

El mercado de maquinaria pa- ra panadería y pastelería en Japón

El mercado de maquinaria pa- ra panadería y pastelería en Japón

Esta nota ha sido elaborada por David Yeregui Marcos del Blanco bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Tokio

Julio 2007

ÍNDICE

CONCLUSIONES	4
I. DEFINICION DEL SECTOR	6
II. OFERTA	7
1. Ventas	7
2. Exportaciones	8
3. Importaciones	9
III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	10
IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN	11
V. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	12
VI. DISTRIBUCIÓN	13
VII. ANEXOS	15
1. Empresas	15
2. Ferias	17
3. Publicaciones del sector	18
4. Asociaciones	19
5. Otras direcciones de interés	20

CONCLUSIONES

El mercado de maquinaria de panadería y pastelería en Japón es un sector maduro que se caracteriza por no tener grandes variaciones en cuanto a su volumen ni a su composición (demanda – oferta) de año en año.

Europa occidental es la principal región proveedora de maquinaria a Japón, con una cuota de mercado superior al 70%, siendo Alemania, gracias, Italia y Reino Unido, aquellos principales países exportadores. Si bien, durante el 2006 estas exportaciones sufrieron un pequeño retroceso motivado por el encarecimiento de los productos procedentes de la Unión Europea, como consecuencia de la apreciación del EUR con respecto al YEN.

Entre los equipos españoles que gozan de una mayor fama e interés, cabe citar los hornos tradicionales de piedra. En cuanto a productos ya introducidos en el mercado son destacables los mezcladores, las cortadoras y los refrigeradores.

En lo referente a canales de distribución, en los últimos años está proliferando una nueva forma de introducción de productos en el mercado japonés: una empresa española y una empresa japonesa fabricantes ambas de maquinaria similar pero complementaria, llegan a un acuerdo mediante el cuál la empresa española suministra un tipo de maquinaria para completar la gama de la empresa japonesa, que pasa a comercializarlo dentro del mercado nipón con su propia marca. De esta forma se consigue prescindir de gran parte de intermediarios en el canal de distribución, con el ahorro en costes que ello supone. Asimismo, a veces es común la delegación en la empresa japonesa del servicio post-venta, punto de gran importancia en el caso de la maquinaria, aunque es cierto que este es un aspecto que dependerá mucho del acuerdo entre las empresas.

Se considera recomendable el fomentar la imagen de un país con tradición productora y consumista de pan y productos pasteleros, tal y como están haciendo nuestros principales competidores directos europeos, forzando el interés de los potenciales compradores por la maquinaria productora de esos productos con una demanda en alza.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA PANADERÍA Y PASTELERÍA EN JAPÓN

Se recomienda por tanto, el realizar actividades de promoción conjuntas con empresas o profesionales del sector alimentario (panaderos, pasteleros, o maestros del sector) con el fin de atraer el interés de las empresas japonesas no sólo por los productos, sino también por las maquinas que los hacen. Atrayendo a los consumidores con productos novedosos, y a ser posible con variedades exclusivas típicamente españolas, y mostrando las diferentes maneras de consumir estos productos, podría suponer una alternativa a fomentar una imagen y una cultura de España como país con tradición panadera.

Otra acción interesante consistiría en aumentar el número de misiones comerciales inversas de profesionales, fabricantes de maquinaria y reporteros del sector de panadería y pastelería, para que apoyen desde sus empresas u organizaciones el fomento y la imagen de España en Japón.

Finalmente, se puede afirmar que España comienza a disponer de una posición buena dentro del mercado, aunque bien, si sería necesario afianzar su situación entre una fuerte competencia proveniente de otros países europeos que gozan de una mayor fama dentro de los fabricantes y distribuidores japoneses.

ICEX

I. DEFINICION DEL SECTOR

El sector de la maquinaria de panadería y pastelería analizado en este documento corresponde al capítulo 84 de la codificación TARIC y que comprende:

84 – Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El sector la maquinaria de panadería y pastelería se corresponde con la partida arancelaria:

84.38.10: Maquinaria de panadería, pastelería y galletería.

II. OFERTA

1. VENTAS

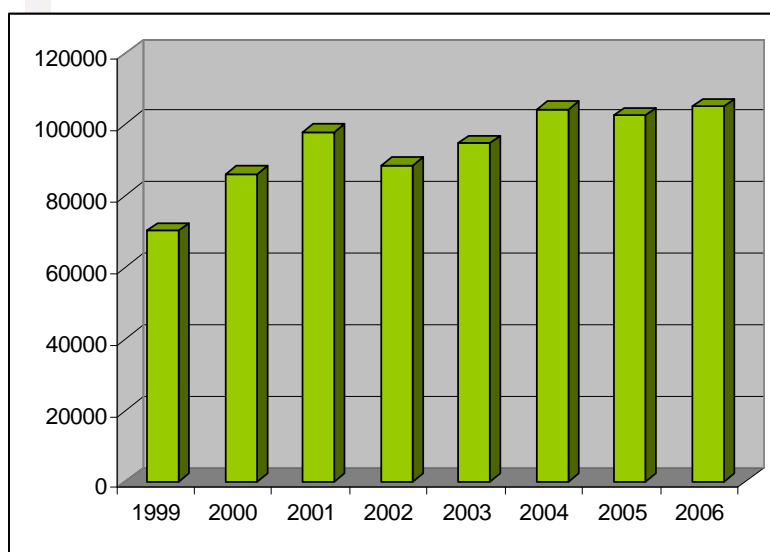
El mercado japonés de maquinaria para la industria alimentaria se encuentra estable con una cifra alrededor de los 450.000 millones de yenes. Durante el 2006 dicha cantidad fue de más de **455.000** millones de JPY (2.750 millones de EUR).

En total y con respecto al año 2005, la cifra se ha reducido en un 0.3% si bien el sector es maduro y su tamaño sufre muy pequeñas variaciones de año en año.

Las ventas totales del mercado de la maquinaria de panadería y pastelería en Japón para el año 2006 totalizaron 105.062 millones de JPY (657 millones de EUR) con un aumento de un 2.5% con respecto al año anterior.

En la tabla siguiente se desglosan las ventas japonesas desde el año 1999. Las unidades son millones de JPY:

Ventas japonesas de maquinaria para panadería y pastelería 1999-2006



Fuente: The Japan Food Machinery Manufacturers Association, 2007

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA PANADERÍA Y PASTELERÍA EN JAPÓN

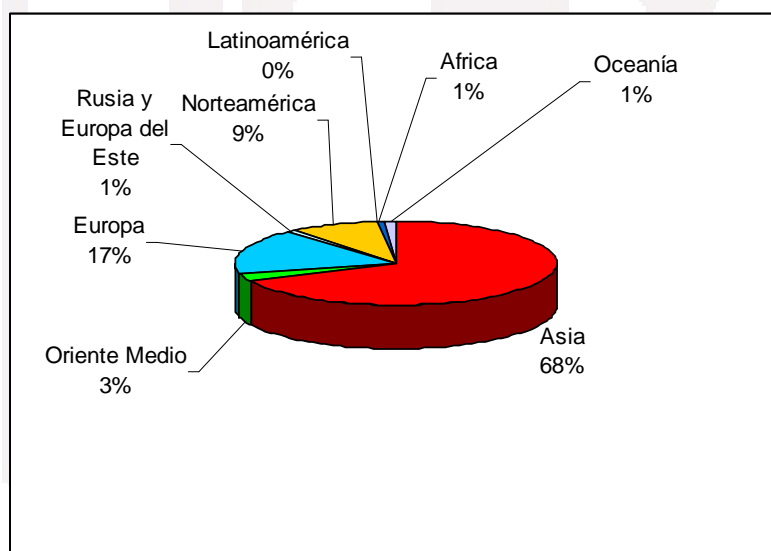
El volumen del mercado varía poco, como es de esperar para un sector maduro y estabilizado. No obstante, el crecimiento experimentado durante el año 2006, se debió principalmente a la coincidencia con un periodo generalizado de cambio de maquinaria obsoleta y al aumento de las exportaciones. El dato del 2006 es, por tanto, el máximo histórico de ventas de Japón si bien la cifra es muy similar al dato de 2001. Sólo durante 2002 y 2003 se produjo un leve retroceso que ha quedado subsanado en los siguientes años.

2. EXPORTACIONES

En cuanto a las exportaciones japonesas, durante el año 2006 fueron de **6.047** millones de JPY (38 millones de euros), con un aumento de un 19.5% con respecto al año anterior. La cifra es muy similar a la del año 1996, si bien desde ese año hasta 2002, las exportaciones fueron descendiendo hasta 3.189 millones de JPY para poco a poco ir recuperándose hasta alcanzar el nivel actual.

El principal destino de las exportaciones japonesas sigue siendo Asia (con 4.102 millones o un 68% del total en el año 2006); en especial China, Corea, Tailandia y Taiwán. En el cómputo global, las exportaciones hacia Asia aumentaron un 4.7% respecto al año 2005.

Exportaciones japonesas de maquinaria de panadería y pastelería en el año 2006



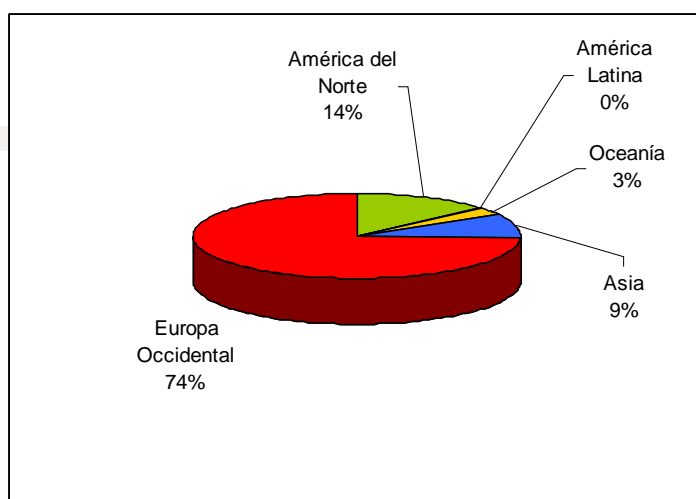
Fuente: The Japan Food Machinery Manufacturer's Association

En cuanto al caso de Europa Occidental, las exportaciones japonesas se han multiplicado por 2.5 en el período 2005-2006 para un total de **1.038** millones de yenes (6.5 millones de EUR).

3. IMPORTACIONES

El total de las importaciones a Japón de las partidas detalladas en el punto 1.2 asciende a un total de **3.247** millones de JPY (20.3 millones de EUR) durante el año 2006. Se ha producido un retroceso de un 15.2% debido en buena parte a la apreciación del EUR con respecto al JPY.

Importaciones japonesas de maquinaria de panadería y pastelería en el año 2006



Fuente: The Japan Food Machinery Manufacturer's Association

En cuanto a regiones, Japón compra mayoritariamente de **Europa Occidental**. En concreto un **74.4** % del total de las importaciones provienen de esa zona, si bien en el año 2006 se produjo un retroceso en el volumen de importaciones de un 16.2% para un total de 2.413 millones de JPY (15.1 millones de EUR). La causa principal de dicho descenso fue la apreciación del EUR con respecto al JPY que ha tenido lugar a lo largo del año 2006. El segundo lugar de procedencia de las importaciones son los Estados Unidos, con un total de 440 millones de JPY (2.75 millones de EUR) en 2006 y un incremento del 31.3% con respecto al 2005.

III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

Como se ha citado anteriormente, Europa occidental es el principal proveedor de maquinaria de panadería y pastelería en Japón con más de un 70% de cuota de mercado (incluso durante el año 2006 cuando la acusada apreciación del EUR respecto al JPY hizo disminuir las exportaciones europeas a Japón).

El desglose por países durante el año 2006 fue:

País	Cantidad (millones de yenes)	Variación con respecto a 2005:	Porcentaje sobre el total
Alemania	785	-36.8%	24.2%
Italia	599	+32.6%	18.4%
EEUU	346	+9.9%	10.6%
Reino Unido	233	+11.7%	7.2%
Suiza	225	+2.2	6.9%
Total de los 5 países	2.188	-18.5%	67.4%
Total mundial	3.247	-15.2%	100%

Fuente: The Japan Food Machinery Manufacturer's Association

La maquinaria Europea es especialmente valorada en el sector, si bien los países con una imagen más elaborada como consumidores/fabricantes de panadería-pastelería concentran la mayor parte de las ventas. Éstos son principalmente Italia, Alemania, Suiza y Francia (esta última en menor medida). Los productos españoles empiezan a ser reconocidos y a gozar de una buena fama, si bien el desconocimiento de España como país con tradición panadera y pastelera supone una traba para el despegue definitivo de las exportaciones españolas a Japón.

IV . PRECIOS Y SU FORMACIÓN

Para la partida: **84.38.10**, el arancel a la importación que se aplica en Japón es del 0% según Market Access Database (<http://mkacddb.eu.int>). Ello constituye un punto a favor a la hora de abordar una posible línea de negocio con Japón.

En cuanto a las comisiones aplicadas por los distintos intermediarios implicados en el proceso de importación, es extremadamente difícil generalizar en las cifras y porcentajes ya que dependiendo del subsector, el tipo de maquinaria o la cotización de una moneda respecto a la otra, varían de una forma considerable. De todos modos, las empresas del sector consultadas, apuntan a un porcentaje que oscila entre un 1% y un 10% aproximadamente de margen por cada uno de los intermediarios participantes en el proceso de importación (ver punto VI: Distribución para más detalles).

Por lo tanto, siempre y dependiendo del tipo de maquinaria, el número de intermediarios, etc., involucrados en el proceso de importación, se puede decir que el precio en Japón de una máquina producida o vendida desde España, puede variar aproximadamente entre un 1% y un 30% adicional, en comparación al precio de venta entre los dos empresarios (español y japonés).

V ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

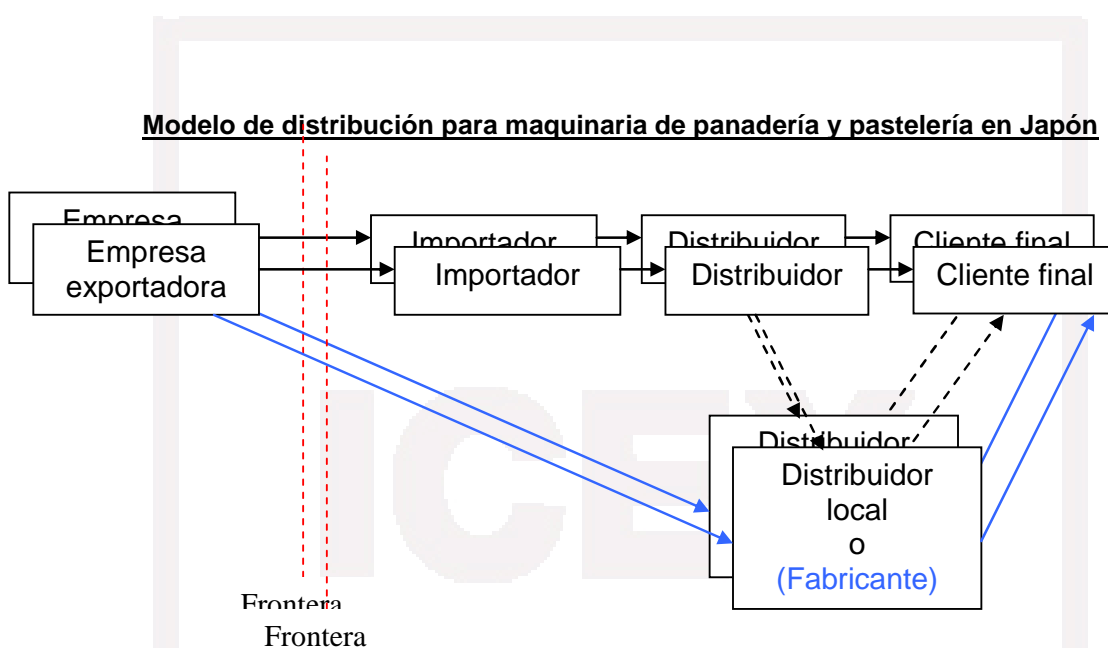
Dentro del sector, el producto español está empezando a ser considerado, especialmente en cuanto a una buena relación calidad/precio (en la que nos situamos en un rango medio-alto comparado con el rango y percepción superior de los productos de nuestros competidores directos europeos). Consecuentemente nuestros equipos son un poco más baratos que los de nuestros competidores, pero de todas formas nos adelantamos en imagen y cuota de mercado.

Igualmente hay que decir que la apreciación del EUR ha tenido como consecuencia un encarecimiento generalizado de los productos. No obstante y dado que la mayor parte de las importaciones de Japón provienen de la zona euro, ha afectado por igual a todos los países, no sólo a España.

Se puede decir, que dentro de este sector, el producto español que goza de una mayor fama en Japón es el horno de piedra tradicional. Otros equipos con presencia en el mercado, son las cortadoras, las mezcladoras y las máquinas refrigeradoras.

El principal obstáculo a superar sigue siendo la imagen poco definida de España como país productor y consumidor de pan. En Japón se desconoce este punto, lo que influye decisivamente a la hora de introducir esta maquinaria, que podría venir avalada por la imagen de un país productor y consumidor de productos de panadería y pastelería.

VI. DISTRIBUCIÓN



Fuente: Elaboración propia

Como ya sucede en otros sectores del mercado japonés, las posibilidades de distribución mediante un canal corto o casi directo son reducidas, aunque no completamente imposibles, ya que dependiendo del subsector, hay fabricantes que compran directamente de fabricantes extranjeros para complementar su gama de productos. Otro de los factores clave que explican la existencia de intermediarios en este peculiar mercado, es el uso limitado del inglés en los círculos de negocios. Poco a poco la tendencia se ha ido invirtiendo y actualmente es relativamente más fácil encontrar empresas de tamaño medio con personal capaz de comunicarse en inglés, aunque no es muy común.

En general, se puede hablar de dos modelos básicos de distribución:

- **Modelo estándar:** *Representado por las flechas negras.* La empresa exportadora envía sus productos a un importador, que a su vez vende la mercancía a un distribuidor que se encargan de hacer llegar la mercancía al cliente final a través de su red de distribución. Ocasionalmente, puede aparecer la figura de un distribuidor local que será el que se encargue del servicio post-venta en caso de avería o revisión.
- **Modelo canal corto:** *Representado por la línea azul.* En los últimos años se ha venido apreciando un aumento en el número de empresas que utilizan este modelo. Requiere la existencia de un fabricante japonés con capacidad de establecer relaciones comerciales en inglés y un fabricante/exportador español con la misma característica.

La empresa japonesa es también fabricante de un producto similar al español y aunque en un principio se podría pensar que son **competencia directa**, lo que en realidad sucede es que el fabricante/distribuidor japonés adquiere los productos que no tiene de fabricación propia y procede a completar su catálogo con las adquisiciones de los productos de la empresa española. A cambio, el fabricante japonés se encarga también de ofrecer servicio post-venta al cliente final en algunos casos.

El producto suele distribuirse con la marca de la empresa japonesa y en algunos casos se procede a exportar desde Japón a otros mercados cercanos, fundamentalmente asiáticos.

En ocasiones como parte del pacto entre las dos empresas, la parte española recibe también maquinaria japonesa para completar su catálogo.

Según lo que se ha podido constatar desde esta Oficina es éste último modelo de canal corto el que más está proliferando en la actualidad entre las empresas japonesas.

Pese a que en un principio no parece natural que un fabricante compre a otro fabricante similar, lo cierto es que los productos adquiridos completan el catálogo de la empresa japonesa, que se ahorra el coste de tener que comenzar a fabricar un nuevo producto. Es por ello que debe tomarse muy en cuenta la posibilidad del canal corto como el modelo más adecuado para introducirse en el mercado japonés.

VII. ANEXOS

1. EMPRESAS

Distribuidores:

Koma Japan

8-9-8, Nishikamata, Ota-ku, Tokio, 144-0051 Japan

Phone: +81 3-5710-2701 Fax: +81 3-5710-2700

URL: <http://www.komajapan.com> Email: koma-japan@syd.odn.ne.jp

Kamata Machinery

2-1-81, Senzui, Asakashi-shi, Saitama, 351-0024 Japan

Phone: +81 48-462-7891 Fax: +81 48-462-7889

URL: <http://www.kamata-machine.co.jp> Email: info@kamata-machine.co.jp

Watanabe Foodmach Co. Ltd.

2-12-26 Tsuyuhashi, Nakagawa-ku, Nagoya shi, Aichi 454-8527 Japan.

Phone: +81 52 361 8511 Fax: +81 52 361 8490

URL: <http://www.foodmach.co.jp> Email: sales@foodmach.co.jp

Nichifutsu Shoji Co. Ltd.

1-20-27 Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo 150-0002 Japan.

Phone: +81 3 5778 2488 Fax: +81 3 5778 2489

URL: <http://www.nichifutsu.co.jp> Email: Formulario en la página Web.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA PANADERÍA Y PASTELERÍA EN JAPÓN

Frimax

1-103-11, Yoshinodai, Kawagoe City, Saitama, 350-0833 Japan

Phone: +81 49-225-5004 Fax: +81 49-225-5008

URL: <http://tsuji.co.jp> Email: akashi@tsuji.co.jp

Daiwa International Ltd.

Daiwa House, Nozakidori 3-13-3 Japan. P.O. Box 317 Kobe Port.

Phone: +81 78-222-2311 Fax: +81 78-222-2312

Email daiwa@dil-g.co.jp

Hornos de Piedra:

Daiyu Co., Ltd.

2-14-9 Shimo Takaido, Suginami-Ku, Tokyo, Japan. 168-0073

Phone: +81 3-3325-5171 Fax: +81 3-3325-4480

URL: <http://www.daiyu.net> Email info@daiyu.net

Pacific Yoko Co., Ltd.

daVinci kayabacho376 3F, 3-7-6 Nihonbashi-kayabacho, Chuo-Ku, Tokyo, Japan. 103-0025

Phone: +81 3-5642-6082 Fax: +81 03-5642-6085

URL: <http://www.pacificyoko.com> Email kikai@pacificyoko.com

Bakers Production Co., Ltd.

35-12 Noda Cho, Toyonaka ku, Osaka, Japan. 561-0855

Phone: +81 6-6333-7777 Fax: +81 6-6333-7989

URL: <http://www.bakers.co.jp> Email info@bakers.co.jp

Fabricantes:

Aicoh

2-23-1, Shimotoda, Toda, Saitama, 335-0011 Japan

Phone: +81 48-441-3386 Fax: +81 48-432-3671

URL: <http://www.aicohsha.co.jp> Email: t-hosoya@aicohsha.co.jp

Shinagawa Machinery Works Co., Ltd.

508 Yao, Tawaramoto-cho, Shiki gun, Nara, Japan

Phone: +81 744-32-4055 Fax: +81 744-33-3480

URL: <http://www.qqqshinagawa.co.jp> Email: si-h2@qqqshinagawa.co.jp

2. FERIAS

MOBAC SHOW: MACHINERY, MATERIALS, MARKETING OF BAKERY AND CONFECTIONERY SHOW

Feria bienal sobre maquinaria para la industria panadera y pastelera. La siguiente edición tendrá lugar en Osaka en 2009. Datos de contacto:

MOBAC SHOW No.3 Azuma-Bldg, 1, Kanda-Hirakawa-cho, Chiyoda-ku, Tokyo, 101-0027, Japan

Tel: (03) 3862-8478 FAX: (03)3862-8470

URL: http://www.mobacshow.com/index_eng.html

URL: <http://www.jbcm.or.jp/jbframee.html>

E-mail: mobac@jbcm.co.jp

FOOMA JAPAN: INTERNATIONAL FOOD MACHINERY & TECHNOLOGY EXHIBITION

Feria anual de maquinaria y tecnología para la alimentación. Es de frecuencia anual y la próxima edición se celebrará en Tokio los días 27 - 30, de mayo de 2008. Datos de contacto:

FOOMA JAPAN 12F Kasumigaseki Bldg., 3-2-5 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-6012, Japan

TEL: +81-3-3503-7661 FAX:+81-3-3503-7620

URL: <https://www.foomajapan.jp/eng/>

Email: Formulario en la página Web.

3. PUBLICACIONES DEL SECTOR

The Japan Food Journal

2-10 jimbocho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0051 JAPAN
Phone. +81-3-5484-0981
Fax. +81-3-5484-0989
URL: <http://www.fooma.or.jp/ENG/>

Bakers Times

Azuma Bldg. Minamisemba 4-6-10, Chuo-ku, Osaka JAPAN
Phone +81-6-6252-5812
Fax +81-6-6252-5960
URL: <http://www.bakerstimes.co.jp>

Pan News. B&C, Publications for Baking Industry

3-9-9 4F, Iwamoto cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0032 JAPAN
Phone. +81-3-3862-6041
Fax. +81-3-3864-0087
URL: <http://www.pannews.co.jp>

The Journal of Confectionery

1-2-12 Fukushima, Fukushima-ku, Osaka 553-0003 JAPAN
Phone. +81-6-6458-2045
Fax. +81-6-6458-6520
URL: <http://wwwb.dcms.ne.jp/~okoshi>

Japan Bread and Cake Newspaper Co., Ltd.

Zenpan Bldg 4F, 1-34-9 Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0022 JAPAN
Phone. +81-3-5360-8511
Fax. +81-3-5360-8512
URL: <http://www.panka-shinbun.co.jp>

News Digest publishing Co. Ltd.

6-3-32 Nishi Nakajima Yodogawa-ku, Osaka 532-0011 JAPAN
Phone. +81-6-6304-3022
Fax. +81-6-6304-3891
URL: <http://www.news-pub.co.jp>
Email: nagai@news-pub.co.jp (Toshiaki Nagai)

4. ASOCIACIONES

En España:

AMEC: En especial a través de AFESPAN:

- AFESPAN: Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Panadería y Pastelería.

Enrique Beltrán

Director aefemac / afespan / alimentec

GranVía de les Corts Catalanes, 684

08010 Barcelona (España)

Tel. +34 93 415 04 22

Fax. +34 93 416 09 80

www.amec.es - ebeltran@amec.es

En Japón:

Japan Bakery & Confectionary Machinery Manufacturers' Association - MOBAC

No.3 Azuma-Bldg, 1, Kanda-Hirakawa-cho, Chiyoda-ku, Tokyo, 101-0027, Japan

Tel: +81 3 3862-8478 FAX: +81 3 3862-8470

URL: <http://www.jbcm.or.jp/jbframee.html>

E-mail: mobac@jbcm.co.jp

The Japan Food Machinery Manufacturers' Association - JFMA

Fooma Bldg.3-19-20 Shibaura, Minato-ku, Tokyo 108-0023 JAPAN

Phone.+81-3-5484-0981

Fax.+81-3-5484-0989

URL: <http://www.fooma.or.jp/ENG/>

5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

a) Organismos oficiales de representación Española y promoción del comercio exterior en Japón

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN TOKYO

Roppongi 1-3-29,
Minatu-ku, Tokyo 106-0032
Tel : +81 (0)3 5575 0431
Fax : +81 (0)3 5575 6431
<http://japon.oficinascomerciales.es>

EU JAPAN CENTRE FOR INDUSTRIAL COOPERATION

Nikko Ichibancho Bldg. 4F,
Ichibancho 3-13, Chiyoda-ku,
Tokyo 102-0082
Tel: +81 (0)3 3221 6161
Fax: +81 (0)3 3221 6226
<http://www.eujapan.com>

SPAIN BUSINESS AND TECHNOLOGY OFFICE (SBTO)

Akasaka Bldg. 8F, Akasaka 2-3-2,
Minato-ku, Tokyo 107-0052
Tel: +81 (0)3 3505 2631
Fax: +81 (0)3 3505 2634
<http://www.sbto.or.jp>

OFICINA NACIONAL ESPAÑOLA DE TURISMO

Daini Toranomondenki Bldg6F
Toranomondenki, 3-1-10, Minato-ku,
Tokyo 105-0001
Tel: +81 (0)3 3432 6141
Fax: +81 (0)3 3432 6144
<http://www.spaintour.org>

COPCA (CONSORCIO DE PROMOCIÓN COMERCIAL DE CATALUÑA)

Sogo Nibancho Bldg. 5F, Nibancho 4-5,
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0084
Tel: +81 (0)3 5276 1816
Fax: +81 (0)3 5276 1502
copcatyo@po.ijnet.or.jp

IFA (INSTITUTO DE FOMENTO DE ANDALUCÍA)

Steps Fukide Bldg. 5 Fl.,
Toranomondenki, 4-1-14,
Minato-ku, Tokyo 105-0001
Tel: +81 (0)3 3438 2153
Fax: +81 (0)3 3438 2154
ifatok@gol.com

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA PANADERÍA Y PASTELERÍA EN JAPÓN

IVEX (INSTITUTO VALENCIANO DE LA EXPORTACIÓN)

Akasaka OS Bldg. 2F,
Akasaka, 2-21-15,
Minato-ku,
Tokyo 107-0052
Tel: +81 (0)3 5561 9831
Fax: +81 (0)3 5561 9830
ivextko@ivextko.or.jp

IGAPE (INSTITUTO GALLEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA)

Yatsuka Bldg., 8F,
Higashi-Azabu, 1-3-8,
Minato-ku,
Tokyo 106-0044
Tel: +81 (0)3 3584 1861
Fax: +81 (0)3 3584 1862
igapejap@gol.com

b) Organismos de Promoción del Comercio Exterior japoneses

JETRO (JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION)

2-5 Toranomom 2 Chome Minato-ku
Tokyo 105-0001
Tel: +81 (0)3 3582 5511
Fax: +81 (0)3 3585 3628
<http://www.jetro.go.jp>

TOKYO CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

2-2 Marunouchi 3 Chome Chiyoda-ku
Tokyo 105-00 05
Tel: +81 (0)3 3283 7823
Fax: +81 (0)3 3211 4859
<http://www.jcci.or.jp>

OSAKA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

2-8, Honmachibashi, Chuo-ku,
Osaka 540-0029
Tel: +81 (0)6 6944 6400
Fax: +81 (0)6 6944 6293
<http://www.osaka.cci.or.jp>

JAPAN FEDERATION OF IMPORTERS ORGANIZATION

Hougaku Bldg, 4 Fl 19-14 Toranomom, Minato-ku, Tokyo
Tel: +81 (0)3 3581 9251
Fax: +81 (0)3 3581 9217
E-mail: yudanren@fancy.ocn.ne.jp

JAPAN FEDERATION OF ECONOMIC ORGANIZATIONS (KEIDANREN)

9-4 Otemachi 1-chome, Chiyoda-kuTokyo 10-0004
Tel: +81 (0)3 3279 1411
Fax: +81 (0)3 5255 6232
<http://www.keidanren.or.jp>

NATIONAL FEDERATION OF SMALL BUSINESS ASSOCIATIONS

Zenchu - Zenmi Bldg., 1-26-19, Shinkawa, Chuo-kuTokyo 104-0033
Tel: +81 (0)3 3523 4901
Fax: +81 (0)3 3523 4909
<http://www.chuokai.or.jp>

c) Gobierno y Administración japoneses

MINISTERIO DE TRABAJO, SALUD Y BIENESTAR SOCIAL

1-2-2 Kasumigaseki Chiyoda-ku

Tokio 100-8916

Tel : +81 (0)3 5253 1111

E-mail: www-admin@mhlw.go.jp

<http://www.mhlw.go.jp>

MINISTERIO DE EDUCACION, CULTURA, DEPORTE, CIENCIA Y TECNOLOGÍA

2-5-1 Marunouchi Chiyoda-ku,

Tokio 100-8959

Tel: +81 (0)3 5253 4111

E-mail: voice@mext.go.jp

<http://www.mext.go.jp>

MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIA

1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100-8901

Tel: +81 (0)3 3501 1511

E-mail: webmaster@meti.go.jp

<http://www.meti.go.jp>

MINISTERIO DE AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA

1-2-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100-8950

Tel: +81 (0)3 3562 8111

<http://www.maff.go.jp>

MINISTERIO DE MEDIOAMBIENTE

Godochosha No. 5, Kasumigaseki 1-2-2

Chiyoda-ku, Tokio 100-8975

Tel: +81 (0)3 3581-3351

E-mail: moe@env.go.jp

<http://www.env.go.jp>

OFICINA DE PATENTES JAPONESA

3-4-3 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100-8915

Tel: +81 (0)3 3581 1101

E-mail: PA8102@ncipi.jpo.go.jp

<http://www.jpo.go.jp>

AGENCIA DE RECURSOS NATURALES

Y

ENERGÍA

1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100-8901

Tel: +81 (0)3 3501 1511

E-mail: enechohp@meti.go.jp

<http://www.enecho.meti.go.jp>

MINISTERIO DE JUSTICIA

1-1-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100-8977

Tel: +81 (0)3 3580 4111

<http://www.moj.go.jp>