


Oportunidades para los vestidos de baño colombianos en el mercado japonés








Abril 2015



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Agenda

-  El mercado japonés en contexto
-  Requisitos de producto
-  Tendencias de mercado y mercadeo
-  Regulaciones y requisitos de importación
-  Conclusiones

El mercado japonés en contexto



Información general de Japón

- **PIB:** \$4.901 billones USD (2013)
- **PIB Per Cápita:** USD 46.330 (2014)
- **Área** 377.955 km² (3 veces más pequeña que Colombia).

Japón es en el mundo:

- 3^a mayor Economía
- 4^o mayor Importador
- 4^o mayor Exportador

Moneda oficial: Yen (JPY)

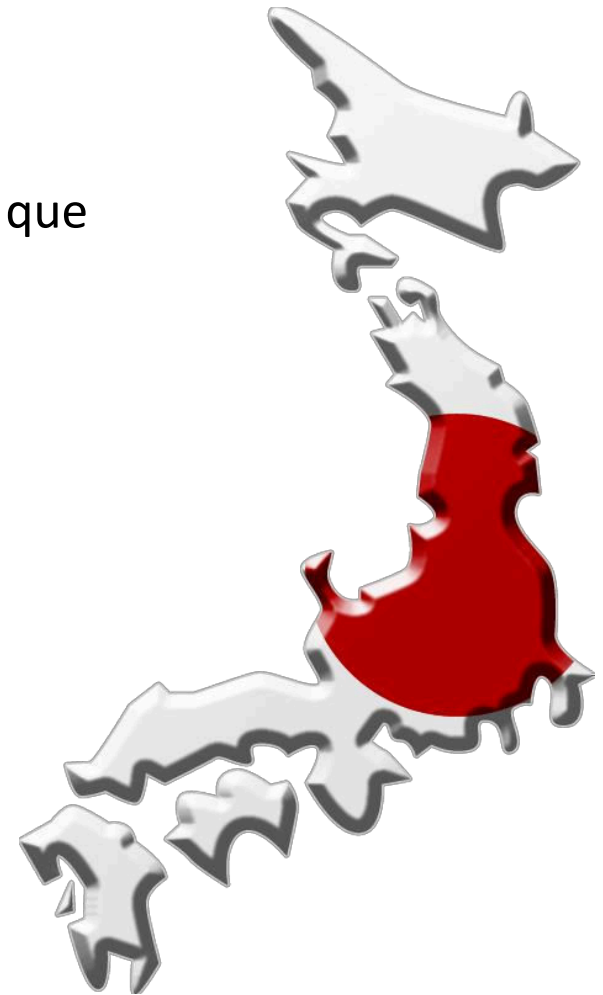
1 USD\$ = Aprox. 119 JPY*

100 JPY = 2,150 COP*

Idioma oficial: Japonés

Fuente: Banco Mundial

*Valores aproximados a Abril 5 de 2015

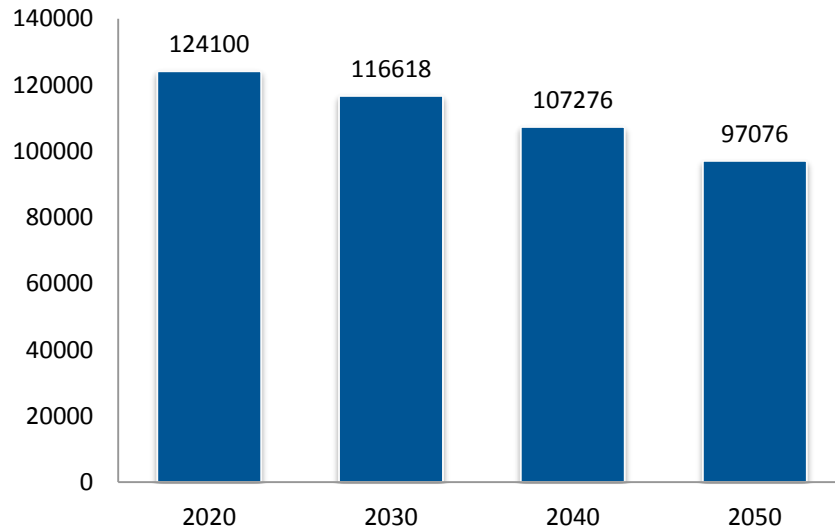


Población

Población (Marzo, 2015): 126.9 millones*

- La décima (10) población más grande del mundo equivalente a aproximadamente el 1.8% de la población mundial.
- 12 ciudades con poblaciones mayor a 1 millón.
- Área Metropolitana de Tokio: Aprox. 37.8 millones de habitantes.

Población por grupos de edades (Abril, 2014)



Grupo	Población (millones)	Participación
0 a 14	16.3	12.8%
15 a 64	78.3	61.6%
65 o más	32.5	25.6%
Total	127.1	100.0%

Fuente: Trademap

* Statistics Bureau Japan

El mercado de prendas de vestir en Japón

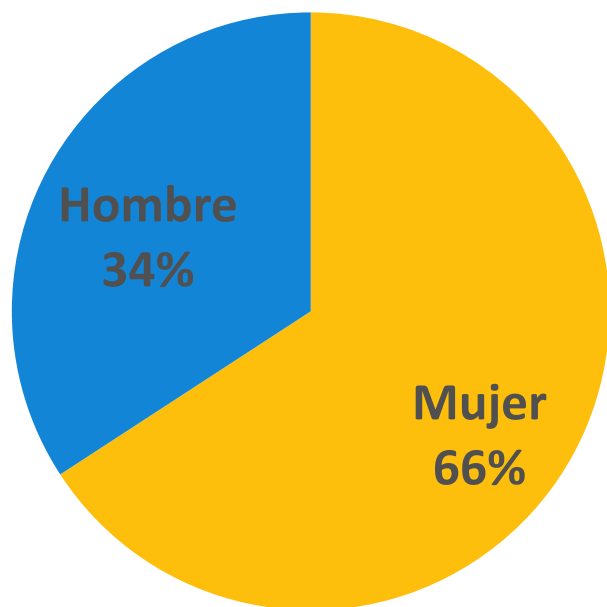
- Japón es una de las capitales de la moda en el mundo. Gran influencia en la región.
- Uno de los mercados más grandes para prendas de vestir (Aproximadamente USD110 billones).
- Aunque las marcas japonesas dominan el mercado de prendas de vestir, hay interés por marcas extranjeras especialmente de alta calidad.
- Tamaño del mercado de vestidos de baños es de aproximadamente **USD170 millones.***
- Más del **60%** de los vestidos de baño son **importados.**



* Euromonitor

Valor total de vestidos de baños importados en 2014: **USD109 millones**

- Vestidos de baño mujer: USD71.7 millones
- Trajes de baño hombre: USD32.2 millones



Principales orígenes de los trajes de baño para hombre:

- China (78%)
- Vietnam (9%)
- Cambodia (4%)

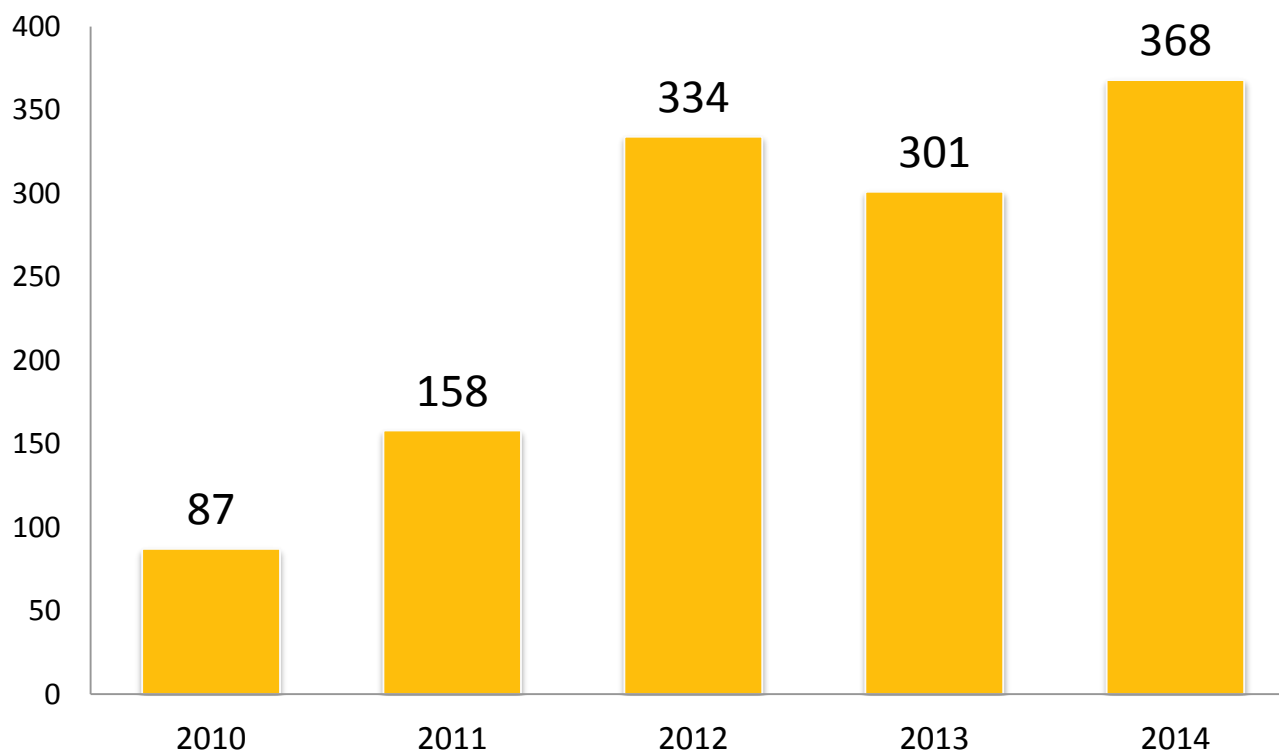
Fuente: Trademap

Origen de las importaciones japonesas: vestidos de baño para Mujer (HS: 611241 y 621112)

País	Valor 2013 (USD miles)	Valor 2014 (USD miles)	Variación	Participación
Total	65,689	71,727	9.2%	100.0%
China	54,696	60,727	11.0%	84.7%
Indonesia	4,339	3,565	-17.8%	5.0%
Vietnam	2,666	2,517	-5.6%	3.5%
Corea	1,614	1,449	-10.2%	2.0%
Portugal	231	589	155.0%	0.8%
Brazil	534	448	-16.1%	0.6%
Tailandia	95	407	328.4%	0.6%
Colombia	301	368	22.3%	0.5%
Estados Unidos	221	318	43.9%	0.4%
Italia	285	258	-9.5%	0.4%
Mexico	137	150	9.5%	0.2%
Cambodia	79	149	88.6%	0.2%
Myanmar	-	146		0.2%
Sri Lanka	5	112	2140.0%	0.2%
Tunisia	60	87	45.0%	0.1%
Otros	365	436	19.5%	0.6%

Fuente: Trademap

Evolución de las importaciones japonesas de vestidos de baño para Mujer desde Colombia (USD miles)



Fuente: Trademap

Requisitos de Producto

Tops:

- El top del bikini debe tener “Bra Pads” o por lo menos tener “bolsillos” donde se puedan poner “pads”.



Bottoms:

- Las japonesas están acostumbrada a usar un corte más ancho.



“Latin Cut”

Tallas:

Talla japonesa	Altura	Busto (Top)	Busto (Under)	Cintura	Cadera
No. 7	150~160	78~82	65	59~63	82~90
No. 9	155~165	81~85	70	62~66	87~93
No. 11	160~170	84~88	75	65~69	92~99
No. 13	-	87~91	80	68~72	98~105

- Es importante la disponibilidad de fabricar la talla “XS” de Colombia para el mercado Japonés.
- Talla más común: No.9 (es decir, XS y S de Colombia o EEUU).



身長:168cm B:84cm
W:54cm H:82cm
(撮影時9号M着用)



身長170cm B:80cm
W:58cm H:83cm

Empaque

- Cada set de vestido de baño debe ir empacado en bolsas de plástico.
- En caso de que los vestidos de baño lleven accesorios (piezas delicadas), estos deben estar cubiertos con un papel para evitar daños durante el envío.
- Un buen empaque genera valor agregado.



Precios

Precio de venta: Precio importado x 40-45%, o x 3 veces.

Cadenas de fast fashion, vestidos de baño a USD 25

Vestidos de baño hechos en Japón: Entre 120 USD–250 USD.

Producto valor agregado (con diseño, hecho a mano, etc.) puede llegar a venderse entre 350USD y 450USD.



[Reir] [AguaBendita] [水着 レディース] みずぎ [Reir] [AguaBendita] インポート水着 エキゾチックフラワーヒラミニパンツ付3点セット 水着

Reir(レイール) AguaBendita(アグア・ベンディタ) エキゾチックフラワーヒラミニパンツ...

ストア: [三愛水着楽園ヤフー店](#)

カテゴリ: [レディース水着](#)

ブランド: [三愛水着楽園](#)

46,620円

送料無料



USD: 391*

Hecho en Colombia



USD: 186*

【leMar/レマール】★2117e15 [送料
無料][Sサイズ][バンドゥ]日本初上
陸! エスニック柄のバンドゥビキニ♪
ボトムのカットもキレイ☆ **NEW**
22,155円



JPY 14,700

USD: 123*

Hecho en Japón

*1USD =119JPY a abril, 2015

Disponibilidad y entrega

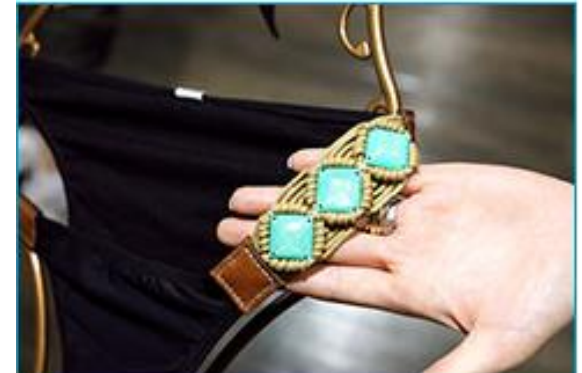
Términos de venta a importadores

- Termino de negociación: envío aéreo.
- Orden mínima: Inicio de negocio usualmente con USD 1.000, pero depende del importador.
- No se utiliza contrato a menos que sea para convertirse en distribuidor exclusivo.
- Pago: Transferencia bancaria, Tarjeta de Crédito, PayPal.
- Plazo de pago más común: 1 mes.
- Lista de precios: normalmente se negocia en USD.

Tendencias de mercado y mercadeo

Preferencias y tendencias de diseño

- Productos diferenciados y con trabajo manual son altamente valorados por el consumidor.
- Caso de Brasil: Diseño inusual – con cuerdas, accesorios, cueros etc. Colores variados.

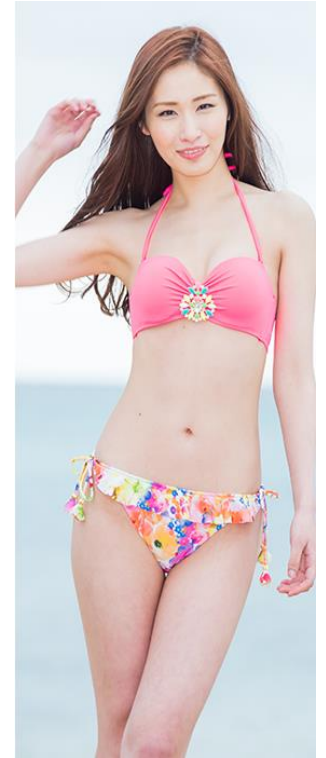


Mercado objetivo

- Mujeres jóvenes entre los 20s y los 30s. (Aprox. 12.8 millones de consumidores)
- Buscan diferenciarse a través de productos exclusivos.
- Mujeres interesadas en moda que están atentas a las últimas tendencias.

Promoción

- Contar con una página web, preferiblemente que esté por lo menos en inglés. Idealmente esta estaría también en japonés.
- Catálogos donde se observen claramente el diseño, referencia de tallas.
- Una de las formas más efectivas para promocionar la marca de vestidos de baño es hacer un evento aparte **“Show Room”** (normalmente en otoño).
- Participación en ferias.



Principales ferias de moda en Tokio

ROOMS

Fechas:

17 - 19 de febrero de 2015 (Primavera)

9 - 11 de septiembre, 2015 (otoño)

No. De visitantes: Aprox. 17,000

<http://www.roomsroom.com/en/index.html>



Fashion World Tokyo

Fechas:

Septiembre 30 – Octubre 2 de 2015 (otoño)

Abril 6, 2016 – Abril 8, 2016 (primavera)

<http://www.fashion-tokyo.jp/en/>



JFW – IFF (International Fashion Fair)

Fechas:

21 - 23 de enero de 2015

22 – 24 de julio, 2015

No. De visitantes: Aprox. 18,000

<http://www.senken-ex.com/iff/en/>





Canales de distribución

Importadores

Normalmente los importadores tienen una red de distribución bien establecida a través de tiendas y páginas web.

Algunos mayoristas importan directamente.

E-Commerce en Japón

Japón es una potencia de venta minorista en línea.

- 100 millones de usuarios de Internet*
- 75 millones de compradores en línea*
- USD 52 billones en ventas en línea.*

Electrónicos y prendas de vestir entre productos que más compran los japoneses en línea.

Sistema de devolución.

Principal razón en el incremento de E-commerce: conveniencia.

*Datos a 2012. Fuente: ATKearney

Principales empresas japonesas de Vestidos de baño

Deportivo:

- Mizuno: <http://www.mizuno.jp/>
- Asics: <http://www.asics.co.jp/>



Playa:

- SanAi: <http://www.san-ai.com/rakuen/>

Tienda más grande de Japón (más de 120 tiendas durante verano)

- Wacoal: fabricante japonés de ropa interior y vestidos baño.



- Países posicionados como de alta calidad: EEUU y Brasil.
- **Brasil** – Desde 2008, tiene presencia significativa en Japón, reconocidos por sus diseños sensuales y gran variedad de colores.
- Según la revista Nikkei Trendy, el éxito de los bikinis Brasileños radica en su diseño sensual – efecto de “piernas largas”.



Casos de éxito

Algunas empresas colombianas ya están en el mercado japonés.

- ✓ Show One Sports: Online Shop “Bathing Line”
<http://www.rakuten.ne.jp/gold/bathingline/index.html>
- ✓ Exposición de vestidos de baño 1 vez al año en verano para atender a sus clientes e invitar especialistas de moda.
- ✓ Vestidos de baños colombianos en Revista japonesa de moda juvenil.



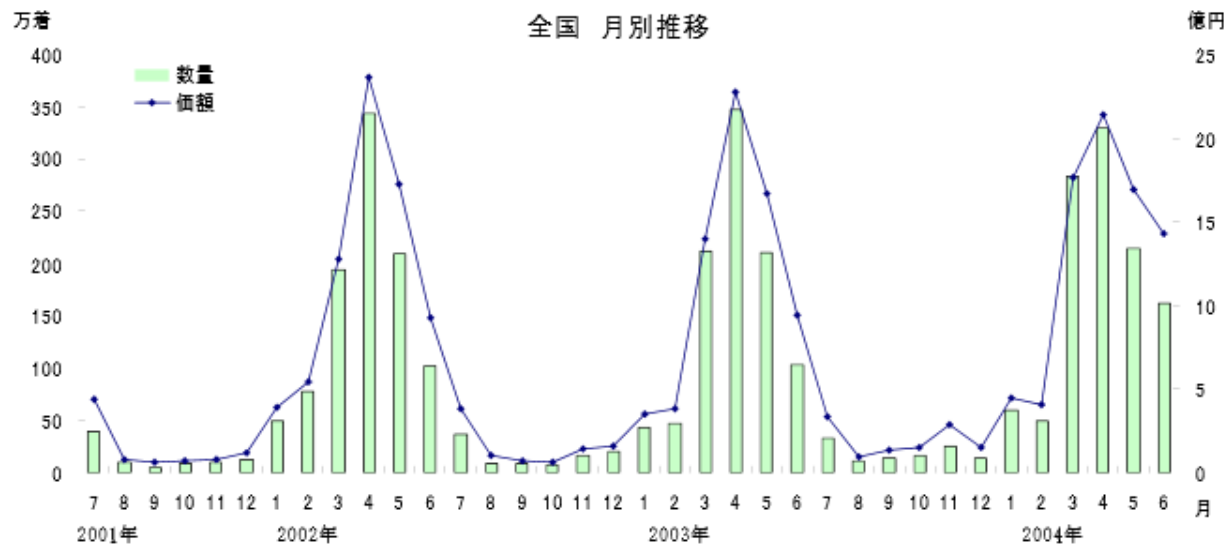
Timeline

- Presentación de nuevos productos: Oct. – Nov.
- Pedido: si es temprano comienza en febrero
- Llegada de productos: en abril, mayo.
- Temporada de venta: Golden Week (comienzo de mayo) hasta Septiembre.

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
	orden		recibir		venta				show		

Temporadas de compra (consumidor final)

- Marzo-Julio (Comienzo de la primavera-al fin de verano)
- En marzo comienza la promoción en centros comerciales.
- **Golden Week:** Una de las épocas de vacaciones más largas para los japoneses. (comienzo de mayo).



Regulaciones y requisitos de importación

Aranceles y restricciones

- Para exportar prendas de vestir a Japón: No hay restricción de importación.
- Aranceles entre 9.1% - 10.9%, varia dependiendo de los materiales del producto.

Partida Arancelaria		Descripción	Arancel General	Arancel OMC
611231	010	men's swimwear knitted or crocheted of synthetic fibers containing embroidery or lace or figured	16.8%	10.9%
	020	men's swimwear of synthetic fibers - others	14%	10.9%
621111	000	men's swimwear not knitted or crocheted	11.2%	9.1%
611241	010	women's swimwear knitted or crocheted of synthetic fibers containing embroidery or lace or figured	16.80%	10.9%
	020	women's swimwear of synthetic fibers - others	14%	10.9%
621112	000	women's swimwear not knitted or crocheted	11.2%	9.1%

Etiquetado

- De acuerdo al Household Goods Quality Labeling Act (http://www.caa.go.jp/hinpyo/pdf_data/handbook_e.pdf) la etiqueta del producto debe incluir: nombre, dirección de contacto, contenido de fibras del componente principal de la prenda.
- Programas voluntarios de etiquetado de la industria de productos y materiales de ropa



Organic cotton
certification mark



Woolmark



Silk Mark



Japanese Silk Mark



JES label

Conclusiones



Conclusiones

- El mercado japonés es un buen punto de entrada a la región Asiática, siendo este mercado un referente de moda para los países de la región.
- Los altos precios que pagan los consumidores japoneses por los vestidos de baño convierten a Japón en un mercado atractivo para los exportadores colombianos.
- Para ingresar al mercado es necesario ofrecer productos de alta calidad y productos diferenciados.
- Dada la presencia de vestidos de baño Colombianos en este mercado, es posible seguir ganando participación como país con nuevas marcas y competir con orígenes como Brasil y Estados Unidos.

MERCI THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH
MERCI THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 DANKE СПАСИБО
MERCI THANK YOU 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう MERCI OBRIGADO
DANKE СПАСИБО
MERCI THANK YOU 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH
MERCI THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH

GRACIAS



PROCOLOMBIA
EXPORTS TOURISM INVESTMENT COUNTRY BRAND



 GOVERNMENT OF COLOMBIA