



INFORME
DE FERIA

2019



Olive Oil Kansai

Osaka

14 a 16 de mayo de 2019

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

7 de octubre de 2019
Tokio

Este estudio ha sido realizado por
Marta Calleja Escudero

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	4
1.3. Datos de la tercera edición	5
1.4. Actividades de promoción de la feria	6
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Ubicación y expositores	7
2.1.1. Ubicación	7
2.1.2. Expositores	7
2.2. Visitantes	8
2.3. Precios	10
2.4. Actividades y servicios ofrecidos por la organización	11
3. Tendencias y novedades presentadas	12
4. Valoración	13
4.1. Valoración del evento en su conjunto	13
4.2. Valoración de la participación española	14
4.3. Recomendaciones	15
5. Anexos	16
5.1. Transporte a Intex Osaka	16
5.2. Direcciones de interés	16





1. Perfil de la Feria



1.1. Ficha técnica

Datos generales de Olive Oil Kansai 2019

Nombre oficial: Olive Oil Kansai

Página web: <https://www.olive-kansai.com/en/index.html>

Frecuencia: Anual

Fecha de celebración: 14 al 16 de mayo de 2019

Fecha de la próxima edición: 19 al 21 de mayo de 2020

Fecha de cierre de inscripciones: 15 de marzo de 2019

Carácter: Estrictamente profesional (no se permite entrada al público general ni a menores)

Tipo de visitantes: Mayoristas, importadores, distribuidores, minoristas restaurantes, autoridades locales, escuelas de cocina

Lugar de celebración: INTEX Osaka

Precio de la entrada: Gratuita (se requiere preinscripción *online* o invitación)

Horario de la feria: De 10:00 a 17:00 (último día hasta las 16:00)

Ferias simultáneas: Wine Collection Kansai, Kansai Gaishoku Business Week 2019 y Kansai 1st Japan IR (Inegrated Resorts) Expo 2019.

Otras ferias del sector:

- Supermarket Trade Show (13-15 de febrero de 2019).
- FOODEX (5-8 de marzo de 2019).
- Wine and Gourmet Japan (17-19 de abril de 2019).
- Spain Gourmet Fair (29-30 de octubre de 2019).

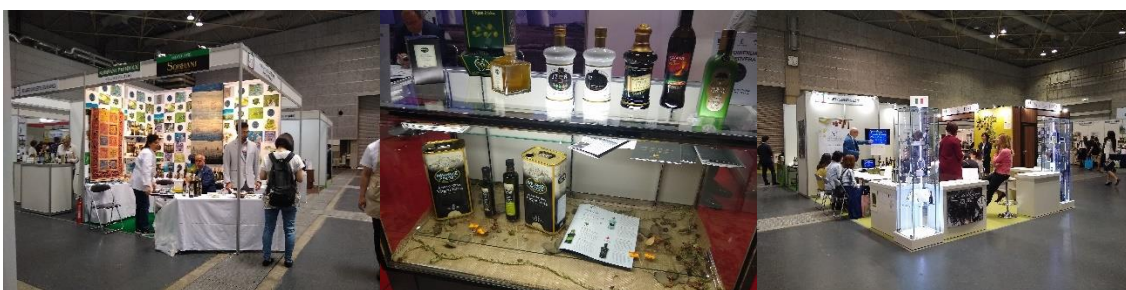
Fuente: Página web de Olive Oil Kansai 2019

1.2. Sectores y productos representados

La feria de Olive Oil Kansai es la única feria especializada en aceite de oliva de Japón. Es de periodicidad anual y, desde su primera edición en 2016, aspira a convertirse en un importante escaparate para las empresas que deseen introducirse en Japón o consolidar la presencia de sus productos fuera del área metropolitana de Tokio. Es de carácter exclusivamente profesional y atrae a un gran número de compradores del mercado del aceite de oliva, tales como mayoristas, importadores, distribuidores, minoristas, servicios de comida y representantes.

En su edición de 2019 la feria contó con la participación de tanto expositores japoneses como internacionales de hasta once países distintos. El producto principal expuesto fue el aceite de oliva *premium*, pero también estuvieron presentes aceites de masaje elaborados a base de aceite de oliva, aceitunas de mesa y de vinos, en consonancia con la realización paralela de la feria Wine Collection Kansai. Las categorías de productos y sectores expuestos se concretaron en:

- Aceite de oliva virgen extra y virgen extra premium para el mercado gourmet.
- Aliños para alimentos con base de aceite de oliva, pero conteniendo otros elementos (aceite en spray, aceite de sabores, etc.).
- Aceite de oliva para masajes.



1.3. Datos de la tercera edición

Director / organizador: Osaka International Business Promotion Center

Colaboradores: Ministerio de Economía, Comercio e Industria, Gobierno de la Prefectura de Osaka, Cámara de Comercio e Industria de Osaka, JETRO, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Japón, Sección de Promoción Comercial de la Embajada de Italia en Tokio, Embajada de la República de Túnez, Sección Comercial de la Embajada de Turquía, Sección Económica y Comercial de la Embajada de Grecia, Embajada de la República Argentina en Japón

Superficie: 2.700 m²

Precios y servicios incluidos: Véase apartado 2.3. «Precios»

Número de expositores: 56 (13 empresas españolas, más IPEX y Extenda)

Número de visitantes: 5.970

Número de pabellones oficiales: Ninguno. No obstante, Italia contó con un stand informativo.

Participación internacional: Diez países (España, Italia, Túnez, Turquía, Grecia, Chile, China, Bulgaria, Portugal, Sudáfrica), más presencia paralela de empresas japonesas

Fuente: Página web de Olive Oil Kansai 2019



1.4. Actividades de promoción de la feria

La feria fue promocionada en medios nacionales como la cadena de televisión NHK y en carteles publicitarios de la red de metro de Osaka con cuatro meses de antelación. También se distribuyeron pósters y panfletos publicitarios, así como promoción en redes sociales o *emailing* por parte de las cuentas oficiales de la organización ferial.

El departamento de agroalimentación de la Oficina Económica y Comercial de España en Tokio se desplazó hasta la ciudad de Osaka a fin de conocer de primera mano las impresiones de los organizadores japoneses y expositores españoles de la feria. Desde Ices España Exportación e Inversiones se publicitó la feria y se aportaron enlaces a informes de mercado sobre el estado actual del sector del aceite de oliva en Japón para todas las empresas españolas exportadoras interesadas. Ambas instituciones hicieron eco de la feria a través de sus cuentas oficiales de Twitter.

Por su parte, el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX) coordinó la participación de empresas de Castilla La Mancha y contó con stand propio en la feria. Extenda, a su vez, coordinó y apoyó la participación de los expositores andaluces que concurrieron a la convocatoria. Algunas empresas españolas acudieron a la feria de manera individual. Todas las empresas expositoras realizaron catas en sus stands como método de promoción.

Las empresas italianas consiguieron dinamizar sus stands gracias a la inclusión de una caseta nacional informativa, así como por la oferta de 3.600 muestras gratuitas de mini botellas de aceite de oliva italiano a todos los visitantes.

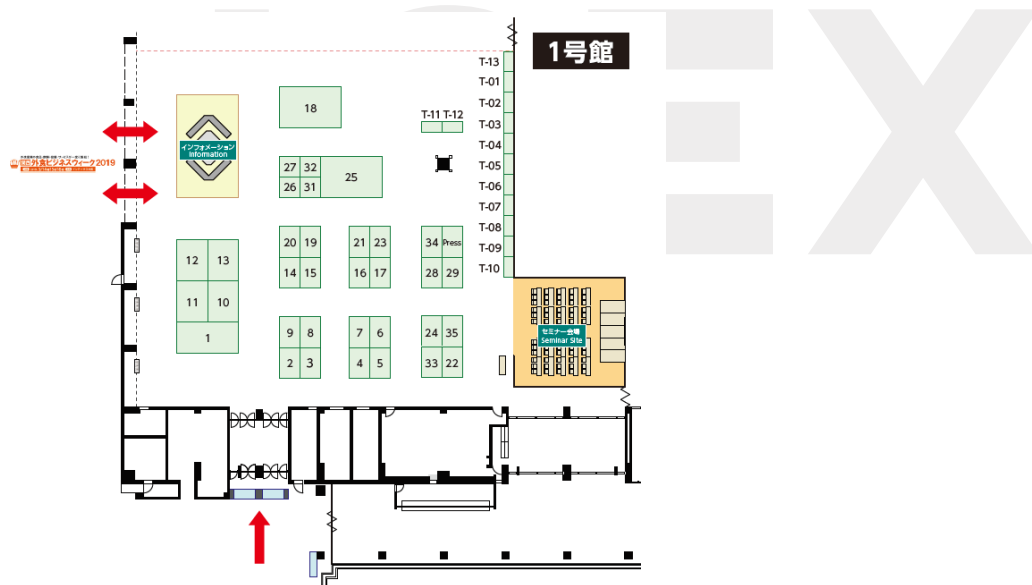
2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Ubicación y expositores

2.1.1. Ubicación

La feria Olive Oil Kansai International Exhibition 2019 se celebró en el recinto ferial INTEX Osaka, situado a 15 kilómetros del centro de la ciudad. La distribución de los stands se realizó de manera aleatoria, exceptuando aquellos casos de empresas que acudieron a la cita de manera coordinada (tal es el caso de las empresas españolas bajo el amparo de IPEX y Extenda).

FIGURA 1. DISTRIBUCIÓN DE LOS STANDS EN OLIVE OIL KANSAI 2019



Fuente: Página web de Olive Oil Kansai.

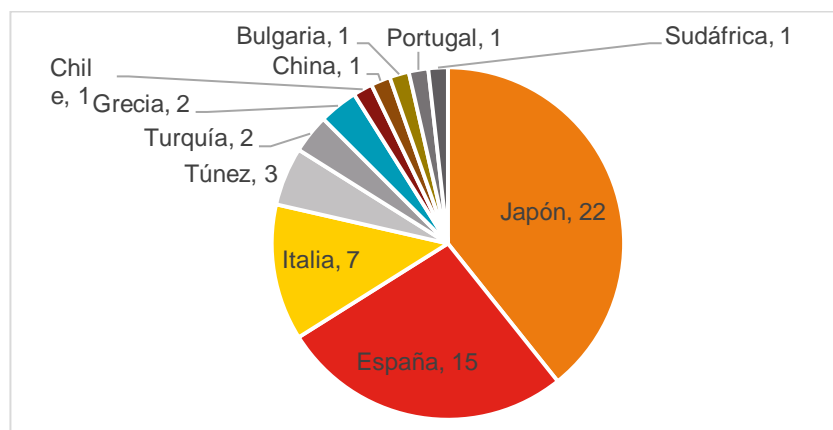
2.1.2. Expositores

Tras haberse publicado el informe oficial sobre la participación de los expositores en esta edición, se contabilizaron 56 empresas diferentes en un total de 47 stands. Los países representados en esta ocasión fueron España, Italia, Túnez, Turquía, Grecia, Chile, China, Bulgaria, Portugal, Sudáfrica y Japón. Destaca la inexistente participación de empresas francesas en esta edición.

Un total de trece empresas españolas estuvieron presentes Olive Oil Kansai 2019 (Ver Apartado 4.2. «Valoración de la participación española»).

Dentro del área de expositores internacionales ninguna empresa acudió a la feria bajo pabellón nacional oficial, sino solamente como participaciones empresariales agrupadas. El conjunto de expositores españoles supuso la segunda nacionalidad más presente en la feria (15 expositores), solo superadas por Japón (22), y por encima de la participación italiana (7).

GRÁFICO 1. NACIONALIDAD DE EXPOSITORES



Fuente: Web de Olive Oil Kansai

2.2. Visitantes

Como consecuencia de la no realización de la feria en el año 2018, a fin de modificar las fechas de celebración de octubre a mayo, la tercera edición de Olive Oil Kansai ha sufrido una reducción del 16% en su número de visitantes. En total, 30.362 personas acudieron a Olive Oil Kansai y sus ferias colindantes, frente a las 36.462 contabilizadas en 2017. La principal reducción de visitantes con respecto a la edición pasada se produjo el tercer día (27%).

TABLA 1. EVOLUCIÓN DE LOS VISITANTES DE OLIVE OIL KANSAI Y FERIAS COLINDANTES¹ DE 2017 A 2019

Año	Día 1	Día 2	Día 3	Total visitantes
2017	11.056	12.466	12.840	36.362
2019	9.913	11.194	9.398	30.405
Crecimiento	-10%	-10%	-27%	-16%

Fuente: Olive Oil Kansai Report 2019

En total, aproximadamente un 20% (5.970 personas) de los visitantes durante las fechas de celebración de Olive Oil Kansai del recinto ferial INTEX Osaka visitaron los stands de esta feria. El

¹ No existen datos de asistencia exclusiva a Olive Oil Kansai previos a la presente edición.

mayor día de afluencia fue el segundo (38%), como es costumbre en este tipo de eventos. Se estima que las cifras volverán a aumentar el próximo año.

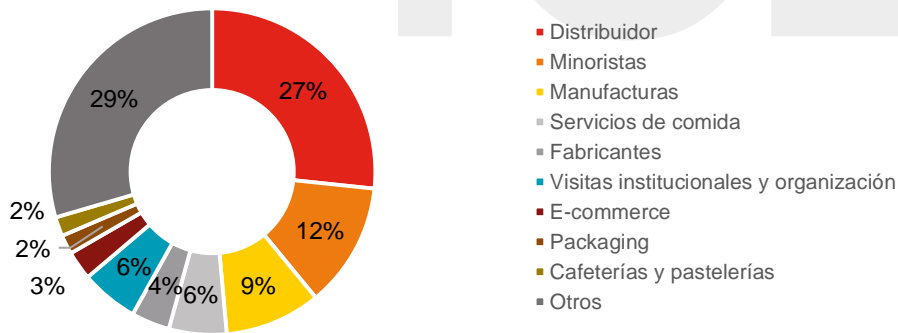
TABLA 2. EVOLUCIÓN DE LOS VISITANTES

Año	Día 1	Día 2	Día 3	Total visitantes
Olive Oil Kansai	1.813	2.235	1.822	5.970
Ferias de INTEX Osaka ²	9.913	11.194	9.398	30.405
Porcentaje	18%	20%	19%	20%

Fuente: Olive Oil Kansai Report 2019.

Los resultados de las encuestas realizadas por la organización demuestran que la tendencia de las anteriores ediciones continúa, con una ligera mayor concentración de visitantes distribuidores (28% del total). Le siguen los sectores minoristas y las manufacturas, con un 18% y un 13% de visitantes respectivamente. En general, la distribución sectorial de participación se ha mantenido en la misma línea que la edición previa.

GRÁFICO 2. PARTICIPACIÓN DE VISITANTES SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD



Fuente: Olive Oil Kansai Report

² Incluye los visitantes de Olive Oil Kansai, Wine Collection Kansai, Kansai Gaishoku Business Week 2019 y Kansai 1st IR Expo 2019.



2.3. Precios

La organización ofrece dos modelos de stand a elección del expositor, con capacidad máxima de hasta dos empresas por espacio. El modelo de 6m² tuvo un coste por inscripción adelantada hasta el 28 de septiembre de 2018 de 202.900 JPY, mientras que el de 12m² fue de 375.600 JPY. En caso de inscripción regular, las tarifas ascendieron a 221.100 JPY en el caso del stand de 6m² y de 409.500 JPY en el de 12 m². Además, Olive Oil Kansai 2019 permite la posibilidad de alquilar un stand de 4m² para aquellas empresas que participen por primera vez en la feria, con un precio de 184.700 JPY. Todos los modelos incluyen los siguientes productos:

- Cartel con el nombre de la empresa en alfabeto latino o japonés.
- Mesa, dos sillas y moqueta.
- Luz fluorescente y corriente hasta 500W.
- Extintor y tabique de separación.

El precio de ambos incluyó también los costes por montaje y mantenimiento, publicidad (invitaciones, posters, folletos, e-newsletter, mapas etc.), los costes de funcionamiento y mantenimiento de la web del evento, listado de expositores, costes de dirección y costes de seguridad de las instalaciones. No se incluyeron los precios de decoración del stand, corriente por encima de los 500W, gas, agua o telefonía.

Para mayor información sobre los precios de stand e inscripción, se recomienda consultar la página oficial de la feria: <https://www.olive-kansai.com/en/exhibitor.html>

2.4. Actividades y servicios ofrecidos por la organización

La organización ofreció la posibilidad de participar en un programa de business matching, a fin de agilizar el encuentro de potenciales socios comerciales. El programa contó con siete stands destinados a tal fin. Además, se propuso a los expositores que acudiesen a la feria por primera vez la opción de realizar una presentación pública para promover sus productos en el escenario del recinto. Este servicio solo estuvo disponible para cuatro empresas, bajo criterio de orden de solicitud.

Durante las mañanas de los tres días de la feria se llevaron a cabo seminarios que tuvieron como temática diversos ámbitos de la producción, distribución y venta de aceite de oliva, además de catas del producto. El número de actividades complementarias realizadas en la presente feria ha sido inferior al de su última edición, donde se organizaron eventos como exposiciones de olivos bonsai y catas guiadas para visitantes.

TABLA 3. SEMINARIOS REALIZADOS

Día	Hora	Título
14 de mayo	10:45 – 11:30	“Las posibilidades del mercado del aceite de oliva en el oeste de Japón y cómo presentar diferentes tipos de aceite de oliva” (Matsuruma Naruse)
	11:45 – 12:30	“Declaración de aduana en la importación y exportación de aceite de oliva y vinol” (Koji Nagasaki)
15 de mayo	10:45 – 11:30	“Satisfacción del cliente en restauración y su relación con el aceite de oliva” (Akihiro Nakamoto y Matsumura Naruse)
	11:45 – 12:30	“Métodos de cultivo del aceite de oliva y características” (Giuseppe Cicello)
	13:00 – 13:45	“Presentación del aceite de oliva de alta calidad de la prefectura de Kagawa” (Yumi Kamei)
16 de mayo	10:45 – 11:30	“Cómo hacer aceite de oliva de alta calidad: mecanismos de procesado” (Giuseppe Cicello)
	11:45 – 12:30	“La cadena de distribución desconocida de la industria del aceite de oliva” (Matsumura Naruse)

Fuente: Olive Oil Kansai International Exhibition 2019



3. Tendencias y novedades presentadas

Olive Oil Kansai 2019 ha destacado en primer lugar, por su propia ubicación. Como se ha mencionado con anterioridad, el objetivo fundamental de esta feria es extender el mercado del aceite de oliva más allá del área metropolitana de Tokio, que empieza a mostrar signos de saturación y donde resulta difícil localizar importadores que no trabajen ya con empresas y marcas extranjeras de aceite de oliva.

En segundo lugar, cabe a mencionar el carácter eminentemente promocional de la feria: más allá de presentarse como punto de encuentro entre oferta y demanda, los organizadores han hecho tradicionalmente una fuerte apuesta por la interacción entre expositores y visitantes a través de seminarios y actividades con el objetivo de mejorar el nivel de conocimiento del aceite de oliva en el mercado japonés. Entre los temas tratados destacan el potencial del aceite de oliva en el oeste de Japón, los procedimientos de importación y el funcionamiento de la cadena de distribución en el país.

En tercer lugar, y en lo que respecta a los productos presentados, si bien hubo expositores para todo tipo de aceites de oliva y productos derivados como jabón y cosméticos, la oferta fundamental tanto española como extranjera se centró en aceites de oliva virgen extra destinados al mercado premium. Junto a estos aceites se pudieron ver productos catalogados como orgánicos, con sabores añadidos y formatos especialmente diseñados para el sazonado.



4. Valoración

4.1. Valoración del evento en su conjunto

En esta tercera edición de Olive Oil Kansai se ha podido apreciar una menor afluencia de visitantes en comparación con la anterior convocatoria. Este hecho se debe, tal y como se ha comentado con anterioridad, a la reestructuración del calendario de la feria, y su consecuente omisión en el año 2018. Pese a la reducción del número de visitantes respecto al año 2017 este fue sensiblemente mayor que el estimado: 5.970 personas, frente a las 3.000 previstas. Vemos con ello que el mercado del aceite de oliva sigue suscitando enorme interés entre el consumidor japonés. Se prevé que en la próxima edición la feria recupere sus datos de crecimiento de las primeras ediciones.

En consecuencia, Olive Oil Kansai se sigue mostrando como una feria de interés para toda aquella empresa que desee expandir sus productos en el mercado japonés, así como aquellas que busquen introducirse en el país, pero encuentren dificultades para su distribución en la ya saturada área metropolitana de Tokio. A pesar de tratarse de una feria joven y en proceso de consolidación, en la presente edición se contó con 56 stands y 5.970 visitantes sólo para la zona dedicada a Olive Oil Kansai y 30.405 visitantes para todas las ferias concurrentes.

Asimismo, cabe destacar la calidad de los visitantes. Según las encuestas de participación, una gran mayoría de ellos fueron importadores y personas con poder de decisión de compra dentro de la empresa, a diferencia de otras ferias a las que concurren personas sin esta capacidad de decisión.

Dado su carácter profesional, la feria puede servir como oportunidad para aquellas empresas que quieran establecer nuevos contactos con importadores japoneses. También es un evento comercial útil para aquellas empresas que ya venden en Japón y quieren continuar expandiéndose en el mercado fuera de la región de Tokio. Asimismo, puede ser una buena herramienta de diferenciación frente a la participación en ferias de mayor tamaño y afluencia, como FOODEX.



4.2. Valoración de la participación española

En esta tercera edición de Olive Oil Kansai se contó con la participación de 13 empresas españolas del sector y la presencia de IPEX y EXTENDA. La gama de productos españoles presentada en la feria se centró en la categoría de aceite de oliva virgen extra premium, pero abarcó desde el aceite de oliva a granel hasta los aceites orgánicos, aceitunas de mesa y aceites corporales.

España fue el segundo país por número de expositores, solo por detrás de Japón, superando notablemente el número de expositores del resto de sus competidores internacionales. La alta participación de empresas de nuestro país, así como la imagen unificada que realizó la organización de IPEX y EXTENDA realzaron muy positivamente la marca España, así como ayudó a reforzar la asociación de España con el aceite de oliva en la mente del consumidor.

TABLA 4. PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS ESPAÑOLAS*

Empresa	Comunidad Autónoma	Productos en exhibición**
Aceite Valderrama	Madrid	Aceite de oliva, azafrán, vinagre
Verde Esmeralda Olive S.L	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
IPEX - Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha	Castilla La Mancha	Aceite de oliva virgen extra
Extenda – Agencia andaluza de promoción exterior S.A.	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
CLADIVM	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
LivesOlives	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
Tierras de Tavara	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
ORIGEN 900	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra
Wing Ace Corporation	Sede en Japón	Aceite de oliva
Los Barbechos S.A.	Castilla La Mancha	Aceite de oliva virgen extra
Encomienda de Cervera	Castilla La Mancha	Vinos y aceite de oliva virgen extra
Aceites Muñoz	Castilla La Mancha	Aceite de oliva virgen extra
Santa Catalina	Castilla La Mancha	Aceite de oliva virgen extra, aceite de oliva virgen extra ecológico y vino
Bodegas Entremontes	Castilla La Mancha	Vinos
Aceites Maeva	Andalucía	Aceite de oliva virgen extra (botellas de aceite de olivas, sprays, push & drops)

Fuente: Olive Oil Kansai 2019 *La presencia de empresas vinícolas en este listado de debe a la celebración concurrente de la feria Wine Collection Kansai



4.3. Recomendaciones

Tarjetas de visita (*meishi*)

En Japón las tarjetas de visita (*meishi* en japonés) son imprescindibles en el mundo empresarial. Son necesarias para entrar en las ferias, se grapan a la entrada o invitación y también se llevan en la acreditación como medio de identificación de persona y empresa u organismo. Es recomendable que la tarjeta tenga una de las dos caras en japonés, con el nombre y el de la empresa en *katakana* (alfabeto que permite a los japoneses leer palabras extranjeras). En caso de que fuera necesario se recomienda además preparar la documentación y catálogos no sólo en inglés sino también en japonés para facilitar el contacto con los potenciales clientes.

Presentación de los productos

En los stands de alimentación es muy común ofrecer productos para la degustación. En este caso, es importante tener en cuenta que el producto tendrá una mejor acogida entre el público visitante si la presentación es buena. Es decir, la imagen del producto es relevante y no se valora tanto la cantidad ofrecida como su apariencia externa. Se recomienda una presentación minimalista, similar a la habitual en alta restauración.

Por otra parte, también es conveniente informarse sobre el gusto y los sabores habitualmente preferidos por los japoneses, ya que tener esto en cuenta a la hora de preparar el producto puede variar significativamente el éxito de un mismo producto.

Visita a supermercados y tiendas gourmet

Una vez que las empresas han decidido visitar una feria en Japón, resulta de gran utilidad aprovechar el viaje para visitar supermercados, hipermercados, tiendas especializadas, o tiendas de productos gourmet. Si la empresa ya está introducida en el mercado podrá averiguar cuál es su posicionamiento (precios, competidores, tipo de establecimientos en los que se encuentra situada, etc.). Si la empresa todavía no vende en Japón la visita puede ser muy recomendable para conocer la presentación habitual de productos similares al suyo, rango de precios, competidores ya presentes en el mercado, etc.



5. Anexos

5.1. Transporte a Intex Osaka

Para acceder al recinto mediante transporte público existen tres vías:

- En tren:
 - Estación Cosmo square. El recinto ferial se encuentra a diez minutos a pie desde la estación.
 - Estación Nakafuto. Cinco minutos a pie desde la estación. aproximadamente treinta minutos de trayecto desde la estación de Tokio o doce minutos desde la estación de Soga, hasta la estación Kaihin Makuhari (línea JR Keiyo). El recinto ferial se encuentra a cinco minutos a pie desde la estación.
- En autobús: existe un servicio de limusina desde el aeropuerto de Kansai hasta el recinto ferial. El trayecto tiene una duración de cincuenta minutos.

Para más información sobre transporte, remítase a la página oficial del recinto³.

5.2. Direcciones de interés

Otros datos que se consideren de interés, tales como: actos paralelos (seminarios y presentaciones), artículos aparecidos en prensa, publicaciones y direcciones de interés

Embajada de España

3-29, Roppongi 1-chome, Minato-ku,
Tokyo 106-0032
Teléfono: (81) 3-3583-8531/32
Fax: (81) 3- 3582-8627
E-mail: emb.tokio@maec.es

Oficina Económica y Comercial de España en Tokio

3-29, Roppongi 1-chome, Minato-ku,
Tokyo 106-0032
Teléfono: (81) 3-5575-0431
Fax: (81) 3-5575-6431
Web : <http://japon.oficinascomerciales.es>

Statistics Bureau & Statistics Center

19-1, Wakamatsu-cho, Shinjuku-ku,
Tokyo 162-8668
Teléfono: (81) 3-3202-1111
Web: <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>

Japan Tariff Association

Komine Bldg. 3F,
3-11-11 Nihonbashi-honcho, Chuo-ku,
Tokyo 103-0023
Teléfono: (81) 3-5614-8871
Fax: (81) 3-5614-8873
E-mail : info@kanzei.or.jp
Web: <http://www.kanzei.or.jp/english/index.html>

³ <https://www.olive-kansai.com/en/access.html>

SBTO (Spain Business and Technology Office) Oficina del CDTI

2Fl. 1-3-29, Roppongi, Minato-ku, Tokyo 106-0032
 TEL:+81 3 3505 2631
 FAX:+81 3 3505 2634
 E-mail: info@sbto.or.jp
 Web: <http://www.sbto.or.jp>

Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

3-1, Kasumigaseki 1-chome, Chiyoda-ku,
 Tokyo 100-8901
 Teléfono: (81) 3-3501-1511
 Web: <http://www.meti.go.jp/english/index.html>

Delegación de la UE en Japón

Europa House, 9-15, Sanbancho, Chiyoda-ku,
 Tokyo 102-0075
 Teléfono: (81) 3-3239-0441
 Fax: (81) 3-3261-5194
 Web: <http://www.deljpn.ec.europa.eu/>

Japan Federation of Importer's Organizations

Hougaku Bldg., 4FL.,
 19-14 Toranomon 1-chome, Minato-ku,
 Tokyo 105-0001
 Teléfono: (81) 3-3581-9251
 Fax: (81) 3-3581-9217
 E-mail: yudanren@fancy.ocn.ne.jp

Nueva Asociación de Supermercados de Japón (New Supermarket Association of Japan)

Sakurai Bldg. 4F, Kanda 3-19-8, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0047
 Tel: +81-3-3255-4825 Fax: +81-3-3255-4826
 Web: <http://www.super.or.jp>

JETRO (Japan External Trade Organization)

Ark Mori Bldg. 6Fl.
 12-32 Akasaka 1-chome,
 Minato-ku, Tokyo
 Teléfono: (81) 3-3582-5511
 Web : <http://www.jetro.go.jp>

Tokyo Chamber of Commerce and Industry

2-2, Marunouchi 3-chome, Chiyoda-ku,
 Tokyo 100-0005
 Teléfono: (81) 3-3283-7823
 Fax: (81) 3- 3211-4859
 E-mail: info@jcci.or.jp
 Web : <http://www.jcci.or.jp/home-e.html>

Japan Business Federation (KEIDANREN)

9-4, Otemachi 1-chome, Chiyoda-ku,
 Tokyo 100-8188
 Teléfono: (81) 3-5204-1758
 Fax: (81) 3-5255-6231 (Europe Group)
 Web : <http://www.keidanren.or.jp/index.html>

National Federation of Small Business Associations

Zenchu – Zenmi Bldg., 1-26-19, Shinkawa, Chuo-ku
 Tokyo 104-0033
 Teléfono: (81) 3-3523-4901
 Fax: (81) 3-3523-4909
 Web: <http://www.chuokai.or.jp/english/index.html>

Manufactured Imports Promotion Organization (MIPRO)

World Import Mart Bldg., 6th fl., Sunshine City Complex
 1-3, Higashi-Ikebukuro 3-chome,
 Toshima-ku,
 Tokyo 170-8630
 Teléfono: (81)3-3988-2791
 E-mail: info.mipro@mipro.or.jp
 Web: <http://www.mipro.or.jp/english/>

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones