

*Tokio, Japón
Diciembre 2019*

GUÍA DE NEGOCIOS - JAPÓN

Oportunidades y Desafíos



Embajada de la
República Argentina
Japón

EL MERCADO JAPONES: Oportunidades y Desafíos

Índice

Índice	i
1. INTRODUCCION	3
1.1 ASPECTOS GENERALES	5
1.2 ORGANIZACIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	7
1.3 ORGANIZACIONES Y ACUERDOS INTERNACIONALES.....	9
1.4 ACUERDOS BILATERALES CON ARGENTINA.....	9
2. ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS	10
2.1. COYUNTURA ECONÓMICA.....	10
2.2. PRINCIPALES SECTORES DE ACTIVIDAD	13
2.3 MONEDA, PRECIOS Y FINANZAS	18
2.4 FUENTES Y PÁGINAS WEB.....	21
3. COMERCIO EXTERIOR DE JAPON	22
3.1 EVOLUCIÓN RECIENTE Y CONSIDERACIONES GENERALES.....	22
3.2 DIRECCIÓN DEL COMERCIO.....	22
3.3 COMPOSICIÓN DEL COMERCIO.....	23
3.4 INTEGRACIÓN COMERCIAL DE JAPÓN.....	24
4. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES.....	26
4.1 INTERCAMBIO COMERCIAL BILATERAL.....	26
4.2 COMPOSICIÓN DEL COMERCIO.....	26
4.3 POSIBILIDADES COMERCIALES	27
4.4 INVERSIONES EN ARGENTINA	28
5. ACCESO AL MERCADO	28
5.1 SISTEMA ARANCELARIO	29
5.2 REGULACIÓN DE IMPORTACIONES	32
5.3 NORMAS TÉCNICAS QUE AFECTAN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS A JAPÓN.....	35
5.4 ESTÁNDARES DE CALIDAD, CERTIFICACIONES Y ETIQUETADO.....	37
5.5 DOCUMENTOS Y FORMALIDADES	40
5.6 FUENTES Y PÁGINAS WEB.....	40
6. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION	41

6.1	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	41
6.2	CRECIENTE IMPORTANCIA DE LOS PRECIOS.....	42
6.3	COMPRAS GUBERNAMENTALES	43
6.4	MUESTRAS Y MATERIALES DE PUBLICIDAD.....	43
6.5	PRÁCTICAS COMERCIALES	44
6.6	DERECHOS DE PROPIEDAD, PATENTES Y MARCAS.....	45
6.7	FERIAS DE INTERÉS.....	45
6.8	FUENTES Y PÁGINAS WEB.....	47
7	VIAJES DE NEGOCIOS.....	48
7.1	COSTUMBRES LOCALES (RECOMENDACIONES PRÁCTICAS).....	48
7.2	DATOS BÁSICOS	49
7.3	MEDIOS DE TRANSPORTE.....	51
7.4	ALOJAMIENTO Y AGENCIAS DE VIAJE.....	52
7.5	VISAS	52
7.6	HORARIOS LABORALES Y CALENDARIO DE VACACIONES	52
7.7	CONTACTOS ADICIONALES DE INTERÉS	53

1. INTRODUCCION

A) Información General

Capital:	Tokio	Población:	126,44 millones (2018)
Superficie:	377.962 km ²	Jefe de Estado:	S.M. Emperador Naruhito
Idioma oficial:	Japonés	Jefe de Gobierno:	S.E. Primer Ministro Shinzo Abe

B) Indicadores Económicos Japón (año 2018)

PBI en billones de USD	4.971
Crecimiento PBI (% anual)	0,788
PBI per cápita en USD corrientes	39.286,7
Balanza cuenta corriente % PBI	3.515
Balanza comercial en billones USD	-11,09
Exportaciones (billones de USD)	738
Importaciones (billones de USD)	749,20
Tipo de cambio (yenes por dólar promedio anual)	110,4
Tasa de desempleo (%)	2,4

Fuente: IMF, Comtrade (ONU) y Banco Mundial

C) Intercambio Comercial Argentina-Japón (año 2018)

(Fuente: INDEC)

Principales productos exportados por Argentina a Japón (miles USD)

Producto	Millones de USD	Participación % sobre total Exportado a Japón
Langostinos congelados	144	21,6%
Aluminio sin alear	125	18,7%
Carbonatos de litio	55	8,19%
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	33	4,9%
Sorgo para alimentación animal	31	4,6%
Subtotal (5 productos)	388	57,7%
Exportaciones totales	672	100%

Principales productos importados por Argentina desde Japón (miles de USD)

Producto	Millones de USD	Participación % sobre total Importado de Japón
Autopartes (cajas de cambio)	154	21,28%
Autopartes para motor de émbolo (pistón) de encendido por chispa	38	5,4%
Instrumentos y aparatos para regulación o control mecánico	25	3,5%
Las demás partes para reproducción de audio o video	21,7	3%
Material fijo para vías férreas o similares	19,8	2,7%
Subtotal (5 productos)	258,5	35,9%
Exportaciones totales	723,8	100%

D) Comercio Global de Japón (Fuente: COMTRADE ONU)

Exportaciones de Japón, principales destinos en 2018 (%)

1	R.P. China	19,5
2	EE.UU.	19,0
3	Rep. de Corea	7,1
4	Taiwan	5,7
5	Tailandia	4,4
54	Argentina	0,1

Importaciones de Japón, principales orígenes en 2019 (%)

1	R.P. China	23,2
2	EE.UU.	10,9
3	Australia	6,1
4	Arabia Saudita	4,5
5	Rep. de Corea	4,3
58	Argentina	0,1

1.1 Aspectos Generales

1.1.1. Geografía

Japón es un archipiélago formado por más de 3.000 islas. La mayor parte de la población se encuentra concentrada en las 4 islas principales: Honshu (la central y más grande, sobre la cual se encuentra el gran corredor industrial ubicado entre Tokio y Kobe), Hokkaido (al norte), Shikoku (la más pequeña) y Kyushu (la más meridional).

De un territorio total de 380 mil km², el 84% es montañoso, siendo el área cultivable menos del 10% del total. El 14% de la superficie cultivable se dedica a actividades agrícolas y ganaderas, el 66% a bosques, y el 20% a otros usos. Comparada con la Argentina, la superficie total de Japón es el 13,5% de la superficie de nuestro país. La montaña más alta es el famoso Monte Fuji, de 3.776m de altura.

Las islas que comprenden el territorio japonés, se encuentran situadas en una zona muy expuesta a actividades volcánicas y sísmicas.

1.1.2. Población y centros urbanos

La población de Japón asciende a casi 127 millones de habitantes, con una densidad de 340,8 habitantes por km² en 2015 y una tasa de crecimiento poblacional del -0,21% (2018). La expectativa de vida al nacer se encuentra entre las más elevadas del mundo para ambos sexos: 81,09 años para los hombres y 87,26 años para las mujeres.

Las actuales tasas de envejecimiento de Japón son superiores a las tasas de los demás países industrializados. En 2015 el porcentaje de población por encima de los 65 años alcanzó el récord de 28,1%, un aumento del 5,1% respecto al año 2010. La sociedad japonesa es básicamente una sociedad urbana e industrializada, con más de tres cuartas partes de la población viviendo en áreas metropolitanas. La fuerza laboral de Japón está compuesta por aproximadamente unos 68,3 millones de personas y enfrenta un serio problema de declinación debido al envejecimiento poblacional y la baja tasa de natalidad. Los recursos humanos en Japón se caracterizan por su alta calidad y capacitación, fruto de una política educativa cuyos resultados se traducen en un alto porcentaje de graduados terciarios y universitarios.

Para contrarrestar los problemas que acarrea la contracción de la fuerza laboral, el gobierno del Primer Ministro Abe implementa una campaña para promover la inserción laboral de las mujeres. En menor medida, también se observó un incremento de la inmigración, resultado de la demanda insatisfecha de mano de obra de las empresas y de una nueva ley que flexibilizó la rígida política migratoria del país.

Las principales ciudades de Japón se encuentran mayoritariamente distribuidas a lo largo del corredor industrial entre Tokio y Kobe mencionado anteriormente.

Principales Concentraciones Urbanas de Japón (2010)

CIUDAD	POBLACION
Tokio (ciudad)*	9.273.000
Yokohama	3.725.000
Osaka	2.691.000
Nagoya	2.296.000
Sapporo	1.952.000
Fukuoka	1.539.000
Kobe	1.537.000
Kawasaki	1.475.000
Kioto	1.475.000
Saitama	1.264.000
Hiroshima	1.194.000
Sendai	1.082.000

Fuente: en base a datos del Statistical Survey Department, Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications.

1.1.3. Infraestructura, transporte y comunicaciones

Japón posee una infraestructura sumamente moderna y desarrollada, pero las calles y autopistas se congestionan fácilmente y los peajes son costosos. Los aeropuertos se encuentran entre los más caros del mundo. Prácticamente todo el transporte de pasajeros se realiza por ferrocarril, mientras que el transporte de carga es por carretera o barco.

Carreteras

El principal medio de transporte de cargas en Japón son los camiones. Por carretera se transportó el 50,6% del total de cargas en el año 2014. Según datos de 2010, la red de carreteras japonesas tiene una extensión aproximada de 1.208.000 kilómetros, de los cuales 7.600 km. corresponden a autopistas y 184.000 km. a rutas nacionales y provinciales. El 80% de las rutas están asfaltadas. En el año 2013 había un total de 80 millones de vehículos patentados.

Red Ferroviaria

El territorio japonés se encuentra casi totalmente cubierto por una red ferroviaria que alcanza aproximadamente 27.600 kilómetros de extensión. Las principales ciudades de Japón se encuentran conectadas por trenes modernos de alta velocidad llamados "Shinkansen" ("trenes bala"). Durante el año fiscal 2014, cerca de 29.840 millones de pasajeros y 43.424 millones de toneladas fueron transportados por vía ferroviaria.

Transporte Marítimo

La mayoría de los bienes importados por Japón llegan al país por vía marítima. Japón cuenta con varios puertos bien equipados y con facilidades de almacenamiento para cargas, siendo los principales puertos los de Tokio, Yokohama, Nagoya, Chiba, Kawasaki,

Kobe y Osaka. El transporte marítimo de carga en 2014 creció 0,8% respecto al año anterior (medido en toneladas transportadas). En 2010, la marina mercante japonesa estaba compuesta por 2.746 buques (166.890 toneladas), siendo el 4,5% de los mismos de bandera japonesa y gran parte del restante de banderas de conveniencia. Japón prácticamente no posee vías fluviales de navegación.

Transporte Aéreo

Japón dispone de una gran número de aeropuertos internacionales, siendo los principales los de Narita (a 60 km. de Tokio) y Kansai (50 km. de Osaka). Según datos del 2014, alrededor de 95 millones de pasajeros fueron transportados por vía aérea (doméstica). No existen vuelos directos entre Japón y la Argentina pero la conectividad ha mejorado y se amplió notablemente en los últimos años. Se puede viajar vía Europa, Estados Unidos, Medio Oriente y Australia.

1.2 Organización política y administrativa

1.2.1. La Constitución

La Constitución vigente del Japón fue promulgada el 3 de noviembre de 1946 y comenzó a regir del 3 de mayo de 1947.

Cláusulas más importantes

El Emperador es el símbolo del Estado y de la unidad del pueblo. El poder soberano descansa en el pueblo japonés.

El Japón renuncia a la guerra como derecho soberano de los Estados. También renuncia a la amenaza del uso de la fuerza como forma de resolver conflictos entre las naciones. Los derechos humanos fundamentales son garantizados como eternos e inviolables.

El rango constitucional del Emperador

El Emperador carece de atribuciones de gobierno. Sólo preside los actos de estado estipulados en la Constitución: toma el juramento del Primer Ministro y del Presidente de la Corte Suprema, promulga las leyes votadas por la Dieta (Parlamento) y los Tratados Internacionales, convoca a sesiones a la Dieta, concede los honores conferidos por el Gabinete Nacional. El Primer Ministro es designado por la Dieta Nacional mientras que los jueces de la Corte Suprema lo son por el Gabinete.

El Emperador Naruhito accedió al trono en 2019, luego de que su padre, el Emperador Akihito cesara en sus funciones.

1.2.3 El Poder Ejecutivo

El Poder Ejecutivo reside en el Gabinete Nacional, que consiste de un Primer Ministro y Ministros Secretarios de Estado colectivamente responsables ante la Dieta. El Primer Ministro es designado por la Dieta, de la que debe ser miembro. Tiene la facultad de nombrar y remover a los Ministros de Estado, la mayoría de los cuales debe ser miembros de la Dieta. En el Gabinete Nacional pueden ser designados solamente civiles.

Si la Cámara de Representantes pasa una moción de censura o rechaza un voto de confianza en el gobierno, el Gabinete debe renunciar o el PM debe disolver a la Legislatura para convocar a elecciones anticipadas, diez días después de la decisión legislativa que originó el procedimiento.

La administración local de Japón se encuentra dividida en 47 prefecturas y se subdivide en ciudades, pueblos y villas. Los titulares de los respectivos poderes ejecutivos y las asambleas locales son elegidos mediante elecciones en las que votan los electores residentes en cada uno de los distritos.

1.2.4. El Poder Judicial

El Poder Judicial es independiente del Ejecutivo y la Legislatura. Está compuesto por la Corte Suprema, ocho Cámaras de Apelación, una Corte de Distrito en cada una de las prefecturas, con excepción de Hokkaido que tiene cuatro, y Juzgados de Procedimiento Sumario. Adicionalmente, existen varios Juzgados competentes en cuestiones de Familia.

La Corte Suprema está compuesta de un Presidente y 14 jueces. El Presidente es designado por el Gabinete y puesto en funciones por el Emperador. Los otros Consejeros son designados e instalados por el Gabinete. La designación de Jueces de la Corte Suprema, requiere de la aprobación por referéndum nacional. El mismo se verifica en la primera elección a la Cámara de Representantes que suceda a la designación. La Corte Suprema es la última instancia judicial del país y ejerce el control de constitucionalidad de todos los actos de Gobierno.

Los Jueces de otros niveles son designados por el Gabinete sobre la base de una lista de candidatos presentada por la Corte Suprema. Todos los Jueces son designados por un período de 10 años. Los Jueces de la Corte Suprema, para continuar más allá del plazo mencionado, deben someterse al referéndum nacional sobre la base de la propuesta del Gabinete.

Los juicios y sentencias son públicos, a menos que los magistrados acuerden en forma unánime que la publicidad de las actuaciones pondría en peligro el orden o la moral pública. Sin embargo, los juicios sobre delitos políticos o de prensa y los casos en los que se encuentren comprometidos los derechos constitucionales deben siempre ser conducidos en público.

1.2.5. El Poder Legislativo

La Dieta Nacional comprende una Cámara de Representantes de 480 bancas y una Cámara de Consejeros con 242 bancas. Los miembros de la Cámara de Representantes son electos por un término de 4 años, que puede ser reducido en razón de la disolución de la Dieta. Los representantes resultan electos en base a la adjudicación de 300 bancas elegidas por circunscripciones uninominales y 180 por representación proporcional.

Los miembros de la Cámara de Consejeros son electos por un período de 6 años. La Cámara se renueva por mitades cada 3 años. 146 Consejeros son electos en base a circunscripciones localizadas en 47 prefecturas. Los otros 96 son integrados por

representación proporcional en base a una circunscripción que abarca la totalidad del territorio nacional.

Las sesiones de la Cámara de Representantes incluyen sesiones ordinarias, extraordinarias y especiales. Las sesiones ordinarias de la Dieta son las que se verifican desde la apertura de sesiones en diciembre y se prolongan por 150 días. La Ley más importante sometida a la aprobación legislativa es el Presupuesto de la Nación, a regir en el año fiscal posterior (1 de abril a 31 de marzo). La Cámara de Representantes tiene derecho al primer examen de la iniciativa del Gabinete. También es la Cámara de origen en la designación del nuevo Primer Ministro y en aprobación legislativa de los Tratados Internacionales.

Sólo la Cámara de Representantes tiene el poder de presentar mociones de censura o de confianza en el Gabinete, que pueden forzar la caída del gobierno o el llamado a elecciones anticipadas. Los candidatos deben tener como mínimo 25 años y ser ciudadanos japoneses. La Cámara de Consejeros requiere de ciudadanos japoneses mayores de 30 años. El Japón posee una ley electoral basada en el sufragio universal no obligatorio. Todos los ciudadanos mayores de 18 años pueden votar.

1.3 Organizaciones y acuerdos internacionales

Japón es miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Asimismo, pertenece a los siguientes organismos y foros internacionales en materia económica y financiera, entre otros:

APEC	–	Asia Pacific Economic Cooperation
BID	–	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	–	Banco Mundial
Club de París	–	(Grupo informal de países acreedores)
FAO	–	Organización para la Agricultura y la Alimentación
FOCALAE	–	Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este
FMI	–	Fondo Monetario Internacional
G7 / G8	–	Grupo de los 7 / Grupo de los 8 (países más industrializados)
G20	–	Grupo de los 20 (países más industrializados y en vías de desarrollo)
OECD	–	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
OMC	–	Organización Mundial del Comercio
PNUD	–	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
ONUDI–		Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
UNCTAD	–	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
CPTPP	-	Acuerdo de Asociación Transpacífico Comprehensivo y Progresivo

1.4 Acuerdos bilaterales con Argentina

Puede consultarse el listado completo en la página web de la Cancillería Argentina, <http://tratados.cancilleria.gob.ar/busqueda.php>

2. ECONOMIA, MONEDA y FINANZAS

2.1. Coyuntura Económica

2.1.1 Impacto de la Crisis y Estado General de la Economía

Hasta el impacto de la crisis financiera internacional, Japón había tenido, a partir de febrero de 2002, el período más prolongado de crecimiento de la posguerra, superando en duración al denominado "boom Izanagi" (entre 1965 y 1970) y al período de la "burbuja" (entre 1986 y 1991). Sin embargo, a diferencia de los dos períodos de crecimiento anteriores -con tasas anuales promedio del 10% y 5% respectivamente- el crecimiento real promedio durante la última década fue del 1%. Con tales niveles moderados de expansión, muchos analistas denominan a los últimos diez años una segunda "década perdida".

La crisis financiera originada en los Estados Unidos impactó en la economía japonesa a través de vías particulares. Por un lado, el sector financiero local no tenía mayor exposición a los instrumentos que originaron la crisis, de manera que no existió un vínculo financiero directo. Sin embargo la economía, altamente dependiente de las exportaciones como fuente de crecimiento, fue afectada por la caída de la demanda en los principales mercados, lo que afectó a su vez las ganancias de las corporaciones y en última instancia a la propia demanda interna y el mercado laboral. La combinación de factores de riesgo tanto externos como internos revela, en última instancia, que la economía japonesa nunca terminó de superar completamente la deflación y otros problemas estructurales que siguieron al colapso de la burbuja.

Desde el año 2008, la economía japonesa se enfrenta un parate en su camino hacia la recuperación, debido a la caída del consumo privado, la inversión en planta y equipo y la producción. Esto ocurre además en un contexto de alza del petróleo crudo y los precios de las materias primas y las repercusiones de los problemas de préstamos hipotecarios de alto riesgo que, desde mediados de 2007, ha ensombrecido rápidamente las perspectivas futuras sobre la economía mundial.

La situación interna se agravó luego del gran terremoto del 11 de marzo de 2011. Si bien el gasto público en tareas de reconstrucción ha mantenido a flote el nivel de demanda interna (que es el 60% del PBI japonés), la salida de operaciones de las centrales nucleares japonesas ha aumentado el peso del costo de importación de fuentes de energía alternativas.

En el tiempo transcurrido desde marzo 2011 la balanza comercial japonesa se ha deteriorado por el efecto combinado de la disminución de las exportaciones y el aumento de las importaciones de energía.

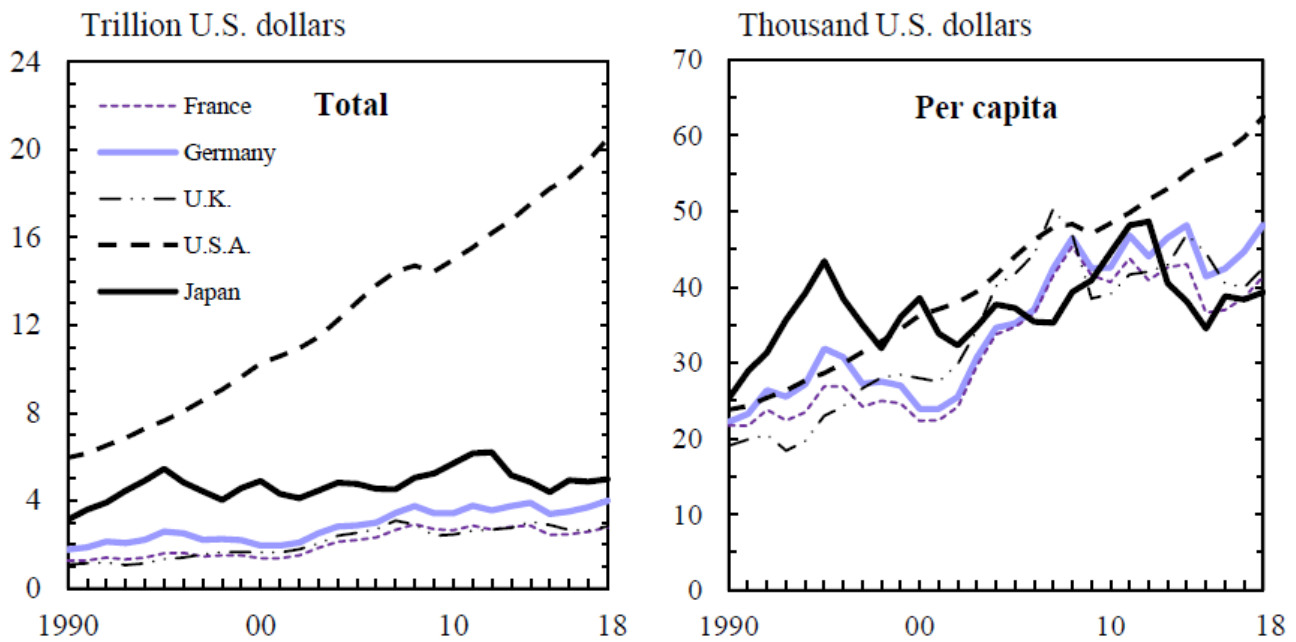
El regreso al poder del Primer Ministro Shinzo Abe en diciembre de 2012 y el lanzamiento de la estrategia conocida como Abenomics parecería haber revertido esta tendencia. La Abenomics se basa en tres pilares que son las herramientas para terminar con la deflación y el estancamiento económico. El primero es una política monetaria expansiva y la instauración de una meta anual de inflación del 2%. Para esto el Banco de Japón (BoJ) decidió duplicar la base monetaria en un período máximo de dos años. El segundo pilar es la política fiscal flexible, que se vió plasmada en presupuestos extraordinarios con énfasis en políticas conectadas con la revitalización de la economía, la seguridad humana y las tareas de reconstrucción de las zonas

afectadas por el terremoto de 2011. El tercer pilar es la estrategia de crecimiento, que promueve la inversión privada y la atracción de inversión externa. Los críticos resaltan que hasta ahora el tercer pilar es el menos desarrollado, cuando de hecho es el más necesario para devolver a la economía japonesa a la senda de crecimiento sostenido.

Bajo tales enfoques, las ganancias de las compañías registraron las más altas, y el entorno laboral y de ingresos mejoró y continuó recuperación moderada. Se cree que la última recuperación económica está en el proceso de continuación después de tocar fondo en noviembre de 2012.

Cuadro Comparativo del PBI de Japón

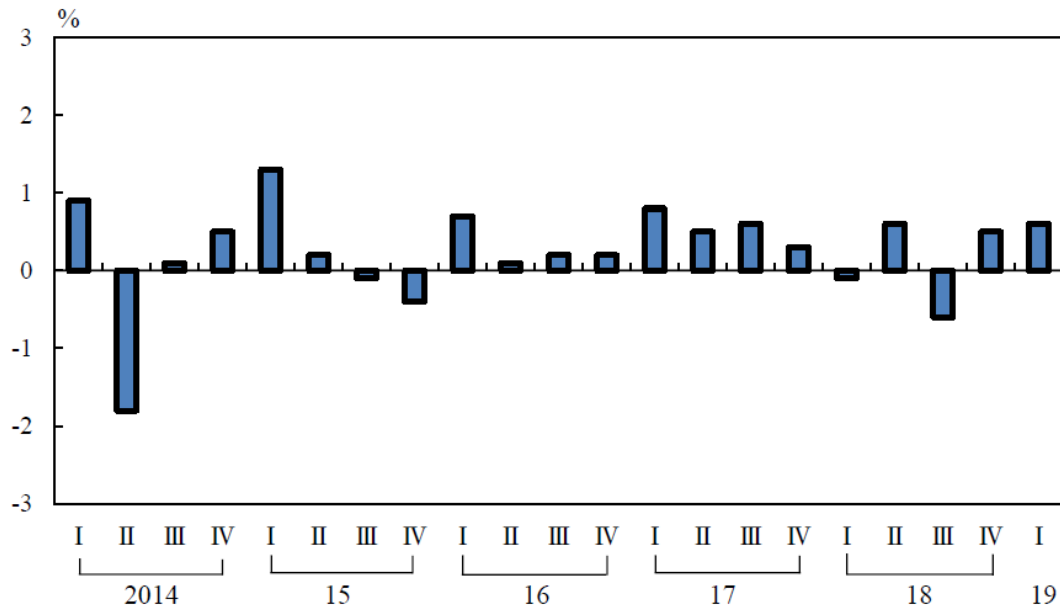
Gross Domestic Product (Nominal prices, converted into U.S. dollars)



Source: OECD.

Variaciones del PBI de Japón

Economic Growth Rates ¹⁾ (Quarterly changes)



1) Quarterly estimates of GDP, 2008 SNA (standard prices in 2011; by chain-linked method; seasonally adjusted).

Source: Economic and Social Research Institute, Cabinet Office.

2.1.2 Persistencia de Problemas Estructurales en la Economía

Como se mencionara anteriormente, la economía japonesa arrastra una serie de problemas estructurales previos a la última crisis global, distinguiéndose los siguientes:

- Deflación crónica con el índice de precios al consumidor prácticamente estancado durante las últimas dos décadas.
- Un nivel de consumo deprimido, como consecuencia del estancamiento en el nivel de ingresos, agravado por el aumento de la alícuota del impuesto al consumo al 10% a partir de octubre de 2019.
- Desequilibrios fiscales, un sistema impositivo que hoy resulta anacrónico y un alto nivel de endeudamiento, que representa alrededor del 250% del PBI nominal.
- Una economía asimétrica y con competitividad internacional decreciente, cuya fuente de dinamismo se encuentra concentrada en las industrias exportadoras tradicionales (maquinaria, industria pesada, automóviles, industria electrónica), a pesar de su participación relativamente pequeña dentro de la economía (las exportaciones en 2017 representaron el 17,8 % del PBI).
- Alta dependencia de energía y materias primas importadas, lo cual afecta asimismo la competitividad de la economía.

- Un sistema financiero y un mercado de capitales poco competitivo y fuertemente regulado *vis a vis* otros mercados, sumado a una tradicional aversión al riesgo que caracteriza al empresariado y a la sociedad japonesa.

- Una situación demográfica que enfrenta el doble desafío del envejecimiento y el decrecimiento de la población (hoy la mediana es de 45 años, pero se prevé que en 2064 más de la mitad de la población superará los 59 años). Las implicancias de esta tendencia son múltiples, impactando en el sistema de seguridad social, el déficit fiscal y el mercado laboral.

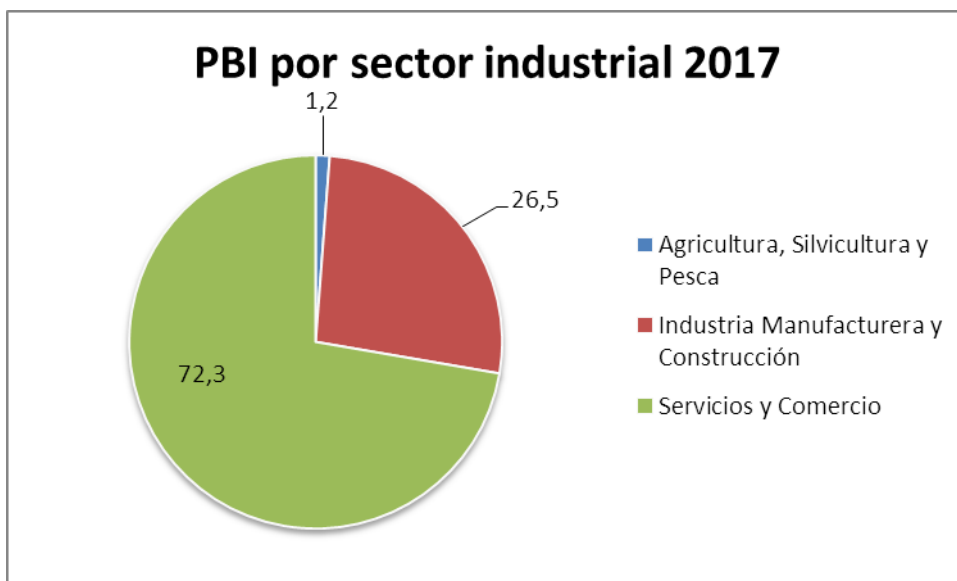
2.1.3 Perspectivas y Comentarios

En el corto plazo la prioridad del actual gobierno es consolidar el crecimiento y erradicar la deflación, generando demanda y empleo en sectores nuevos, dinámicos y con posibilidad de expansión.

En el mediano plazo, el problema fundamental seguirá siendo cómo lograr niveles suficientes de crecimiento económico para hacer frente a la realidad demográfica, con la progresiva reducción de la población económicamente activa y la consecuente presión sobre el sistema de seguridad social.

2.2. Principales sectores de actividad

Tras el fin de la Segunda Guerra, las industrias primarias de la economía japonesa fueron cediendo el lugar a las industrias secundarias, las cuales continuaron su crecimiento hasta 1970, momento en el que representaban el 43% del PBI. A partir de entonces, la industria comenzó a retroceder frente al avance del sector terciario (mayoristas, minoristas, servicios, sector financiero, inmobiliario, etc.).



Fuente: Japan Statistical Handbook 2019

2.2.1. Agricultura, Forestación y Pesca

Las industrias agrícola, forestal y pesquera japonesas han disminuido su participación en el PBI y emplean cada año un número menor de trabajadores. El número de trabajadores se redujo de 14,39 millones en 1960 (32,7% de la fuerza laboral total) a 2,21 millones en 2017 (3,4 %). La participación en el PBI de estas industrias se redujo de 12,8% en 1960 al 1,2% en 2017.

La agricultura nipona se caracteriza por sus grandes costos de producción que derivan del pequeño tamaño de sus explotaciones, lo que dificulta el desarrollo de economías de escala. Por este motivo, la política agraria en la actualidad tiene por objetivo fomentar una mayor eficiencia productiva a través del otorgamiento de subsidios a aquellas haciendas de mayor tamaño que se dedican a la producción de ciertos cultivos tales como soja, maíz, papas, caña de azúcar, etc., así como el reemplazo de los sostenes de precios por transferencias para reforzar el ingreso de los agricultores. Una de las medidas adoptadas por la política económica del Primer Ministro Abe fue crear organizaciones financieras en cada prefectura japonesa, encargadas de obrar como mediador entre los propietarios de pequeñas parcelas agrícolas y grandes corporaciones interesadas en alquilar terrenos para explotarlos extensivamente.

Actualmente, el sector permanece relativamente protegido contra la competencia extranjera. Por otro lado, la productividad del sector se ha mantenido sustancialmente por debajo del promedio internacional (OMC). Cabe resaltar asimismo el importante desafío que deberá enfrentar el sector con respecto al problema del envejecimiento de su fuerza laboral. En 2018 la edad promedio de los trabajadores rurales fue de 66,6 años y hasta la fecha no se observan cambios sustanciales que se aparten de dicha tendencia.

Asimismo, la autosuficiencia alimentaria, medida en porcentaje en base a la oferta calórica, ha disminuido al mínimo histórico de 37% en 2017 debido al cambio de la dieta japonesa, que implicó una disminución en el consumo del arroz a lo largo de los años y una suba en el consumo de productos de origen ganadero y en aceites.

Por su parte, aunque la forestación enfrenta una crisis en relación con su fuerza laboral (entre 1980 y 2010 se redujo a menos de la mitad), la producción doméstica comenzó a crecer a partir de 2002, gracias al enriquecimiento de recursos forestales, aumento en el uso de madera doméstica como la japonesa cedro para madera contrachapada, aumento en el uso de madera doméstica en instalaciones de generación de energía con biomasa, etc. La tasa de autosuficiencia se ubica en torno al 35%.

La industria pesquera japonesa es una de las mayores del mundo. Su producción de 2015 fue de 4,69 millones de toneladas.

Sin embargo, y a pesar de que el pescado es una de las bases de la tradicional dieta japonesa, el consumo doméstico disminuye a causa de la occidentalización de la dieta de los japoneses. El sector ha venido sufriendo varios golpes por motivo de disputas internacionales en alta mar, problemas estructurales y la contaminación de las aguas costeras. Asimismo, y como el resto del sector primario, esta industria también se ve afectada por el problema del envejecimiento de sus trabajadores. Como consecuencia, las importaciones de pescado vienen creciendo regularmente y representan aproximadamente el 52% del consumo local.

2.2.2. Industria

La industria ha sido la principal fuerza motriz detrás del crecimiento de la economía japonesa durante los últimos 60 años. La prolongada recesión de la década del '90 fue causa de que una gran cantidad de industrias sufrieran una reducción en la demanda, combinada con excesos de producción y de recursos humanos. La respuesta del sector empresarial trajo reestructuraciones a gran escala, fusiones y alianzas con otras empresas. Desde mediados de los años '90, una cantidad creciente de industrias trasladaron sus fábricas a China, debido a los bajos costos de producción y el veloz crecimiento de su mercado. Sin embargo, tras la prolongada crisis que atravesó la economía japonesa durante la década del '90 y una etapa de profundas reestructuraciones, las principales industrias han mostrado signos de recuperación.

El sector secundario representa aproximadamente el 20% del PBI y ocupa aproximadamente un cuarto del total de la población económicamente activa. La industria todavía desempeña un papel importante en el desarrollo de la economía, aunque el sector terciario de servicios cada vez vaya adquiriendo mayor peso.

En 2017, había 191.339 establecimientos (con cuatro o más personas empleadas) y un total de 7,57 millones de personas trabajan en el sector manufacturero.

La emblemática industria automotriz japonesa es la principal partida exportadora de Japón. Este sector, junto con el de autopartes, continúan desarrollando muchos de los rasgos más novedosos de la industria, presentando oportunidades de negocios para firmas extranjeras con productos y tecnologías de aplicación.

Otras industrias relevantes son la siderurgia y la industria química, donde existe una fuerte inversión en investigación y desarrollo en el campo de fabricación de productos para los sectores de alta tecnología. Asimismo, las industrias de alimentos, bebidas y tabaco constituyen uno de los principales sectores manufactureros a pesar de la creciente presencia de productos importados.

2.2.3. Ciencia y Tecnología

Japón ocupa uno de los principales lugares entre los países industrializados en términos de gasto en ciencia y tecnología, y este gasto apoya su posición como un país de base tecnológica. Los investigadores en los campos de la ciencia y la tecnología (incluidas las ciencias sociales y las humanidades) ascendían a 867.000 a principios de 2018. El total gastado en investigación y desarrollo (I + D) en el año fiscal 2017 ascendió a 19,1 billones de yenes, representando un aumento de 3,4% respecto del año anterior. Respecto al PBI, el gasto en I + D fue el 3,48%.

2.2.4. Comercio y Servicios

El Censo económico indicó que en 2014 había 1,36 millones de establecimientos de venta al por mayor y al por menor. El número de personas ocupadas era de 11,84 millones, representando el 30,8% de todas las industrias.

A largo plazo, el porcentaje de personas empleadas en la industria primaria y en la industria secundaria han estado cayendo continuamente, mientras que el porcentaje de personas

empleadas en la industria terciaria ha ido continuamente en aumento. Dentro de la industria terciaria, el número de personas empleadas en medicina y el cuidado de la salud se ha incrementado notoriamente.

**Establecimientos y número de personas Involucradas
en el Sector Venta al por mayor y al por menor
(2014)**

Item	Total	Wholesale	Retail
Number of Establishments	1,407,235	382,354	1,024,881
Size of operation (persons engaged)			
1-4 persons	809,916	190,323	619,593
5-9	298,416	96,811	201,605
10-19	177,077	54,538	122,539
20-29	55,568	17,187	38,381
30-49	32,132	11,685	20,447
50-99	19,320	6,486	12,834
100 and over	9,141	3,366	5,775
Loaned or dispatched employees only	5,665	1,958	3,707
Persons engaged	12,031,345	4,009,494	8,021,851
Regular employees	10,152,342	3,485,161	6,667,181
Full-time employees	5,340,113	2,806,083	2,534,030
Other than full-time employees ¹⁾	4,812,229	679,078	4,133,151
Temporary employees	413,291	77,218	336,073
Loaned or dispatched employees from the separately operated establishments	322,235	128,786	193,449
Loaned or dispatched employees to the separately operated establishments	117,395	87,583	29,812

Fuente: Oficina de Estadísticas, METI

Con la modernización de la economía inicialmente se vio una transferencia de recursos humanos desde el sector primario al secundario y, posteriormente, al sector terciario. En 2018 este sector aportó el 72,5% del PBI y empleó aproximadamente al 70% de la fuerza laboral.

Dentro del comercio, las *tradings* (sogo-shoshas) desempeñan un papel destacado, si bien su relevancia viene disminuyendo con el tiempo, se caracterizan por tener una actividad y línea de productos muy extendidas y estar altamente diversificadas. Además de comercializar productos, importan tecnología y poseen redes de información sobre mercados extranjeros y gran experiencia práctica en exportaciones.

Existen diferentes estructuras empresariales a nivel nacional. Dentro de las organizaciones encontramos al Keidanren (Federación Japonesa de Organizaciones Económicas), al Keizaidoyukai (Asociación Japonesa de Corporaciones Ejecutivas) y a la Cámara de Comercio e Industria. Dentro de los grupos económicos privados coexisten dos tipos de empresas, las independientes entre sí pero con la misma raíz (los antiguos “Zaibatsu” disueltos en la posguerra) y, por otro lado, los “Keiretsu”, que son grupos de empresas verticalmente

integradas y compuestas por filiales, subcontratistas, proveedores o firmas distribuidoras, entre otras.

En el resto del comercio mayorista y minorista predominan las pequeñas empresas. En el comercio minorista en particular, prevalecen las empresas chicas y familiares.

2.2.5. Energía

Japón depende de las importaciones para el 90,4% de su suministro de energía. Desde que se produjeron las dos crisis del petróleo de la década de 1970, Japón ha adoptado medidas para promover la conservación de energía, la introducción de alternativas al petróleo, y asegurar un suministro estable de petróleo a través de almacenamiento y otras medidas. Como resultado de ello, su dependencia de petróleo se redujo de 77,4% en el año fiscal 1973 a 43,7 por ciento en el año fiscal 2010. Sin embargo, después del Gran terremoto de marzo de 2011 se profundizó la dependencia de los combustibles fósiles para sustituir la energía nuclear. El índice de dependencia del petróleo rebotó a 47,3% en el año fiscal 2012.

En el año fiscal 2014, el suministro total de energía primaria en Japón fue un 4,2% inferior con respecto al año fiscal anterior. Su composición fue: 44,6% en petróleo, un 24,4% en carbón, el 23,6% en gas natural, y el 3,3% en energía hidroeléctrica. Otras fuentes utilizadas, pero sólo en pequeñas cantidades, fueron la generación de energía a partir de residuos, la energía geotérmica y la energía natural (energía solar, energía eólica, energía de la biomasa, etc.) .

En un esfuerzo para prevenir el calentamiento global, el gobierno ha estado reduciendo el desperdicio de energía mediante la adopción de medidas de ahorro energético y mejoras a la eficiencia de generación de energía. El gobierno también ha estado promoviendo la introducción de métodos de generación de electricidad que no producen CO₂, incluyendo la energía de combustibles no fósiles.

Evolución Oferta Total de Energía Primaria

Trends in Domestic Supply of Primary Energy and Percentage by Energy Source

	(Petajoules)				
Item	FY2005	FY2010	FY2015	FY2016	FY2017
Domestic supply of primary energy ..	22,906	21,995	20,019	19,864	20,095
Energy self-sufficiency (%) ¹⁾	19.6	20.3	7.4	8.2	9.6
Petroleum	10,691	8,858	8,138	7,878	7,831
Coal	4,782	4,997	5,154	5,041	5,044
Natural gas and city gas	3,291	3,995	4,657	4,729	4,696
Hydro	671	716	726	676	710
Nuclear	2,660	2,462	79	154	279
Others ²⁾	809	967	1,266	1,386	1,534
Percentage					
Petroleum	46.7	40.3	40.6	39.7	39.0
Coal	20.9	22.7	25.7	25.4	25.1
Natural gas and city gas	14.4	18.2	23.3	23.8	23.4
Hydro	2.9	3.3	3.6	3.4	3.5
Nuclear	11.6	11.2	0.4	0.8	1.4
Others ²⁾	3.5	4.4	6.3	7.0	7.6

1) Domestic production of primary energy (including nuclear) / Domestic supply of primary energy × 100. 2) Photovoltaic, wind power, geothermal energy, etc.

Source: Ministry of Economy, Trade and Industry.

Fuente: Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón

Una de las políticas principales de Japón es asegurar una continua y segura provisión de energía, dado que históricamente ha dependido de fuentes externas de energía. Japón importa más del 80% de sus necesidades energéticas, porcentaje francamente superior al de otros países en desarrollo. El precio de la electricidad y del gas en Japón son relativamente elevados según estándares internacionales. Sin embargo, según la OMC, en los últimos años Japón ha venido realizando notables esfuerzos por liberalizar su industria eléctrica y promover la competencia.

El gobierno trabaja para que la política energética asegure la provisión estable de energía y menores costos. En este proceso promueve el ahorro de energía y el uso de fuentes renovables.

2.3 Moneda, precios y finanzas

La moneda del Japón es el Yen, divisa libremente convertible. La cotización del Yen ha oscilado bastante en los últimos años, como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

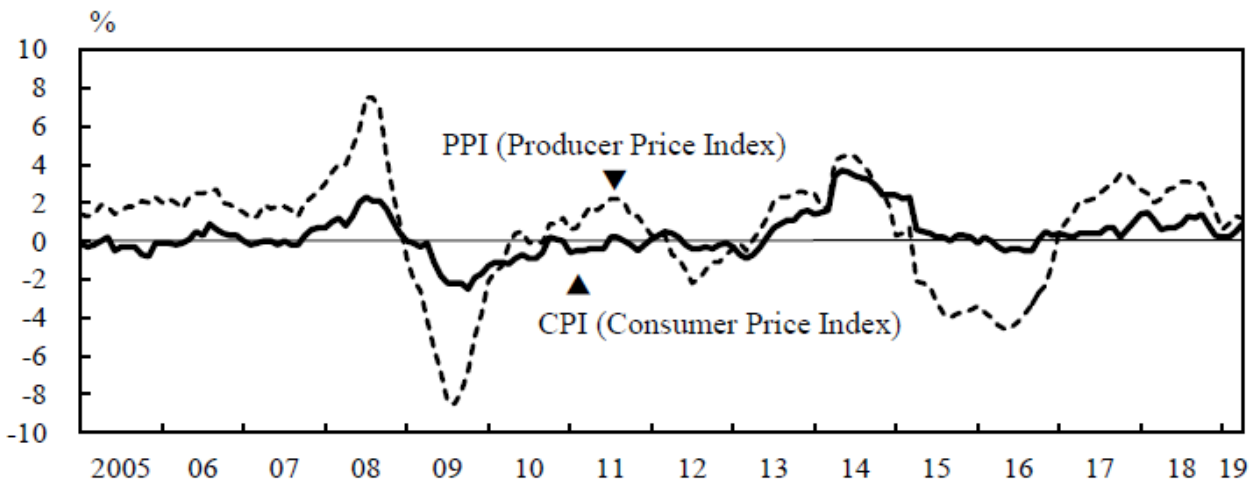
En 2011 y 2012 se mantuvo en el rango de ¥70-¥80 por dólar. En abril de 2013, como consecuencia de la política monetaria expansiva del Banco de Japón, el tipo de cambio comenzó a depreciarse, llegando a ¥111,68 por dólar en abril de 2019.

Cotización Histórica del Yen



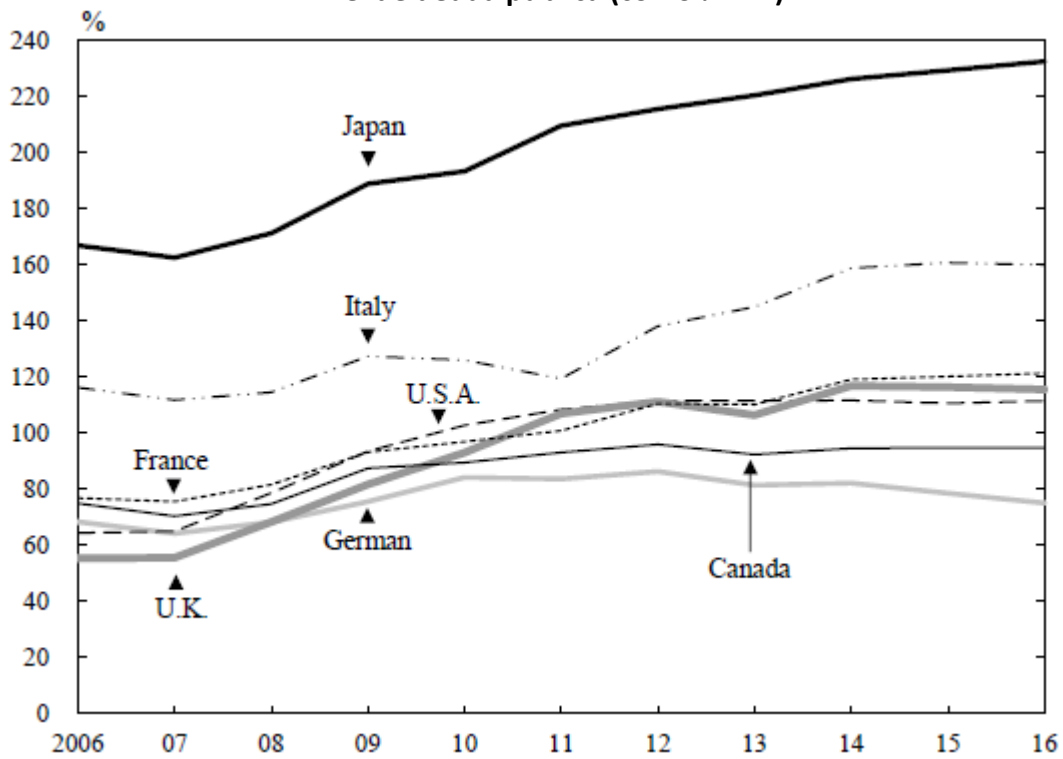
Fuente: Banco de Japón

Evolución del Índice de Precios al Consumidor (variación interanual)



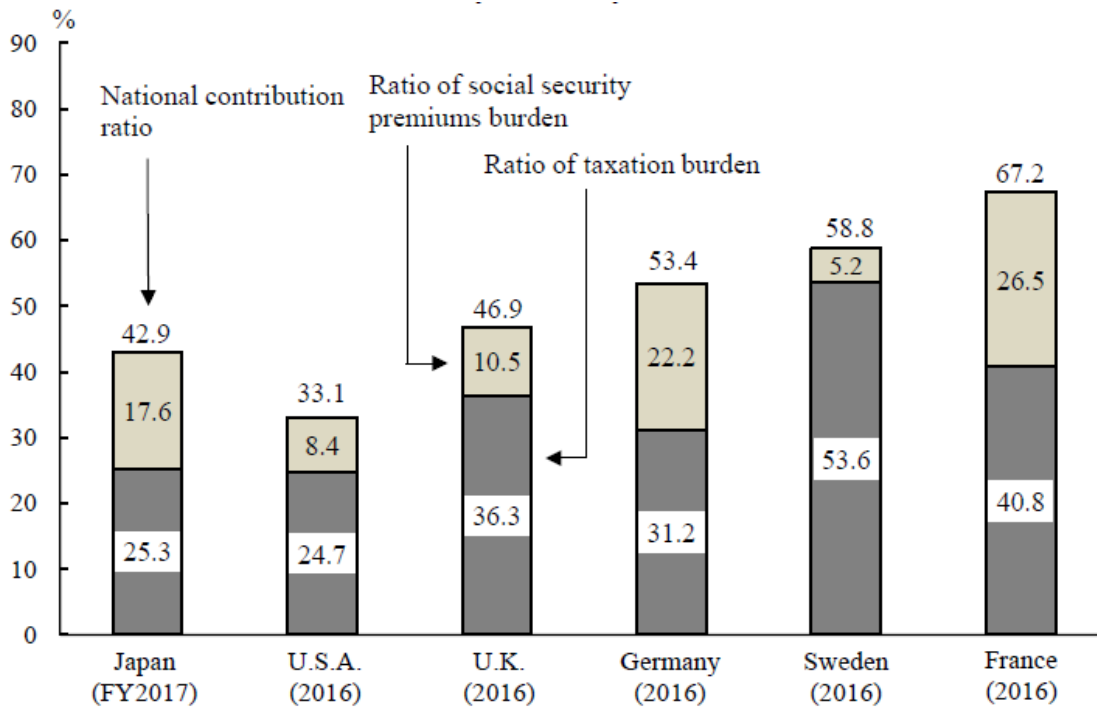
Fuente: Banco de Japón

Nivel de deuda pública (como % PBI)



Fuente: Ministerio de Finanzas

Tasa de carga tributaria (como % PBI)



Fuente: Ministerio de Finanzas

2.4 Fuentes y páginas web

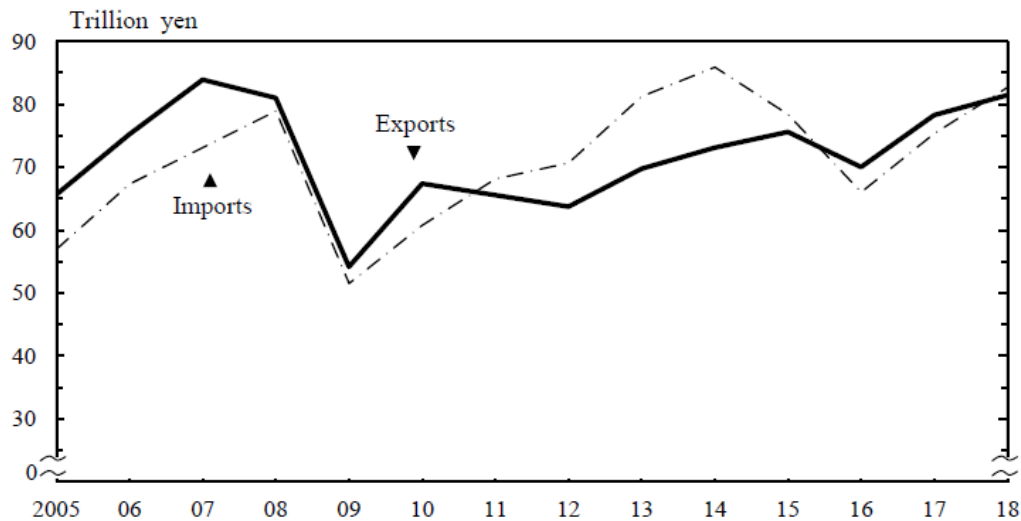
- Bank of Japan
www.boj.or.jp/en/index.htm
- Cabinet Office
www.cao.go.jp/index-e.html
- Ministerio de Finanzas
www.mof.go.jp/english/index.htm
- Ministerio de Economía, Comercio e Industria
www.meti.go.jp/english/index.html
- Ministerio de Agricultura, Forestación y Pesca
<http://www.maff.go.jp/e/index.html>
- Ministerio de Educación, Cultura, Deportes, Ciencia y Tecnología
www.mext.go.jp/english/index.htm
- Ministerio da Salud, Trabajo y Bienestar Social
www.mhlw.go.jp/english/index.html
- Ministerio de Medio Ambiente
www.env.go.jp/en/index.html
- OECD
www.oecd.org
- Organización Mundial del Comercio – Revisión de Políticas Comerciales (Japón)
www.wto.org/spanish/tratop_s/tp276_s.htm
- Statistics Bureau
www.stat.go.jp/english/index.htm

3. COMERCIO EXTERIOR DE JAPON

3.1 Evolución reciente y consideraciones generales

En el año 2018 el comercio internacional de Japón creció en exportaciones debido principalmente a la depreciación del yen. Las exportaciones (en valor FOB) ascendieron a 81,5 trillones de yenes, un 4,1% más comparado con el año anterior. Las importaciones (en valor CIF) sumaron 82,7 trillones de yenes, un 9,7% más alto que el valor del año anterior, y un aumento por segundo año consecutivo. El 2018 cerró, por lo tanto en un déficit comercial de 1,2 trillones de yenes. Se trata del primer rojo desde 2015.

Fig. Balanza Comercial de Japón



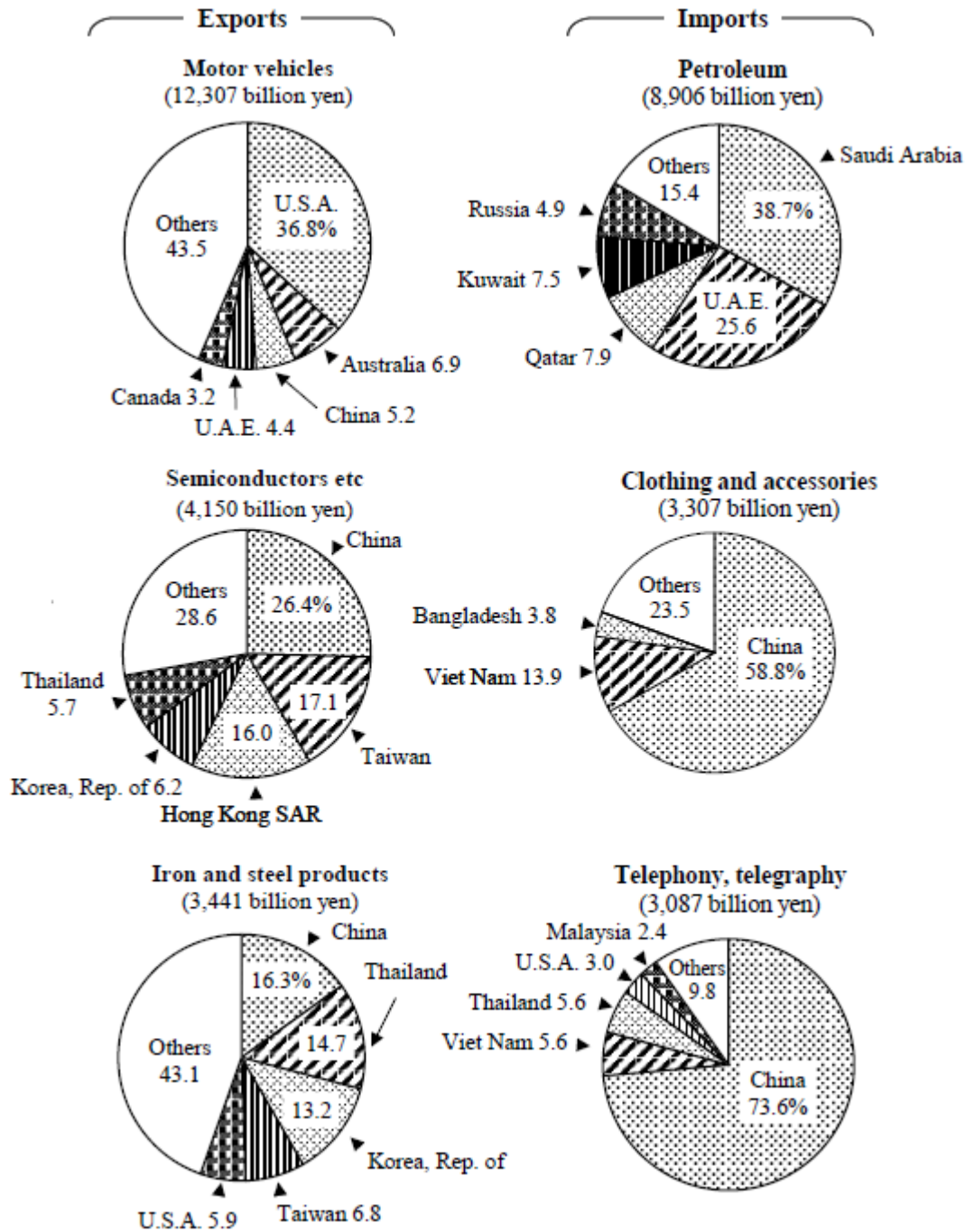
Fuente: Ministerio de Finanzas

3.2 Dirección del comercio

Evolución del Comercio Exterior de Japón (mil millones de yenes)

Year	Value (billion yen) (Customs clearance basis)			Indices of trade (2015=100)					
	Exports (FOB)	Imports (CIF)	Balance	Exports			Imports		
				Value index	Quantum index ¹⁾	Unit value index	Value index	Quantum index ¹⁾	Unit value index
2009	54,171	51,499	2,671	71.6	89.7	79.9	65.7	85.3	77.0
2010	67,400	60,765	6,635	89.1	111.4	80.0	77.5	97.1	79.8
2011	65,546	68,111	-2,565	86.7	107.2	80.9	86.9	99.6	87.2
2012	63,748	70,689	-6,941	84.3	102.0	82.7	90.2	102.0	88.4
2013	69,774	81,243	-11,468	92.3	100.5	91.8	103.6	102.3	101.3
2014	73,093	85,909	-12,816	96.7	101.1	95.7	109.6	102.9	106.5
2015	75,614	78,406	-2,792	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2016	70,036	66,042	3,994	92.6	100.5	92.2	84.2	98.8	85.3
2017	78,286	75,379	2,907	103.5	105.9	97.8	96.1	102.9	93.4
2018	81,479	82,703	-1,225	107.8	107.7	100.1	105.5	105.8	99.7

Principales Socios Comerciales de Japón por Principales Sectores (2018)



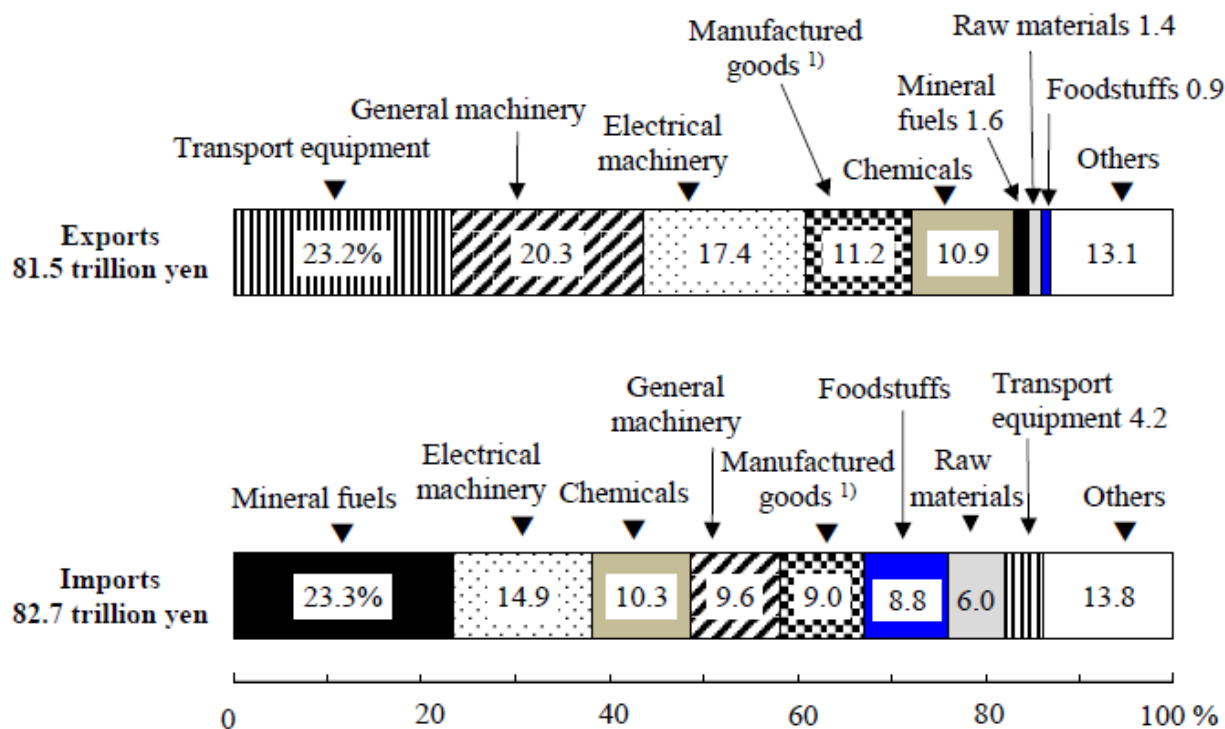
Fuente: Ministerio de Finanzas

3.3 Composición del comercio

En el siguiente gráfico se puede observar claramente que la mayor parte de las exportaciones japonesas corresponden a manufacturas de origen industrial. Los automotores para pasajeros, buses y camiones, autopartes y embarcaciones componen el principal sector de exportación.

Dentro de los productos eléctricos y electrónicos se destacan los dispositivos semiconductores, circuitos integrados electrónicos y aparatos de video. El sector de maquinarias generales corresponde básicamente a máquinas de trabajo; generadores, motores y bombas; y máquinas para el procesamiento automático de datos.

Composición del Comercio (% del valor, año 2018)



Fuente: Ministerio de Finanzas

3.4 Integración comercial de Japón.

A fin de no perder posiciones en los mercados regionales e internacionales, y ante el avance de la R.P. China y de la India en la región y en el mundo, Japón ha mantenido en los últimos años una política de integración comercial más activa que en el pasado, mediante la negociación de Asociaciones Económicas Estratégicas (Economic Partnership Agreements, EPA's). Si bien el principal elemento de un EPA regional o bilateral es un Tratado de Libre Comercio (TLC), el EPA es más ambicioso en el sentido que, además de la eliminación de aranceles, se propone armonizar los sistemas económicos, promocionar inversiones y facilitar el libre movimiento de personas, bienes y capitales.

A continuación pueden verse tanto los EPA que firmó Japón y que están en vigor como los EPA que actualmente están en vías de negociación:

Acuerdos de Asociación Económica de Japón (noviembre 2018)

Acuerdos firmados y en vigor	Acuerdos en negociación
Brunei, Chile, Filipinas, Indonesia, Malasia, México, Singapur, Suiza, Tailandia, Vietnam, India, Perú y ASEAN, Acuerdo Transpacífico (TPP12) [firmado], TPP11 [ratificado], Mongolia, Unión Europea	ASEAN (capítulos servicios e inversiones), Canadá (pospuesto), Colombia, Tripartito con China y Corea, Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) y Turquía

4. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

Por el alto grado de complementariedad de ambas economías, existe una gran oportunidad para incrementar el intercambio comercial entre Japón y la Argentina, que actualmente se encuentra muy lejos de su potencial. Este hecho se debe a una serie de factores tales como: distancia, idiosincracia, desconocimiento mutuo y problemas puntuales de acceso a mercados. Es así que existe un significativo margen para que el actual flujo comercial con Japón crezca al punto de reflejar tanto la importancia del mercado nipón como los históricos lazos de amistad y de cooperación que existen entre ambos países.

4.1 Intercambio comercial bilateral

El comercio bilateral, especialmente las exportaciones de nuestro país a Japón se caracterizan por una fuerte oscilación.

El efecto negativo de la crisis económica y financiera internacional comenzó a revertirse en 2010. el comercio bilateral experimentó un crecimiento del orden del 24% para 2013, especialmente las exportaciones argentinas. Sin embargo, a partir de dicho año el flujo comercial bilateral comenzó a disminuir tanto en exportaciones como importaciones.

Comercio Bilateral Argentina – Japón

(miles de US\$)

PERIODO	EXPO(1)	VAR %	IMPO(2)	VAR %	SALDO(1-2)	COM BIL (1+2)	VAR %
Anual							
2012	1.246.224	14,98%	1.136.162	16,04	110.062	2.382.386	15,48
2013	1.832.793	47,07%	1.111.321	-2,19%	721.472	2.944.113	23,58
2014	911.789	-50,25%	1.057.100	-4,88%	-145.311	1.968.889	-33,12
2015	787.847	-13,59%	799.196	-24,40%	-11.349	1.587.043	-19,39
2016	760.521	-3,47%	630.222	-21,14%	130.299	1.390.742	-12,37
2017	725.850	-4,56%	736.760	16,90%	-10.910	1.462.610	5,17
2018	669.567	-7,75%	738.853	0,28%	-69.286	1.408.420	-3,70

Nota: Las cifras corresponden a datos de Japan Customs que son suministrados en ¥ y han sido convertidos a US\$ empleando el tipo de cambio promedio mensual provisto por el Monthly Statistics del Banco de Japón.

4.2 Composición del comercio

Al analizar el total de las exportaciones argentinas a Japón, surge que las mismas se encuentran altamente concentradas. En el año 2018, los primeros 5 productos de mayor monto (langostinos, aluminio en bruto sin alear, carbonatos de litio, residuos de la extracción del aceite de soja y sorgo) representaron el 58% del total exportado a ese país. En consecuencia, las variaciones que puedan experimentar algunos de estos productos impactan significativamente en el monto total de las exportaciones argentinas a este mercado.

En el restante 42% se encuentra una gran diversidad de productos, muchos de ellos no tradicionales y con valor agregado, elaborados por empresas Pymes. Las acciones de promoción que lleva adelante la Embajada de la República Argentina en Japón están focalizadas en este segmento, así como en nichos de mercado con potencial para el incremento de nuestras exportaciones.

Contrariamente, en 2018 los primeros 5 productos importados desde Japón fueron manufacturas industriales (principalmente autopartes y vehículos) y representaron el 36% del total de las compras argentinas desde este socio.

4.3 Posibilidades Comerciales

Hay varias razones que hacen de Japón un mercado sumamente interesante para el exportador. En primer lugar, Japón es la tercer economía del mundo y uno de los países cuya población cuenta con mayor poder adquisitivo. El ingreso per capita en Japón es de aproximadamente US\$ 39.200. Multiplicando esta cifra por 127 millones de consumidores se puede entender por qué las principales empresas del mundo tienen un pie en Japón.

En segundo lugar, Japón es una excelente carta de presentación. Una firma que logre mantener exportaciones sostenidas a este mercado está en condiciones de exportar a casi cualquier otro país. Asimismo, la mayoría de las empresas que lograron colocar sus productos en este mercado destacan la fidelidad de sus clientes.

En tercer lugar, las islas que componen el archipiélago japonés se caracterizan por una marcada escasez de recursos naturales, por lo que Japón depende del exterior para el abastecimiento de todo tipo de materias primas: minerales, combustibles, cereales, maderas, etc. En materia de alimentos, es interesante destacar que desde 1998 Japón mantiene una tasa de autoabastecimiento consistentemente menor al 40%, y eso a pesar del interés estratégico del gobierno por aumentarla. En adición, los japoneses destinan un alto porcentaje de sus salarios a la compra de alimentos (casi del 20%, comparado al 10% de los EEUU). Es así que Japón resulta ser el primer importador neto de alimentos en el mundo.

Japón, a pesar de que sus aranceles promedio sean relativamente bajos, mantiene varias barreras que impiden, retrasan o complican la importación de productos extranjeros (para mayores detalles ver el apartado "ACCESO A MERCADOS"). A pesar de que éste no sea un mercado de fácil acceso, creemos que vale la pena hacer el esfuerzo por ingresar. Empresas argentinas con una larga trayectoria de exportación y con productos de buena calidad y precios atractivos pueden dar testimonio de que es posible exportar a Japón una amplia gama de productos.

El seguimiento de los diversos nichos de mercado existentes brinda importantes oportunidades de negocios para nuestras empresas. Por ejemplo, el creciente envejecimiento de la población hace que la preferencia por comer comidas "sanas" cobre cada vez mayor relevancia, generando oportunidades para la comercialización de alimentos con alto valor nutritivo o "saludables" (tales como los que contienen antioxidantes o ayudan a bajar el colesterol), alimentos orgánicos, etc.

Por otro lado, la creciente especialización industrial en el mundo trae importantes oportunidades para un crecimiento del comercio intrasectorial, alianzas estratégicas entre empresas y transferencia de tecnología. En consecuencia, en ciertos rubros de la industria manufacturera también se encuentran interesantes oportunidades para empresas argentinas con trayectoria exportadora, productos de alta calidad y una clara visión de largo plazo.

4.4 Inversiones en Argentina

1) Inversiones argentinas en Japón: El grupo TenarisSiderca posee el 51% de las acciones de la compañía NKK Tubes, fabricantes de tubos sin costura.

2) Principales empresas japonesas con presencia en la Argentina

Empresa		Sector
Ajinomoto	J-Tech	NTN
Alpine	Kataoka Bussan	SMC
Banco Mitsubishi UFJ	Kumon kyoiku kenkyukai	Sojitz
Bridgestone	Kurare	Sony
Brother	Makita	Sumitomo Kagaku
Daikin	Marubeni	Sumitomo Shoji
Denso	Maekawa Seisakujo	Sumisho Agro
Dentsu	Mitsubishi Shoji	Termo
Epson	Mitsui Bussan	TLV
Fanack	Mitsui Sumitomo Kaijyo	Toyota Jidosha
Fujitec	Mitsutoyo	Toyota hoseki
Fujitsu	NEC	Toyota Jido oriki
Furukawa Denko	Nissan Jidosha	Toyota yuso
Hino Jidosha	NSK	Toyota tsusho
Hitachi Seisakujo	Oki Deta	Byuteck
Honda Giken Kogyo	Panasonic	Yamaha Hatsudoki
Honda Trading	Pioneer	Yamaha
Isuzu Jidosha	Ricoh	Yazaki Sogyo
Itochu Shoji	Sato	YKK
Nipon Ita Garasu	Sakata no Tane	Yusen Roji suticks
Toshiba Medical		

Fuente: Japan External Trade Organization (JETRO)

5. ACCESO AL MERCADO

Ciertamente, el mercado japonés presenta innumerables oportunidades comerciales para el exportador argentino. No obstante, además de las normas sanitarias e industriales que regulan el comercio como en cualquier otro país de similar desarrollo, existen una serie de normas y prácticas comerciales que son únicas. Adicionalmente, *el alto nivel de exigencia en términos de calidad de bienes y servicios, de cumplimiento estricto de los plazos de entrega y los*

requerimientos de información por parte de los proveedores implica que, para ingresar al mercado, una empresa debe contar con experiencia en comercio exterior.

Si tenemos en cuenta el régimen de comercio exterior, prácticamente la mayoría de los productos están liberalizados para importar. En cuanto a los productos sensibles (fundamentalmente agrícolas, cuero y sus productos), han visto reducirse o suprimirse las restricciones cuantitativas que poseían por cuotas arancelarias. Sin embargo, el nivel de protección arancelaria sigue siendo elevado en estos productos. En cambio, en la mayoría de los artículos manufacturados, el arancel es nulo.

En este contexto, las empresas argentinas pueden toparse con restricciones no arancelarias tales como:

- estándares exclusivos aplicados por Japón (formales o informales),
- licencias,
- relevancia que se le asigna culturalmente a las relaciones personales y cierta intransigencia a modificar relaciones empresariales existentes.

Ingresar a este mercado grande, sofisticado y sumamente competitivo, dependerá entonces del grado de competitividad, compromiso, seriedad y creatividad con que cuenten las empresas. Los casos de empresas extranjeras exitosas reflejan que es fundamental comprender y saber adaptarse a las particularidades del mercado japonés, lo que permitirá definir una adecuada estrategia de marketing.

Hace algunos años el gobierno japonés lanzó varios programas a fin de ayudar a empresas extranjeras a exportar a este mercado. Estos son administrados respectivamente por la Japan External Trade Organization (JETRO); la Manufactured Imports Promotion Organization (MIPRO) y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI). Algunas de las herramientas ofrecidas incluyen búsqueda de contrapartes empresariales, perfiles de mercado, programas de estudio sobre exportaciones, financiamiento de importaciones, etc.

5.1 Sistema arancelario

Como uno de los principales beneficiarios del sistema de libre comercio que rige en el mundo desde finalizada la II Guerra Mundial, Japón se ha visto en la obligación de aceptar e implementar los acuerdos que, en materia arancelaria, fueron adoptados como consecuencia de las rondas de negociaciones del GATT.

Japón es miembro del Convenio de Sistema Armonizado, por lo que los aranceles autorizados por la Dirección General de Aduanas y Aranceles (Customs and Tariff Bureau) del Ministerio de Finanzas obedecen el sistema de clasificación comercial al nivel de los seis dígitos. Los aranceles –que pueden ser **ad valorem** (el 90% de los artículos imponibles), **específicos** (el 2%) o **mixtos** (el 5,3%)– están agrupados en cuatro categorías, a saber:

- **Arancel general** – aplicable a importaciones provenientes de países no miembros del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y que no mantienen acuerdos comerciales con Japón.

- **Tarifa OMC** – casi siempre más baja que la general, esta tarifa se aplica a países miembros de la OMC como nuestro país.
- **Tarifa EPA** – se trata de los aranceles fijados en los Acuerdos de Asociación Económica que ha firmado Japón.
- **Arancel preferencial (SGP)** – se aplica a países en desarrollo en el marco del Sistema General de Preferencias acordado en la UNCTAD. Se limita generalmente a una cuota determinada de importación por producto. **Argentina** es uno de los países beneficiarios del SGP.
- **Arancel temporario** – reemplaza los otros aranceles por un período determinado cuando éstos se encuentran en proceso de revisión.

Japón tiene, en promedio, uno de los aranceles más bajos del mundo. El promedio simple de los aranceles aplicados fue del 4,7% en el año 2018. No obstante, existe una gran dispersión entre sectores. En 2018, el arancel promedio fue de 19,3% para productos agrícolas y de 2,5% para productos industriales (según datos de la O.M.C.). Si bien actualmente la mayoría de las importaciones de máquinas y bienes de capital se realiza libre de aranceles, existen importantes excepciones que se pueden observar en productos lácteos, cereales; etc. Como se observa en el siguiente cuadro, los aranceles más altos se concentran en los sectores agroalimentarios.

Estructura arancelaria de Japón - Aranceles aplicados (año 2018)

Grupo de Productos	Promedio
Productos lácteos	101
Cereales y sus preparaciones	66
Azúcares y confituras	29,3
Petroleo	21,6
Bebidas y Tabaco	16,7
Productos animales	16,6
Café, Té	13,7
Frutas, vegetales y plantas	9,7
Indumentaria	9,2
Cuero, calzado, etc.	9,1
Grasas y aceites	8
Textiles	5,5
Productos de la pesca	4,9
Otros productos agrícolas	3,5
Químicos	2,3
Otras manufacturas	1,1
Minerales y metales	1
Madera, papel; etc	1
Maquinaria eléctrica	0,2
Algodón	0

Maquinaria no eléctrica	0
Equipo de transporte	0

Fuente: Elaboración propia, a partir de OMC

Como se aprecia en el siguiente cuadro, en conjunto, el sector agropecuario concentra la mayor cantidad de posiciones con aranceles altos (cuadro detallado puede consultarse en el Anexo). Al considerar al sector no agropecuario se nota que entre los bienes que están exentos y los que pagan hasta 10% se encuentra más de 97% de los productos de ese universo.

Distribución de aranceles - Porcentaje de líneas arancelarias

Sector	Libre de arancel	Ad valorem aplicado		
		de 0 a 10%	de 10% a 50%	más de 50%
Agropecuario	34,1	34,8	24,8	6,3
No agropecuario	55,9	40,9	2,8	0,1

Fuente: Elaboración propia en base a OMC

De los capítulos con aranceles más altos, los *ad valorem* máximos están en Lácteos, Carnes y Hortalizas (ver cuadro).

Picos arancelarios - Aranceles máximos aplicados, 2018, grupos de productos seleccionados

Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	16,6	45.7	609	100	13,2	46.6	584	2.0	2.8
Dairy products	101,0	0	633	100	95,1	0	633	0.2	18.8
Fruit, vegetables, plants	9,7	19.6	356	100	10,5	19.7	356	1.5	15.4
Coffee, tea	13,7	22.2	149	100	14,7	22.2	149	0.4	58.4
Cereals & preparations	66,0	8.2	723	100	37,5	19.0	723	1.3	58.9
Oilseeds, fats & oils	8,0	46.2	399	100	7,8	46.4	397	0.8	73.9
Sugars and confectionery	29,3	7.3	132	100	26,0	5.1	105	0.1	23.9
Beverages & tobacco	16,7	19.1	60	100	15,0	29.5	60	1.3	47.3
Cotton	0,0	100.0	0	100	0,0	100.0	0	0.0	100.0
Other agricultural products	3,5	66.5	247	100	3,9	67.9	247	0.8	66.3
Fish & fish products	4,9	4.9	12	91.3	5,6	2.9	15	2.3	2.6
Minerals & metals	1,0	69.9	10	99.9	1,0	70.3	10	20.6	91.8
Petroleum	21,6	54.2	481	80.0	0,7	65.0	8	11.6	95.6
Chemicals	2,3	37.4	7	100	2,1	41.3	7	10.7	60.1
Wood, paper, etc.	1,0	78.8	10	97.6	0,9	80.0	10	3.2	67.8
Textiles	5,5	7.6	25	100	5,4	8.4	25	2.2	8.7
Clothing	9,2	0	13	100	9,0	2.1	13	4.0	3.5
Leather, footwear, etc.	9,1	50.3	357	100	10,3	53.3	357	1.9	36.9
Non-electrical machinery	0,0	100.0	0	100	0,0	100.0	0	9.8	100.0
Electrical machinery	0,2	95.5	5	100	0,1	97.8	5	14.4	99.7

Transport equipment	0,0	100.0	0	100	0,0	100.0	0	4.3	100.0
Manufactures, n.e.s.	1,1	77.0	8	100	1,2	75.8	8	6.4	93.7

Fuente: OMC

Si bien los derechos aduaneros sobre ciertos alimentos procesados y productos manufacturados permanecen altos, en general se observa una tendencia decreciente en muchos sectores clave para la economía japonesa como autos, autopartes, software, computadoras, y maquinaria industrial, donde el arancel vigente es 0%.

Para proteger los productos agropecuarios, los aranceles de Japón observan un número considerable de derechos específicos, además de los derechos ad valorem. Por ejemplo: aceites vegetales, alimentos, bebidas alcohólicas y productos petroleros. Mientras Japón es el único país industrializado libre de derechos móviles, el arancel sobre el arroz importado sigue siendo muy alto. Sin embargo, bajo los acuerdos de la OMC el gobierno japonés está obligado a mantener cuotas mínimas de acceso.

Además de los aranceles, el impuesto sobre el consumo (actualmente un 10%) es recaudado sobre todos los artículos vendidos en Japón. Este impuesto es calculado sobre el valor CIF del producto más el derecho de importación.

Cabe señalar asimismo que existe un sistema simplificado de aranceles para productos importados de baja valuación (menos de 100.000 yenes) como pequeños paquetes para importaciones personales. Las ventajas de este sistema radican en el menor tiempo requerido para clasificar los productos y precisar su valor, minimizándose de esta manera los costos de los despachantes de aduana.

- Detalles sobre el sistema de aranceles (General, Temporaria, de OMC, de SGP), derechos específicos e impuesto al consumo pueden ser consultados en la página web de la Aduana: <http://www.customs.go.jp/english/index.htm>
- Detalles sobre aranceles de importación por productos, en inglés: <http://www.customs.go.jp/english/tariff/index.htm>
- Detalles del Sistema General de Preferencias pueden consultarse en el sitio web de Ministerio de Asuntos Exteriores: www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/index.html
- Para mayor información sobre el sistema tributario en Japón, se sugiere visitar el sitio web del [Ministerio de Finanzas \(www.mof.go.jp/english\)](http://www.mof.go.jp/english)

5.2 Regulación de importaciones

5.2.1. Cuotas tarifarias

Las cuotas de importación se establecieron con el propósito de cumplimentar los tratados y acuerdos internacionales, y para la protección, promoción y ajuste de sectores industriales poco competitivos a nivel internacional.

Las cuotas son administradas por el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF) y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI), según corresponda.

En el siguiente cuadro se describen las partidas que contienen uno o más productos sometidos a cuotas de importación, actualizado a 2019:

Nro. de PA	Productos
0203	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada
0301	Pescado vivo: Nishin(arenque), Tara(bacalao), Buri(pez limón), Saba(caballa), Iwashu(sardina), Aji(jurel) y Samma(sauri)
0302	Pescado fresco o refrigerados: Nishin, Tara, Buri, Saba, Iwashu, Aji, Samma, Huevas de Nishin y Tara
0303	Pescado congelado: Nishin, Tara, Buri, Saba, Iwashu, Aji, Samma, Huevas de Nishin y Tara
0304	Filetes y carnes de Nishin, Tara, Buri, Saba, Iwashu, Aji, Samma
0305	Pescado (de Nishin, Tara, Buri, Saba, Iwashu, Aji, Samma) y huevas de Tara, seco, salado, en salmuera y sus harina y Niboshi(sardina hervida y desecada para salsa)
0307	Vieyras, ligamento de venera, calamares y jibias(excepto Mongo-lka)
0401	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.
0403	Suero de manteca (de mantequilla)*, leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao.
0404	Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra parte.
0405	Manteca (mantequilla)* y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar.
0406	Quesos y requesón.
0713	Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas.
1001	Trigo y morcajo (tranquillón).
1003	Cebada.
1005	Maíz.
1006	Arroz.
1008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.
1101	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón).
1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón).
1103	Grañones, sémola y «pellets», de cereales
1104	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos

	o molido.
1107	Malta (de cebada u otros cereales), incluso tostada.
1108	Almidón y fécula; inulina.
1202	Maníes (cacahuates, cacahuates)* sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados.
1212	Algas comestibles (spp.: <i>Porphyra</i> , <i>Enteromorpha</i> , <i>Monostroma</i> , <i>Kjellmaniella</i> y <i>Laminaria</i>)
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.
1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 04.01 a 04.04 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte.
1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte.
2002	Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético).
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
2101	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte.

Fuente: Elaboración propia a base de Japan Customs

5.2.2. Otras restricciones

Licencias

Algunos bienes pueden requerir licencias de importación. Estos incluyen materiales peligrosos, animales, plantas, bienes perecederos, drogas, etc. Los artículos sujetos a cuotas de importación también requieren licencias de importación, generalmente válidas por 4 meses a partir de su otorgamiento. Se puede acceder a una lista actualizada de los mismos en el siguiente sitio web del METI, bajo el título "Outline of the Export & Import Control":

https://www.meti.go.jp/english/policy/external_economy/trade_control/index.html

Importaciones Prohibidas

Bajo la Customs Tariff Law, Japón prohíbe la importación de ciertos bienes incluyendo narcóticos, armas de fuego, moneda falsificada, pornografía y productos que violen las leyes de

propiedad intelectual. Adicionalmente, Japón impone restricciones a la venta y al uso de ciertos productos: medicamentos, productos agropecuarios, químicos y explosivos. Se puede acceder a una lista actualizada de las mismas en los siguientes sitios web de la Aduana: http://www.customs.go.jp/english/c-answer_e/customsanswer_e.htm#kinsei

5.3 Normas técnicas que afectan las exportaciones Argentinas a Japón

La principal entidad responsable del establecimiento de las normas agrícolas es el Japan Agricultural Standards Committee (JAS). En el caso de los productos industriales, las reglamentaciones caen bajo la responsabilidad del “Japan Industrial Standards Committee (JIS).

Durante las últimas décadas, Japón ha eliminado muchas barreras que limitaban el acceso a sus mercados agrícolas, convirtiéndolo en el mayor importador neto de productos agrícolas del mundo (por un valor de casi 70.000 millones de dólares anuales). No obstante, algunos productos básicos considerados críticos siguen sujetos a fuertes restricciones. Este es el caso de, por ejemplo, el arroz, el trigo y el azúcar. En adición, los controles sanitarios son muy estrictos y persisten importantes barreras fitosanitarias. En este sentido, algunos productos enfrentan largos períodos de espera en los laboratorios a fin de obtener los certificados correspondientes.

Se sugiere ver, a modo general, el apartado “Standards & Regulations” del sitio web de JETRO: <http://www.jetro.go.jp/en/reports/>

Para mayores detalles, se sugiere leer los Manuales de Reglamentos para la Importación a Japón elaborados por JETRO (Standards and Regulations):

- Handbook for Industrial Products Import Regulations
- Handbook for Consumer Products Import Regulations
- Handbook for Agricultural and Fishery Products Import Regulations
- Guide to the JAS System for Agricultural and Forest Products

5.3.1. Reglamento zoo y fitosanitario

Las características de los productos importados deben cumplir con las normas establecidas por el Ministerio de Salud (Food Sanitation Law) y del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (Plant Quarantine Law, Animal Quarantine Law). Los vegetales y sus preparaciones se clasifican en tres categorías: 1) importaciones prohibidas; 2) sujetos a cuarentena; 3) no sujetos a cuarentena.

El contenido de las leyes mencionadas puede descargarse de las siguientes direcciones de los siguientes sitios web:

- Food Sanitation Law (https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/regulations/pdf/foodext2010e.pdf)
- Animal Quarantine Law (<http://www.maff.go.jp/aqs/english/index.html>)
- Plant Quarantine Law (<http://www.pps.go.jp/english/faq/index.html>)

Por otro lado, los alimentos que se distribuyen en el mercado japonés deben ajustarse a los estándares determinados por un sistema de listas positivas para agroquímicos utilizados en alimentos que fijan los límites máximos de residuos permitidos. Asimismo, se debe observar la normativa sobre aditivos utilizados en alimentos, también fijada por el Ministerio de Salud.

Para mayores detalles se recomiendan ver la siguientes páginas web:

- Positive List System for Agricultural Chemical Residues in Foods (https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryoushokuhin/zanryu/index_00016.html)
- Food Additives (https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryoushokuhin/syokuten/index_00012.html)
- Specifications and Standards for Foods, Food Additives, etc. Under The Food Sanitation Law (https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryoushokuhin/kigu/index_00003.html)

5.3.2. Carnes

Japón no permite el ingreso de carnes frescas de animales biungulados (vacunos, porcinos, ovinos, etc.) provenientes de la Argentina, salvo la carne vacuna y ovina de la Patagonia, por haber sido reconocida como libre de aftosa sin vacunación.

Se encuentra el pedido de nuestro país para el ingreso a Japón de la carne vacuna argentina de todo el país.

5.3.3. Cítricos

Luego de años de negociaciones entre los gobiernos de ambos países, se ha logrado la apertura del mercado japonés para los cítricos argentinos, sujeto al cumplimiento de un tratamiento cuarentenario de frío: pomelos, naranjas valencianas, Salustiana, Lanelate y Washington Navel, limones, Ellendale, Clementine, Nova y Murcott.

Cabe destacar que Argentina continúa con las negociaciones ya que es de gran interés lograr el reconocimiento por parte de Japón del limón como no hospedero de la Mosca del Mediterráneo, situación que permitiría remitir los embarques sin tratamiento cuarentenario de frío.

Para obtener información detallada al respecto se sugiere contactar a la Sección Comercial de la Embajada de Argentina en Japón.

Para mayor información sobre aspectos técnicos del tratamiento cuarentenario y su aplicación práctica, se sugiere tomar contacto con la Dirección de Cuarentena Vegetal del SENASA (www.senasa.gov.ar).

5.3.4. Frutas y Vegetales

En la siguiente página web podrá acceder asimismo a un listado de frutas y vegetales de la Argentina cuyo ingreso está prohibido a Japón por razones sanitarias:

<http://www.pps.go.jp/english/index.html>.

5.3.5. Otros

Para consultas específicas sobre otros sectores, lo invitamos a ponerse en contacto con la Sección Comercial de la Embajada de la República Argentina en Japón.

5.4 Estándares de calidad, certificaciones y etiquetado

El etiquetado brinda información sobre un determinado producto a los consumidores y usuarios. Los productos son cada vez más sofisticados y consecuentemente los consumidores y usuarios encuentran dificultades a la hora de elegir el producto por su exterior solamente. El etiquetado sirve como criterio para determinar qué clase de producto es y si cumple con los requisitos que el consumidor busca. Como regla general, el etiquetado a la hora de la venta de un producto importado a Japón debe cumplir los requisitos establecidos por la reglamentación o prácticas vigentes.

Tipos de etiquetado

(1) Clasificado por el Lugar de etiquetado

Principal	Etiquetado encima del producto
Otros	Manuales, documentación adjunta, etc.

(2) Clasificado por el Modo de etiquetado

Texto	Explicación con palabras
Símbolos	Expresado por símbolos o códigos

(3) Clasificado por nivel de exigencia

Obligatorio	Etiquetado requerido por ley
Voluntario	Etiquetado que puede ser adjuntado como: (1) Etiquetado voluntario del sector público basado en leyes (2) Etiquetado voluntario del sector privado basado en normas industriales

(4) Clasificado por el Contenido

Cualidad	Etiquetado de características del producto
Seguridad	Etiquetado indicando si el producto satisface las normas de seguridad

	vigentes
Avisos	Etiquetado que sugiere cuidados a tomar en el uso, e informar al consumidor sobre potenciales peligros del producto
Manejo	Etiquetado informando al consumidor el método de uso y puntos a prestar atención en el uso del producto
Tamaño	Etiquetado indicando el tamaño del producto
País de origen	Etiquetado del país de origen del producto

El etiquetado indica la información que debe ser brindada al consumidor. La información requerida puede ser clasificada de la siguiente forma:

- 1) Información relacionada al rendimiento, ingredientes, materiales y otras características del producto.
- 2) Información relacionada a la seguridad, normas establecidas por el gobierno o la industria que fueron respetadas
- 3) Información para conocimiento de los consumidores
- 4) Información sobre otros temas además de la cualidad, tamaño y país de origen
- 5) El etiquetado no sólo debe incluir la información relacionada al producto, sino que también debe ser diseñado para no confundir a los consumidores y usuarios sobre el producto. Por lo tanto, se prohíbe el etiquetado falso o engañoso.

Con el aumento en el comercio internacional generado por la globalización de la economía, hubieron importantes progresos en la armonización de los sistemas de etiquetado. Sin embargo, el potencial exportador debe siempre interiorizarse de los requisitos de etiquetado en el mercado japonés, debido a que existen muchas particularidades (legales o por costumbre) de este mercado que no son comparables a requisitos en otros países. Asimismo, aunque los sistemas generalmente siguen normas o estándares internacionales, la reglamentación obedece a normas locales únicas.

Los productos alimenticios e industriales comercializados en Japón deben cumplir con los requisitos de etiquetado dictados por la “Ley JAS” ((Ley No. 175/1950 Sobre Estándares y Etiquetado para Productos Agrícolas y Pesqueros) y la Ley JISC (Japan Industrial Standard Committee). Se puede acceder a las mismas en los siguientes sitios web:

- JIS – Outline of JIS Mark: <https://www.jisc.go.jp/eng/jis-mark/newjis-eng.html>
- JAS – Outline of Labeling and Standard. En el siguiente link se podrá acceder a una introducción sobre el JAS, la ley del JAS, regulaciones para el etiquetado de alimentos frescos, procesados y genéticamente modificados (GMO), información sobre el sistema de certificación, importación de productos bajo el sello JAS, normativa específica para productos orgánicos (ver siguiente título), etc.:

<http://www.maff.go.jp/e/policies/standard/jas/>

Las siguientes son algunas de las leyes principales japonesas que establecen sistemas de etiquetado. Haciendo click en cada una de las leyes, Ud. accederá al texto de las mismas en idioma inglés

Ropa (productos textiles)	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Etiquetado de Calidad de los Productos Para el Hogar: https://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/household_goods/pamphlet/pdf/pamphlet_03_0001.pdf
Alimentos	<ul style="list-style-type: none"> • Ley Sanitaria de Alimentos: https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/regulations/pdf/foodext2010e.pdf
Farmacéuticos, Cosméticos, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Productos Farmacéuticos: https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/market/pdf/guidebook_cosmetics.pdf • Ley de Seguridad del Gas de Alta Presión (aerosol): http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/hourei/data/HPGSA.pdf
Productos Eléctricos	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad de Aparatos y Materiales Eléctricos: https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations.html • Ley de Radio: http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/eng/Resources/laws/2003RL.pdf
Juguetes	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad de Aparatos y Materiales Eléctricos: https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations.html • Ley de Seguridad de los Bienes de Consumo: http://www.sg-mark.org
Productos de Gas-Aerosol	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad del Gas de Alta Presión http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/hourei/data/HPGSA.pdf
Productos Deportivos	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad de los Bienes de Consumo: http://www.sg-mark.org • Ley de Etiquetado de Calidad de los Productos Para el Hogar: https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations.html

Adicionalmente se sugiere ver el documento “Specifications, Standards and Testing Methods for Foodstuffs, Implements, Containers and Packaging, Toys, Detergents”:
https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/regulations/pdf/testing2009dec-ep.pdf

5.4.1. Productos Orgánicos

El gobierno japonés reconoció en diciembre de 2006 la equivalencia del sistema de certificación nacional, posibilitando que productos orgánicos argentinos certificados en nuestro país puedan ingresar al mercado japonés sin una nueva certificación. De esta manera, a partir del acuerdo logrado entre ambos países las empresa argentinas productoras de orgánicos pueden exportar a Japón utilizando el sello JAS mediante un procedimiento más ágil y menos costoso, ya que

realizarán los trámites de exportación ante empresas certificadoras en Argentina acreditadas por el SENASA. Este hecho proporciona a nuestro país ventajas competitivas sumamente favorables para incrementar las exportaciones al mercado japonés, estimado en 1.300 millones de dólares (según datos de IFOAM). Cabe destacar asimismo que la Argentina es el segundo país de América, luego de los EEUU, en obtener dicha equivalencia.

5.5 Documentos y formalidades

Los documentos exigidos en la aduana japonesa son los documentos habituales de transporte marítimo o aéreo, tales como factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque firmado y en original (Marítimo B/L, Aéreo). Las cargas aéreas mayores a 100.000 yenes deben incluir una factura comercial. La factura debe ser lo más descriptiva y detallada posible para cada ítem embarcado. La lista de empaque debe incluir los contenidos exactos de cada contenedor, el peso neto y bruto de cada bulto, y todas las medidas del contenedor utilizando el sistema métrico.

Para mayores detalles sobre los siguientes temas, se sugiere ver el sitio web de la Aduana de Japón (<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>):

- Procedimiento de liberación en aduana
- Mercadería en tránsito
- Sistema de Aranceles Simplificado para Efectos Personales y Pequeños Paquetes

5.6 Fuentes y páginas web

- Japan External Trade Organization (JETRO) <http://www.jetro.go.jp/>
- Japan Tariff Association <http://www.kanzei.or.jp/english/>
- Aduana de Japón <http://www.customs.go.jp/english/index.htm>
- Ministerio de Finanzas <http://www.mof.go.jp/english/>
- Organización Mundial del Comercio www.wto.org
- Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF) <http://www.maff.go.jp/e/index.html>
- Japan Industrial Standards Committee (JIS) <http://www.jisc.go.jp/eng/jis-mark/newjis-eng.html>
- Japan Standards Association www.isa.or.jp/default_english.asp
- Centro de Economía Internacional (CEI) www.cei.gov.ar
- Embajada de la República Argentina en Japón www.ejapo.mrecic.gov.ar

6. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1 Canales de distribución

El sistema de distribución japonés está entre los mayores, más complejos y costosos del mundo, lo que en buena parte explica el diferencial entre los precios que paga el consumidor japonés y los precios que pagan consumidores de otros países.

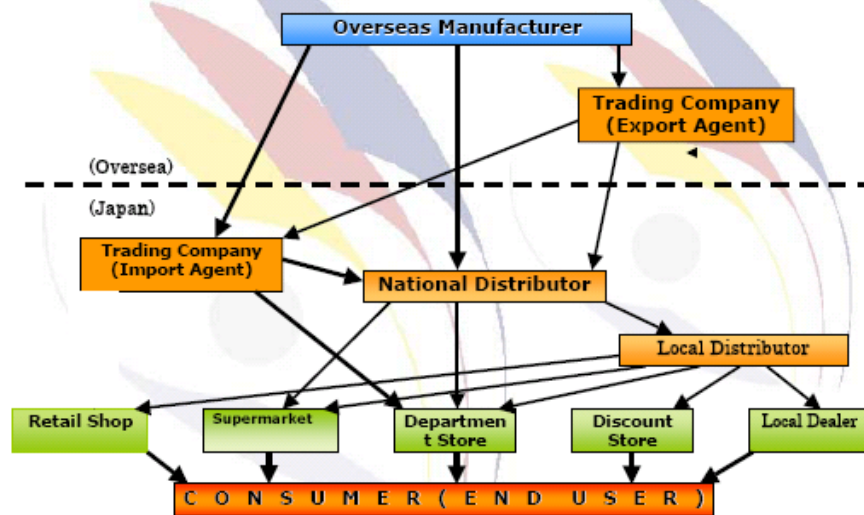
La década del 90 marcó un momento difícil para el sistema de distribución japonesa. Esta se vio sometida a fuertes presiones que indujeron cambios en algunos aspectos de la comercialización a medida que tanto el consumidor como el sector oficial fueron reconociendo la necesidad de hacer más eficiente la economía.

Existe una variedad de esquema de distribución, dependiendo del tipo de producto comercializado. Por otro lado, el fenómeno de las “propiedades cruzadas” y de grandes “holdings” en Japón hace que muchas veces empresas del mismo grupo actúen en diferentes etapas del proceso de distribución, lo que aumenta en número de intermediarios involucrados y, por ende, los costos.

En Japón la regla general es tener que pasar por una “trading”, distribuidores y mayoristas antes de llegar al mercado minorista. Generalmente el producto importado pasa por un promedio de tres intermediarios antes de llegar al consumidor final. En la cúspide están los importadores (en muchos casos las grandes compañías trading japonesas con presencia global), luego los mayoristas (que distribuyen también al canal HORECA) y luego los mayoristas que distribuyen a la cadena de minoristas y distribuidores locales o barriales.

Recientemente se ha visto un pequeño pero creciente número de casos donde el mayorista o minorista importa el producto directamente a fin de abaratar costos. También algunos importadores han comenzado a distribuir sus productos, lo que permite abaratar el costo al eliminar intermediarios. No obstante esta tendencia, las grandes “tradings” aún mantienen el dominio del comercio exterior y la logística necesaria para cubrir la totalidad del territorio japonés.

Canal típico de distribución japonés



Fuente: Fundación Okita, presentación del informe “Es el mercado japonés atractivo para las Pymes argentinas?”, Shozo Fujita (JICA), Buenos Aires, julio de 2006.

A los componentes técnicos de la distribución, hay que agregar los elementos socioculturales. Muchas empresas japonesas suelen ser renuentes a interrumpir relaciones estables y duraderas con proveedores locales tradicionales. Esto es así aún cuando un proveedor extranjero puede ofrecer un producto superior a un precio más conveniente. A su vez, no es inusual que existan dudas respecto de la capacidad de un proveedor extranjero para cumplir con los compromisos contraídos o asegurar servicios de postventa cuando estos sean necesarios.

Teniendo en cuenta el número de alternativas de distribución, la mejor elección estará en función del tipo de producto, de las preferencias del exportador y del nivel de conocimiento que tenga del mercado japonés. Para productos con altos costos de distribución y marketing, las tradings seguramente presenten más ventajas que desventajas. Esto también puede resultar válido en muchos casos para el comercio de alimentos, dado que muchas tradings son dueñas de redes de supermercados o “department stores”. Sin embargo, si se trata de comercializar productos con mayor grado de diferenciación, con menores costos de colocación y publicidad o cuando se busque posicionar una marca o destacar el origen del producto, el canal minorista podría constituirse en la mejor opción. Lo mismo podría afirmarse para los casos donde no se busque la exclusividad del agente, aunque cabe destacar en este punto que en Japón los procesos de negociación son largos, aunque duraderos, y que el cambio habitual de distribuidores es una práctica poco común y hasta relativamente mal vista.

6.2 Creciente importancia de los precios

La evolución de la economía japonesa de los últimos años, así como fluctuaciones del tipo de cambio registradas por el yen respecto a otras divisas fuertes hicieron que el precio de un producto se haya constituido en una consideración importante para el consumidor japonés. El

consumidor japonés todavía valora significativamente la calidad y los atributos específicos de un bien. Muchos todavía están dispuestos a pagar un *premium* por calidad superior, pero el precio ha ido cobrando mayor importancia a la hora de la decisión de compra. La consideración del "valor" de un bien y de conseguir algo más "barato" son ambos conceptos que están cundiendo entre el consumidor nipón.

La capacidad de competir en términos de precio exclusivamente ha abierto nuevas puertas para los productos extranjeros en los últimos años. Es importante tener en cuenta que los precios de desembarque no son las únicas consideraciones que debe considerar una empresa que exporta a Japón. Los costos de distribución son altos y pueden descolocar a los productos importados. A título de ejemplo se cita que los fletes entre el puerto de Osaka y Tokio pueden ser hasta tres veces el costo del flete entre la costa oeste de los EE.UU. y Osaka, o dos veces el costo del flete entre Hong Kong y Tokio.

6.3 Compras gubernamentales

Japón implementó en 1996 el Acuerdo de Compras Gubernamentales (Government Procurement Agreement – GPA) de la OMC. El acuerdo fue ampliado para incluir compras de servicios así como compras efectuadas por los gobiernos sub-nacionales (prefecturas, ciudades, municipios, etc.). El proceso de compras gubernamentales se basa en un sistema de licitaciones donde únicamente proveedores registrados (tanto extranjeros como locales) pueden participar de las mismas.

Una completa explicación del sistema de licitaciones, así como una base de datos online puede encontrarse en los siguientes sitios web de JETRO y del Ministerio de Asuntos Exteriores:

- <https://www.jetro.go.jp/en/database/procurement/>
- <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/procurement/index.html>

El gobierno japonés, a fin de cumplir con el GPA, adoptó un sistema de recepción para procesar quejas y observaciones referidas a compras gubernamentales. Las quejas pueden ser efectuadas por licitadores calificados y deben dirigirse a la CHANS (the Secretariat of the Board in the Office for Government Procurement Challenge System), órgano dependiente de la Oficina del Gabinete del Primer Ministro (https://www5.cao.go.jp/access/english/chans_main_e.html).

6.4 Muestras y materiales de publicidad

El mercado japonés es uno de los más diversificados del mundo. Cada producto y cada sector tiene sus propias características y no existen reglas generales que valgan para saber cómo proceder en materia de muestras y material de publicidad.

Respecto al material de publicidad, si bien los primeros contactos con empresas japonesas pueden ser hechos con folletería en idioma inglés, una empresa que tiene intenciones de ingresar a este mercado debe considerar preparar material en idioma japonés. Como el costo de preparación del material en japonés es elevado, se recomienda al potencial exportador no llevar

a cabo una simple traducción literal de material existente, sino que interiorizarse sobre las características del mercado japonés y preparar material acorde.

Otra exigencia japonesa son los plazos. La ausencia de espacios para depósito implica que las empresas japonesas trabajan con un nivel mínimo de inventarios y existencias, por lo que es sumamente importante cumplir con los plazos pactados. Muchas empresas siguen política de tolerancia cero respecto a desvíos en los cronogramas acordados.

Respecto al envío de muestras, como regla general se puede decir que la normativa que rige el ingreso de productos a Japón es válida para las muestras. En otras palabras, las muestras deben cumplir los mismos requisitos que un envío comercial. Siendo este un mercado de alto poder adquisitivo, muy diversificado y con oferta de productos de todo el mundo, las exigencias de calidad japonesas son probablemente las más altas a nivel mundial.

6.4.1. Regimen de equipaje acompañado

1. *Artículos de valor no mayor a 200.000 yenes:* se debe completar un formulario de la Aduana de Japón, disponible en el Aeropuerto de ingreso (en el avión también debería estar disponible). Se sugiere declarar un valor simbólico de los productos ya que son muestras sin valor comercial. Dependiendo del producto, se deben pagar ciertos impuestos.

2. *Artículos de valor mayor a 200.000 yenes:* deben realizarse los trámites de importación general, para ello se completan varios formularios de la Aduana de Japón del Aeropuerto de ingreso. La Aduana japonesa aplica el arancel correspondiente al producto, en caso de que el mismo esté gravado.

6.4.2. Envío de muestras

Todas las mercaderías que ingresan a Japón (comerciales y muestras) deben cumplir con los trámites aduaneros al ingresar a Japón, aplicándose los impuestos sobre el valor CIF declarado. Los mismos deben ser recibidos por una empresa que tenga licencia de importador. Se debe consignar la leyenda *“samples of no commercial value, prices for customs purposes only”*.

6.5 **Prácticas comerciales**

6.5.1. Contratos y documentos comerciales

Algunas empresas, después de muchos años de vinculación con sus contrapartes japonesas, optan por continuar operaciones comerciales sin la firma de un contrato. Sin embargo, para relaciones incipientes estos son habituales, ya que contribuyen a satisfacer requerimientos impositivos, legales y de aduana. Las compañías japonesas prefieren contratos cortos y no muy específicos, las compañías argentinas prefieren entrar en mayores detalles respecto a derechos y obligaciones. Se entiende que la mejor manera de encarar un contrato es entenderlo como parte de un conjunto de esfuerzos más amplio, destinados a la creación de un buen clima de entendimiento y comprensión de las expectativas y obligaciones mutuas a las que las partes se sujetan, y no como una herramienta para la eventualidad de un juicio.

6.5.2. Designación de agentes comerciales o representantes

Si bien se puede acceder al mercado japonés mediante diversas contrapartes tales como agentes locales, “partners” o “tradings”, esta última posee la ventaja de contar con una logística propia y una amplia red de contactos generalmente con cobertura nacional. Si bien establecer una oficina en Japón sería la mejor para penetrar el mercado, esto podría resultar fuera del alcance económico de muchas empresas, sobre todo Pymes. Por lo tanto, el uso de agentes y distribuidores es una estrategia de penetración de más fácil alcance.

Más allá de la aclaración anterior, si una empresa desea tener una representación directa en este mercado, la apertura de la misma no resulta demasiado complicada. Una oficina comercial cuyo objetivo sea recolectar y remitir información comercial puede establecerse libremente en Japón sin necesidad de cumplir con los requerimientos de registración en el Código Comercial Japonés, ni necesidad de notificación a la oficina de impuestos, dado que estas oficinas son simples representantes y no pueden llevar a cabo operaciones comerciales en Japón.

Al respecto, puede encontrarse mayor información en la siguiente página web de JETRO:

https://www.jetro.go.jp/en/invest/setting_up/section1/page1.html

6.5.3. Apertura de empresas

Una filial de una empresa extranjera puede comenzar sus operaciones comerciales luego de registrarse en el Buró de Asuntos Legales de Japón, conforme los requisitos vigentes para la registración de compañías japonesas.

Los procedimientos en detalle para la apertura de una empresa en Japón pueden ser consultados la siguiente página web de JETRO:

https://www.jetro.go.jp/en/invest/setting_up/section1/page1.html

6.6 Derechos de propiedad, patentes y marcas

La protección de una marca registrada y logotipos está regulada por la Ley de Marca Registrada (Trade mark Law). El registro de patentes, en cambio, cae bajo la órbita del Japan Patent Office (<https://www.jpo.go.jp/e/index.html>). Se recomienda consultar el sitio web de la JPO para más información.

6.7 Ferias de interés

ALIMENTOS

Foodex

Frecuencia: anual

Fecha: marzo

Lugar: Makuhari Messe. Prefectura de Chiba

Productos: alimentos y bebidas

Web Site: www.jma.or.jp/foodex

Biofach Japan. Feria Internacional de Productos Orgánicos

Frecuencia: anual

Fecha: noviembre

Lugar: Tokyo Big Sight. Tokio.

Productos: productos naturales y orgánicos del sector alimentos y bebidas, cuidado personal, textiles, decoración, regalos, cosméticos, juguetes, productos para niños, entre otros.

Web Site: www.biofach-japan.com

Super Market Trade Show

Frecuencia: anual

Fecha: febrero

Lugar: Tokyo Big Sight. Tokio.

Productos: alimentos y bebidas u otros productos que se comercializan en supermercados. Servicios, equipos, sistemas y artículos que se utilizan en supermercados.

Web Site: www.smts.jp

Gourmet & Dining Style Show

Frecuencia: dos veces en el año

Fecha: febrero y septiembre

Lugar: Tokyo Big Sight. Tokio.

Productos: alimentos y bebidas gourmet para regalo. Esta feria forma parte de la feria más comprensiva "Tokyo International Gift Show".

Web Site:

<http://www.gourmetdiningstyleshow.com/12gdsen/>

DISEÑO

Fashion World Tokyo

Frecuencia: dos veces en el año

Fecha: abril y octubre

Lugar: Tokyo Big Sight. Tokio.

Productos: indumentaria y accesorios, ropa de cuero, carteras, bijouterie, denim, artesanías, objetos con diseño, muestras de arte moderno.

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

Tokyo Designers Week

(ex "100% Design Tokyo")

Frecuencia: anual

Fecha: principios de noviembre

Lugar: Jingun Gaien Aoyama, Tokio

Productos: productos con diseño para interiores, muebles, decoración, arquitectura, objetos de arte, etc.

Web Site: www.tdwa.com/

International Fashion Fair

Frecuencia: dos veces en el año

Fecha: enero y julio

Lugar: Tokyo Big Sight, Tokio.

Productos: indumentaria masculina, femenina e infantil, accesorios, lencería, ropa y carteras de cuero, calzados, textiles, uniformes, etc.

Web Site: www.senken-ex.com/#/Home

International Furniture Fair Tokyo (IFFT)

Frecuencia: anual

Fecha: octubre

Lugar: Tokyo Big Sight, Tokio

Productos: muebles, diseño

Web Site:

www.iffit-interiorlifestyleliving.com/

BIOTECNOLOGIA

Bio Forum & Bio Expo Japan

- la feria más importante y de mayores dimensiones en temas biotecnológicos en Asia.

Frecuencia: anual

Fecha: mayo

Lugar: Tokyo Big Sight. Tokio

Website: www.bio-t.jp/en/

ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION

Arquitectura + Materiales para la Construcción

Frecuencia: anual

Fecha: marzo

Lugar: Tokyo Big Sight, Tokio

Productos: materiales para la construcción para interiores y exteriores (madera, plásticos, cerámica, piedras), diseño de espacios, planificación y construcción, equipamiento, etc.

Web Site: www.shopbiz.jp/en/ac/

Japan Home Show

Frecuencia: annual

Fecha: noviembre

Lugar: Tokyo Big Sight, Tokio.

Productos: materiales, maquinaria y equipamiento para el hogar y la construcción.

Website:

www.jma.or.jp/abw/en/index.html

SOFTWARE

Tokyo Game Show

Frecuencia: anual

Fecha: septiembre.

Lugar: Makuhari Messe. Prefectura de Chiba

Productos: software para juegos.

WebSite:

<http://expo.nikkeibp.co.jp/tgs/2014/en/index.html>

6.8 Fuentes y páginas web

Buscadores de Ferias

- JETRO <http://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/>
- Japan Management Association <http://www.jma.or.jp/indexeng.html>

Varios

- Japan External Trade Organization (JETRO) www.jetro.go.jp
- Japan Patent Office <https://www.jpo.go.jp/e/index.html>

7 VIAJES DE NEGOCIOS

7.1 *Costumbres locales (recomendaciones prácticas)*

En los siguientes puntos se hacen una serie de sugerencias y recomendaciones que podrán ser tenidas en cuenta por los exportadores argentinos. Se estima que ellas pueden contribuir a facilitar las gestiones y relaciones con sus contrapartes japonesas.

Conocer la Cultura Japonesa

La sociedad japonesa es compleja, estructurada, jerárquica, corporativa y existe una fuerte tendencia a evitar el conflicto directo y a mantener relaciones armónicas.

El hecho de que una negociación pueda en algunos casos ser mantenida en inglés no significa en absoluto que las costumbres negociadoras japonesas vayan a dejarse también de lado. Buena parte de las ventas en Japón dependen de una buena capacidad negociadora y de saber mantener relaciones cordiales con los japoneses. Si bien el conocimiento del idioma japonés es una aspiración a la que pueden acceder pocos exportadores argentinos, habitualmente es bien recibido el uso de algunas palabras, giros o saludos en este idioma. Conocimientos, o al menos interés, en algún aspecto de la cultura japonesa es otro elemento que puede contribuir a lograr contactos personales más estrechos. Resulta importante ser honesto y directo en toda ocasión, evitando que esta actitud sea percibida como altiva o dominante.

El intercambio de tarjetas es fundamental para cada presentación (resulta ideal disponer de tarjetas en inglés y japonés del lado reverso). Las tarjetas se entregan y reciben con ambas manos y el gesto se acompaña con una pequeña reverencia. Se recuerda que en general los japoneses se saludan con reverencias evitando el contacto físico. Sin embargo, muchas veces los empresarios japoneses acompañan la reverencia con un saludo de manos si se trata de un extranjero. Asimismo, el ofrecimiento de regalos es una práctica usual. Obsequios regionales o con el logo de la empresa son adecuados, sin descuidar nunca como el regalo es presentado (papel, tarjeta, etc.). Se recuerda también que el trato en Japón suele mantenerse a nivel del apellido.

Los Contactos Personales

En Japón los contactos personales son sumamente importantes. Esto es así tanto en la instancia de entablar relación con un distribuidor japonés, como en etapas subsiguientes, cuando ya contándose con el distribuidor resulta conveniente cortejar a los clientes del distribuidor. Visitas constantes y contactos permanentes son interpretados como una demostración de compromiso con el mercado japonés, además resultan un excelente modo de obtener información sobre la operatoria del mercado. Teniendo esto en cuenta, cabe advertir que presentaciones via e-mail generalmente no son respondidas. Los japoneses se sienten más cómodos si las contrapartes son debidamente introducidas, en especial por otro conocido (otra empresa, bancos, la Embajada, un organismo público, etc.).

En general los empresarios japoneses –en especial los ejecutivos de más alto rango– no poseen buen nivel de inglés y les cuesta más comprender y hablar que leer y escribir. Llevar un traductor no solo es fundamental sino que también demuestra el grado de interés y seriedad que tiene la empresa para hacer negocios en Japón. En etapas más avanzadas, hay más posibilidades de que las conversaciones a nivel operativo puedan llevarse a cabo en inglés.

Constancia y Perseverancia

En Japón, difícilmente las operaciones pueden ser cerradas como consecuencia de una primera visita o un primer contacto. Entablar relaciones en Japón puede exigir un esfuerzo inicial superior al que pueden demandar otros mercados. Por ello, resulta fundamental encarar el mercado japonés con clara visión de largo plazo. Como contrapartida, debe señalarse que una vez establecida una relación, estas tienden a ser sumamente estables, duraderas y fructíferas.

Es muy importante llevar a cabo una tarea de apoyo a sus distribuidores japoneses. Debe evitarse que estos implementen una estrategia de comercialización conservadora, de bajo volumen de venta y altos márgenes, que si bien puede proteger sus propios intereses, también deja sin desarrollar plenamente el potencial de ventas del producto argentino.

Saber Adecuarse a las Prácticas Comerciales Locales

Los contactos iniciales con empresas japonesas habitualmente son formales y se realizan a los niveles ejecutivos de la empresa. Negociaciones más detalladas con frecuencia se llevan a cabo en los niveles operativos de la empresa. Generalmente, la primera reunión se emplea para que las contrapartes se conozcan, se expliquen los intereses y lineamientos generales de la parte visitante, y que ambas partes se "midan". Suele seguir una sucesión de reuniones con diferentes estamentos de la compañía. Las negociaciones habitualmente proceden en forma lenta ya que la parte japonesa puede preferir que no haya un acuerdo a ser luego criticada por un error.

Para más información sobre aspectos la cultura e idiosincracia japonesa, se sugiere visitar las siguientes páginas de internet:

- Japan Guide (www.japan-guide.com)
- The Japan FAQ (www.thejapanfaq.com)
- Planet Tokyo (www.planettokyo.com/)
- Matcha Japón (<https://matcha-jp.com/es>)

7.2 Datos básicos

7.2.1. Precios de referencia

Viaje de negocios a Tokio con 5 días de estadía, excluyendo pasaje de avión	A partir de US\$ 1.000
Pasaje de ida y vuelta entre Buenos Aires y Tokio (no hay vuelos directos)	A partir de US\$ 1.800
Hotel nivel 3 a 4 estrellas	A partir de US\$ 120
Comida en un restaurante promedio: - Almorzo - Cena	A partir de US\$ 10 A partir de US\$ 25
Traslados dentro de la ciudad de Tokio - Taxi (bajada de bandera) - Tren (boleto mínimo) - Subterráneo (boleto mínimo) - Autobús (boleto mínimo)	US\$ 4,0 US\$ 1,20 US\$ 1,60 US\$ 2,40

Tren Bala Tokio–Osaka (ida y vuelta)

US\$ 300,-

7.2.2. Clima

El clima de Japón varía desde condiciones casi tropicales en la isla de Okinawa, ubicada al sur del archipiélago, hasta clima templado y templado frío con fuertes nevadas invernales en Hokkaido, ubicado al norte.

Valores Medios de Temperatura, Humedad y Lluvia de algunas ciudades seleccionadas de Japón

CIUDADES	INVIERNO			PRIMAVERA			VERANO			OTOÑO		
	ENERO			ABRIL			JULIO			OCTUBRE		
	T	H	LL	T	H	LL	T	H	LL	T	H	LL
SAPPORO	-4,6	72	16,6	6,4	64	8,5	20,2	78	8,1	10,8	69	12,4
TOKIO	5,2	50	4,3	14,1	63	10,0	25,2	76	10,0	17,6	67	8,9
NAGOYA	3,7	65	5,3	13,8	65	10,6	25,8	78	12,2	17,0	70	8,3
OSAKA/KIOTO	4,0	68	6,3	13,9	63	10,5	26,5	72	12,0	17,1	70	8,1
HIROSHIMA	4,0	69	6,0	13,4	69	10,5	25,7	80	10,2	17,0	72	6,4
FUKUOKA	5,8	65	9,3	14,6	69	10,3	26,9	76	11,0	18,2	71	7,2

T: Temperatura en grados centígrados, H: Humedad, LL: Días de lluvia

Fuente: "JAPON" (101-s), Organización Nacional de Turismo Japonés

Además de las cuatro estaciones tradicionales en los climas templados, existen dos estaciones adicionales, la temporada de lluvias (generalmente coincidente con el mes de junio) y la de los tifones (generalmente coincidente con el mes de septiembre). En Tokio los meses de junio, julio y agosto son sumamente calurosos y húmedos, diciembre y enero en cambio suelen ser fríos, secos y soleados.

7.2.3. Idioma, intérpretes y traducciones

Idioma y uso de intérpretes

El japonés es el idioma oficial del Japón. El uso del idioma inglés se encuentra medianamente difundido en círculos empresarios, aunque menos de lo que usualmente se supone. Aún en el caso de empresarios o funcionarios que se desenvuelven discretamente en inglés, en conversaciones de negocios o en negociaciones oficiales se sugiere el uso de intérpretes para evitar malentendidos entre las partes.

7.2.4. Sistema de medición, corriente eléctrica, huso horario

Sistema de pesas y medidas

En Japón rige el Sistema Métrico Decimal. Algunas medidas, adicionalmente, se proveen en el sistema anglosajón de pulgadas y onzas.

Corriente eléctrica

La corriente en todo el país es de 100 voltios, pero el ciclaje difiere según la región. En la zona este, incluyendo Tokio, se utiliza 50Hz, en cambio en la región oeste, donde están situadas Kioto y Osaka, se utiliza 60 Hz. Los enchufes son de tipo estadounidense.

Diferencia horaria con Argentina

Japón se encuentra 12 usos horarios adelante de la Argentina. Cuando en la Argentina son las 11 de la mañana, en Japón son 11 de la noche de la misma fecha.

7.2.5. Medios de prensa

Se consignan a continuación los nombres y circulación de algunos de los principales periódicos disponibles en Japón.

Principales periódicos en Japón

Periódicos en Japonés	Tiraje Diario	Periódicos en Inglés	Tiraje Diario
Yomiuri Shimbun	9.975.574	Asahi Evening News	38.800
Asahi Shimbun	8.239.320	The Daily Yomiuri	51.181
Mainichi Shimbun	4.100.300	The Japan Times	65.059
Nihon Keizai Shimbun	2.873.747	The Mainichi Daily News	47.600
Sankei Shimbun	1.917.410	Int'l Herald Tribune	10.000
		Financial Times	7.393

7.2.6. Vacunación, atención médica y emergencias

Certificados de vacunación

Para entrar en Japón proveniente de la Argentina no es necesario certificado de vacunación alguno.

A pasajeros provenientes de Africa, el sudeste asiático, u otras regiones de enfermedades endémicas ocasionalmente puede requerírseles alguna certificación o declaración.

Los siguientes son números de teléfono para llamar en caso de emergencia:

- Ambulancia (24 hs diarias): 119
- Policía (24 hs diarias): 110
- Información de Hospitales : 03-5285-8181 (Tokio, en inglés y japonés)

(Tokyo Metropolitan Health and Medical Information)

- NTT Información general en inglés: 03-3277-1010 (Tokio)
- Embajada Argentina en Japón: 03-5420-7101

7.3 Medios de transporte

7.3.1. Aeropuertos

Tokio posee dos aeropuertos, Narita y Haneda. La mayoría de los vuelos internacionales arriban y parten desde Narita.

Se desaconseja tomar taxis para movilizarse entre los aeropuertos y el centro de Tokio. Debido a la distancia, a los frecuentes embotellamientos y al alto costo de los peajes, la tarifa puede resultar sumamente elevada (más de 300 USD). El transporte público para trasladarse desde y hasta el aeropuerto es sumamente eficaz y mucho más económico, siendo el tren y el bus (Airport Limousine) los más recomendables.

Para obtener información actualizada respecto al Aeropuerto de Narita (Guía del Aeropuerto, Medios de Transporte, Horarios de Vuelo), se recomienda visitar el sitio en internet del Aeropuerto de Narita (<http://www.narita-airport.jp/en/>).

7.3.2. Transporte público

Las principales ciudades de Japón están totalmente cubiertas por una eficiente red de transporte público que incluye trenes, subterráneos, ómnibus y taxis. En ciudades complicadas y de gran extensión como Tokyo u Osaka, lo más rápido y fácil es tomar trenes (JR y líneas privadas) o subterráneos hasta la estación más cercana al destino, y de ahí caminar o tomar un taxi (además de conocer la dirección, conviene tener a mano el mapa, teléfono o código postal del destino, pues la mayoría de los taxis cuentan con un navegador satelital y estos datos facilitan la búsqueda). Para descargar mapas de las líneas de tren y metro de Tokyo y Osaka, entrar al sitio web de la Japan National Tourist Organization (<http://www.jnto.go.jp/eng/arrange/transportation/railway/subway.html>). Para información sobre tarifas, horarios y conexiones de metro y trenes (de larga y corta distancia), se sugiere ver la página web de Hyperdia (www.hyperdia.com).

7.4 Alojamiento y agencias de viaje

Tokio es una gran capital con una gran oferta de hoteles con un amplio espectro de niveles, categorías y precios.

7.5 Visas

Argentina tiene acuerdo recíproco de exención de visa con Japón por 90 días. Los ciudadanos argentinos están exentos de visa a menos que tengan intención de desempeñar alguna actividad rentada en Japón. El período estipulado de estada es de tres meses. Para permanencias de más tiempo es necesario obtener una extensión de permanencia en la oficina de migración local si no se desea salir y volver a ingresar.

7.6 Horarios laborales y calendario de vacaciones

Horarios de atención

horarios habituales de atención

	Días laborales	Sábados	Domingos y Feriados
Bancos	9:00 a 15:00	Cerrados	Cerrados
Oficinas de correos	9:00 a 17:00	Cerrados	Cerrados
Tiendas*	10:00 a 20:00	10:00 a 12:00(1)	10:00 a 20:00
Compañías privadas	9:00 a 17:00	9:00 a 12:00(1)	Cerradas
Oficinas de gobierno	9:00 a 17:00	9:00 a 12:00(2)	Cerradas

(1) Algunos cierran los sábados.

(2) Cerrado el 2do. y 4to. sábado de cada mes.

*: Las tiendas grandes (Department Store) cierran según turnos, pero no los fines de semana.

Feridos japoneses

Los siguientes son los días feriados oficiales en Japón. Debe además tenerse en cuenta que en los días próximos al "Golden Week", el "Obon" y los primeros días del año, es frecuente una marcada caída en el nivel de actividad de todo Japón, tanto en el sector público como privado.

Feridos Nacionales

1 de enero	Año nuevo
2do lunes de enero	Día de la mayoría de edad
11 de febrero	Fundación de Japón
21 de marzo	Equinoccio de Primavera
29 de abril	Día de Showa
Primera semana de mayo:	"Semana Dorada" (Golden Week)
3 de mayo	Día de constitución
4 de mayo	Día de la Naturaleza
5 de mayo	Día de los niños
3er lunes de julio	Día del Mar
Mediados de agosto	3 días de receso "OBON"
3er lunes de septiembre	Día de Respeto a los Ancianos
23 de septiembre	Equinoccio de Otoño
2do lunes de octubre	Día del Deporte y la Salud
3 de noviembre	Día de la Cultura
23 de noviembre	Día de Acción de Gracias al Trabajo
23 de diciembre	Cumpleaños del Emperador

7.7 Contactos adicionales de interés

Contrario a lo que generalmente se asume, las empresas en Japón suelen no tener una dirección general de correo electrónico o bien no tener la costumbre de contestar correos electrónicos masivos o de desconocidos. Se sugiere por lo tanto que, como primer contacto, se envíe la oferta exportable por fax y, en una próxima ocasión, solicitar el e-mail de la persona de contacto.

7.7.1. Asociaciones comerciales e industriales y otros

AGRICULTURA

- AGRICULTURE AND LIVESTOCK INDUSTRIES CORPORATION (ALIC)
2-2-1, Azabudai, Minato-ku, Tokyo 106-8635
Tel: 03-3582-8489 / Fax: 03-3583-8472 / E-mail: alic@alicml.lin.go.jp
<http://www.alic.go.jp/english/index.html>

ALIMENTOS ELABORADOS

- JAPAN FROZEN FOOD ASSOCIATION
10-6, Nihonbashi-Kobunaicho, Chuo-ku,, Tokyo 103-0024
Tel: 03-3667-6671 / Fax: 03-3669-2117
<http://www.reishokukyo.or.jp> / (en japonés)
- JAPAN CANNERS ASSOCIATION
10-2, Kanda Higashi-Matsushita-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0042
Tel: 03-5256-4801 / Fax: 03-5256-4805

- <http://www.jca-can.or.jp/> / (en japonés)
- JAPAN JAM PROCESSER ASSOCIATION
10-2, Kanda Higashi-Matsushita-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0042
Tel: 03-5256-4755 / Fax: 03-5256-4805
<http://www.jca-can.or.jp/~njkk/> (en japonés)
 - JAPAN BISCUITS ASSOCIATION
6-9-5, Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105-0004
Tel: 03-3433-6131 / Fax: 03-3433-6473
<http://www.biscuit.or.jp/english.html>
 - ALL JAPAN ASSOCIATION OF CONFECTIONERY MANUFACTURERS
5-12-4, Minami-Aoyama, Minato-ku, Tokyo 107-0062
Tel: 03-3400-8901 / Fax: 03-3407-5486
 - JAPAN-PASTA ASSOCIATION
15-6, Nihonbashi-Kabutocho, Chuo-ku,, Tokyo 103-0026
Tel: 03-3667-4246 / Fax: 03-3667-4245
<http://www.pasta.or.jp/> (en japonés)
 - JAPAN BAKING INDUSTRY ASSOCIATION
15-6, Nihombashi-Kabutocho, Chuo-ku, Tokyo 103-0026
Tel: 03-3667-1976 / Fax: 03-3667-2049 / E-mai: pan@pankouguyokai.or.jp
<http://www.pankouguyokai.or.jp/> (en japonés)
 - ALL JAPAN FLOUR WHOLESALERS FEDERATION
15-6, Nihombashi Kabutocho, Chuo-ku, Tokyo 103-0026
Tel: 03-3666-4009 / Fax: 03-3666-7054 / E-mail: info@zenfun-orosi.jp
<http://www.zenfun-orosi.jp/index.html> (en japonés)
 - FLOUR MILLERS ASSOCIATION
15-6, Nihombashi Kabutocho, Chuo-ku, Tokyo 103-0026
Tel: 03-3667-1011 / Fax: 03-3667-1673
 - THE JAPAN OIL & FAT IMPORTERS & EXPORTERS ASSOCIATION
1-10-14, Nihonbashi-Horidomecho, Chuo-ku, Tokyo 103-0012
Tel: 03-3662-9821 / Fax: 03-3667-7867

ALIMENTOS NATURALES Y SUPLEMENTOS

- JAPAN ORGANIC & NATURAL FOODS ASSOCIATION
3-5-3, Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo 104-0031
Tel: 03-3538-1851 / Fax: 03-3538-1852
<http://www.jona-japan.org>
- JAPAN HEALTH FOOD & NUTRITION FOOD ASSOCIATION
2-7-27, Ichigaya-Sadohara-cho, Shinjuku-ku, Tokyo 162-0842
Tel: 03-3268-3134 / Fax: 03-3268-3136 / E-mail: jhnfa@jhnfa.org
<http://www.jhnfa.org/> (en japonés)
- JAPAN SUPPLEMENT ASSOCIATION
23-21-8F, Sakuragaoka-cho, Shibuya-ku, Tokyo 150-0031
Tel: 03-6666-2202 / Fax: 03-6666-2201 / E-mail: info@j-sup.com
<http://www.j-sup.com/> (en japonés)

ARTICULOS DOMESTICOS

- JAPAN HOUSEWARE & INTERIOR ASSOCIATION

c/o Fujita Read Planning, 1-7-4, Nishi-Asakusa, Taito-ku, Tokyo 111-0035
Tel: 03-3843-0202 / Fax: 03-3843-6680
<http://www.jhi.or.jp/> (en japonés)

ARTICULOS DEPORTIVOS

- THE SPORTING GOODS IMPORTERS ASSOCIATION OF JAPAN
3-28-9, Kanda-Ogawamachi, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0052
Tel: 03-3219-2532 / Fax: 03-3219-2533

CARNES

- JAPAN MEAT TRADERS ASSOCIATION
1-7-3, Higashi-Azabu, Minato-ku, Tokyo 106-0044
Tel: 03-3588-1665 / Fax: 03-3588-0013
- JAPAN MEAT CONFERENCE
1-12-3, Kanda-Nishikicho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0054
Tel: 03-3293-9201 / Fax: 03-3295-2903

CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS

- JAPAN LEATHER AND LEATHER GOODS INDUSTRIES ASSOCIATION
1-12-13, Komagata, Taito-ku, Tokyo 111-0043
Tel: 03-3847-1451 / Fax: 03-3847-1510
<http://www.jlia.or.jp/>
- JAPAN HANDBAG ASSOCIATION
2-16-14, Yanagibashi, Taito-ku, Tokyo 111-0052
Tel: 03-3851-5278 / Fax: 03-3851-7725 / E-mail: webmaster@handbag.gr.jp
<http://www.handbag.gr.jp/> (en japonés)
- JAPAN FUR ASSOCIATION
2-8-7, Nihonbashi Kayaba-cho, Chuo-ku, Tokyo 103-0025
Tel: 03-3663-1120 / Fax: 03-3663-1439
<http://www.fur.or.jp/> (en japonés)

FRUTAS, FRUTOS, HORTALIZAS Y FLORES

- JAPAN CITRUS FRUITS IMPORTERS ASSOCIATION
2-12-5, Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo 104-0031
Tel: 03-3567-8613 / Fax: 03-3567-3879
- JAPAN FRESH PRODUCE IMPORT FACILITATION ASSOCIATION
1-21-16, Kanda-Izumicho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0024
Tel: 03-5833-5141 / Fax: 03-5833-5140
<http://www.fruits-nisseikyo.or.jp/>
- JAPAN BLUEBERRY ASSOCIATION
1-6-1, Kaigan, Minato-ku, Tokyo 101-0022
Tel: 03-3436-6121 / Fax: 03-3436-5708 / E-mail: jbba@japanblueberry.com
<http://www16.ocn.ne.jp/~jba> (en japonés)
- JAPAN NUTS ASSOCIATION
2-18-10, Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-0033
Tel: 03-5679-8572 / Fax: 03-5649-8573 / E-mail: jna@jt5.so-net.ne.jp
<http://www.jna-nut.com/> (en japonés)

- JAPAN PEA & BEAN IMPORTERS ASSOCIATION
2-39-8, Nishi-Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105-0003
Tel: 03-3431-3895 / Fax: 03-3431-3882 / E-mail: zakkoku2@h7.dion.ne.jp
- SOYBEAN SUPPLY STABILIZATION ASSOCIATION
9-3, Nihombashi-Kofuncho, Chuo-ku, Tokyo 103-0024
Tel: 03-5641-8599 / Fax: 03-5641-8799
- JAPAN DEHYDRATED VEGETABLE ASSOCIATION
1-9-12, Irifune, Chuo-ku, Tokyo 104-0042
Tel: 03-5117-2661 / Fax: 03-3552-2820
- ALL NIPPON SPICE ASSOCIATION
1-7-10, Iidabashi, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0072
Tel / Fax: 03-3237-9360 / E-mail: ansa@cap.ocn.ne.jp
<http://www.ansa-spice.com/index.html> (en japonés)
- JAPAN CUTFLOWER IMPORTERS ASSOCIATION
2-1-5-324, Omori-Minami, Ota-ku, Tokyo 143-0013
Tel: 03-5705-7056 / Fax: 03-3513-6980 / E-mail: jfta@zas.att.ne.jp
- JAPAN FEED TRADE ASSOCIATION
4-3-13, Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061
Tel: 03-3563-6441 / Fax: 03-3567-2297

INFUSIONES

- JAPAN MATE ASSOCIATION
1-11-12, Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo 150-0002
Tel: 03-5766-8201 / Fax: 03-5464-1116 / E-mail: info@matecha-kyokai.gr.jp
<http://www.matecha-kyokai.jp/> (en japonés)
- JAPAN TEA ASSOCIATION
2-8-5, Higashi-Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105-0021
Tel: 03-3431-6509 / Fax: 03-3431-6711 /
<http://www.tea-a.gr.jp/index.html> (en japonés)
- ALL JAPAN COFFEE ASSOCIATION
6-1 Nihombashi-Hakozakicho, Chuo-ku, Tokyo 103-0015
Tel: 03-5649-8377 / Fax: 03-5649-8388 / E-mail: ajcaoff@iris.ocn.ne.jp
<http://coffee.ajca.or.jp/English/>
- THE JAPAN INSTANT COFFEE ASSOCIATION
2-2-20-19F, Higashi-Shinagawa, Shinagawa-ku, Tokyo 140-0002
Tel: 03-5769-6213 / Fax: 03-5769-6291
<http://coffee.ajca.or.jp/instant/> (en japonés)

JOYERIAS Y ORFEBRERIA

- JAPAN JEWELLERY ASSOCIATION
2-23-25, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokyo 110-8626
Tel: 81-3-3835-8567 / Fax: 81-3-3839-6599 / E-mail: info@jja.ne.jp
<http://www.jja.ne.jp/>
- TOKYO COSTUME JEWELLERY MANUFACTURERS COOPERATIVE ASSOCIATION
2-9-10, Kojima, Taito-ku, Tokyo 111-0056
Tel: 03-3861-0522 / Fax: 03-3862-5570
<http://www.t-soushingu.jp> (en japonés)

JUGOS Y BEBIDAS

- JAPAN FRUIT JUICE ASSOCIATION

1-10-1, Shiba-Daimon, Minato-ku, Tokyo 105-0012

Tel: 03-3435-0732 / Fax: 03-3435-0737 / E-mail: kaju-kyo@cello.ocn.ne.jp

<http://www.kaju-kyo.ecnet.jp/MyPage/menu0.html> (en japonés)

- THE MINERAL WATER ASSOCIATION OF JAPAN

3-3-3, Nihonbashi Muromachi, Chuo-ku, Tokyo 103-0022

Tel: 03-6225-2884 / Fax: 03-6225-2885

<http://www.minekyo.jp/index.htm> (en japonés)

- JAPAN SOFT DRINK ASSOCIATION

3-3-3, Nihonbashi-Muromachi, Chuo-ku, Tokyo 103-0022

Tel: 03-3270-7300 / Fax: 03-3270-7306

<http://www.j-sda.or.jp/english/eng.htm>

MIEL

- NATIONAL HONEY FAIR TRADE CONFERENCE

4-8-17-504, Nihombashi-Honcho, Chuo-ku, Tokyo 103-0023

Tel: 03-3279-0893 / Fax: 03-3279-0894

- JAPAN BEEKEEPING ASSOCIATION

2-6-16, Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-0033

Tel: 03-3297-5645 / Fax: 03-3297-5646 / E-mail: info@bee.lin.gr.jp

<http://bee.lin.gr.jp/> (en japonés)

PRODUCTOS LACTEOS

- JAPAN DAIRY INDUSTRY ASSOCIATION

1-14-19, Kudan-Kita, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0073

Tel: 03-3261-9161 / Fax: 03-3261-9175

<http://www.nyukyoku.jp> (en japonés)

- THE JAPAN IMPORTED CHEESE PROMOTION ASSOCIATION

1-14-19, Kudan-Kita, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0073

Tel: 03-3288-7258 / Fax: 03-3264-8423 / E-mail: info@jic.gr.jp

<http://www.jic.gr.jp> (en japonés)

- JAPAN ICE CREAM ASSOCIATION

1-14-19, Kudan-Kita, Chiyoda-ku, Tokyo 102-8184

Tel: 03-3264-3104 / Fax: 03-3230-1354

<http://www.icecream.or.jp> (en japonés)

- JAPAN EGG DEALERS ASSOCIATION

2-6-16, Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-0033

Tel: 03-3297-5553 / Fax: 03-3297-5554

PRODUCTOS MARINOS

- JAPAN FISHERIES ASSOCIATION/Attn: International Div.

1-9-13, Akasaka, Minato-ku, Tokyo, 107-0052

Tel: 03-3585-6683 / Fax: 03-3582-2337 / E-mail: japan@suisankai.or.jp

http://www.suisankai.or.jp/index_e.html

MUEBLES

- INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION OF THE FURNITURE INDUSTRY OF JAPAN
2-16-1, Kagurazaka, Shinjuku-ku, Tokyo 162-0825
Tel: 03-5261-9401 / Fax: 03-5261-9404 / E-mail: info@idafij.or.jp
http://www.idafij.or.jp/en_index
- THE FEDERATION OF JAPAN FURNITURE RETAILERS' ASSOCIATION
3-24-13, Yushima, Bunkyo-ku, Tokyo 113-0034
Tel: 03-3834-3661 / Fax: 03-3834-3663

MADERA Y PAPELES

- JAPAN FEDERATION OF WOOD INDUSTRY ASSOCIATIONS
2-4-3, Nagatacho, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0014
Tel: 03-3580-3215 / Fax: 03-3580-3226 / E-mail: info@zenmoku.jp
http://www.zenmoku.jp/sosiki/invente/gaiyo_e.html
- JAPAN PAPER EXPORTERS' / IMPORTERS' ASSOCIATION
3-9-11, Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-8139
Tel: 03-3248-4831 / Fax: 03-3248-4834 / E-mail: info@jpeta.or.jp
http://jpeta.or.jp/index_e.html

MAQUINARIAS

- THE JAPAN MACHINERY FEDERATION
3-5-8, Shiba-koen, Minato-ku, Tokyo 105-0011
Tel: 03-3434-5381 / Fax: 03-3434-2666 / E-mail: koho@jmf.or.jp
http://www.jmf.or.jp/english/e_index.html
- JAPAN MACHINE TOOLS IMPORTERS' ASSOCIATION
1-2-18, Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105-0001
Tel: 03-3501-5030 / Fax: 03-3501-5040 / E-mail: info@jmtia.gr.jp
<http://www.jmtia.gr.jp/english/index.html>
- JAPAN AUTOMOBILE IMPORTERS ASSOCIATION
3-1-15, Shiba, Minato-ku, Tokyo 105-0014
Tel: 03-5765-6811 / Fax: 03-5765-6847
http://www.jaia-jp.org/e/index_e.html

PIEDRAS Y MINERALES

- THE BUILDING STONE ASSOCIATION OF JAPAN
1-36-11, Asakusabashi, Taito-ku, Tokyo 111-0053
Tel: 03-3866-0543 / Fax: 03-5821-8591
<http://www.kenchikusekizai.org> (en japonés)
- JAPAN BUILDING MATERIALS ASSOCIATION
1-4-23, Edo-bori, Nishi-ku, Osaka 550-0002
Tel: 06-6443-0345 / Fax: 06-6443-0348 / E-mail: office@kenzai.or.jp
<http://www.kenzai.or.jp> (en japonés)
- JAPAN SALT INDUSTRY ASSOCIATION
7-15-14, Roppongi, Minato-ku, Tokyo 106-0032
Tel: 03-3402-6411 / Fax: 03-3402-6416

PRODUCTOS ELECTRICOS

- JAPAN ELECTRONIC PRODUCTS IMPORTERS ASSOCIATION
1-1-12, Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0022

Tel: 03-3355-7619 / Fax: 03-3225-9060 / E-mail: JDU05122@nifty.ne.jp

<http://www.jepia.gr.jp/eoutline.html>

- DISTRIBUTORS ASSOCIATION OF SEMICONDUCTORS & COMPONENTS OF JAPAN

1-19-12, Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-0053

Tel: 03-5350-6860 / Fax: 03-5350-6828

<http://www.dafs.or.jp/index.html> (en japonés)

QUIMICOS Y PLASTICOS

- JAPAN CHEMICAL EXPORTERS AND IMPORTERS ASSOCIATION

14-1, Nihonbashi Oodenma-cho, Minato-ku, Tokyo 103-0011

Tel: 03-5652-0014 / Fax: 03-5652-1187

<http://www.jcta.or.jp>

- COSMETIC IMPORTERS ASSOCIATION OF JAPAN

5-26-20, Shiba, Minato-ku, Tokyo 108-0014

Tel: 03-5439-5320 / Fax: 03-5439-5321

<http://www.ciaj.gr.jp> (en japonés)

- THE JAPAN PLASTICS INDUSTRY FEDERATION

3-5-2, Nihonbashi Kayaba-cho, Minato-ku, Tokyo 103-0025

Tel: 03-6661-6811 / Fax: 03-6661-6810

<http://www.jpif.gr.jp/english/index.html>

- JAPAN PVC PIPE AND FITTINGS ASSOCIATION

1-5-26, Moto-Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0051

Tel: 03-3470-2251 / Fax: 03-3470-4407

<http://www.ppfa.gr.jp> (en japonés)

TEXTILES E INDUMENTARIA

- THE JAPAN TEXTILES IMPORTERS ASSOCIATION

1-7-14, Nihonbashi Honcho, Chuo-ku, Tokyo 103-0023

Tel: 03-3270-0791 / Fax: 03-3243-1088

<http://www.jtia.or.jp/Eg/egindex.htm>

- JAPAN APPAREL-FASHION INDUSTRY COUNCIL

2-8-6, Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0027

Tel: 03-3275-0681 / Fax: 03-3275-0682

<http://www.jaic.or.jp/> (en japonés)

- JAPAN FASHION ASSOCIATION

1-5-1, Kanda Jinbo-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0051

Tel: 03-3295-1311 / Fax: 03-3295-3295 / E-mail: info@japanfashion.or.jp

<http://www.japanfashion.or.jp/english/index.html>

- JAPAN GLOVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

1-7-4, Kanda Izumi-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101-0024

Tel / Fax: 03-3866-4229 / E-mail: nihon-glove@clock.ocn.ne.jp

<http://www.nihon-glove.com> (en japonés)

- JAPAN GLOVES INDUSTRY ASSOCIATION

1810-1, Minato, Higashi-Kagawa-shi, Kagawa 769-2701

Tel: 0879-25-3208 / Fax: 0879-24-0838

VINOS

- JAPAN WINE & SPIRITS IMPORTERS ASSOCIATION
1-13-5, Toranomom, Minato-ku, Tokyo 105-0001
Tel: 03-3503-6505 / Fax: 03-3503-6504
<http://www.youshu-yunyu.org/english/index.html>
- LIQUOR WHOLESALERS ASSOCIATION OF JAPAN
1-3-10, Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-0033
Tel: 03-3551-3616 / Fax: 03-3553-4468
<http://www.sake-net.or.jp/top/link/linktop.html> (en japonés)
- JAPAN WINERIES ASSOCIATION
2-12-7, Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0027
Tel: 03-6202-5728 / Fax: 03-6202-5738
<http://www.winery.or.jp> (en japonés)

VIVIENDA

- IMPORTED HOUSE INDUSTRIES ORGANIZATION
3-1-3, Higashi-Ikebukuro, Toshima-ku, Tokyo 170-0013
Tel: 03-3980-7311 / Fax: 03-3980-7312 / E-mail: mail@ihio.or.jp

ANEXO: Comercio Bilateral (2010 – 2018) En miles de U\$S

PERIODO	EXPO(1)	VAR %	IMPO(2)	VAR %	SALDO(1-2)	COM BIL (1+2)	VAR %
Anual							
2010	1.005.036	58,72	856.295	40,89	148.741	1.861.331	49,99
2011	1.083.856	7,84	979.099	14,34	104.757	2.062.955	10,83
2012	1.246.224	14,98	1.136.162	16,04	110.062	2.382.386	15,48
2013	1.844.947	48,04	1.111.513	-2,17	733.434	2.956.460	24,10
2014	906.863	-50,85	1.055.702	-5,02	-148.839	1.962.565	-33,62
2015	788.397	-13,06	801.223	-24,11	-12.826	1.589.620	-19,00
2016	760.521	-3,54	630.222	-21,34	130.299	1.390.742	-12,51
2017	725.012	-4,67	736.815	16,91	-11.803	1.461.827	5,11
2018	672.202	-7,28%	738.890	0,28%	-66.688	1.411.091	-3,47%
2018							
ene-18	78.188	9,63	55.512	10,06	22.677	133.700	9,81
feb-18	46.141	-10,18	67.688	17,07	-21.547	113.829	4,25
mar-18	55.194	34,58	76.430	24,23	-21.236	131.624	28,37
1° trimestre	179.523	9,67	199.629	17,58	-20.106	379.152	13,70
abr-18	43.345	19,49	68.362	12,07	-25.017	111.707	14,84
may-18	49.629	21,49	66.224	26,94	-16.595	115.853	24,54
jun-18	39.452	-47,14	74.087	31,90	-34.634	113.539	-13,20
2° trimestre	132.427	-12,74	208.673	23,23	-76.246	341.100	6,23
jul-18	43.432	-39,22	61.394	-0,77	-17.962	104.826	-21,38
ago-18	56.685	-18,65	60.124	-11,47	-3.439	116.808	-15,10
sep-18	49.622	-22,30	53.784	-30,40	-4.162	103.407	-26,73
3° trimestre	149.739	-26,95	175.302	-15,34	-25.562	325.041	-21,12
oct-18	73.547	-5,91	63.180	-3,96	10.367	136.727	-5,02
nov-18	72.435	11,15	37.374	-38,75	35.061	109.809	-12,98
dic-18	62.998	3,35	56.566	-12,11	6.432	119.565	-4,59
4° trimestre	208.980	2,30	157.120	-17,81	51.860	366.101	-7,42

EXPO: Exportaciones Argentinas a Japón

IMPO: Importaciones Argentinas desde Japón

COM BIL: Comercio Bilateral

CIFRAS: Miles de U\$S

VAR. %: Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior

FUENTE: Las cifras corresponden a datos de Japan Customs que son suministrados en ¥ y han sido convertidos a U\$S empleando el tipo de cambio promedio mensual provisto por el Monthly Statistics del BOJ.