



Universidad del Azuay
Facultad de Ciencias Jurídicas
Escuela de Estudios Internacionales

“Relación comercial Ecuador Japón en el período 2005-2011”

Trabajo de graduación previo a la obtención del título
de Licenciada en Estudios Internacionales con mención en Comercio Exterior.

Autora: María Daniela Hermida Jaramillo

Director: Econ. Luis Tonon.

Cuenca, Ecuador

2013

DEDICATORIA

En primer lugar dedico el presente trabajo a Dios que me ha dado la fortaleza, paciencia y constancia para culminar con éxito este arduo trabajo de superación durante el desarrollo de mi carrera universitaria.

En segundo lugar, está dedicado también a mi familia, a mis padres que han sido mi apoyo incondicional en todos los sentidos, y el pilar fundamental durante este proceso formativo y etapa importante de mi vida, además de ser el soporte de mi vida en el aspecto personal y afectivo.

A mi hijo Juan Martín, que es la razón de mi vida, la fuerza que me permite luchar todos los días por un mañana mejor lleno de amor y ternura.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios en primer lugar, por permitirme ser una persona con metas y objetivos que alcanzar y por los cuales luchar, y por darme la salud para convertir esas metas en una realidad.

A mis maestros que me han acompañado en este duro pero satisfactorio camino de lucha continua durante estos años de carrera universitaria, y que son los artífices de los que soy hoy en día, una persona que sabe complementar los aprendizajes, los conocimientos y los valores.

Y como no agradecer a mi director de tesis, el Economista Luis Tonon, quién además de transmitirme valiosos conocimientos y ser mi guía en la elaboración del presente trabajo, ha sabido derrochar una cualidad muy admirable que es la paciencia, paciencia para entender, para enseñar, para corregir; y quien ha hecho posible que uno de mis sueños mas anhelados se convierta en una realidad.

RESUMEN

El presente trabajo busca analizar la relación comercial así como las oportunidades entre dos países de contrastes que gracias a los efectos de la globalización han logrado integrar sus mercados y buscan acercarse con más precisión a la satisfacción de la demanda; se lo realizará a través de un estudio profundo que de cómo resultado la muestra de una realidad en términos económicos, políticos, culturales y sociales de las relaciones entre dos países de potencial distinto en el que el Ecuador no es considerado un participante importante de las exportaciones mundiales, pero también sacando partida de la calidad de los productos que se exportan en especial de los productos primarios que el Ecuador exporta en grandes montos.

ABSTRACT

This paper analyzes the relationship and business opportunities between two countries of huge contrasts which thanks to the effects of globalization have established market integration and seek to approach more closely to demand satisfaction; the paper will be developed through a depth study which will show as a result a reality in economic, political, cultural and social relations between two countries of different potential in which Ecuador is not considered a major player in world exports. It also takes advantage of the quality of the products that are exported especially commodities that Ecuador exported in large amounts.

ÍNDICE DE CONTENIDOS Y ANEXOS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<u>Gráfico 1:</u> Mapa político de Japón	3
<u>Gráfico 2:</u> Composición del PIB de Japón	11
<u>Gráfico 3:</u> Balanza Comercial de Japón (2011)	13
<u>Gráfico 4:</u> B. Comercial Ecuador- Japón (2005-2011)	38
<u>Gráfico 5:</u> Incremento de exportación e importación	39
<u>Gráfico 6:</u> Seguridad de los alimentos	62

ÍNDICE DE TABLAS

<u>Tabla 1:</u> Exportación e Importación de Japón	12
<u>Tabla 2:</u> Balanza Comercial Ecuador- Japón	37
<u>Tabla 3:</u> Subpartidas arancelarias de productos de exportación ecuatorianos	43
<u>Tabla 4:</u> Exportaciones de Ecuador a Japón (2005-2011)	44
<u>Tabla 5:</u> Productos exportables de Ecuador a Japón	47
<u>Tabla 6:</u> Productos ecuatorianos estrella	50
<u>Tabla 7:</u> Oportunidades perdidas	50

<u>Tabla 8:</u> Productos de importación ecuatorianos	52
<u>Tabla 9:</u> Importaciones en millones de dólares de Ecuado a Japón	55
<u>Tabla 10:</u> Abastecimiento de productos orgánicos en Japón	63
<u>Tabla 11:</u> Productos exportables ecuatorianos en el año 2011	64
<u>Tabla 12:</u> Productos potenciales de exportación al Japón.....	65
<u>Tabla 13:</u> Principales productos importados del Japón.....	71

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, el Japón, representa para el Ecuador el mercado más importante de Asia ya que cuenta con una población de 127 millones de habitantes con un elevado poder de compra, además de ser la segunda economía más grande del mundo¹, lo que representa una gran oportunidad comercial.

Es así, que el presente trabajo busca analizar la relación comercial así como las oportunidades entre dos países de contrastes que gracias a los efectos de la globalización han logrado integrar sus mercados y buscan acercarse con más precisión a la satisfacción de la demanda.

En el siglo XXI existen muchas oportunidades para competir en un mercado global, y es de suma importancia notar que el país del sol naciente representa en la actualidad para el Ecuador la plaza mercantil más importante gracias a que este país es uno de los mayores importadores de bienes de consumo de alimentos en el mundo; lo que representa a simple vista una gran oportunidad para un país exportador de alimentos como el Ecuador.

Es de suma importancia enfocarse en puntos tales como el hecho de que Japón ha llegado ha convertirse en el “mayor importador neto de productos agrícolas del mundo”² además de ser importador de petróleo en su totalidad; y ¿por qué estos puntos mencionados anteriormente son importantes?, la respuesta está en que Ecuador es un país exportador tanto de productos alimenticios como de petróleo, de ahí la importancia del análisis de nuevas oportunidades comerciales.

Hoy sabemos que excelentes productos pueden carecer de ubicación en los mercados simplemente por una deficiente actitud negociadora; por esto, ponemos a consideración lo trascendental del análisis económico, político, cultural y social, ya que el mismo tiene una repercusión directa en las conductas empresariales y los resultados finales de una negociación; es así que el propósito de este trabajo es analizar y difundir los principales aspectos a tener en cuenta para que el manejo

¹ OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPÓN.pdf>
² www.trademap.com, consultado el 13 de febrero del 2011.

profesionalizado de la negociación se complete con un sinnúmero de conocimientos que engloben los aspectos económicos, culturales, políticos y sociales.

CAPITULO 1

1.1 Introducción:

Información General del Japón

El presente trabajo se enfocará en el análisis de la relación comercial así como de las oportunidades entre dos países de contrastes que gracias a los efectos de la globalización han logrado integrar sus mercados y buscan acercarse con más precisión a la satisfacción de la demanda; me refiero a Japón y Ecuador.

En el siguiente capítulo se abordarán temas relacionados a la información básica acerca de Japón refiriéndome a su cultura, economía, política y datos básicos.

Japón es un país insular de gran actividad sísmica que tiene por límites al océano Pacífico y al mar del Japón, su superficie alcanza los 377,737 km² y cuenta con cuatro islas principales en las cuales se concentra la mayor parte de su población; estas islas llevan el nombre de Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kishu.³ Su moneda es el Yen, su capital es Tokio.

Gráfico 1: Mapa Político de Japón



Fuente: www.blogitravel.com

³ OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

En cuanto a su clima, el mismo es muy variado: inviernos muy fríos, y veranos frescos influenciados por su cercanía al Asia y las corrientes oceánicas.⁴

Su población hasta el año del 2009 era de 127,560 millones de habitantes según datos recogidos por el Banco Mundial, y teniendo en cuenta que en un período de 2005 – 2009 el crecimiento poblacional en las urbes fue de 66,27%, se estima que para el año 2035 el crecimiento aumentará en un 75% lo que representa para fines del análisis de oportunidades comerciales de Ecuador un gran mercado de consumidores en años futuros, razón por la cual éstos datos estadísticos deben ser tomados muy en cuenta.⁵

La forma de gobierno de esta país está organizada a través de una monarquía con tres funciones del Estado: Legislativa, Ejecutiva y Pública; es necesario recalcar que la función ejecutiva recae sobre el Primer Ministro quien administra el Estado. La función legislativa tiene como responsabilidades principales aprobar tratados, leyes y el presupuesto del Estado. Por último, la función pública está representada por el Estado con sus representantes que son aproximadamente 8.000 funcionarios públicos que tienen como tarea administrar a las 47 provincias del Japón, es decir, esta función plantea una descentralización del poder central.⁶

El actual Primer Ministro del Japón es Yoshihico Nicoda quién gobierna desde el 30 de agosto del 2011.⁷

Una vez citados ciertos datos de gran importancia, se llevará a cabo un análisis económico, político, cultural y social de manera que se muestre la realidad de Japón y al mismo tiempo se abra el camino para el uso de estrategias que incrementen la participación del Ecuador en el mercado japonés y viceversa.

⁴OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

⁵ OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

⁶OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

⁷Ibidem

1.2 SITUACIÓN ECONÓMICA Y MANEJO DEL COMERCIO EXTERIOR

Japón es un país que representa a una potencia industrial a nivel mundial que ha manejado su economía a través de un gran proceso de crecimiento y evolución dividido en varias etapas y dos procesos históricos bien marcados:

El primer período correspondiente a la era Meiji, llamada así por el nombre de su emperador Mutsu- Hito Meiji quien realizó importantes cambios tales como retirar las tierras a los señores feudales, abolir la servidumbre, establecer el servicio militar obligatorio, entre otros⁸, en la que el gobierno japonés incrementó una política de Estado diseñada para industrializar rápidamente el país y acercarse a la prosperidad de los países de occidente; a esta política de Estado se le suma la iniciativa de comenzar los procesos de intercambio de estudiantes y profesores a los Estados Unidos con el objetivo de que aprendan nuevas técnicas en tecnología, lenguas extranjeras e inversión. Durante esta época el gobierno ayudó a las empresas privadas de manera que las mismas pueda crear sus industrias y hacerlas crecer, se crearon los llamados “Zaibatsu” término utilizado para referirse a los conglomerados industriales que controlaban la economía de Japón; estos conglomerados le permitieron a Japón resistir a los efectos negativos creados por la Segunda Guerra Mundial en donde se perdió gran parte de la infraestructura.⁹

Una segunda época histórica es la llamada “época perdida” debido a la baja de la economía por la caída de la Bolsa de Valores en Tokio.¹⁰

Los diferentes modelos económico utilizados a través de los años se detallan a continuación: comenzando así por un modelo de sustitución de importaciones que fue abandonado en la época de los sesenta y remplazado por exportaciones manufactureras e inversiones extranjeras y que le ha llevado al éxito en épocas

⁸⁸ SACHS Jeffrey. Profesor de Economía d la Universidad de Columbia. JapanEconomicStructure. 2010, (ingresado el 17 de mayo del 2912). Disponible en: http://www.economywatch.com/world_economy/japan/structure-of-economy.html

⁹ SACHS Jeffrey. Profesor de Economía d la Universidad de Columbia. JapanEconomicStructure. 2010, (ingresado el 17 de mayo del 2912). Disponible en: http://www.economywatch.com/world_economy/japan/structure-of-economy.html

¹⁰ SACHS Jeffrey. Profesor de Economía d la Universidad de Columbia. JapanEconomicStructure. 2010, (ingresado el 17 de mayo del 2912). Disponible en: http://www.economywatch.com/world_economy/japan/structure-of-economy.html

actuales¹¹; sin embargo, este mismo modelo que incluye a la inversión extranjera, ha sido criticado duramente en países menos desarrollados como es el caso del Ecuador, es oportuno entonces preguntarse: ¿Por qué un modelo económico que ha llevado al Japón ha convertirse en la tercera economía mundial después de Estados Unidos y China, no ha logrado cumplir su objetivo de superar crisis y elevar economías en un país subdesarrollado como el nuestro?

La respuesta a la pregunta citada anteriormente es simple, Japón es un país que manejó de manera tan correcta su economía que si bien invirtió mucho capital en empresas extranjeras, no abandonó a su mercado nacional, es decir, Japón transitó hacia un modelo de industrialización basándose en las destrezas, habilidades y capacidades industriales de su propia gente, que fue la encargada de producir en su propio territorio con capital extranjero obtenido del sinfín de acuerdos comerciales realizados con grandes potencias.

Continuando con la revisión de la economía de Japón, es importante hacer hincapié en la época de los setenta, la cual fue de gran relevancia para Japón debido a las estrategias utilizadas ya que es precisamente en esta época que una fuerte crisis azotaba a varios países asiáticos. Esta crisis induce a Japón a desplazar su producción industrial hacia centros de mayor capacidad competitiva para los procesos de producción.¹²

Para el desplazamiento necesario de la producción Japón apuesta a tres estrategias básicas: el comercio, la transferencia de tecnología e inversiones directas, tres estrategias que no hubieran sido posibles llevar a cabo sin la integración y cooperación comercial que es justamente la base de las relaciones comerciales que se quieren lograr en un futuro entre Ecuador y Japón.¹³

Por transferencia de tecnología nos referimos al hecho de que, en épocas anteriores países subdesarrollados del continente asiático y productores de materia prima, vendían las mismas a Japón para que éste país con su industria desarrollada gracias a

¹¹ ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación económica entre el Japón y Ecuador”. 2000, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%b1o.pdf>

¹² ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación económica entre el Japón y Ecuador”. 2000, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%b1o.pdf>

¹³ Ibidem

la inversión de capital extranjero, las convierta en productos elaborados y las devuelva a los países productores; con la transferencia de tecnología, y la integración Japón buscó asociarse con estos países, aquí vendría otra interrogante: ¿ Por qué un país desarrollado como Japón buscaría una asociación con países productores de materia prima, sin industria y por lo tanto con economías inestables?

La respuesta a esta interrogante es la siguiente, la mayoría de países subdesarrollados productores de materia prima se caracterizan también por tener altos niveles de mano de obra, que Japón aprovecharía con el objetivo de obtener mano de obra especializada y sobre todo barata de la cual carece esta país. A cambio, Japón ofrecería a estos países de menor economía tecnología, incentivos para la inversión y por lo tanto un escape para las economías estancadas de países subdesarrollados tales como Taiwan, Hong Kong, Korea y Singapur.

La integración realizada por Japón y el resto de países asiáticos nos mostró ya en esta época los beneficios de la misma, ya que en el espacio de no más de diez años éstos mismos países que dependían de la ayuda económica del Japón, crecieron mostrando un acelerado desarrollo y pasan a formar a los llamados: “Tigres del Asia” que a su vez crean integraciones con países a nivel mundial y de esta manera se origina una ola expansiva de crecimiento industrial que incluyen a la región de América Latina e inclusive nuestro país Ecuador.

A partir de estos aspectos podría decirse que la economía japonesa se basa en los siguientes supuestos:

-Economías de libre mercado.

-Comercio exterior y la integración al comercio mundial.

-Apertura a la inversión y el intercambio.

-Énfasis en la educación y la infraestructura.

-Liberación de comercio que supone eliminación de trabas internas y externas.¹⁴

¹⁴ ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación económica entre el Japón y Ecuador”. 2000, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%b1o.pdf>

Con facilidad se puede observar claramente que las oportunidades comerciales en una economía de estos rasgos es factible, ya que no presenta obstáculo alguno frente a la integración, lo que supone una oportunidad para un país como el Ecuador que se encuentra dentro del grupo de los países productores de materia prima pero con una industria escasa.

Podemos resumir la economía de Japón en los siguientes conceptos:

Cooperación económica: que se refiere al uso de capacidad competitiva de cada país, más no a la ayuda de países desarrollados a países subdesarrollados como se lo manejaba anteriormente.

Aproximaciones sucesivas: representa la diversidad de cada país para crear un espacio interconectado de tolerancia y respeto para perfeccionar la integración.

Regionalismo abierto: basado en el principio de “no discriminación y plena apertura de mercados”¹⁵.

Antes de dar paso a las estadísticas y cifras económicas se deben tener en cuenta dos aspectos para la comprensión del análisis económico: hoy en día Japón tienen una de las economías más avanzadas del mundo, sin embargo, Japón presenta también la deuda pública más grande del mundo por encima del 225% del PIB; por otra parte y antes de dar a conocer las principales estadísticas de la economía japonesa se debe mencionar el terremoto del 2011 y el tsunami debido a que los mismos marcaron un hito en la economía japonesa y la desestabilizaron por un total de 310 billones en daños, y razón por la cual el Banco de Japón ha debido inyectar 325.000.000 millones de yenes para estabilizar su mercado financiero.¹⁶

Sectores de la industria:

La economía de Japón estuvo estancada durante más de dos décadas como lo hemos mencionado anteriormente, sin embargo, la industria japonesa sigue siendo una de

¹⁵ ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación económica entre el Japón y Ecuador”. 2000, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%b1o.pdf>

¹⁶ SACHS Jeffrey. Profesor de Economía d la Universidad de Columbia. JapanEconomicStructure. 2010, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.economywatch.com/world_economy/japan/structure-of-economy.html

las más innovadoras del mundo en cuanto a la fabricación de autos, y electrónica, industrias de las cuales Japón es líder mundial en producción.

Es por este antecedente que el principal sector de la economía en Japón es la industria que en el año del 2010 produjo el 23 % del PIB del Japón, estas industrias están repartidas de la siguiente manera:¹⁷

-Vehículos motorizados (Segundo lugar de producción de vehículos en el mundo detrás de China). La producción de Japón es tan importante debido a que sus compañías dedicadas a la producción de este bien son las más avanzadas en cuanto a tecnología en el mundo.

Podemos citar entonces algunas de las empresas productores de vehículos japonesas reconocidas a nivel mundial como es el caso de Toyota, Renault, Honda, Suzuki Mazda, Mitsubishi.¹⁸

-Equipos electrónicos: Japón es también el más grande fabricante de productos electrónicos en todo el mundo, dispone de compañías tales como Sony, Casio, Panasonic, Canon, Yamaha que han ostentado su gran calidad que el rasgo característico de la mayoría de productos japoneses.

-Servicios: es un sector importante de la economía debido a que contribuye al 75,9% del PIB según estadísticas recogidas en el año de 2010; los servicios incluyen la banca, comercio transporte y telecomunicaciones.

-Agricultura: la contribución de la agricultura en la economía requiere una mención especial debido a que es el sector en el mayormente podría el Ecuador iniciar su intercambio comercial con Japón ya que el Ecuador es un país productor por excelencia de productos primarios o agrícolas.

La agricultura en Japón está escasamente desarrollada por lo que su aporte a la economía es pequeño en comparación con la industria; es así, que en el año de 2010 la agricultura representó únicamente el 1,1% del PIB.

¹⁷OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. "Guía Comercial de Japón", (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

¹⁸OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. "Guía Comercial de Japón", (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

La agricultura en Japón es subsidiada, sólo el 15% de la tierra es cultivable y a pesar de representar la agricultura un pequeño sector de la economía, Japón es autosuficiente en la producción de arroz y pescado sector en el cual alcanza el 15% de las capturas mundiales; sin embargo, depende en un alto porcentaje de la importación de alimentos como el trigo, maíz, entre otros de los cuales importa un total del 60% de otros países y un 100% de carne.¹⁹

Es de especial importancia mencionar que hasta el momento la mayoría de productos agrícolas que importa de Japón lo hace directamente desde los Estados Unidos que se ha convertido en su tercer mercado para las importaciones.

En este punto será entonces que el Ecuador deberá tomar cartas en el asunto y convertirse en uno de los mercados para las importaciones de productos agrícolas, entendiéndose que si Japón importa productos de esta índole de un país industrializado como Estados Unidos un país especializado en la producción de productos agrícolas, la oportunidad comercial para el Ecuador es sumamente alta debido a la diversidad de producción agrícola.

En suma, Japón gracias a sus industrias tiene la mayor tasa de crecimiento industrial y es la octava economía en el mundo para el 2010, además de formar parte del G20 (países más ricos del mundo).

Podemos entonces dar un vistazo a la conformación del PIB en el año respectivo al 2011 de acuerdo a su aporte en la industria que incluye: vehículos y servicios dentro de los cuales están transporte, telecomunicaciones y comercio; y la agricultura.

Producto Interno Bruto (PIB): USD 4.31 billones, repartidos de la siguiente manera:

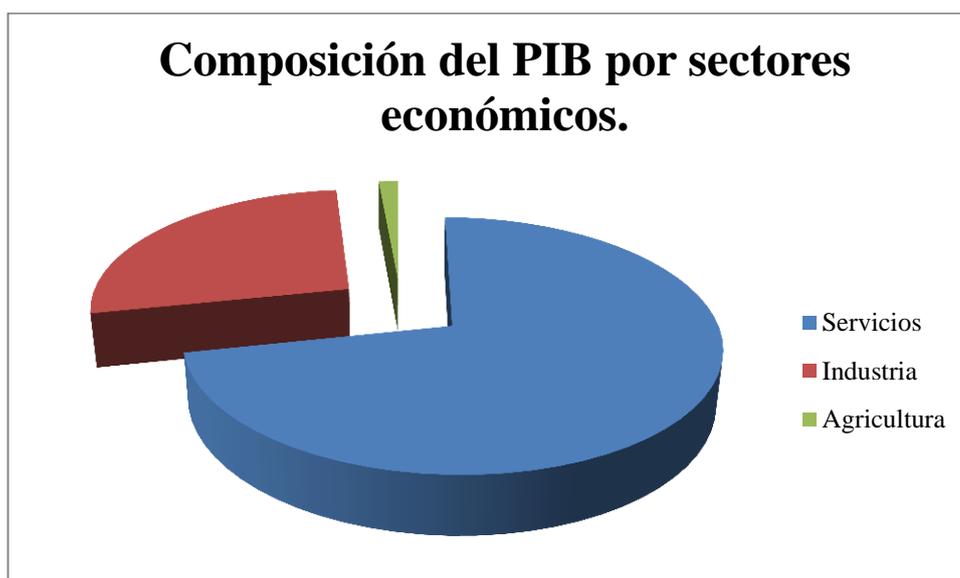
-Sector servicios supone el 71,7% del PIB.

-Los sectores primario y secundario tienen una influencia mucho menor en la economía, sobre todo el primero, siendo respectivamente un 1,4% y 26,9%(

¹⁹OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. "Guía Comercial de Japón", (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

incluyendo industrias extractivas, construcción y electricidad y agua) del PIB japonés.²⁰

Gráfico 2: Composición del PIB de Japón por sectores económicos. 2011



Sectores Económicos	Porcentaje
Servicios	71,7
Industria	26,9
Agricultura	1,4

Fuente: Oficina comercial del Ecuador en Japón. Pro Ecuador.

Fecha de consulta: 21 de mayo del 2012

Realizado por: Hermida Jaramillo Daniela

A partir de este cuadro podemos observar que el PIB está compuesto mayoritariamente por los servicios, mientras que la agricultura es casi inexistente lo que nos muestra la oportunidad comercial para el Ecuador.

Por último, es necesario hacer una referencia al comercio exterior manejado en Japón, que es de suma importancia para el cumplimiento del objetivo de este trabajo.

²⁰International Monetary Found. Ingresado el 20 de julio del 2012. Estructura económica de Japón. Oficinas Comerciales de Tokio.

Japón mantiene una buena relación comercial frente a Estados Unidos y la Unión Europea, y de manera muy escasa se menciona una relación comercial con América Latina.

Así se ha manejado el comercio en Japón durante el período 2006-2010:

Tabla 1: Exportaciones- Importaciones de Japón hasta el 2011 en miles de millones de dólares americanos.

Año	Exportaciones	Importaciones
2006	550.500	451.100
2007	678.000	573.000
2008	746.500	708.300
2009	516.300	490.600
2010	735.800	636.800
2011	800,800	854.626

Fuente: <https://www.trademap.com> Actualización febrero de 2010

Fecha de Consulta: 20 de mayo del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

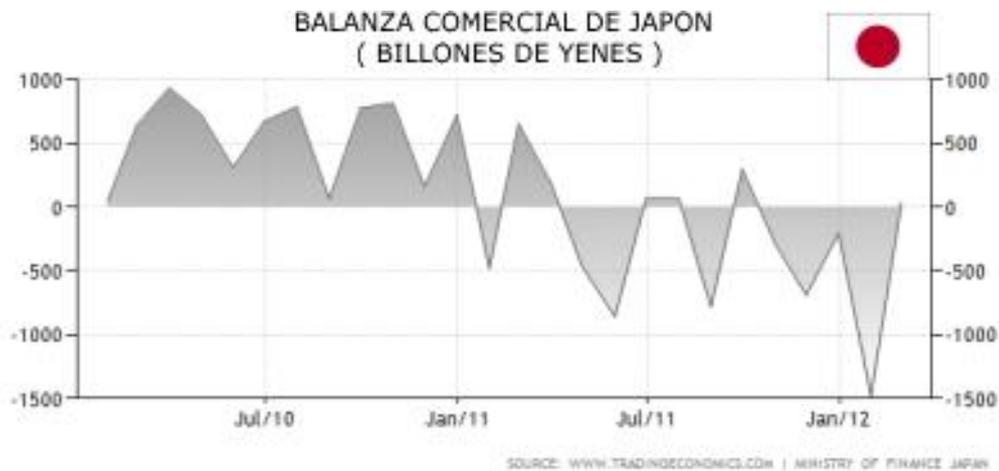
De acuerdo con Trademap 2010 Japón ocupa el puesto número 5 en exportaciones mundiales con un total de 735,8 miles de millones de dólares americanos para el 2010 teniendo como mejores clientes comerciales a China (exporta un total del 18,8% del total de exportaciones, Estados Unidos (16,4%). Entre sus principales productos de transporte, vehículos, maquinarias, productos químicos.²¹

En cuanto a las importaciones, Japón ocupa también el quinto lugar en importaciones en el mundo, importa productos de China (22,2%), Estados Unidos (10,96%). Importa combustibles, productos alimenticios y materias primas.

A continuación podemos observar el comportamiento de la balanza comercial japonesa en el último periodo analizado correspondiente al 2011.

²¹INSTITUTO VALENCIANO DE EXPORTACIÓN. Informe Japón 2011. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: www.ivex.es/dms/estudios/...pais/JAPONWeb.../JAPONINFORME

Gráfico 3: Balanza Comercial de Japón 2011.



Fuente: Ministerio de Finanzas del Japón.

Fecha de Consulta: 21 de mayo del 2012.

Es de vital importancia el análisis de la balanza comercial del periodo expuesto en el gráfico anterior debido a que como podemos ver es la primera vez que Japón cierra su balanza comercial con números rojos; situación que es preocupante debido a que el Japón había presentado en un período de 31 años un superávit. Frente a esta situación hay dos factores que analizar, el primero hace referencia a los desastres naturales que Japón ha tenido que superar en los últimos tiempos y que tuvieron como consecuencia una crisis nuclear de grandes proporciones que a su vez incrementó el costo de las importaciones de crudo y gas que fueron necesarios para la producción de energía eléctrica, y debido a que Japón es un gran importador de crudo.

Por otro lado, la industria de manufacturas se vio duramente afectada por el terremoto dejando como saldo que en el año del desastre las exportaciones cayeran

en un 3,7% y las importaciones se incrementen en un 11,6 % lo que deja como resultado una balanza comercial negativa.²²

Por último es de especial importancia recalcar que este incremento de las importaciones está ligado a la compra de crudo como se mencionó anteriormente, pero también a la importación de productos del sector agrícola se incrementó en un significativo 15%.²³

1.3 MANEJO DE LA POLÍTICA INTERNACIONAL

Japón es un país con un sistema político basado en un gobierno democrático con una constitución que es una afirmación de renuncia a la guerra, la soberanía del pueblo, y el respeto a los derechos humanos. Su sistema de gobierno se maneja a través de una monarquía constitucional manejada por el Emperador quien no juega más que un papel decorativo ya que sus funciones se limitan a la participación en ceremonias religiosas o políticas. El Emperador tiene el deber de dejar a otra figura gubernamental para que el mismo realice la función de presidente de gobierno.²⁴

Este sistema democrático fue implantado en Japón después de la Segunda Guerra Mundial cuando adopta una constitución y pone como su objetivo principal el esforzarse por convertirse en una potencia económica mundial. La nueva constitución instauro nuevos principios de los cuales podemos resaltar que en épocas anteriores el Emperador era el eje de la política; sin embargo, con la creación de la nueva norma suprema o constitución de Japón el Emperador no tiene facultades en relación con las tareas del gobierno.

Es así, que las riendas del país las lleva el gobierno central que es el principal órgano del gobierno seguido de los gobiernos locales. A su vez, el gobierno central está

²²EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.embjapan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

²³INSTITUTO VALENCIANO DE EXPORTACIÓN. Informe Japón 2011. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: www.ivex.es/dms/estudios/...pais/JAPONWeb.../JAPONINFORME

²⁴EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.emb-japan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

compuesto de un parlamento bicameral llamado: la Dieta y la Cámara de Representantes.²⁵

La Dieta encarga la función ejecutiva a un gabinete de gobierno, es decir, que los japoneses no eligen a su presidente a través de votaciones sino que se lo nombra de entre los miembros de la Dieta que son elegidos por el pueblo y está conformado por dos cámaras, la Cámara de Representantes que es la Cámara baja y la Cámara de Consejeros que es la Cámara alta;²⁶ la Cámara de Representantes formada de 480 representantes elegidos por sufragio universal y ejercen el poder legislativo, y el poder Judicial ejercido por los Tribunales; hasta aquí la división de sus poderes no presenta ninguna característica distinta a la de países como el nuestro por ejemplo sin contar con la figura del Emperador, sin embargo, la diferencia está en la carga burocrática que hay en el gobierno, entendiendo por burocracia *a la influencia excesiva de los funcionarios en los asuntos públicos* de acuerdo a la Real Academia Española²⁷.

En Japón, los burócratas están en todas partes y son ellos los que ponen o no en práctica lo que promulga el gobierno, cosa que es muy curiosa ya que ellos mismos son los que diseñan reformas o leyes porque manejan casi todas las funciones del Estado japonés; y la pregunta es: ¿Por qué hacemos referencia a este grupo de la sociedad japonesa?, la respuesta es simple y es que es un grupo de tanto poderío en el medio japonés que es obligación de quien pretenda influir de una u otra manera en el mercado japonés, el mantener a este grupo contento en todos los ámbitos posibles, ya que inclusive muchas veces el gobierno termina su período y se retira pero este grupo de gran influencia continua ocupando sus cargos.²⁸

²⁵EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.emb-japan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

²⁶EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.emb-japan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

²⁷DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=burocracia

²⁸EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.emb-japan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

²⁸Ibidem

Ya sea obra de los burócratas o no, Japón es un país que en las últimas décadas ha crecido tanto económicamente que se ha convertido en una de las potencias mundiales; precisamente ha sido su modelo democrático, junto con la estabilidad política las que han afianzado el crecimiento de este país que ha servido de gran ejemplo para otros países asiáticos que pretenden continuar este arduo camino trazado por Japón.

El crecimiento de varios países asiáticos que han sido guiados en su construcción política y económica por Japón, ha alcanzado un nivel de estabilidad económica tan óptimo que han logrado desestabilizar de cierto modo el papel de Japón como el líder de la región, y han obligado al mismo ha replantear sus políticas con el objetivo principal de aprovechar en beneficio propio el auge de estos países.²⁹

Es curioso el hecho de que Japón siendo una potencia económica no ha logrado de la misma manera un liderazgo político. La razón para este fenómeno se debe básicamente a dos hechos de gran trascendencia: el primero enfocado en ciertos problemas de imagen y el segundo factor causado por la alianza con Estados Unidos desde la posguerra.

Por problemas de imagen me refiero en este análisis al hecho de que Japón es un país que depende mucho de la crítica internacional o de la opinión de la comunidad internacional; así por ejemplo, las atrocidades cometidas por soldados japoneses durante la Guerra del Pacífico son recuerdos que han quedado impregnados en la mente de los japoneses y de varios países de la comunidad internacional que se aprovechan de ciertos datos obtenidos en las épocas de guerras al momento de realizar negociaciones con el objetivo de obtener mejores resultados atentando en contra de la memoria japonesa y haciéndolos responsables por indemnizaciones de guerras o concesiones en las negociaciones.

Como Segundo factor mencionamos anteriormente a la alianza con Estados Unidos que se hizo en base a los deseos de Japón de reactivar su economía y occidentalizar su nación, y el deseo ferviente de Estados Unidos de obtener un liderazgo estratégico

²⁹ UNIVERSIDAD DE SALAMANCA. El Japón Contemporáneo. 2000. (ingresado el 23 de mayo del 2012). Disponible en : <http://www.florentinorodao.com/academico/aca98a.htm>

en la zona asiática. Esta alianza que se basó en el principio conocido con el nombre de “Yoshida” para referirse a lograr una recuperación económica siguiendo fielmente la política de Estados Unidos; tuvo tanto éxito económico para Japón que para el país nipón, no fue necesario convertirse en los protagonistas de sus propias políticas, además que las ansias de Estados Unidos por mostrar liderazgo y determinación encajaron perfectamente con el poco interés de los japoneses de aparecer como los propios gestores de su reactivación económica debido a su pasado de guerras y delitos cometidos por ejércitos japoneses.³⁰

A medida que la economía de Japón crece, la visión del gobierno cambia debido a la desconfianza generada por su principal amigo: Estados Unidos, confianza que se ha ido perdiendo debido a los deseos desmedidos de Estados Unidos por controlar la región y el miedo a perder y dejar en manos de Estados Unidos su riqueza económica. Es por esta razón que se decide activar ciertas iniciativas autónomas como los tratados multilaterales, una política exterior abierta y la diplomacia.

Esta integración pretendida por el Japón tiene hoy en día que sortear varios obstáculos tanto políticos, económicos como culturales ya que los vecinos de Japón con los que se pretende lograr la integración para así deslindar su fuerte lazo con los Estados Unidos son en su mayoría incompatibles, así por ejemplo, Rusia que están asiática como europea, los países árabes que tienen una identidad cultural muy distinta, vuelven al progreso de integración y al liderazgo de Japón muy dificultoso.

Podemos decir entonces que las dificultades de Japón para encontrar un marco por medio del cual ejercer un liderazgo político son grandes pero por esta misma razón es necesario realzar la importancia de sus iniciativas para impulsar organismos multilaterales y de crear una tercera vía para permitir una cooperación más estrecha entre occidente y Asia liderada por Japón.

³⁰ UNIVERSIDAD DE SALAMANCA. El Japón Contemporáneo. 2000. (ingresado el 23 de mayo del 2012). Disponible en : <http://www.florentinorodao.com/academico/aca98a.htm>

1.4 ANÁLISIS DE LA SOCIEDAD Y DEL CONSUMIDOR JAPONÉS

1.4.1 Sociedad, mercado y consumidor

No cabe duda de que Japón es un país diferente, durante varios siglos su relación con el mundo se ha dado a través de unos pocos países de la región además de que su insularidad ha favorecido a su aislamiento cultural y ha forjado a crear una realidad socioeconómica muy peculiar.

Además de su orgullo nacional, es importante recalcar que Japón es un país cada vez más occidentalizado y por lo tanto, si hacemos referencia al objetivo mismo del presente trabajo que es buscar nuevas oportunidades comerciales entre Ecuador y Japón, podemos decir que cualquier productor que pueda ofrecer algo de forma competitiva puede tener acceso al mercado japonés aunque deba sortear ciertas dificultades.

La sociedad japonesa es homogénea, es decir, un solo país, una sola raza, cultura idioma e historia, lo que se traduce en un mercado en el que sus habitantes tienen un poder adquisitivo similar por lo que al vender al mercado japonés se puede apuntar a un mercado grande con características parecidas de sus consumidores.

Japón se encuentra entre una de las sociedades más desarrolladas con una población que posee un nivel educativo muy alto, lo que puede ser comprobado al mirar sus índices de analfabetismo que son muy bajos (1% en población con 15 años de edad o menos).³¹

El principal reto de esta sociedad japonesa es compatibilizar la influencia occidental con sus tradiciones milenarias, sin desmerecer lo importante que ha sido la influencia occidental que conjuntamente con la disciplina, e ingenio han logrado convertir a Japón en la tercera economía mundial ya que en las últimas cinco décadas Japón ha pasado de ser una economía tradicional a convertirse en una economía moderna. A pesar de su limitada extensión territorial y del hecho de ser un país pobre en recursos

³¹OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. "Guía Comercial de Japón", (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

naturales a logrado alcanzar un PIB que está por detrás únicamente de Estados Unidos y la Unión Europea.

Dentro del término cultura milenaria al que me referí anteriormente, hago referencia a una sociedad en la cual si bien se mantienen muchas de sus costumbres, se ha construido una sociedad caracterizada por personas jóvenes solas, matrimonios con doble ingreso y sin niños, características que nos obligan a analizar un mercado japonés en el que debe crearse o entregarse un producto apropiado para este nuevo segmento de consumidores.

1.4.2 Normas de protocolo previas a la negociación

Después de analizar en cortas líneas al mercado japonés y su sociedad de influencia norteamericana, daré a conocer unas cuantas normas de protocolo necesarias para llegar a ese tan ansiado mercado de consumidores japoneses. Pongo énfasis en estas normas de protocolo porque en Japón cualquier negociación pasa primero por una relación de amistad o de colegas que se forja y se construye fuera de las empresas, en el seno de los hogares que es el lugar de relax preferido por los negociadores japoneses; como normas de protocolo dentro de esta sociedad podemos citar el acto del diálogo o la conversación que de acuerdo a los objetivos del presente trabajo nos interesa. Al momento de conversar se debe evitar hablar de uno mismo debido a que debemos tener en cuenta que los japoneses dan una mayor importancia al grupo que al individuo; los temas que deben ser evitados son todo lo referente a la Segunda Guerra Mundial y lo que concierne a problemas o quiebra del sector financiero, esto debido a los acontecimientos por los que Japón ha tenido que pasar para hoy en día ser una potencia mundial.

Al contrario, será bienvenido cualquier tema referente a la cultura milenaria del Japón, el arte y las costumbres del país.

Por otro lado, al momento de la cena, si es una cena de negocios, se recomienda acudir a bar-karaoke, al momento de llegar es recomendable permitir que ellos inviten primero. La comida que se servirá consiste en varios platos que deben

probarse de uno en uno, alternando sopa con arroz que son acompañantes durante toda la comida y por lo tanto no deben ser terminados hasta que se sirvan los otros platos. Mientras se cena se hacen muchos brindis, a los cuales se debe corresponder con otro brindis, cuando se bebe alcohol se debe servir a los otros y esperar a que le sirvan a usted.

Ser invitado a una casa japonesa es un honor es por esto que es necesario quitarse los zapatos al entrar a la casa y colocarse unas zapatillas; es importante también tener en cuenta en el caso de ser invitados que se recomiendan usar trajes oscuros, camisas blancas y todo tipo de prenda con pocos dibujos, es decir nada llamativas.

Estas normas de protocolo no pueden ser pasadas por alto si el objetivo es encajar en este tipo de culturas llamadas o conocidas como “culturas de alto contexto” que se refiere a aquellas en las cuales la información se maneja en forma vaga y poco precisa; las actitudes y circunstancias en las que se realiza son más importantes que las propias expresiones. La comunicación está centrada en la persona y sus sentimientos.

Además en esta cultura, tiene lo que se conoce con el nombre de “distancia de poder” para referirse al hecho de que los miembros de una organización aceptan el hecho de que existen otros miembros con más poder y por lo tanto se someten a ellos en mayor o menor grado, de una u otra forma existe una gran organización y disciplina como valores base que conjugados con la fuerte participación del Estado, la cooperación entre el Estado y las empresas, una política comercial agresiva, autodisciplina en el trabajo, y el uso de tecnología de punta han dado lugar al “milagro japonés”.³²

Es de suma importancia hacer referencia a la tecnología con el propósito de comprender esta compleja sociedad japonesa debido a que es el punto base para el desarrollo de Japón. Las empresas japonesas conceden gran importancia a la investigación y a la producción de nuevas tecnologías, ya que Japón no sólo exporta innovaciones técnicas sino que está a la vanguardia de su aplicación industrial; el empleo de estas tecnologías ha permitido el aumento de la automatización y el

³² PELLINI Claudio Editorial SEDNA. Japón un país muy poblado y urbanizado. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.portalplanetasedna.com.ar/paises_menu2.htm

control informático del proceso de producción en las empresas símbolo del éxito japonés como Sony, Toshiba o Hitachi.³³

Las empresas descritas anteriormente nos muestran el ejemplo de hasta donde ha llegado el proceso de innovación y calidad de esta sociedad y que parámetros debemos tener cuenta en caso de planificar una negociación con Japón, si el caso sería ese, se debe tener en cuenta el factor tecnología, vanguardia y alta calidad para comenzar además de las citas de convivencia citadas en párrafos anteriores.

1.5 ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN BASADAS EN LOS VALORES CULTURALES

Antes de comenzar a analizar la cultura japonesa y su influencia al momento de hacer negocios debemos recordar que “todos somos producto de nuestra cultura”.

Ante la marcada difusión que la temática de la negociación internacional ha alcanzado en la cual es aceptado el hecho de que un conocimiento profundo acerca de los aspectos culturales de los países con los que pretendemos comerciar o profundizar relaciones lograrán el éxito o fracaso en futuras negociaciones, es de suma importancia tener presente los comportamientos y hábitos así como también la escala de valores que definen a ciertas culturas ya que esto repercutirá directamente en los negocios. Hoy en día sabemos que excelentes productos pueden carecer de acogida en los mercados simplemente por un total desconocimiento cultural y una deficiente actitud negociadora.

Por lo tanto el estudio de la parte cultural se lo realiza con el único objetivo de destacar y difundir los principales aspectos a tener en cuenta para el manejo de la negociación que vaya de la mano con el bagaje cultural, este conocimiento se convertirá en nuestro interlocutor y optimizará de esta manera la comunicación.

El término cultura se refiere a cultivar los conocimientos humanos y ejercitar las facultades intelectuales, o podemos también entenderlo como la manera como las

³³PELLINI Claudio Editorial SEDNA. Japón un país muy poblado y urbanizado.(Ingresado el 28 de mayo del 2012). Disponible en:http://portalplanetasedna.com.ar/paises_menu2.htm

personas actúan y piensan acerca de si mismas de los demás y del mundo pasando por alto la diferencia que hay en el interior de las mismas por diferencias de edad, clase, sexo.³⁴

En Japón todo gira en torno al honor, la obligación y el deber, su gente es multifacética debido a la mezcla que tienen entre muchas cosas antiguas y la influencia occidental por la cual los japoneses han mostrado mucha curiosidad de explorarla; además, como se ha expresado ya anteriormente los japoneses son una cultura homogénea debido a que su población ha vivido durante siglos bajo el mando de gobiernos centralizados que regularon sus vidas. Otro rasgo importante es la conocida como “japonización” que se refiere al hecho de que los japoneses han transformado elementos extranjeros en algo propio; otro rasgo característico es su pragmatismo es decir, que ponen énfasis a realidades específicas más no a realidades universales. No podemos descuidar dentro de la cultura a la religión que es el Budismo que maneja ciertos aspectos importantes de sus vidas.

Una vez enumerados ciertos rasgos característicos de su cultura, es preciso analizar cuál es el grado de influencia de los mismos o la repercusión que tienen al momento de negociar, sin olvidar antes que dentro de la sociedad japonesa es posible valerse de ciertas herramientas para lograr una mejor adaptación y comprensión de la misma, estas herramientas son la gestualidad, la entonación, que serán grandes aliados para entablar una comunicación óptima; es decir, este estudio implica fijarse como meta obtener el respeto del otro y una profunda consideración por sus valores, costumbres que por más disparatadas que nos parezcan desde nuestra óptica, pueden ser de gran trascendencia para la contraparte.

Negociación basada en aspectos culturales y normas de protocolo.- El primer requisito para crear un ambiente óptimo para la negociación en Japón sin importar quien sea su contraparte es conocer la idiosincrasia en Japón es decir sus costumbres, su forma de negociar, es por esto que se requiere de infinita paciencia y confianza que es la base de sus relaciones comerciales.

³⁴ GLOBAL MARKETING STRATEGIES. Asia Pacífico. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Pág 11.

Un rasgo importante de los japoneses como cultura homogénea es la exigencia en cuanto a calidad se refiere, para ellos la calidad significa cumplir con plazos de entrega, responder a las peticiones del importador, y sobre todo mantener contacto con mucha frecuencia, de no cumplirse estas características al momento en el que el producto o servicio ingresa al Japón, la reputación de la empresa participante está en peligro de ser considerada deficiente y por lo tanto no apta para negociar en otra ocasión.

El segundo aspecto a considerar es la relación personal, el contacto mismo. Varios estudios han demostrado resultados negativos en negociaciones de empresas latinoamericanas con japonesas debido al uso de estrategias basadas en la utilización de correos electrónicos o fax, que en la cultura japonesa son considerados como medios impersonales. La opción es, sobre todo si lo que se va a negociar es de un importante volumen, conseguir un contacto cara a cara a través de una tercera persona que podría ser la embajada del país en cuestión o si se tuvo más suerte una reunión con la persona involucrada directamente para así comenzar a afianzar una amistad para luego continuar con la negociación.

En medio de todo este proceso, es importante hacer hincapié en los valores antes de analizar más rasgos de su cultura. Fácilmente podemos resumir a esta cultura con la palabra respeto, por respeto me refiero a sus costumbres, creencias, valores y demás, así por ejemplo, no podríamos concertar una negociación eficaz si descuidamos la vestimenta y no respetamos sus gustos, ya que al haber estudiado a esta cultura sabemos de buena fuente que los japoneses son sobrios en sus elecciones, no comparten las extravagancias, por lo que una buena opción sería vestir colores oscuros, no usar joyas llamativas ni de mucho valor.

Además, por respeto me refiero a todos los aspectos que componen la cultura, y me referiré sobre todo al tiempo como elemento esencial en la vida de un japonés; la puntualidad es la principal muestra de respeto hacia un japonés, no es posible llegar por lo tanto tarde a una cita, hacerlo dañará la imagen de la empresa para siempre.

Se recomienda entonces llegar a las citas con cinco minutos de antelación ya que este gesto demuestra la seriedad de la empresa.

Para entender a la cultura japonesa es necesario revisar de que está compuesta la misma en cuanto a valores se refiere, si bien ya nombramos como punto primordial al respeto en líneas anteriores, existen otros aspectos importantes que los define como personas y profesionales que son los siguientes:

Los japoneses manejan una cultura en donde el trabajo, y la responsabilidad juega un papel importante, es por esto que no sería raro encontrar un japonés que continúe su trabajo después de horas laborables, y que inclusive utilice sus vacaciones para adelantar trabajo acumulado, es decir, un japonés tiene pocas horas de descanso, por lo que se deduce fácilmente que un japonés tiene una alta valoración del trabajo y poca de la diversión y el descanso que provienen de su ética confuciana.

Un japonés tiene una gran compulsión por cumplir con sus deberes en asuntos sociales y profesionales.

El japonés es serio y trabaja con un horizonte a largo plazo.

Es conservador, pero muy fuerte al momento de negociar, en la negociación se toma todo su tiempo para tomar una decisión.

A partir de los valores mencionados y de haber analizado los principales rasgos de su cultura, daremos paso al proceso mismo de la negociación.

Para comenzar el saludo. La forma tradicional de saludo manejada en Japón continúa siendo la reverencia, costumbre no arraigada en nuestra sociedad latinoamericana, razón por la que resultará difícil realizarla, sin embargo, se recomienda observar que es lo que hace la contraparte japonesa y repetir sus gestos.

La tarjeta de presentación es una costumbre muy importante en Japón, después de realizar el saludo será necesario que el negociante latinoamericano lleve consigo su

tarjeta de presentación debido a que si no la entrega da la impresión de que como negociante no está dispuesto a asumir un compromiso duradero, impresión que inmediatamente causará desconfianza. Las tarjetas de presentación se entregan de pie y al momento de recibirlas es necesario sostenerlas con las dos manos y examinarlas durante algunos minutos ya que esta acción denota gran interés. Es importante recordar que una vez recibidas las tarjetas de presentación, no se debe doblarlas o jugar con ellas durante la ronda de negociación.

Por otro lado, al comenzar la negociación es sumamente importante excusarse por el hecho de no hablar japonés (en el caso de que el negociante no lo haga) haciendo comentarios acerca de lo difícil que es para usted el idioma pero el gran interés que tienen por aprenderlo. Una recomendación importante dentro de este punto es conseguir un traductor.

Otra norma general es la referente a los obsequios, en este punto se recomienda traer pequeños obsequios para sus contactos japoneses, entre los cuales pueden estar bolígrafos, encendedores, agendas con el logo de su empresa, acción que hará que su contraparte japonesa vea en este detalle que usted no sólo pretende establecer relaciones comerciales con ellos sino que también tiene la intención de entablar relaciones cordiales. Al momento de dar o recibir regalos no los abra en presencia de la persona que los ofrece.³⁵

En cada reunión sólo se discuten los asuntos que se han acordado en la agenda establecida con anterioridad, no existe la improvisación ni flexibilidad en los temas a tratar, hay que recordar que el japonés es organizado y por lo tanto sigue un patrón de conducta para cada acción que realiza.

En cuanto al material escrito que se va a utilizar para las presentaciones en la ronda de negociación, ya sea esta diapositivas, catálogos, folletos, debe estar impecable en cuanto a su contenido y ortografía, recordando que el mismo debe estar traducido al japonés, y en el caso de que no se haya logrado traducirlo al japonés por lo menos al inglés. Dentro de este punto es oportuno recomendar que una buena estrategia es

³⁵GLOBAL MARKETING STRATEGIES. Asia Pacífico. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Pág 12.

llevar una copia para cada miembro del equipo negociador japonés, ésta acción le ayudará a agilizar el proceso de toma de decisiones que en el caso de una contraparte japonesa en el momento de la negociación que más tiempo lleva concluirlo.

Las presentaciones que se vayan a realizar deben ser generosas en cuanto a la información de datos, cifras, es decir, deben tener todo detalle incluido, con el objetivo de evitar muchas preguntas u observaciones por parte de su contraparte, que en caso de haber errores los detectará inmediatamente.

Una vez llevada a cabo la presentación se da paso a las observaciones por parte de los japoneses, en la cual se debe ser muy cuidadoso con el hecho de no interrumpir sus intervenciones y atender a los mismos con paciencia hasta que terminen.

En el caso de que la reacción de la contraparte japonesa no resulte muy favorable a simple vista, una buena opción es parar con la ronda de negocios y continuar una reunión en un restaurant o algún lugar que relaje a ambas partes, esta opción es recomendable debido al lema de los japoneses que dice “primero se hacen amigos, luego se hacen negocios”, con la cual se logrará un conocimiento más profundo de la persona no en el ámbito profesional sino personal que contribuirá al mismo tiempo a la realización de una negociación óptima.

Un aspecto relevante durante la negociación y que es necesario conocerlo aunque sea en un bajo porcentaje es el lenguaje, debido a que muchas veces lo que nosotros entendemos no tiene el mismo significado para ellos. A sí por ejemplo, un sí solamente quiere decir que se escucha y se entiende la respuesta, más no significa aceptación a la propuesta de negocios.³⁶

Por otro lado, los japoneses nunca dicen no, sino que dan a entender por medio de explicaciones que algo no es posible. Las preguntas deben ser siempre abiertas para evitar que contesten con monosílabos; la contraparte no debe asustarse si un japonés se queda en silencio, esta técnica se repetirá muchas veces durante la negociación, no

³⁶GLOBAL MARKETING STRATEGIES. Asia Pacífico. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Pág 13.

para expresar una negativa sino más bien es su momento de reflexión que debe ser respetado.

Al momento de tomar las decisiones finales, los japoneses utilizan una conocida técnica conocida con el nombre de “Ringi” que significa que la toma de decisiones se realizará en consenso, es decir, discutido por todos los implicados en el proyecto para crear así un espíritu de grupo. El responsable máximo de la toma de decisiones no se pronunciará en su respuesta hasta que todos los participantes se hallan puesto de acuerdo.

La jerarquía está relacionada con la edad, en la mayoría de ronda de negociaciones hay un miembro del equipo que debe tomar la iniciativa, por lo general debe ser una persona del mando intermedio que conozca muy bien el mercado y los competidores, por lo que es recomendable que previo a la negociación se inicie una relación de amistad con esta persona.

Es indispensable recordar que los japoneses busquen un acuerdo global más que la aprobación de asunto por asunto, además los objetivos serán planteados a largo plazo como mínimo cinco años.³⁷

Una vez terminada la negociación, y en el caso de que la misma haya resultado en una decisión positiva se debe tener cuidado con los problemas que puedan presentar en cuanto a las relaciones comerciales de los primeros pedidos, en el caso de que así sea se debe resolver el problema de manera rápida y efectiva, debido a que la fiabilidad es medida por los japoneses a través de la capacidad de la contraparte para resolver problemas.

Por último, es recomendable firmar un contrato con la contraparte japonesa para que todo sea realizado por la vía legal, aunque entre los japoneses es muy común que los acuerdos se cierren con un contrato verbal, en las negociaciones internacionales prefieren contratos escritos para evitar malos entendidos.

³⁷GLOBAL MARKETING STRATEGIES. Asia Pacífico. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Pág 13.

En el caso de disputas, los japoneses son culturalmente reacios a las mismas y prefieren discutir antes de solucionar sus problemas, por lo que el nivel de litigios en cortes son bajos.

Todos estos puntos analizados nos llevan a la conclusión de que la negociación intercultural implica un respeto del otro y una consideración por sus valores y sus costumbres de manera que se llegue a un consenso que satisfaga a ambas partes.

CAPÍTULO 2

Relaciones comerciales entre Ecuador y Japón.

2.1 Introducción:

Este capítulo pretende ser un patrón de búsqueda e identificación de las realidades en materia comercial entre Ecuador y Japón teniendo como base el estudio ya realizado acerca de la importancia de la influencia cultural, y del conocimiento de la sociedad japonesa y sus consumidores.

Al momento de analizar las relaciones comerciales realizadas por Japón y Ecuador respectivamente, será necesario analizar la relación entre las regiones a las que ambos pertenecen, esto es: Asia Pacífico y América Latina que por estar separadas por el gran océano Pacífico, que se convirtió, en la realidad geográfica que dio como resultado escasos contactos y muy pocos intercambios.

El comienzo de este análisis se remonta a la época de la Segunda Guerra Mundial, la cual una vez superada hizo que ambas regiones se dedicaran a rehacer sus estructuras económicas e infraestructura, motivo que dejó de lado los esfuerzos por establecer cualquier tipo de vínculo entre regiones que se encontraban al otro extremo del globo.

Es únicamente durante los años 80 cuando se inician tímidos intercambios gracias a la mejora de la tecnología y del transporte marítimo básicamente, intercambios que fueron introducidos por Japón con la intención de colocar sus productos en los mercados latinoamericanos, pero que lamentablemente no pudieron ser bien receptados por la región de América Latina que para ese entonces enfrentaba un proceso de democratización al que le seguían fuertes crisis económicas, lo que generó una gran desestabilización de la economía.³⁸

Durante los años 90, gracias al proceso de globalización que se manejaba ya en todas las regiones del mundo, se dio un impulso con la intención de vincular

³⁸ Chun Seun Lee. Embajador de Japón en Ecuador. "Relaciones entre Asia Pacífico y América Latina". Ingresado el 25 de julio del 2012.

comercialmente a ambas regiones; sin embargo, esta vez era la región de Asia Pacífico la que sufría una crisis que corresponde a los años 1997 y 1998 que se tradujeron en un freno al incremento de las relaciones internacionales.³⁹

Como observamos en esta corta reseña la relación comercial entre ambas regiones ha presentado varios obstáculos que superar y que no han hecho fácil la vinculación a pesar de que ambas regiones tienen un enorme potencial de crecimiento y diversidad para explotar, así por ejemplo, según informes de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), y el Banco Asiático de Desarrollo de la zona de Asia Pacífico, la región de Asia Pacífico presenta durante el período 2010-2011 un crecimiento de 6,6%, mientras que la región de América Latina presenta un crecimiento de 4,3%.⁴⁰

Estando Ecuador dentro de América Latina, y Japón dentro de la región de Asia Pacífico, es necesario hacer referencia a las organizaciones internacionales que de cierta manera permite un vínculo comercial, sino es directo entre ambos países, si lo es entre ambas regiones. Los países de América Latina, así como los de Asia Pacífico pertenecen a la OMC (Organización Mundial del Comercio), lo que ha permitido facilitar en los últimos años los flujos económicos.⁴¹

Es gracias a este tipo de integraciones a nivel regional que se ha favorecido al aumento de exportaciones desde ambas regiones, así por ejemplo, en los años 80, en la que la integración no era una realidad visible, las cifras de exportación de Asia Pacífico hacia América Latina en conjunto no sobrepasaban los 35 mil millones de dólares, mientras que en la época inmediata a la integración las cifras pasaron a 55 mil millones en poco tiempo. A su vez, las exportaciones de América Latina con destino a Asia durante las mismas épocas analizadas en este párrafo pasaron de 18 mil millones de dólares a 36 mil millones de dólares, por lo que podemos identificar claramente que el intercambio desde la integración se ha duplicado.⁴²

³⁹CHUN SEUN LEE. Embajador de Japón en Ecuador. "Relaciones entre Asia Pacífico y América Latina". Ingresado el 25 de julio del 2012.

⁴⁰ Relaciones Comerciales Asia Pacífico- América Latina. Período 2010-2011. Ingresado el 25 de julio del 2012. Disponible en: www.eclac.org/estadisticas/

⁴¹Ibidem

⁴² Relaciones Comerciales Asia Pacífico- América Latina. Período 2010-2011. Ingresado el 25 de julio del 2012. Disponible en: www.eclac.org/estadisticas/

Es necesario, que se note que a pesar que desde la integración el volumen en los intercambios es mayor, en términos relativos estos aún mantienen un nivel bajo teniendo en cuenta la oferta exportable de ambas regiones.

Para la integración creada entre ambas regiones existen desde hace algunos años varios mecanismos de diálogo y cooperación que vinculan tanto a actores gubernamentales como de la sociedad civil, entre los que se destacan:

El Concejo económico de la Cuenca del Pacífico: es un organismo no gubernamental con poca representación en América Latina: México, Perú, Chile, Ecuador y Colombia, que funciona como un foro con el objetivo de tratar asuntos de índole comercial.⁴³

Consejo económico de cooperación en el Pacífico: asociación conformada por destacadas personalidades del mundo de negocios, el gobierno, y el sector académico intelectual con el objetivo de promocionar el comercio, las finanzas y el progreso social, científico y tecnológico en la comunidad del Pacífico.⁴⁴

APEC Cooperación Económica Asia Pacífico: mecanismo a nivel gubernamental que funciona a través de cumbres entre los presidentes y jefes de Estado de todos los países miembros.⁴⁵

Como podemos notar, en este breve repaso sobre las instituciones de diálogo y cooperación existentes en el área, en todas ellas se nota la falta de participación de América Latina, que está representada sólo por cinco países. Esta situación planteó la necesidad de que Chile proponga la creación del *Foro de Cooperación América Latina -Asia del Este* que ha generado un impulso de mayor cooperación para un futuro, pero no ha mostrado los resultados que se requieren para una verdadera cooperación.

⁴³ Relaciones Comerciales Asia Pacífico-América Latina. Período 2012-2011. Ingresado el 25 de julio del 2012. Disponible en: www.eclac.org/estadisticas/

⁴⁴ Relaciones Comerciales Asia Pacífico- América Latina. Período 2010-2011. Ingresado el 25 de julio del 2012. Disponible en: www.eclac.org/estadisticas/

⁴⁵ Ibidem

Al no haber una relación comercial efectiva entre ambas regiones, de ninguna manera podríamos hablar de relación comercial directa entre Ecuador y Japón, por lo que es la base de este trabajo demostrar que existen oportunidades comerciales que deben ser explotadas, teniendo en cuenta que ambos países tienen mucho que ofrecer.

Como mencionamos en ocasiones anteriores los acuerdos que se han realizado entre Ecuador y Japón no son de tipo comercial sino más bien de cooperación y donación, así si nos remontamos a la historia podemos notar que Japón comenzó su cooperación e integración con países de América Latina por distintos motivos, no precisamente de tipo económico, sino más bien humanitario. En la década de los 70 Japón diversifica los sectores de ayuda en ámbitos de necesidades humanas básicas guiadas en dos aspectos fundamentales. El primero de ellos se basa en los aspectos morales y humanitarios debido a que tras varios análisis se ha demostrado que las personas que viven en países en vías de desarrollo o subdesarrollados necesitan una asistencia en mayor grado en cuanto a labores humanitarias que ayuden a frenar la pobreza, enfermedades, violencia, desempleo, hambre; es por estas razones que Japón como país desarrollado en cuanto a su tecnología e infraestructura no puede pasar por desapercibido este hecho y mostrarse indiferente ante esta realidad; he aquí la primera razón para la integración de Japón a América Latina.

El segundo aspecto tiene que ver con el reconocimiento de la interdependencia, que se rige a una filosofía japonesa que se basa en el principio de que “todos vivimos en una era de dependencia mutua”⁴⁶, es decir que los países desarrollados y subdesarrollados están íntimamente relacionados, ya que sin la estabilidad y progreso de los países subdesarrollados, los países desarrollados no podrán buscar su prosperidad. Es por esta razón que Japón creó como una de las muestras de cooperación internacional a la Asistencia Oficial Japonesa para el Desarrollo(AOD) que ha donado millones de dólares a varios países en el mundo; sin embargo, es de suma importancia hacer referencia a lo marginal que ha sido América Latina como receptora de esta ayuda de Japón debido principalmente a que los países de Latino

⁴⁶ ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación entre Ecuador y Japón.”2000. (Ingresado el 11 de junio del 2012). Disponible en: [http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise% c3% blo.pdf](http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%blo.pdf)

América mantienen una deuda externa en crecimiento, esta muestra de escasa cooperación con el Japón se extiende también a los procesos comerciales en los cuales América Latina y específicamente el Ecuador no muestran grandes procesos o avances que ayuden a estabilizar la economía ecuatoriana y sobre todo porque existen varios sectores aún no explotados como es el caso de los productos agrícolas.

Una vez revisada la historia entre ambos países, notamos la principal falencia, que se basa en que los mismos no tienen acuerdos de tipo comercial, sino su relación se basa en acuerdos de índole humanitaria en los que generalmente el Ecuador ha sido beneficiario en un 90%. (Ver Anexo 1).

2.2 ACUERDOS COMERCIALES

La política comercial de Japón está basada en un 90% en la apertura comercial, y esta apertura comercial realiza sus actividades a través de los conocidos Acuerdos de Asociación Estratégica (EPA), estos acuerdos comprenden reducción de aranceles y está formulados de tal manera que abarquen temas de propiedad intelectual que dentro del mercado japonés son de gran importancia debido a que son los japoneses los que han creado varias marcas de renombre internacional y de gran prestigio, situación que ha dado lugar a que las políticas de propiedad intelectual como las de derechos de autor estén muy bien reguladas y controlados en los procesos de transacciones comerciales.

Teniendo en cuenta que Japón es un país económicamente desarrollado y que pertenece a grupos como el G20, G8 y es miembro activo de la OMC (Organización Mundial del Comercio), además de que ha firmado numerosos Tratados de Libre Comercio (T.L.C) con países como México, Australia, India, Malasia, Singapur, Corea del Sur, y en representación de América del Sur con Chile⁴⁷, debemos estar consientes de que Ecuador como país subdesarrollado deberá ofrecer productos de gran renombre e innovación para lograr esa cooperación económica, ya que los países nombrados son países en vías de desarrollo con economías diversificadas e inclusive algunos de ellos pertenecientes a los ya nombrados durante el desarrollo de

⁴⁷CORPEI. Corporación de Exportaciones e Inversiones del Ecuador. Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón. Septiembre del 2011 (Ingresado el 15 de junio del 2012). Revista Académica “El Observatorio Iberoamericano de la Economía y Sociedad del Japón” Editorial Eumed de la Universidad de Málaga.

este trabajo como los “Tigres Asiáticos”, que son generalmente países con una economía en desarrollo y una industria en crecimiento que han logrado un avance importante justamente por haber logrado una cooperación con países como el Japón.

De acuerdo a esto, podemos ver claramente que el camino a seguir para el Ecuador no es fácil, pero tampoco imposible, es necesario entonces mostrar que somos un país con potencial, innovación y abierto a los cambios y a la apertura comercial como primer principio en nuestra economía.

La relación comercial entre Ecuador y Japón se ha realizado dentro de las siguientes características. Japón representa para el Ecuador actualmente el mercado más grande en Asia después de China, debido a que este país posee una población de aproximadamente 127 .000.000 de habitantes que se caracterizan por un elevado poder de compra que se ve representado en un promedio de USD 30.000 dólares al año, acompañado también de las grandes exigencias en cuanto a estándares de calidad.⁴⁸

Un dato de gran relevancia es el hecho de que Japón es uno de los mayores importadores de alimentos en el mundo; un dato curioso que resulta de una investigación realizada por el Centro de Desarrollo de Ocio del Japón revela que uno de los pasatiempos de los japoneses consiste en cenar fuera de su casa, lo que estimula la compra y por lo tanto el comercio de productos alimenticios importados desde diferentes países alrededor del mundo, entre los productos alimenticios mayormente importados están las hortalizas y frutas además de mariscos y todo tipo de pescados (lo que se presume como un mercado potencial muy grande para productos de la oferta exportable ecuatoriana).

Ecuador y Japón ha realizado un comercio bilateral desde 1960 que se caracterizó por proyectos de carácter económico (casi inexistente), cultural, y actualmente un comercio dedicado a las Pymes; así al firmar el acuerdo redactado anteriormente en el año de 2005, se dijo: “Los recursos que provienen del convenio de donación suscritos por Ecuador y Japón en agosto de 2005 financiarán los proyectos de las

⁴⁸CORPEI. Corporación de Exportaciones e Inversiones del Ecuador. Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón. Septiembre del 2011 (Ingresado el 15 de junio del 2012). Revista Académica “El Observatorio Iberoamericano de la Economía y Sociedad del Japón” Editorial Eumed de la Universidad de Málaga.

Pymes mediante créditos reembolsables y no reembolsables⁴⁹, razón por la que la relación comercial con este país oriental es de suma importancia para un país pequeño que tiene a su industria en vías de desarrollo y que ver crecer cada día a sus pequeñas y medianas empresas.

Es necesario recalcar que para el casi inexistente intercambio en términos económicos, la relación se realiza dentro del Sistema General de Preferencias (SGP) que se traducen en las preferencias otorgadas por Japón a Ecuador para ingresar productos ecuatorianos al mercado japonés libres de aranceles.

Dentro de este acuerdo, tras varias investigaciones se puede anotar que los resultados han sido bastante limitados ya que de un universo mayor a 200 partidas arancelarias y 16 capítulos que se incluyen dentro del SGP japonés, el Ecuador aprovecha el 3% de las preferencias otorgadas.⁵⁰

Para el análisis de este acuerdo es preciso tomar en cuenta que muchos de los productos que exporta el Ecuador al Japón son realizados por medio de un proceso de elaboración que no encaja dentro de los productos con preferencias arancelarias; por lo que claramente podemos visualizar que un cambio de procesamiento de los productos de la oferta exportable ecuatoriana podrían crear una mayor apertura en el mercado del Japón.

Para comprender mejor lo expuesto anteriormente citaremos un ejemplo: al Japón no se puede exportar frutas en estado natural por las restricciones sanitarias, pero si se adjunta un valor a través de por ejemplo un procesamiento para conservas, la oportunidad de ingresar al mercado japonés es grande.

Al comenzar este apartado hacíamos referencia al hecho de que Japón pertenece al convenio que promueve la cooperación internacional para países en vías de desarrollo llamado AOD, por este motivo y por considerarse Ecuador como un país en vías de desarrollo, ha aprovechado los beneficios de este convenio. Sin embargo, existen problemas que no han permitido al Ecuador beneficiarse en un 100% de los mismos. Así por ejemplo, la distancia y el bajo poder adquisitivo de América del Sur.

⁴⁹ Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

⁵⁰Ibidem

Podemos analizar como tema central el alto costo del transporte, para lo cual una solución de gran potencial la tenemos en Manta, ya que es el punto más saliente de América del Sur. Para esto sería importante organizarse internamente como país aprovechando el proyecto del corredor Manta- Manaos que permitiría una gran transferencia de buques, que al mismo tiempo de aumentar la capacidad de transporte, sería un gran incentivo y atractivo para empresas asiáticas. A pesar de esta oportunidad, veo necesario la creación y el establecimiento de rutas directas entre Ecuador y Asia para disminuir así el problema de los costos por transporte.

Para futuros acuerdos el Ecuador deberá colocar en el mercado la producción agroindustrial y agrícola, incluyendo también a la pesca, que son mercados en los cuales Japón está desabastecido o como ya hemos analizado presenta una agricultura casi inexistente; sin embargo, debemos recalcar que la exportación de estos productos en su estado natural actualmente se está desvalorizando, no por su contenido sino más bien por la cantidad de competidores que tienen una oferta exportable agradable a los ojos japoneses; entonces la solución está en crear productos que tengan un valor agregado.

Por otro lado, como he anotado anteriormente, el Ecuador es un país megadiverso, razón que me permite ver claramente que los convenios en materia de turismo deben continuar incentivándose. Resultados de varias investigaciones demuestran que centenares de nuevos turistas asiáticos se incorporarán en los años siguientes a diferentes destinos del mundo, está ahí entonces el trabajo para el Ecuador que teniendo la gran ventaja de su biodiversidad puede convertirse en un punto importante de destino turístico asiático para lo cual deberemos trabajar como país en cuanto a creación de infraestructura adecuada, servicios confiables, costos moderados y sobre todo en seguridad, que es un problema de nuestros últimos tiempos.

2.3 BALANZA COMERCIAL

A continuación se presenta un análisis de las exportaciones y las importaciones realizadas por el Ecuador hacia y desde Japón a lo largo de los últimos seis años en lo que respecta a las mismas que se encuentran representadas en montos de dinero expresados en millones de dólares. Se han realizado tablas y gráficos estadísticos, los

cuales cumplen con la finalidad de demostrar de una manera mucho más clara su evolución.

Tabla 2: Balanza Comercial Ecuador –Japón 2005-2011

(En miles de dólares americanos)

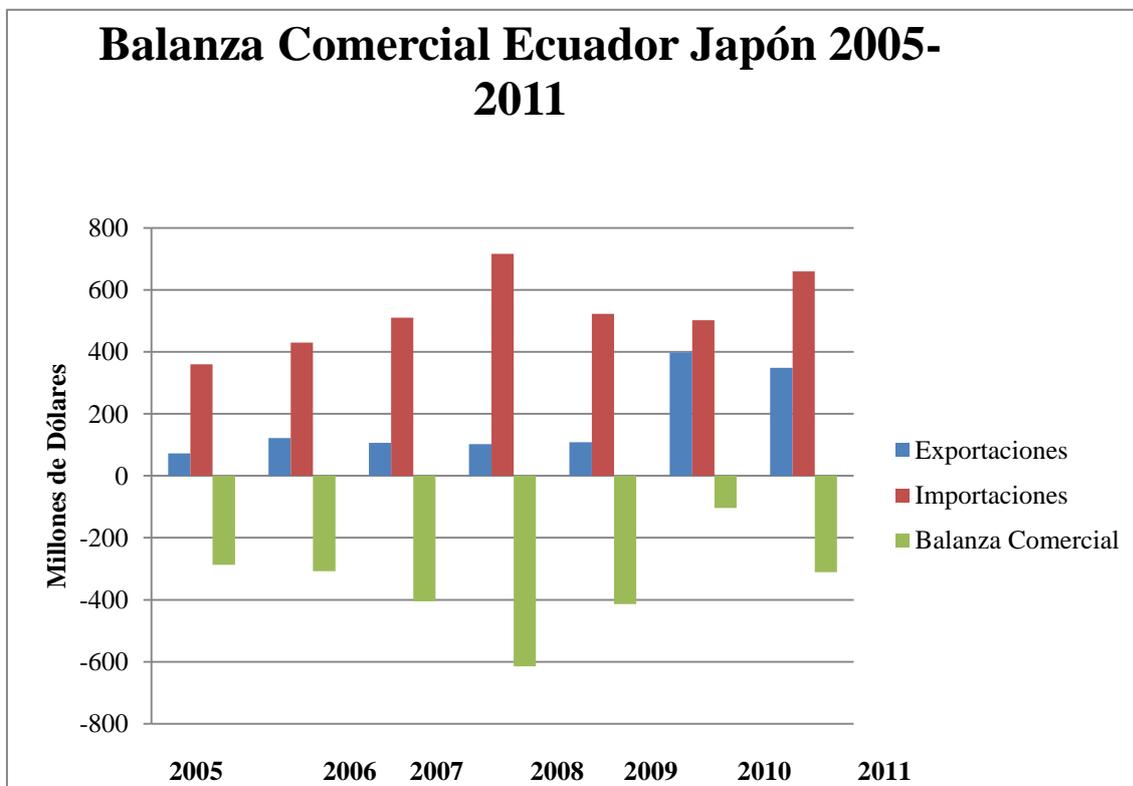
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	73,08	122,513	106,282	102,126	109,056	398,572	349
Importaciones	359,87	429,925	510,607	716,748	523,16	502,313	660
TOTAL	-286,79	-307,412	-404,104	-614,622	-414,104	-103,741	-311

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de consulta: 1 de agosto del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

Gráfico 4: Balanza Comercial Ecuador- Japón 2005-2011B. Comercial Ecuador- Japón (2005-2011) 1

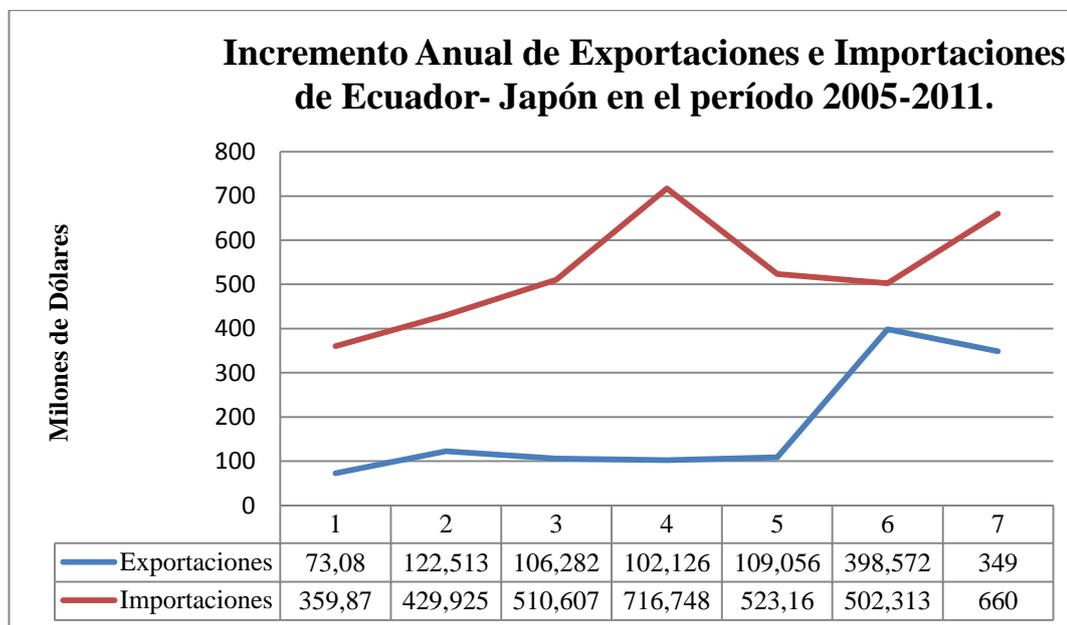


Fuente: BCE(Banco Central del Ecuador)

Fecha de consulta: 17 de junio del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

Gráfico 5: Incremento Anual de Exportaciones e Importaciones Ecuador- Japón en el período 2005-2011.



	1= 2005	2=2006	3=2007	4=2008	5=2009	6=2010	7=2011
Exportación	73,08	122,513	106,282	102,126	109,056	398,572	349
Importación	359,87	429,925	510,607	716,748	523,16	502,313	660

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de Consulta: 30 de julio del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela.

La tendencia que ha seguido la balanza comercial bilateral durante los últimos seis años ha sido bastante irregular. Como podemos observar en el cuadro anterior las exportaciones se han mantenido constantes; sin embargo, se observa una tendencia a la alza en el año 2010, mientras que las importaciones han tenido importantes variaciones dando como resultado un saldo igualmente variable pero sin llegar a ser positivo para el Ecuador.

El año 2008 resultó el menos productivo en cuanto al saldo de la balanza comercial que fue de USD-661,5 en millones de dólares, desbalance que existe debido fundamentalmente al incremento en la importación de vehículos.⁵¹

Las exportaciones ecuatorianas hacia este mercado han experimentado un crecimiento moderado desde el año 2005 hasta el 2009, pero el año 2010 se incrementaron con respecto al año 2009, pasando de USD\$ 109,2 millones a USD\$ 398,572 millones de dólares.

Por otro lado, las importaciones ecuatorianas desde Japón durante el año 2010 fueron de US\$ 502,313 millones, representando una disminución con respecto al año 2009, pero notamos en el gráfico que fue durante el año 2008 donde se compró con mayor fuerza llegando a US\$ 716,6 millones.

Las exportaciones ecuatorianas hacia Japón, han disminuido en el período enero – octubre 2011 en comparación con el mismo período del año anterior, teniendo como resultados en el año 2010 exportaciones por un valor de USD 398,572 millones de dólares y para el 2011: USD 349 millones de dólares como podemos observar en el gráfico número 5.

Se debe anotar que en el año de 2005 las exportaciones tienen una tendencia a la baja debido a que la exportación del producto principal de exportación del Ecuador: el banano reduce sus ventas; por el contrario, las importaciones aumentan en un porcentaje de 19,1%, lo que demuestra que desde esta época se importan cada vez más productos desde el Japón; es así que de 954 partidas que se importaban en años anteriores, en el 2005 se importan 1090.⁵²

En el año 2006 las exportaciones se incrementan con referencia al año 2005 debido a la exportación de aceite de crudo de petróleo que en este año vuelve a ubicarse en el mercado japonés, convirtiéndose en uno de los productos más exportados luego del banano y la harina de pescado. Las importaciones durante este año también se

⁵¹ Embajada de Japón en Ecuador. Relaciones comerciales entre Ecuador y Japón. (Ingresado el 17 de junio del 2012). Disponible en: http://www.ecuador-embassy.or.jp/s/ecuador/so_ecuador.html

⁵² Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. (Ingresado el 17 de junio del 2011). Disponible en: www.bce.fin.ec/

incrementaron importándose productos de tipo agrícola tales como bananas, cacao, frutas como el mango y el café.⁵³

En el año 2007 podemos observar en el gráfico que las exportaciones han decrecido con respecto al 2006, debido principalmente a la disminución en la exportación de banano en un 7,36% con respecto al año 2006 debido a que durante este año existe un incremento en el precio por kilo de 0.02 USD. Las importaciones han crecido con respecto al año 2006 debido a que el Ecuador en los últimos años ha desarrollado un mercado de consumidores que están cada vez más relacionados con la tecnología y la innovación, por lo tanto, la demanda en productos tecnológicos así como automóviles es cada vez mayor porque el mercado exige más; como el Ecuador no produce tecnología ni tiene su propia industria de autos, los importa de Japón haciendo que los rubros por importación desde el año 2006 crezcan.⁵⁴

En el año de 2008 existe un gran desbalance en la Balanza comercial en donde podemos observar que hay un gran déficit comercial y las importaciones aumentaron notablemente; sin embargo, podemos anotar que el déficit se da debido al alza de los precios en la importación de vehículos que el Ecuador importa en grandes porcentajes del Japón.

En el año 2009 el Ecuador exporta más con referencia al 2008, se exporta una variedad de 135 partidas arancelarias. Durante este año, según datos del Banco Central del Ecuador, se contabilizaron más de 2.500 exportadores ecuatorianos, de los cuales el 9% abastecieron el mercado japonés con sus productos. En cuanto a las importaciones, durante el 2009 las mismas se reducen con respecto al 2008 como podemos observar en el gráfico 5 en el año 2008 las exportaciones muestran un total de USD 102,126 millones de dólares, mientras que en el año 2009 se exporta un total de USD 109,056 millones de dólares.⁵⁵

⁵³Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. (Ingresado el 17 de junio del 2011). Disponible en: www.bce.fin.ec/

⁵⁴Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. (Ingresado el 17 de junio del 2011). Disponible en: www.bce.fin.ec/

⁵⁵ Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. (Ingresado el 17 de junio del 2011). Disponible en: www.bce.fin.ec/

En el año 2010 podemos observar una disminución del déficit comercial que se fundamenta principalmente en la exportación de petróleo por un total de 113 millones, mientras que las importaciones continúan con la tendencia de años anteriores que es bastante irregular dando como resultado un saldo igualmente variable pero sin ser positivo para el Ecuador.

Finalmente, en el año 2011, es importante recalcar que el fenómeno del terremoto ocurrido durante este año, afectó la relación comercial entre ambos países, resultando en una disminución de las exportaciones de Ecuador a Japón, debido principalmente a que el país del sol naciente estaba endeudado por un total de USD310 billones en daños, y por lo tanto su presupuesto para el intercambio comercial se vio limitado. En cuanto a las importaciones, las mismas aumentaron con referencia al año 2010.

Todos los valores analizados nos indican que en los últimos seis años hemos tenido un saldo negativo en la balanza comercial con Japón.

La Balanza Comercial es favorable a Japón en una relación de 4 a 1 pese a que el país asiático es un mercado potencial importante para el Ecuador.

2.4 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

En cuanto a los principales productos exportados de Ecuador a Japón durante el período 2005-2011 tenemos: aceites crudos de petróleo, harina, polvo de pescado o de crustáceos, moluscos demás invertebrados acuáticos; bananas, plátanos frescos o secos; cacao en grano, entero, crudo o partido, tostado; coliflores, brócolis frescos o refrigerados. Los productos que han demostrado un mayor crecimiento durante este período han sido aceites crudos de petróleo, y los atunes de aleta amarilla.⁵⁶

A continuación observamos la tabla que presenta las partidas arancelarias y la descripción de los productos mencionados.

⁵⁶ <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

Tabla 3: Sub partidas y descripción del top 20 de productos de exportación de Ecuador a Japón.

Número	Sub partida	Descripción
1	0803001200	Bananas o plátanos tipo Cavendish valery, frescos.
2	2301201000	Harina, polvo y pellets de pescado, impropios para la alimentación humana.
3	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de material bituminoso.
4	0306139000	Demás camarones y decapodos natantia, excepto langostinos del genero Penaeus, congelados.
5	0704100000	Coliflores y brecoles (broccoli), frescos o Refrigerados.
6	1801001900	Los demás, cacao crudo.
7	2101110000	Extractos, esencias y concentrados.
8	5305210000	Fibra de abacá, en bruto.
9	0603900000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
10	0803001900	Demás bananas o plátanos, excepto tipos plantain y cavendish valery, frescos.
11	0603104000	Rosas, cortadas para ramos o adornos, frescas.
12	0603109000	Los demás flores y capullos frescos.
13	3203001500	De marigold (xantófila), materia colorante de origen vegetal.
14	0303410000	Albacoras o atunes blancos (Thunnus alalunga), congelados, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04, los hígados, huevas y lechas.

15	1803100000	Pasta de cacao, sin desgrasar.
16	2008999000	Demás frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (excepto de frutos de cáscara, de piñas, de agrios, de peras, de damascos, de cerezas.
17	0603109090	Los demás flores y capullos frescos.
18	2008993000	Mangos, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol.
19	0901110000	Los demás, café sin tostar, sin descafeinar.
20	9606301000	De plástico o de tagua (marfil vegetal).

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de Consulta: 19 de junio del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

Observemos las siguientes cantidades y luego la tabla que nos muestra las cifras obtenidas durante el período 2005-2011 gracias al Banco Central del Ecuador y la Aduana del Japón:

Tabla 4: Total de exportaciones de Ecuador a Japón en el período 2005-2011 (millones de dólares americanos)

Período 2005: 134 millones de dólares
Período 2006: 154,56 millones de dólares
Período 2007: 133,4 millones de dólares
Período 2008: 147,96 millones de dólares
Período 2009: 158,55 millones de dólares
Período 2010: 379,44 millones de dólares
Período 2011: 311,101 millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de consulta: 20 de junio del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

Se pueden apreciar estas cifras en la siguiente tabla:

Tabla 5: Principales Productos de exportación de Ecuador a Japón.

Tabla 5: Principales Productos de exportación de Ecuador a Japón.

Subpartida	Arancelaria	Producto	2005	2006	2007	2008	2009		
	803001200	Bananas o plátanos tipo Cavendish valery, frescos	50,57	56,87	31,58	31,23	47,46	18,483	12,8
	2301201000	Harina, polvo y pellets de pescado, impropios para la alimentación humana	16,65	31,18	34,47	41,64	34,34	37,094	38,2
	303410000	Albacoras o atunes blancos (Thunnus alalunga), congelados, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04, los hígados, huevas y lechas.	9,84	8,44	7,1	14,06	15,62	3,421	4,62
	704100000	Coliflores y brecoles (broccoli), frescos o Refrigerados	10,39	11,54	12,36	13,07	14,94	8,249	9,877
	603900000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	7,95	8,86	9,18	10,82	10,18	3,301	3,432
	603104000	Rosas, cortadas para ramos o adornos, frescas.							
	1801001900	Cacao crudo	12,9	14,84	14,46	6,8	9,83	10,98	10,321
	5305210000	Fibra de abacá, en bruto. Fibras textiles	2,32	2,18	2,04	3,6	2,44	2,44	2,12
	2008999000	Demás frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de	1,04	1,55	1,58	3,43	1,77	2,45	3,11

azúcar u otro edulcorante o alcohol (excepto de frutos de cáscara, de piñas, de agrios, de peras, dedamascos, de cerezas.									
2008993000	Mangos, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol.								
440724	Chips de Madera	16,54	12,56	13,62	15,99	16,44	
	Alimentos varios	5,82	6,54	7,01	7,32	5,53	
2709000000	Aceites crudos de petróleo	277,84	210,112	
30341	Extractos y esencias de café	5,631	4,5	
3034200	Atunes de aleta amarilla	1,863	2,54	
TOTAL		134,02	154,56	288,58	147,96	158,55	371,752	301,632	

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Fecha de Consulta: 26 de julio del 2012

Elaboración: Hermida Jaramillo Daniela

De la tabla expuesta en la parte de arriba podemos analizar los siguientes aspectos:

Durante el período 2005-2011 se ha exportado un total de 1557,054 millones de dólares, siendo escasa la diversificación de las exportaciones ecuatorianas al Japón, y basándose básicamente en productos alimenticios

entre los que sobresalen en los últimos años la exportación de banano, cacao, harina de pescado, aceites crudos de petróleo entre otros.

La oferta exportable del Ecuador al Japón ha sido muy escasa a pesar de que contamos con el ya mencionado anteriormente SGP(Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias), así por ejemplo en el período analizado, las exportaciones, aunque han mantenido el mismo número de productos en su mayoría exceptuando por el año 2011 que cambia en un porcentaje pequeño la variación de los productos exportados, han decrecido en total de exportaciones en ciertos productos como es el caso del banano que para el año 2005 comienza con una exportación que genera una suma de USD50,57 millones de dólares para terminar en el 2011 con un total de USD12,8 millones de dólares; por otro lado y como ya mencionamos en ocasiones anteriores hay productos que han aumentado mucho sus ventas como el caso particular de la harina de pescado que en el año 2005 registra un total de 16 millones de dólares para culminar el 2011 con un total de 38,2 millones de dólares.

De acuerdo a la tabla 5 de productos de la oferta exportable de Ecuador a Japón podemos notar que existen productos que se han incorporado en los últimos años del período analizado y que han tenido un crecimiento importante como es el caso de los aceites de crudo de petróleo y una especie de pescado conocido con el nombre de atún blanco y de aleta amarilla que últimamente están generando rubros importantes por concepto de exportaciones y que pasaban desapercibidos en años anteriores.

Como podemos observar en la tabla 5 los totales de exportaciones por años han variado comenzando en el año 2005 con un total de 134,02 millones de dólares, y terminando en el 2010 con un total de 371,752 y en el 2011 con un total de 301,632. Esta comparación entre los años analizados nos muestra un gran crecimiento en cuanto a la exportación; sin embargo, es necesario recalcar que si bien este aumento es significativo, recae sobre todo en la venta de aceites de crudo de petróleo durante los años 2010 y 2011, lo que nos demuestra que nuestra exportación no está diversificada y depende en su mayoría de uno o dos productos, que si bien anteriormente eran el cacao, banano, hoy en día es el aceite de crudo, pero la situación es la misma, la dependencia continua y es lo que hay que tratar de

modificar teniendo en cuenta que para que ingresen más productos ecuatorianos al Japón será necesario cumplir con el principal requisito de la calidad en los mismos.

Habiendo analizado la tabla que muestra la oferta exportable de Ecuador a Japón podemos realizar una categorización:

Tabla 6: Productos Estrella:

Partida Arancelaria	Descripción	Porcentaje con referencia al total de las exportaciones.
030341	Atunes Blancos	10,42%
270900	Aceites crudos de petróleo	34,3%
230120	Harina de pescado	16,4%

Fuente: Trademap CCI (Centro de Comercio Internacional)

Fecha de Consulta: 22 de julio del 2012

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / PRO ECUADOR

Tabla 7: Oportunidades Perdidas:

Partida Arancelaria	Descripción	Porcentaje con referencia al total de exportaciones.
180310	Cacao en grano, entero partido, crudo o tostado	5,6%
030341	Extractos, esencias y concentrados a base de café	0,7%
060390	Bananas o plátanos frescos o secos	17,4%

Fuente: Trademap CCI (Centro de Comercio Internacional)

Fecha de Consulta: 22 de julio del 2012

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / PRO ECUADOR

A partir de esta tabla, podemos analizar que el total de las exportaciones por cacao representan un porcentaje muy bajo con respecto al total de las exportaciones durante el período 2005-2011, teniéndose en cuenta que el cacao es uno de nuestros productos de exportación por excelencia, al igual que las bananas y el café, y es precisamente por esa razón que estos productos están colocados dentro de esta tabla, ya que en vez de aprovechar el reconocimiento mundial de los mismos, debido a su calidad y buen sabor, en la relación bilateral con el Japón pasan casi desapercibidos como es el caso del cacao y el extracto de esencia de café, más el caso de las bananas es distinto ya que la razón primordial por la que están encasillados dentro de la tabla oportunidades comerciales perdidas es debido al decrecimiento en la venta de este producto.

Cabe señalar que el 92,05% de las exportaciones realizadas hacia Japón está concentrado en las 15 principales empresas exportadoras, entre las cuales están:

-Exportadora Bananera Noboa S.A.

-Negocios Industriales Real S.A.

-Expoforestal S.A.

De lo cual podemos anotar que no existe una diversificación en las exportaciones ya que casi el 100% del total exportado se concentra únicamente en tres empresas exportadoras. Sin embargo, podemos observar que el número de exportadores han aumentado durante estos años, no siendo la misma historia la de los productos que salen del país que no se han incrementado; es decir, que existen cada vez más exportadores pero no se venden las mismas cantidades, lo que claramente muestra que hay un desinterés para que cada empresa incremente sus exportaciones.

En cuanto a los principales productos importados por el Ecuador al Japón durante el período correspondiente al 2005-2011 son productos de la industria automotriz: entre los que se destacan:

-Vehículos con motor de embolo o pistón.

-Vehículo de encendido por chispa.

-Vehículo para el transporte de personas.

-Vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm³ e inferior 3.000 cm³.

Los productos que han demostrado un mayor crecimiento son : demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de embolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 20 t. con una TCPA de 54.49%; seguido de demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 3.000 cm³, que alcanzó una TCPA de 31.99%; motores de émbolo alternativo o rotativo, para la propulsión de barcos, del tipo fuera de borda con una TCPA de 25.57%.⁵⁷

A continuación observamos la tabla que presenta las partidas arancelarias y la descripción de los productos mencionados:

Tabla 8: Sub partidas y descripción de productos de importación de Ecuador a Japón

Número	Sub partida	Descripción
1	8704220090	Los demás(vehículos automóviles para transporte de mercancías).
2	8704310010	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercaderías con motor de émbolo de encendido por chispa en CKD.
3	8703230010	EN CKD
4	8703230090	Los demás vehículos automóviles de cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ , concebidos principalmente para transporte de

⁵⁷ <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

		personas (excepto los de la partida 87,02), incluidos.
5	8704210010	EN CKD
6	8703240090	Los demás vehículos automóviles de cilindrada superior a 3000 cm ³ , concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87,02), incluidos los del tipo familiar y los de carreras.
7	8706009019	- Los demás. Chasis de vehículos automóviles de las partida Nos 87.01 a 87.05, equipados con su motor. Excepto Chasis de vehículos automóviles de la partida 87.02 con carga máxima superior a 5 t, y en CKD.
8	8703220090	Los demás vehículos automóviles de cilindrada superior a 1000 cm ³ pero inferior o igual a 1500 cm ³ , concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87,02), incluidos.
9	8704230090	- Los demás. Vehículos, con motor de émbolo, de peso total con carga máxima inferior a 5 t. Excepto en CKD.
10	8429520000	Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°.
11	4011100000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar).
12	9804310000	De peso total con carga máxima inferior. o igual a 5 t.
13	9803230000	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ .

14	8407210000	Del tipo fueraborda.
----	------------	----------------------

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de Consulta: 23 de julio del 2012

Elaborado por: Hermida Jaramillo Daniela

Observemos la siguiente tabla que nos muestra los datos referentes a las importaciones de Ecuador a Japón en el período 2005-2011:

Tabla 9: Importaciones de Ecuador a Japón en el período 2005-2011: (Millones de dólares)

Subpartida arancelaria	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
8704310010	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercaderías	230,02	299,62	357,85	498,08	347,55	164,776	43,69
8703230010	En CKD.						47,005	20,321
8703230090	Los demás vehículos automóviles de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ , concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87,02)						31,227	77,077
8706009019	Los demás chasis de vehículos automoviles de la partida 87.01 a 87.05 equipados con su motor. Excepto chasis de vehículos de la partida 87.02 con carga máxima superior a 5t y en CKD.						19,375	36,776
4011100000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo incluidos los de tipo familiar.						20,386	24,624
8407210000	Del tipo fueraborda.						26,364	187,55
8429520000	Máquinas cuya super estructura pueda girar 360 °	63,9	84,72	112,32	126,98	86,28	3,161	25,584
7210	Hierro y acero(productos laminados planos)	5,97	3,95	9,81	18,23	16,36	21,474	44,057

40014017	Caucho(neumáticos)	9,79	8,18	14,22	14,22	8,75	8,393	10,961
854370	Maquinaria Eléctrica	5,52	7,51	8,14	6,2	7,02	303,81	232,51
271019	Minerales	0,01	0	0	1,3	5,03	200,64	91,3
37059000	Productos fotográficos	3,92	3,46	2,99	2,49	2,18	810,205	287,92
TOTAL		319,13	407,44	505,33	667,5	473,17	1656,816	1082,37

Fuente: Banco Central de Ecuador.

Fecha de Consulta: 28 de julio del 2012

Elaboración: Hermida Jaramillo Daniela

Japón es actualmente el octavo proveedor de Ecuador, superado inclusive por Estados Unidos, importa productos como : vehículos, tractores y equipo de transporte; maquinaria y sus partes; aparatos y material eléctrico y sus partes; caucho y manufacturas de caucho; aluminio y sus manufacturas; fundición, hierro y acero; etc, que son básicamente los que generan un rubro importante, especialmente en el año correspondiente al 2010 en el que el total por importaciones llega hasta USD 1656,816 millones de dólares, siendo el año del período analizado en el que más se ha importado.

Es interesante constatar que más del 99% de las importaciones se refieren a productos industrializados y materias primas industriales, situación totalmente diferente a la composición de las exportaciones ecuatorianas, en la que predominan los productos primarios.

De la tabla expuesta anteriormente podemos analizar que la mayor parte de importaciones están centradas en la compra de automóviles de turismo alcanzando un total de 498 millones de dólares en el 2008 como máxima cifra alcanzada durante el período analizado.

Los montos por importación han variado con el pasar de los años, comenzando así en el 2005 con un monto total de USD 319,13 millones de dólares para terminar en el año de 2011 con un monto de USD 1082,37 millones de dólares.

Es importante recalcar que durante los 5 años analizados las importaciones ecuatorianas desde Japón se agrupan en su mayoría en el capítulo 87 del arancel de importaciones que corresponden a vehículos, tractores, sus partes y accesorios representando el 61% del total de las compras.⁵⁸ Debemos notar también que en los últimos períodos correspondientes al 2010 y 2011 existen ciertos productos que el Ecuador ha aumentado su compra, tal es el caso de los productos fotográficos y plásticos que durante los últimos períodos aparecen en la lista con cifras de ventas en millones de dólares relativamente bajas, mientras que el año 2010 y 2011 aumentan considerablemente su importación.

⁵⁸ Pro Ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Boletín número 38 de comercio exterior,(ingresado el 3 de julio del 2012.). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/08PROEC-FC2012-JAPON.pdf>.

De lo analizado podemos notar el porqué de la balanza comercial negativa durante todos los años de relación comercial entre Ecuador y Japón analizados en esta investigación. Sabiendo que Japón es un gran importador por excelencia de productos alimenticios y materias primas que en el mercado internacional no representan un rubro tan importante(en lo que se refiere a costos), o lo que es lo mismo, teniendo en cuenta que en rubros totales el ingreso que recibiría Ecuador por vender estos productos es mucho menor al costo que gastaría al comprar artículos como los detallados en el capítulo 87 que son de un alto costo, es fácil deducir el porque del saldo negativo entre estos dos países.

Otro aspecto a considerar es que, si observamos la tabla detallada anteriormente, el Ecuador exporta a Japón mayormente productos alimenticios, pero los productos exportados no sobrepasan el número de seis, basándose en el brócoli, coliflor, frutas en conservas, bananas, cacao y pescado; sin embargo, teniendo en cuenta que el Ecuador es un país mega diverso con un sinnfín de recursos que ofrecer, claramente concluimos como nuestra oferta exportable está muy limitada a cinco o seis productos bien definidos.

En base a esto la pregunta es ¿Cómo hacer para que la situación de la balanza cambie?

La respuesta está en darse cuenta de que dada la importancia de Japón como importador de alimentos, sería provechoso para el Ecuador diversificar sus exportaciones en partidas alimentarias en productos tales como:

Legumbres, hortalizas, granos cebollas, calabazas, coles, zanahorias, espárragos, brócoli, soya, jengibre, patatas, fréjoles, arvejas, vainitas, maíz, espinacas, sandías, naranjas, toronjas, limón, piña, lima, coco, manzana, pescados, cangrejos, flores como el clavel, rosas, etc.

Sin embargo, la dificultad y el por qué estas exportaciones no se han realizado con anterioridad se debe a dos razones específicas: la primera se refiere al hecho de que no existe apoyo para los pequeños agricultores en el Ecuador para la realización de su trabajo, y la segunda, y que es externa a nuestro país es que para exportar estos productos a Japón debemos tomar en cuenta consideraciones que se deben cumplir como requisitos de origen, empaques, etc. (Ver anexo 2)

El Ecuador ha estado acostumbrado a ingresar con productos ecuatorianos a Estados Unidos que representa el 42.62% de nuestras exportaciones y siendo beneficiarios de acuerdos que promueven el fácil ingreso de varios productos sin un alto valor agregado, por esta razón, los exportadores se limitan a abastecer ese mercado y no otros con más exigencias como el mercado japonés, que es una realidad que debemos cambiar para así transformar esta realidad.⁵⁹

⁵⁹ Pro Ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Boletín número 38 de comercio exterior,(ingresado el 3 de julio del 2012.). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/08PROEC-FC2012-JAPON.pdf>.

CAPITULO 3

3.1 INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta la importancia de los productos alimenticios de exportación del Ecuador hacia el Japón, las oportunidades comerciales estarán básicamente centradas en el mercado de alimentos.

Para el análisis de este mercado, será necesario identificar como se maneja el mismo en el Japón que cuenta con el 15% de la economía mundial y el 25%⁶⁰ para productos de alta tecnología, es además la segunda economía mas grande del mundo.

Su población⁶¹ es de una edad promedio de 42 años que poseen un ingreso per capita de 30.000 dólares anuales.⁶² Como podemos notar existe un ingreso relativamente alto, con un gran conjunto de consumidores dispuestos a pagar un buen precio por un buen producto; punto que beneficiaría mucho en el caso del Ecuador como exportador.

Es importante mencionar que los japoneses gastan alrededor de un 27 y 30% en alimentos, y gran parte de este gasto⁶³ se realiza en comidas fuera del hogar, especialmente el almuerzo. Dentro de este 30%, el gasto correspondiente a frutas y hortalizas es de un 7 y 8%⁶⁴, que representa un porcentaje alto ya que los japoneses se encuentran entre los mayores consumidores de vegetales frescos del mundo.

Una encuesta realizada por las autoridades metropolitanas en Tokio arrojó los siguientes resultados: los productos orgánicos consumidos con más frecuencia por los japoneses en su orden son cebollas, papas, zanahorias, repollo, pepinos, rábanos, cebollines y lechuga; le encuesta mostro también que los gastos dentro del hogar se distribuyen de la siguiente manera:

-el 56% de hogares compra frutas y hortalizas cada dos o tres días.

⁶⁰ Pro Ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>. Ingresado el: 30 de agosto del 2012.

⁶¹ Ibidem

⁶² Ibidem

⁶³ Ibidem

⁶⁴ Ibidem

-el 18% lo hace a diario.

-el 14% lo hace una vez por semana.

-el 11% cuando las necesitan.

Además, de acuerdo con la misma encuesta los consumidores quieren que sus proveedores de frutas y hortalizas les ofrezcan:

-Frescura: 41%.

-Diversidad: 41%.

-Empaque: 27%.

Es decir que lo que básicamente busca el consumidor es frescura, al momento de comprar debido a su preocupación cultural por el aseo y el alto nivel de consumo de estos productos con referencia a otros países.

3.2 OPORTUNIDADES COMERCIALES

Los consumidores japoneses están cada vez más interesados en consumir productos de procedencia extranjera lo que es un gran incentivo para el Ecuador con el ánimo de realizar mejoras a sus productos para que los mismos puedan tener una rápida y mejor aceptación por parte del consumidor japonés.

Este consumidor tiene básicamente dos características.

La primera se refiere a la dieta que si bien se está occidentalizando y diversificando, es necesario tener en cuenta que la comida tradicional basada en productos del mar y vegetales aún predomina. La segunda característica se refiere a la preferencia por productos frescos, de buen aspecto y cuidadosamente empacados, factores que hacen que estos productos sean costosos.

Como mencionamos anteriormente, la base de las oportunidades comerciales son los alimentos, y esto debido a ciertas características que han transformado el mercado japonés, como las siguientes:

-Conciencia medio ambiental y eco productos.

-Consumidores de alto ingreso (estos nuevos consumidores son cuidadosos en el tema de seguridad de alimentos).

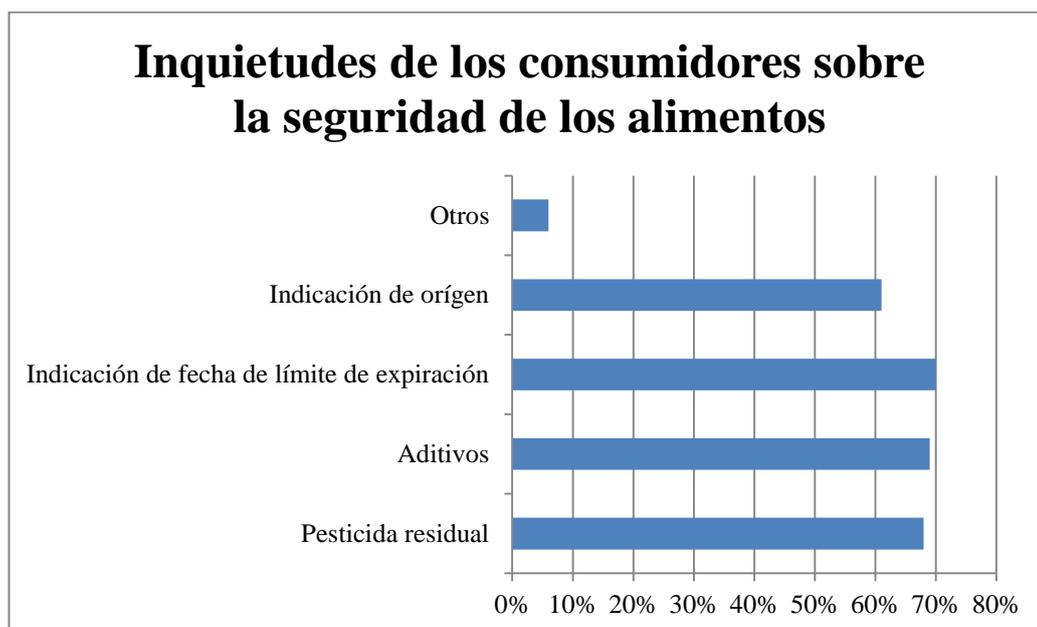
-Mercado de productos sanos.

-Mayor interés en seguridad de alimentos que en su conveniencia.

-Nuevas filosofías de consumo basadas en “Frescura y Seguridad”.

Así en el siguiente gráfico podemos observar como se cumplen estas características en los consumidores japoneses:

Gráfico 6: Inquietudes de los consumidores sobre la seguridad de los alimentos



Fuente: Ministerio de Agricultura y Agropecuario de Japón

Autora: Hermida Jaramillo María Daniela

Fecha: 28 de agosto del 2012

Haciendo referencia a estas características, y tomando en cuenta las inquietudes revisadas en el gráfico 6 anterior del consumidor japonés podríamos deducir que la introducción de productos orgánicos provenientes del Ecuador es posible.

Si analizamos como es el mercado interno de alimentos del Japón a través de las siguientes tablas, podemos notar que su nivel de autoabastecimiento a excepción de productos como el arroz no es satisfactorio, lo que nos da la oportunidad de copar este mercado.

Así por ejemplo:

Tabla 10: Nivel de Abastecimiento de productos orgánicos en el Japón.

Arroz para consumo humano	100%	Almidón	9%	Carne de res	43%
Trigo	11%	Soja	6%	Carne de cerdo	55%
Cebada	7%	Otros frijoles	22%	Carne de pollo	73%
Centeno	85%	Verduras	83%	Otras carnes	12%
Cereales varios	0%	Frutas	41%	Huevos de gallina	96%
Camote	94%	Mandarina	10%	Leche y lácteos	71%
Papa	73%	Manzana	58%	Mariscos para consumo humano	62%

Fuente: Ministerio de Agricultura y Agropecuario de Japón

Autora: Hermida Jaramillo María Daniela

Fecha: 28 de agosto del 2012

Visto de esta manera podríamos decir que las oportunidades de exportación están abiertas al Japón sobre todo en cuanto a frutas y vegetales frescos.

3.3 PRODUCTOS EXPORTABLES DE ECUADOR A JAPÓN

Ecuador en el 2011 representó el 0.04% de la canasta de importaciones de Japón en relación de lo que demanda del Mundo, lo cual puede visualizarse en el siguiente cuadro.

Tabla 11: Productos que se exportan de Ecuador a Japón en el año 2011.

Importaciones de Japón en Miles USD					
	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	622,243,336	762,533,921	551,984,751	692,620,567	854,626,361
Ecuador	106,281	107,116	109,244	401,977	348,854
% Participación	0,02%	0,01%	0,02%	0,06%	0,04%

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

Autora: Hermida Jaramillo María Daniela

Fecha: 30 de agosto del 2012

Del cuadro que se presenta anteriormente podemos notar que con respecto a las importaciones realizadas por Japón a diferentes países del mundo, la participación del Ecuador es mínima con un porcentaje que no sobrepasa el 1% en ninguno de los años analizados, es por esta razón que nos demuestran las estadísticas que es necesario revisar la oferta exportable del Ecuador hacia Japón y plantearse estrategias.

El Banco Central del Ecuador realizó un estudio acerca de los productos con mayor potencial de exportación al Japón a través de la elaboración de una matriz con cuatro cuadrantes que indican su situación competitiva:

1 - Situación óptima: En término de los indicadores definidos, el posicionamiento es favorable y la eficiencia es alta.

2 - Oportunidades perdidas: En este caso, si bien el posicionamiento es favorable, la eficiencia se cataloga como baja. (Hay que invertir eventos de promoción)

3 - Vulnerabilidad: Se trata de una situación en la cual, las importaciones de un producto por parte del país investigado no han crecido al mismo ritmo que las importaciones totales, pero los productores ecuatorianos han logrado mantener o incrementar su participación en las mismas, desplazando competidores.

4 -Retirada: En esta situación, el consumo del producto importado crece menos que el total y al mismo tiempo, los productores ecuatorianos son desplazados por los productores de otros países. (No invertir).⁶⁵

Dentro de estos cuatro cuadrantes se realiza una clasificación que incluye las siguientes categorías:

Estrellas: para indicar un producto que se encuentra en una situación óptima o buena.

Dilemas: para indicar a un producto que se considera como una oportunidad que se está perdiendo.

Vacas: para definir productos que presentan ciertas vulnerabilidad.

Peso puerto: para indicar productos que deben ser retirados.⁶⁶

A partir de esta matriz, los resultados que se obtuvieron los siguientes:

Tabla 12:Productos potenciales que se exportan al mercado de Japón

Productos potenciales al mercado de Japón		
Subpartida	Descripción	Valoración
030379	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas	Dilemas
051191	Los demás productos de pescados o de crustáceos	Dilemas
060390	Flores y capullos para ramos o adornos secos	Dilemas
210111	Extractos, esencias y concentrados en base de café	Dilemas
320300	Materias colorantes de origen vegetal o animal	Dilemas
030342	Atunes de aleta amarilla congelados	Estrellas
030344	Patudos o atunes ojo grande	Estrellas
030613	Camarones, langostinos, quisquillas	Estrellas

⁶⁵ Pro ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones . Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>. Ingresado el: 31 de agosto del 2012.

⁶⁶Ibidem

060491	Partes de plantas sin flores ni capullos para ramos o adornos frescos	Estrellas
071080	Las demás legumbres y hortalizas	Estrellas
160419	Preparaciones y conservas de los demás pescados enteros o en trozos	Estrellas
180310	Pasta de cacao sin desgrasar	Estrellas
200799	Las demás compotas, mermeladas, purés jaleas y pastas de frutas	Estrellas
200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar	Estrellas
200980	Jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas	Estrellas
230120	Harina, polvo y pellets de pescado, crustáceos o moluscos	Estrellas
420291	Las demás maletas y baúles de cuero natural	Estrellas
440122	Las demás maderas en plaquitas o en partículas	Estrellas
440839	Las demás hojas para chapado y contrachapado de maderas tropicales	Estrellas
442010	Estatuillas y demás objetos de adorno de madera	Estrellas
481910	Cajas de papel o cartón ondulado	Estrellas
611011	Suéteres de lana	Estrellas
650200	Cascos para sombreros, trenzados	Estrellas
650400	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas (paja toquilla)	Estrellas
650590	Los demás sombreros y tocados de punto, encaje, fieltro	Estrellas
760200	Aluminio, desechos y desperdicios	Estrellas
960630	Formas para botones y demás partes de botones	Estrellas

Fuente: Centro de Comercio Internacional Trademap

Elaboración: PROECUADOR Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Fecha: 31 de agosto del 2012

Tras el análisis de esta tabla podemos deducir claramente que productos formarían parte de la nueva oferta exportable del Ecuador, o los que tienen un mayor potencial para ser vendidos al Japón, todos aquellos productos marcados como “Estrellas”, son

los que hoy por hoy presentan un gran potencial y en los que se debe prestar mucha atención además de la realización de estrategias que incrementen su exportación.

Por otro lado, existen productos que están en la categoría “Dilemas” debido a que los mismos son productos que en algún momento fueron estrellas pero por determinadas circunstancias como es el caso de la escasa diversificación de los productos de exportación ecuatorianos, han pasado a una categoría mas baja, la cual indica que estos están perdiendo su oportunidad de incrementar el nivel de ventas y por lo tanto son productos vulnerables sobre los cuales se deberá trabajar en estrategias de reinserción en el mercado japonés.

De todo lo analizado diríamos que la oferta exportable de Ecuador al Japón es básicamente frutas y vegetales frescos, deshidratados o procesados con bajo valor agregado. Así también los productos acuícolas, especialmente camarón, y productos orgánicos de origen animal.

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 2011, 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, 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.⁶⁷

Ciertos productos textiles y de calzado.⁶⁸

Los esfuerzos por introducir estos productos ya han comenzado a desarrollarse a través de varios programas y sistemas como son:

-Programa para fomentar la industria de alimentos orgánicos de Sudamérica- Jetro.- este programa cuenta con el apoyo de JETRO (Japanese External Trade Organization) que busca promover la importación de productos orgánicos sudamericanos en Japón.⁶⁹

El programa consiste en presentar productos sudamericanos a importadores y distribuidores japoneses; proveer de información de mercado a exportadores sudamericanos y buscar contrapartes comerciales.⁷⁰

Sistema Generalizado de Preferencias del 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.⁷¹

El Ecuador, al ser beneficiario del esquema SGP de Japón, tiene derecho a reducciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los

⁶⁷ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁶⁸ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁶⁹ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁷⁰ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁷¹ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

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.⁷²

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.

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 2011, 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.⁷³

Entre las razones que se arguyeron para la renovación están:

⁷² Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, N° 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁷³ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, N° 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

(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.⁷⁴

Extensión del período de efectividad del SGP japonés.- el período de efectividad del SGP japonés ha sido extendido por 10 años más desde el 31 de marzo de 2011. Es preciso recalcar que de un universo mayor a las 200 partidas y sub partidas y 16 capítulos de productos que se incluyen dentro del SGP japonés, el Ecuador apenas aprovecha un 3% del total de preferencias otorgadas.⁷⁵

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.

Sin embargo, el acceso a este mercado no será tan fácil debido a un sin número de requisitos y aranceles que deben ser cancelados. Entre estos están (Ver anexo 2).

3.4 PRODUCTOS EXPORTABLES DE JAPÓN A ECUADOR

Entre los productos que el Ecuador le compra a Japón tenemos a los 10 principales productos que el Ecuador importó desde Japón hasta mayo del año 2012 y su respectivo porcentaje de participación. Los principales productos importados desde

⁷⁴ Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador- Japón Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Vol 1, N° 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

⁷⁵ Pro Ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>. Ingresado el: 31 de agosto del 2012.

Japón son en su mayoría vehículos de todo tipo de características y productos laminados.⁷⁶

Tabla 13 : Principales Productos Importados por Ecuador desde Japón

En miles de dólares FOB			
Subpartida	Descripción	2012	Participación
8703239080	Camperos automóviles de turismo	42,578	15,07%
704211080	En CKD vehículos automóviles para transporte de mercancías.	25,741	9,11%
8706009290	Chasis de vehículos de peso total con carga máxima superior a 6,2 t	15,111	5,35%
8704229090	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías	14,045	4,97%
8704230090	Los demás - Vehículos automóviles para transporte de mercancías peso total con carga máxima superior a 6,2 t	13,664	4,84%
8704219090	Los demás en CKD - Vehículos automóviles para transporte de mercancías	11,512	4,07%
8703900091	Los demás - Automóviles de turismo y demás	11,313	4,03%
8704222090	Superior a 6,2 t - Vehículos automóviles para transporte de mercancías	10,258	3,63%

⁷⁶ Pro ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>. Ingresado el: 31 de agosto del 2012.

8703231080	En CKD - Automóviles de turismo y demás	10,155	3,59%
7208399900	Los demás - Productos laminados planos de hierro o acero	9,032	3,20%
	Otras sub partidas	119,068	42%
	TOTAL GENERAL	282,537	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec Elaboración: PRO ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Fecha: 11 de septiembre del 2012

Como podemos observar en la tabla anterior la mayoría de productos que el Ecuador compra a Japón son vehículos de turismo y para transporte de vehículos de mercancías que representan altos porcentajes en cuanto a importaciones por parte del Ecuador; si esos rubros son más altos que los rubros que se muestran en los ingresos por exportaciones de Ecuador a Japón, comprendemos el porqué de una balanza negativa en esta relación comercial.

Hasta el momento el Ecuador no ha firmado ningún tratado de libre comercio con Japón, por esta razón los productos ecuatorianos solo se benefician en Japón por la cláusula de la Nación Más Favorecida.⁷⁷ Lo que nos invita a pensar y a trazar por donde debe ir nuestro camino, si aislarnos o lanzarnos al mundo globalizado lleno de expectativas comerciales de alto nivel para un país rico en recursos como el nuestro.

⁷⁷ Pro Ecuador Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones. Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>. Ingresado el: 31 de agosto del 2012.

CONCLUSIONES

-El Japón con una población de 127 millones de habitantes representa para el Ecuador la plaza mercantil más importante de Asia.

-En Japón, sólo un 15% de tierra es cultivable, lo cual se podría convertir en una oportunidad para un país agrícola como el nuestro.

- Japón importa un 60% de productos agrícolas tales como el maíz, la papa, el trigo y un 100% en cárnicos, productos que por naturaleza son producidos en Ecuador.

-Japón exporta más del 50% en materias primas especialmente de China.

-La relación comercial real entre Ecuador y Japón es casi inexistente, por el hecho de que ningún tratado de tipo comercial ha sido firmado entre ambos países.

- La relación que estos mantienen se da únicamente gracias a que ambos pertenecen a la OMC lo que de cierta manera ha permitido una relación.

- En el año 2005 el Ecuador exportó a Japón un total de USD 73,08 millones de dólares, para terminar en el año 2011 con un monto de USD 349 millones de dólares.

- Se ha incrementado la exportación de productos del mar como atunes de aleta amarilla y harina de pescado que son los productos que se han convertido en estrellas.

-En el 2011 el Ecuador terminó cerrando su ciclo con un total de USD 660 millones de dólares en importaciones, lo que implica una balanza negativa de USD-311 millones de dólares, Japón mantiene una balanza comercial favorable en una relación de 4 a 1.

- En rubros totales el ingreso que recibiría Ecuador por vender estos productos es mucho menor al costo que gastaría al comprar artículos como los detallados en el capítulo 87 que son de un alto costo, ya que son básicamente tecnología.

-Los productos alimenticios exportados no sobrepasan el número de seis, basándose en el brócoli, coliflor, frutas en conservas, bananas, cacao y pescado.

- Los exportadores ecuatorianos se limitan a abastecer el mercado interno y a duras penas ingresar productos primarios a Estados Unidos que representa un 42% de nuestras exportaciones.

-La balanza comercial Ecuador- Japón durante el período analizado siempre ha sido negativa.

-La harina de pescado, atunes de aleta amarilla se han convertido en los productos estrella y con más empuje dentro de la oferta exportable ecuatoriana para el período 2005-2011.

-El banano y el cacao se han convertido en las llamadas oportunidades perdidas del período analizado debido a la falta de apoyo al pequeño agricultor en Ecuador, y por los fenómenos naturales suscitados en Japón como el pasado Tsunami que redujo los presupuestos destinados a la exportación de estos productos.

RECOMENDACIONES

-Convertirse en parte del grupo comercial de élite al que el Japón compra a través de la firma de un Tratado de Libre Comercio.

-Ingresar al mercado japonés al que pertenecen también China y Estados Unidos como principales socios comerciales de Japón a través de la promoción de productos con valor agregado.

- Capacitar a nuevos emprendedores ecuatorianos con las bases necesarias para negociar en Japón teniendo en cuenta su cultura y estrategias de negociación, así como el respeto y consideración de sus valores y costumbres.

-Desarrollar una relación comercial fuerte que se base en el intercambio de mano de obra y materias primas de la cual carece su país, y la cual le resultaría conveniente por su costo más bajo; con la tecnología e incentivos para la inversión de países subdesarrollados como es el caso de nuestro país.

- Fortalecer la exportación de productos tales como es el caso del banano que para el año 2005 comienza con una exportación que genera una suma de USD 50,57 millones de dólares para terminar en el 2011 con un total de USD 12,8 millones de dólares; lo que demuestra una baja en sus ventas.

-Incrementar el número de partidas arancelarias que se exportan, es decir diversificar la oferta exportable ecuatoriana.

-Aprovechar al máximo el Sistema General de Preferencias Arancelarias otorgado por Japón a Ecuador, con el objetivo de que de las 150 partidas arancelarias beneficiadas, y que sólo se ocupan en un 3%, se incremente a un 25% como mínimo para el año 2012.

- Ponerse un mayor énfasis en la exportación de productos como los atunes de aleta amarilla o la harina de pescado que para el año de 2011 alcanzó un total de USD 12,8 millones de dólares en y USD 2,54 millones de dólares respectivamente y sus derivados que tanto empuje tuvieron en el último período de análisis y que significaron para las exportaciones ecuatorianas en los últimos períodos analizados un total de 10,42% y 16,4% en relación al total de exportaciones que ha realizado el Ecuador.

-Eliminar las llamadas oportunidades perdidas como es el caso del cacao y del banano a través del uso de la cláusula de la Nación Más Favorecida y el SGP.

ANEXOS

ANEXO 1: ACUERDOS DE COOPERACIÓN REALIZADOS ENTRE ECUADOR Y JAPON.

1.-*Acuerdo de Cooperación para desminado, energía, cultura y obras.* Suscrito el 17 de marzo del 2010 entre los gobiernos de Ecuador y Japón respectivamente con el objetivo de introducir energía limpia por el sistema de generación de electricidad solar por un monto de 9,5 millones de dólares. Este acuerdo resultó muy importante debido a que se dirigía principalmente a al retiro de minas en la zona fronteriza del país.⁷⁸

En este tipo de acuerdos de cooperación que son la principal característica de los acuerdos realizados entre Japón y Ecuador, Japón ha sido el país donante y Ecuador el beneficiario; así por ejemplo, en este tratado firmado Japón ha donado desde el día de la suscripción hasta nuestros días un total de 20 millones de dólares que fueron utilizados para actividades dirigidas hacia el retiro de explosivos antipersonales en la frontera entre Ecuador y Perú, debido a que las minas han sido las causantes de terribles accidentes como mutilaciones e inclusive la pérdida de la vida de ecuatorianos y peruanos.

2.-*Acuerdo de Cooperación Financiera No Reembolsable*, suscrito el 29 de agosto del 2005, con el objetivo de contribuir a la promoción del esfuerzo por el ajuste estructural económico del Ecuador y reducir la deuda externa internacional.⁷⁹

3.-*Acuerdo de cooperación para el sector agrícola* suscrito en agosto del 2007 con el objetivo de donar a la República del Ecuador 6.500 toneladas de fertilizantes por un valor de 3.7 millones de dólares para el beneficio de pequeños agricultores ecuatorianos.⁸⁰

⁷⁸ECUACIER. Comisión de Integración Energética Regional. Artículo del Diario El Expreso. Japón y Ecuador acuerdan cooperación para desminado. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: http://ns1.ecuacier.org/index.php?option=com_content&view=article&id=11598:japon-y-ecuador-acuerdan-cooperacion-para-desminado-energia-cultura-y-obras&catid=72:noticiasnacionales&Itemid=119

⁷⁹ Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

⁸⁰ Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

Los acuerdos en beneficio de las Pymes han sido varios:

4.-*Acuerdo de donación de 500 millones de yenes invertidos para la compra de materia prima en el año de 2006*, dentro de este acuerdo se determinó que el monto máximo de donación por proyecto individual será de 50.000 dólares, mientras que el monto máximo de donación por proyecto colectivo será de 200.000 dólares. El 80% de estos fondos deben ser destinados para proyectos de fomento y desarrollo, mientras que el 20% restante se utilizarán para proyectos de desarrollo social en beneficios de las Pymes.⁸¹

Como podemos observar la inversión dentro de este sector por parte de Japón ha sido positiva; sin embargo, en años actuales, específicamente desde el año 2007 esta inversión ha ido de bajada.

-Por otro lado, es necesario anotar que Japón es un país que prioriza la inversión en poblaciones con alto índice de pobreza y necesidades básicas insatisfechas en materia de infraestructura básica y agua potable; es por esta razón que uno de los convenios de cooperación firmados con el Ecuador fue el Proyecto Sanitario y Agua Potable en la ciudad de Azogues con un monto aproximado de 8 millones de dólares.⁸²

5.-*Dentro del ámbito cultural y educativo* Ecuador y Japón han firmado un acuerdo de cooperación basado en brindar beneficios a estudiantes que quieren acceder al estudio internacional a través de 246 becas otorgadas por Japón por medio de la Agencia Japonesa de Cooperación Internacional al desarrollo (JICA), éstas becas fueron otorgadas para estudiantes interesados en el estudio de agricultura con cero emisión y sistema medioambiental para el área rural.⁸³

⁸¹Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

⁸² Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

⁸³Ibidem

6.-*En el ámbito del deporte* se suscribió el acuerdo entre los gobiernos de Japón y Ecuador con el objetivo de suministrar equipos deportivos para la provincia del Pichincha en agosto del 2003.⁸⁴

7.-*Acuerdos en educación:* el gobierno del Ecuador realiza varias gestiones en la Agencia de Cooperación Japonesa para viabilizar proyectos de investigación en coordinación con universidades ecuatorianas con el objetivo de contar con maestros japoneses que deben integrarse a universidades ecuatorianas a través de convenios de cooperación. Esta gestión fue realizada en el año de 2007 y está siendo gestionada actualmente por Japón.

8.-*Acuerdo de donación para el sector agrícola.*- suscrito el 15 de marzo del 2007; Japón dona al Ecuador la suma de 450 millones de yenes que son utilizados para la realización de proyectos de producción de alimentos, los mismos que serán ejecutados por agricultores de escasos recursos económicos.

Este tipo de acuerdos dentro del sector agrícola son de especial importancia debido a que este tipo de recursos pueden ser utilizados para implementar una mejor tecnología en los procesos de producción agrícola lo que ayudaría al Ecuador a mejorar la calidad de sus productos y su posesión en el mercado; teniendo en cuenta que Japón es un país productor de tecnología de punta en cuanto a equipos electrónicos de computación, maquinaria, vehículos, el gobierno del Ecuador debería apuntar al hecho de crear acuerdos o convenios que incluyan donaciones de este tipo de insumos como maquinarias para mejorar los procesos de producción, equipos de computación para mejorar la educación tanto primaria como secundaria.

9.-*Acuerdo de cooperación para el turismo.*- Japón contribuyó para el financiamiento de la construcción del puente internacional Macará fronterizo con Perú por un monto de 10 millones de dólares, que fue suscrito en el año de 2007 con el objetivo de crear una zona de comercio más activa con el Perú logrando así una integración binacional.⁸⁵

⁸⁴ Universidad Tecnológica Equinoccial. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Japón. Febrero del 2008. (Ingresado el 15 de junio del 2012). Disponible en: www.ute.edu.ec

⁸⁵Ibidem

Para convertir las acciones descritas anteriormente en una realidad que pueda palpase, será necesaria la coordinación de numerosas instituciones como el Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, las Pymes, y muchas otras entidades, además de todos los ecuatorianos con el objetivo de desplegar representantes en toda Asia que sirvan de conexión para detectar cualquier oportunidad comercial que pueda presentarse y así ayudar a nuestro país a crecer y darse a conocer a nivel internacional.

ANEXO 2: REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA INGRESAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS AL JAPÓN.

Estando Japón considerado como uno de los mercados más exigentes en cuanto a la normatividad para garantizar las certificaciones, estándares e inocuidad de los productos que importa, cuenta con diferentes organismos e instancias que regulan, supervisan y ejecutan su cumplimiento:

Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias forestales:

Está comprometido con la administración de los asuntos relacionados con la agricultura, la silvicultura y los productos pesqueros, abarcando la producción e importación de estos productos e incluso su consumo.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias forestales:

Se encarga del desarrollo de políticas que brinden seguridad y actividad a la vida diaria de las personas.

Ministerio de Labor, Salud y Bienestar Comisión para la Inocuidad Alimentaria:

Organización que lleva a cabo la evaluación de los alimentos consumidos en territorio japonés, y es independiente de las organizaciones de gestión de riesgos, como el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, y el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar Social.

Requisitos generales para la exportación de alimentos:

Procedimientos de importación bajo la Ley de Sanidad de Alimentos:

Para garantizar la sanidad de los alimentos importados, y de todos los productos relacionados, el artículo 27° de la Ley de Sanidad de Alimentos obliga a los importadores a presentar una notificación previa de importación. Según el artículo, "Aquellos que deseen importar alimentos, aditivos alimentarios, aparatos, o contenedores / envases para la venta o para su uso en los negocios de alimentos, deberán notificar al Ministerio de Labor, Salud y Bienestar en cada ocasión". Dicha

ley indica, asimismo, que estos productos no podrán ser usados posteriormente para la venta si no han contado con esta notificación de importación. En primer lugar, debe descargarse un Formulario de Notificación para la Importación de Alimentos (**ver modelo en anexo 1**), el mismo que, una vez llenado, debe ser enviado a una Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar Social, en la cual los inspectores de sanidad de alimentos lo examinarán junto con los demás documentos para verificar el cumplimiento de la ley.

La notificación de importación deberá ser presentada antes de concluir los procedimientos de despacho aduanero. Si una carga se llegara a presentar sin notificación de importación, no podrá ser de ninguna manera utilizada posteriormente para fines comerciales o profesionales.

El proceso de notificación de importación

- 1.-Descargar el Formulario de Notificación para la Importación de Alimentos, a fin de dar aviso de la importación.
2. Llenar el Formulario de Notificación para la Importación de Alimentos, proporcionando toda la información requerida. Debe tenerse en cuenta que la importación de algunos alimentos obliga a contar con certificados sanitarios y fitosanitarios.
3. Enviar el formulario de notificación lleno a la estación de cuarentena responsable del puerto de importación. Esta notificación de importación puede ser enviada por escrito o a través del sistema electrónico, en cuyo caso los importadores están obligados a registrar previamente su terminal de computadora junto con la información necesaria en el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar.
- 4.Luego de la presentación de la notificación, los productos son examinados por el inspector de sanidad alimentaria en la estación de cuarentena, con la finalidad de determinar si cumplen con lo indicado en la ley. Durante el examen de documentos, el inspector valida los siguientes elementos, basándose en la información reportada

en el formulario de notificación (su sentencia se basará además en otros datos como el país de exportación, los productos importados, el fabricante, el lugar de fabricación, ingredientes, materiales y aditivos empleados y los métodos de fabricación):

Si los alimentos importados cumplen con los estándares de fabricación de la Ley de Sanidad Alimentaria.

Si la utilización de aditivos cumple con las normas.

Si contiene sustancias tóxicas o venenosas.

Si el fabricante o el lugar de fabricación tiene un historial de problemas de sanidad en el pasado.

5. Cuando los inspectores de la carga determinan que debe ser objeto de inspección, emiten la orden respectiva para llevar a cabo una inspección con la finalidad de confirmar el cumplimiento de la carga con la Ley de Sanidad Alimentaria.

6. En caso el examen de documentos e inspección de carga determinen que la carga está en conformidad con la ley, un "certificado de notificación" será enviado al importador por parte de la estación de cuarentena del Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar, donde la notificación fue inicialmente presentada, y la importación continuará su curso.

7. En caso la carga no pase la inspección, la mercadería no podrá ser importada a Japón. La estación de cuarentena del Ministerio informará al importador de qué manera su carga viola la Ley de Sanidad Alimentaria y el importador adoptará las medidas necesarias, siguiendo las indicaciones de dicha estación.

Requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Certificación JAS (Japanese Agricultural Standards)

Todos los alimentos, bebidas no alcohólicas y productos forestales provenientes de territorios extranjeros deben contar con una certificación JAS para poder ingresar a territorio japonés. Esta certificación, que garantiza el cumplimiento de los estándares de calidad y de procesos de producción japoneses, ha sido creada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias Forestales de ese país, el mismo que norma su cumplimiento.

Es exigida a todos los productos, no importando incluso que cuenten con certificados de otros países, y garantiza al consumidor japonés la calidad de los mismos, ayudándolo de esta manera a hacer su elección.

Para obtenerla y poder adherir la marca JAS a sus empaques o etiquetas, las empresas deben ser calificadas, en sus países de origen, por una certificadora acreditada por el gobierno japonés.

La certificación JAS puede agruparse de la siguiente manera:

- 1.-Certificación JAS General, que garantiza la calidad del producto, refiriéndose a su contenido, composición o desempeño.
- 2.-.Certificación JAS Específica, que norma los procedimientos de producción, tales como los de alimentos orgánicos o pollos desarrollados de manera natural.

Los aspectos más relevantes y básicos a tener en cuenta en el diseño de envases para exportar productos frescos a Japón pueden ser resumidos en los siguientes puntos:

- Prevención de deformaciones, roturas y cualquier otro tipo de daño que pudieran sufrir los productos.
- Protección contra los microorganismos, que pudieran afectar su calidad o niveles de maduración.

- Entrega de información relevante para el consumidor y facilidad de uso (trazabilidad y universalidad).
- Diseño adecuado que resalte las cualidades del producto.
- Respeto al medio ambiente, evitando dilapidar recursos naturales y brindando facilidades para el reciclaje del envase.

Etiquetado

Japón exige que los productos importados cumplan con los requisitos establecidos en la Ley de Sanidad Alimentaria, la Norma JAS y la Ley de Pesos y Medidas. La inclusión de estas normas y estándares en las etiquetas de los productos tiene por objeto no sólo proporcionar una garantía de calidad, sino también ayudar en la protección del consumidor, ya que las etiquetas deben mostrar claramente la composición de los productos y proporcionando, de este modo, la información necesaria para realizar sus compras con total seguridad.

Para poder incluir el logo JAS en el etiquetado debe obtenerse dicha certificación. El logo JAS verde es para alimentos orgánicos. En esencia, las normas JAS establecen estándares sobre el producto y su forma de producción, determinados por el gobierno japonés, especialistas y representantes de la sociedad. Si un producto cumple con los estándares, se le otorga la certificación. JAS se aplica a los alimentos (pesca, agro) y productos maderables, así como a sus derivados.

La etiqueta deberá imprimirse de manera que la tinta empleada en las letras contraste con el color de la propia etiqueta. El tamaño de la letra debe tener como mínimo 8 puntos y ser de tipo gótico. Los aditivos de alimentos deben imprimirse en una línea por separado. Cuando la compañía que etiqueta el producto sea diferente del fabricante, la etiqueta debe mostrar el nombre de la empresa que vende y etiqueta el producto. Para los productos importados, la etiqueta debe expresar el nombre y dirección del importador. Por ejemplo, las etiquetas para espaguetis deben incluir los ingredientes (entre ellos, los sazonadores y aditivos de alimentos).

Los productos de este tipo deben incluir también las instrucciones para la preparación. La propia etiqueta puede dar instrucciones breves o puede dirigir al

usuario indicaciones que se incluyen en alguna otra parte del paquete. Como por lo general las etiquetas deben prepararse por anticipado, puede ser difícil contar con un número suficiente de etiquetas para una fecha de manufactura dada. De esta manera, se permite que los fabricantes pongan un sello en el paquete con la fecha límite, sugerida para consumir el producto. La etiqueta debe indicar en dónde puede encontrarse la "fecha sugerida dentro de la cual debe consumirse el producto" en el paquete. La etiqueta debe incluir el nombre del fabricante o importador.

La etiqueta para productos importados de este tipo debe incluir también el nombre del país de origen. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias Forestales especifica la información mínima que debe contener la etiqueta, y cualquier adición queda a criterio de los fabricantes. Así, por ejemplo, el importador puede desear incluir una descripción de la compañía que fabrica el producto en el extranjero o los usos del producto.

Asimismo, la etiqueta debe estar en japonés y debe ser precisa, comprensible y fácilmente visible sin abrir el envase. Sin embargo, los alimentos en envases con una superficie total inferior a 30 cm² pueden omitir el etiquetado. Para productos frescos, la información que deberá presentar la etiqueta del producto deberá incluir:

- Denominación del producto.
- Peso del contenido (en gramos).
- Fecha mínima de expiración.
- Nombre y dirección del importador/distribuidor.
- País de origen.
- Método de preservación (para productos conservados).
- Información sobre cómo consumir el producto.
- Ingredientes
- Método de almacenaje

Además los productos pesqueros están sujetos a las normas de etiquetado para este tipo de productos; según las cuales, deben incluirse los siguientes elementos de información:

-Los productos que fueron congelados con anterioridad y posteriormente descongelados deben utilizar la palabra "descongelado".

-Los productos que se cultivan deliberadamente debe utilizar la palabra "cultivado".

Aditivos alimentarios

La Ley de Sanidad Alimentaria define en su primer capítulo a los aditivos como sustancias utilizadas en el proceso de fabricación alimentos o con fines de transformación o conservación de alimentos. Se incluyen, en consecuencia, aquellas sustancias que permanecen en los productos alimenticios terminados, como colorantes y preservantes, y sustancias que no siguen en los productos finales, tales como la infiltración de agentes de apoyo.

En la actualidad, existe una lista de 345 aditivos designados, según lo aprobado por el Ministerio de Labor, Salud y Bienestar, en virtud del artículo 10 de la Ley de Sanidad Alimentaria

.Independientemente de los procesos de designación descritos anteriormente, el ministerio ha decidido comenzar a evaluar determinados aditivos alimentarios con la intención de autorizarlos, a pesar de no haberse presentado ninguna solicitud para su utilización. Estos aditivos alimentarios son aquellos que cumplen con alguna de las normas siguientes:

-Aquellos que han pasado por evaluaciones de seguridad se han terminado por el JECFA (Comité Mixto FAO / OMS de Expertos en Aditivos Alimentarios) y cuya seguridad ha sido confirmada en un cierto nivel.

-Aquellos que se utilizan ampliamente en EEUU y países de la UE y cuya necesidad se considera alta.

Esta decisión fue tomada dentro del marco de la armonización internacional de las sustancias que han sido internacionalmente probadas como seguras y son ampliamente utilizadas en el mundo. Esta acción se basa en el hecho de que en los últimos años la distribución mundial de alimentos ha ido en aumento y los alimentos importados representan alrededor del 60% de los alimentos distribuidos en el mercado japonés.

Partiendo del hecho de que, por lo general, las personas consumen aditivos alimentarios durante toda su vida, en Japón se considera que éstos deben ser sometidos a regulaciones estrictas. Todos los productos químicos designados, con algunas excepciones, y algunos aditivos naturales o ya existentes, están actualmente regulados por estas especificaciones y/o normas, que incluyen especificaciones relativas a las características químicas y físicas y normas para la fabricación, almacenamiento y el uso. Estas normas, junto con las de etiquetado y de almacenamiento, están publicadas en una recopilación oficial de aditivos alimentarios, titulada "Especificaciones y normas de uso de los aditivos alimentarios en Japón".

Alimentos en conserva

En este rubro, al igual que en los de aditivos y niveles de productos químicos permitidos, desarrollados en este documento, es la Fundación para la Investigación de Productos Químicos en los Alimentos de Japón la entidad encargada de emitir las normas que deben cumplir los alimentos que ingresen y se comercialicen en ese país. n ser diseñados de tal forma que el cobre, plomo o las aleaciones que contengan no se desprendan o desechen.

-Contenido permitido de plomo en capa metálica de la lata: menor de 5%

-Contenido de metales que pueden ser usados para fabricar envases de alimentos en lata:

-Plomo: menos del 10%.

-Antimonio: menos del 5%.

-Soldadura para utilizar para la fabricación o reparación de los envases y embalajes:

-Plomo: menos del 20%, pero cuando se aplica al exterior de las latas de conservas, el 98%.

Niveles máximos permitidos de productos químicos y contaminantes

El Ministerio de Labor, Salud y Bienestar, a través del Departamento de Inocuidad Alimentaria, introdujo en el 2006 un sistema de lista positiva de residuos químicos agrícolas que quedan en los alimentos. Los residuos químicos agrícolas incluyen los pesticidas, aditivos para alimentos y medicamentos veterinarios.

Se establece lo siguiente:

Un cierto límite que no debería plantear efectos adversos para la salud, en lo sucesivo denominado "el límite uniforme"

Designar las sustancias que no acarrearán efectos adversos para la salud, en lo sucesivo como "sustancias prohibidas"

Niveles máximos de sustancias químicas que pueden permanecer en los alimentos con el fin de proteger la salud pública y una correcta aplicación del sistema de lista positiva•

Límites Máximos de Residuos (LMR)La Fundación para la Investigación de Productos Químicos en los Alimentos de Japón brinda una lista completa de los residuos químicos que están actualmente permitidos clasificándolos de acuerdo con los siguientes tipos de alimentos en los que pueden estar contenidos :

- Cultivos
- Animales, incluidos los peces
- Alimentos procesados
- Aguas minerales

Requisitos sanitarios y fitosanitarios específicos para productos agrícolas y agroindustriales.

Productos frescos.- En la actualidad, la autoridad japonesa prohíbe la importación de aquellas plantas que, en caso de que entraran al país y se difundieran, ocasionarían graves daños a los productos agrícolas locales. Se incluyen asimismo plantas que alojan enfermedades y plagas que no han ocurrido aún en Japón y cuya presencia sería difícilmente detectada por una inspección de importación. Se prohíbe también la importación de plantas provenientes de regiones afectadas por brotes de dichas enfermedades y plagas y plantas que recorren dichas regiones.

Las principales enfermedades y plagas que dan lugar a la prohibición para la Importación desde el Perú son: mosca mediterránea de la fruta; polilla de la manzana; nematodo quístico de patata; blanco nematodo quístico de patata y rice madre nematodo.

Como se mencionó anteriormente, el proceso de importación de productos vegetales se inicia en el destino con la presentación de una solicitud de inspección de importación, la misma que debe ir acompañada de un certificado de inspección vegetal (certificado fitosanitario), expedido por el gobierno del país exportador, o una copia de dicho certificado. El certificado debe contener el resultado de las inspecciones efectuadas por el gobierno del país exportador, en que se especifique que las plantas no están afectadas por enfermedades o plagas.

Dado que no es posible obtener un certificado fitosanitario en aquellos países exportadores que no tienen instalaciones de cuarentena vegetal gubernamentales, los productos de estos países estarán sujetos a una inspección especialmente cuidadosa.

Existe asimismo un listado de plagas que pueden estar contenidas en algunas plantas, las cuales deben ser sometidas a controles de crecimiento en los países exportadores para ser permitido su ingreso a Japón. En el caso del Perú, estas plagas son: azúcar de remolacha de nematodos, falso nematodo agallador, nematodo barrenador del banano y marchitez bacteriana de Stewart.

Productos que deben someterse a cuarentena Están sujetos a cuarentena todas las plantas y productos vegetales, árboles jóvenes, plantas ornamentales, flores cortadas, bulbos, semillas, frutas, verduras, granos, frejoles, plantas o productos vegetales para uso como forraje de animales, cultivos de especias, hierbas, entre otros.

Sin embargo, no estarán sujetos a cuarentena artículos muy elaborados, como los siguientes:

.Productos de madera, madera preservada, productos de bambú y productos manufacturados tales como muebles y utensilios Ratán y corcho

Bolsas de yute, algodón, tela de algodón, productos de calabaza, papel, productos textiles tales como cordón y redes, materias primas para textiles, con inclusión de algodón en rama y los artículos anteriores cuando no se hayan usado como empaque para plantas

Té procesado, flores de lúpulo desecadas y brotes de bambú

Vainas de vainilla fermentadas

Plantas conservadas en ácido sulfuroso, alcohol, ácido acético, azúcar y sal

Chabacanos, higos, kiwis, ciruelas, peras, dátiles, piña, plátano, papaya, uvas, mangos, duraznos y frambuesa americana deshidratada

Coco granulado

Espicias deshidratadas en paquetes herméticamente sellados para venta al menudeo

Inspección de Importaciones La inspección se llevará a cabo en un sitio designado por el funcionario de cuarentena vegetal con autoridad en el aeropuerto o puerto marítimo, a través del cual el cargamento entró a Japón. La inspección de plantas que ingresan al país por correo se lleva a cabo en aquellas oficinas postales que ponen en práctica procedimientos aduaneros. Como las semillas y árboles jóvenes pueden estar contaminados con virus que no pueden detectarse durante la inspección de importación normal, se envían a un vivero de aislamiento gubernamental o a un vivero privado que se ajusta a los requisitos gubernamentales, después de la inspección en el momento de la importación. En dichas instalaciones, se permite que las plantas crezcan por un período de tiempo fijo, durante el cual están sujetas a una inspección minuciosa. Se desinfectarán las plantas importadas que estén afectadas por enfermedades o plagas, ya sea en el momento de la inspección de importación o durante el período de aislamiento. En caso no exista ningún método disponible para destruir completamente la enfermedad o la plaga, se dispondrá de la planta, pudiendo considerarse la reexportación.

Alimentos orgánicos

A pesar de que muchos de los productores de alimentos orgánicos de Sudamérica tienen la certificación de organismos de Europa, Estados Unidos o de sus respectivos países; para poder vender alimentos orgánicos en Japón deben obtener nuevamente la certificación de este país, de acuerdo a su propio régimen de certificación.

En efecto, para poder realizar una exportación de alimentos orgánicos a Japón es necesario que se adhiera la marca JAS de alimentos orgánicos en el país de origen (país exportador). Para poder adherir esta marca, ambas empresas, tanto la de Japón como la del extranjero, deben obtener la certificación JAS de alimentos orgánicos. Es importante señalar en este punto que, si bien la certificación orgánica permite

comercializar el producto como tal, para ser otorgada se analizan las tierras de cultivo, la planta de procesamiento y no el producto en sí.

Con respecto Estados Unidos, países de la UE y Australia, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias Forestales los considera como países que tienen regímenes equivalentes a las normas JAS, existiendo otras opciones para la exportación.⁸⁶

⁸⁶ http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_japon.pdf. Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a Japón

Requisitos Específicos para productos ecuatorianos:

□Requisitos Arancelarios (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, Preferencias arancelarias al Ecuador)

Las Aduanas de Japón (JapanCustoms), se consideran la puerta de enlace para el comercio exterior de Japón. La función principal es recoger los derechos de aduana, el consumo y otros impuestos sobre bienes importados; además de facilitar y promover la armonía internacional.

Las Aduanas de Japón estiman que el valor recaudado a través de su gestión es el 10% los ingresos fiscales anuales de Japón, ascendiendo cerca de los 5 billones de yenes. Existen 68 oficinas de Aduanas en todo el país a partir de Julio 2009, facilitando los servicios aduaneros en zonas alejadas en cada una de las jurisdicciones entre la oficina sede de Aduana, oficinas sucursales, sub-sucursales y puestos de guardia.

Los puestos de control aduanero o guardia, vigilan y controlan la entrada de los buques; la entrega y recepción de carga. A nivel nacional, hay 10 puestos de control y 117 sub-sucursales a partir de julio 2009. Las Aduanas de Japón diseñó 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.⁸ La tarifa arancelaria aplicada según datos del MAC MAP por Japón a los productos ecuatorianos que ingresan a este mercado, se detallan a continuación:

Tabla: Tarifas para los productos que ingresan al Ecuador desde Japón

Producto	Descripción	Preferencia	Tarifa aplicada	Total Ad valorem
030341	Albacoras o atunes blancos congelados excluido filete, hígado.	MFN Duties	3,50%	3,50%
030379	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas	MFN Duties	5,02%	5,02%
060390	Flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos,	MFN Duties	0,00%	0,00%
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	MFN Duties	3,50%	3,50%
030613	Camarones, langostines y demás decápodos	MFN Duties	1,00%	1,00%
080300	Bananas o plátanos,, frescas o secas	MFN Duties	10,00%	10,00%
180100	Cacao en grano, entero o perdido, crudo o tostado	MFN Duties	0,00%	0,00%
070410	Coliflores y brócolis, frescos o refrigerados	MFN Duties	3,00%	3,00%

Fuente: Trademap CCI (Centro de Comercio Internacional)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones / PROECUADOR

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. Disponible en: www.bce.fin.ec/

- Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Balanza de Pagos. Período 2005-2011. (Ingresado el 17 de junio del 2011). Disponible en: www.bce.fin.ec/

CHUN SEUN LEE. Embajador de Japón en Ecuador. “Relaciones entre Asia Pacífico y América Latina”. Ingresado el 25 de julio del 2012.

DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=burocracia

EMBAJADA DE JAPÓN EN ECUADOR. Política exterior de Japón. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.cr.embjapan.go.jp/sobre_japon/politica_exterior/politica_exterior.htm

ERAZO JOSÉ EDMUNDO. Universidad Andina Simón Bolívar. “Cooperación económica entre el Japón y Ecuador”. 2000, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2551/1/T0005-MDE-Erazo-Dise%c3%b1o.pdf>

INSTITUTO VALENCIANO DE EXPORTACIÓN. Informe Japón 2011. (ingresado el 21 de mayo del 2012). Disponible en: www.ivex.es/dms/estudios/...pais/JAPONWeb.../JAPONINFORME

OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DE LA ECONOMIA Y LA SOCIEDAD EN JAPÓN. Informe sobre las relaciones comerciales Ecuador. Vol 1, Nº 0 (septiembre 2007). Ingresado el: 28 de agosto del 2012.

OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN JAPÓN. Unidad de inteligencia comercial. 2010. “Guía Comercial de Japón”, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-JAPON.pdf>

PELLINI Claudio Editorial SEDNA. Japón un país muy poblado y urbanizado. (Ingresado el 28 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.portalplanetasedna.com.ar/paises_menu2.htm

PRO ECUADOR. Instituto Ecuatoriano de Exportaciones e Inversiones. Dirección de Inteligencia comercial e inversiones.

- Ficha comercial de Japón. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROEC-FC2012-JAPON.pdf>.
- Boletín número 38 de comercio exterior. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/08PROEC-FC2012-JAPON.pdf>.

SACHS Jeffrey. Profesor de Economía de la Universidad de Columbia. Japan Economic Structure. 2010, (ingresado el 17 de mayo del 2012). Disponible en: http://www.economywatch.com/world_economy/japan/structure-of-economy.html

TRADEMAP.

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA. El Japón Contemporáneo. 2000. (ingresado el 23 de mayo del 2012). Disponible en : <http://www.florentinorodao.com/academico/aca98a.htm>.

