



OPORTUNIDADES Y POTENCIALIDADES DE NEGOCIOS DE EXPORTACION EN EL MERCADO JAPONES

Guido Poveda Burgos¹

Docente Investigador

Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil

guido.povedabu@ug.edu.ec

María José Rivas Mera²

Estudiante

Facultad de Ciencias Administrativas

maromwal@hotmail.com

Olga Torres Navarrete³

Estudiante

Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil

Olgamary24@hotmail.com

Karla Quiñonez Araujo⁴

Estudiante

Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil

Karlapetite24@hotmail.com

Tanya Merizalde Demera⁵

Estudiante

Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil

Edyta_2010@outlook.com

1 Magister en Administración y Dirección de Empresas; Docente a tiempo completo Universidad de Guayaquil "UG"

2 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; 6 nivel paralelo 61 Universidad de Guayaquil "UG"

3 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; 6 nivel paralelo 61 Universidad de Guayaquil "UG"

4 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; 6 nivel paralelo 61 Universidad de Guayaquil "UG"

5 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; 6 nivel paralelo 61 Universidad de Guayaquil "UG"

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Guido Poveda Burgos, María José Rivas Mera, Olga Torres Navarrete, Karla Quiñonez Araujo y Tanya Merizalde Demera (2017): "Oportunidades y potencialidades de negocios de exportación en el mercado japonés", Revista Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón (marzo 2017). En línea: <http://www.eumed.net/rev/japon/29/mercado.html>

RESUMEN

La exportación de productos alimenticios al mercado japonés tiene una gran demanda debido a su extensa población de habitantes y su pasatiempo preferido es cenar fuera de casa, pero el Ecuador con Japón están tratando de tener un acuerdo bilateral para poder facilitar el comercio de productos y fomentar el empleo en el sector Ecuatoriano con grandes oportunidades de exportación de mercancía como es: harina de pescado, banano, vegetales, cereales y superalimento, manufacturas y textiles, camarón y productos mar y café. Para que el Ecuador acceda a este mercado tiene que seguir con ciertos requisitos como son: el trámite y tributo aduanero lo que estipula la ley de aduana de Japón, la cultura de negocio donde tenemos que regirnos a sus costumbres y creencias para poder tener un buen negocio y algo muy importante las exigencias sanitarias y fitosanitarias.

PALABRAS CLAVES: Exportación, acuerdo Bilateral, facilidades, tributo aduanero, cultura de negocio.

ABSTRACT

The export of food products to the Japanese market as is in great demand due to its large population of inhabitants and its favorite pastime is to dine away from home, but Ecuador with Japan are trying to have a bilateral agreement to facilitate trade in products And promote employment in the Ecuadorian sector with great opportunities for exporting merchandise such as fishmeal, bananas, vegetables, cereals and superfood, manufactures and textiles, shrimp and sea and coffee products. In order for Ecuador to accede to this market, it has to follow certain requirements such as customs procedures and taxes, which stipulates the customs law of Japan, the business culture where we have to regulate our customs and beliefs in order to have a good Business and something very important sanitary and phyto-sanitary requirements.

KEYWORDS: Export, Bilateral Agreement, facilities, customs tax, business culture.

INTRODUCCIÓN

Conocemos que Japón es una de los países que más importa alimento con un 60% de importaciones, por motivo que su principal pasa tiempo es cenar fuera de casa lo que obliga que haya una gran demanda de productos alimenticios ya que cuenta con una población de alrededor de 127 millones de habitantes, uno de los principales productos que el Ecuador exporta hacia Japón es la harina de pescado con una participación de 20.55% y el segundo producto en orden de importancia son las bananas frescas con una participación del 19.28%, pero el gran problema es que el Ecuador no cuenta todavía con un acuerdo Bilateral con Japón y por ende nuestra mercadería tiene que pagar los tributos e impuestos correspondiente. El Ecuador busca incrementar el comercio y las inversiones con Japón, a través de un acuerdo, según lo anunció el ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, un acuerdo bilateral es muy positivo para ambas partes que ya el Ecuador buscar lugar para exportar sus productos y se incremente el trabajo en al ámbito agrícola y agroindustrias y Japón porque necesita producto de buena calidad como el que cuenta Ecuador. Los principales productos que se pueden comercializar y tiene gran acogida en Japón son: harina de pescado, banano, vegetales, cereales y superalimento, manufacturas y textiles, camarón y productos mar y café. Para tener un buen acceso al mercado hay que saber sobre trámites y tributos aduaneros, cultura de negocios y exigencias sanitarias y fitosanitarias.

Comercio Bilateral

Japón representa actualmente para el Ecuador, el mercado más importante de Asia, con una población de alrededor de 127 millones de habitantes caracterizados por un elevado poder de compra (\$28,700 al año) pero al mismo tiempo por una alta exigencia en la calidad y presentación de los productos demandados.

Hoy en día, Japón es uno de los mayores importadores de alimentos del mundo. Resulta interesante conocer que, según un estudio realizado por el Centro de Desarrollo del Ocio de Japón, el principal pasatiempo de los japoneses consiste en cenar fuera de su casa, hecho que estimula la importación y el consumo de productos alimenticios desde los más variados orígenes, entre los que destacan las hortalizas y frutas. Adicionalmente, los hábitos

alimenticios de los japoneses determinan que ese país sea un gran importador de mariscos y pescados. Todo esto configura un mercado potencial muy importante para productos de la oferta exportable ecuatoriana. (CORPEI)

ECUADOR Y JAPÓN ABREN EL CAMINO HACIA UN MAYOR COMERCIO BILATERAL

Ecuador busca incrementar el comercio y las inversiones con Japón, a través de un acuerdo, según lo anunció el ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, en su gira a ese país que concluye el 7 de noviembre.



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (Congreso)

“El objetivo es formalizar los diálogos que hemos tenido durante más de dos años con las autoridades japonesas para ver la posibilidad al mediano plazo de negociar un acuerdo comercial, puesto que la mayoría de nuestros competidores en la región latinoamericana ya los tienen.

Queremos un acuerdo centrado en la complementariedad y en salvaguardar la sensibilidad de ambas partes, algo a lo cual le damos mucha importancia” señaló en declaraciones a la prensa.

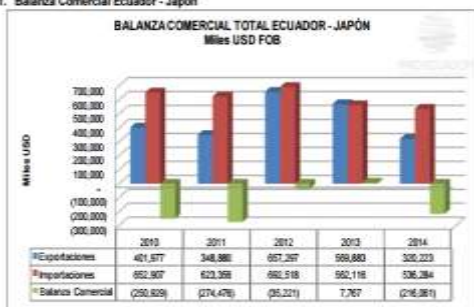
En ese sentido, se espera poder arrancar conjuntamente con un estudio de factibilidad a fin de analizar las complementariedades, oportunidades, sensibilidades, entre otros aspectos.

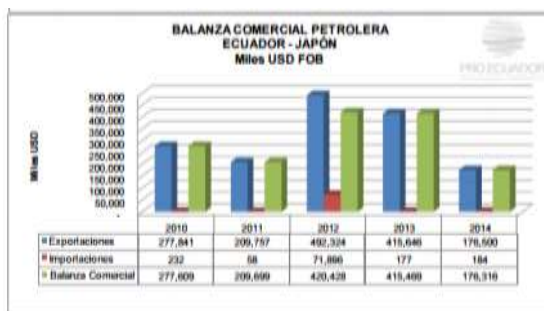
Un acuerdo comercial, a criterio del secretario de la Cartera de Comercio, podría generar oportunidades al sector de la agroindustria, por ejemplo para la provisión de bienes agrícolas a Japón, sobre todo de clima tropical. Puesto que actualmente nuestros productos deben pagar aranceles, a diferencia de nuestros principales competidores que cuentan con acuerdos comerciales con Japón. Además de la relación histórica que existe con ese país asiático, resaltó que el comercio bilateral es positivo, al mencionar que suman más de 600 millones de dólares entre exportaciones e importaciones. Así también, se mostró optimista del potencial que tiene el Ecuador, en cuanto a sus productos y empresas, que por su gran calidad y valor social agregado, pueden ser de interés para Japón. El ministro Rivadeneira manifestó que existe la voluntad del Gobierno ecuatoriano de fortalecer la relación bilateral, a través de un acercamiento para identificar oportunidades en diferentes áreas.

Explicó que esta visita ha sido una oportunidad para generar diálogos con el Banco de Desarrollo Japonés, con el que se concretó una línea de crédito para desarrollar la televisión digital; además con: Ministerio de Comercio de Industrias, Agencia de Inversiones y Exportaciones (JETRO), Agencia de Cooperación Japonesa (JICA), Ministerio de Relaciones Exteriores, entre otras entidades gubernamentales niponas. Además, sostuvo una serie de encuentros con empresarios japoneses de distintos sectores, potenciales inversionistas y con los principales importadores de productos ecuatorianos en Japón, para conocer su visión de los negocios y del potencial que tienen los productos de la oferta exportable. (Comercio Exterior)

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - JAPON MARZO 2015 (millones de US\$)

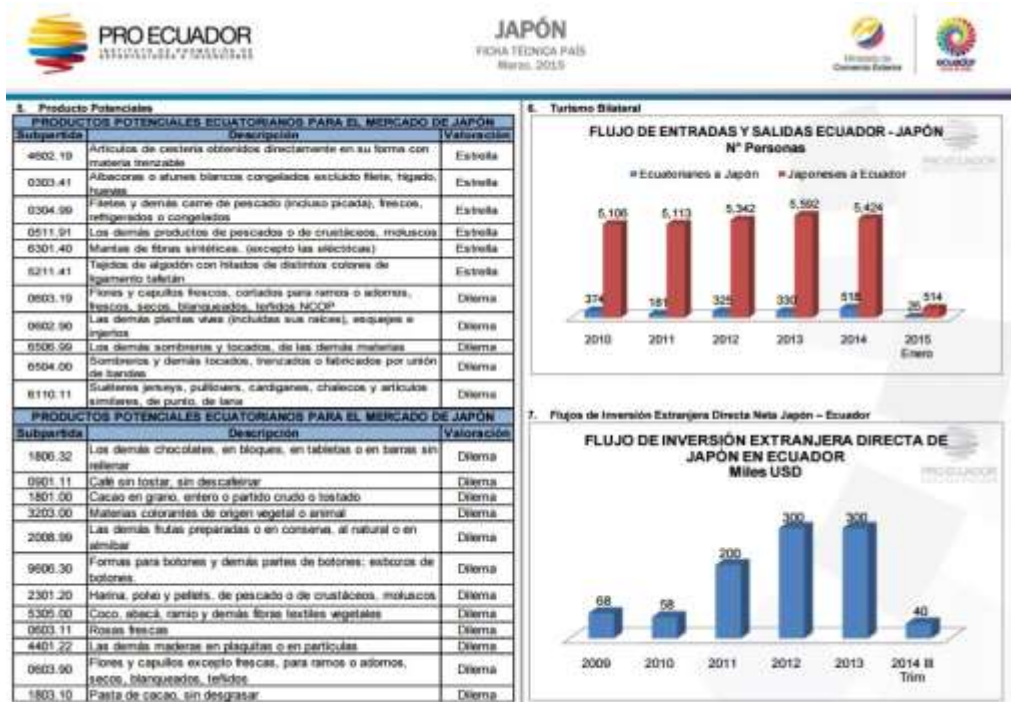
1. Balanza Comercial Ecuador - Japón





Fuente: PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

La tendencia que ha seguido la balanza comercial bilateral durante la última década, ha sido bastante irregular. Como puede observar en el cuadro, las exportaciones han crecido a un ritmo constante, mientras que las importaciones han tenido importantes variaciones, dando como resultado un saldo igualmente variable, pero sin llegar a ser positivo para el Ecuador.



Fuente: PROECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

Productos Estrellas: representan las mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. Esta posición, que tiene una considerable parte relativa del mercado y una tasa elevada de crecimiento para la industria, debe captar inversiones para conservar o reforzar sus posiciones dominantes (realizar eventos de promoción). Estos productos deberían considerar la conveniencia de las estrategias de la integración hacia adelante, hacia atrás y horizontal; la penetración en el mercado; el desarrollo del mercado; el desarrollo del producto y las empresas de riesgo compartido (socios en el país de destino).

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ECUADOR

La mayoría de productos de exportación de Ecuador a Japón corresponden a productos primarios y del rubro alimenticio. El principal producto de exportación es la harina de pescado con una participación del 20.55% durante el 2014. El segundo producto en orden de importancia son las bananas frescas con una participación del 19.28%. Otras exportaciones de menor participación son los brócolis, cacao para siembra, los demás langostinos y demás flores (excepto frescas).

PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS NO PETROLEROS EXPORTADOS A JAPÓN				
MILES USD FOB				
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2013	2014	PART. 2014
2301.20.11.00	Harina de pescado con contenido de grasa superior a 2% en peso	44,139	29,535	20.55%
0803.90.11.00	Bananas frescas tipo «Cavendish Valery»	22,852	27,713	19.38%
0704.10.00.00	Coliflores y brécolis (broccoli) frescos o refrigerados	14,076	14,068	9.79%
0710.90.90.00	Las demás hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas, excepto espárragos	8,183	11,745	8.17%
1803.20.19.00	Cacao en grano crudo, sus demás excepto para chocolate	8,867	8,857	6.18%
0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	5,543	6,471	4.50%
0803.90.00.00	Las demás flores y capullos, excepto frescos	3,431	8,791	2.88%
0905.00.11.00	Coco, almendra y demás fibras textiles vegetales en bruto	2,697	3,758	2.61%
1803.10.00.00	Pasta de cacao sin desgrasar	2,573	3,754	2.61%
4401.22.00.00	Madera en astillas o partículas distinta de la de cañifera	8,444	8,503	2.48%
2101.11.00.00	Extractos, esencia y concentrados de café	4,598	5,315	2.31%
7326.90.90.00	Las demás manufacturas de hierro o acero, no contempladas en otra parte	3,179	3,296	2.29%
0306.16.00.00	Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría congelados	11,510	2,869	2.00%
0803.19.90.90	Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	2,371	2,625	1.89%
0803.12.10.00	Cajetas cortadas en floritura	931	2,503	1.74%
	Los demás productos	58,995	45,923	11.08%
	TOTAL	184,237	183,723	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR

OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS O SECTORES ECUATORIANOS

Japón es un importador neto de alimentos, abasteciendo casi en un 60 por ciento de su consumo con compras del exterior. Esta característica brinda una oportunidad única para Ecuador, al ser un país con una oferta exportable en su mayoría compuesta por productos agrícola y agroindustriales. Las oportunidades presentes para los productos ecuatorianos dadas las diferentes coyunturas de los últimos dos años se concentran principalmente en los productos que mencionaremos a continuación.

- Banano** Ecuador es el segundo proveedor de banano en Japón, pero con una amplia distancia del primero. En el 2014 Filipinas abasteció con el 89% del banano importado por Japón, mientras Ecuador alcanzó el 6% tras varios años de apenas cubrir el 2% de la demanda. El porcentaje restante es cubierto por países como Guatemala, Taiwán, Colombia, Perú, México y China. Este crecimiento del banano ecuatoriano se debe principalmente a los problemas internos que ha experimentado Filipinas en los últimos dos años con su producción, fuertes tifones y la presencia de una enfermedad agresiva con los cultivos, el fusarium raza 4, que no ha sido posible controlar en las haciendas de ese país. Esta coyuntura abre una ventana para el ingreso del banano ecuatoriano, al ser reconocido por los importadores japoneses como el de mejor calidad. Sin embargo los costos logísticos (fletes navieros) altos por la distancia entre Japón y Ecuador, y la falta de tecnología por parte de nuestros exportadores en temas que exige la industria moderna del banano como es el empaque final, son puntos a considerar si se quiere aprovechar esta coyuntura en el mercado japonés.

- Vegetales y frutas IQF** Ecuador es actualmente el tercer proveedor de Brócoli IQF a Japón, luego de Estados Unidos y China. Este producto ecuatoriano ha ganado prestigio entre los importadores japoneses debido a su condición de mínimo uso de químicos para su cultivo, esto es gracias a las condiciones geográficas de altura y clima que inducen a ausencia de plagas e insectos, lo que deriva en un vegetal mucho más natural, con mejor color y consistencia. Son esas características las que atraen a los importadores y a su vez a sus clientes finales como las fábricas procesadoras de alimentos congelados en Japón que usan a diario el brócoli ecuatoriano en sus recetas. De igual forma, el romanesco, la coliflor y el espárrago ecuatorianos IQF son muy bien aceptados. La oportunidad es más grande, pues Ecuador aún puede desarrollar otros vegetales congelados que el mercado japonés está buscando, como es el caso de la espinaca, la papa, la cebolla, el cebollín, calabaza, entre otros. Las frutas congeladas también tienen gran acogida entre los procesadores de alimentos. Mucha de la pulpa de mango que usan las fábricas de jugo en Japón, proviene de Ecuador y ahora con la moda de los jugos tipo smoothie, la demanda de frutas cortadas IQF se ha incrementado, lo cual abre otra ventana para estos productos.

- Cereales y superalimentos** Quinua, chía, amaranto son algunos de los conocidos superalimentos que ya están apareciendo en las perchas de los supermercados japoneses e incluso en los menús de comidas preparadas que se venden en las cadenas de mini mercados conocidos como combinis. Actualmente la quinua ingresa a Japón proveniente de Perú y Bolivia, pero existen ya contactos entre importadores japoneses y exportadores ecuatorianos, pues la demanda de este producto está en alza por sus propiedades alimenticias que han despertado el interés del consumidor local. Otros productos como Sacha Inchi, conocido por su contenido de Omega 3 han cautivado el interés de algunas empresas y es posible que comience a importarse a partir de este año. También ha despertado interés entre importadores de ingredientes, la guayusa, cuyo uso principal sería la elaboración de bebidas energéticas y naturales.

- Manufacturas y textiles** Los sombreros de paja toquilla tienen gran aceptación y año a año suben los volúmenes de importación y nuevos almacenes y tiendas por departamento se interesan en contar con este accesorio para sus clientes en los meses de verano. Las bufandas, chales y prendas de alpaca también tienen gran acogida entre los japoneses, que buscan este tipo de prendas para el largo invierno japonés que dura casi cinco meses.

●Exportaciones ecuatorianas de flores a Japón:

Participación del 10% del mercado importador.

Aproximadamente 70 compañías ecuatorianas exportaron rosas a Japón en el 2013:

- ♣ Solo 1 compañía (comercial) con más de US\$ 100 mil el año pasado.
- ♣ Otras compañías solo con importaciones incidentales (< US\$ 100 mil).

Desde el 2012 las exportaciones a Japón están creciendo a un ritmo constante. La reducción en el 2013 se debe a mayor competencia de las rosas de Kenia y de Colombia.

El crecimiento de Ecuador permanece detrás del incremento colombiano.

Ecuador lucha con su imagen costosa, así como con problemas de logística y comunicación.

La mayoría de las importaciones de rosas (entre estas las de Ecuador) son manejadas por importadores especializados.

Los importadores recogen el producto a su arribo, organizan las inspecciones cuarentenarias, el despacho aduanero y organizan el transporte al almacén para eventualmente iniciar la subasta, venta al por mayor o a los clientes minoristas.

El nivel de comercialización utilizado por un importador varía para cada firma.

En algunos casos, los mercados mayoristas realizan el rol de una firma comercial y manejan por su propia cuenta la importación.

Algunos grandes minoristas tales como supermercados compran las flores directamente de los proveedores o a través de importadores. Sin embargo, la oportunidad de ventas mediante esta ruta a menudo está limitada a ciertas variedades que tienen precios razonables y son ideales para minoristas de volumen.

Aproximadamente 80% de todas las flores, incluyendo las importadas se comercializan en mercados de subastas o mayoristas centrales o regionales alrededor del país.

El número y la venta de los mercados mayoristas de subasta han estado reduciéndose en gran medida.

Dos subastas principales son OTA y FAJ, ambas con una venta aproximada de USD 200-300 millones.

Los mayoristas hacen arreglos para comprar en las subastas mientras que los productores son libres para vender.

Los compradores son principalmente mayoristas de tamaño medio, intermediarios, los que confeccionan bouquets, floristas y otros minoristas de flores y usuarios (escuelas de flores).

Los métodos de comercialización incluyen transacciones negociadas (pre-ventas) y subastas.

Las pre-ventas representan aproximadamente el 60% de la venta en subasta.

Reducción en subasta debido a mayores compras al por mayor de minoristas de gran escala.

Aucnet es una creciente subasta digital de flores y plantas. Los compradores son principalmente floristas.

Una gran red de intermediarios está activa en el mercado japonés, vendiendo flores de los productores, importadores y mercados mayoristas a los pequeños mayoristas y minoristas.

Nakaoroshi son intermediarios mayoristas quienes compran en subastas para revender a pequeños floristas, A menudo están ubicados dentro del edificio de subastas.

Más de 100 fabricantes de bouquets entregan flores a los supermercados y a otros mayoristas.

El principal local de venta minorista para rosas ecuatorianas son los floristas. Se estima que 20,000 floristas suministran 50-55% del mercado, pero la participación está disminuyendo.

Hay muchos tipos de floristas, desde el florista diseñador en centros comerciales de alta gama a puestos de flores en las estaciones de trenes. Los floristas cada vez más se dirigen a segmentos de mercado específicos.

También está creciendo las compras por correo electrónico. Este canal a menudo se usa para entrega de flores el mismo día para bodas o funerales y cada vez más para uso doméstico.

Cuando abre un pequeño negocio en Tokio, hay una explosión floral fuera de la tienda dado que los amigos de los propietarios y los vendedores envían enormes arreglos florales como una muestra de apoyo y celebración. También funciona para llamar la atención del público hacia el nuevo negocio.



Fuente: <http://tokyogreenspace.com>

● **Camarón y Productos del mar** Japón es un gran consumidor de camarón, una gran cantidad de platillos de su gastronomía se preparan a base de este crustáceo. Sus proveedores naturales por décadas han sido Indonesia,

Vietnam, India, Tailandia y China, productores por excelencia de la variedad black tiger. Ecuador por su parte cuenta con una creciente producción de variedad Vannamei. En la última década, el consumo de vannamei ha venido desplazando al black tiger en Japón, y si a esto se suma los problemas de producción que están experimentando los países proveedores de Japón por la enfermedad conocida como el Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS, por sus siglas en inglés), este es el momento del vannamei para ganarse la preferencia del consumidor japonés. Los importadores de camarón están buscando proveedores pero a un costo no tan alto y los fletes desde Sudamérica pueden encarecer al camarón ecuatoriano. Sin embargo, en el último año se incrementaron ligeramente a Japón y este año ese crecimiento puede ser mayor; en este tipo de productos los importadores japoneses también son exigentes en cuanto a la calidad, certificaciones y en la posibilidad que ofrecen los exportadores de vender el producto con empaque de acuerdo a las especificaciones del cliente final. En cuanto a otros productos de mar, el calamar, la anguila, y especies de pescado para carnada en pesca en alta mar, son los que mayor demanda tienen en Japón.

• **Pescado Congelado (Atún Patudo y Atún Aleta Amarilla):** Los consumidores finales normalmente consumen el atún en los restaurantes de sushi o sashimi y en los supermercados, sea filetes para preparar en los hogares o ya listo para el consumo como es el caso, de las cajas para almuerzo o cena. El mayor consumo se da durante los fines de semana y feriados en que la familia se reúne.

En el caso de las cajas para almuerzo o cena, depende del gusto del consumidor, hay cajas de sashimi solo con atún patudo, solo con atún aleta amarilla, con diferentes tipos de atún.



Fuente: Supermercado Aeon, Supermercado The Garden

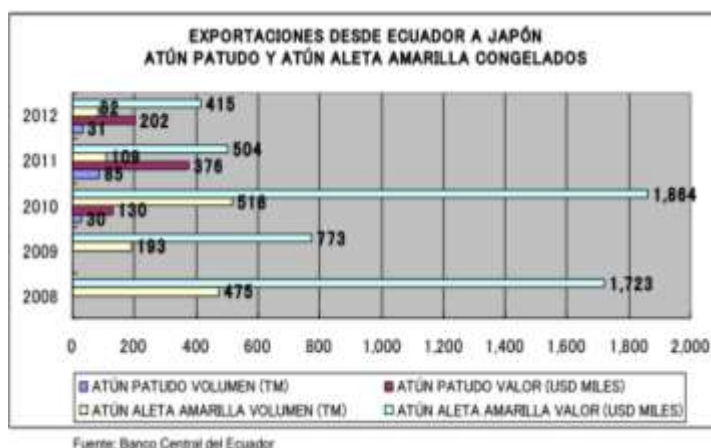
Los compradores al por mayor son principalmente los restaurantes de sushi o de comida japonesa en la que se sirven platos de sashimi. Los restaurantes de sushi compran a los mayoristas intermediarios, diariamente bloques de atún correspondientes a la cantidad necesaria para el día. Los supermercados compran normalmente pescados completos y se encargan de hacer filetes o cortarlo de acuerdo a sus necesidades.



Fuente: Mercado Tsukiji –Tokio, Supermercado Aeon

El más reciente cambio en el mercado de sashimi es el que se ha empezado a preparar porciones envasadas al vacío diseñadas para apelar a los consumidores al por menor en supermercados. Estas porciones son principalmente preparadas en países en desarrollo cerca de los puntos de desembarque usando mano de obra barata.

Mediante esta práctica se ahorra en costos de envío y mano de obra en Japón, además provee productos más convenientes de manejar, y permite a los comerciantes incrementar sus ganancias vendiendo sus productos directamente a los minoristas; saltando los pasos de los intermediarios en la cadena de suministro.

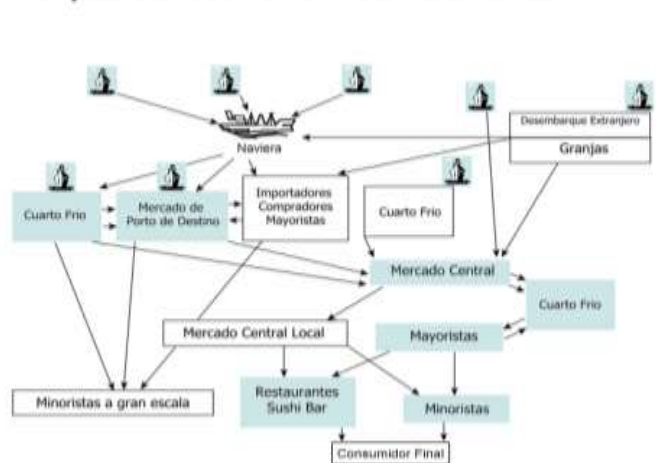


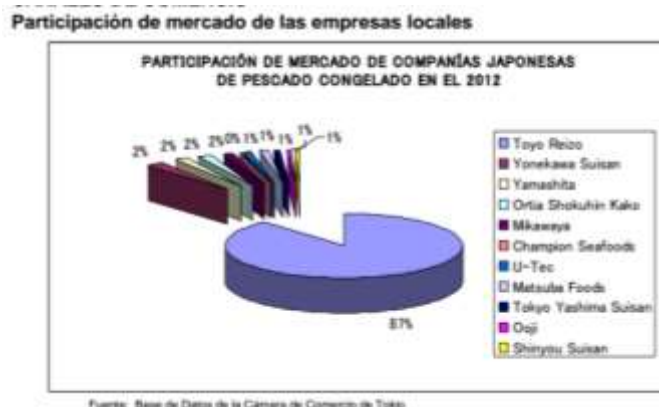
El atún congelado importado es descargado de navíos de transbordo a las áreas de los super congeladores de almacenamiento por el importador.

El pescado capturado por pescadores es descargado en el puerto nacional o transbordado por buques de carga con congeladores profundos. El dueño del barco es quien maneja las ventas de pescado, sacándolos de los congeladores y ofreciéndolos en subastas.

Recientemente, la mayor parte del pescado es comprado por interesados aún antes de que sean descargados y entregados.

Descripción de los canales de distribución





Aunque no existen monopolios, se podría decir que la mayor parte de la comercialización del atún importado congelado es realizada por la compañía Toyo Reizo Cia. Ltda subsidiaria de la compañía Mitsubishi Shoji quien posee grandes congeladores en la ciudad de Shimizu en la prefectura de Shizuoka. La mayor parte del atún comercializado en Japón especialmente el atún que se subasta en el mercado de Tsukiji es enviado desde Shimizu.

A medida que una compañía tiene más dinero tiene más fuerza, de igual manera a mayor experiencia mayor mercado. Además de la compañía Toyo Reizo Cía Ltda, según la base de datos de la Cámara de Comercio de Tokio hay otras 21 compañías que se dedican a la compra y venta de atún congelado importado.

• **Café** El consumo de café en Japón hace ya casi una década que supero al té en volúmenes de venta. En el último año esta tendencia se evidenció más con el plan masivo de ubicación de máquinas molederas de grano y que pasan café al instante en las principales cadenas de combinis (mini mercados) en Japón. Estas tiendas sobrepasan las 50,000 en todo el territorio japonés. En los primeros 8 meses de incorporadas las cafeteras ya se habían vendido 700 millones de tazas. En Japón el café se toma caliente y helado; solo, con leche o en muchas otras presentaciones. Las cafeterías como Starbucks están en un plan agresivo de crecimiento en el territorio japonés y otras marcas locales de cafeterías también están incrementado su presencia y continuamente necesitan nuevos proveedores de cafés especiales que son sus productos estrellas en el menú que ofrecen. (PROECUADOR)

El café en el mercado de Japón se presenta en varias formas:

- Café instantáneo: liofilizado o secado por aspersión y descafeinado
- Café molido mezclado (mezcla de café y achicoria)
- Café molido puro (filtro, expreso, medio tostado, bien tostado, mezclas)
- Granos de café (poco tostado, medio tostado, tostado oscuro)
- Expreso en cápsulas
- Café late y capuchino instantáneos

Perfil de la Política Comercial de Japón

Principales características

El objetivo global de la política comercial del Japón consiste en asegurar su prosperidad y crecimiento a largo plazo mediante la promoción de las actividades económicas en el país y en el extranjero.

El Japón otorga, como mínimo, trato NMF a todos los países y economías, excepto Andorra, la República de Guinea Ecuatorial, Eritrea, Líbano, Corea del Norte, la República de Sudán del Sur, y Timor-Leste. Japón considera que sus acuerdos comerciales regionales y bilaterales complementan el sistema multilateral.

En noviembre de 2010, el Japón aprobó la Política básica sobre asociaciones económicas globales, en cuyo marco el Gobierno está decidido a "abrir el país" y "colocarse en la vanguardia de un nuevo futuro".

Japón tiene previsto emprender reformas nacionales fundamentales para reforzar la competitividad.

Además, de conformidad con la Política básica sobre asociaciones económicas globales, todas las mercancías, incluidos ciertos productos sensibles, serán objeto de negociaciones; sin embargo, se tendrá en cuenta la sensibilidad del comercio de ciertos productos.

Las cuestiones relacionadas con el comercio pertenecen al ámbito de competencia de varios ministerios y organismos, principalmente el Ministerio de Relaciones Exteriores (MOFA) y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI), con arreglo a lo estipulado en las diversas leyes por las que se establecen los ministerios y organismos pertinentes.

El Consejo de Ministros sigue siendo el responsable último de coordinar las políticas comerciales en general, así como de asegurar su coherencia y compatibilidad con los Acuerdos de la OMC. Adicionalmente cada ministerio u organismo recibe aportaciones del sector privado sobre cuestiones relacionadas con las políticas comerciales, por ejemplo mediante el intercambio de opiniones con entidades privadas y la recepción de peticiones de ellas. Además, la Oficina del Consejo de Ministros invita al público general a presentar observaciones y opiniones sobre la reglamentación (incluidas las cuestiones relacionadas con las políticas comerciales).

Política arancelaria

Japón como Miembro de la Organización Mundial del Comercio, dentro de sus compromisos en esta organización, consolidó un arancel techo promedio general de 5.3%, para el sector agrícola alcanzó a 22.8% y para los sectores no agrícolas 2.6%. Japón aplicó un arancel NMF promedio en 2011 de 5.3% para el universo arancelario. Para los productos agrícolas el arancel medio se ubicó en 23.35% y para los productos no agrícolas un promedio de 2.6%. Japón adicionalmente aplica aranceles no advalorem sobre el 3.3% del total de las subpartidas del arancel, adicionalmente su cobertura de consolidación arancelaria es del 99.7% del universo arancelario, estos es que sobre un grupo pequeño de productos no tienen compromiso de aplicación arancelaria máxima.

ACCESO AL MERCADO

TRÁMITES Y TRIBUTOS ADUANEROS

• **Documentación exigida:** De acuerdo a la Ley de Aduanas de Japón, como parte de los procedimientos requeridos, se deberá obtener un permiso de importación de productos para poder presentar la respectiva Declaración de Importación en la Dirección General de Aduanas, la cual debe ser realizada después que las mercancías hayan entrado en una zona Hozei⁶ para los respectivos controles.

- La Declaración de Importación debe ser remitida junto con la siguiente documentación adicional:
- La factura comercial
- Documentación de embarque o carta de porte aéreo
- Certificado de Origen

⁶

⁶ Una zona Hozei es una zona especialmente designada por el Ministro de Hacienda para almacenar mercancías importadas o mercancías destinadas a la exportación. Los trámites de importación o exportación deben ultimarse una vez hayan entrado en la zona Hozei (zona franca) las mercancías importadas o destinadas a la exportación.

- Certificado de Origen (Formulario A) para aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). (En el caso de ser necesario)
- Listas de empaque, certificados de seguros
- Licencias y certificados requeridos para el producto de acuerdo a lo establecido por la ley japonesa.
- Documentación de reducción o exoneración de impuestos arancelarios. (En el caso de que aplique)
- Documentación sobre el pago de impuestos arancelarios. (En el caso de que aplique)

Además de estos requerimientos generales para cualquier importación, existen también requerimientos específicos, según las características del producto importado (certificaciones, autorizaciones, permisos de importación, etc.).

La Organización Japonesa de Comercio Exterior (JETRO) elabora constantemente perfiles comerciales mercado/producto, en los cuales se detalla claramente toda la información necesaria (código arancelario -HS code-, arancel aplicado, marco legal, autoridades e instituciones, etc.) así como los requisitos solicitados (certificaciones, permisos, requerimientos sanitarios/fitosanitarios, procedimientos, etiquetado, etc.) para exportar diferentes tipos de mercancías a Japón.

Una vez que la Dirección General de Aduanas haya verificado la documentación, expide el permiso de importación, el cual puede otorgarse tan pronto se confirme la entrada de la carga en base al Sistema de Autorización de Importación inmediata a la Llegada. Para agilizar este proceso, los importadores podrán presentar una declaración preliminar en línea, a través del Sistema Nipón de Despacho de Aduana Automatizado de la Carga (NACCS).

Cabe destacar que toda la documentación necesaria requerida como trámite para acceder al mercado japonés, (declaración de importación, permiso de importación y pago de impuestos arancelarios) puede encontrarse en la website de la Oficina de Aduanas de Japón (OAJ):

Impuesto Interno: Las Aduanas de Japón diseñaron la clasificación armonizada de acuerdo a la Ley del Arancel de Aduanas, estableciendo una Tasa Temporal y una Tarifa General para determinados productos. En este sentido, cuando la tarifa aduanera de la OMC o del Acuerdo de Asociación Económica (EPA) es inferior, se aplican las indicadas antes de la Tarifa General de Aduanas de Japón.

La tasa aduanera aplicada en Japón es la más baja de la OMC, para determinados países en desarrollo la Ley de arancel de Aduanas y la Ley de Medidas Arancelarias Temporales también proporcionan la Tasa Preferencial (SGP) para países en desarrollo, y la Tarifa de la Nación más Favorecida (NMF) para todos los países miembros de la OMC, que es aplicable a determinados productos. La mayoría de las tarifas se evalúan a tasas Ad Valorem, que se aplican al valor en aduanas de las mercancías importadas.

La tarifa arancelaria aplicada según datos del MAC MAP por Japón a los productos ecuatorianos que ingresan a este mercado, se detallan a continuación:

TARIFAS DE ENTRADA APLICADAS POR JAPÓN A PRODUCTOS ECUATORIANOS				
Producto	Descripción	Preferencias	Tarifa Aplicada	Total Ad valorem
030341	Albacoras o atunes blancos congelados	MFN	3.50%	3.50%
030323	Los demás pescados congelados	MFN	3.50%	3.50%
060390	Flores y capullos, para ramos o adornos, excepto frescas	MFN	0.00%	0.00%
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	SGP	5.00%	3.50%
030616	Camarones, langostinos y de demás decápodos	SGP	4.80%	3.20%
080300	Bananas o plátanos frescos o secas	SGP	20.00%	10.00%
180100	Cacao en grano, crudo o tostado	MFN	0.00%	0.00%
070410	Coliflores y broccolis, frescos o refrigerados	MFN	3.00%	3.00%

Fuente: Trademap CCI (Centro de Comercio Internacional)
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial, PROEcuador

PERFIL LOGISTICO

•Panorama General



Fuente:PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

•Acceso físico desde Ecuador hacia Japón

1.- Vía Aérea

- **Aeropuerto Internacional de Tokio-Haneda (HND):** El más importante del país y uno de los más transitados del mundo. Cuenta con 3 terminales, 1 y 2 para vuelos domésticos y una internacional. Más de 72.8 millones de pasajeros lo transitaron durante 2014.
- **Aeropuerto de Narita Tokio (NRT):** Es el segundo aeropuerto más transitado del país, y el más importante en cuanto a tráfico internacional. Cuenta con 3 terminales. Alrededor de 35.6 millones de pasajeros lo transitaron en el 2014.
- **Aeropuerto Internacional de Kansai-Osaka (KIK):** El aeropuerto cuenta con 2 terminales. Cuenta con un área de carga internacional y doméstica. Alrededor de 19.3 millones de pasajeros lo transitaron durante el 2014.

2.- Vía Ferroviaria: Japón cuenta con un total de 27,311 km de línea Férrea. El Grupo JR es el encargado del manejo de los ferrocarriles en todo el país, tanto de pasajeros como de carga, Japan Railway Freight Co. transporta todo tipo de carga que durante el 2014 movilizaron 3,031 miles de toneladas.



Fuente:PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

3.- Vía Marítima: Japón cuenta con una infraestructura portuaria con alrededor de 160 puertos. Los principales puertos son Tokio, Yokohama, Kobe, Nagoya, Osaka, entre otros.

- **Puerto de Yokohama:** Ubicado en el extremo de la Bahía de Tokio. Uno de los puertos líderes del comercio internacional de Japón.

Infraestructura: 10 muelles; área total: 7,315.9ha; muelles 2,863.8 ha; zona comercial 1,013.6 ha; zona industrial 1,696.4 ha; zona recreacional 95.2 ha.

Estadística 2015: Movimientos de naves 35,979; 114.74 millones Ton; 2,787,296 TEUS.

- **Puerto de Tokio:** El puerto de Tokio es uno de los principales puertos del mundo y está conectado a través de una red de rutas regulares de transporte de contenedores, que funciona como un centro de distribución HUB apoyando el desarrollo de la industria y la vida de los residentes en el área metropolitana. El puerto ha traído rutas principales que conectan Japón a América del Norte y Europa, así como rutas de envío a China, Corea del Sur y el Resto de Asia, donde ha habido un notable crecimiento económico en los últimos años.

Infraestructura: Área total 635,000 m²; cuenta con 34 muelles.

Capacidad: 3,588 barcos (anual); 1,000,000 TEUS; 8.1 millones de toneladas de carga (anual)

•Costos de exportación

1.- Vía Marítima

Guayaquil -Yokohama

- Vía Balboa
- Tránsito de 26 días aproximadamente
- Frecuencia: Semanal

Costo contenedor FCL (no incluye gastos adicionales por recargos, ni gastos locales)

- Contenedor 20' Seco USD 300
- Contenedor 40' Seco USD 400
- Contenedor 40' Refrigerado USD 2,200

Líneas Navieras: Maersk, APL, CMA-CGM, Mediterranean Shipping, CCNI, Evergreen.



Fuente: PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

1.- Vía Aérea

Guayaquil – Japón

- Carga General : Costo por kg USD 4.50 (valores estimados)

Guayaquil – Japón

- Vía courier (paquete): Costo por 20 kg USD 652 (valores estimados)

•Procedimiento para el comercio transfronterizo

1.- Tiempos de nacionalización

INDICADOR DE EXPORTACIONES JAPON	TOKIO	OSAKA
Número de documentos	4	4
Tiempo para exportar (horas)	27	51
Costo de exportación (por contenedor)	USD 295	USD 382

INDICADOR DE IMPORTACIONES JAPON	TOKIO	OSAKA
Número de documentos	4	4
Tiempo para exportar (horas)	21	28
Costo de exportación (por contenedor)	USD 381	USD 431

2.- Documentos Exigibles

Documentos para exportar a Japón

- Declaración aduanera de exportación
- Factura comercial
- Manual de manipuleo
- Lista de empaque

Documentos para importar a Japón

- Factura
- Lista de empaque
- Documento de embarque
- Declaración aduanera de importación

3.- Etapas para el comercio transfronterizo en Japón

Tokio

- Exportación

Etapas para el comercio	Duración (Horas)	USD Costo
-------------------------	------------------	-----------

transfronterizo en Japón		
Cumplimiento fronterizo	24	USD 241
Cumplimiento documental	3	USD 54

- **Importación**

Etapas para el comercio transfronterizo en Japón	Duración (Horas)	USD Costo
Cumplimiento fronterizo	48	USD 275
Cumplimiento documental	3	USD 107

Osaka

- **Exportación**

Etapas para el comercio transfronterizo en Japón	Duración (Horas)	USD Costo
Cumplimiento fronterizo	20	USD 309
Cumplimiento documental	1	USD 72

- **Importación**

Etapas para el comercio transfronterizo en Japón	Duración (Horas)	USD Costo
Cumplimiento fronterizo	24	USD 344
Cumplimiento documental	4	USD 87

Perspectivas Comerciales

Las oportunidades de exportación están abiertas en Japón para frutas y vegetales frescos, deshidratados o procesados con bajo valor agregado. Así también los productos acuícolas, especialmente camarón, y productos orgánicos de origen animal (aves y cerdos).

El mercado japonés de alimentos y bebidas orgánicas es el más importante de la región asiática, las ventas de estos productos ascienden a 350 millones de dólares, este mercado tiene perspectivas de crecimiento que llegarían a los 3 billones de dólares, considerando las exigencias del mercado japonés en relación a las regulaciones gubernamentales y estándares de calidad JAS – Japanese Agricultural Standards.

El mercado de orgánicos en Japón se encuentra en una etapa de formalización en cuanto a estándares, certificación y regulaciones se refiere. No obstante, de acuerdo al Directorio de Certificaciones Orgánicas 2003 de una base de datos de 83 organismos, 65 están localizadas en Japón.

Dada la importancia de Japón como importador de alimentos, sería beneficioso para el Ecuador una diversificación de sus exportaciones, tomando en cuenta que el Sistema Generalizado de Preferencias del Japón, se ha extendido a partir de marzo de 2001, por un período adicional de diez años. Algunos de los rubros que se ha detectado, tienen posibilidades de colocación en ese mercado son:

- Legumbres, hortalizas y granos: cebollas, calabazas, coles, zanahorias, coles, espárragos, brócoli, grano de soya, frijoles, jengibre, okra, ajo, hongos, etc. Entre los productos congelados se encuentran: patatas, el grano de soya tierno, los fréjoles, arveja china, vainitas, maíz dulce espinacas, espárragos verdes, coliflor, brócoli y las zanahorias.

- Frutas: principalmente en melones, sandías y mangos, así como también jugos de frutas y bebidas de naranja, toronja, limón, piña, lima, coco, manzana y mezclas de frutas tropicales. Además, frutas secas.

- Pescado y mariscos: camarones, atún/bonito, salmón/trucha, cangrejo, anguila, calamar, picudo, aleta de tiburón, medusas, almejas, etc.

- Ciertos productos textiles y de calzado.

Acuerdos comerciales vigentes

El Japón tiene un ambicioso programa para ampliar su ya relativamente extensa red de 13 acuerdos comerciales regionales (ACR). Las autoridades han señalado que la política del Japón en lo que se refiere a los ACR consiste en tratar de establecer, con criterio estratégico y desde varias perspectivas, asociaciones económicas de alto nivel con una gran diversidad de países, incluidos sus principales interlocutores comerciales.

De conformidad con la Política básica sobre asociaciones económicas globales, la región Asia-Pacífico reviste especial importancia para el Japón por razones políticas, económicas y de seguridad. En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el Japón otorga unilateralmente el trato arancelario preferencial a ciertos países en desarrollo, entre ellos el Ecuador.

Algunos de los productos de la oferta exportable ecuatoriana que se benefician de estas preferencias son el banano, mango, atún, extractos y esencias de café, entre otros. Las preferencias dependiendo del producto es del 100% o menos. El Gobierno de Japón está facultado para designar, retirar, suspender y limitar unilateralmente a los beneficiarios o los productos que reciben trato preferencial en el marco del sistema. Un país beneficiario se suprime (se reclasifica) cuando ha figurado en las estadísticas del Banco Mundial como país de ingreso alto durante los tres años precedentes.

CULTURA DE NEGOCIOS

Japan External Trade Organization, JETRO, brinda detalles que deben ser tomados en cuenta por quienes están interesados en hacer negocios con empresarios japoneses. Aun cuando los códigos de negocios y negociaciones pueden llegar a un nivel de homogeneización a lo largo de varias regiones, en el caso de Japón muchos de ellos pueden no funcionar, y en ello la comunicación y el idioma tienen gran influencia; más cuando esta se manifiesta en códigos japoneses de conducta, de hábitos de establecimiento de negocios, en lenguajes de negociación, y en general en cultura de negocios.

Por ello, es básico un mínimo entendimiento de los valores y fundamentos culturales de la sociedad japonesa, que hasta el día de hoy se manifiesta claramente en la forma de hacer negocios en Japón y con Japón. Principios como el fuerte sentimiento de respeto por las jerarquías, el sentido del individuo de pertenencia a un grupo (organización, compañía, corporación, gremio, etc.), la diferencia entre lo que se piensa y lo que se debe expresar, son entre otros, principales asuntos de estudio para quienes desean establecer negocios con Japón.

Ya en el lenguaje hablado, y por la misma estructura del idioma, tanto en las relaciones personales y más evidentemente en los negocios, un ejecutivo japonés no expresa todo lo que se quiere comunicar, y por ello las relaciones y los negocios se establecen en primer lugar en base a la confianza.

Por lo tanto, para establecer esta base el nivel de requerimiento de información puede parecer excesivo, en comparación con ejecutivos de negocios de otros países. Sin embargo, mientras más eficientemente se provea la información requerida, se estará propiciando que la toma de la decisión final (siempre tomada en consenso, expresada por un vocero oficial) sea lo más ágil posible, sin que todo este proceso sea en verdad un gran ejercicio de paciencia para cualquier interlocutor occidental.

En una negociación o proceso de negociación y hasta el establecimiento de una relación comercial se debe además tomar en cuenta lo siguiente:

- El proceso de negociación toma tiempo, involucra reuniones y correspondencia abundante.
- Se debe demostrar paciencia y dedicación.
- Puede ser determinante el compromiso que demuestre con el proceso.
- Consulte con sus homólogos regularmente y esté disponible para dar respuestas a las preguntas.
- Invierta tiempo en profundizar la relación con las personas clave.
- Evite las decisiones rápidas, no presione decisiones rápidas.
- El contrato es una expresión de la voluntad de hacer negocios y no un conjunto específico de las promesas y limitaciones (factor confianza).
- Piense en la relación comercial como un contrato personal en lugar de uno legal.
- Asegúrese de que todos los términos del contrato se encuentren traducidos al japonés.

El Sistema Generalizado de Preferencias de Japón

El principal mecanismo preferencial que pueden utilizar los productos ecuatorianos al mercado japonés, es el denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este mecanismo, impulsado originalmente por la UNCTAD, tiene como objetivo contribuir con el crecimiento económico y el desarrollo de las exportaciones de los países en vías de desarrollo.

El Ecuador, al ser beneficiario del esquema SGP de Japón, tiene derecho a reducciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los productos cubiertos bajo este esquema. La lista de productos incluidos es limitada, generalmente incluye productos industriales, agrícolas y pesqueros, y es sujeta a revisión anual. Por otro lado, existe una serie de techos y límites para los diversos productos o grupos de productos considerados sensibles, de manera de que su importación no amenace la producción nacional.

NOTAS EXPLICATIVAS SOBRE EL ESQUEMA GSP DE JAPÓN

El Sistema Generalizado de Preferencias (SPG), basado en el acuerdo alcanzado en la UNCTAD, tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico de los países en desarrollo. El SPG proporciona beneficios a los países en desarrollo permitiendo a los productos cualificados entrar en los mercados de preferencia, con lo que se denomina países desarrollados.

El SPG de Japón comenzó el 1 de agosto de 1971 y entró en vigor el 31 de marzo de 2021.

1. Beneficiarios

Japón otorga trato arancelario preferencial en el marco de su SGP a 137 países en desarrollo y 14 territorios. (Véase el Anexo 1).

Los beneficiarios son designados por Orden de Gabinete de los países / territorios que solicitan un trato preferencial.

Este último está sujeto a los siguientes criterios:

- El país beneficiario o el territorio debe tener una economía en desarrollo.
- El territorio debe tener su propio sistema de aranceles y comercio.
- El país o territorio desea recibir un trato arancelario preferencial bajo el esquema SGP.
- Los beneficiarios deben ser prescritos por una Orden de Gabinete como un país o un territorio al que tales preferencias

Puede ampliarse adecuadamente.

- Sólo los países beneficiarios designados como países menos adelantados (PMA) en la Asamblea de las Naciones Unidas pueden beneficiarse de un trato preferencial especial para los PMA.

2. Cobertura del producto (bajo el tratamiento GPT)

2.1. Productos agrícolas y pesqueros (capítulos 1 a 24 del SA)

Japón otorga el tratamiento del Arancel Preferencial General (GPT) para determinados productos agrícolas y pesqueros en 337 (Base de 9 dígitos, de aquí en adelante el mismo).

2.2. Productos industriales (capítulos 25-97 del SA)

Japón otorga tratamiento SPG para determinados productos industriales en 3141 artículos.

Para la lista completa de los productos cubiertos por el SGP, véase el anexo 2.

3. Profundidad de los recortes arancelarios (tasas SGP)

3.1. Productos agrícolas y pesqueros (capítulos 1 a 24 del SA)

Diversas reducciones arancelarias, incluido el régimen de franquicia arancelaria, se aplican a determinados productos agrícolas y pesqueros

Originarios de países en desarrollo beneficiarios, excepto los PMA.

3.2. Productos industriales (capítulos 25-97 del SA)

Todos los productos industriales reciben en principio un trato libre de impuestos, mientras que las tarifas SGP en algunos artículos sensibles son 20, 40, 60 o 80 por ciento de las tasas de nación más favorecida (NMF). (Véase el Anexo 3, Lista de productos para los que se consideran libres de impuestos, acceso a los mercados sin cuotas se concede a los PMA.)

MANUAL SOBRE EL ESQUEMA DE JAPÓN

4. Cláusula de escape

Cuando el aumento de las importaciones preferenciales de un producto cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional, el tratamiento preferencial del producto puede suspenderse temporalmente.

5. Graduación de beneficiarios avanzados

Los beneficiarios avanzados deben excluirse de la lista de beneficiarios del SGP en el marco del examen anual, el proceso de "graduación" comienza con "graduación parcial", si es aplicable, para mitigar su impacto en la "graduación" Economías.

En los casos de "graduación parcial", un producto de un país o territorio beneficiario debe excluirse del tratamiento GSP : Cobertura del producto si: el país o territorio en cuestión se clasifica como una economía de Atlas del Banco Mundial del año anterior; Si no se encuentra en el Atlas del Banco Mundial, el país en cuestión debe tener el mismo nivel de RNB (ingreso nacional bruto) per cápita; Y sus exportaciones del producto a Japón superan el 25 por ciento de las exportaciones mundiales del producto a Japón, y al mismo tiempo son más de mil millones de yenes.

Cada país o territorio y producto serán revisados cada año. Si no se cumplen las condiciones anteriores, se dará un tratamiento arancelario.

Además, a partir del 1 de abril de 2000, se excluirá a un país o territorio beneficiario de la lista de SPG, los Beneficiarios si se clasifica como economía de alto ingreso en el Atlas del Banco Mundial durante los tres fila; en el caso de que no esté en el Atlas del Banco Mundial, debe tener el mismo nivel de RNB per cápita.

Cuando un país o territorio que no figura en la lista de beneficiarios del SGP no esté clasificado durante tres años consecutivos, estará sujeto al régimen del SGP si formula una solicitud al Japón para que una vez más, el estatuto de beneficiario del SGP.

6. Exclusión centrada en la competitividad, producto por producto

Bajo la revisión anual, un producto altamente competitivo en el mercado japonés, de un beneficiario en desarrollo País o territorio está excluido durante tres años de la cobertura del producto de tratamiento SGP, cuando en los últimos tres años: las importaciones de un producto procedente de un beneficiario en (PMA) a Japón en términos de valor, representan más del 50 por ciento de su importación del mundo a Japón, y la misma cantidad de tiempo a más de un millón y medio de yenes.

Se reintroducirá el trato arancelario preferencial para los productos que no cumplan los criterios de exclusión.

7. Trato preferencial especial para los países menos adelantados (PMA)

Libre de aranceles y sin cuotas son trato preferencial especial, en términos generales, los criterios que aplica Japón para la inclusión de países en su esquema SGP, son los siguientes:

- La economía del país debe estar en fase de desarrollo.

- El país debe ser miembro de la UNCTAD.

- Debe tener arancel propio y sistema organizado de comercio exterior.

- Debe solicitar se le califique para recibir un beneficio especial, como la exoneración de los impuestos de aduanas.

- Debe demostrar capacidad de proveer artículos al mercado japonés desde su territorio.

Los productos exportados desde un determinado país beneficiario, deben ser reconocidos como originarios de ese país para ser elegibles (de acuerdo con los criterios de origen del SGP Japonés) y trasladados al Japón de acuerdo a reglas de transportación que garantizan que los bienes guardan su identidad y no son manipulados en el transcurso del embarque.

Es importante citar que el 13 de diciembre de 2000, el Consejo de Aranceles Aduaneros del Japón, luego de revisar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) japonés, el cual expiró el 31 de marzo de 2001, informó sobre la necesidad de extender el período de aplicación del SGP japonés por un periodo adicional de diez años, así como también ampliar la lista de productos con tratamiento especial para los Países Menos Desarrollados (PMDs), de los cuales Ecuador forma parte.

Entre las razones que se arguyeron para la renovación están:

(1) El SGP japonés ha contribuido a la promoción de las exportaciones así como también al aumento de ingresos por concepto de exportaciones de los países en vías de desarrollo;

(2) Hay un consenso generalizado entre la comunidad internacional en el sentido de que el SGP debe ser mantenido; y

(3) El mejoramiento del acceso a los mercados para los PMDs, es uno de los temas en común que deben ser discutidos y tratados por los países desarrollados, incluyendo el Japón.

Es preciso tomar en cuenta, que muchos de los productos que acoge el SGP son productos que exporta el Ecuador pero con diferente procesamiento, por lo cual no encuentran dentro de las partidas arancelarias que gozan de preferencia. Un cambio en el procesamiento de los productos ecuatorianos, podría aperturar el mercado japonés. Por ejemplo, no se puede exportar frutas en estado natural por las restricciones sanitarias y fitosanitarias, pero si se incorpora valor a través de procesamiento para conservas o IQF, las oportunidades de acceder al mercado japonés, son inmensas.

Evidencia documentada

I) Pruebas relativas al origen de las mercancías:

A) Requisitos documentales para todos los productos que reciben tratamiento SGP para que las mercancías reciban el trato arancelario preferencial, un certificado de origen (declaración combinada Certificado).

El formulario A deberá presentarse a las autoridades aduaneras japonesas a las mercancías en Japón. El certificado será expedido por las autoridades aduaneras (u otras autoridades, las autoridades gubernamentales del país receptor de preferencias exportador u otros organismos de ese país, como cámaras de comercio, que están registradas como emisores por las autoridades aduaneras japonesas)

Previa solicitud del exportador cuando exporta las mercancías de que se trate. Sin embargo, en lo que los envíos de valor en aduana no superior a 200.000 yenes o mercancías cuyo origen sea evidente (véase Anexo 7, número de partida del SA de productos exentos de requisitos documentales), está el certificado no será requerido.

B) Material importado de Japón

Cuando uno u otro de los tratamientos especiales bajo la "Regla de Contenido del País que en el caso de las mercancías que se exportarán de un país receptor de preferencias a Japón, de los Materiales Importados de Japón "expedidos por las mismas autoridades competentes que expidan el Certificado, se requerirá el origen (formulario A) para establecer que los materiales utilizados en la producción de las mercancías fueron Originalmente importado de Japón en ese país.

NOTAS EXPLICATIVAS SOBRE EL ESQUEMA GSP DE JAPÓN

C) Origen acumulativo

Cuando se solicite uno u otro de los tratamientos especiales bajo las Reglas de Origen Acumulativo de los bienes producidos en uno de los países (Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam), debe presentarse un "Certificado de Trabajo / Procesamiento Acumulativo", a la importación de las mercancías en Japón, a las autoridades aduaneras japonesas, junto con un certificado de origen (formulario A).

El Certificado de Trabajo / Proceso Acumulativo será expedido por las mismas autoridades que emitan el Certificado de origen. El término número de referencia del certificado acumulativo de trabajo / tramitación:

En el Recuadro 4 ("Para uso oficial") del Certificado de Origen.

ii) Pruebas relativas al transporte

En el caso de transporte comprendido en (ii) o (iii) de las reglas de transporte mencionadas, se necesita la siguiente evidencia para establecer que el transporte estaba en conformidad con las condiciones

Respectivamente:

A) un conocimiento de embarque;

B) una certificación de las autoridades aduaneras u otras autoridades gubernamentales de los países de tránsito; o

C) en su defecto, cualquier otro documento justificativo que se considere suficiente. Sin embargo, en lo que

Los envíos de valor en aduana no superior a 200.000 yenes, esta prueba no será necesario.

NORMAS DE ORIGEN EN EL MARCO DEL ESQUEMA SGP DEL JAPÓN

Para que los productos exportados desde un país receptor de preferencias puedan beneficiarse del trato arancelario preferencial, deben ser reconocidos como originarios de ese país con arreglo a los criterios de origen del esquema SGP japonés y transportados al Japón de conformidad con sus normas de transporte.

- **Normas de transporte (expedición directa)**

Estas normas deben garantizar que los productos mantengan su identidad y no sean manipulados o nuevamente transformados durante el transporte.

- a) En principio, los productos deben transportarse directamente al Japón, sin pasar por ningún territorio distinto del país exportador receptor de las preferencias.
- b) Sin embargo, en lo que respecta a los productos transportados al Japón por territorios distintos del país exportador receptor de las preferencias, pueden beneficiarse del trato preferencial si:
 - i) No han sido objeto de operación alguna en los países de tránsito distinta del transbordo o almacenamiento temporal impuesto exclusivamente por las exigencias en materia de transporte; y
 - ii) El transbordo o almacenamiento temporal se ha realizado en una zona bajo control aduanero u otro lugar similar bajo la supervisión de las autoridades aduaneras de los países de tránsito.
- c) Con respecto a los productos exportados desde un país receptor de preferencias para su almacenamiento temporal o presentación en exposiciones, ferias y actividades similares realizadas en otro país, que han sido exportados por la persona que las ha exportado así desde el tercer país al Japón, pueden beneficiarse del trato preferencial si:
 - i) El transporte al Japón desde el país en que se ha realizado la exposición o actividad similar queda comprendido en el inciso i) o ii) supra; y
 - ii) La exposición o actividad similar se ha realizado en una zona bajo control aduanero u otro lugar similar bajo la supervisión de ese país.

- **Criterios y origen**

Se considera que los productos son originarios de un país receptor de preferencias si se obtienen enteramente en ese país.

En el caso de los productos elaborados total o parcialmente con materiales o piezas importados de otros países o de origen desconocido, se considera que los productos resultantes son originarios de un país receptor de preferencias si los materiales o piezas utilizados han sufrido una manipulación o transformación suficiente en ese país.

Por regla general, las operaciones de manipulación o transformación se considerarán suficientes cuando el producto resultante esté clasificado en una partida arancelaria del SA (4 dígitos) distinta de la que incluya a cada una de los materiales o piezas no originarios utilizados en su producción.

Sin embargo, hay dos excepciones a esa regla. Una es que la manipulación o transformación no se considerará suficiente cuando sea muy simple aunque haya un cambio en la partida del SA. La otra es la exigencia de que algunos productos reúnan determinadas condiciones para obtener la condición de originarios sin que haya un cambio en la partida del SA.

Se ha establecido una lista de productos -la "lista única"- para determinar los criterios de origen para esos casos. En esa lista figuran los requisitos de transformación que debe cumplir cada producto para obtener la condición de originario. Estos procesos se identifican esencialmente mediante una descripción del proceso requerido o un porcentaje máximo de los materiales importados (valor de costo, seguro y flete).

A pesar de una explicación general de los criterios de origen, los siguientes procesos mínimos no se aceptan para la obtención de la condición de originario:

- i) Las operaciones para garantizar la conservación del producto en buenas condiciones durante el transporte y almacenamiento (dsecación, congelación, colocación en salmuera y operaciones similares);
- ii) Simple corte o filtrado;
- iii) Simple colocación en botellas, cajas o envases similares;
- iv) Reembalaje, separación o clasificación;
- v) Marcación o fijación de marcas, etiquetas u otros signos distintivos en el producto o su embalaje;
- vi) Simple mezcla de productos no originarios;
- vii) Simple montaje de piezas de productos no originarios;
- viii) Simple constitución de juegos de productos no originarios; y
- ix) Combinación de dos o más de las operaciones mencionadas en los incisos i) a viii);

• **Utilización de materiales importados desde el Japón**

En cumplimiento de los criterios de origen, se otorgará el siguiente trato especial a los materiales importados desde el Japón en los países receptores de preferencias y utilizados en ellos para producir mercancías que se exportarán posteriormente al Japón (norma del contenido procedente del país otorgante de preferencias):

- i) En el caso de los bienes producidos en un país receptor de preferencias únicamente con materiales importados desde el Japón, o de los producidos en un país receptor de preferencias únicamente con materiales enteramente obtenidos en ese país y materiales importados desde el Japón, se considerará que esos bienes se han obtenido enteramente en ese país; y
- ii) Todos los productos exportados desde el Japón que se hayan utilizado como partes de materias primas o componentes para producir cualquier bien distinto de los previstos en el párrafo 1 supra se considerarán como enteramente obtenidos en ese país.

Sin embargo, no se otorgará el trato especial a los productos enumerados en el anexo 8.

• **Normas de origen acumulativo**

En el caso de los bienes producidos en dos o más países del Asia sudoriental, a saber, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Viet Nam, se considera que esos países son un país receptor de preferencias a los fines de la aplicación de los criterios de origen y la norma del contenido procedente del país otorgante de preferencias.

Ese grupo se beneficia de los siguientes efectos cuando se aplican las normas sustanciales de fabricación:

- i) Los productos totalmente obtenidos en el grupo o los importados desde el Japón al grupo se consideran

- como originarios del grupo; y
- ii) Los productos elaborados total o parcialmente con materiales importados por el grupo o con materiales de origen desconocido se consideran como originarios del grupo si los materiales han sufrido una manipulación o transformación suficiente en los países que intervienen en la producción.

El origen de los productos que pueden beneficiarse del trato preferencial según las normas de origen acumulativo es el país que produce y exporta los productos al Japón. Para utilizar el sistema del origen acumulativo, debe presentarse a las autoridades aduaneras el certificado de manipulación o transformación acumulativa (anexo 10) al efectuar la declaración de aduanas, además del certificado de origen (formulario A).

- **Pruebas documentales**

1.-Pruebas relacionadas con el origen de los productos

- a) Exigencias documentales que deben cumplir todos los productos para recibir el trato
SGP

Para que los productos reciban el trato arancelario preferencial, debe presentarse un certificado de origen (formulario de declaración combinada con certificado de origen) (formulario A) (véase el anexo 10) a las autoridades aduaneras japonesas al importar los productos en el Japón. El certificado será expedido por las autoridades aduaneras (u otros organismos públicos competentes del país exportador receptor de preferencias u otras entidades de ese país, como las cámaras de comercio, habilitadas por las autoridades aduaneras japonesas para expedir el certificado) a petición del exportador cuando éste exporta las mercancías en cuestión. Sin embargo, en lo que respecta a los envíos de un valor aduanero que no supere los 200.000 yen o las mercancías cuyos orígenes son evidentes, no se exigirá el certificado.

- b) Materiales importados desde el Japón

Cuando se trate de obtener uno de los dos tratos especiales con arreglo a la norma del contenido procedente del país otorgante de preferencias respecto de productos que se exportarán desde un país receptor de preferencias al Japón, se exigirá la siguiente prueba para establecer que los materiales utilizados en la producción de los bienes se importaron originalmente en ese país desde el Japón: un certificado de materiales importados desde el Japón (véase el anexo 10) expedido por las mismas autoridades competentes que expidan el Certificado de origen (formulario A).

- c) Origen acumulativo

Cuando se trate de obtener uno de los dos tratos especiales con arreglo a las normas de origen acumulativo respecto de bienes producidos en un país del grupo, deberá presentarse a las autoridades aduaneras japonesas un certificado de manipulación o transformación acumulativa al importar los productos en el Japón, junto con un certificado de origen (formulario A).

2.-Pruebas relacionadas con el transporte

En el caso del transporte de los incisos ii) y iii) de las normas de transporte mencionadas, deben presentarse las siguientes pruebas para establecer que el transporte se ajustó a las condiciones establecidas en dichas normas:

- a) Un conocimiento de embarque directo;
- b) Un certificado expedido por las autoridades aduaneras u otras autoridades competentes de los países de tránsito; o,
- c) A falta de esas pruebas, cualquier otro documento justificativo que se considere suficiente.

Sin embargo, tratándose de los envíos de un valor aduanero que no supere los 200.000 yen, no se exigirá esa prueba.

04.10, 06.04, 07.09, 08.01, 08.02, 08.03, 08.04, 08.07, 09.01, 09.02, 09.04, 09.07, 09.08, 09.09, 09.10, 12.11, 13.02, 14.04, 15.05, 15.16, 15.18, 15.20, 22.01, 22.03, 25.09, 25.13, 25.20, 25.23, 27.01, 27.04, 27.07, 27.12, 27.13, 28.01, 28.03, 28.06, 28.07, 28.08, 28.09, 28.11, 28.12, 28.13, 28.14, 28.16, 28.17, 28.18, 28.19, 28.20, 28.21, 28.23, 28.24, 28.26, 28.28, 28.29, 28.30, 23.31, 28.32, 28.34, 28.35, 28.37, 28.38, 28.39, 28.41, 28.42, 28.47, 28.48, 28.50, 28.51, 29.01, 29.03, 29.04, 29.07, 29.08, 29.09, 29.10, 29.11, 29.12, 29.13, 29.14, 29.15, 29.16, 29.19, 29.20, 29.21, 29.23, 29.24, 29.25, 29.27, 29.28, 29.29, 29.30, 29.35, 29.38, 29.42, 32.01, 32.02, 32.04, 32.07, 32.09, 32.11, 32.12, 32.15, 33.03, 33.04, 33.05, 33.06, 33.07, 34.03, 34.04, 34.05, 34.06, 35.01, 35.04, 35.06, 35.07, 36.01, 36.02, 36.03, 36.05, 37.03, 37.07, 38.02, 38.05, 38.21, 38.23, 39.05, 39.07, 39.08, 39.09, 39.10, 39.12, 39.13, 39.15, 39.22, 39.23, 39.24, 39.25, 39.26, 40.03, 40.05, 40.06, 40.07, 40.08, 40.09, 40.10, 40.16, 43.01, 43.04, 48.02, 48.03, 48.04, 48.05, 48.06, 48.07, 48.08, 48.09, 48.10, 48.11, 48.15, 48.16, 48.17, 48.18, 48.19, 48.20, 48.21, 48.22, 48.23, 63.09, 65.01, 65.02, 65.05, 65.06, 65.07, 66.02, 67.01, 68.04, 68.05, 68.11, 68.12, 68.13, 69.02, 69.03, 69.05, 69.07, 69.08, 69.11, 69.12, 69.13, 71.14, 78.06, 79.07, 80.01, 80.07, 82.11, 82.13, 82.14, 82.15, 83.01, 83.02, 83.04, 83.06, 83.08, 83.09, 83.11, 94.05, 94.06, 95.01, 95.04, 95.05, 95.06, 95.07, 96.02, 96.04, 96.07, 96.13, 96.15, 96.16.

Exigencias Sanitarias y Fito-sanitarias

Las importaciones que realiza Japón están reguladas por la Ley de Sanidad Alimentaria (Food Sanitation Law) cuyos requisitos se pueden esquematizar en las siguientes etapas:

- De acuerdo al artículo 27 de la esta ley, los importadores deben presentar un cuestionario de notificación para importación de alimentos sometido a la Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud del puerto de destino.
- Otros documentos requeridos son: certificado sanitario, información de ingredientes, materiales y método de manufacturación.
- Toda la documentación y la carga son sometidos a inspección de acuerdo a los estándares de calidad para un análisis de sus componentes en materia de: preservantes, saborizantes, colorantes, químicos, pesticidas, etc.
- Los alimentos genéticamente modificados o que contengan ingredientes capaces de producir alergias tales como: salmón, naranja, langosta, cangrejo, carnes, nueces, sardinas, soya, pollo, cerdo, hongos, ciruelas, manzanas y gelatinas; deberán contener un aviso en la etiqueta.
- Posteriormente el producto es rechazado o aprobado en cuyo caso se le otorga el certificado de inspección lo cual indica que se encuentra listo para su distribución y consumo.

En el caso de Japón, son ocho los requisitos que se deben cumplir, entre ellos los referentes a las instalaciones del productor, la calidad de la materia prima y los aditivos que se incluyen en el producto. El responsable primario del cumplimiento de estas obligaciones es el importador: si no puede comprobar que el producto acata todas estas reglas, no se le permitirá el ingreso de la mercancía al país.

Primer requisito: controles de higiene y sanidad de los establecimientos

El importador debe poder probar que alguna agencia gubernamental del país de origen ha controlado dos cuestiones relativas a los establecimientos productores. Primero, que los alimentos se producen y procesan de acuerdo con las leyes y reglamentos del país exportador; en particular cuando hay un sistema de registro de fábrica, un sistema de autorización para la exportación de productos, o cualquier otro sistema que regule esta materia en dicho país.

Y, segundo, que el nivel de control de la higiene de los establecimientos, instalaciones y equipos de la fábrica es al menos igual a los requerimientos sanitarios establecidos en las leyes japonesas. Cabe señalar que es recomendable

el uso de métodos de control de la higiene basados en el Sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP, por su sigla en inglés).

Segundo requisito: control de calidad de la materia prima

Respecto de las materias primas, debe verificarse que cada lote cumpla con los criterios de calidad, incluyendo las especificaciones y estándares que se han establecido para cada una de ellas.

Ninguna materia prima debe ser aceptada si contiene parásitos, microorganismos patógenos, sustancias tóxicas, materia descompuesta, materia deteriorada u otras materias extrañas, etc. Además, cuando haya resultados de la vigilancia llevados a cabo por una entidad competente en el país exportador, los importadores deben contar con estos resultados y presentarlos, de lo contrario se requiere la importación de muestras para confirmar dichos resultados en Japón.

Tercer requisito: condiciones de higiene en la fabricación y procesamiento

El alimento debe fabricarse y procesarse bajo condiciones de higiene adecuadas, con la aplicación de medidas para la prevención de contaminación por sustancias tóxicas o nocivas para la salud humana. En cada establecimiento procesador de alimentos debe haber personas designadas como responsables de la supervisión de la higiene de los alimentos. Además, los productos finales deben cumplir con la ley japonesa a través de pruebas e inspecciones periódicas.

Cuarto requisito: higiene en el almacenamiento, transporte y distribución

Los alimentos deben ser manipulados higiénicamente durante su almacenamiento, transporte y distribución. Debe aplicarse un control de temperatura y observarse los estándares de conservación de los alimentos.

Quinto requisito: certificación JAS

Todos los alimentos, bebidas no alcohólicas y productos forestales extranjeros deben contar con una certificación de “Estándares Japoneses de Agricultura” (Japanese Agricultural Standards, -JAS-) para poder ingresar a territorio japonés. Esta certificación garantiza el cumplimiento de los estándares de calidad y de procesos de producción japoneses. Es exigida a todos los productos, sin importar si cuentan con certificados de otros países.

Para obtener este certificado hay que cumplir con los estándares JAS y ser certificado por una certificadora acreditada por el gobierno japonés.

Sexto requisito: niveles máximos permitidos de productos químicos y contaminantes

La autoridad japonesa brinda una lista completa de los residuos químicos que están actualmente permitidos, clasificándolos de esta forma: alimentos procesados, cultivos, animales y peces, y aguas minerales.

Séptimo requisito: no contar con aditivos prohibidos

Los aditivos son sustancias utilizadas en el proceso de fabricación de alimentos, o con fines de transformación o conservación de alimentos. Se incluyen aquellas sustancias que permanecen en los productos alimenticios terminados, como colorantes y preservantes, así como sustancias que no siguen en los productos finales. En la actualidad, existe una lista de 345 aditivos autorizados.

Octavo requisito: trazabilidad

Los fundamentos de la trazabilidad están dispersos en varias normativas. La Ley de Sanidad Alimentaria establece el deber de conservación y mantenimiento de un registro, con el fin de darlos a conocer al público. La norma indica

los elementos sobre los que las empresas alimenticias deben mantener un registro, así como el número de años que deben ser conservados.

Entre algunos exportadores había cierta preocupación por las barreras fitosanitarias que exige Japón y que limitan el acceso a este mercado para productos agrícolas. “Los japoneses son incluso más exigentes que los estadounidenses”, indicó un empresario.

Según la Corpei, en la misión de empresarios ecuatorianos hay representantes de sectores de flores, químico y fármacos, brócoli, frutas deshidratadas, abacá, soluciones ambientales, cacao, camarón, banano, chocolate, automotor y turismo.

BIBLIOGRAFÍA:

Links a documentos de inteligencia comercial elaborados por la oficina comercial de Ecuador en Japón:

- Perfil Producto Mercado de Rosas en Japón 2014
- Perfil Producto Mercado de Vegetales en Japón 2013
- Perfil Producto Mercado de Pescado Congelado 2013
- Perfil Producto Mercado de Café en Japón 2012
- Perfil Logístico de Japón 2012
- Ficha técnica Japón 2015
- Ficha Comercial de Japón 2014

<http://www.customs.go.jp/english/exp-imp/index.htm>

<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/perfiles-producto-mercado/>

<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-japon-2012/>

<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-japon-2016/>

http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2015_japon/

http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_japon/

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/PROEC_GC2015_JAPON.pdf

Se puede acceder a la información comercial de JETRO a través de la siguiente website:

<http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/>