

El mercado de tejidos para confección en Japón

El mercado de tejidos para confección en Japón

Esta nota ha sido elaborada por Sandra Ruiz Morilla bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Tokio

febrero 2009

ÍNDICE

CONCLUSIONES	4
I. DEFINICION DEL SECTOR	7
1. Delimitación del sector	7
2. Clasificación arancelaria	7
II. OFERTA	9
1. Tamaño del mercado	9
2. Producción local	11
3. Importaciones	13
III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	32
IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN	35
V. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
VI. DISTRIBUCIÓN	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
VIII. ANEXOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
1. Empresas	¡Error! Marcador no definido.
2. Ferias	¡Error! Marcador no definido.
3. Publicaciones del sector	¡Error! Marcador no definido.
4. Asociaciones	¡Error! Marcador no definido.
5. Otras direcciones de interés	¡Error! Marcador no definido.

CONCLUSIONES

A la hora de realizar un estudio de mercado de tejidos para confección, hay que tener en cuenta que éste se encuentra muy influido por la situación del mercado de moda. Las empresas de confección textil buscan diferenciarse entre sí, y el uso de tejidos más cómodos, más originales, más acordes con las tendencias de moda, o simplemente más baratos que los demás es un factor importante de éxito. Por tanto, el sector de tejidos para confección y el de confección textil, están interrelacionados; y la evolución del primero va a venir en gran medida determinada por el segundo.

La producción de tejidos en Japón alcanzó en el año 2007 los 1.699 millones de metros cuadrados, lo que supone un descenso del 1,9% con respecto al año anterior y de un 13,77% con respecto a la cifra de 2002. Los subsectores que más han sufrido esta caída han sido el de la seda, junto con el de tejidos de viscosa discontinua y el algodónero, que durante el periodo 2004-2007 han visto reducida su producción un 31,62%, 26,51% y 23,23% respectivamente. Dentro del sector en el que Japón es más fuerte, el de tejidos de fibra sintética, que supone un 64% de la producción de tejidos del país, son los tejidos sintéticos discontinuos acrílicos los que han descendido de manera más llamativa. Cabe destacar que el único subsector que ha aumentado su producción es el de tejidos de fibra liberiana, en un 1,72%. Se frena así el importante aumento experimentado por la producción de lana el lustro anterior.

En 2007 el valor de las importaciones prácticamente se ha mantenido (ha descendido un 0,70% respecto al año anterior), sumando un total de 113.385.359.000¥. Durante el periodo 2004-2007 las importaciones han evolucionado de forma positiva (un aumento del 6,79%). Los datos provisionales de 2008 indican un ligero retroceso del 6,78 respecto al año anterior. El algodón, pese a haber sufrido una caída del 13,31% de 2004 a 2007, continúa siendo el material por excelencia en Japón. En 2007 supuso el 29,88% del total de tejidos importados. Esto es fácil de entender ya que es un material muy versátil, adecuado para las condiciones climatológicas japonesas (Japón es un país con un clima muy húmedo y el algodón presenta una gran absorción), además de ser fácil y barato de producir en países menos desarrollados, lo que permite a este país importar prendas de vestir fabricadas con este material de países vecinos. Por el contrario, las fibras químicas exigen un nivel de desarrollo mayor y siempre han sido la especialidad japonesa en este mercado, por lo que se suelen producir en empresas domésticas. El segundo material más importante, con un 22,86% sobre el total de tejidos importados, es la lana, que precisamente presenta unas características similares al

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

algodón. Destaca también la caída del valor de las importaciones de tejidos de punto y de fibra continua artificial.

Por origen geográfico, China, Italia e Indonesia lideran las importaciones de tejidos para confección. China ocupa el primer puesto del ranking de exportadores a Japón en tejidos de seda, algodón, lino, fibra sintética continua y discontinua y en punto. Italia lo hace en tejidos de lana y fibra continua artificial e Indonesia en fibra discontinua artificial.

Respecto a la distribución de tejidos importados, hay que destacar que están en manos de los agentes comerciales japoneses, que en el caso de los tejidos europeos, pertenecen a la asociación The Japan Imported Textiles Agency Council (JITAC). A pesar de que en Japón no hay, generalmente, un sistema de agentes comerciales como en Europa, al aceptar los exportadores europeos lotes pequeños, éstos resultan más fáciles de tratar por agentes comerciales. Pese a que la tendencia está cambiando, ya que por la coyuntura actual se tiende a buscar el menor número de intermediarios, esta continúa siendo la vía principal de acceso al mercado.

El éxito de las empresas españolas que quieren introducirse en el mercado japonés de tejidos para confección dependerá de su capacidad para vender una imagen diferenciada del resto de los productos que ya están posicionados. Por ello, es aconsejable entrar en este mercado con productos novedosos y originales, con elementos diferenciadores tales como innovaciones tecnológicas o nuevos materiales. Además de esto, hay que tener en cuenta una serie de aspectos básicos que pueden influir de manera determinante en los resultados de las empresas españolas interesadas en exportar sus artículos a Japón.

Los importadores exigen que las muestras sean idénticas en términos de calidad y acabados a la mercancía servida. Los importadores japoneses son especialmente estrictos en este apartado y cualquier defecto del producto o diferencia entre lo estipulado en la negociación y lo recibido en el envío puede conllevar, incluso, la devolución de los artículos.

Los procesos de negociación y de toma de decisiones son especialmente largos en Japón, por lo que se recomienda paciencia en este sentido. Los japoneses suelen alargar los tiempos en las negociaciones hasta que están plenamente convencidos de que la decisión tomada es la correcta. Pero una vez la relación comercial se confirma, son muy leales. Por lo tanto, proyectar una imagen de seriedad, de profesionalidad y de interés en el mercado japonés a largo plazo, puede suponer una inversión magnífica en términos de rentabilidad.

Es importante la presencia continuada de la empresa en el mercado, ya sea a través de instrumentos de promoción tradicionales, asistencia a ferias o misiones comerciales, o a través de la ejecución de una estrategia de relaciones públicas. Para mantener y aumentar la cuota de mercado es fundamental que tanto los importadores como los consumidores perciban la presencia de la empresa española de manera cercana y continuada.

Finalmente, dado que los grandes compradores japoneses se desplazan a Europa, con la intención de visitar las grandes ferias europeas de tejidos, sobre todo *Première Vision*, es fundamental invertir en esas ferias como instrumento de promoción de los tejidos españoles. Hay que recordar, aunque parezca obvio, que las ferias internacionales son una de las principales formas de promocionar los productos en los mercados exteriores. Además la presencia en estas ferias hace que los compradores japoneses perciban la fuerza del sector español en Europa y valoren en mayor medida las posibilidades de éxito en Japón.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Dado que a fecha de realización de este estudio de mercado los datos disponibles sobre importación, exportación y producción nacional no son todavía definitivos, se han tomado los datos de 2007 para extraer las conclusiones sobre la evolución del mercado japonés. Se adjunta, a título informativo, también los datos disponibles de 2008, a la espera de su confirmación.

Las cifras que aparecen en el estudio están expresadas en yenes para evitar posibles conclusiones erróneas a las que pudiera llevar las fluctuaciones de los tipos de cambio. En 2008, el yen ganó fortaleza frente al euro, lo que beneficia a las empresas españolas, que han visto ganar repentinamente en competitividad. El cambio medio para el año 2008 fue de 152,45; frente al cambio medio de 119,73 que ha tenido en enero de 2009.



ICEX

I ■ DEFINICION DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

El sector está compuesto por tejidos de fibras naturales y químicas para la confección. Entre las naturales se encuentran la seda, la lana o pelo, el algodón y el lino. Entre las químicas, la fibra continua, sintética y artificial, y la fibra discontinua, sintética y artificial. Por último, se engloban los géneros de punto.

El primer problema con el que nos encontramos al definir este sector es que las estadísticas de aduanas no distinguen entre los tejidos utilizados para el textil-hogar y los destinados a la confección. Por ello, al hacer un análisis estadístico habrá que tener en cuenta que la evolución de una partida puede estar influida por la situación del sector del textil-hogar.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La Tabla 1 muestra los tejidos tal y como se van a tratar en esta nota sectorial y sus correspondientes partidas arancelarias HS, que es el sistema utilizado por Japón.

TABLA 1. PARTIDAS ARANCELARIAS CONSIDERADAS EN ESTA NOTA

Fibras naturales	Seda	5007 Tejidos de seda o de desperdicios de seda
	Lana o pelo	5111 Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado
		5112 Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado
Algodón		5113 Tejidos de pelo ordinario o de crin
		5208 Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m ²
		5209 Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso superior a 200 g/m ²

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

		<p>5210 Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85 % en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso inferior o igual a 200 g/m²</p> <p>5211 Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85 % en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso superior a 200 g/m²</p> <p>5212 Los demás tejidos de algodón</p>
	Lino	5309 Tejidos de lino
Fibras químicas continuas	Fibra continua sintética	5407 Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404
	Fibra continua artificial	5408 Tejidos de hilados de filamentos artificiales, incluidos los fabricados con productos de la partida 5405
Fibras químicas discontinuas	Fibra discontinua sintética	<p>5512 Tejidos de fibras sintéticas discontinuas con un contenido de fibras sintéticas discontinuas superior o igual al 85 % en peso</p> <p>5513 Tejidos de fibras sintéticas discontinuas con un contenido de estas fibras inferior al 85 % en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón, de peso inferior o igual a 170 g/m²</p> <p>5514 Tejidos de fibras sintéticas discontinuas con un contenido de estas fibras inferior al 85 % en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón, de peso superior a 170 g/m²</p> <p>5515 Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas</p>
	Fibra discontinua artificial	5516 Tejidos de fibras artificiales discontinuas
Géneros de punto		<p>6001 Terciopelo, felpa, incluidos los tejidos de punto "de pelo largo", y tejidos con bucles, de punto</p> <p>6002 Tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5 % en peso (excepto los de la partida 6001)</p>

Fuente: Comercio Exterior Comisión Europea

II. OFERTA

1. TAMAÑO DEL MERCADO

El comercio exterior de Japón de tejidos para confección sigue una tendencia descendente. Han disminuido levemente las importaciones (con un valor total de 113.385 millones de yenes en 2007 y un 0,46% menos que en 2004) y las exportaciones han subido (un 6,79% de 2002 a 2007, con un valor total en este último año de 113.385 millones de yenes. Japón sigue gozando de una balanza comercial positiva en este sector, superando ampliamente el valor de las exportaciones al de las importaciones, aunque todo parece indicar que los datos para 2008 no serán tan positivos para Japón como los de 2007.

TABLA 2. IMPORTACIÓN DE JAPÓN DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN

	2004		2005		2006		2007		2008		Variación 2004 -2007
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	
Seda	7.771.528	7,32%	9.185.392	8,49%	9.454.641	8,28%	8.147.445	7,19%	6.996.686	6,62%	4,84%
Lana	25.529.931	24,04%	25.692.624	23,74%	26.957.708	23,61%	25.925.016	22,86%	22.788.727	21,56%	1,55%
Algodón	39.075.399	36,80%	3.6316.504	33,56%	38.132.805	33,40%	33.876.220	29,88%	30.778.052	29,12%	-13,31%
Lino	2.037.793	1,92%	2.738.052	2,53%	2.920.371	2,56%	2.594.536	2,29%	2.569.593	2,43%	27,32%
Fibra continua sintética	12.140.700	11,43%	13.933.250	12,88%	15.257.705	13,36%	18.451.081	16,27%	20.316.276	19,22%	51,98%
Fibra continua artificial	1.022.129	0,96%	858.682	0,79%	987.938	0,87%	951.456	0,84%	821.706	0,78%	-6,91%
Fibra discontinua sintética	12.956.614	12,20%	13.619.744	12,59%	14.540.935	12,73%	17.604.532	15,53%	16.563.378	15,67%	35,87%
Fibra discontinua artificial	3.665.792	3,45%	3.609.482	3,34%	3.684.209	3,23%	4.004.161	3,53%	3.154.997	2,99%	9,23%
Géneros de punto	1.975.761	1,86%	2.263.021	2,09%	2.248.256	1,97%	1.830.912	1,61%	1.703.023	1,61%	-7,33%
TOTAL	106.175.647	100,00%	108.216.751	100,00%	114.184.568	100,00%	113.385.359	100,00%	105.692.438	100,00%	6,79%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

El tejido que más se importa es el algodón, seguido de la lana y de las fibras sintéticas, que va ganando peso en la cuota total. Destaca muy por encima de otras partidas, con cerca de 1.096 millones de m², la producción local¹ de fibras sintéticas. Es a su vez el tipo de tejidos que más se exporta, ya que Japón es rico en tecnología, y se trata de un subsector de baja intensidad en mano de obra.

TABLA 3. EXPORTACIÓN DE JAPÓN DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN

	2004		2005		2006		2007		2008		Variación 2004 -2008
	miles de ¥	Cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	
Seda	13.304.450	3,40%	13.387.300	3,66%	12.682.184	3,40%	11.676.066	3,14%	10.422.718	4,56%	-21,66%
Lana	42.025.629	10,75%	38.815.295	10,61%	37.502.916	10,05%	35.401.486	9,53%	32.194.399	14,10%	-23,39%
Algodón	123.886.832	31,70%	112.859.066	30,84%	112.853.865	30,23%	106.229.375	28,59%	86.965.835	38,09%	-29,80%
Lino	1.979.849	0,51%	2.447.012	0,67%	2.703.792	0,72%	2.053.004	0,55%	1.846.236	0,81%	-6,75%
Fibra continua sintética	129.895.751	33,24%	121.636.797	33,24%	127.728.576	34,22%	13.2043344	35,54%	20.316.276	8,90%	-84,36%
Fibra continua artificial	26.662.435	6,82%	25.408.382	6,94%	26.439.048	7,08%	26.527.702	7,14%	22.758.684	9,97%	-14,64%
Fibra discontinua sintética	39.208.080	10,03%	39.477.191	10,79%	41.653.480	11,16%	45.072.889	12,13%	43.986.278	19,26%	12,19%
Fibra discontinua artificial	6.922.870	1,77%	5.171.653	1,41%	4.483.681	1,20%	4.687.259	1,26%	3.154.997	1,38%	-54,43%
Textiles punto	6.894.195	1,76%	6.690.768	1,83%	7230.635	1,94%	7.849.918	2,11%	6.699.293	2,93%	-2,83%
TOTAL	390.780.091	100,00%	365.893.464	100,00%	373.278.177	100,00%	371.541.043	100,00%	228.344.716	100,00%	-41,57%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Cabe destacar el papel que juega la inversión directa, pues muchos empresarios japoneses están optando cada vez más por deslocalizar sus industrias de confección textil a países como China, con lo que mucha cantidad de tejido importado llega a Japón transformado en prendas de vestir desde estos países. Según los expertos, esto está afectando sobre todo a las fibras químicas japonesas, que son exportadas a China con la intención de volver a importarlas a Japón ya transformadas en prendas de vestir.

¹ Ver sección II.2 Producción local

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

2. PRODUCCIÓN LOCAL

En el año 2008, según los datos provisionales, el 64,97% de la producción total de tejidos en Japón correspondió a tejidos de fibra sintética. Le sigue en importancia la producción de tejidos de algodón, aunque su porcentaje ha disminuido en los últimos cinco años un 31,70%.

TABLA 4. PRODUCCIÓN NACIONAL DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN

Datos en 1000m²

	2004		2005		2006		2007		2008		Variación 2004 - 2008
		cuota		cuota		cuota		cuota		Cuota	
Tejidos de algodón	478.977	24,31%	425.518	23,23%	399.697	23,07%	367.733	21,64%	327.132	21,03%	-31,70%
Tejidos de lana	75.765	3,84%	72.324	3,95%	70.817	4,09%	67.590	3,98%	60.227	3,87%	-20,51%
Tejidos de lana peinada	66.650		63.540		61.795		58.746		51.931		
Tejidos de lana cardada	9114		8785		9.022		8.844		8.296		
Tejidos de seda	22.617	1,15%	20.417	1,11%	18.507	1,07%	15.466	0,91%	13.913	0,89%	-38,48%
Tejidos de filamentos de seda puros	20.930		19.030		17.122		14.262		12.734		
Tejidos de filamentos de seda mezclados	1.687		1.387		1.384		1.204		1.179		
Tejidos de fibra liberiana	3.315	0,17%	5.088	0,28%	4.608	0,27%	3.372	0,20%	3.085	0,20%	-6,94%
Tejidos de viscosa discontinua	116.076	5,89%	101.077	5,52%	95.783	5,53%	85.308	5,02%	79.927	5,14%	-31,14%
Tejidos de filamentos de rayón	41273	2,09%	40.239	2,20%	38.211	2,21%	38.926	2,29%	36.358	2,34%	-11,91%
Tejidos de acetate	25.987	1,32%	26.056	1,42%	26.298	1,52%	24.788	1,46%	24.226	1,56%	-6,78%
Tejidos de fibra sintética	1209.856	61,40%	1146447	62,58%	1.082.896	62,52%	1.096.107	64,50%	1.010.698	64,97%	-16,46%
Tejidos de filamentos sintéticos	896.393		855.064		795.754		822.610		757.853		
Nylon	133.935		132.319		131.409		137.888		131.859		
Poliéster Otros tejidos de filamentos sintéticos	679.960		648.459		590.733		612.890		581.079		
Tejidos sintéticos discontinuos	82.497		74.286		73.612		71.832		44.915		
Tejidos sintéticos discontinuos	313.463		291.383		287.142		237.497		252.845		
Acrílico	17.356		15.521		12.788		10.871		9.245		
Poliéster Otros tejidos sintéticos discontinuos	247.027		228.573		229.105		222.262		205.345		
Tejidos sintéticos discontinuos	49.080		47.289		45.249		40.364		38.255		
Total	2.161.104	100,00%	2.027.865	100,00%	1.970.551	100,00%	1.699.290	100,00%	1.555.566	100,00%	-21,06%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Esta estructura de producción textil es la que corresponde a un país de escasos recursos naturales y alto nivel tecnológico como Japón. Dado que la industria textil algodonera es muy intensiva en mano de obra y no requiere tanto capital como la química, los países con bajos costes laborales obtienen una importante ventaja competitiva. Esto ocurre también en el caso de las demás fibras naturales, como son la lana y la seda. Por ello, en los países tecnológicamente avanzados como Japón, las importaciones van sustituyendo poco a poco la producción nacional en los segmentos bajo y medio-bajo de la demanda. Al mismo tiempo, los países con una mayor tradición textil algodonera que Japón, como son los europeos, se apropian de los segmentos alto y medio-alto del mercado. Es de prever, pues, que la continúe decreciendo la cuota de mercado de fibras naturales y siga aumentando la de las fibras sintéticas.

Según los datos provisionales de 2008, la producción se situaba en 1.555.566.000 m², un 8,46% menos que el año anterior. A lo largo del periodo 2004-2008, la producción nacional ha descendido en un 21,06%.

ICEX

3. IMPORTACIONES

Durante los últimos cinco años, las importaciones de tejidos para confección se han mantenido relativamente estables, con una ligera tendencia a la baja. En el periodo 2004-2008, las importaciones descendieron en un 0,46%. De 2004 a 2006 se produjo una recuperación en el valor de las importaciones, mientras que en 2007 el valor descendió ligeramente, una tendencia que se ha pronunciado durante el año 2008.

Las importaciones que representan un mayor porcentaje sobre el valor total, son las de tejidos de algodón (29,12% del total), seguidas de las de tejidos de lana (21,56%), si bien su peso es menor que el que tenían en periodos anteriores. Hay que resaltar el incremento del valor de las importaciones de lino, fibra sintética continua y discontinua durante el periodo 2004-2008, con un 26,10%, 67,34% y 27,84% más que en 2004, respectivamente. Es especialmente notable el crecimiento de las importaciones de fibra sintética continua. También aumentaron, aunque en menor medida, las de seda y lana. Las importaciones de tejidos del resto de materiales se han reducido.

Por origen geográfico, los países que actualmente lideran las importaciones de tejidos para confección son China, Italia e Indonesia. China ocupa el primer puesto del ranking de exportadores a Japón en tejidos de seda, algodón, lino, fibra sintética continua y discontinua y en punto. Italia hace lo propio en tejidos de lana y fibra continua artificial e Indonesia en fibra discontinua artificial. A continuación se analiza de forma más detallada la evolución de las importaciones de tejidos para confección durante los últimos cinco años por tipo de producto y por procedencia geográfica.

Por último, mencionar de nuevo que las estadísticas referentes a 2008 aparecidas a fecha de realización de este informe en Japan Tariff Association son todavía provisionales, por lo que es posible que los datos sean incompletos en lo referente a este año.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

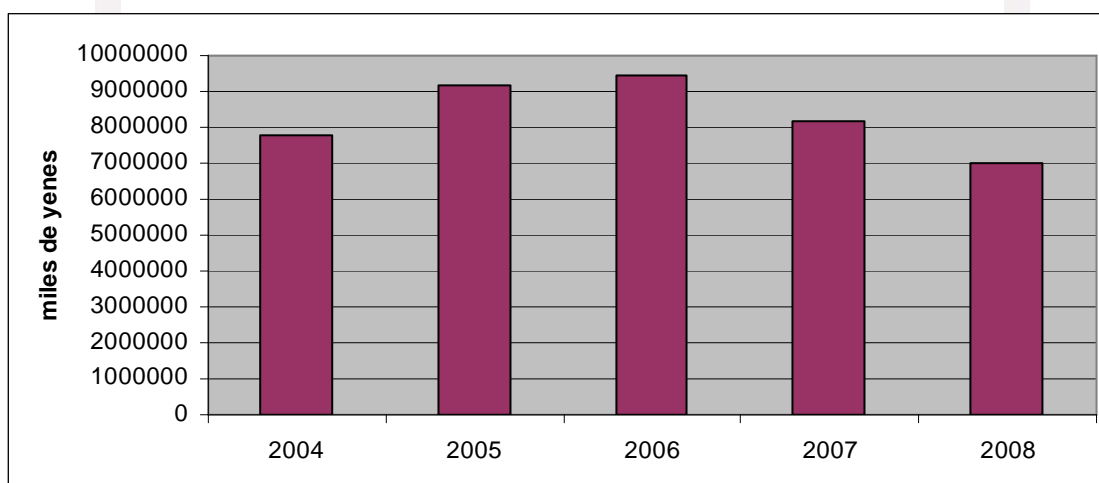
TABLA 5. IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE SEDA (VALOR). PARTIDA ARANCELARIA 5007

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	7.771.528	100,00%	9.185.392	100,00%	9.454.641	100,00%	8.147.445	100,00%	6.996.686	100,00%
CHINA	3.956.519	50,91%	5.342.536	58,16%	5.491.493	58,08%	4.527.703	55,57%	4.156.041	59,40%
ITALIA	2.317.895	29,83%	2.322.396	25,28%	2.471.544	26,14%	2.288.783	28,09%	1.787.919	25,55%
VIETNAM	202.351	2,60%	351.030	3,82%	402.675	4,26%	437.844	5,37%	393.037	5,62%
COREA										
DEL SUR	585.824	7,54%	429.558	4,68%	327.711	3,47%	260.899	3,20%	182.264	2,61%
REINO UNIDO	205.488	2,64%	228.256	2,48%	234.265	2,48%	217.113	2,66%	169.734	2,43%
FRANCIA	124.567	1,60%	145.554	1,58%	109.214	1,16%	113.237	1,39%	44.982	0,64%
ESPAÑA	5.177	0,07%	6.796	0,07%	15.217	0,16%	6.074	0,07%	1.796	0,03%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Las importaciones de seda han experimentado un notable descenso en 2008. Si comparamos con el volumen de importaciones de 2004, en estos cinco años han descendido aproximadamente un 10%. Las cifras provisionales de importación de este año son de 6.996.686.000 ¥. Pese a no haber movimientos en el ranking de los principales proveedores a Japón, todos estos países han disminuido el valor de sus exportaciones, si bien el país líder, China, continúa aumentando su cuota de mercado hasta llegar al 59,40%.

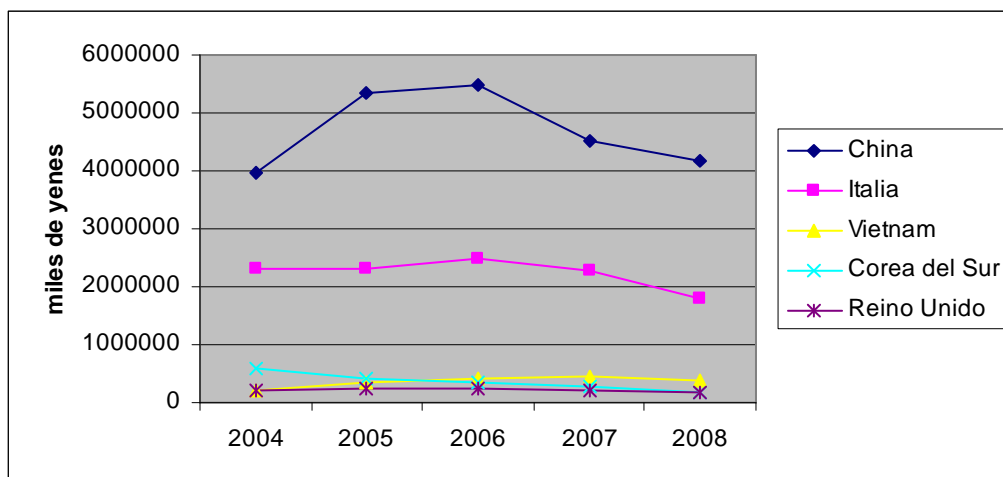
GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE SEDA, PARTIDA ARANCELARIA 5007



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

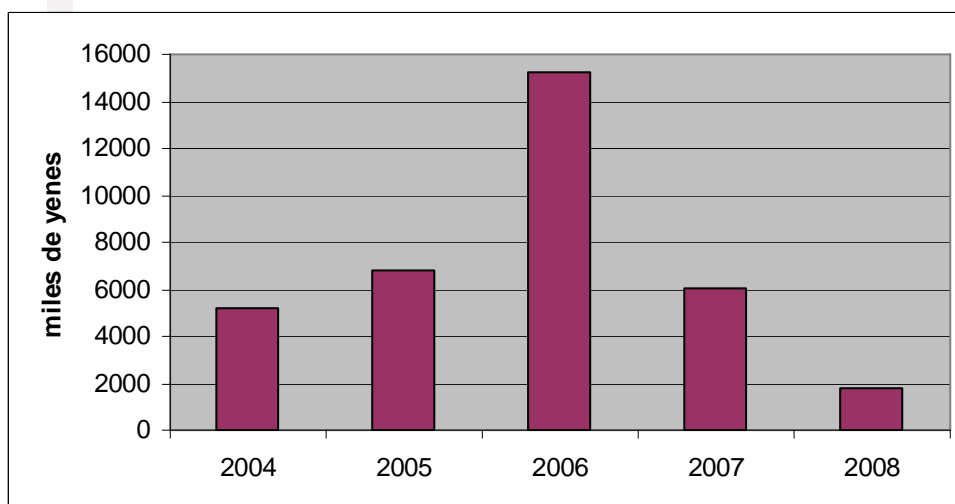
GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE SEDA, PARTIDA ARANCELARIA 5007. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Japan Tariff Association

Según las estadísticas provisionales, las importaciones de tejidos de seda procedentes de España se han reducido considerablemente en 2008, confirmando así el cambio de la tendencia alcista de los últimos años.

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE SEDA, PARTIDA ARANCELARIA 5007, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

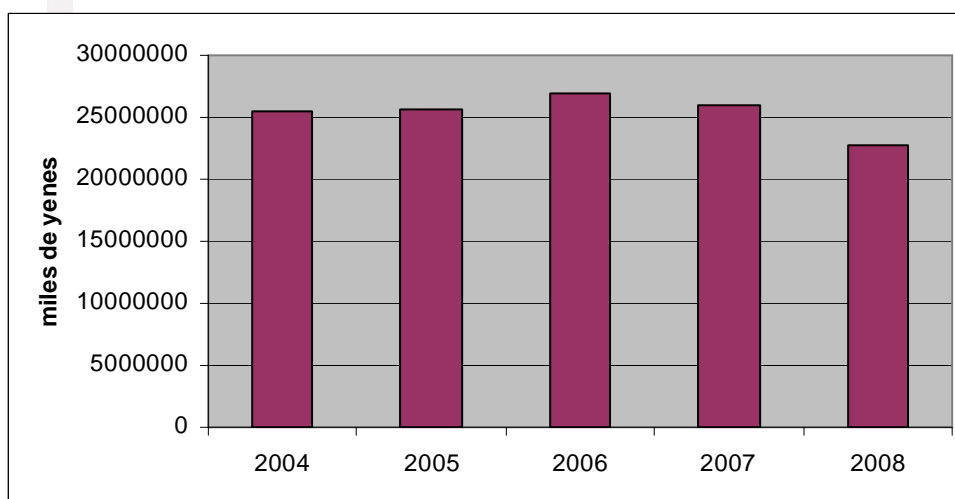
TABLA 6. IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE LANA (VALOR). PARTIDAS ARANCELARIAS 5111, 5112, 5113

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	25.529.931	100,00%	25.692.624	100,00%	26.957.708	100,00%	25.925.016	100,00%	22.788.727	100,00%
ITALIA	12.675.371	49,65%	12.947.080	50,39%	13.907.465	51,59%	12.779.632	49,29%	10.876.389	47,73%
CHINA	7.624.231	29,86%	7.632.681	29,71%	8.455.804	31,37%	8.568.345	33,05%	8.130.512	35,68%
REINO UNIDO	3.731.505	14,62%	3.647.649	14,20%	3.344.465	12,41%	3.531.393	13,62%	2.890.093	12,68%
TURQUÍA	292.663	1,15%	248.684	0,97%	404.354	1,50%	345.848	1,33%	349.143	1,53%
IRLANDA	114.387	0,45%	78.543	0,31%	98.743	0,37%	58.012	0,22%	125.169	0,55%
FRANCIA	481.683	1,89%	441.874	1,72%	199.437	0,74%	193.147	0,75%	70.105	0,31%
ESPAÑA	100.749	0,39%	116.874	0,45%	75.911	0,28%	193.147	0,75%	23.604	0,10%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El valor de importaciones de lana, que parecían haberse recuperado tras el pronunciado descenso de 2003, vuelve a experimentar una tendencia a la baja desde 2007. Según los datos provisionales de 2008, se sitúa en 22.788.727.000 ¥. A pesar del claro liderazgo italiano, China va ganando año a año cuota de mercado en detrimento de las exportaciones italianas. Destaca el aumento de casi un 60% en las importaciones de Irlanda, mientras que las de Francia descienden claramente. España se recupera levemente de las fuertes bajadas de los últimos años, aumentado en 2008 un 0,25% de la cuota que tenía en año anterior. El total de las importaciones de lana ha caído en los últimos cinco años un 10,74%.

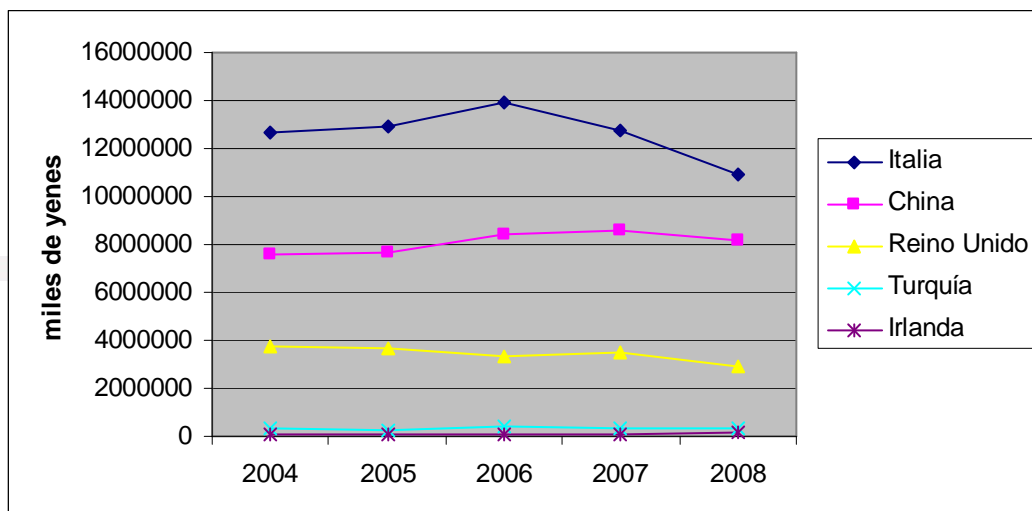
GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE LANA, PARTIDAS ARANCELARIAS 5111, 5112, 5113



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

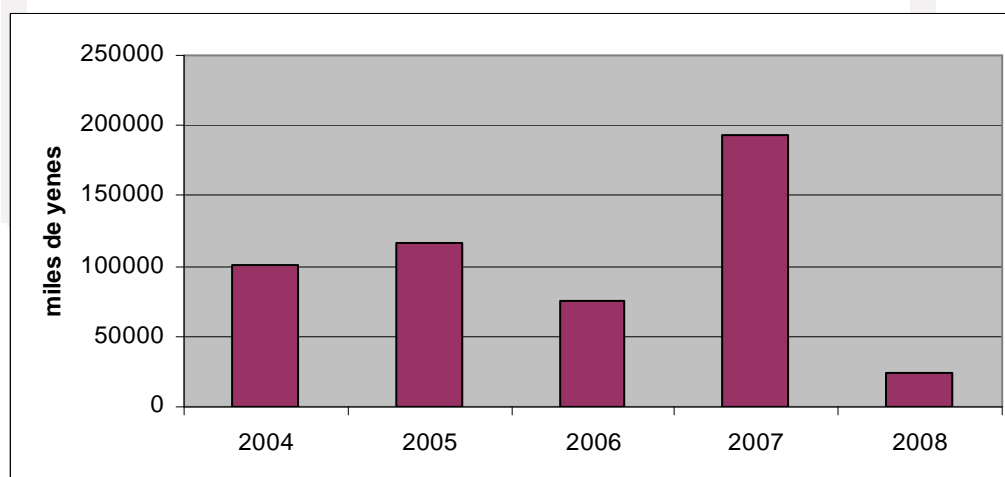
GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE LANA, PARTIDAS ARANCELARIAS 5111, 5112, 5113. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El valor de las exportaciones españolas a Japón de este tipo de tejidos es, según los datos provisionales de 2008, de 23.604.000 de yenes, que representan un 0,10% del total de las importaciones. Tras una importante recuperación en 2007 vuelve a marcarse el descenso en este último año.

GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN DE LANA, PARTIDAS ARANCELARIAS 5111, 5112, 5113, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

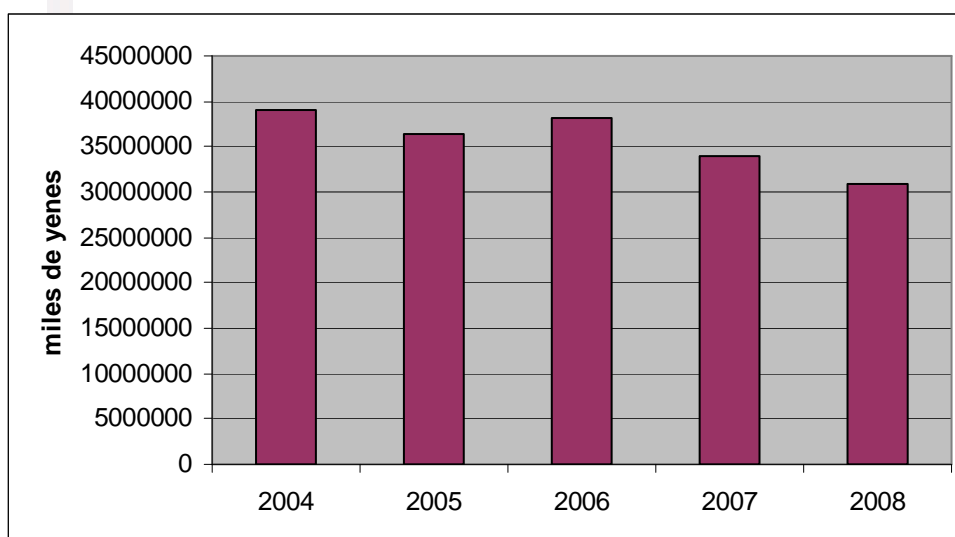
TABLA 7. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE ALGODÓN PARA CONFECCIÓN (VALOR). PARTIDAS ARANCELARIAS 5208, 5209, 5210, 5211, 5212

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	39.075.399	100,00%	36.316.504	100,00%	38.132.805	100,00%	33.876.220	100,00%	30.778.052	100,00%
CHINA	21.863.905	55,95%	20.637.579	56,83%	22.548.894	59,13%	20.221.677	59,69%	18.792.767	61,06%
INDONESIA	3.500.301	8,96%	3.230.873	8,90%	3.423.828	8,98%	3.214.386	9,49%	3.323.090	10,80%
ITALIA	5.639.853	14,43%	5.596.590	15,41%	5.054.509	13,26%	3.844.766	11,35%	2.938.051	9,55%
PAKISTAN	1.644.274	4,21%	1.058.809	2,92%	1.128.078	2,96%	950.110	2,80%	1.369.773	4,45%
MALASIA	732.113	1,87%	679.389	1,87%	791.074	2,07%	869.219	2,57%	741.428	2,41%
UZBEKISTAN	391.282	1,00%	273.326	0,75%	558.715	1,47%	366.065	1,08%	496.215	1,61%
TAILANDIA	671.301	1,72%	725.518	2,00%	551.669	1,45%	651.282	1,92%	494.004	1,61%
ESPAÑA	158.611	0,41%	212.627	0,59%	166.336	0,44%	171.991	0,51%	57.419	0,19%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El valor de las importaciones de tejidos de algodón, viene disminuyendo de forma continuada prácticamente desde el año 1999. China lidera el ranking de países exportadores a Japón, con una cuota de importación del 61,06%. Es notable el incremento de la importación desde Indonesia, que supera por primera vez a las importaciones desde Italia. En 2008, el valor del total de importaciones desciende un 9,5%.

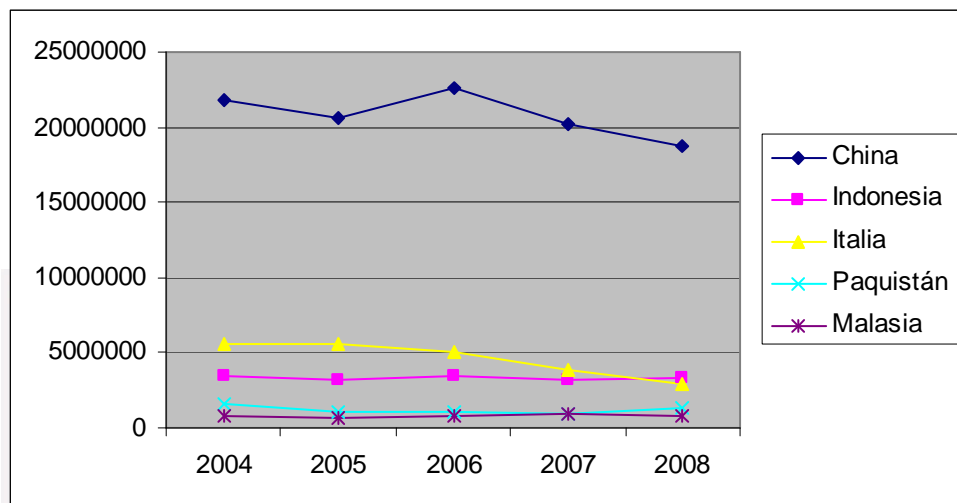
GRÁFICO 7. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE ALGODÓN PARA CONFECCIÓN, PARTIDAS ARANCELARIAS 5208, 5209, 5210, 5211, 5212



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Commodity Trade Statistics Database y Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

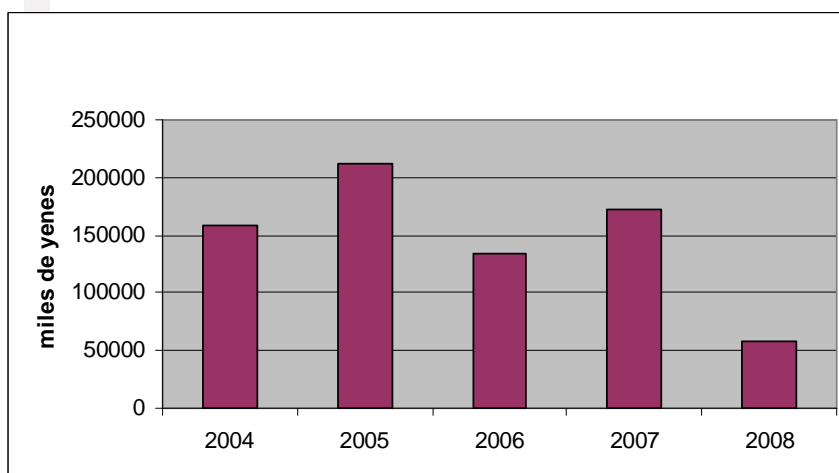
GRÁFICO 8. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE ALGODÓN PARA CONFECCIÓN, PARTIDAS ARANCELARIAS 5208, 5209, 5210, 5211, 5212. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

España, a pesar de llevar un llamativo ritmo creciente de 2002 a 2005, cae considerablemente en 2008, con un descenso del 66,62% respecto al año anterior. El valor total de las importaciones de algodón es de 57.419.000 yenes.

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE ALGODÓN PARA CONFECCIÓN, PARTIDAS ARANCELARIAS 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

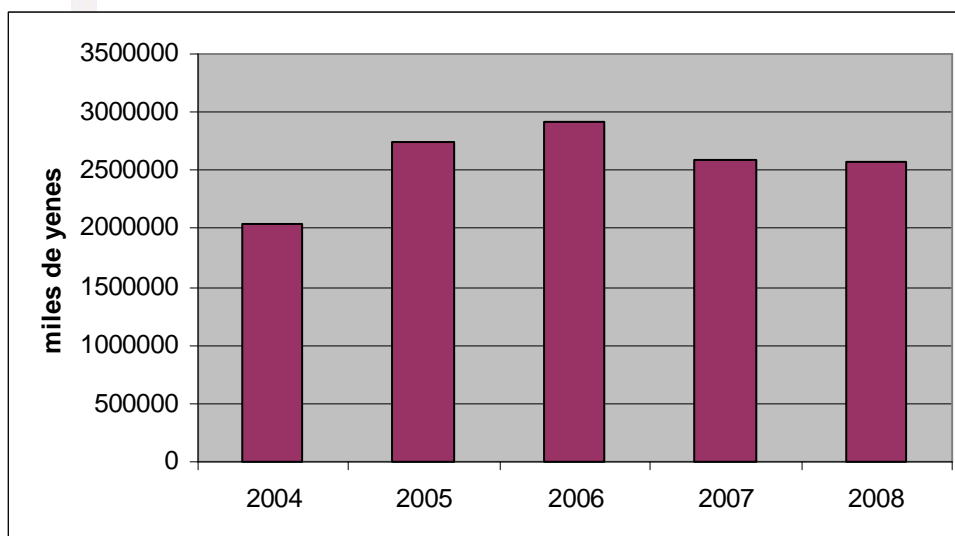
TABLA 8. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE LINO PARA CONFECCIÓN (VALOR). PARTIDA ARANCELARIA 5309

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	2.037.793	100,00%	2.738.052	100,00%	2.920.371	100,00%	2.594.536	100,00%	2.569.593	100,00%
CHINA	2.037.793	100,00%	2.738.052	100,00%	2.920.371	100,00%	2.594.536	100,00%	2.569.593	100,00%
ITALIA	332.680	16,33%	774.174	28,27%	1.060.584	36,32%	1.078.647	41,57%	1.362.986	53,04%
REINO UNIDO	1.164.001	57,12%	1.327.742	48,49%	1.264.295	43,29%	937.160	36,12%	740.878	28,83%
BÉLGICA	106.513	5,23%	116.583	4,26%	99.390	3,40%	104.848	4,04%	92.086	3,58%
FRANCIA	87.283	4,28%	101.938	3,72%	90.877	3,11%	101.695	3,92%	86.092	3,35%
LITUANIA	28.802	1,41%	43.202	1,58%	53.298	1,83%	40.955	1,58%	33.660	1,31%
RUSIA	7.772	0,38%	41.905	1,53%	23.849	0,82%	41.561	1,60%	26.908	1,05%
ESPAÑA	158.611	0,41%	212.627	0,59%	166.336	0,44%	171.991	0,51%	57.419	0,19%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Tras seguir una senda de crecimiento durante el período 2004-2006, el ascenso se ha frenado en 2007 y se mantiene relativamente estable en 2008 con 2.569.593.000 yenes. El mercado de tejidos de lino de importación, que estaba dominado tradicionalmente por Italia, ha sucumbido a la fuerza de la importación desde China, que ha crecido desde 2004 en un 310%. El total cae en 2008 en un 1% en comparación con el año anterior.

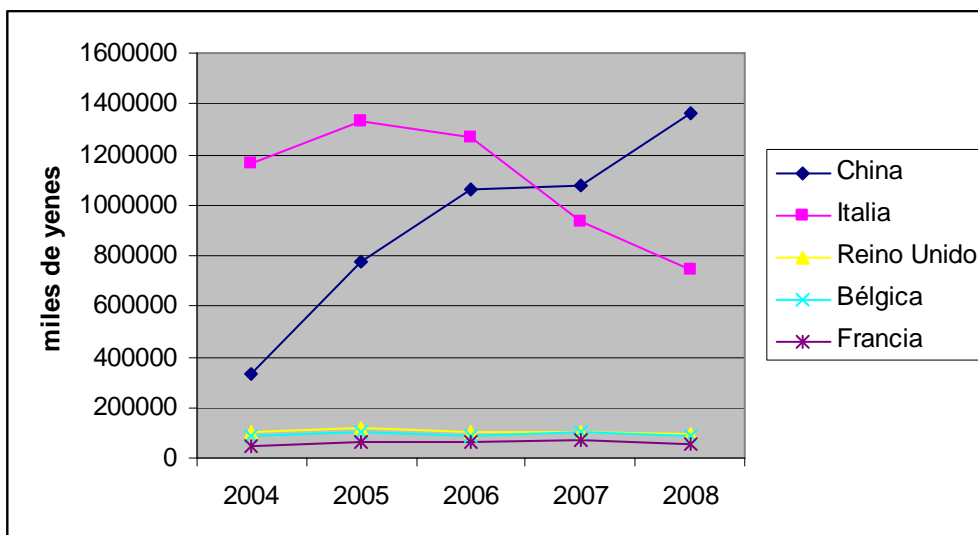
GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE LINO PARA CONFECCIÓN, PARTIDA ARANCELARIA 5309



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

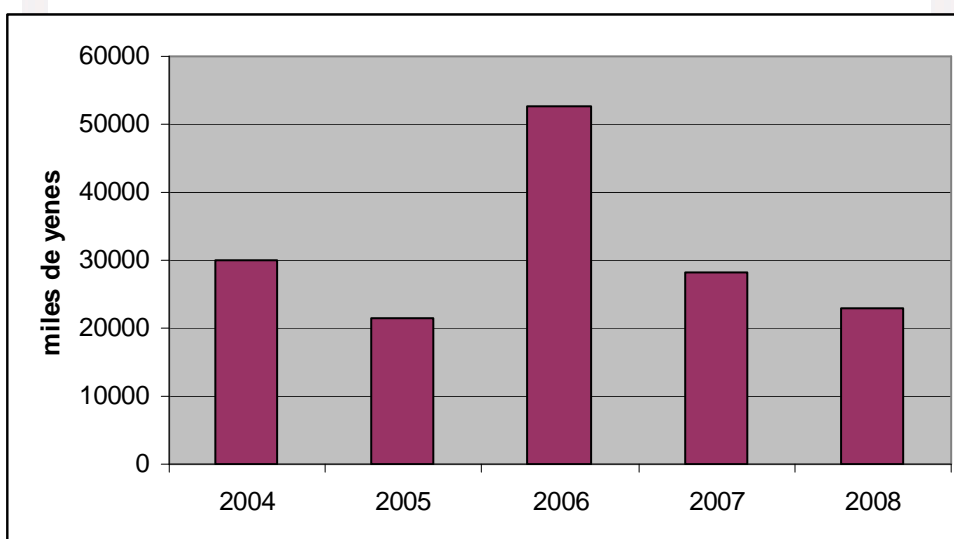
GRÁFICO 11. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE LINO PARA CONFECCIÓN, PARTIDA ARANCELARIA 5309. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

En 2008, las importaciones españolas de tejidos de lino están valoradas en 23.063.000 yenes. Tras el llamativo crecimiento de 2006, en 2007 España ve caer sus exportaciones en un 46,5%, tendencia que seguirá, aunque de forma mucho más moderada, en 2008.

GRÁFICO 12. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE LINO PARA CONFECCIÓN, PARTIDA ARANCELARIA 5309, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

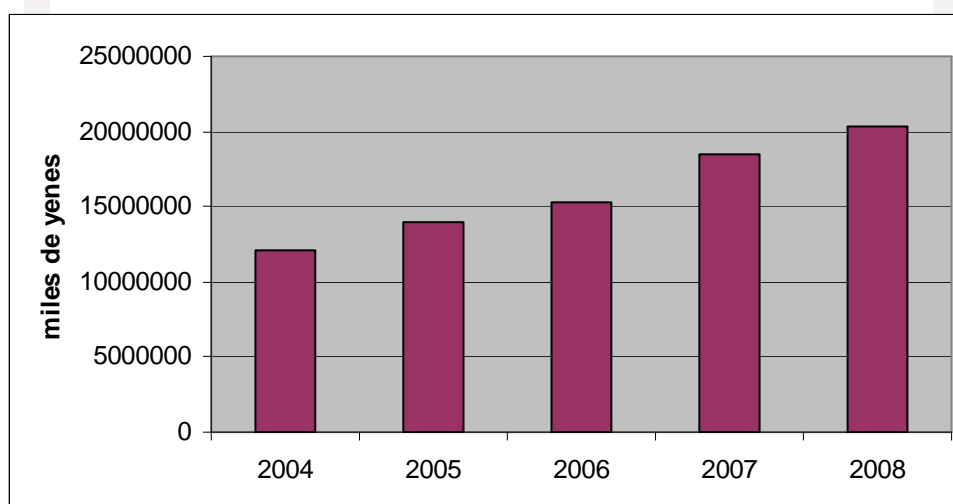
TABLA 9. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCIÓN (VALOR). PARTIDA ARANCELARIA 5407

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	12.140.700	100,00%	13.933.250	100,00%	15.257.705	100,00%	18.451.081	100,00%	20.316.276	100,00%
CHINA	2.260.870	18,62%	3.304.493	23,72%	3.829.261	25,10%	5.092.642	27,60%	4.958.475	24,41%
COREA DEL SUR	3.236.447	26,66%	3.257.590	23,38%	3.360.195	22,02%	3.521.416	19,09%	3.405.147	16,76%
TAIWAN	1.265.746	10,43%	1.508.460	10,83%	1.612.641	10,57%	2.087.292	11,31%	2.479.152	12,20%
SUIZA	166.235	1,37%	161.664	1,16%	162.275	1,06%	207.869	1,13%	2.273.773	11,19%
INDONESIA	712.275	5,87%	872.926	6,27%	1.148.984	7,53%	1.579.058	8,56%	1.995.814	9,82%
ITALIA	1.337.605	11,02%	872.926	6,27%	1.567.109	10,27%	1.690.325	9,16%	1.518.091	7,47%
VIETNAM	626.321	5,16%	578.255	4,15%	850.647	5,58%	975.835	5,29%	1.049.487	5,17%
ESPAÑA	110.788	0,91%	109.808	0,79%	107.136	0,70%	104.461	0,57%	107.652	0,53%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El valor de las importaciones de tejidos de fibra sintética continua alcanzó en 2008 20.316.276.000 de yenes, un 10,11% más que el año anterior, reforzando así la senda de crecimiento que han seguido este tipo de importaciones desde el año 2004. El aumento, en cuatro años, ha sido del 67,34%. Destaca el crecimiento espectacular de Suiza, que ha crecido respecto al año pasado un 993,85%, pasando a tener un 11,19% de la cuota total. China frena levemente su crecimiento, al igual que Corea del Sur e Italia.

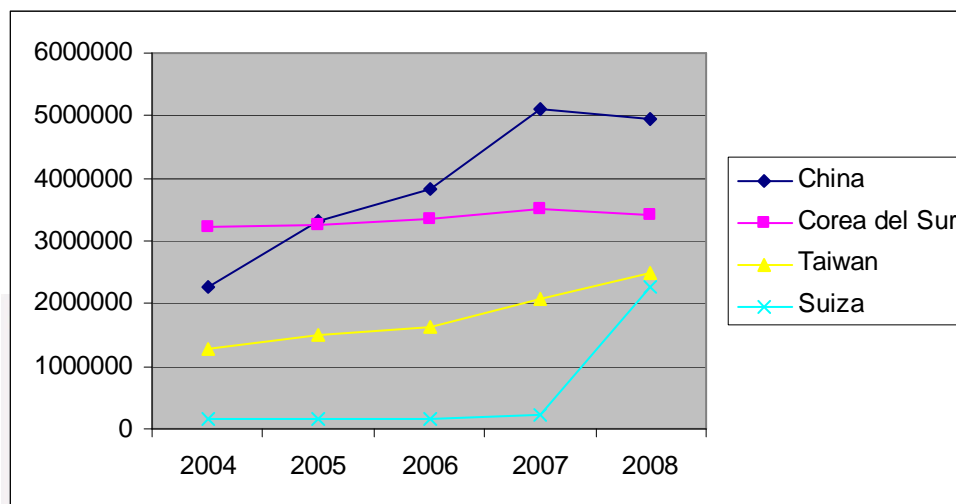
GRÁFICO 13. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5407



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

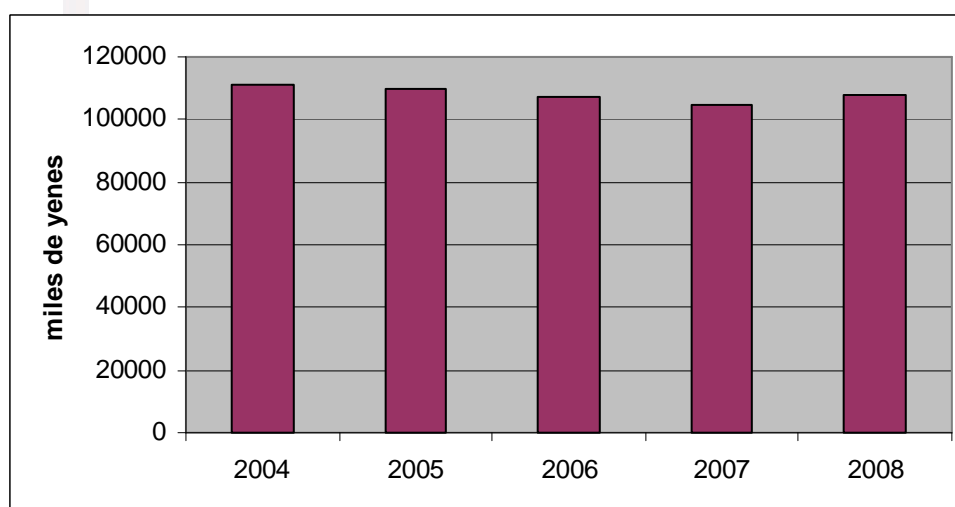
GRÁFICO 14. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5407. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Commodity Trade Statistics Database y Japan Tariff Association

El valor de las importaciones de tejidos de fibra sintética continua procedentes de España remonta ligeramente hasta alcanzar los 107.562.000 yenes, un 3,05% más que el año anterior. Este aumento rompe con la tendencia decreciente que éstas habían mantenido durante los últimos años. Sin embargo, pese a esta subida, la cuota de mercado española decrece en comparación con el total.

GRÁFICO 15. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5407, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Commodity Trade Statistics Database y Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

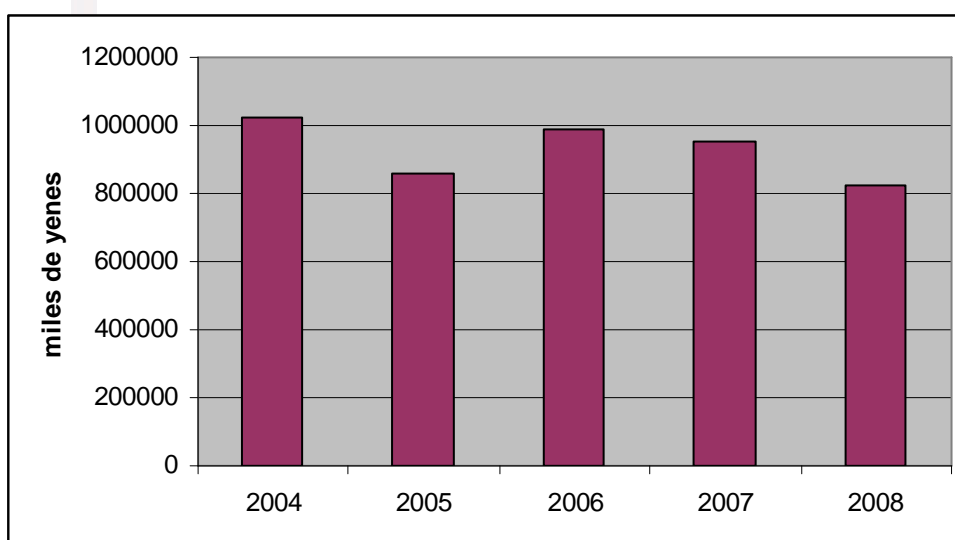
TABLA 10. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION (VALOR). PARTIDA ARANCELARIA 5408

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	Cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	1.022.129	100,00%	858.682	100,00%	987.938	100,00%	951.456	100,00%	821.706	100,00%
ITALIA	546.853	53,50%	484.311	56,40%	511.377	51,76%	526.841	55,37%	436.378	53,11%
CHINA	160.846	15,74%	54.288	6,32%	98.696	9,99%	122.229	12,85%	135.951	16,54%
COREA DEL SUR	74.096	7,25%	94.393	10,99%	117.416	11,88%	69.144	7,27%	73.624	8,96%
SUIZA	78.550	7,68%	72.993	8,50%	88.393	8,95%	51.748	5,44%	36.690	4,47%
FRANCIA	35.409	3,46%	40.974	4,77%	44.777	4,53%	45.067	4,74%	31.151	3,79%
TURQUÍA	9.773	0,96%	19.539	2,28%	10.186	1,03%	21.754	2,29%	20.573	2,50%
ESTADOS UNIDOS	28.949	2,83%	21.214	2,47%	20.647	2,09%	21.512	2,26%	17.977	2,19%
ESPAÑA	2.678	0,26%	4.961	0,58%	5.482	0,55%	16.015	1,68%	4.637	0,56%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El valor de las importaciones de fibra continua artificial disminuyó por segundo año consecutivo, alcanzando en 2008 la cifra de 821.706.000 yenes, un 13,64% menor que el año anterior. Italia, pese a continuar siendo líder en el mercado con un amplio margen, ha disminuido en un 17,17% sus importaciones, y disminuye también ligeramente su cuota de mercado. China, en cambio, tras la caída sufrida en 2005, vuelve a aumentar poco a poco el valor de sus importaciones y consigue su mayor cuota en más de siete años.

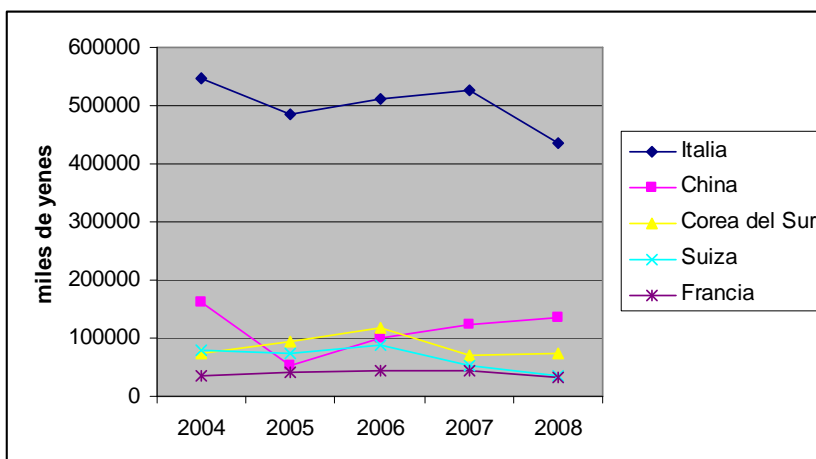
GRÁFICO 16. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5408



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

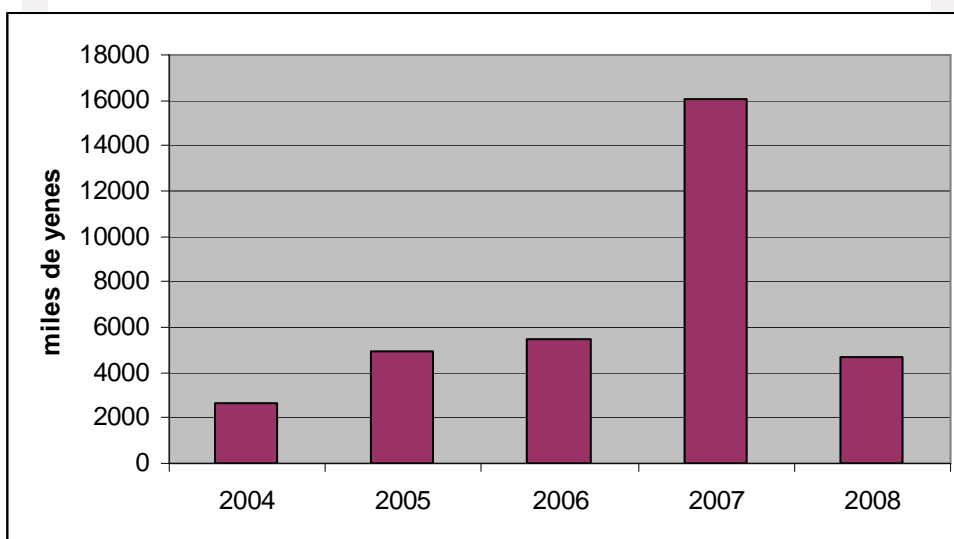
GRÁFICO 17. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5408. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Las importaciones procedentes de España, que habían experimentado un considerable aumento de 2007, vuelven a caer hasta situarse en un nivel de cuota ligeramente superior a 2006, pese a que en términos de valor desciende ligeramente respecto a ese año. Actualmente el valor de las importaciones es de 4.637.000 yenes.

GRÁFICO 18. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA CONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5408, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

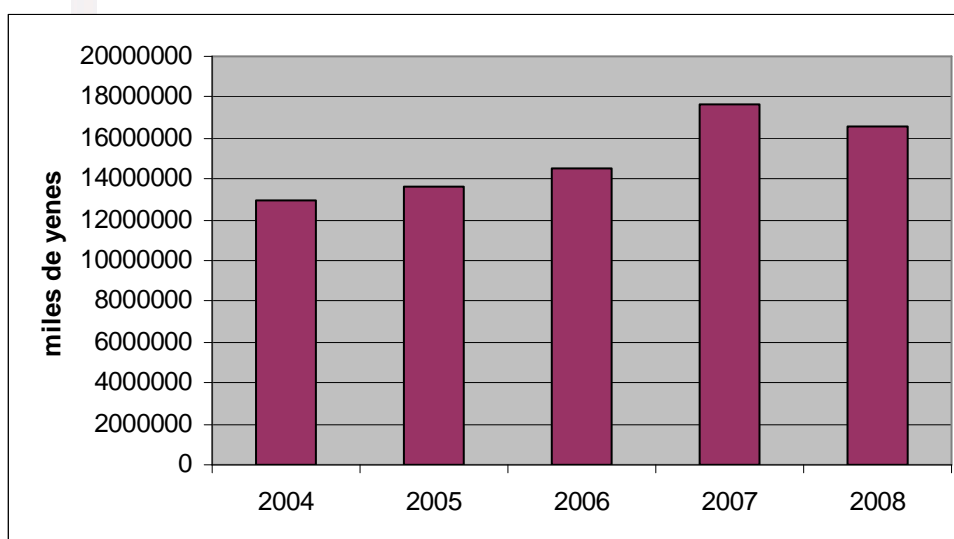
TABLA 11. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION (VALOR). PARTIDAS ARANCELARIAS 5512, 5513, 5514, 5515

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	12.956.614	100,00%	13.619.744	100,00%	14.540.935	100,00%	17.604.532	100,00%	16.563.378	100,00%
CHINA	5.257.563	40,58%	5.220.758	38,33%	5.623.067	38,67%	7.054.831	40,07%	7.147.721	43,15%
INDONESIA	4.214.382	32,53%	5.200.614	38,18%	5.630.192	38,72%	7.056.848	40,09%	6.198.487	37,42%
TAILANDIA	1.003.873	7,75%	876.188	6,43%	1.061.492	7,30%	1.467.183	8,33%	1.255.702	7,58%
ITALIA	965.298	7,45%	890.394	6,54%	639.240	4,40%	676.340	3,84%	485.530	2,93%
MALASIA	77.634	0,60%	84.437	0,62%	167.447	1,15%	71.378	0,41%	439.765	2,66%
INDIA	34.144	0,26%	54.884	0,40%	86.046	0,59%	124.919	0,71%	146.032	0,88%
FRANCIA	183.856	1,42%	179.746	1,32%	167.447	1,15%	140.258	0,80%	138.905	0,84%
ESPAÑA	93.393	0,72%	89.590	0,66%	102.508	0,70%	84.748	0,48%	55.628	0,34%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

El crecimiento del valor de las importaciones de tejidos de fibra sintética discontinua, tras años de constante incremento, se ha visto ligeramente reducido. La cifra alcanzada en 2008 es de 16.563.378.000 de yenes. El crecimiento en el periodo 2004-2008 es del 27,84%. Cabe destacar el claro dominio de China e Indonesia, si bien parece que este último año la primera se ha desmarcado ligeramente de la segunda. China exporta 7.147.721.000, seguido de cerca por Indonesia con 949.234 yenes menos.

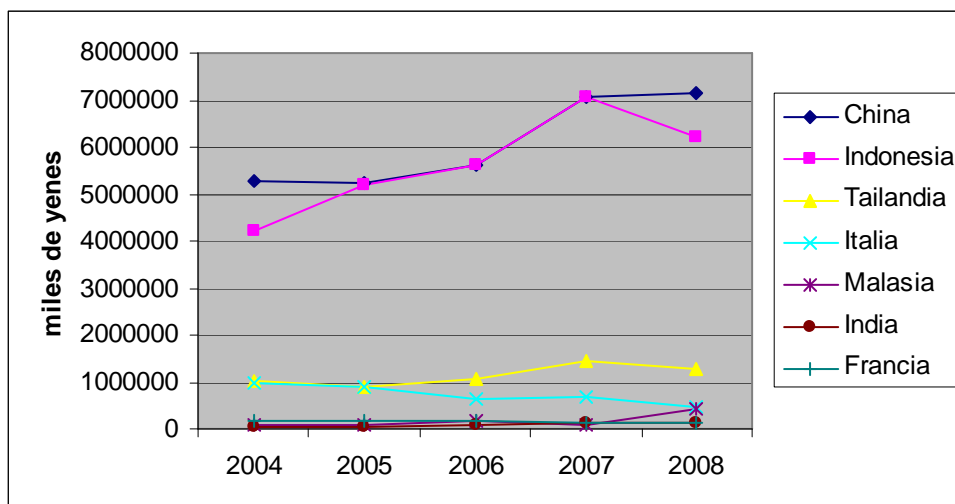
GRÁFICO 19. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDAS ARANCELARIAS 5512, 5513, 5514, 5515



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

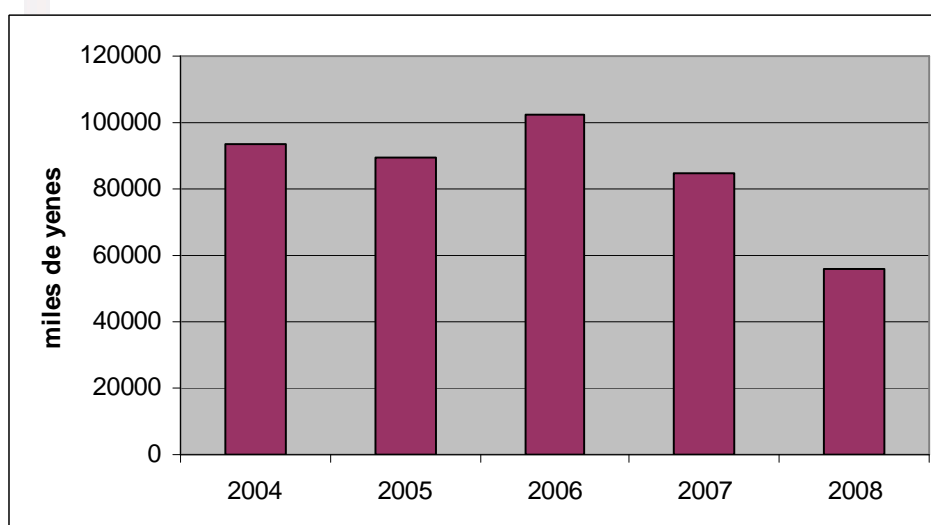
GRÁFICO 20. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDAS ARANCELARIAS 5512, 5513, 5514, 5515. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Las exportaciones españolas de este tipo de tejidos lleva una trayectoria irregular desde 2002, con continuos ascensos y descensos. 2006 es el pico más positivo, alcanzando los 102.508.000 yenes. El valor de las exportaciones españolas, así como la cuota de mercado de España (de 0,34% el último año) se ha visto perjudicada por el importante avance experimentado por otros países. Continúa la tendencia decreciente iniciada en el año 2007. Las exportaciones se han reducido en el último año un 34,36%.

GRÁFICO 21. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA SINTÉTICA PARA CONFECCION, PARTIDAS ARANCELARIAS 5512, 5513, 5514, 5515 PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

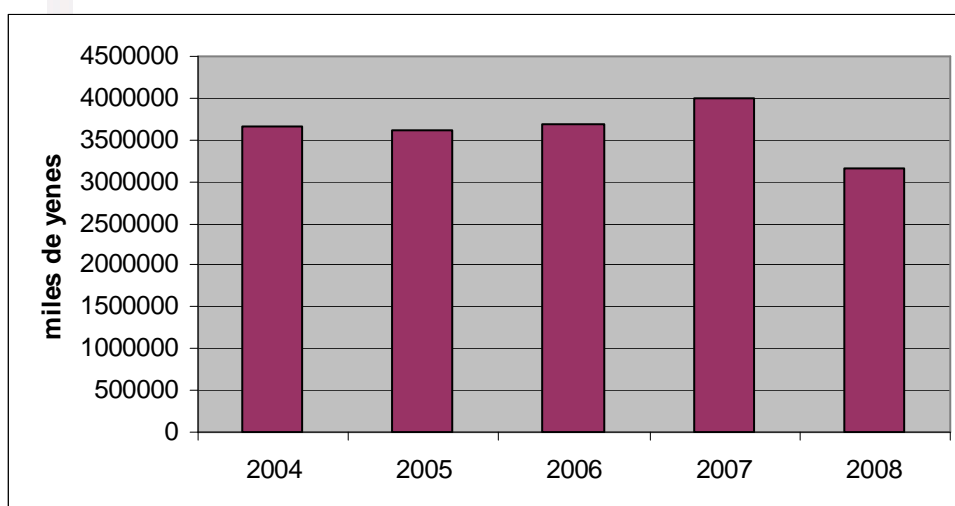
TABLA 12. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION (VALOR). PARTIDA ARANCELARIA 5516

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	3.665.792	100,00%	3.609.482	100,00%	3.684.209	100,00%	4.004.161	100,00%	3.154.997	100,00%
INDONESIA	1.746.443	47,64%	1.761.312	48,80%	1.990.879	54,04%	2.404.383	60,05%	1.847.053	58,54%
CHINA	480.751	13,11%	475.952	13,19%	431.615	11,72%	530.779	13,26%	519.900	16,48%
ITALIA	847.934	23,13%	839.807	23,27%	839.174	22,78%	710.915	17,75%	452.513	14,34%
BELGICA	66.072	1,80%	78.891	2,19%	76.025	2,06%	70.505	1,76%	54.248	1,72%
TURQUÍA	33.881	0,92%	44.536	1,23%	30.858	0,84%	30.527	0,76%	48.466	1,54%
FRANCIA	167.926	4,58%	123.847	3,43%	57.696	1,57%	53.587	1,34%	48.332	1,53%
TAILANDIA	13.570	0,37%	60.867	1,69%	30.902	0,84%	15.642	0,39%	36.226	1,15%
ESPAÑA	36.759	1,00%	30.054	0,83%	29.716	0,81%	27.845	0,70%	15.577	0,49%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Tras años de poca oscilación y tras el despunte de 2007, en el que crecieron un 8,68%, el valor de las importaciones en 2008 baja hasta los 3.154.997.000 yenes, un 21,21% menos que el año anterior. Por procedencia geográfica, cabe destacar el crecimiento progresivo que han tenido las exportaciones chinas, que superan por primera vez a las italianas, que van perdiendo año a año cuota de mercado. Indonesia se mantiene claramente líder, aunque ha experimentado un retroceso del 23,18%.

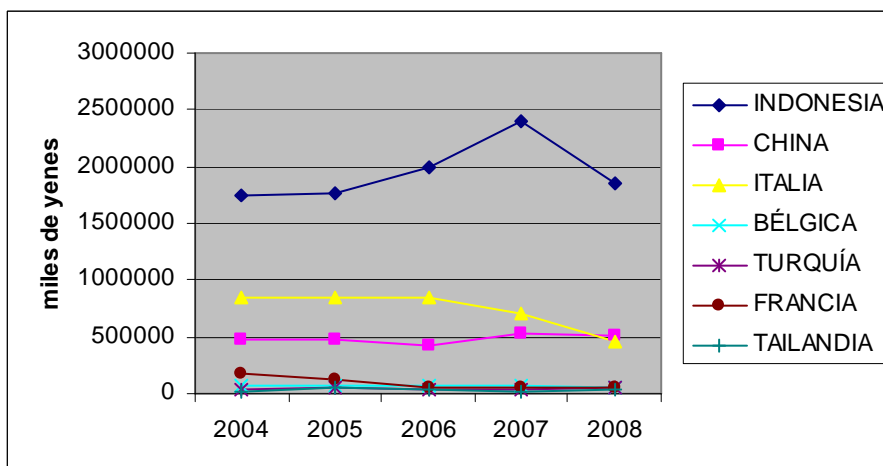
GRÁFICO 22. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5516



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

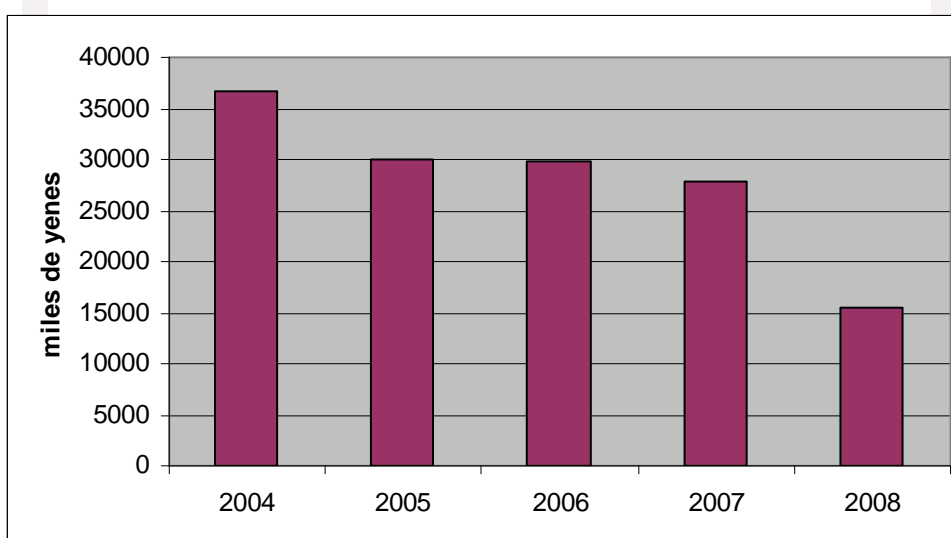
GRÁFICO 23. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5516. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

Se registra un descenso continuado de las importaciones procedentes de España. En 2008, el valor de estas baja un 44,06%, situándose en los 15.577.000 yenes. Se pierde también en cuota de mercado, que pasa del 0,70% al 0,49%.

GRÁFICO 24. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE FIBRA DISCONTINUA ARTIFICIAL PARA CONFECCION, PARTIDA ARANCELARIA 5516, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

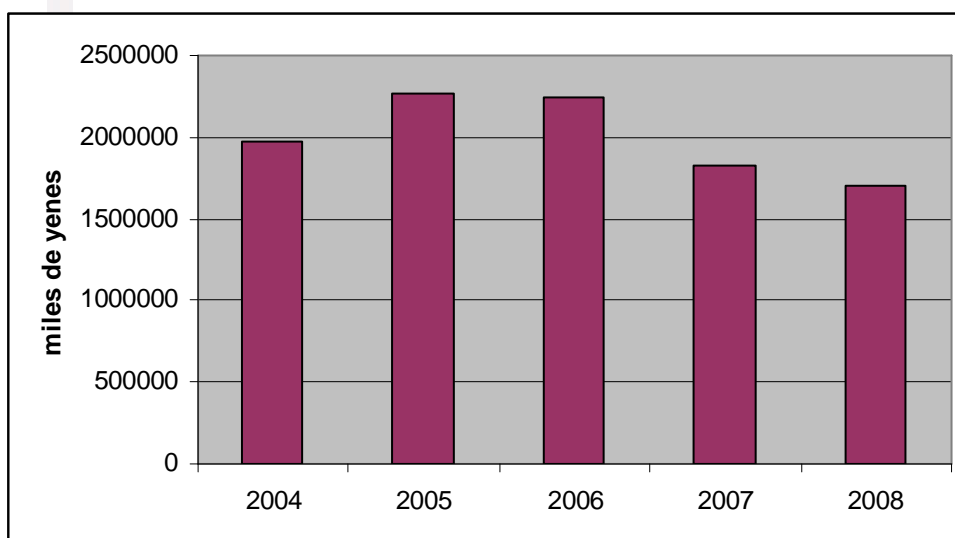
TABLA 13. IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO PARA CONFECCION (VALOR). PARTIDAS ARANCELARIAS 6001, 6002

	2004		2005		2006		2007		2008	
	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota	miles de ¥	cuota
TOTAL	1.975.761	100,00%	2.263.021	100,00%	2.248.256	100,00%	1.830.912	100,00%	1.703.023	100,00%
CHINA	310.504	15,72%	425.645	18,81%	505.081	22,47%	469.750	25,66%	526.991	30,94%
COREA DEL SUR	657.621	33,28%	999.009	44,14%	859.247	38,22%	545.668	29,80%	436.482	25,63%
TAIWAN	160.414	8,12%	104.623	4,62%	108.522	4,83%	142.927	7,81%	224.641	13,19%
ESTADOS UNIDOS	404.227	20,46%	403.597	17,83%	424.496	18,88%	297.331	16,24%	207.917	12,21%
TAILANDIA	129.068	6,53%	74.014	3,27%	67.199	2,99%	98.028	5,35%	87.205	5,12%
ITALIA	168.452	8,53%	117.845	5,21%	139.026	6,18%	147.760	8,07%	78.434	4,61%
MALASIA	533	0,03%	117.845	5,21%	16.417	0,73%	25.444	1,39%	30.934	1,82%
ESPAÑA	650	0,03%	719	0,03%	2.401	0,11%	0	0,00%	0	0,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Commodity Trade Statistics Database y Japan Tariff Association

Tras dos años de ligero crecimiento en 2004 y 2005, el valor de las importaciones de tejidos de punto vuelve a disminuir. El valor de 2008, de 1.703.023.000 yenes, es ligeramente inferior, un 6,98%, al del año 2007. El crecimiento más significativo lo protagoniza Taiwán, que aumenta sus exportaciones 57,17% respecto al año anterior. El anterior líder, Corea del Sur, se ha visto desbancado por China, que gana cuota en detrimento del primero.

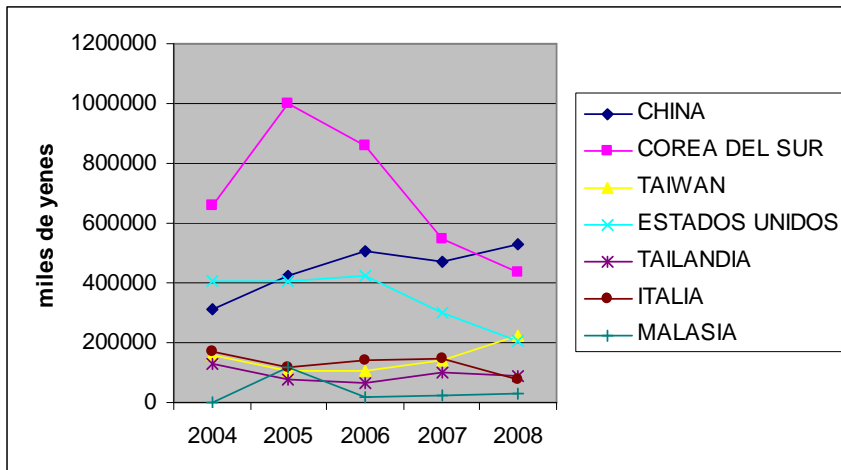
GRÁFICO 25. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO PARA CONFECCIÓN, PARTIDAS ARANCELARIAS 6001, 6002



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

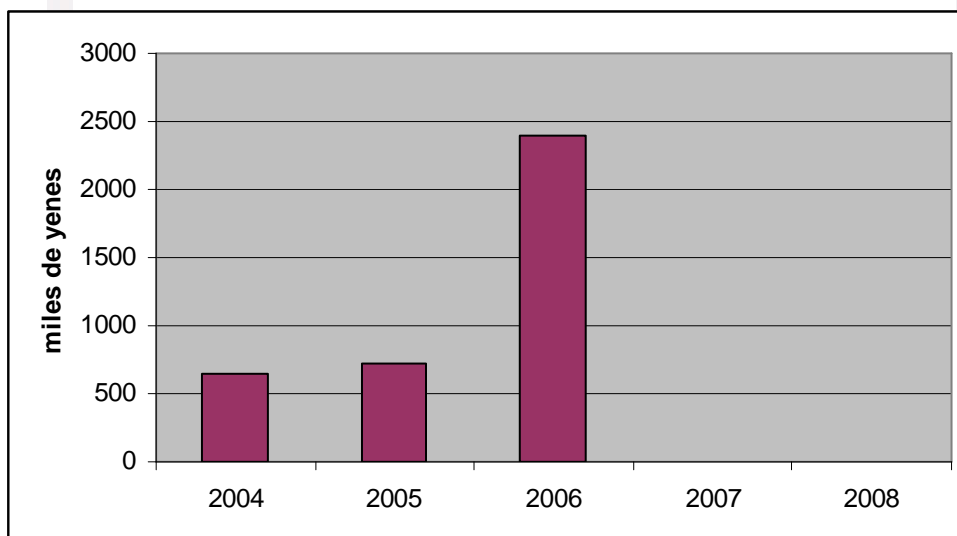
GRÁFICO 26. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO PARA CONFECCIÓN, PARTIDAS ARANCELARIAS 6001, 6002. TOP 5 DE RANKING DE EXPORTADORES A JAPÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

España, pese a que en 2006 consiguió aumentar en un 233,94% sus exportaciones de tejidos de punto a Japón respecto al año 2005, ha dejado repentinamente de exportar a este país.

GRÁFICO 27 EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO PARA CONFECCIÓN, PARTIDA ARANCELARIA 6001, 6002, PROCEDENTES DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Japan Tariff Association

III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

Todas las marcas internacionales de prestigio de moda y complementos tienen establecimientos en Japón. El alto poder adquisitivo de los japoneses unido a su alta propensión al consumo de este tipo de bienes hace de Japón un mercado muy atractivo para las empresas del sector, a pesar del descenso del consumo de los últimos años. Las grandes marcas son conscientes de que la calidad y el servicio que demandan los japoneses a la hora de hacer sus compras es superior a la de las demandas de otros países.

TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE

Las principales partidas de gasto, entre 2000 y 2007, dejando a un lado el gasto en vivienda, fueron destinadas a alimentación, comunicaciones y transportes y combustible y energía. El gasto de las familias japonesas disminuye ligeramente durante el año 2007. Las partidas de gasto que más han sufrido han sido las de confección y calzado (un 20,08% menos), y mobiliario (un 15,29% menos), seguidos del gasto en educación (-10,36%) y el gasto en alimentación (8,39% menos). Aumenta por otro lado los gastos médicos (un 15,29% más), transporte y comunicaciones (un 2,23% más) y combustible y energía (un 0,68% más). El sector de confección y calzado desciende ligeramente (un 0,19% menos) respecto al anterior, y el de mobiliario disfruta de un pequeño ascenso.

El aumento del gasto en comunicaciones y descenso en ropa es especialmente acusado entre las generaciones más jóvenes. Se empieza a dar prioridad a la moda tecnológica por encima de la moda textil, es decir, los jóvenes prefieren poseer los complementos tecnológicos más novedosos (móviles, videoconsolas, etc.) o en complementos que les sirvan para cambiar su estilo (marroquinería, zapatos, etc.), que destinar ese gasto a ropa.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

TABLA 14. DISTRIBUCIÓN GASTO MENSUAL DE LOS HOGARES JAPONESES

Datos en yenes

	2000		2005		2006		2007		Variación 2000- 2007
	valor	cuota	valor	cuota	valor	cuota	valor	cuota	
Alimentación	65.456	23,28%	60.532	22,71%	59.491	23,05%	59.961	22,93%	-8,39%
Confección y calzado	14.245	5,07%	11.659	4,37%	11.407	4,42%	11.385	4,35%	-20,08%
Combustible y energía	18.395	6,54%	18.289	6,86%	18.906	7,33%	18.521	7,08%	0,68%
Mobiliario	9.344	3,32%	8.487	3,18%	8.136	3,15%	8.308	3,18%	-11,09%
Salud	9.576	3,41%	11.075	4,16%	10.788	4,18%	11.040	4,22%	15,29%
Comunicaciones y Transporte	32.796	11,66%	34.737	13,03%	33.011	12,79%	33.526	12,82%	2,23%
Educación	10.221	3,63%	9.078	3,41%	9.100	3,53%	9.162	3,50%	-10,36%
Otros	69.132	24,58%	63.827	23,95%	60.338	23,38%	61.967	23,69%	-10,36%
Total	281.208	100%	266.508	100%	258.086	100%	261.526	100%	-7,00%

FUENTE: Japan Statistical Yearbook 2009. Statistics Bureau. Ministry of Internal Affairs and Communications.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Hábitos de consumo y preferencias

En primer lugar, es importante destacar el fuerte vínculo que existe entre la demanda de prendas de vestir y de la de tejidos para confección. Hay que tener en cuenta que el tejido aporta a la prenda color, estampado, textura, lustre y caída, lo que constituye una parte importante del diseño de la prenda.

Hay una serie de tendencias generales que se manifiestan en los gustos de los consumidores japoneses hacia los tejidos:

Calidad

El cliente japonés valora mucho la calidad en la presentación de la tela. Es importante cuidar que no tenga manchas ni esté deshilachada. Además, la tela debe estar preparada para conservar un buen aspecto durante todo el día, ya que los japoneses recorren largas distancias para ir a trabajar y han de hacerlo con la misma ropa. Por tanto, los japoneses aprecian también la calidad de la tela en sí, además de la presentación de ésta.

Estacionalidad

En Japón, las 4 estaciones están muy marcadas, con niveles de temperatura y pluviosidad diferentes en cada una de ellas. Ello influye en el tipo de ropa que se lleva, que es diferente para cada estación y también en los colores y materiales de las telas.

Diseño

Los japoneses valorarán positivamente los tejidos elaborados y originales, especialmente en los tejidos de segmento medio-alto, donde hay un predominio de marcas europeas, y en las que se suele buscar una serie de características como el color y el estampado que lo identifiquen como occidental.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Ligereza

En general, las telas ligeras tienen mejor aceptación que las pesadas porque así evitan el dolor de hombros, dolencia de la que sufren muchos japoneses. Las mejoras introducidas en la aclimatación de los edificios y las temperaturas más elevadas fomentan aún más el uso de tejidos más ligeros.

Colorido y estampado

Los colores y estampados más apreciados por el cliente japonés son los discretos, y los que tienen en cuenta sus peculiaridades físicas tales como el cabello oscuro, los ojos oscuros y la piel pálida, sobre todo en el caso de las mujeres.

Materiales

Los japoneses han dado tradicionalmente gran importancia a la materia prima, siendo los tejidos más valorados los de fibras naturales. Sin embargo, según se han ido perfeccionando las fibras sintéticas, haciéndose más confortables y lustrosas, los japoneses han ido aceptándolas. Las características que las hace tan atractivas son su comodidad (por ejemplo, la de los tejidos wash and wear), su capacidad de innovación (nuevas texturas, etc.) y su precio más asequible.

Durante los años 2007 y 2008, la tecnología “Heat-tech” de la marca Toray y comercializado por Uniqlo, ha gozado de un gran éxito de ventas. Se trata de un nuevo tipo de material muy fino y bastante barato que permite conservar el calor. Su escaso grosor permite llevar prendas muy finas también durante el invierno.

Características específicas

En los tejidos destinados a confección infantil, se prefieren colores pastel y vivos (a diferencia de otros subsectores) con estampados originales. Los materiales han de ser de fibras naturales, sobre todo para los bebés, con el fin de evitar posibles alergias. Al mismo tiempo, las parejas jóvenes japonesas buscan tejidos de fácil cuidado, es decir, fáciles de planchar y lavar.

Los tejidos europeos que se importan para confección masculina tienen dos destinos principales: camisería y trajes. Las telas destinadas a camiserías deben ser de fácil cuidado pero cómodas, por lo que se prefieren el algodón con algo de mezcla de fibras sintéticas. Los *salaryman* japoneses acostumbraban hasta hace poco a vestir con camisas blancas y trajes oscuros, pero los jóvenes, sobre todo aquellos que trabajan en entornos más relajados, cada vez se preocupan más por el diseño y buscan estampados originales. Para el caso de los trajes, los colores preferidos por el público japonés son el azul marino y las tonalidades oscuras. También es importante tener en cuenta las condiciones de elevada temperatura y humedad que se suele dar en verano en Japón, junto con el hecho de que, pese a que es una tendencia que está cambiando, todavía muchos *salaryman* llevan camisas de manga larga también en verano.

La elevada complejidad del sector de confección femenina en Japón impide dar unas características propias de este subsector, salvo la importancia que tienen la moda y los diseños elaborados. No obstante, es necesario tener en cuenta que es un sector en el que se mueve una parte importante de los ingresos por confección.

IV ■ PRECIOS Y SU FORMACIÓN

TARIFAS ARANCELARIAS

Las tarifas arancelarias aplicadas a los tejidos de forma general varían entre el 3,5% (algunos tejidos de lana) y el 12,5% (algunos tejidos de seda). Para más información acerca de los aranceles, la Unión Europea publica en la siguiente página web todo el listado de partidas arancelarias según la legislación comercial japonesa con sus respectivas tarifas:

<http://mkaccdb.eu.int> (Acceder a “Applied Tariffs Database”)

IMPUESTO SOBRE VENTAS

Cualquier producto comercializado en Japón está sujeto al impuesto sobre las ventas, que en la actualidad es de un 5%, aplicado sobre el precio CIF en el caso de productos importados. Este impuesto se aplica a los productos vendidos en Japón, tanto para los fabricados en el país como para los importados. El impuesto es cargado por el mayorista al comerciante minorista que a su vez lo repercute sobre el consumidor final del producto.

V ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Como demuestran las estadísticas, las importaciones europeas de tejidos para confección están dominadas por Italia. Sin embargo, el hecho de que los tejidos españoles tengan gran aceptación en este país, considerado centro de referencia para la moda en Japón, aporta prestigio a las marcas españolas.

A lo anterior cabría añadir que las empresas del segmento alto que ofrecen tejidos muy elaborados tienen un elevado porcentaje de su exportación total destinado a Japón, alrededor de 15%. Esto se debe a la gran apreciación que los consumidores japoneses tienen por los tejidos de alta calidad con bordados artesanales, lentejuelas, etc.

No obstante, los agentes japoneses que representan las marcas españolas demandan, una promoción general de la moda española y de los tejidos españoles, ya que España tiene una imagen-país aún poco consolidada. Otros países europeos con gran notoriedad y asociación a la moda llevan comunicando esta imagen de marca 30 años de una forma constante.

POSICIONAMIENTO DE ESPAÑA Y DE LOS COMPETIDORES

Podríamos distinguir entre tres competidores básicamente: Europa y países occidentales, Asia y Japón.

La industria española de tejidos para confección aún es poco conocida en Japón. Se dirige a los mismos segmentos de demanda que el resto de los países europeos, pero no tiene una imagen diferenciada de éstos. Según algunos expertos, la mejor salida para España sería parecerse a Francia e Italia pero ofreciendo unos precios más competitivos.

Japón compite sobre todo en el mercado textil de fibras químicas. Normalmente sus productos están orientados al segmento medio-alto de la demanda y busca obtener una mayor cuota mercado perfeccionando el diseño e innovando en materiales. Como actividad principal de promoción, cabe destacar la feria bianual (principios de abril, y principios de diciembre) *Japan Creation*, en la que fundamentalmente productores japoneses presentan sus colecciones. La feria se realiza con un gran despliegue de medios, incluyendo desfiles de modelos y seminarios.

Esta actividad promotora tiene como objetivo desarrollar la imagen país de Japón en este sector, todavía poco consolidada en comparación con la europea, salvo en el caso de los tejidos para trajes tradicionales, por ejemplo, los kimonos.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Europa y EE.UU. son los que presentan una oferta más similar a la española. Europa destaca por tener una importante tradición en su industria textil, lo que le confiere cierto prestigio en Japón y un mayor dominio de la técnica. La mayor parte de los tejidos europeos están destinados a los segmentos alto y medio-alto de la demanda. En general la ventaja competitiva más importante de Europa es la capacidad de ofrecer buen servicio y con rapidez: se adapta rápidamente a las modas existentes y es capacidad de definir otras nuevas a través del marketing. Sin embargo, cada país exhibe una serie de peculiaridades que configuran su imagen país por encima de una única identidad europea.

El Reino Unido, por ejemplo, es conocido en Japón sobre todo por la confección masculina; los tejidos ingleses de lana se asocian a la idea de gentleman y por ello son considerados especialmente aptos para la elaboración de trajes. También patrones del estilo de los tartan escoceses y los Burberry son muy conocidos en Japón. En general, podemos decir que la imagen país del Reino Unido esta enfocada a confección de tipo formal. La excepción sería la streetwear londinense, con un estilo que recuerda a la moda punk. Como actividad de promoción de este país destaca la invitación de importadores al país para que puedan conocer las colecciones antes de Première Vision.

Italia suele presentar tejidos más suaves e informales, aunque el importante desarrollo de su industria textil ha permitido a este país ofrecer una gran variedad de productos con estampados muy elaborados; cada región de Italia está especializada en un tipo de tejidos y diseños. Anteriormente, la imagen de Italia en Japón no estaba asociada a la moda, pero la situación ha cambiado gracias al importante esfuerzo de comunicación en esta industria, hecho que ha permitido a los japoneses conocerla. Ahora Italia goza de una excelente imagen país como país de moda y los productos made in Italy se consideran de gran prestigio. Los italianos, como los ingleses, invitan con frecuencia a los importadores japoneses a ver sus nuevas colecciones de tejidos antes de Première Vision.

Francia es para Japón un país de similar o mayor prestigio que Italia en lo que a moda y tejidos para confección (que al fin y al cabo, están estrechamente vinculados a la moda) se refiere. De hecho, la feria más importante de tejidos para confección, Première Vision, se realiza en París cada semestre con participación española, británica, italiana y francesa. Numerosos importadores japoneses se desplazan a esta feria para ver las tendencias del mercado y realizar pedidos.

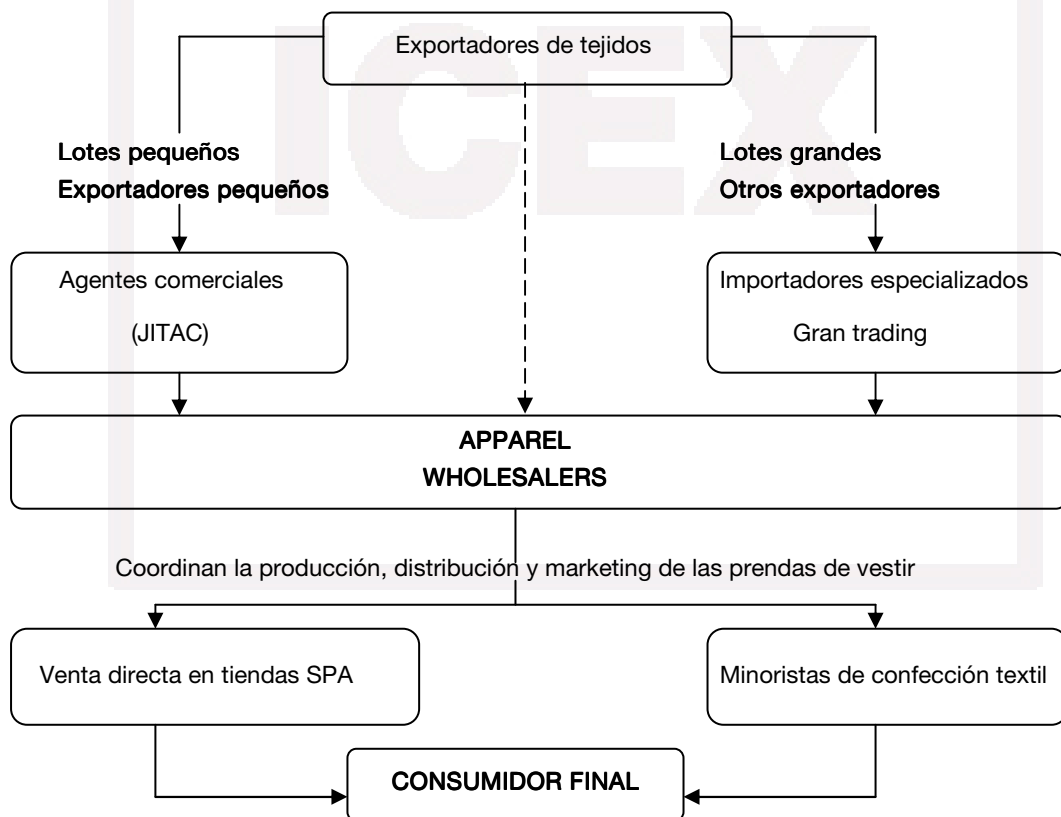
Como promoción conjunta de los tejidos europeos, cabe destacar la JITAC European Textile Fair, feria organizada por los agentes japoneses de empresas europeas que ya están exportando a Japón.

EE.UU. por su parte goza de alto prestigio en los tejidos de algodón y en los sintéticos destinados a prendas deportivas.

VI. DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución de los tejidos para confección son muy rígidos, siendo casi siempre necesario que la tela pase por numerosos intermediarios antes de llegar al consumidor final en forma de prendas de moda.

FIGURA 1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN



Fuente: Elaboración propia

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Las importaciones de tejidos para confección procedentes de Europa están en manos de los agentes comerciales japoneses, que en el caso de los tejidos europeos, pertenecen a la asociación The Japan Imported Textiles Agency Council (JITAC). En Japón, generalmente no suele haber un sistema de agentes comerciales como ocurre en Europa, pero en este caso sí que es así, porque los exportadores europeos aceptan lotes pequeños, que son más fáciles de tratar por agentes comerciales.

Los agentes comerciales actúan como representantes de los exportadores europeos; así ellos sólo se dedican a vender sus productos pero normalmente las gestiones de importación (90% de los casos) se llevan a cabo a través de una gran trading, que es quien pagará directamente al exportador. La labor, pues de las empresas de trading es financiar y gestionar la importación.

Los apparel wholesalers son empresas, en su mayoría fabricantes, cuya característica principal es que llevan a cabo todo el planning de las prendas y las fases de desarrollo, incluido el marketing. Organizan y dirigen las actividades de un número de subcontratistas, quienes ejecutan los trabajos de cosido y ensamblaje de los productos que se venden bajo su propia marca. Luego venden como mayoristas a grandes almacenes o a centros comerciales, donde controlan espacios o estanterías, y en los últimos años algunos apparel wholesalers también venden sus productos según el método SPA, es decir, con sus propias tiendas. Ellos no importarán directamente de los proveedores extranjeros sino a través de importadores o agentes comerciales.

Los importadores especializados y los agentes comerciales realizan de algún modo una tarea complementaria. Por un lado, los agentes comerciales trabajan con varias empresas europeas, ya que su pequeña dimensión les obliga a importar lotes pequeños, lo que disminuye los riesgos; por su parte, los exportadores europeos presentan la particularidad de que aceptan lotes pequeños. Estos tejidos corresponderían a los segmentos medio-alto y alto de la demanda. Por otro lado tendríamos a los importadores especializados, que importan tejidos de segmentos medio y medio-bajo, además de los de grandes exportadores ya consolidados en este mercado.

El pequeño tamaño de los agentes en comparación con el de los grandes importadores hace que éstos teman siempre perder sus clientes cuando se consoliden en el mercado japonés. Por ello, se muestran muy reticentes a informar a los exportadores europeos sobre quién está comprando sus tejidos. Además, también los agentes en muchas ocasiones venden directamente a las grandes trading y podrían perderlas como clientes si los exportadores vendieran a éstas.

Normalmente el contacto con el mercado japonés se realiza a través de las ferias como ocurre con otros sectores. La primera feria que se debe visitar es Première Vision, a la que acuden muchos importadores y apparel wholesalers japoneses. Después, para el caso de los tejidos europeos, y en caso de disponer ya de un agente, se visita la feria organizada por JITAC, ya que sólo a través de empresas japonesas se puede acceder a esta feria. Es importante recordar que el cliente japonés valora muy positivamente el interés que la empresa muestre en su mercado, por lo que es recomendable participar en las ferias japonesas.

A la hora de contactar con el agente o de mostrar los tejidos a empresarios japoneses, hay que tener en cuenta que a la presentación del producto se le concede un gran valor y éstos los examinarán escrupulosamente.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Una vez establecida una relación comercial en Japón, el cliente japonés seguramente se mantendrá fiel a una marca (una vez, obviamente, que haya comprobado que da buenos resultados), en tanto en cuanto el exportador le garantice un suministro estable y sin desperfectos. El cumplimiento de los contratos es de importancia capital en este país. Al mismo tiempo, el cliente japonés también es fiable a la hora de atender sus obligaciones de pago.

El empresario español que comience a exportar a Japón deberá esperar pedidos pequeños, ya que la situación de moda rápidamente cambiante a la que se enfrentan sus clientes, los *apparel wholesalers*, hace que estos demanden en pequeñas cantidades con el fin de evitar riesgos.

ESTRATEGIAS DE CANAL

Existen varias estrategias para penetrar en el mercado japonés. A continuación se describe brevemente cada una de las posibilidades.

Exportación directa

Se distinguen tres tipos de importadores en Japón: las *trading companies*, los importadores europeos implantados en el país y las empresas japonesas con una gama de productos complementaria.

Las *sogo-shosha* (*gran trading*) y las *senmon-shosa* (*trading o importador especializado*) son los importadores más utilizados por las empresas extranjeras. Tienen la ventaja de poder acceder inmediatamente al mercado japonés, pero no siempre manifiestan un gran interés por los productos extranjeros debido a los escasos volúmenes importados (sobre todo al principio). Por lo que respecta a las sociedades japonesas, la estrategia clave reside en la búsqueda de una empresa verdaderamente complementaria y cuyos productos no compitan con los propios.

Las principales ventajas que ofrece la exportación directa son el acceso inmediato a una red de distribución y la reducida inversión necesaria.

En el caso de las exportaciones directas, los gastos iniciales de la empresa extranjera suelen limitarse a las actividades de promoción comunes. Los gastos de transporte, de importación, de almacén y de distribución corren, por lo general, por cuenta del importador (sobre todo en el caso de las *sogo-shosha*); así pues, el riesgo financiero es muy escaso.

Por otra parte, el principal inconveniente que presenta la exportación directa reside en la falta de control que tiene la empresa exportadora sobre las ventas del importador. De hecho, queda totalmente a merced de la red de distribución, de la fuerza de ventas y de la reputación del importador, así como del esfuerzo que éste haga por vender el producto.

Conviene, además, no olvidar que el importador representa un eslabón adicional en la cadena de distribución y su margen conlleva un aumento del precio final del producto.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

En caso de optar por esta estrategia, se recomienda un análisis detallado de las actividades del importador y de su salud financiera. Es especialmente importante verificar la especialización y experiencia del importador en la venta de productos similares, así como la existencia de posibles productos de la competencia en la cartera de la empresa. Para obtener datos, se puede consultar el banco de datos Teikoku Data Bank <http://www.tdb.co.jp/english/index.html>

Muchas veces el importador es una pantalla entre la empresa exportadora y el mercado japonés. El establecimiento de un control estricto de las actividades del importador permite sortear este obstáculo y garantizar que la información vuelva a la empresa.

Adicionalmente, resulta muy útil informarse sobre los métodos de distribución utilizados (tipo de minoristas y puntos de venta, cobertura geográfica del país, etc.) y sobre la actividad comercial del distribuidor (número de visitas a los detallistas, actividades promocionales, etc.).

Si la empresa exportadora no dispone de un producto conocido y con una demanda elevada, no dude en convocar a varios importadores a un proceso de selección para elegir al más adecuado.

Por otra parte, la comercialización de un producto por un importador no dispensa a la empresa exportadora de seguir la evolución del mercado y de desarrollar sus redes de contactos en Japón. Las empresas extranjeras deben aprender a conocer a clientes finales, por ejemplo, organizando visitas en común con el importador.

Agentes y representantes comerciales

Existen diversos tipos de representación comercial. Así, un agente comercial puede ser un individuo o una sociedad, y a menudo no está clara la distinción entre importador y agente: las sociedades de comercio, por ejemplo, pueden intervenir desempeñando el papel de importadores o de agentes. En cualquier caso, la figura de los agentes comerciales individuales está poco difundida en el mercado japonés.

Por lo general, se distinguen cuatro tipos de representación:

- Agente con capacidad para firmar contratos en nombre de la sociedad extranjera;
- Agente encargado de recibir pedidos en nombre de la sociedad extranjera. Estos agentes son considerados por la ley japonesa como oficinas de representación de la empresa extranjera y, en consecuencia, deben pagar impuestos sobre sus ingresos en Japón. En este segundo caso, los convenios bilaterales para prevenir la doble imposición internacional suelen paliar los efectos;
- Agente responsable de la gestión de pedidos (actividad de almacenamiento, de distribución y de exposición de mercancías);
- Agente independiente encargado de las actividades de corretaje.

La empresa exportadora deberá estar atenta a la hora de elegir el agente y comprobar su capacidad comercial y financiera. En particular, deberá estudiar el tipo de contrato más apropiado para su producto. Por otra parte, por lo que respecta al control del agente y del mercado, se imponen las mismas recomendaciones que para la exportación directa.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Contrato de fabricación bajo licencia

La fabricación en Japón permite al otorgante de la licencia beneficiarse de las ventajas locales por lo que respecta a la calidad, si bien los costes de producción son elevados. Tratándose de productos destinados exclusivamente al mercado japonés, también resultará más fácil adaptarlos a los gustos de los consumidores.

Salvo en el caso de marcas prestigiosas, esta modalidad de implantación no resulta demasiado competitiva para el mercado japonés.

Implantación local

La implantación permanente en Japón sólo pueden plantearse las empresas que ya posean una buena experiencia en este mercado.

Las principales ventajas de una implantación de este tipo son, por una parte, el control directo y permanente de las ventas en Japón y, por otra, el que los beneficios realizados revierten íntegramente en la empresa española, sin que ésta tenga que pagar comisión a los intermediarios.

Como inconveniente obvio se presenta el elevado coste inicial y la necesidad de conocer bien el mercado. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década de los 90, la implantación de empresas extranjeras se ha activado considerablemente y, en muchos casos, con notable éxito.

Por lo general, se distinguen los cuatro tipos siguientes de implantación, todos ellos sometidos a la ley sobre Inversiones Extranjeras y Control de Cambios².

- *Oficina de representación.* La oficina de representación se limita a recoger información y elaborar estudios de mercado (vigilancia tecnológica, comercial o estratégica), controlar de cerca las operaciones comerciales realizadas en el mercado japonés, promover actividades comerciales e industriales y mantener los vínculos con la empresa matriz.

Como contrapartida, al no tener personalidad jurídica, las oficinas de representación no están habilitadas para efectuar operaciones y transacciones comerciales. La única formalidad que se exige en el momento de su constitución es la declaración de su existencia a las autoridades fiscales japonesas.

El establecimiento de una oficina de representación permite controlar las operaciones cotidianas de los agentes, importadores, mayoristas, minoristas y consumidores por lo que respecta a la promoción, distribución y la política de precios.

También puede constituir una etapa preliminar para la creación de una sucursal, pues la transformación de una oficina de representación en una sucursal sólo requiere una tramitación legal relativamente simple.

- *Sucursal.* La sucursal puede participar en actividades comerciales (importación, venta, distribución, etc) o industriales, pero no constituye una sociedad de derecho japonés y por lo tanto no posee ni capital ni fondos permanentes. En realidad, es una ex-

² Para más información, es aconsejable visiten la página web de JETRO: www.jetro.go.jp

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

tensión de la empresa matriz en Japón y está por ello sujeta al Código de Comercio japonés.

En la práctica, a la sociedad extranjera suele interesarle más establecer directamente una filial, ya que el coste de las formalidades para la constitución de una sociedad o de una filial es prácticamente el mismo.

Al no ser una sociedad de derecho japonés, la sucursal presenta, además, varias desventajas: por una parte, la empresa matriz es considerada responsable en caso de quiebra; por otra, todos los contratos tienen que ser firmados por la empresa matriz y constituyen contratos internacionales, lo que conlleva numerosos problemas administrativos.

No obstante, la sucursal puede representar una ventaja fiscal: una sucursal tributa como una sociedad japonesa, pero las pérdidas sufridas durante los primeros años pueden deducirse de los beneficios realizados por la empresa matriz en España.

- *Filial al 100%*. La filial es una sociedad de derecho japonés de la que la empresa extranjera suscribe la totalidad del capital. Puede ejercer actividades industriales, comerciales y de otro tipo (promoción, publicidad, etc.). No hay restricciones legales para establecer sociedades con un 100% de propiedad y dominio extranjeros, salvo en sectores de utilidad pública (defensa, gas, electricidad, etc.)

Las fórmulas societarias de las sociedades japonesas son equivalentes a las españolas: sociedad comanditaria (*Goshi Kaisha*), en nombre colectivo (*Gomei Kaisha*), de responsabilidad limitada (*Yugen Kaisha*) y anónima (*Kabushiki Kaisha*).

La casi totalidad de las empresas japonesas y de las sociedades extranjeras en Japón se registran como *Kabushiki Kaisha* (K.K., o Co., Ltd.). Únicamente las pequeñas empresas familiares toman la forma *Yugen Kaisha*, la cual se considera inadecuada para empresas extranjeras. El Código de Comercio detalla las formalidades de registro y los trámites que se deben llevar a cabo.

- *Sociedad conjuntas (joint venture)*. Las sociedades conjuntas (*joint ventures*, JV) son sociedades de derecho japonés en las que los dos socios suscriben una parte del capital. Se suelen distinguir dos tipos de sociedades conjuntas:
 - o *Sociedad conjunta de comercialización*, que por lo general implica una asociación de la empresa extranjera con su importador. Un acuerdo de este tipo permite a la empresa española beneficiarse de las redes de distribución del socio japonés, participando al mismo tiempo en el desarrollo del mercado y en la promoción del producto.
 - o *Sociedad conjunta tecnológica*, que suele ir acompañada de una transferencia de tecnología, pero permite al socio español asegurar sus intereses a largo plazo.

El socio japonés aporta su capacidad de producción, su mano de obra y su experiencia en el marketing, mientras que la empresa extranjera aporta sus productos o su tecnología y participa financieramente en la creación y la gestión de la sociedad conjunta. Debido a la dificultad de encontrar socios japoneses, es frecuente que las uniones temporales se realicen con el agente local o el titular de la patente cedida.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Las ventajas de esta estrategia de implantación son un mejor acceso al mercado japonés y el control permanente de los intereses de la empresa española. Concretamente:

- Acceso al mercado japonés con un coste relativamente bajo, teniendo en cuenta las aportaciones en especie (productos, tecnología) de la empresa española;
- Control de la evolución del mercado y participación en la elaboración de la política de marketing;
- Control de las mejoras tecnológicas. La sociedad española se beneficia de todos los perfeccionamientos y, además, puede repatriar estas mejoras;
- La contratación de personal cualificado y competente se verá facilitada por una formación japonesa;
- A través de los problemas y las opciones cotidianas que se plantean a los dos socios, la empresa española se familiarizará más rápidamente con el clima comercial e industrial japonés.

Lo mismo que para los contratos de licencia, la dificultad principal de esta estrategia reside en los objetivos divergentes de las dos partes: el socio español buscará, sobre todo, implantarse a largo plazo un crear una filial dirigida por la empresa matriz, mientras que el socio japonés tendrá como meta la adquisición de un producto o de una tecnología sin modificar la gestión y la estrategia que haya ido aplicando hasta entonces.

Durante las negociaciones para la búsqueda de un socio japonés, es indispensable recurrir a consejeros jurídicos, fiscales, etc. También será preciso prestar especial atención a los siguientes puntos:

- *Reparto de capital.* Uno o dos puntos porcentuales de mayoría en el capital no resuelven los problemas de gestión diaria y no garantizan el control efectivo por uno de los socios.
- *Toma de decisiones.* Se trata de determinar las decisiones que requieren el acuerdo de las dos partes. Éstas pueden tener que ver con el nombramiento de los administradores, el reparto de los beneficios, las inversiones importantes de JV, la modificación de los contratos base, etc.
- *Apoyo financiero.* Las dos partes tendrán que negociar en qué condiciones se comprometen a financiar la JV.
- *Transferencia de personal.* Es preciso determinar si el personal será empleado por la empresa matriz o por la JV.
- *Rescisión eventual del acuerdo.* Todas las modalidades habrán de estar definidas en el marco del acuerdo de asociación y ser plasmadas en los estatutos de la sociedad conjunta.

Por otro lado, las negociaciones deben constituir también la ocasión para definir los objetivos de las dos partes y elaborar una estrategia conjunta.

VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Normas técnicas de fabricación y homologación

Ley sobre Etiquetado y Calidad de los artículos del Hogar

La aplicación de esta ley depende de METI. La ley sobre artículos del hogar especifica que todo producto textil debe estar debidamente etiquetado con una información determinada. Para el caso de los tejidos, la información requerida es la siguiente:

- Composición de las fibras (ver figura 1)
- Nombre y dirección o número de teléfono del etiquetador. No se permiten abreviaturas.

La etiqueta debe colocarse en un lugar visible. Los términos a utilizar para la composición de materiales son los especificados en el JIS (Japanese Industrial Standards), que aparecen en el cuadro siguiente:

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

TABLA 15. TÉRMINOS USADOS PARA LA COMPOSICIÓN DE LOS TEJIDOS

Names of fibers		Designated terms	Names of fibers		Designated terms	
Cotton		綿 コットン COTTON	Promix fibers		プロミックス	
Wool	Sheep wool	毛 羊毛 ウール WOOL	Nylon	Nylon	ナイロン NYLON	
		Angora rabbit hair		Aramid	ナイロン NYLON アラミド	
			Cashmere	毛 カシミヤ		
			Mohair	毛 モヘヤ		
	Camel hair	毛 らくだ キャメル	Vinylon fibers		ビニロン	
		Alpaca	毛 アルパカ	Polyvinylidene chloride filament		ビニリデン
	Others	毛	Polyvinyl chloride synthetic fibers		ポリ塩化ビニル	
	Silk		絹 シルク SILK	Polyester synthetic fibers		ポリエステル POLYESTER
	Bast fibers (limited to flax or ramie)		麻	Polyacrylonitrile synthetic fibers	Those that are at least 85% or more of acrylonitrile	アクリル
	Viscose rayon	Those with an average polymerization degree of 450 or more	レーヨン RAYON ポリノジック		Others	アクリル系
Others			レーヨン RAYON	Polyethylene synthetic fibers	ポリエチレン	
Cuprammonium filament		キュブラ	Polypropylene synthetic fibers		ポリプロピレン	
Acetate	Those where the hydroxyl groups are 92% or more acetic acid	アセテート ACETATE トリアセテート	Polyurethane synthetic fibers		ポリウレタン	
		Others	アセテート ACETATE	Polychral fibers		ポリクラール
	Glass fibers		ガラス	Carbon fibers		炭素繊維
Metallic fibers		金属繊維	Feather		ダウン フェザー その他の羽毛	
Fibers other than those listed above		Names of fibers or brand name in parentheses with the words 「指定外繊維」	Fibers other than those listed above		Names of fibers or brand name in parentheses with the words 「指定外繊維」	

Ley sobre Restricciones de Productos del Hogar con Contenido de Sustancias Peligrosas

Para el tejido destinado a la confección infantil es necesario tener en cuenta la Ley sobre Restricciones de Productos del Hogar con Contenido de Sustancias Peligrosas .

La observancia de esta ley depende de la Oficina de Seguridad de los productos químicos en el medio ambiente (Oficina de Salud Medioambiental del Ministerio de Sanidad y Bienestar) y se aplica a otros productos a parte de la ropa. Las sustancias consideradas peligrosas son DTTB (agente contra insectos, máximo permitido: 30ppm o menos), dieldrin (agente contra insectos, máximo permitido: 30ppm o menos) y formaldehido (usado para fijar los tintes de los tejidos, máximo permitido: 75 ppm o menos).

La utilización de la sustancia formaldehido es muy estricta en Japón ya que se han dado casos de problemas de piel: en artículos para niños de menos de 24 meses, prendas de menos de 90 cm, las empresas tienen que presentar un certificado emitido por un laboratorio oficial del país de origen, dando testimonio de que el tinte de los tejidos contiene 0 ppm de formaldehido; en artículos para niños de más de 24 meses, el máximo permitido es 75ppm.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Además de las sustancias peligrosas, se mantiene un control sobre los componentes orgánicos de mercurio, estaño de trifenilo y estaño de tributilo.

Requisitos medioambientales del producto

En principio no existe ningún requisito medioambiental especial en la elaboración del producto, salvo en el caso de los tejidos de lana o pelos para los que sea necesario matar al animal, en cuyo caso, está prohibida la importación de los productos que no contemplen las restricciones establecidas en la Convención de Washington.

Además los estándares ISO de producción respetuosa con el medio ambiente también son reconocidos en Japón.

Documentos de exportación

Para exportar a Japón son necesarios los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque o carta de porte aéreo.
- Lista de embarque.
- Certificado de póliza de seguro, si es que el exportador es responsable de la misma.
- Documentos bancarios.
- Certificado de origen, si se exige. Debe ser el original. La aduana japonesa no acepta la copia del certificado de origen.
- En el caso de que algún cosmético esté elaborado a partir de determinados materiales como colágeno animal, que puedan estar restringidos o prohibidos por la Convención de Washington (Convención sobre Comercio Internacionales de Especies de Flora y Fauna Salvaje en Peligro de Extinción, conocidas como CITES), se necesita el documento que certifica el cumplimiento de la dicha convención. Al igual que le certificado de origen, debe ser el original. La aduana japonesa no acepta la copia del certificado CITES.

La factura comercial debe redactarse en inglés o japonés y remitirse tantas copias como indique el importador, precisándose tan sólo un original para la aduana. No es necesario ningún tipo de legalización consular. En la factura deben incluirse, además de la información habitual, el país de origen, el número de paquetes, el peso neto y bruto, el número y fecha de pedido.

Se aconseja enviar por correo una copia de los documentos al importador o a su agente de aduanas, y una rápida negociación de los originales por el banco exportador.

La calidad de la comunicación, tanto oral como escrita, durante el proceso de recepción, producción y envío del pedido con el importador japonés es una de las claves del éxito o fracaso de la actividad de exportación a este país, debido a que los empresarios japoneses valoran en gran medida la seriedad del comportamiento de la empresa proveedora en todos las etapas de la relación comercial.

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Defensa jurídica

Si se busca asesoramiento legal, es muy útil consultar la publicación editada por JETRO: *How to set up Bussiness in Japan*. (<http://www.jetro.go.jp/>)

Se actualiza anualmente y contiene direcciones de abogados por regiones, incluyendo datos sobre los idiomas que hablan y los servicios que ofrecen, entre otros. Esta publicación muestra también una amplia gama de empresas dedicadas a servicios como la consultoría o la traducción que pueden resultar de utilidad para el futuro exportador o inversor.

Agencias competentes

Customs Tariff Law

International Economic Affairs Division

Trade Policy Bureau

Ministry of Economy, Trade and Industry

TEL.: +81 3 3502 8111 <http://www.meti.go.jp>

Foreign Exchange and Foreign Trade Law

(Washington Convention)

Trade Licensing Division

Trade and Economic Cooperation Bureau

Ministry of Economy, Trade and Industry

TEL.: +81 3 3501 1511 <http://www.meti.go.jp>

Japanese Standards Association (procedimientos de etiquetado y de tallas)

TEL.: +81 3 3583 8000 <http://www.jsa.or.jp>

Law for Conservation of Endangered Species of Wild Fauna and Flora

Division of Park Facilities and Conservation Technology

Nature Conservation Bureau

Ministry of Environment

TEL.: +81 3 3581 3351 <http://www.env.go.jp>

VIII. ANEXOS

1. FERIAS

JITAC EUROPEAN TEXTILE FAIR³

<http://www.jitac.jp/en/fair/fair.html>

Fechas de próximas ediciones:

18ª edición: 23-25 de marzo, 2009

19ª edición: 27-29 de octubre, 2009

Local: Tokio International Forum

5-1, Marunouchi, 3chome, Chiyoda-ku, Tokyo

Organizador: JITAC OFFICE jitac@mac.com

3-6-12-405, Awajimachi, Chuo-ku, OSAKA, JAPAN 541-0047

Tel. +81 6-6228-6229 Fax +81 6-6228-6209

JAPAN CREATION *Solo permite participación japonesa.

<http://www.japancreation.com/>

Fecha de próxima edición : 8-10 de abril de 2009

Local: West Exhibition Hall 1, 2, Tokio Big Sight

Organizador: Japan Fashion Week Organization /

JAPAN CREATION Executive Comitee

2F 3-4-5 Nihonbashi Ningyo-cho, Chuo-ku, Tokyo 103-0013

Tel. +81 3-3661-7321 Fax +81 3-3661-7333

³ Ver JITAC en el apartado 4, ASOCIACIONES

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

info@japancreation.com

2. PUBLICACIONES DEL SECTOR

SENKEN SHIMBUN

(Periódico diario especializado en moda /Tirada: 200.000)

31-4 Nihonbashi-hakozaki-cho, Chuo-ku

Tokyo 103-0015

Tel: +81 3-3639-8030

Fax: +81 3-3639-8031

info@senken.co.jp

<http://www.senken-intl.com/>

SENKEN h (tabloid)

(Revista gratuita mensual especializada en moda /Tirada: 300.000)

31-4 Nihonbashi-hakozaki-cho, Chuo-ku

Tokyo 103-0015

Tel: +81 3-3664-2341

Fax: +81 3-3665-0950

info@senken.co.jp

<http://www.senken-intl.com/>

NIHON SEN-I SHIMBUN

(Periódico especializado en moda/ Tirada: 124.000)

1-6-5 Nihonbashi-horidomecho, Chuo-ku,

Tokyo 103-0012

Tel: +81 3-5649-8711

Fax: +81 3-5649-8717

nissen@nissenmedia.com

<http://www.nissenmedia.com> *(Solo en japonés)

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

WEBS SECTORIALES DE MODA

Fashion J:

<http://www.fashion-j.com/E/index.html> (en inglés)

Roomservice: Calendario de ferias de sector, showrooms en japon.

<http://www.roomservice-japan.org/> (en inglés)

WEBS DE MODA CALLEJERA

Sitios web que muestran el street fashion actual de Tokio

Tokyo Street Style:

http://www.style-arena.jp/index_e.htm (en inglés)

Across:

<http://www.web-across.com/> (sólo en japonés)

ICEX

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

WWD (Tabloid)

(Periódico semanal especializado en moda /Tirada: 75.000)

INFAS PUBLICATIONS, INC.

7F, 3-24-20, Nishiazabu, Minato-ku

TOKYO 106-0031

Tel: +81 3-5786-0621

Fax: +81 3-5786-0629

<http://www.infaspub.co.jp/wwd/> *(sólo en Japonés)



ICEX

3. ASOCIACIONES

JITAC(Japan Imported Textiles Agency Council): asociación de agentes comerciales de tejidos europeos y, al mismo tiempo, organizador de la feria de tejidos europeos *European Textile Fair*.

3-6-12-405, Awajimachi, Chuo-ku

Osaka, 541-0047

Tel: +81 6-6228-6229

Fax: +81 6-6228-6209

jitac@mac.com

<http://www.jitac.jp/en/indexe.html>

JTIA (The Japan Textiles Importers Association)

1-7-14, Nihonbashi-honcho, Chuo-ku, Tokyo, Japan, 103-0023

Tel.: +81 3-3270-0791

Fax: +81 3-3243-1088

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

Japan Tariff Association

Komine Bldg.3fl. 3-11-11, Nihonbashi-honcho, Chuo-ku

Tokyo 103-0023

Tel: +81 3-5614-8871

Fax: +81 3-5614-8873

E-mail : info@kanzei.or.jp

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

National Federation of Small Business Associations

Zenchu – Zenmi Bldg., 1-26-19, Shinkawa, Chuo-ku

Tokyo 104-0033

Tel: +81 3-3523-4901

Fax: +81 3-3523-4909

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

4. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

Organismos oficiales españoles

Embajada de España

1-3-29, Roppongi, Minato-ku, Tokyo, 106-0032
Teléfono: (81) 3-3583-8531/32/33
Fax: (81) 3- 3582-8627
E-mail: embesjpp@mail.mae.es

Oficina Económica y Comercial de España en Tokio

3F, 1-3-29, Roppongi, Minato-ku, Tokyo, 106-0032
Teléfono: (81) 3-5575-0431
Fax: (81) 3-5575-6431
E-mail: tokiomc@mcx.es
Web : <http://www.mcx.es/tokio>

Organismos oficiales japoneses

Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

3-1, Kasumigaseki 1-chome, Chiyoda-ku,
Tokyo 100-8901
Teléfono: (81) 3-3501-1619
Web : <http://www.meti.go.jp/english/index.html>

Ministry of Finance

1-1, Kasumigaseki 3-chome, Chiyoda-ku,
Tokyo 100-8940
Teléfono: (81) 3-3581- 4111
Web : <http://www.mof.go.jp/english/>

JETRO (Japan External Trade Organization)

Ark Mori Building 6F
12-32, Akasaka 1-chome
Minato-ku
Tokyo 107-6006
Teléfono: (81) 3-3582-5511
Web : <http://www.jetro.go.jp/>

Japan Tariff Association

Jibiki nº 2 Bldg.8F,
4-7-8, Kohji Machi, Chiyoda-ku,
Tokyo 102-0083

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

Teléfono: (81) 3-3263-7221
Fax: (81) 3-3263-7972
E-mail : info@kanzei.or.jp
Web : <http://www.kanzei.or.jp/english/index.html>

Statistics Bureau

19-1, Wakamatsu-cho, Shinjuku-ku,
Tokyo 162-8668
Teléfono: (81) 3-5273-1132
Fax: (81) 3-5273-1133
E-mail: z-kensaku@stat.go.jp
Web : <http://www.stat.go.jp/english/>

Fair Trade Comission

1-1, Kasumigaseki 1-chome, Chiyoda-ku,
Tokyo 100-8987
Teléfono: (81) 3-3581-5471
Web : <http://www.jftc.go.jp/e-page/index.html>

Tokyo Chamber of Commerce and Industry

2-2, Marunouchi 3-chome, Chiyoda-ku,
Tokyo 100-0005
Teléfono: (81) 3-3283-7500
E-mail: kokusai@tokyo-cci.or.jp
Web : <http://www.tokyo-cci.or.jp/english/>

Osaka Chamber of Commerce and Industry

2-8, Honmachibashi, Chuo-ku,
Osaka 540-0029
Teléfono: (81) 6-6944-6400
Fax: (81) 6-6944-6293
Web: <http://www.osaka.cci.or.jp/e/index.html>

Manufactured Imports Promotion Organization (MIPRO)

World Import Mart Bldg., 6th fl., Sunshine City Complex
1-3, Higashi-Ikebukuro 3-chome,
Toshima-ku,
Tokyo 170-8630
Teléfono: (81)3-3988-2791
Fax: (81) 3-3988-1629
E-mail: mipro@mipro.or.jp, investment@mipro.or.jp
Web : <http://www.mipro.or.jp/en/investment/index.html> (inglés, sobre inversión)

Organismos europeos

EL MERCADO DE TEJIDOS PARA CONFECCIÓN EN JAPÓN

European Business Council in Japan (EBC)

Sanbancho POULA Bldg. 2F
6-7 Sanbancho
Chiyoda-ku
Tokyo 102-0075
E-mail: ebcam@gol.com
Web: <http://www.ebc-jp.com/>

Delegation of the European Commission to Japan

Europe House, 9-15, Sanbancho, Chiyoda-ku,
Tokyo 102-0075
Teléfono: (81) 3-3239-0441
Fax: (81) 3-3261-5194
http://jpn.cec.eu.int/home/index_en.php



ICEX