



Japan External Trade Organization

Informe de Comercio e Inversión Mundial 2010 - JETRO

**Una Estrategia Global de las Empresas Japonesas para
Abrir Nuevas Fronteras en Mercados Internacionales**

Materiales de Referencia

24 de agosto de 2010

Departamento de Investigación Exterior

Contenido

Capítulo 1 Situación de la Economía Mundial,
Comercio e Inversión Extranjera Directa

Capítulo 2 Nuevas Corrientes en el Campo del
Comercio Mundial

Capítulo 3 Explorando Nuevas Fronteras de
Negocios en el Exterior

Capítulo 1

Economía Mundial, Comercio e Inversión Extranjera Directa

Asia impulsa la economía del mundo

■ Con Asia a la cabeza, la economía mundial se recupera

Tras la crisis financiera mundial, la economía global experimentó un crecimiento negativo en el 2009 por primera vez desde el fin de la II Guerra Mundial. Sin embargo, en abril de 2010, el prospecto era una recuperación de la tasa de crecimiento real mundial del PBI a 4.2% en el año 2010. (En julio, el FMI modificó la cifra incrementándola a 4.6%). Los países asiáticos, especialmente China e India, repotenciarán la economía mundial. Incluso en el año 2009, en que la economía mundial tuvo una caída, las tasas de crecimiento en los países asiáticos se redujeron sólo ligeramente, y aún después de la crisis, la presencia de la región sigue incrementándose. Entre los países desarrollados, los EE.UU. reaccionaron rápidamente; sin embargo, los problemas fiscales en Europa incidirán probablemente en un ritmo lento de recuperación.

Fig. I-1 Crecimiento del PBI y contribución por país y región

	2006		2007		2008		2009		2010 (Estimate)		2011 (Estimate)	
	Growth Rate	Contribution	Growth Rate	Contribution	Growth Rate	Contribution	Growth Rate	Contribution	Growth Rate	Contribution	Growth Rate	Contribution
US	2.7	0.6	2.1	0.5	0.4	0.1	-2.4	-0.5	3.1	0.6	2.6	0.5
EU 27	3.4	0.8	3.1	0.7	0.9	0.2	-4.1	-0.9	1.0	0.2	1.8	0.4
Euro Zone	3.0	0.5	2.8	0.5	0.6	0.1	-4.1	-0.6	1.0	0.1	1.5	0.2
UK	2.9	0.1	2.6	0.1	0.5	0.0	-4.9	-0.2	1.3	0.0	2.5	0.1
Japan	2.0	0.1	2.4	0.2	-1.2	-0.1	-5.2	-0.3	1.9	0.1	2.0	0.1
East Asia	9.1	1.5	10.1	1.8	6.9	1.3	5.4	1.0	8.3	1.7	8.2	1.7
China	11.6	1.1	13.0	1.3	9.6	1.0	8.7	1.0	10.0	1.3	9.9	1.3
South Korea	5.2	0.1	5.1	0.1	2.3	0.0	0.2	0.0	4.5	0.1	5.0	0.1
ASEAN	6.2	0.2	6.6	0.3	4.4	0.2	1.3	0.1	5.4	0.2	5.6	0.2
Thailand	5.1	0.0	4.9	0.0	2.5	0.0	-2.3	0.0	5.5	0.0	5.5	0.0
Singapore	8.7	0.0	8.2	0.0	1.4	0.0	-2.0	0.0	5.7	0.0	5.3	0.0
Malaysia	5.8	0.0	6.2	0.0	4.6	0.0	-1.7	0.0	4.7	0.0	5.1	0.0
Vietnam	8.2	0.0	8.5	0.0	6.2	0.0	5.3	0.0	6.0	0.0	6.5	0.0
India	9.8	0.4	9.4	0.4	7.3	0.3	5.7	0.3	8.8	0.4	8.4	0.4
Australia	2.6	0.0	4.7	0.1	2.4	0.0	1.3	0.0	3.0	0.0	3.5	0.0
New Zealand	1.0	0.0	2.8	0.0	-0.1	0.0	-1.6	0.0	2.9	0.0	3.2	0.0
Central and South America	5.6	0.5	5.8	0.5	4.3	0.4	-1.8	-0.2	4.0	0.3	4.0	0.3
Brazil	4.0	0.1	6.1	0.2	5.1	0.1	-0.2	0.0	5.5	0.2	4.1	0.1
Central and Eastern Europe	6.5	0.2	5.5	0.2	3.0	0.1	-3.7	-0.1	2.8	0.1	3.4	0.1
Russia	7.7	0.2	8.1	0.2	5.6	0.2	-7.9	-0.3	4.0	0.1	3.3	0.1
Middle East and Northern Africa	5.7	0.3	5.6	0.3	5.1	0.2	2.4	0.1	4.5	0.2	4.8	0.2
Sub-Saharan Africa	6.5	0.1	6.9	0.2	5.5	0.1	2.1	0.0	4.7	0.1	5.9	0.1
South Africa	5.6	0.0	5.5	0.0	3.7	0.0	-1.8	0.0	2.6	0.0	3.6	0.0
World	5.1	5.1	5.2	5.2	3.0	3.0	-0.6	-0.6	4.2	4.2	4.3	4.3
Reference												
Developed Countries	3.0	1.8	2.8	1.6	0.5	0.3	-3.2	-1.7	2.3	1.3	2.4	1.3
Developing Countries	7.9	3.3	8.3	3.5	6.1	2.7	2.4	1.1	6.3	2.9	6.5	3.1
ASEAN+6	7.3	2.0	8.1	2.3	5.3	1.5	3.4	1.0	7.0	2.2	7.1	2.2
BRICS (including South Africa)	9.4	1.9	10.3	2.2	7.8	1.7	4.3	1.0	8.3	2.0	8.0	2.0
BRICs (excluding South Africa)	9.5	1.9	10.5	2.1	7.9	1.7	4.5	1.0	8.4	2.0	8.1	2.0

Rapid recovery of the global economy

(Notes) (1) The world GDP growth rate is calculated with the IMF's purchasing power parity (PPP).

(2) Contribution by each country and region is calculated with the weighted PPP for 2009.

(3) East Asia refers to China, South Korea, Hong Kong, Taiwan and ASEAN.

(4) ASEAN+6 refers to ASEAN, Japan, China, South Korea, India, Australia and New Zealand.

(5) Figures may differ from other parts due to the revision of and difference in original statistics.

(6) The definition of developed and developing countries follows the World Economic Outlook (IMF).

(Source) WEO (IMF).

Asia as a driver for the world economy

■ Economic recovery led by Asia

World economy in 2009 recorded a negative growth for the first time since WWII, spurred by financial crisis. Recent economy, however, is on the original track, with the IMF October forecast of 4.8% in 2010. April forecast was 4.2%.

Asian nations including China and India is leading the role in the recovery. They barely experienced the slowdown, showing the quick recovery. Singapore is expected to grow by 15.0%.

U.S. was relatively quick to recover from the recession, but EU may show a slower recover due to the fiscal constraint.

U.S. economy recession lasted for 1 year and half, and ended in June 2009. The effect of stimulus package is gradually diminishing, and growth estimate for 2010 is 2.6%, slightly down from the previous forecast. The percentage will be slightly below potential GDP growth.

Fig. I-1 GDP growth and contribution by country and region

	yr2006		yr2007		yr2008		yr2009		yr2010	yr2011
	growth	contribution	growth	contribution	growth	contribution	growth	contribution	(pri)	(pri)
USA	2.7	0.6	2.1	0.5	0.4	0.1	△ 2.4	△ 0.5	2.6	2.3
EU27	3.4	0.8	3.1	0.7	0.9	0.2	△ 4.1	△ 0.9	1.7	1.7
Euro area	3.0	0.5	2.8	0.5	0.6	0.1	△ 4.1	△ 0.6	1.0	1.5
UK	2.9	0.1	2.6	0.1	0.5	0.0	△ 4.9	△ 0.2	1.7	2.0
Japan	2.0	0.1	2.4	0.2	△ 1.2	△ 0.1	△ 5.2	△ 0.3	2.8	1.5
East Asia	9.1	1.5	10.1	1.8	6.9	1.3	5.4	1.0	8.3	8.2
China	11.6	1.1	13.0	1.3	9.6	1.0	8.7	1.0	10.5	9.6
South Korea	5.2	0.1	5.1	0.1	2.3	0.0	0.2	0.0	6.1	4.5
ASEAN	6.2	0.2	6.6	0.3	4.4	0.2	1.3	0.1	6.6	5.4
Thailand	5.1	0.0	4.9	0.0	2.5	0.0	△ 2.3	△ 0.0	7.5	4.0
Singapore	8.7	0.0	8.2	0.0	1.4	0.0	△ 2.0	△ 0.0	15.0	4.5
Malaysia	5.8	0.0	6.2	0.0	4.6	0.0	△ 1.7	△ 0.0	6.7	5.3
Vietnam	8.2	0.0	8.5	0.0	6.2	0.0	5.3	0.0	6.5	6.8
India	9.8	0.4	9.4	0.4	7.3	0.3	5.7	0.3	9.7	8.4
Australia	2.6	0.0	4.7	0.1	2.4	0.0	1.3	0.0	3.0	3.5
Latin America	5.6	0.5	5.8	0.5	4.3	0.4	△ 1.8	△ 0.2	5.7	4.0
Chile	4.6		4.6		3.7		△ 1.5		5.0	6.0
Peru	7.7		8.9		9.8		0.9		8.3	6.0
Brazil	4.0	0.1	6.1	0.2	5.1	0.1	△ 0.2	△ 0.0	7.5	4.1
Middle Eastern Europe	6.5	0.2	5.5	0.2	3.0	0.1	△ 3.7	△ 0.1	3.7	3.1
Russia	7.7	0.2	8.1	0.2	5.6	0.2	△ 7.9	△ 0.3	4.0	4.3
Middle East and Northern Africa	5.7	0.3	5.6	0.3	5.1	0.2	2.4	0.1	4.1	5.1
Sub-Saharan Africa	6.5	0.1	6.9	0.2	5.5	0.1	2.1	0.0	5.0	5.5
South Africa	5.6	0.0	5.5	0.0	3.7	0.0	△ 1.8	△ 0.0	3.0	3.5
World	5.1	5.1	5.2	5.2	3.0	3.0	△ 0.6	△ 0.6	4.8	4.2
Other category										
Developed Countries	3.0	1.8	2.8	1.6	0.5	0.3	△ 3.2	△ 1.7	2.7	2.2
Developing Countries	7.9	3.3	8.3	3.5	6.1	2.7	2.4	1.1	7.1	6.4
ASEAN+6	7.3	2.0	8.1	2.3	5.3	1.5	3.4	1.0	7.0	7.1
BRICS (Including South Africa)	9.4	1.9	10.3	2.2	7.8	1.7	4.3	1.0	8.3	8.0
BRICs (Excluding South Africa)	9.5	1.9	10.5	2.1	7.9	1.7	4.5	1.0	8.4	8.1

(notes)1. **bold-italic data** is projection as of October 2010. Other data are as of April 2010.

2. Contribution by each country and region is calculated with the weighted PPP for 2009.

3. East Asia: China, South Korea, Hong Kong, Taiwan and ASEAN.

4. ASEAN+6: ASEAN, Japan, China, South Korea, India, Australia and New Zealand.

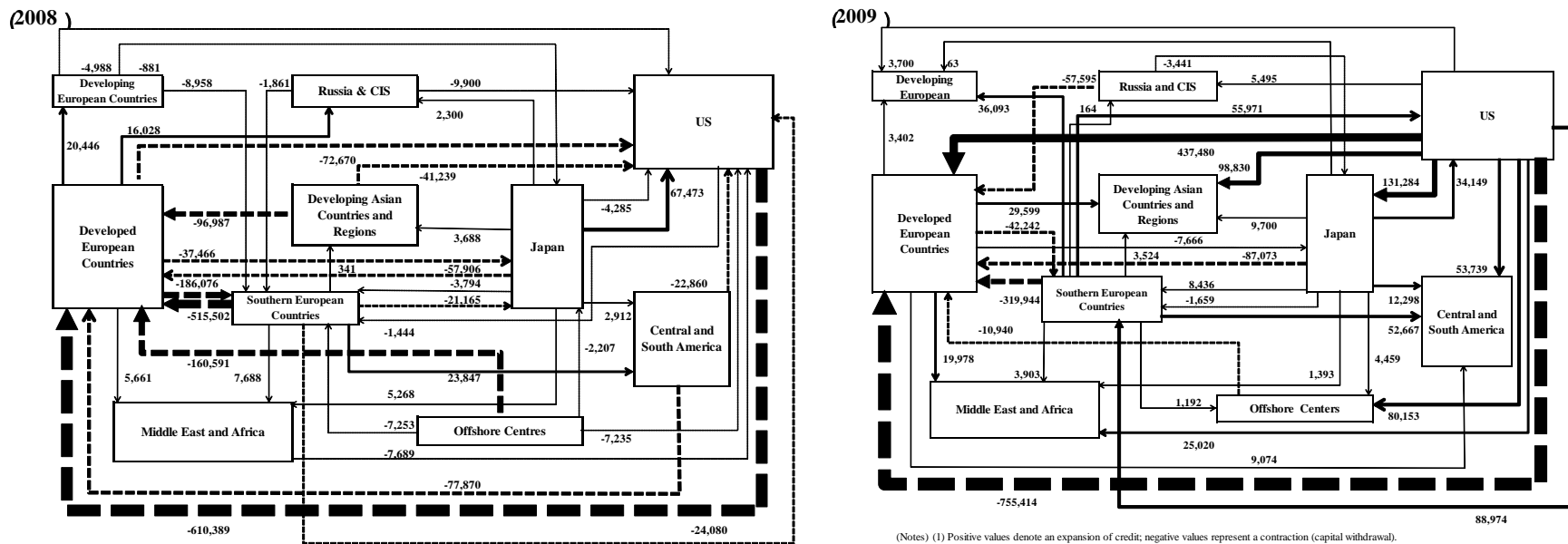
(Source) WEO (IMF).

La restricción del crédito en los mercados financieros internacionales se atenúa; sin embargo, las preocupaciones permanecen

■ **Los operadores financieros de EE.UU. hacen una pausa en sus esfuerzos para retirar dinero de los mercados globales**

La mejora en la economía real mundial impulsó a los bancos a relajar el crédito. En el 2008, la influencia de la crisis financiera provocó que los países repatriaran sus fondos invertidos en los mercados del exterior. Esa actividad se revirtió en el 2009, en parte debido a que los mercados financieros recobraron un sentido de calma y el dinero fluyó hacia activos de mayor riesgo. Habiéndose recuperado de la crisis financiera, las instituciones financieras americanas empezaron a reanudar las inversiones y préstamos alrededor del mundo, incluyendo Europa, Asia y América Central y del Sur. Tal como gráficamente lo ilustran las tendencias en Europa; sin embargo, el flujo de dinero no se ha recuperado por completo a su nivel existente antes de la crisis. Los países desarrollados europeos, agobiados por sus propios problemas fiscales y medidas de recuperación económica, continuaron extrayendo cuantiosas sumas de dinero fuera de EE.UU. Dicha tendencia también se hizo evidente en Japón y Europa, que se movieron para reducir su exposición en países de Europa del sur tales como Irlanda, Italia, Grecia, España y Portugal, cuyos déficits fiscales eran considerados particularmente serios. El flujo de dinero que se origina de Europa representa un factor de riesgo para los mercados financieros, situación que no permite bajar la guardia.

Fig. I-2 Saldos bancarios acreedores transfronterizos (sobre una base consolidada, de riesgo final: US\$ millones) dentro de los mercados financieros internacionales



(Notes) (1) Positive values denote an expansion of credit; negative values represent a contraction (capital withdrawal).
 (2) The ultimate-risk basis values were compiled in order to gain an understanding of the actual country risk, and were calculated in part by adding transnational money flows moving through banks (excluding their overseas subsidiaries and branches) into foreign banks located within each country.
 (3) Classification of countries and regions follows the BIS system in principle, except that Russia and the CIS countries were excluded from the developing Asian and European countries.
 (4) The developed European countries are Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Luxembourg, The Netherlands, Norway, Sweden, Switzerland and the UK.
 (5) The southern European countries are Ireland, Italy, Greece, Spain and Portugal.
 (Source) *Consolidated banking statistics*(BIS).

Cambio cualitativo en el dinero asiático

■ Después de la crisis monetaria asiática, una “transformación”

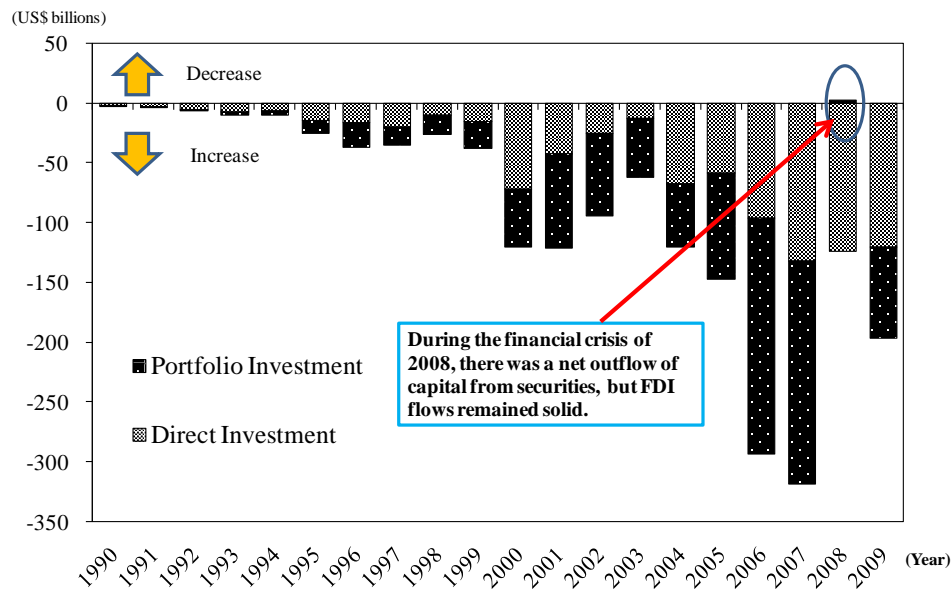
A diferencia de la crisis monetaria asiática presentada en la segunda mitad de los 90s, durante la reciente crisis, los 5 países de la ASEAN y Corea del Sur no sufrieron ningún daño serio y en el 2009 lograron un crecimiento económico positivo que superó a la tasa mundial de crecimiento. Durante la expansión económica a principios de la década que se inició en el año 2000, estos países asiáticos apuntaron hacia un crecimiento económico impulsado por las exportaciones. Como resultado, disfrutaron de excedentes en cuenta corriente y acumularon abundantes reservas de divisas. Contando con los medios necesarios suficientes para efectuar pagos internacionales, los países asiáticos fueron capaces de resistir esta crisis y los excedentes en cuenta corriente permitieron a la región convertirse en proveedor de dinero en todo el mundo, a partir del año 2000. Si bien la compra de valores (acciones) fue el método preferido de inversión, una vez que la economía mundial ingresó a una tendencia de expansión después del 2004, la inversión directa se tornó predominante. En particular, mientras se retiraba más dinero que aquél que se invertía en acciones, a mediados de la crisis financiera del 2008, la Inversión Directa Extranjera (IED) continuó expandiéndose incesantemente, marcando un cambio en el tipo de las inversiones asiáticas: se aleja de las acciones altamente líquidas y se enfoca más hacia las inversiones directas de largo plazo.

Fig. I-3 Balances de cuenta corriente y reservas en moneda extranjera como cuota del PBI por país y región

		Current-account balance as a share of GDP			Foreign-currency reserves as a share of GDP		
		1997	2001	2009	1997	2001	2009
Asia and Oceania	Japan	2.3	2.1	2.8	5.2	9.6	20.2
	China	3.9	1.3	5.8	15.0	16.3	47.8
	Hong Kong	-4.4	5.9	11.1	52.6	66.7	121.4
	Taiwan	2.4	6.4	6.2	28.0	41.6	91.9
	South Korea	-1.6	1.6	5.1	3.8	20.4	32.4
	ASEAN5	-3.1	3.9	5.1	23.6	37.7	41.7
	Thailand	-2.1	4.4	7.7	17.3	28.0	51.3
	Indonesia	-1.6	4.3	2.0	7.0	17.0	11.8
	Malaysia	-5.8	7.9	16.7	20.4	31.8	49.8
	Philippines	-5.2	-2.4	5.3	8.7	18.9	24.1
	Singapore	15.5	13.0	19.1	74.5	88.3	106.0
	Vietnam	-5.7	2.1	-7.8	7.4	11.3	17.8
	India	-0.7	0.3	-2.1	6.0	9.7	21.5
	Australia	-2.8	-2.0	-4.1	3.9	4.7	3.9
Americas	US	-1.7	-3.9	-2.9	0.7	0.6	0.8
	Mexico	-1.8	-2.6	-0.6	6.6	6.6	11.4
	Brazil	-3.5	-4.2	-1.5	5.8	6.4	15.1
Europe	EU27	1.0	-0.3	-0.3	5.2	3.9	3.9
	German	-0.5	0.0	4.8	3.6	2.7	1.8
	UK	-0.1	-2.1	-1.3	2.4	2.3	2.6
	France	2.7	1.9	-1.5	2.2	2.4	1.7
	Italy	2.8	-0.1	-3.4	4.7	2.2	2.2
	Poland	-3.7	-2.8	-1.6	13.0	13.5	17.6
	Hungary	-4.5	-6.0	0.4	18.4	20.1	34.1
	Czech Republic	-6.3	-5.3	-1.0	17.0	23.2	21.1
	Russia	0.0	11.1	3.9	3.2	10.6	33.9
Middle East and Africa	Saudi Arabia	0.2	5.1	5.5	9.0	9.6	110.9
	United Arab Emirates	10.1	9.5	-3.1	16.3	20.6	17.7
	Egypt	0.2	0.0	-2.4	24.6	13.5	17.2
	Kenya	-3.4	-3.1	-6.2	5.9	8.2	11.8
	Nigeria	4.8	4.6	11.6	21.4	23.7	26.2
South Africa	-1.5	0.3	-4.0	3.2	5.1	12.3	

Asia's foreign-currency reserves are higher than at the time of the currency crisis in 1997.

Fig. I-4 Tendencias en la IED y en las inversiones de cartera por parte de los países / regiones asiáticos con excedentes en cuentas corrientes



(Note) Asian countries / region with current-account surpluses are China, Hong Kong, Indonesia, South Korea, the Philippines, Singapore and Thailand.
 (Sources) BOP (IMF), the Singapore Bureau of Statistics and others.

(Notes) (1) Some of the data includes estimates.
 (2) For 2009 foreign-currency reserves, figures for China and Nigeria are as of October, and figure for the UAE is as of November.
 (3) "Foreign-currency reserve" excludes gold.
 (Sources) WEO (IMF) and material from the Central Bank of Taiwan.

Factores de riesgo de la economía mundial: crisis en Europa, movimiento hacia el endurecimiento de las condiciones monetarias

■ Países del Sur de Europa alcanzados por la crisis fiscal

El riesgo soberano (una crisis de confianza en la deuda del gobierno) centrado en los países del sur de Europa podría afectar a Alemania y Francia. Como sus mayores fuentes de inversión y préstamos, Alemania y Francia tienen enorme exposición frente a Irlanda, Italia, Grecia, Portugal y España, países con grave empeoramiento de sus déficits fiscales. Más aún, Francia y Alemania tienen balances de importaciones y préstamos que ocupan cerca del 30% de su PBI nominal. Adicionalmente, España requiere prestar atención a su amplia exposición a países de América Central y del Sur, tales como Brasil y México.

■ Las políticas financieras ajustadas pueden poner freno al crecimiento de la economía mundial

A medida que las fuentes de recuperación de la economía mundial sean más diversas, los países tendrán estrategias divergentes para salir de sus políticas monetarias aflojadas. Con el ritmo de su recuperación económica acelerándose a consecuencia de los mayores precios por los recursos, a partir de octubre del 2009 Australia elevó su tasa de interés varias veces. China, cuyo crecimiento crece a ritmo acelerado, sigue muy de cerca a los precios y deberá mantenerse alerta a la potencial necesidad de virar hacia una restricción monetaria. Si bien la implementación de una política monetaria restrictiva por parte de China y otros países emergentes contribuiría a superar el ímpetu de los precios, el impacto negativo en sus economías amerita atención. Precisamente debido a que los países emergentes impulsan la economía mundial, cualquier aumento en la tasa de interés constituiría un factor de riesgo.

Fig. I-5 Préstamos e inversiones al sur de Europa, por país (a fines del 2009)

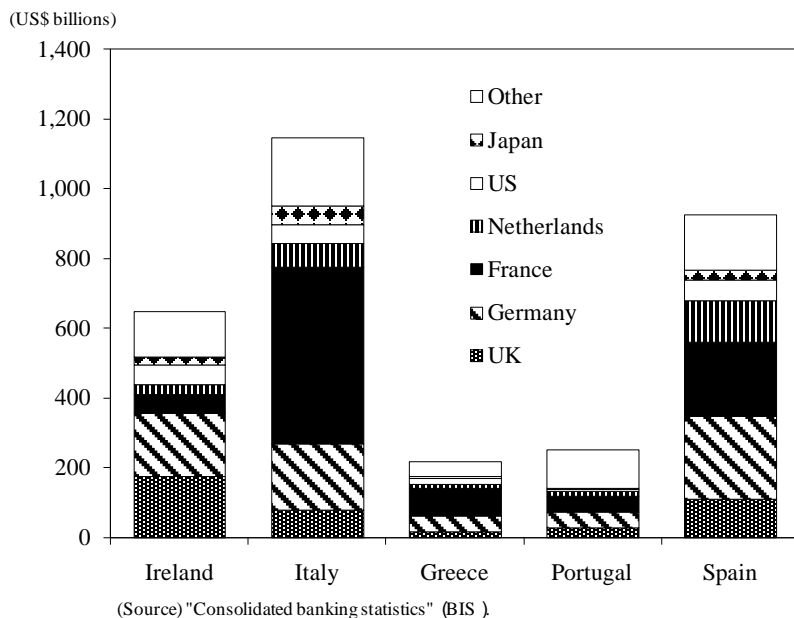
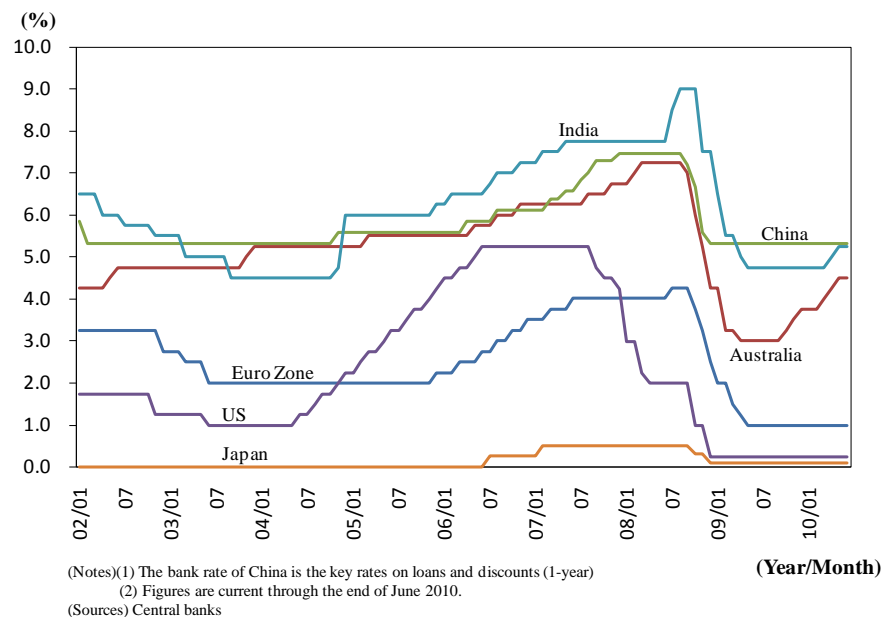


Fig. I-6 Tendencias en tipos bancarios en los principales países y regiones



El comercio mundial tuvo un descenso histórico en el 2009 (1)

Comercio mundial en el 2009: descenso récord tanto en valor como en volumen

El comercio mundial en el 2009 (estimados de JETRO de comercio de bienes por exportaciones nominales) decayó un 23.0% con respecto al año anterior a US\$12.3 billones, experimentando su primer descenso en 8 años. La tasa de descenso fue la mayor desde 1949, el primer año para el que se dispone de estadísticas. La lenta demanda tras la crisis financiera llevó a doce meses consecutivos de reducciones en comparación con los mismos meses del año anterior, desde noviembre de 2008.

Excluyendo el efecto de las fluctuaciones en precios, la tasa real de crecimiento de exportaciones decayó a -12.4% en el 2009. El valor del comercio fue empujado hacia abajo por una reducción en el volumen y una precipitación en los precios de productos básicos tras su apreciación hasta mediados del 2008.

Fig. I-7 Índices mundiales de comercio

	Units	2005	2006	2007	2008	2009	
World merchandise trade (export basis)	US\$ billion	10,417	12,080	13,774	15,988	12,295	
Nominal growth rate	%	14.3	16.0	14.0	16.1	-23.0	
Real growth rate	%	9.6	11.5	5.6	5.4	-12.4	
Price growth rate	%	4.7	4.5	8.4	10.7	-10.6	
World merchandise trade (import basis)	US\$ billion	10,641	12,214	14,071	16,227	12,744	
Nominal growth rate	%	13.8	14.8	15.2	15.3	-23.2	
Real growth rate	%	8.2	9.4	7.2	3.6	-10.6	
Price growth rate	%	5.7	5.4	8.0	11.7	-12.6	
World trade in services (export basis)	US\$ billion	2,483	2,818	3,381	3,804	3,312	
Growth rate	%	11.8	13.5	20.0	12.5	-12.9	
World trade in services (import basis)	US\$ billion	2,359	2,637	3,127	3,535	3,115	
Growth rate	%	11.2	11.8	18.6	13.1	-11.9	
World real GDP growth rate	%	4.5	5.1	5.2	3.0	-0.6	
Growth in industrial production index (developed economies)	%	2.0	3.1	2.5	-2.0	-13.3	
Crude oil	Prices (average)	\$/barrel	53.4	64.3	71.1	97.0	61.8
	Quantity of demand	million bbl/day	83.5	84.4	85.6	85.2	84.1

(Notes) (1) 2009 trade value and growth rates are JETRO estimates.

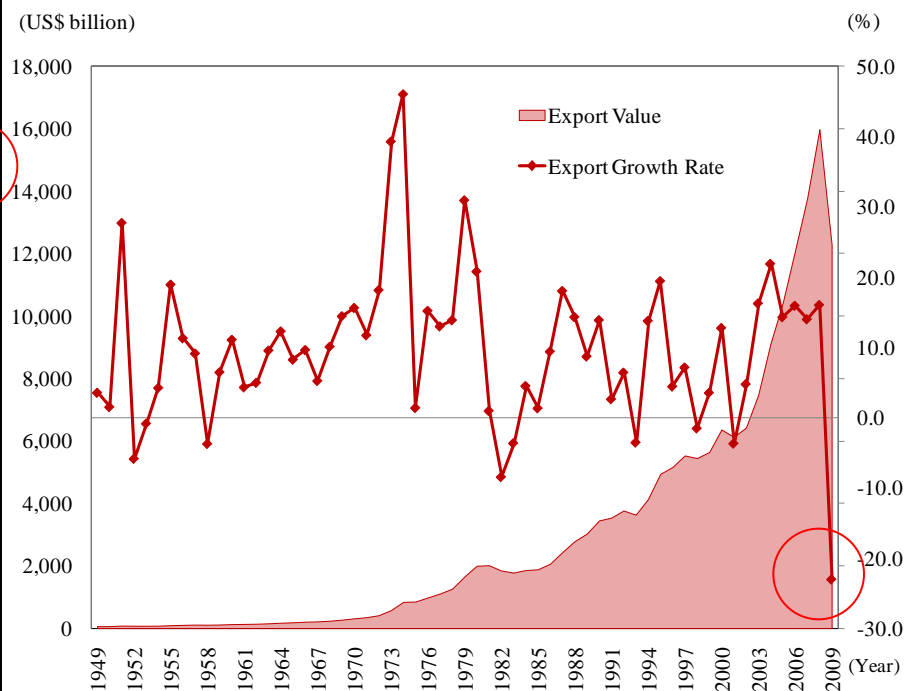
(2) Real growth rate = nominal growth rate - price growth rate.

(3) Real GDP growth rates based on purchasing power parity.

(4) Definition of developed economies follows IFS classification

(Sources) IFS (IMF), WEO (IMF), WTO, BP and statistics of individual countries/regions.

Fig. I-8 Tendencias en el comercio mundial (exportaciones), 1949-2009



(Sources) IFS (IMF) and trade statistics from individual economies.

El comercio mundial tuvo un descenso histórico en el 2009 (2)

Fig. I-9 Comercio mundial por país y región (2009)

(US\$ million,%)

	Exports				Imports			
	Value	Growth rate	Share	Contribution	Value	Growth rate	Share	Contribution
NAFTA	1,602,425	-21.3	13.0	-2.7	2,115,498	-25.0	16.6	-4.3
US	1,056,043	-18.0	8.6	-1.4	1,559,625	-25.9	12.2	-3.3
Canada	316,761	-30.6	2.6	-0.9	321,488	-21.4	2.5	-0.5
Mexico	229,621	-21.5	1.9	-0.4	234,385	-24.1	1.8	-0.4
EU27	4,590,840	-22.9	37.3	-8.5	4,689,461	-25.1	36.8	-9.4
EU15	4,082,018	-23.0	33.2	-7.6	4,129,204	-24.3	32.4	-8.0
Germany	1,127,089	-22.2	9.2	-2.0	937,772	-20.9	7.4	-1.5
The Netherlands	498,859	-21.9	4.1	-0.9	445,856	-23.3	3.5	-0.8
France	484,519	-21.5	3.9	-0.8	559,630	-21.9	4.4	-0.9
Italy	404,737	-25.7	3.3	-0.9	410,325	-27.1	3.2	-0.9
Belgium	369,992	-21.8	3.0	-0.6	351,942	-24.7	2.8	-0.7
UK	354,434	-26.7	2.9	-0.8	512,974	-23.4	4.0	-0.9
Spain	218,771	-22.5	1.8	-0.4	287,782	-31.9	2.3	-0.8
Austria	137,697	-24.2	1.1	-0.3	143,418	-22.3	1.1	-0.2
Japan	580,787	-25.2	4.7	-1.2	552,252	-27.0	4.3	-1.2
East Asia	2,880,460	-16.0	23.4	-3.4	2,568,017	-17.8	20.2	-3.3
China	1,202,047	-15.9	9.8	-1.4	1,003,893	-11.3	7.9	-0.8
South Korea	363,534	-13.9	3.0	-0.4	323,085	-25.8	2.5	-0.7
Hong Kong	329,738	-11.0	2.7	-0.3	352,688	-10.4	2.8	-0.2
Taiwan	193,815	-20.3	1.6	-0.3	174,071	-27.4	1.4	-0.4
ASEAN	791,326	-18.0	6.4	-1.1	714,280	-22.7	5.6	-1.3
Singapore	269,909	-20.2	2.2	-0.4	245,852	-23.1	1.9	-0.4
Malaysia	157,527	-21.1	1.3	-0.3	123,907	-21.1	1.0	-0.2
Thailand	151,948	-14.6	1.2	-0.2	134,735	-25.4	1.1	-0.3
Indonesia	116,510	-15.0	0.9	-0.1	96,829	-25.1	0.8	-0.2
Vietnam	57,096	-8.9	0.5	0.0	69,949	-13.3	0.5	-0.1
Philippines	38,335	-21.8	0.3	-0.1	43,008	-24.1	0.3	-0.1
Russia	233,936	-36.4	1.9	-0.8	155,206	-39.3	1.2	-0.6
Switzerland	172,903	-13.7	1.4	-0.2	155,778	-15.0	1.2	-0.2
India	163,167	-16.4	1.3	-0.2	249,967	-22.2	2.0	-0.4
Australia	154,452	-17.2	1.3	-0.2	159,266	-16.6	1.2	-0.2
Brazil	152,995	-22.7	1.2	-0.3	127,647	-26.3	1.0	-0.3
Turkey	102,155	-22.6	0.8	-0.2	140,929	-30.1	1.1	-0.4
South Africa	62,380	-22.2	0.5	-0.1	64,867	-28.8	0.5	-0.2
World trade value (estimate)	12,294,956	-23.0	100.0	-23.0	12,743,679	-23.2	100.0	-23.2
Developed countries	7,607,313	-21.6	61.9	-13.1	8,046,790	-24.0	63.1	-15.3
Developing countries	4,687,643	-25.2	38.1	-9.9	4,696,889	-22.0	36.9	-8.0
BRICs	1,752,145	-20.0	14.3	-2.7	1,536,713	-18.3	12.1	-2.1

(Notes) (1) Trade values for the world, EU27, developed and developing countries are estimates.

(2) ASEAN in this chart stands for the following six countries: Singapore, Thailand, Malaysia, Indonesia, Vietnam and the Philippines.

(3) East Asia in this chart are the following countries/regions: China, South Korea, Hong Kong, Taiwan and ASEAN.

(4) Definitions of developed and developing countries follow DOT (IMF).

(Source) Figs. I-10 to I-14 were based on statistics from individual countries/regions.

■ El comercio de los países en vías de desarrollo se reduce a raíz de la menor demanda en países desarrollados y la declinación en precios de productos básicos

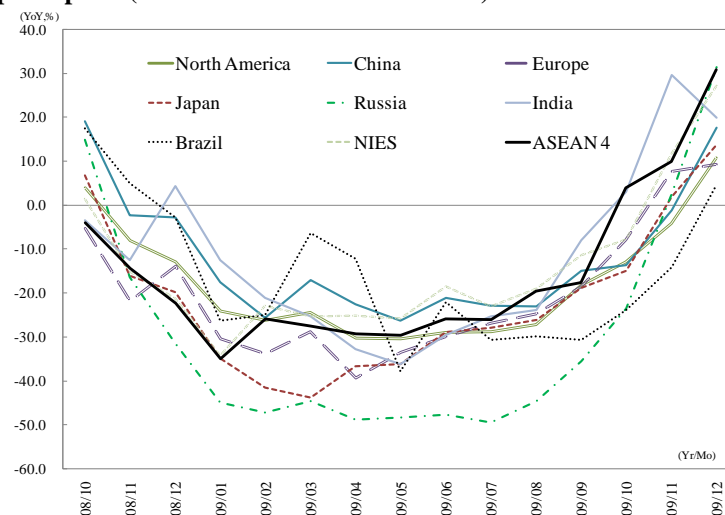
En el 2009, las exportaciones de los países desarrollados se contrajeron a US\$7.6 billones, un decremento de 21.6% año sobre año, mientras que las exportaciones de los países en vías de desarrollo cayeron a US\$4.7 billones, un decremento del 25.2%. La lenta demanda en los países desarrollados impactó a los países en vías de desarrollo—los impulsores del comercio mundial hasta el 2008—ocasionando una gran contracción en el valor de su comercio. En particular, los países altamente dependientes de las exportaciones de recursos naturales vieron su comercio desplomarse a raíz de la precipitación de precios de productos básicos.

■ China emerge como el mayor país exportador del mundo

China pasó a ser el principal exportador del mundo (US\$1.2 billones), superando a Alemania (US\$1.1 billones). Si bien las exportaciones de China decayeron un 15.9% en el 2009, representaron un 9.8% del comercio mundial, un incremento de casi el triple con respecto al 3.5% de 1999.

El comercio mundial decayó en general en el 2009; sin embargo, las exportaciones de los principales países, que en el primer trimestre llegaron a tocar fondo, en diciembre alcanzaron incrementos en positivo, en comparación con el mismo período del año anterior.

Fig. I-10 Crecimiento en exportaciones de 18 países / regiones principales (Octubre 2008-Diciembre 2009)



(Note) North America here stands for the US and Canada. Europe stands for Germany, France and the UK.

Aguda reducción en equipos de transporte, combustibles minerales y acero

Fig. I-11 Comercio mundial (exportaciones) por producto en el 2009

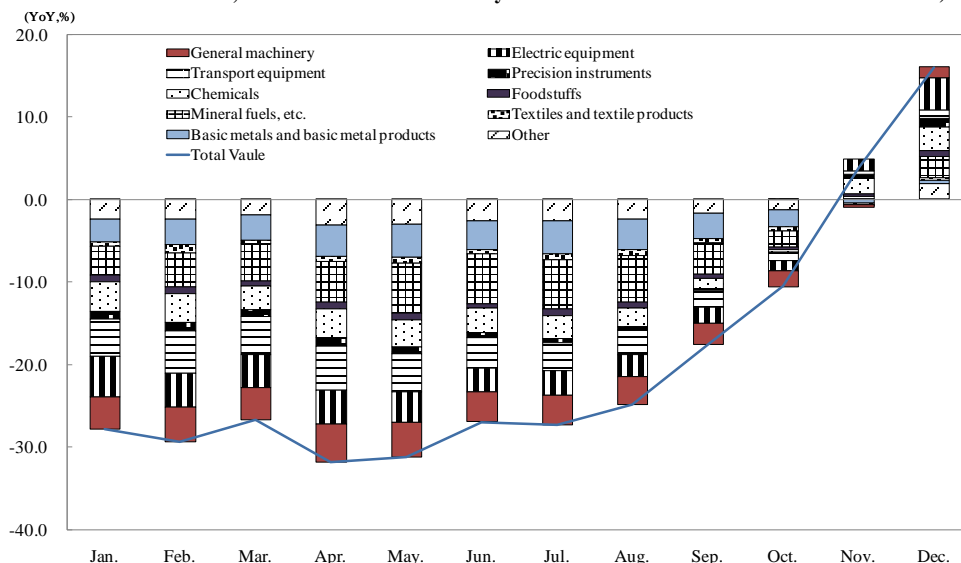
	Value	Growth Rate	Share	Contribution
(US\$ million, %)				
Total value	12,294,956	-23.0	100.0	-23.0
Machinery/equipment	4,825,714	-20.2	39.2	-7.6
General machinery	1,531,600	-21.9	12.5	-2.7
Air conditioners	26,273	-23.5	0.2	-0.1
Mining and construction machinery	70,847	-38.9	0.6	-0.3
Machine tools	21,115	-43.2	0.2	-0.1
Electric equipment	1,616,160	-16.1	13.1	-1.9
Transport equipment	1,251,749	-25.5	10.2	-2.7
Automobiles	522,683	-33.4	4.3	-1.6
Passenger cars	433,635	-31.7	3.5	-1.3
Motorcycles	15,259	-33.0	0.1	0.0
Automobile parts	247,086	-27.1	2.0	-0.6
Precision instruments	426,204	-10.5	3.5	-0.3
Chemicals	1,712,746	-15.1	13.9	-1.9
Industrial chemicals	1,204,107	-12.9	9.8	-1.1
Pharmaceuticals and medical supplies	423,736	4.6	3.4	0.1
Plastics and rubber	508,638	-19.8	4.1	-0.8
Foodstuffs	875,429	-10.2	7.1	-0.6
Seafood	70,018	-4.6	0.6	0.0
Grains	71,827	-28.1	0.6	-0.2
Wheat	30,710	-29.1	0.2	-0.1
Corn	19,412	-27.8	0.2	0.0
Rice	14,638	-19.6	0.1	0.0
Processed food products	393,902	-6.8	3.2	-0.2
Oils, fats and other animal and vegetable products	126,720	-19.3	1.0	-0.2
Miscellaneous manufactured goods	380,960	-15.0	3.1	-0.4
Iron ores	57,890	-15.8	0.5	-0.1
Mineral fuels, etc.	1,662,471	-38.5	13.5	-6.5
Mineral fuels	1,558,977	-38.6	12.7	-6.1
Coal	84,118	-13.0	0.7	-0.1
LNG	63,972	-30.0	0.5	-0.2
Petroleum and petroleum products	1,291,060	-40.6	10.5	-5.5
Crude oil	821,046	-42.3	6.7	-3.8
Textiles and textile products	551,850	-14.5	4.5	-0.6
Synthetic fibers and textiles	61,284	-18.0	0.5	-0.1
Clothing	315,272	-13.0	2.6	-0.3
Basic metals and basic metal products	849,958	-36.9	6.9	-3.1
Steel	496,616	-40.3	4.0	-2.1
Primary steel products	273,196	-48.0	2.2	-1.6
Steel products	223,420	-27.2	1.8	-0.5
Copper	43,815	-21.2	0.4	-0.1
Nickel	9,239	-37.3	0.1	0.0
Aluminum	35,648	-37.1	0.3	-0.1
Lead	4,051	-25.1	0.0	0.0

Constricción en casi todos los artículos; los recursos decaen sustancialmente debido a la caída de precios

Las maquinarias / equipos que representaron aproximadamente el 40% del comercio mundial (exportaciones), decayeron a US\$4.8 billones, una reducción de 20.2% en relación al año anterior. Las exportaciones de automóviles disminuyeron a US\$522,700 millones, reduciéndose en 33.4%, ya que los consumidores tienden a diferir las compras de automóviles durante la recesión. Las exportaciones de acero cayeron a US\$496,600 millones, reduciéndose en 40.3%, influida por la baja demanda por empleo de acero en maquinarias / equipos. Mientras que otros productos tocaron fondo en abril o mayo de 2009, el acero continuó siendo lento hasta julio. Las exportaciones de combustibles minerales y granos, que se expandieron a un ritmo mayor del 40% en el 2008, cayeron abruptamente en el 2009, un 38.6% y 28.1% respectivamente, debido a la precipitación de precios de productos básicos.

Por lo pronto, en noviembre, la mayoría de ítems se habían recuperado al nivel del año anterior. La maquinaria eléctrica y los químicos experimentaron recuperaciones particularmente rápidas. Entre los químicos, los productos farmacéuticos y suministros médicos se recuperaron en agosto de 2009 para sobrepasar el nivel del año previo, manteniendo una tendencia expansionaria para el año en general.

Fig. I-12 Tendencias de las exportaciones para los principales 20 países / regiones (Enero – Diciembre de 2009; contribución al incremento y decremento de valores denominados en dólares)



(Note) The major 20 countries/regions are: China, Germany, the US, Japan, France, South Korea, the UK, Hong Kong, Canada, Russia, Singapore, Mexico, Taiwan, Switzerland, Malaysia, India, Australia, Brazil, Thailand and Indonesia.

El comercio mundial en el 2010 va hacia la recuperación

La tendencia hacia la recuperación comienza en noviembre de 2009

Las exportaciones de los principales 18 países / regiones mostraron una expansión durante el primer trimestre de 2010 llegando a US\$2.4 billones, un incremento de 27.7% en comparación al mismo período del año anterior. La mayoría de los principales países tornaron a incrementos en diciembre de 2009, luego de lo cual las exportaciones continuaron creciendo en forma moderada. Las importaciones se recuperaron a ritmo acelerado en los países de Asia en vías de desarrollo, especialmente en China. En el primer trimestre de 2010, las importaciones de los principales países desarrollados tales como EE.UU., Alemania, Japón y Reino Unido, se recuperaron hasta aproximadamente un 75% del valor alcanzado en el periodo (junio a agosto de 2008) anterior al colapso de Lehman.

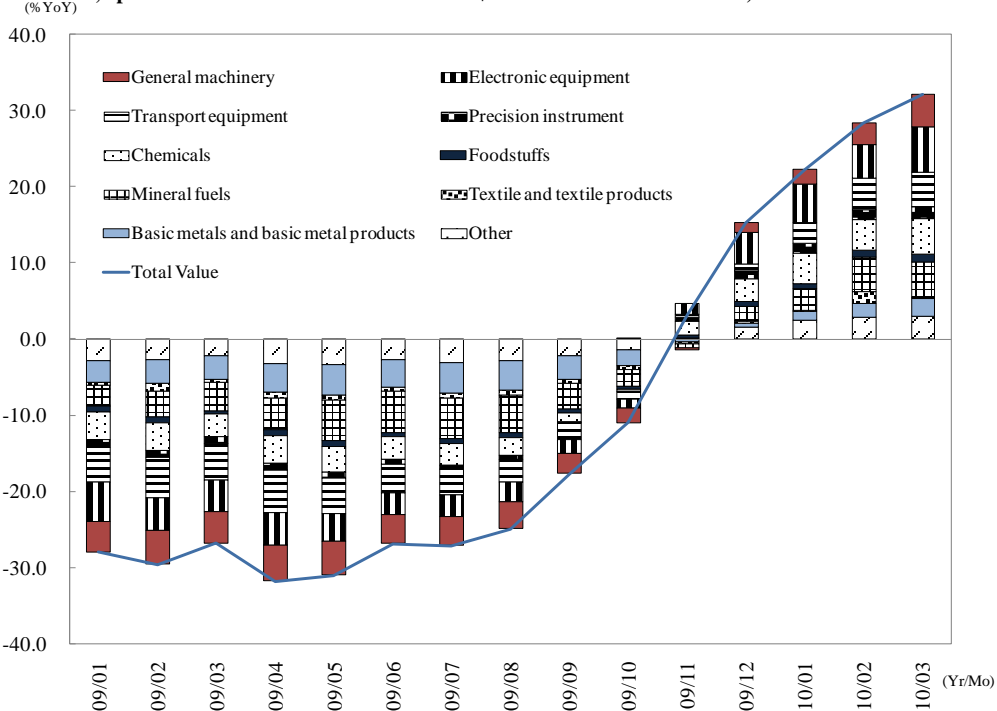
Durante el primer trimestre del 2010, la mayoría de artículos excedieron sus niveles del año previo. Los combustibles minerales mostraron un marcado incremento de los precios en alza, mientras que el acero y otros productos que habían sufrido una importante caída también crecieron. Las maquinarias / equipos encabezados por la maquinaria eléctrica mostraron una recuperación uniforme. Aunque ninguno de los artículos se recuperó en términos de valor al nivel máximo alcanzado en el 2008, parece seguro afirmar que lo peor ya pasó.

Fig. I-13 Tendencias trimestrales para los 18 principales países / regiones (por producto principal)

	18 major countries/regions' share of world total in 2009	2009				2010
		I	II	III	IV	I
Total	59.7	1,600,604 (- 28.1)	1,722,212 (- 29.9)	1,911,069 (- 23.4)	2,106,565 (1.4)	2,044,221 (27.7)
Machinery/equipment	72.7	752,498 (- 30.2)	822,523 (- 28.6)	903,028 (- 19.9)	1,031,168 (2.9)	969,018 (28.8)
General machinery	70.3	245,342 (- 27.6)	252,313 (- 29.6)	270,867 (- 23.3)	308,519 (- 3.0)	294,460 (20.0)
Electric equipment	75.4	245,205 (- 29.1)	285,215 (- 23.7)	324,947 (- 15.8)	363,765 (8.2)	328,490 (34.0)
Transport equipment	70.5	192,244 (- 36.1)	207,344 (- 35.4)	262,070 (- 24.5)	254,069 (0.0)	254,069 (32.1)
Precision instruments	77.6	69,706 (- 24.1)	77,650 (- 21.4)	87,144 (- 9.7)	96,401 (12.4)	92,059 (32.1)
Chemicals	61.4	232,258 (- 24.4)	251,839 (- 24.3)	276,890 (- 16.2)	290,209 (10.8)	300,835 (29.5)
Pharmaceuticals & medical supplies	55.1	55,509 (1.6)	55,792 (- 5.0)	59,708 (1.5)	62,344 (17.7)	63,179 (13.8)
Foodstuffs	47.1	91,645 (- 14.5)	100,532 (- 14.9)	105,847 (- 13.1)	114,621 (4.0)	105,313 (14.9)
Grains	68.6	12,765 (- 25.5)	12,996 (- 28.9)	12,192 (- 34.2)	11,328 (- 22.0)	12,669 (- 0.7)
Iron ore	70.9	10,055 (27.8)	9,637 (- 19.7)	10,696 (- 35.0)	10,655 (- 9.5)	10,749 (6.9)
Mineral fuels	34.2	107,728 (- 39.5)	117,600 (- 50.2)	147,161 (- 42.7)	160,651 (- 5.3)	171,732 (59.4)
crude oil	21.3	30,025 (- 50.7)	38,676 (- 52.9)	50,634 (- 42.7)	55,871 (- 1.7)	54,520 (81.6)
Textiles and textile products	57.7	69,793 (- 16.4)	75,095 (- 17.4)	88,896 (- 15.0)	84,534 (- 4.2)	78,820 (12.9)
Clothing	53.2	38,071 (- 9.1)	36,947 (- 13.9)	49,981 (- 15.1)	42,710 (- 11.8)	39,367 (3.4)
Steel	59.2	70,466 (- 32.7)	68,247 (- 46.5)	74,263 (- 47.1)	80,983 (- 19.1)	81,282 (15.3)

(Note) Figures in parentheses are YoY growth rates.

Fig. I-14 Tendencias de exportaciones para los 18 principales países / regiones (Enero 2009 – Marzo 2010; aporte de los valores denominados en US\$ al incremento o decremento)



(Notes) (1) As with Fig. I-13, figures are based on data available as of June 2010.
 (2) As with Fig. I-13, the 18 major countries/regions are: Japan, Germany, China, the US, France, the UK, South Korea, Canada, Hong Kong, Singapore, Russia, Taiwan, Australia, Switzerland, Brazil, Malaysia, Thailand and the Philippines.

Developing economies leading world trade recovery in 2010

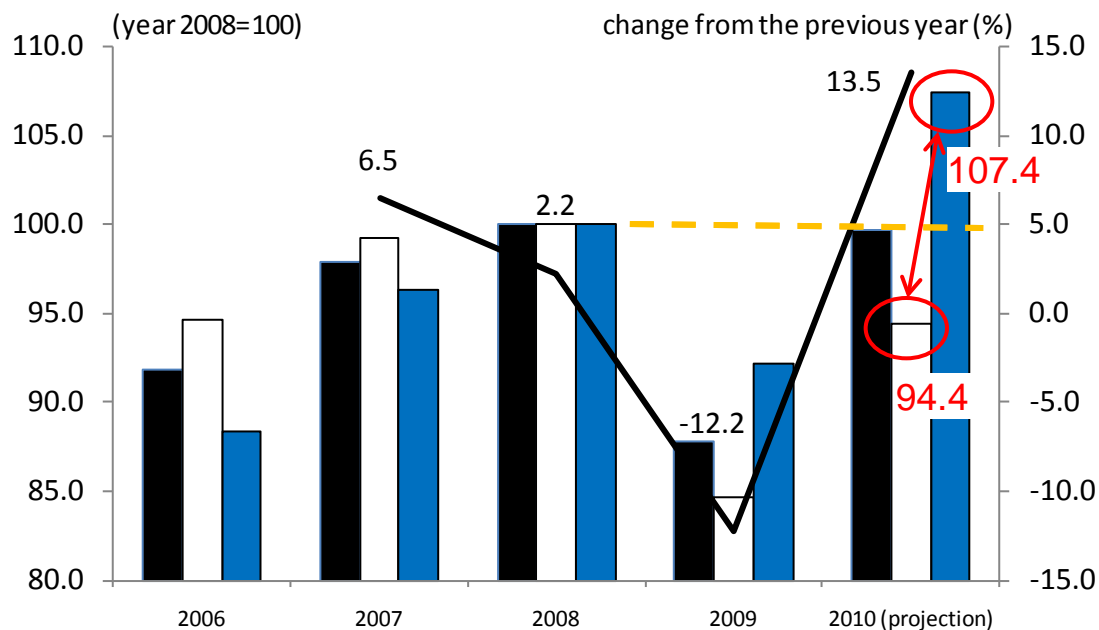
■ Developing economies exports beyond 2008 level, Developed economies not yet recovered to 2008 level

WTO in September estimates that world trade in 2010 will increase by 13.5% over 2009, on real base. The level reaches to 99.7 compared with 100 of year 2008, almost the same level. But there is a contract between the developed economies and developing economies.

Export of developing economies is expected to grow by 16.5%, in index 107.4, well above 2008 level. In the meantime, export of developed economies will remain at 94.4, below 2008 level. Countries took stimulus measures during the recession, its effect is gradually fading off, and world trade in 2nd half of 2010 is likely to grow slower than 1st half.

Still, 2010 growth forecast was 9.5% in March. Compared with that, 13.5% growth is on upward trend, and world trade flow has considerably recovered.

Fig. I-13 World export estimate by WTO (export base, real)



(source) WTO. ■ World □ Developed economies ■ Developing economies and CIS

La entrada de Inversión Extranjera Directa en el mundo decreció en 42.6% en el 2009

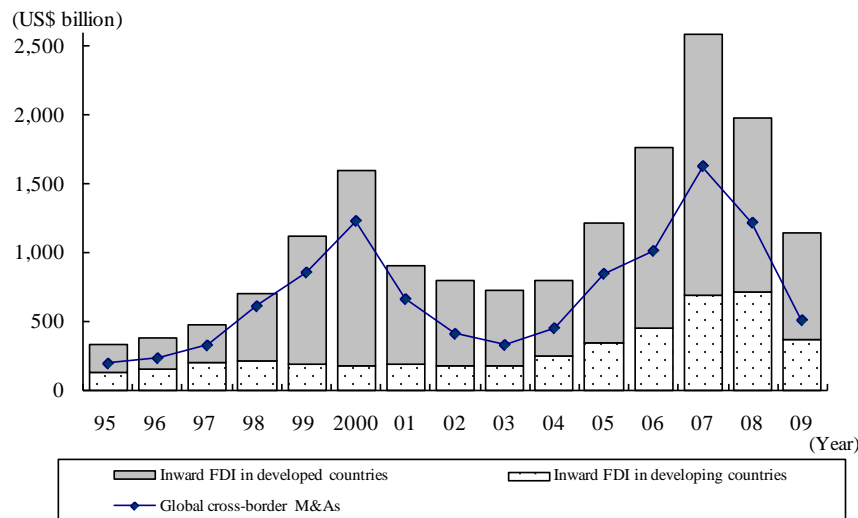
La Inversión Extranjera Directa (IED) Mundial en el 2009 decayó en forma significativa en los países desarrollados y en los países en vías de desarrollo

La entrada de FDI mundial (según estimados de JETRO; flujos netos basados en la balanza de pagos) se redujo en el 2009 a US\$1.1 billones, esto es un 42.6% menos con respecto al año previo, marcando la segunda baja consecutiva año tras año. Las razones de esta significativa disminución incluyen: 1) una caída significativa en las fusiones y adquisiciones (F&As) transfronterizas, 2) una fuerte tendencia a posponer las inversiones de capital nuevas o adicionales debido al estado de la economía mundial, 3) un descenso en las utilidades de subsidiarias de compañías basadas en el exterior, particularmente durante el primer semestre del año, y 4) una repatriación extendida de los fondos de operaciones de las subsidiarias basadas en el exterior a sus empresas matrices. Los países desarrollados y en vías de desarrollo experimentaron fuertes caídas en la entrada de IED, hasta US\$761,500 millones, decayendo 39.3% en los países desarrollados, y hasta \$371,2 00 millones, con una baja del 48.3%, en los países en vías de desarrollo. La IED hacia los países en vías de desarrollo se había mantenido robusta hasta el 2008, sin embargo, decayó en lo sucesivo a medida que los países desarrollados perdían algo de sus recursos necesarios para invertir y durante el tiempo en el que los precios de los recursos experimentaron una depreciación temporal.

Recuperación pronosticada para el 2010

A medida que la economía mundial se recupera, existen indicaciones que la entrada de IED podrá reaccionar en el 2010. Las tendencias trimestrales de la entrada de IED en los principales países muestran que los EE.UU. tocaron fondo durante el primer trimestre del 2009, luego de lo cual los flujos de la entrada de IED presentaron una recuperación. De acuerdo a los tipos de inversión, las utilidades reinvertidas en los EE.UU. y en los principales países europeos mejoraron nítidamente en el 2010, a medida que se recuperaban las utilidades mundiales de las empresas extranjeras que operaban en dichos mercados recuperados. Las fusiones y adquisiciones (F&As) alrededor del mundo se recuperaron en el primer semestre del 2010, creciendo 6.9% sobre el periodo del año anterior, indicando en el mejor de los casos que se había detenido la tendencia a la baja.

Fig I-15 Entradas de IED mundial y F&As transfronterizas



(Sources) Balance of payments statistics, BOP (IMF) and Thomson Reuters.

Fig. I-16 Tendencias en la entrada de IED de los principales países desarrollados (por trimestre y tipo de inversión)

Year	Quarter	2007				2008				2009				2010	
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV		
US	Inward total	48,334	80,597	90,838	57,000	99,899	5,866	31,524	55,803	41,514	47,289				
	Equity capital	21,690	55,306	35,058	53,871	117,348	19,542	25,384	27,140	22,696	11,106				
	Reinvested earnings	444	17,505	22,086	8,354	-952	-9,813	6,068	10,629	21,601	18,994				
	Other capital	26,200	7,786	33,694	-5,224	-16,497	-3,862	71	18,034	-2,783	17,188				
UK	Inward total	95,377	55,273	26,992	-8,314	19,555	-2,624	-4,803	10,268	21,958	40,309				
	Equity capital	62,819	54,725	22,303	3,610	17,420	5,935	3,127	3,594	22,710	21,456				
	Reinvested earnings	10,881	5,054	10,745	-2,291	-3,238	1,771	-550	9,436	4,325	5,535				
	Other capital	21,677	-4,506	-6,056	-9,633	5,373	-10,330	-7,380	-2,762	-5,076	13,318				
Germany	Inward total	25,426	9,985	11,683	-560	5,695	4,998	12,748	9,699	12,107	9,180				
	Equity capital	15,937	5,774	8,631	6,104	2,616	6,100	-445	3,570	3,518	-374				
	Reinvested earnings	2,889	4,724	-2,556	-3,184	-1,580	1,907	517	689	-7	5,321				
	Other capital	6,600	-513	5,609	-3,479	4,658	-3,008	12,675	5,441	8,596	4,233				
France	Inward total	50,579	9,536	26,284	27,215	1,560	4,598	28,698	9,989	16,709	13,279				
	Equity capital	16,180	12,244	-6,015	4,688	10,151	945	10,585	3,209	1,851	2,654				
	Reinvested earnings	3,878	-355	-370	-356	-313	676	706	742	767	3,355				
	Other capital	30,520	-2,353	32,669	22,882	-8,278	2,977	17,407	6,037	14,091	7,270				
Japan	Inward total	-8	10,158	6,337	1,675	6,379	3,911	2,872	4,636	419	535				
	Equity capital	579	8,877	7,331	1,231	6,700	3,656	1,679	4,416	979	4,992				
	Reinvested earnings	1,087	1,202	1,030	704	819	831	691	291	-619	-640				
	Other capital	-1,674	80	-2,024	-260	-1,139	-577	503	-71	59	-3,817				

En el 2008 continuaron los flujos de capitales hacia EE.UU. mientras que el capital fluyó fuera de los EE.UU. durante el segundo trimestre del año específicamente.

EE.UU. tocó fondo durante el primer trimestre del 2009, luego de lo cual enrumbó nítidamente hacia la recuperación, mientras que la UE inició una moderada recuperación durante el segundo trimestre de 2009.

(Note) The country's balance of payments was converted to US dollars using the IFS quarterly average rate. Figures of Japan were converted to US dollars using Bank of Japan quarterly average interbank rates.

(Source) Balance of payments statistics.

Las F&As transfronterizas tienen gran caída a nivel mundial

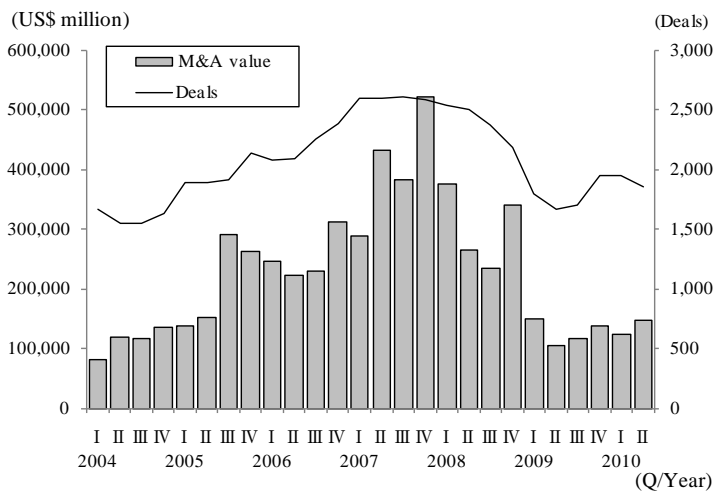
■ **Las F&As disminuyeron en 57.9% año sobre año, alcanzando su nivel más bajo desde el 2004; sin embargo, existen señales de recuperación en el 2010**

En el 2009, el total de F&As transfronterizas a nivel mundial (negocios cerrados en el 2009) se redujo a US\$513,600 millones, precipitándose un 57.8% con respecto al año anterior y hundiéndose hasta alcanzar su nivel más bajo en cinco años. En términos de valor, esto representó tan sólo un tercio de los \$1.6 billones alcanzados en el año pico de 2007. La caída fue resultado de la dificultad en obtener financiamiento para las F&As en razón del caos reinante en los mercados financieros, provocado en primer término, por la crisis de alto riesgo y la restricción del crédito, y posteriormente exacerbado más aún por el colapso de Lehman. Entre los países desarrollados las F&As que involucraron a firmas de EE.UU. descendieron en picada hasta los US\$116,300 millones, una reducción del 63.5%, mientras que las que involucraron a firmas basadas en la UE se precipitaron hasta los US\$200,700 millones, más del 57.3%. Las F&As que involucraron a compañías en países emergentes se mantuvieron con un bajo nivel de actividad en general en el 2009. Por lo pronto, aunque el número de F&As iniciadas por corporaciones en países emergentes fue deslucido en el 2009, hubo notoria actividad en los sectores de recursos y telecomunicaciones a partir del 2010. En el primer semestre del 2010, las F&As transfronterizas a nivel mundial presentaron un retorno creciendo hasta los \$273.4 billones, un incremento del 6.9%, marcando el primer aumento en cinco periodos semestrales consecutivos e indicando probablemente que la declinación en la actividad de F&A había tocado fondo. A medida que la economía de EE.UU. se recuperaba, las F&As iniciadas por firmas de EE.UU. crecieron hasta los US\$75,400 millones, un incremento de 140.0%, alcanzando su nivel anterior por primera vez en cuatro periodos semestrales.

■ **Los Servicios Públicos (Distribución Eléctrica, de Gas y Agua) y los Medicamentos contribuyen en mayor medida al valor de las F&A**

Por industrias, los servicios públicos (distribución de electricidad, gas y agua), medicamentos y petróleo y gas ocuparon los tres primeros lugares en términos de valor, excediendo de lejos su participación en el total del año anterior. Igualmente, la participación de las industrias tales como equipos de minería y transporte superó a la del año anterior. La industria con mayores F&As en el 2008 la constituyeron los bancos comerciales y sociedades financieras de cartera; sin embargo, su valor y contribución descendieron una vez desvanecidas las transacciones de inyección de capital que acompañaron a la crisis financiera.

Fig I-17 Tendencias del valor de F&As transfronterizas a nivel mundial, por trimestre (2004-2°Trim. 2010)



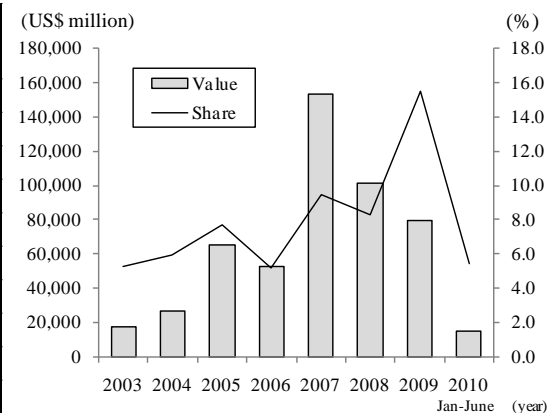
(Source) Thomson Reuters.

Fig. I-18 F&As de mayor valor por industria en el 2009

Industry (target company)	2009 value (US\$ million)	Share (%)	Percentage point rise or drop (%)
Electric, Gas, and Water Distribution	79,646	15.5	7.2 (8.3)
Drugs	75,009	14.6	10.5 (4.2)
Oil and Gas	52,542	10.2	4.0 (6.2)
Mining	28,345	5.5	0.4 (5.1)
Food and Kindred Products	24,397	4.8	-4.1 (8.9)
Telecommunications	23,200	4.5	-1.8 (6.3)
Commercial Banks, Bank Holding Companies	22,242	4.3	-5.9 (10.2)
Real Estate; Mortgage Bankers and Brokers	18,776	3.7	-0.2 (3.9)
Insurance	17,685	3.4	0.3 (3.1)
Business services	16,733	3.3	-1.8 (5.1)
Transportation equipment	16,410	3.2	2.1 (1.1)

(Source) Thomson Reuters.

Fig. I-19 Tendencias en el valor de F&As aplicables a servicios públicos



(Source) Thomson Reuters.

Fig. I-20 IED de los principales países / regiones
 (flujos netos basados en la balanza de pagos)

(US\$ million, %)

	Inward direct investment		Outward direct investment	
	Value	Growth rate	Value	Growth rate
US	134,707	-59.0	268,680	-23.5
Canada	18,657	-66.2	38,832	-51.9
EU27	506,611	-37.2	692,125	-45.4
EU15	479,379	-30.1	687,648	-42.4
France	59,628	-4.2	147,161	-8.6
Germany	39,158	47.8	62,705	-53.4
Italy	28,985	70.2	43,703	-0.3
Luxembourg	166,964	63.3	188,657	37.8
The Netherlands	53,074	-68.2	120,007	-52.1
Spain	15,031	-79.5	16,334	-78.2
UK	22,992	-75.0	46,916	-71.0
12 new EU member states	27,233	-77.5	4,477	-93.9
Switzerland	9,695	90.6	15,501	-69.7
Australia	22,572	-51.7	18,426	-43.9
Japan	11,839	-51.8	74,650	-42.9
East Asia	162,154	-35.8	134,390	-9.5
China	78,200	-47.1	43,900	-17.9
South Korea	1,506	-54.5	10,572	-44.2
Hong Kong	48,449	-18.7	52,269	3.3
ASEAN 5	31,196	-14.8	21,781	42.8
Singapore	16,809	54.0	5,979	n.a.
India	34,574	-15.1	14,855	-25.9
Brazil	25,949	-42.4	-10,084	n.a.
Russia	38,722	-48.7	46,057	-17.9
32 developed countries	761,473	-39.3	1,219,489	-37.3
Developing countries	371,163	-48.3	152,723	-47.3
World	1,132,635	-42.6	1,372,212	-38.6

(Notes) (1) JETRO estimates for "World" and "Developing countries" figures.

The figure for the developed countries is the sum value.

(2) The ASEAN 5 includes Thailand, Malaysia, Indonesia, the Philippines and Singapore.

(3) "East Asia" includes China, South Korea, Taiwan, Hong Kong and the ASEAN 5.

(Sources) Balance of payments statistics, BOP (IMF) and other sources.

Figura I-21 Las diez (10) mayores F&As transfronterizas (2009 y Enero-Junio 2010)

2009

(US\$ million)

	Acquiring company			Target company			Value	% owned after transaction
	Nationality	Industry	Nationality	Industry				
March	Roche Holding AG	Switzerland	Drugs	Genentech Inc	US	Drugs	46,695	100.0
January	Electricite de France SA	France	Electric, Gas, and Water Distribution	British Energy Group PLC	UK	Electric, Gas, and Water Distribution	15,400	99.6
June	Enel SpA	Italy	Electric, Gas, and Water Distribution	Endesa SA	Spain	Electric, Gas, and Water Distribution	13,470	92.1
May	BNP Paribas SA	France	Commercial Banks, Bank Holding Companies	Fortis Bank SA/NV	Belgium	Commercial Banks, Bank Holding Companies	12,765	74.9
September	RWE AG	Germany	Electric, Gas, and Water Distribution	EsSENT NV	The Netherlands	Electric, Gas, and Water Distribution	11,489	100.0
December	Qatar Investment Authority	Qatar	Other Financial	Volkswagen AG	Germany	Transportation equipment	9,569	17.0
August	China Petrochemical Corp	China	Oil and Gas; Petroleum Refining	Addax Petroleum Corp	Switzerland	Oil and Gas; Petroleum Refining	9,024	100.0
June	Citi Infrastructure Investors	US	Other Financial	Itinere Infraestructuras SA	Spain	Construction Firms	7,941	42.8
February	Padua Holdings LLC	Canada	Investors	Puget Energy Inc	US	Electric, Gas, and Water Distribution	6,717	100.0
July	Canada Pension Plan	Canada	Investment & Commodity Firms,Dealers,Exchanges	Macquarie Communications	Australia	Radio and Television Broadcasting Stations	6,455	100.0

January-June 2010

	Acquiring company			Target company			Value	% owned after transaction
	Nationality	Industry	Nationality	Industry				
April	Kraft Foods Inc	US	Food and Kindred Products	Cadbury PLC	UK	Food and Kindred Products	21,418	100.0
June	Bharti Airtel Ltd	France	Telecommunications	Zain Africa BV	Nigeria	Telecommunications	10,700	100.0
April	Orange PLC	France	Telecommunications	T-Mobile(UK)Ltd	UK	Telecommunications	8,496	100.0
February	Abbott Laboratories	US	Drugs	Solvay Pharmaceuticals SA	Belgium	Drugs	7,603	100.0
April	Heineken NV	The Netherlands	Food and Kindred Products	FEMSA-Beer Op	Mexico	Food and Kindred Products	7,346	100.0
April	Vimpelkom	Russia	Telecommunications	ZAO Kyivstar GSM	Ukraine	Telecommunications	5,589	100.0
January	Orange Participations SA	France	Telecommunications	Egyptian Co for Mobile Svcs	Egypt	Telecommunications	5,207	51.0
January	Liberty Media Corp	US	Radio and Television Broadcasting Stations	Unitymedia GmbH	Germany	Radio and Television Broadcasting Stations	5,195	100.0
June	China Petrochemical Corp	China	Oil and Gas; Petroleum Refining	Syncrude Canada Ltd	Canada	Oil and Gas; Petroleum Refining	4,650	9.0
February	KDDI Corp	Japan	Radio and Television Broadcasting Stations	Liberty Global-Subsidiaries(3)	US	Telecommunications	4,000	100.0

(Notes) (1) Year and month indicate the completion date of the transaction.

(2) Nationality of the acquirer is that of its ultimate parent company.

(3) The definition of M&A follows Thomson Reuters.

(4) The ranking is based on the value of a single transaction.

(5) If the acquirer is a single purchasing unit of a business corporation, the business corporation name is cited; if there is more than one business corporation, the industry is denoted as Investors.

(Source) Thomson Reuters.

El comercio del Japón sufrió en el 2009 una gran reducción tanto en exportaciones como en importaciones

■ Tanto las exportaciones como las importaciones experimentaron un primer descenso en ocho años

En el 2009, el comercio del Japón (en base a despachos de aduana) mostró un decremento en las exportaciones con respecto al año anterior, cayendo a US\$580,800 millones o una baja de 25.2%, mientras que las importaciones decrecieron un 27.0% hasta los US\$552,300 millones. Esta fue la primera vez en ocho años, desde el 2001, en que tanto las exportaciones como las importaciones cayeron en un mismo año (exportaciones reducidas en 15.7% e importaciones decrementadas en 7.9%). Las exportaciones registraron el mayor porcentaje de incremento desde fines de la Segunda Guerra Mundial (habiendo descendido un 70.1% en 1945) y las importaciones se mantuvieron permanentemente bajas desde 1958 (descenso del 29.2%). La balanza comercial se expandió un 43.9% hasta alcanzar un excedente de US\$28,500 millones. En forma trimestral, el índice en el volumen de exportaciones (2005=100) descendió en 26.6% por segundo año consecutivo mientras que el índice en el volumen de importaciones cayó un 14.4% por tercer año consecutivo. Dicha declinación de dos dígitos tanto en el índice de exportaciones como en el de importaciones ocurrió por primera vez desde 1960, fecha desde la que se dispone de información comparable.

■ La recuperación se inicia después del primer trimestre del 2009

A partir del primer trimestre del 2008 las exportaciones fueron disminuyendo durante cuatro trimestres consecutivos con respecto al año anterior; sin embargo, el ritmo de disminución fue aminorándose gradualmente luego de tocar fondo en el primer trimestre del 2009. De ahí en adelante las exportaciones fueron recuperándose hasta mostrar un ligero incremento en el cuarto trimestre del 2009, experimentando un dramático incremento de 46.4% en el primer trimestre del 2010. Las importaciones decayeron en cada trimestre del 2009; sin embargo, la variación porcentual tocó fondo en el primer trimestre del 2009 y se recuperó hasta alcanzar una utilidad de 21.1% en el primer trimestre del 2010.

Fig. I-22 Trends in Japanese Trade (2008-1Q 2010)

(US\$ million, %)

	2008	2009	2009				2010
			I	II	III	IV	I
Total export value	775,918	580,787	120,869	131,279	153,325	175,314	177,000
(Growth %)	8.9	-25.2	-38.7	-34.9	-25.0	1.6	46.4
Total import value	756,086	552,252	130,946	122,885	142,179	156,242	158,593
(Growth %)	21.7	-27.0	-26.6	-36.4	-30.9	-12.6	21.1
Trade balance	19,831	28,535	-10,078	8,394	11,146	19,072	18,407
(Difference from previous year [quarter])	-71,820	8,703	-28,727	-285	12,412	25,303	28,484
Export volume index	111.2	81.6	66.6	76.6	87.4	96.2	95.7
(Growth %)	-1.5	-26.6	-42.5	-33.2	-24.9	-1.2	43.8
Import volume index	103.0	88.2	83.7	82.2	90.5	96.5	94.7
(Growth %)	-0.6	-14.4	-18.9	-20.7	-12.6	-5.0	13.1
Crude-oil import price (US\$/barrel)	101.9	60.5	43.6	52.5	70.3	75.1	77.6
(Growth %)	46.8	-40.6	-53.1	-52.2	-45.7	-1.6	77.8
Share of crude-oil imports	20.5	14.7	11.6	13.2	16.6	16.6	17.1
Share of manufactured imports	50.1	56.1	55.8	57.2	55.6	56.0	54.6
Average exchange rate (Yen/US\$)	103.4	93.5	93.6	97.3	93.6	89.7	90.7
(yen appreciation %)	13.9	10.5	12.4	7.4	15.0	7.2	3.2

(Notes) (1) For volume indices, year 2005 = 100.

(2) The exchange rate is the average of the interbank rate through each period.

(3) Quarterly growth rates are year-on-year comparisons.

(Sources) "Trade Statistics" (Ministry of Finance) and "Foreign Exchange Quotations" (Bank of Japan).

Las exportaciones al Asia muestran recuperación en el cuarto trimestre del 2009; seguidas por las exportaciones a Europa y a los EE.UU.

■ China se convierte en el principal destino de exportación de Japón

Tanto las importaciones como las exportaciones en el 2009 disminuyeron en casi todos los principales países y regiones.

La recesión económica global había alcanzado a Asia y a los países emergentes y las exportaciones destinadas a estas regiones habían disminuido. Las exportaciones de Japón al Este Asiático disminuyeron notablemente; en el 2009, las exportaciones a China se redujeron un 11.6%, a ASEAN10 decrecieron en 21.7% y a Corea del Sur disminuyeron un 19.9%. Aunque las exportaciones a China decrecieron por primera vez en 11 años, China desplazó a EE.UU. como el mayor destino de exportación de Japón debido a la aguda caída en las exportaciones a EE.UU.

El valor de las exportaciones japonesas a los EE.UU. fue US\$93,700 millones, menor en 31.2%, y marcó el segundo año consecutivo que experimentó baja. Las exportaciones a los EE.UU. no llegaron a alcanzar, por primera vez desde el año 1993, US\$100,000 millones. Las exportaciones a la UE se redujeron en 33.8%.

La mayor disminución en las exportaciones a los EE.UU., Europa y Asia se produjo en el primer trimestre de 2009; con posterioridad a esa fecha, las exportaciones al Este Asiático experimentaron un crecimiento positivo en el cuarto trimestre y las exportaciones a Europa y a los EE.UU. alcanzaron asimismo un nuevo incremento en el primer trimestre de 2010.

■ El impacto de la escasa demanda y de los precios de petróleo crudo en caída

Las importaciones de petróleo crudo para el año 2009 se redujeron en 47.7%, reflejando la tendencia a la baja en los precios de petróleo crudo que empezó en el segundo semestre de 2008. Por consiguiente, las importaciones provenientes del Medio Oriente decayeron 43.9%, representando una tercera parte de la disminución total en las importaciones.

La débil demanda doméstica llevó a una amplia baja en las importaciones. Las importaciones de cada economía se redujeron: China (-13.9%), EE.UU. (-23.3%), UE (-15.4%), ASEAN (-26.6%) y Corea del Sur (-24.8%).

Parcialmente como resultado de la disminución de importaciones de petróleo crudo, la cuota de productos manufacturados que se importaron se elevó de 50.1% en el 2008 a 56.1% en el 2009, recuperando el nivel alcanzado en el 2007.

Fig I-23 Tendencias en el comercio japonés por países/regiones

				2009					2010
		2008	2009	I	II	III	IV	I	
World	Exports	Value	775,918	580,787	120,869	131,279	153,325	175,314	177,000
		Growth %	8.9	-25.2	-38.7	-34.9	-25.0	1.6	46.4
	Imports	Value	756,086	552,252	130,946	122,885	142,179	156,242	158,593
		Growth %	21.7	-27.0	-26.6	-36.4	-30.9	-12.6	21.1
Export quantity growth %		-1.5	-26.6	-42.5	-33.2	-24.9	-1.2	43.8	
Import quantity growth %		-0.6	-14.4	-18.9	-20.7	-12.6	-5.0	13.1	
US	Exports	Value	136,200	93,653	19,379	21,043	24,603	28,629	26,610
		Growth %	-5.0	-31.2	-47.2	-40.0	-26.9	-7.0	37.3
	Imports	Value	77,018	59,044	14,754	13,980	14,253	16,057	15,921
		Growth %	8.7	-23.3	-21.9	-32.1	-26.6	-11.4	7.9
Export quantity growth %		-10.9	-35.7	-51.3	-44.9	-30.6	-10.8	31.9	
Import quantity growth %		-5.6	-23.1	-23.2	-32.9	-27.2	-6.1	4.9	
EU 27	Exports	Value	109,383	72,374	16,549	16,807	17,753	21,265	20,107
		Growth %	3.9	-33.8	-45.6	-40.8	-35.4	-7.8	21.5
	Imports	Value	69,915	59,130	14,706	13,664	14,778	15,981	15,910
		Growth %	7.6	-15.4	-17.3	-24.3	-15.6	-3.6	8.2
Export quantity growth %		-4.0	-35.6	-46.0	-39.8	-35.7	-16.9	19.4	
Import quantity growth %		-4.0	-20.3	-23.4	-27.3	-19.6	-9.3	9.4	
East Asia	Exports	Value	371,515	305,621	58,680	70,107	83,386	93,447	95,161
		Growth %	11.3	-17.7	-35.5	-28.9	-17.2	15.0	62.2
	Imports	Value	300,886	241,916	56,891	54,597	62,315	68,114	68,239
		Growth %	14.4	-19.6	-20.5	-27.8	-20.3	-9.8	19.9
China	Exports	Value	124,035	109,630	20,596	25,939	29,766	33,329	32,969
		Growth %	13.7	-11.6	-29.1	-22.1	-11.9	19.4	60.1
	Imports	Value	142,337	122,545	28,569	27,760	31,581	34,635	33,081
		Growth %	11.5	-13.9	-12.8	-22.3	-14.0	-6.7	15.8
Export quantity growth %		7.8	-15.4	-33.5	-23.5	-13.4	11.7	47.2	
Import quantity growth %		-1.1	-12.6	-18.6	-20.3	-9.1	-2.1	17.9	
ASEAN	Exports	Value	102,799	80,449	15,430	17,469	22,541	25,009	25,873
		Growth %	18.2	-21.7	-37.6	-34.3	-18.7	5.3	67.7
	Imports	Value	106,118	77,936	19,202	17,320	19,912	21,502	23,085
		Growth %	22.1	-26.6	-25.3	-34.5	-29.1	-16.9	20.2
Export quantity growth %		8.5	-24.0	-42.5	-33.3	-20.5	3.6	54.5	
Import quantity growth %		1.3	-15.1	-23.1	-19.1	-11.9	-5.6	16.9	
South Korea	Exports	Value	58,985	47,248	10,082	10,791	12,512	13,862	14,822
		Growth %	8.8	-19.9	-33.5	-30.6	-22.7	14.8	47.0
	Imports	Value	29,248	21,997	4,981	4,992	5,670	6,353	6,187
		Growth %	7.3	-24.8	-32.4	-33.6	-23.1	-9.0	24.2
Taiwan	Exports	Value	45,708	36,426	6,711	8,410	9,803	11,502	12,160
		Growth %	2.1	-20.3	-44.4	-32.3	-19.6	27.4	81.2
	Imports	Value	21,637	18,339	3,865	4,233	4,874	5,367	5,465
		Growth %	9.2	-15.2	-26.3	-24.2	-13.1	3.2	41.4
Hong Kong	Exports	Value	39,988	31,868	5,861	7,498	8,764	9,744	9,338
		Growth %	3.0	-20.3	-41.4	-30.2	-18.6	15.0	59.3
	Imports	Value	1,545	1,099	274	291	278	256	421
		Growth %	6.7	-28.9	-35.0	-22.6	-26.6	-30.7	53.6
Middle East	Exports	Value	33,722	21,650	5,389	4,221	5,398	6,643	6,587
		Growth %	28.8	-35.8	-31.7	-43.7	-40.7	-28.1	22.2
	Imports	Value	165,445	92,850	18,871	18,240	26,337	29,402	30,460
		Growth %	45.4	-43.9	-52.8	-56.6	-48.5	-9.1	61.4
Central and South America	Exports	Value	40,684	33,116	8,436	6,887	8,091	9,702	11,046
		Growth %	16.0	-18.6	-18.6	-29.1	-25.7	-0.2	30.9
	Imports	Value	27,448	20,160	4,969	4,404	5,154	5,633	6,023
		Growth %	13.8	-26.6	-23.6	-36.5	-28.5	-17.2	21.2

(Note) East Asia here includes China, ASEAN, South Korea, Taiwan and Hong Kong.

(Source) "Trade Statistics" (Ministry of Finance).

Las exportaciones de equipos de transporte a EE.UU. y Europa decayeron con significativo impacto

■ Los automóviles contribuyen con un tercio a la caída en las exportaciones

Una mirada a las exportaciones por productos, destaca que las exportaciones de equipos de transporte decayeron en 34.4% con respecto al año anterior. Las exportaciones de automóviles, uno de los principales productos del Japón, a los EE.UU. y a la UE se redujeron significativamente, en 40.7% y 46.0% respectivamente. El descenso en las exportaciones de automóviles representó un tercio de la caída total.

Las exportaciones de maquinarias en general disminuyeron en 32.7%, entre ellas, la maquinaria de minería y construcción a los países emergentes presentó una aguda reducción con respecto a la robustez del año previo; incluyendo a Rusia (reducción de 84.9%) y a los Emiratos Árabes Unidos (UAE) (76.4%). Las exportaciones de máquinas-herramientas a Europa y EE.UU. decayeron abruptamente a tan sólo una cuarta parte de las del año anterior.

Las exportaciones de circuitos integrados, que representan una cuarta parte del equipo eléctrico, se redujeron en 16.6%, particularmente las destinadas a países asiáticos tales como Corea del Sur, China y Singapur.

■ Las exportaciones a Asia se recuperan en muchos productos

Las exportaciones mensuales tuvieron su máxima baja en marzo de 2009. En Noviembre, las exportaciones de químicos, equipos eléctricos e instrumentos de precisión habían experimentado un positivo crecimiento y en el mes de diciembre la principal categoría de equipos de transporte de Japón se incrementó también de año a año. Los automóviles se mantienen en alza en el 2010, habiendo mostrado un incremento de 57.8% en enero, 111.6% en febrero, 128.4% en marzo y 114.9% en abril y un modesto 58.8% en mayo.

La recuperación económica empezó en Asia antes que en otras regiones, con incrementos en las exportaciones de una amplia gama de productos; en contraste, la recuperación de las exportaciones a los EE.UU. y Europa ocurrió en artículos relacionados con automóviles.

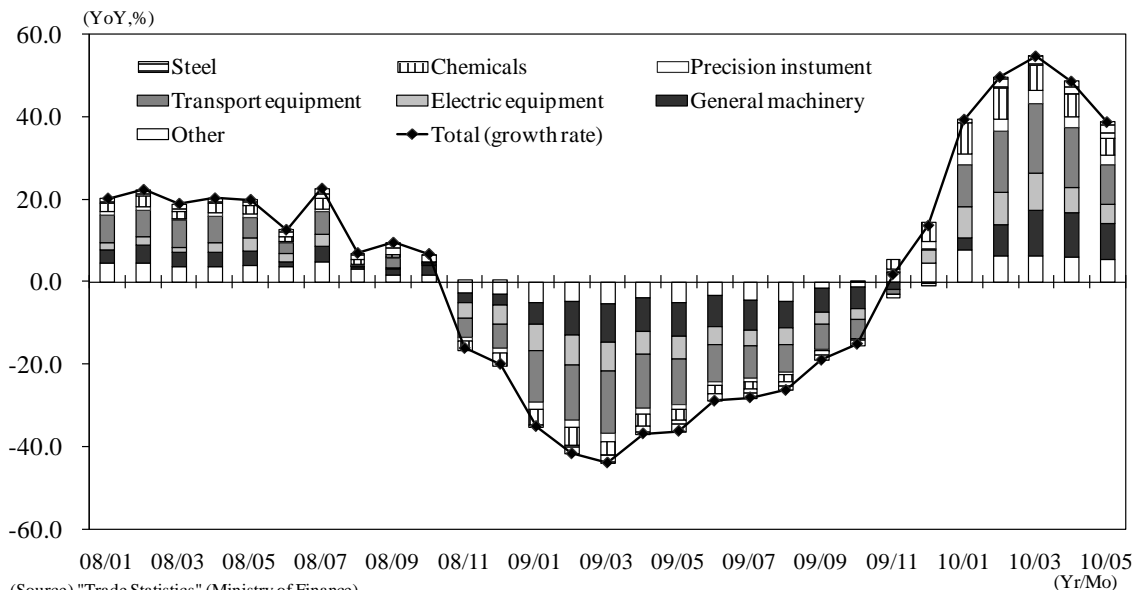
Fig. I-24 Exportaciones de Japón por producto (2009)

(US\$ million, %)

	World		US		EU 27		China		ASEAN 10	
	Value	Growth %	Value	Growth %	Value	Growth %	Value	Growth %	Value	Growth %
Total value	580,787	-25.2	93,653	-31.2	72,374	-33.8	109,630	-11.6	80,449	-21.7
Machinery / equipment	367,190	-29.6	71,349	-34.7	51,303	-38.3	61,633	-11.5	46,114	-21.9
General machinery	101,968	-32.7	18,427	-35.2	16,004	-42.9	19,341	-17.5	15,105	-28.0
Mining and construction machinery	5,543	-57.6	410	-75.1	429	-79.8	892	-7.4	1,090	-33.6
Machine tools	3,439	-59.3	558	-71.9	440	-76.5	963	-38.4	499	-49.2
Electric equipment	107,278	-22.6	13,783	-31.4	13,285	-36.3	25,651	-14.6	17,527	-21.6
Transport equipment	128,564	-34.4	33,790	-37.5	16,406	-40.2	10,165	10.0	10,558	-14.1
Automobiles	71,311	-45.7	24,227	-40.7	9,676	-46.0	3,877	-4.9	3,187	-28.3
Passenger vehicles	62,475	-45.9	23,962	-40.8	9,488	-44.6	3,511	-6.4	1,602	-34.1
Motorcycles	3,166	-45.4	1,010	-48.9	1,314	-43.3	1	-63.7	51	-62.9
Automobile parts	27,612	-16.8	5,963	-28.6	3,629	-35.8	6,356	23.4	4,128	-16.0
Precision instruments	29,380	-16.8	5,350	-21.3	5,608	-17.9	6,477	-6.1	2,925	-14.7
Chemicals	77,180	-12.5	8,831	-17.8	8,706	-23.2	17,412	-1.8	8,749	-18.9
Basic metals and basic metal products	53,096	-25.8	3,304	-33.0	2,308	-32.0	14,440	-13.4	10,817	-35.0
Steel	38,915	-26.6	2,265	-32.1	1,394	-28.6	9,459	-14.4	8,025	-37.2
Primary steel products	28,399	-27.7	676	-44.4	542	-35.0	7,577	-12.9	5,824	-39.9
Steel products	10,516	-23.8	1,589	-25.1	852	-23.9	1,882	-20.0	2,201	-28.8

(Source) "Trade Statistics" (Ministry of Finance).

Fig.I-25 Crecimiento en las exportaciones mensuales de Japón (contribución por producto)



(Source) "Trade Statistics" (Ministry of Finance).

La Inversión Extranjera Directa (IED) de Japón en el exterior, continuó a ritmo uniforme

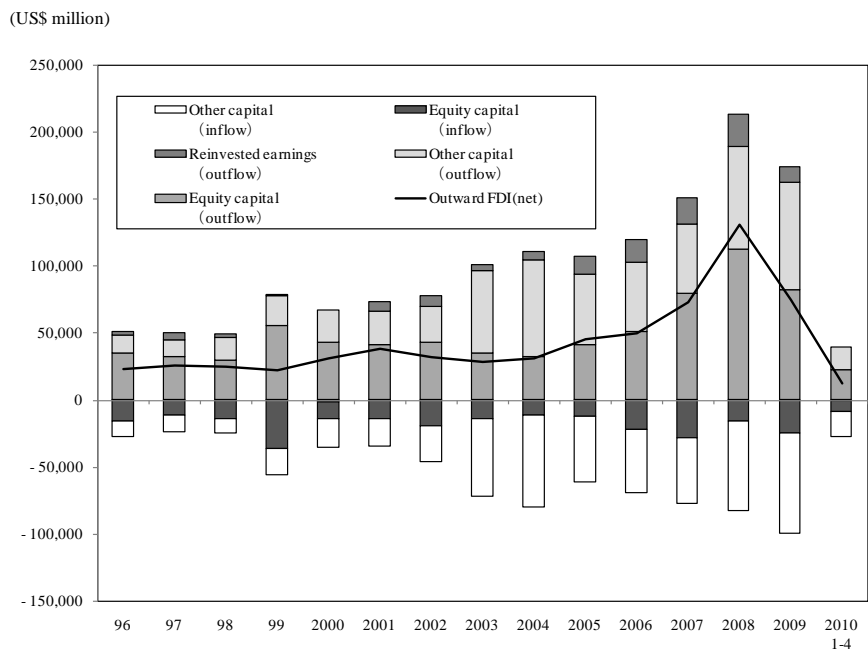
■ **Descendió nuevamente en el año pasado, pero aún se mantiene por encima del nivel del 2007**

La Inversión Extranjera Directa (IED) de Japón en el exterior (flujos netos basados en la balanza de pagos) declinó 42.9% con respecto al año anterior, a US\$74,700 millones. En el 2008, las fusiones y adquisiciones (F&As) a gran escala relativas a EE.UU. ayudaron a fijar un nuevo récord para la IED de Japón en el exterior, sin embargo, en el 2009 la IED se redujo a raíz de que las menores utilidades de las subsidiarias basadas en EE.UU. y Europa ocasionaron una contracción de la reinversión de utilidades en esas regiones. A pesar de que se hizo evidente que la economía se estaba encaminando hacia una recesión, la IED continuó a paso firme e inclusive permaneció por encima del nivel del 2007. La IED externa por región en Norteamérica, Sudamérica, Centroamérica y Europa decayó. Asia sufrió asimismo una caída pero se mantuvo relativamente saludable. La IED externa en Oceanía se elevó significativamente, aparejada de sucesivas F&As de compañías japonesas del ramo de alimentos, determinando el tercer año consecutivo de inversión récord en la región.

■ **El valor de las F&As en el exterior disminuyó en forma dramática; sin embargo, el número de pactos se mantuvo firme**

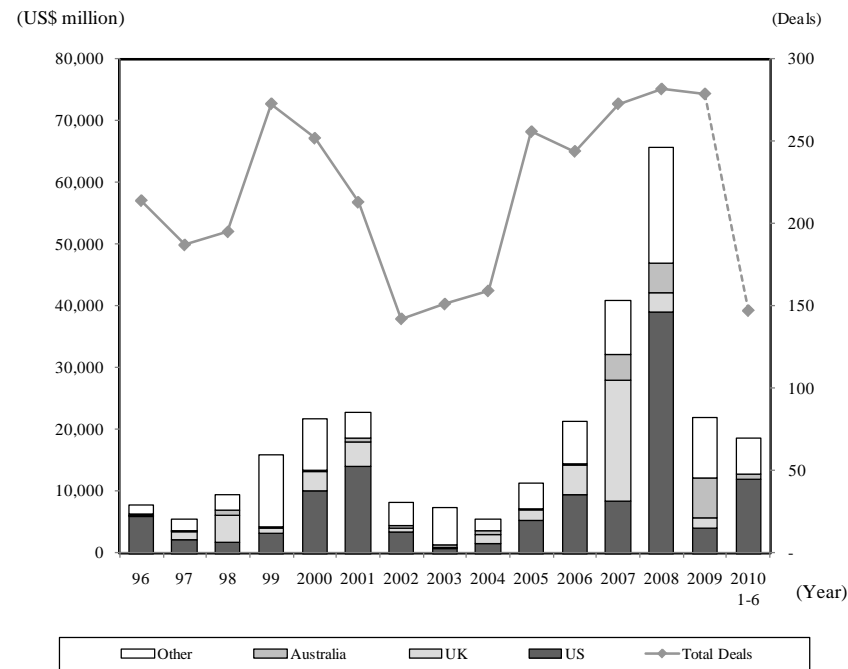
Las M&As de empresas en el exterior totalizaron US\$22.0 billones, reduciéndose en 66.6% con respecto al año previo. En comparación con el 2008, que presentó acuerdos a gran escala, el valor en el 2009 declinó abruptamente. Sin embargo, el número total de convenios se mantuvo prácticamente sin variación, a razón de 278 en el 2009 versus 282 en el 2008. En el primer semestre del 2010, las F&As en el exterior totalizaron US\$18,700 millones, un incremento de 52.3% sobre el mismo período del año anterior; sólo el primer semestre del 2010 representó el 80% del valor anual para el 2009.

Fig. I-26 Tendencias en la IED de Japón al exterior, por tipo



(Note) The yen-based value is converted to dollars each quarter by using the average quarterly Bank of Japan interbank rate and then the annual sum is calculated. For 2010, it was converted monthly.

(Source) "Balance of Payments Statistics" (Ministry of Finance and Bank of Japan).



(Source) Thomson Reuters.

Industrias domésticas regidas por la demanda interna aceleran su giro hacia el exterior

■ **Las Fusiones y Adquisiciones (F&As) continúan en las industrias domésticas regidas por la demanda, tales como productos comestibles y farmacéuticos**

Las F&As de Japón en el exterior, en industrias domésticas regidas por la demanda, continuaron. Por industria, éstas incluyeron productos comestibles (US\$7.4 billones), un incremento de ocho veces sobre el año previo, y productos farmacéuticos (US\$3,200 millones), una reducción del 83.7% con respecto al año anterior. La transacción de F&A de mayor valor en el exterior en el 2009 fue la adquisición de Kirin Holdings del 100% de la propiedad de la Lion Nathan de Australia por US\$3,400 millones. Hubo otras que involucraron a Suntory and Asahi Breweries, en un notorio giro de los principales productores de bebidas domésticas hacia expandir sus bases de operaciones en Asia y Oceanía. En los productos farmacéuticos, la ubicación de las M&As se distribuyó entre los grandes y medianos fabricantes. En otras industrias que sirven a la demanda doméstica, tales como comunicaciones y manufactura de papel, hubo un cambio más allá del mercado doméstico—donde las esperanzas por la expansión del mercado a gran escala son escasas—hacia los mercados del exterior.

■ **Asia es el objetivo para la expansión de la función de ventas**

De acuerdo con una encuesta realizada por JETRO entre noviembre y diciembre del 2009, el 56.0% de las compañías que tienen planes de expandirse hacia el exterior planean incrementar allí la escala de sus operaciones. Las ventas, mencionadas por el 77.3% de quienes respondieron a la encuesta, fueron la principal función objetivo para la expansión. Entre los mercados programados para operaciones mayores, China—al igual que en la encuesta del año pasado—fue la más alta con 55.3%. Hubo también un grado creciente de interés en otros mercados asiáticos incluyendo las Nuevas Economías Industrializadas (NIEs) (tales como Hong Kong y Corea del Sur) y otros países tales como Indonesia y Vietnam.

Fig I-28 Principales objetivos de F&As en el 2009 y después por las industrias regidas por la demanda doméstica

Acquiring company	Industry	Completed	Overview
Kirin Holdings	Foodstuffs (Beverages)	October-09	Acquired Lion Nathan, Australia's second-largest beer manufacturer as a wholly-owned subsidiary for US\$3.4 billion. Aims to strengthen its Asia/Oceania base, which already includes under its umbrella the dairy-and-beverage maker National Foods (bought in 2007) and the dairy giant Dairy Farmers (making it a wholly-owned subsidiary in 2008).
		January-10	Obtained, as a wholly-owned subsidiary, the affiliated company of the Philippines' beverage giant San Miguel's beer operations for US\$1.7 billion. Boasting a 95% share of the Philippines' beer market and a strong brand presence in Southeast Asia, it will help Kirin to strengthen its base of its alcoholic-beverage operations in Southeast Asia.
Suntory Holdings	Foodstuffs (Beverages)	January-09	Bought France's food giant Danone's New Zealand subsidiary Frucor Group, the second largest soft-drink manufacturer in New Zealand, for US\$800 million. Suntory can accelerate expansion of its operations by synchronizing the presence it has built throughout Asia to Frucor Group's strong sales network in Oceania.
		November-09	Acquired 100% of the French soft-drink manufacturer Orangina Schweppes Group for approximately ¥300 billion. Its market share (volume basis) of soft drinks (excluding water) of 10% in France and 6% in Spain and Portugal will help Suntory to expand its operations in Europe.
Asahi Breweries	Foodstuffs (Beverages)	January-09	Took a stake (about 20% for US\$700 million) in China's second-largest beer producer, Tsingtao. This was the first investment in a Chinese beer manufacturer by a Japanese beer producer. Leveraging Tsingtao's sales network, it aims to expand sales of its "Super Dry" brand to China.
		March-09	Bought the British foods manufacturer Cadbury Group's Schweppes Australia unit for US\$800 million. Bringing Australia's second-largest soft-drink manufacturer under its umbrella will give it a base of operations in Oceania.
Nissin Foods Holdings	Foodstuffs	January-09	Took a stake (originally US\$1 billion, ultimately 33%) in Angleside, Russia's largest instant-ramen manufacturer and the holding company for Mareven Food Central. Aims to enter the Russian market.
Astellas Pharma	Pharmaceuticals	June-10	Purchased the US pharmaceutical manufacturer OSI Pharmaceuticals for US\$3.5 billion, thereby acquiring an integrated operations base—including OSI's strength in the cancer field—to leverage for drug creation, from drug discovery through development and into commercialization.
Dainippon Sumitomo Pharma	Pharmaceuticals	October-09	Acquired mid-size US drug manufacturer Sepracor for US\$2.4 billion. Dainippon is scheduled to put a new drug on the US market, and will use Sepracor's sales network to build sales for the new drug.
Hisamitsu Pharmaceutical	Pharmaceuticals	August-09	Bought US drug manufacturer Noven Pharmaceuticals for US\$300 million. To strengthen its overseas strategy, it will use its new US base to build a development, manufacturing and sales regime. Hisamitsu will leverage Noven's strength in transdermal absorption therapy systems (transdermal preparations, whereby the medical agent is absorbed into the body through the skin).
Taisho Pharmaceutical	Pharmaceuticals	October-09	Purchased the Indonesian subsidiary (Bristol Meyers Squibb Indonesia) of pharmaceutical giant Bristol Meyers Squibb for US\$300 million, thereby acquiring its over-the-counter brands. The deal is a first step toward truly entering the OTC arena in Asia.
Zeria Pharmaceutical	Pharmaceuticals	September-09	Acquired Tillotts Pharma of Switzerland for US\$100 million, gaining sales rights for Tillotts' core products in 53 countries (excluding North America and Germany). Through Tillotts, Zeria will expand its sales network to sell new Zeria pharmaceutical products in overseas market.
NTT Docomo	Communications	March-09	Took a 26% stake for US\$2.7 billion in India's cellphone giant Tata Teleservices. There are high expectations for growth in this nation of more than 300 million cellphone users, a market that is second only to China in size.
Nippon Paper Group	Paper/pulp	June-09	Purchased Australian Paper, the 3rd largest in Australia's paper industry, for US\$1.9 billion. Acquired a foothold in Australia, whose prospects for growth are good, and aims to expand exports to Asia and Oceania in the future.
Oji Paper	Paper/pulp	March-10	Acquired Malaysia's largest paper board and cardboard manufacturer GS Paper and Packaging to beef up its operations in the East Asian region.
Shiseido	Cosmetics	March-10	Bought the US cosmetics manufacturer Bare Essentials for US\$1.8 billion in an attempt to shore up its limited US operations and to use Bare Essentials' brands to build global operations.

(Note) Dollar-based values are from Thomson Reuters.

(Source) Thomson Reuters, company press releases and news reports.

Las utilidades en Asia y Oceanía continuaron a paso firme

■ Las operaciones en el exterior ven declinar las ventas por segundo año consecutivo; sin embargo, la utilidad operativa se ha recuperado

JETRO compiló estadísticas de resúmenes de estados financieros consolidados y otras fuentes para 887 compañías que cotizan en bolsa cuyos ejercicios fiscales finalizan entre diciembre de 2009 y marzo de 2010, y observó la información por segmentos por ubicación geográfica. Los resultados muestran que las contribuciones a las ventas de unidades de negocios japonesas en el exterior (que no incluyen las exportaciones de Japón) y las utilidades operativas fueron 35.0% y 43.5% respectivamente. Las 854 compañías para las cuales es posible realizar comparaciones con el año previo mostraron una disminución de 13.4% en las ventas de sus unidades en el exterior, mientras que la utilidad operativa se elevó un 14.0% recuperación más lenta que la de sus contrapartes domésticas. La principal razón para la caída en las ventas e incremento en las utilidades es el estrechamiento o constricción de los gastos operativos. La reducción de casi el 90% de las utilidades durante el último ejercicio económico para las unidades del exterior ubicadas en las Américas fue proseguida por una rápida recuperación en la utilidad operativa, debido, en parte, al retorno del sector de equipos de transporte a la rentabilidad. En Asia/Oceanía, la maquinaria eléctrica contribuyó con un incremento de casi 50% en las utilidades. Por otro lado, en Europa los productos de construcción y textiles cayeron a valores en rojo. Una recuperación en esta región podrá requerir mayor tiempo que en otras regiones.

Fig. I-29 Ventas en el exterior y utilidad operativa de compañías japonesas que cotizan en bolsa

1. Porcentaje regional (%)

Fiscal Year (Number of company)	Share of sales by region					
	Domestic	Overseas	Americas	Europe	Asia/ Oceania	Other
FY 1997 (582)	71.4	28.6	11.3	5.4	5.8	6.1
FY 1998 (593)	71.1	28.9	13.4	6.0	4.9	4.6
FY 1999 (643)	72.5	27.5	12.4	5.4	5.5	4.2
FY 2000 (668)	71.9	28.1	12.6	5.2	6.4	3.9
FY 2001 (715)	69.7	30.3	13.7	5.5	6.7	4.4
FY 2002 (728)	68.0	32.0	13.7	6.0	7.8	4.6
FY 2003 (738)	67.9	32.1	12.9	6.1	8.2	4.9
FY 2004 (774)	67.3	32.7	12.2	6.4	8.8	5.3
FY 2005 (804)	66.1	33.9	12.5	6.3	10.1	5.0
FY 2006 (832)	66.2	33.8	12.6	6.9	10.3	4.1
FY 2007 (866)	63.1	36.9	13.0	8.5	12.0	3.5
FY 2008 (890)	63.8	36.2	11.0	7.0	14.8	3.4
FY 2009 (887)	65.0	35.0	11.3	7.1	12.9	3.6

Fiscal Year (Number of company)	Operating profit share by region					
	Domestic	Overseas	Americas	Europe	Asia/ Oceania	Other
FY 1997 (582)	76.6	23.4	9.8	3.4	4.8	5.3
FY 1998 (593)	73.4	26.6	13.8	4.8	4.4	3.6
FY 1999 (643)	75.0	25.0	14.1	2.1	5.0	3.7
FY 2000 (668)	79.9	20.1	10.4	0.7	6.0	3.0
FY 2001 (715)	76.0	24.0	12.4	0.6	6.7	4.2
FY 2002 (728)	72.9	27.1	13.0	2.8	7.2	4.1
FY 2003 (738)	73.3	26.7	11.1	4.3	7.5	3.7
FY 2004 (774)	71.8	28.2	10.9	4.7	8.6	4.0
FY 2005 (804)	70.8	29.2	10.8	4.7	10.0	3.7
FY 2006 (832)	73.5	26.5	9.1	4.1	8.3	5.1
FY 2007 (866)	67.1	32.9	8.7	6.8	12.2	5.2
FY 2008 (891)	47.5	52.5	1.9	3.6	39.4	7.6
FY 2009 (887)	56.5	43.5	9.7	3.0	23.6	7.1

2. Tasa de Crecimiento Año sobre Año (Year-on-year, %)

Fiscal year (number of companies)	World	Growth rate of sales					
		Domestic	Overseas	Americas	Europe	Asia/ Oceania	Other
FY 1998 (556)	-7.0	-7.5	-5.8	10.9	3.0	-21.6	-29.3
FY 1999 (576)	-3.6	-2.9	-5.3	-7.9	-9.6	11.5	-10.1
FY 2000 (620)	4.2	3.0	7.5	7.4	1.2	22.2	-3.8
FY 2001 (650)	-2.7	-6.0	5.8	7.6	4.8	1.2	9.1
FY 2002 (683)	2.4	0.0	7.7	2.3	11.3	16.8	6.4
FY 2003 (694)	-0.4	-0.9	0.9	-4.9	5.4	3.6	7.5
FY 2004 (710)	7.4	6.1	10.0	2.9	11.7	17.1	15.1
FY 2005 (748)	10.3	7.8	15.4	13.7	10.5	28.0	4.2
FY 2006 (773)	13.9	14.3	13.0	10.3	18.7	16.7	3.9
FY 2007 (786)	7.9	6.4	10.5	7.5	19.1	15.0	-8.5
FY 2008 (841)	-13.0	-12.3	-14.2	-18.8	-16.0	-11.1	-7.4
FY 2009 (854)	-12.8	-12.5	-13.4	-17.2	-20.4	-4.7	-15.2

Fiscal year (number of companies)	World	Growth rate of operating profit					
		Domestic	Overseas	Americas	Europe	Asia/ Oceania	Other
FY 1998 (556)	-20.0	-23.7	-8.0	12.9	14.9	-26.4	-45.7
FY 1999 (576)	7.8	9.7	2.7	13.1	-50.6	22.0	10.9
FY 2000 (620)	26.8	34.8	2.9	-4.7	-58.5	51.4	2.1
FY 2001 (650)	-31.3	-35.6	-14.6	-13.2	-33.0	-22.1	-0.2
FY 2002 (683)	40.2	35.7	54.0	40.8	389.8	49.0	38.1
FY 2003 (694)	15.5	15.7	15.2	-0.4	86.3	24.4	2.6
FY 2004 (710)	15.4	14.4	18.0	17.6	6.7	21.1	26.3
FY 2005 (748)	14.6	12.4	20.3	16.1	18.2	33.7	5.4
FY 2006 (773)	28.2	33.4	14.9	6.5	38.2	2.9	47.8
FY 2007 (786)	11.3	7.4	20.3	-10.0	55.0	41.2	12.5
FY 2008 (841)	-55.0	-65.5	-38.7	-89.8	-69.9	-20.0	-10.8
FY 2009 (854)	20.0	25.1	14.0	300.8	-23.2	8.6	-28.4

(Nota)

(1) La información abarca a empresas que cotizan en bolsa cuyo ejercicio fiscal finaliza entre diciembre y marzo (excluyendo a bancos y compañías de seguros), y cuyos estados financieros consolidados incluyen información por segmentos, por región.

(2) Para el ejercicio 2009, la información incluye a corporaciones que publicaron sus resultados financieros consolidados para el ejercicio 2009 el 25 de junio de 2010.

(3) Las ventas totales incluyen ventas entre segmentos.

(4) La información incluye a algunas subsidiarias que cotizan en bolsa y por lo tanto se duplica en algunos casos.

(5) "Otros," en las regiones, incluye información que abarca múltiples regiones, tales como "Europa y EE.UU." o "el exterior".

(6) Las tasas de crecimiento año sobre año fueron calculadas únicamente para empresas cuyas cifras del año anterior estuvieron disponibles y permitieron la comparación.

(Fuentes) Toyo Keizai Inc. "CD-ROM de los Registros Financieros Corporativos" (para el Ejercicio 2005 y años anteriores); publicó estados financieros consolidados e informes sobre valores/acciones (Ejercicio 2006-2009).

La Inversión Extranjera Directa (IED) interna en Japón mostró considerable descenso en el 2009

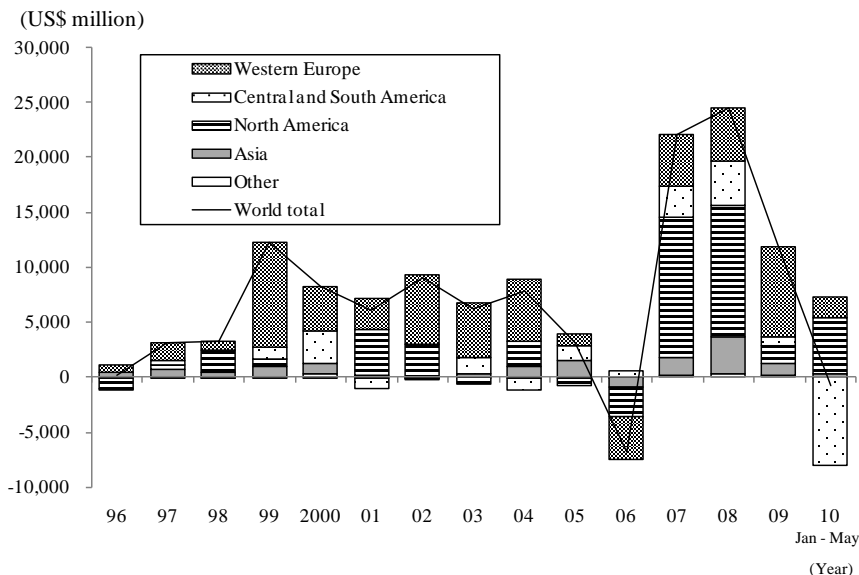
■ La Inversión Extranjera Directa (FDI) de los EE.UU. decae en forma dramática

En el 2009, la entrada de IED en Japón (flujos netos basados en la balanza de pagos) fue US\$11.8 billones, una caída de 51.8% con respecto al año anterior y una baja dramática con respecto al año récord de 2008. La gran reducción año tras año observada en el 2009 puede atribuirse a los recortes que muchas corporaciones transnacionales efectuaron a las inversiones mundiales en el exterior a partir de la recesión global que se inició en la última parte del 2008, y la ausencia de mega negocios tales como los observados en el sector financiero en el 2007 y 2008. En particular, la Inversión Extranjera Directa (IED) de EE.UU. en Japón fue US\$11,800 millones en el 2008, pero se hundió a US\$ 1,800 millones en 2009, ilustrando los efectos del empeoramiento de la economía de EE.UU. La mayoría de las principales regiones recortaron la IED en Japón, siendo Europa Occidental la única excepción que alcanzó hasta un 68.9% año sobre año, hasta alcanzar US\$8,200 poblacióbillones. La mayor parte correspondió a ofertas públicas de acciones emitidas por las grandes instituciones financieras y colocadas por sociedades de bolsa europeas—acciones que, si bien se cuentan como flujo de IED, con frecuencia se liquidan en el corto plazo. El valor de las F&As internas de Japón en el 2009 cayó en 71.3% a US\$5,500 millones.

■ Tendencias en el stock de la IED de entrada

El stock de IED de entrada en Japón en 2009 (pasivos) se nivelaron a fines de 2009 a 18.4 billones de yenes, un decremento de 0.2%, tras una década de crecimiento sostenido. Entre otros factores, ha jugado un rol el hecho de que los fondos obtenidos de ofertas públicas de acciones se anuncian en las estadísticas basadas en flujos mas no se reflejan en las basadas en acciones. Las acciones de la entrada de IED como parte del PBI nominal se incrementaron ligeramente a 3.9% debido a que el propio PBI decreció.

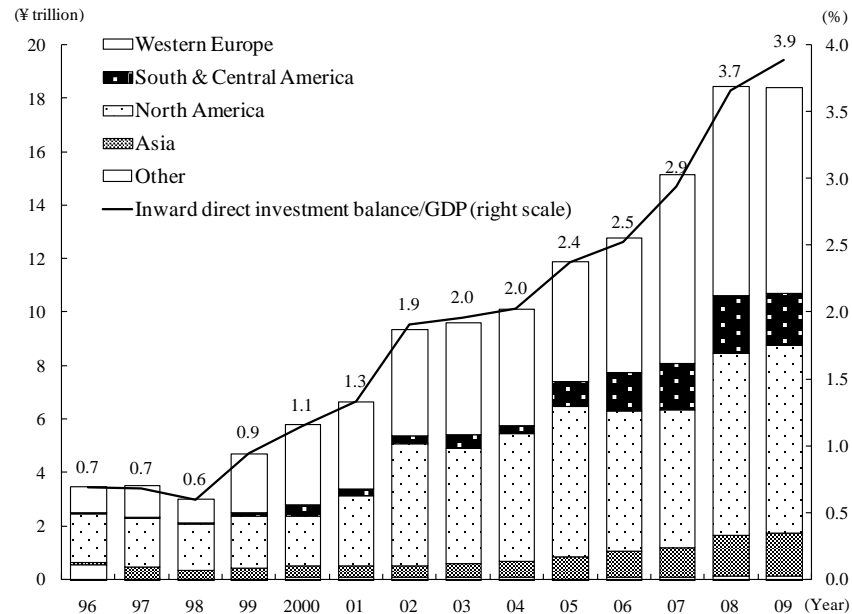
Fig I-30 Desglose de la entrada de IED (neta) de Japón por regiones



(Note) The yen-based value is converted to dollars each quarter by using the average quarterly Bank of Japan interbank rate and then the annual sum is calculated.

(Source) "Balance of Payments Statistics" (Ministry of Finance and Bank of Japan).

Fig I-31 Stock de inversión directa interna de Japón



(Sources) "Direct Investment Balance Statistics" (Ministry of Finance and Bank of Japan) and the Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office.

Capítulo 2

Nuevas Corrientes en el Campo del Comercio Mundial

Las políticas de comercio mundial recuperan estabilidad y la OMC

■ **Las negociaciones de la Ronda Doha continúan detenidas**

Sin haberse observado un avance significativo en la Ronda Doha, las negociaciones de pactos intersectoriales bilaterales y multilaterales, separadamente de las negociaciones que involucran a todos los estados miembros, son de importancia creciente. Algunos países han empezado a buscar la posibilidad de acuerdos anticipados (“cosecha temprana”) en determinados sectores.

■ **La vigilancia de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los esfuerzos cooperativos de las naciones han llevado a una pausa en las medidas restrictivas del comercio, sin embargo, se requiere de continua observación**

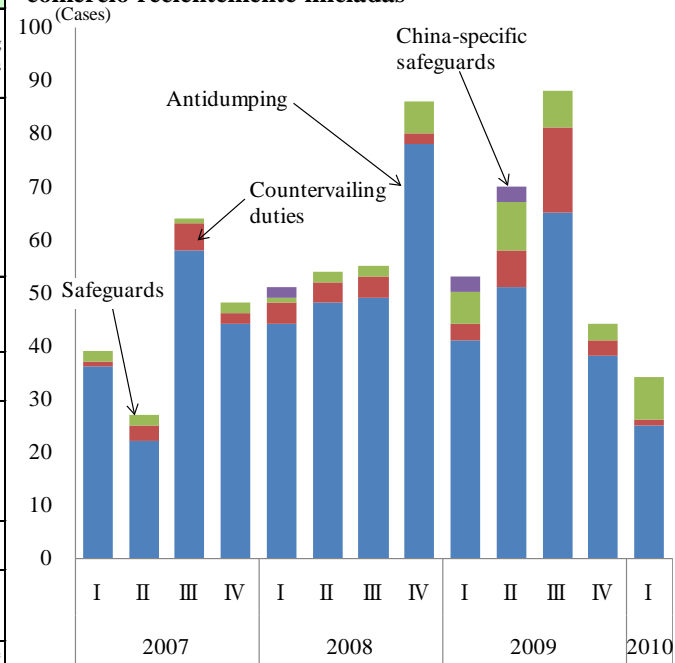
Tras el estallido de la crisis financiera en el 2008, diversos países introdujeron numerosas medidas restrictivas de comercio; sin embargo, a la fecha dichas medidas se van reduciendo de manera bastante significativa. Ello puede atribuirse a una serie de medidas exitosas, incluyendo la vigilancia de la OMC y los fuertes llamados de las naciones en la APEC y en otras cumbres para evitar el proteccionismo. Asimismo, el número de investigaciones sobre soluciones para el comercio ha seguido una trayectoria descendente desde el cuarto trimestre del 2009. Por otro lado, la situación del empleo alrededor del mundo necesitará aparentemente mayor tiempo para mejorar; esto es, se requiere continua observación hacia cualquier incremento en la presión por el proteccionismo y tener presente que repeler las ya existentes constituye una alta prioridad.

Fig. II-1 Principales Aspectos de la Ronda Doha

Sector	Contentious Points
General trend	On agriculture and Non-Agricultural Market Access (NAMA), the two main areas of the negotiations, agreement on sectoral modalities is proving difficult to achieve, leading to a recognition of the need to undertake cross-sectoral negotiations on a bilateral and multilateral basis. Some member states are seeking for the possibility of achieving early harvest agreements in specific sectors regardless of the Doha Round's principle of a “single undertaking” on the results of all areas negotiated.
Agriculture	On the reduction of domestic supports (subsidies), there has been sufficient convergence on the establishment of a product-by-product ceiling on direct payments not directly premised on production limits, which is expected to be included in the scope of “blue box” payments. Currently, “blue box” payments are defined as direct payments premised on production limits. On market access (tariff reductions), the agreement has not been reached on the number of sensitive products to which the normal tariff-reduction formula would not be applied, rules on the establishment of new tariff quotas, and the applicable trigger for invoking the special safeguard mechanism (SSM), which is a newly introduced mechanism allowed only for developing countries. On export subsidies, there is general agreement that developed countries will eliminate all elements of export-subsidy by 2013 and that the developing countries will follow in 2016 (except for certain costs of international transport and freight in developing countries, based on agricultural agreements, which is exempt from elimination until 2021).
NAMA	There have been requirements from some developing countries for additional flexibilities on the tariff-reduction formula. Regarding sectoral tariff eliminations (with the exception of environmental goods, which are being handled as part of negotiations on trade and the environment), some member states have taken the lead in advancing bilateral and plurilateral sector-specific negotiations on a voluntary basis, though participation is not mandatory.
Services	Bilateral market-access negotiations on a request-and-offer basis have shown little progress since July 2008. Many serious differences of opinion remain under the GATS rules, including the introduction of service safeguards, and the rules of government procurement within the service sector.
Rules	The four areas under negotiation are: anti-dumping; subsidies and countervailing measures; fisheries subsidies; and regional trade agreements. On anti-dumping, issues such as zeroing (dumping margin calculation method), the causal link between the act of dumping and injury, and the sunset review (review of anti-dumping taxes levied) have made little progress toward confluence of opinions. On subsidies, there has been little progress on issues such as clarification of criteria for export subsidies and below-cost financing. On fisheries subsidies there has been conflicts on the scope of banned subsidies. On regional trade agreements, review mechanism of FTAs by the WTO and work on the clarification of GATT Article 24 are the major issues.
Environment	Proposals are being collected from nations regarding the specification of environmental goods. Discussions are still open, focusing on the list proposals and the method on a request-offer process, for the approach to tariff reductions and eliminations.
Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)	Discussions continue on the contents of the system of notification and registration of geographical indications for wine and spirits, especially regarding the legal effect of registration and the balance of rights and responsibilities among member states.
Trade Facilitation	In December 2009, the consolidated text to form the basis of negotiations was published. There are 16 main items, including those related to GATT Article X (“Publication and Administration of Trade Regulations”) such as publication and availability of information, prior publication and consultation, advance rulings and appeal procedures; those related to GATT Article VIII (“Fees and Formalities connected with Importation and Exportation”) such as fees and charges connected with imports and exports, release and clearance of goods and formalities connected with importation and exportation; the scope of GATT Article V (“Freedom of Transit”); transitional provisions for developing countries, etc.

(Sources) WTO and "WTO Reporter" (BNA).

Fig. II-2 Investigaciones sobre soluciones para el comercio recientemente iniciadas



(Note) Where the same product is the target for multiple economies, they are counted separately.

(Source) World Bank.

Se amplía la red de TLCs alrededor del mundo

■ 187 TLCs a nivel mundial, un agudo incremento desde el 2000

A junio de 2010 existen 187 Tratados de Libre Comercio (TLC) a nivel mundial notificados a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Durante la década que se inició en el 2000, el número de TLCs en vigor ha ido ganando un impulso creciente. Desde el 2000, se han implementado y encuentran vigentes 121 nuevos TLCs, lo cual representa el 64.7% de todos los TLCs actualmente en vigencia.

■ La tasa de cobertura de TLCs de Japón es 16.5%; la de Corea del Sur se elevará a 35.6% una vez que los TLCs con los EE.UU. y la Unión Europea entren en vigor

A julio de 2010, Japón tiene 11 TLCs vigentes con 10 países y 1 región. En el 2009, entraron en vigencia los últimos TLCs de Japón para Vietnam y Suiza. El ratio de cobertura de TLC (cuánto comercio de un país se realiza con los socios comerciales con quienes el país tiene un TLC) para el Japón alcanzó 16.5% en el 2009. A 14.4%, la cifra para Corea del Sur es menor que la de Japón, pero una vez que entren en vigor los TLCs que han sido suscritos con los EE.UU. (9.7%) y UE (11.5%), la tasa de cobertura de Corea del Sur se elevará a 35.6%.

Fig. II-3 Cobertura de TLC de los mayores países/regiones (%)

	FTA coverage rate			Top countries/regions for trade value (Exports + Imports)	
	Exports + Imports	Exports	Imports	First	Second
Japan	16.5	16.3	16.6	ASEAN (14.0)	Switzerland (1.1)
US	34.4	40.1	30.5	NAFTA (28.1)	Singapore (1.5)
Canada	68.4	77.7	59.2	NAFTA (66.4)	EFTA (1.4)
Mexico	81.5	93.0	70.2	NAFTA (67.6)	EU (8.4)
Chile	90.0	88.6	91.9	China (18.8)	EU (17.8)
Peru	57.6	51.8	64.6	US (18.3)	China (15.1)
EU	Total 73.8	75.6	72.0	EU (65.1)	EFTA (4.1)
	Extra-regional trade 25.0	27.3	22.9	EFTA (11.9)	Turkey (3.5)
South Korea	14.4	14.6	14.2	ASEAN (10.9)	India (1.8)
China	11.2	10.1	12.6	ASEAN (9.6)	Chile (0.8)
Singapore	65.9	66.3	65.4	ASEAN (27.3)	China (10.1)
Thailand	55.8	52.2	59.8	ASEAN (20.7)	Japan (14.3)
Indonesia	63.9	63.4	64.6	ASEAN (24.5)	Japan (13.3)
Malaysia	60.2	59.5	61.1	ASEAN (25.6)	China (13.0)
The Philippines	51.5	45.2	57.2	ASEAN (20.6)	Japan (14.2)
Australia	28.0	20.1	35.7	ASEAN (14.9)	Japan (8.0)
NZ	45.0	43.2	46.8	Australia (20.9)	China (12.2)

(Notes) (1) "FTA coverage rate" shows how much a country's trade is done with trading partners with which the country has FTA.

(2) The figure for China excludes Hong Kong (7.9%) and Macau (0.1%). By including both, the figure is 19.2%

(3) The ASEAN-India FTA, ASEAN-Australia-New Zealand FTA include countries in which the FTA has not yet gone into effect, but all involving states' trade amounts have been added.

(4) The EFTA-EU coverage of 11.9% includes Switzerland: the sum total of EU-EFTA FTA (exclude Switzerland) and EU-Switzerland FTA.

(5) The EU total value includes the value of intra-regional trade.

(Sources) Documents from each government and international trade statistics.

Fig. II-4 Porcentaje de cobertura de TLCs de Japón y Corea del Sur (%)

	Japan	Coverage rate of Export+Import	South Korea		
			Coverage rate of Export+Import	Coverage rate of Export+Import	
Asia/Oceania	ASEAN	In effect	14.0	In effect	10.9
	Singapore	In effect	2.4	In effect	3.1
	Malaysia	In effect	2.6	In effect (ASEAN)	1.7
	Thailand	In effect	3.4	In effect (ASEAN)	1.1
	Indonesia	In effect	2.8	In effect (ASEAN)	2.2
	Brunei	In effect	0.3	In effect (ASEAN)	0.1
	The Philippines	In effect	1.3	In effect (ASEAN)	1.1
	Vietnam	In effect	1.2	In effect (ASEAN)	1.4
	Extra-regional trade	Under negotiation	0.9	In effect	1.8
	Australia	Under negotiation	4.1	Under negotiation	2.9
	New Zealand	-	0.3	Under negotiation	0.3
North America and Central and South America	Japan-South Korea	Negotiations suspended	6.1	Negotiations suspended	10.4
	US	-	13.5	Signed	9.7
South America	Canada	-	1.5	Under negotiation	1.0
	Mexico	In effect	0.9	Under negotiation	1.2
	Chile	In effect	0.6	In effect	0.8
	Peru	Under negotiation	0.2	Under negotiation	0.2
	Colombia	Under negotiation	0.1	Under negotiation	0.1
Europe	EU	Under consideration	11.6	Initialed	11.5
	EFTA	-	1.4	In effect	0.9
	Switzerland	In effect	1.1	In effect (EFTA)	0.3
Other	Turkey	Under negotiation	0.2	Under negotiation	0.5
	Gulf Cooperation	Under negotiation	8.7	Under negotiation	9.0
FTA cover percentage		Total in effect	16.5	Total in effect	14.4

(Note) Calculated from trade statistics of 2009.

(Sources) Japan's Ministry of Foreign Affairs, Japan's Ministry of Economics, Trade and Industry,

South Korea's Ministry of Foreign Affairs and Trade and the Asian Development Bank

Utilizando todo el potencial de los TLCs en Asia y Oceanía

■ La Eliminación de Tarifas se profundiza en Asia y Oceanía

Asia y Oceanía han ingresado a una era de TLCs plenamente operativos. Las razones para ello incluyen 1) a partir de enero de 2010 la eliminación de las tarifas contempladas en los principales TLCs ha progresado de manera significativa y 2) han entrado en vigencia los TLCs de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) +1 FTA (entre la ASEAN y Japón, China, Corea, Australia, Nueva Zelanda e India, respectivamente). Dentro del Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), los estados miembros originales de la ASEAN (Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Brunei) eliminaron el arancel en el 99% de todos los ítems y el TLC de la ASEAN-China eliminó el arancel en casi todos los artículos. Asimismo, hacia enero de 2010, entraron en vigencia nuevos TLCs entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelanda, y entre ASEAN e India.

■ Más y más flujos de comercio ocurren al utilizar los TLCs

Las estadísticas de comercio demuestran que en el 2009, con el estímulo del avance de la reducción de aranceles, la tasa de utilización de TLCs en el Área de Libre Comercio (AFTA), de los TLCs de la ASEAN-China y sus TLCs con el Japón, se elevó en Tailandia y Malasia, en relación al año anterior. La tasa de utilización de los TLCs se calcula como el porcentaje de exportaciones que utilizan el TLC con respecto a sus exportaciones totales. Las exportaciones totales incluyen exportaciones en las que ya se han eliminado los derechos y aranceles aduaneros.

Fig. II-5 Actualizaciones de los Tratados AFTA y ASEAN+1

FTA	Effective Date	FTA Status and Tariff Reductions Schedule
ASEAN (AFTA)	1993	<ul style="list-style-type: none"> Average tariff rates among original ASEAN members (Thailand, Malaysia, Indonesia, The Philippines, Brunei and Singapore) have dropped from 12.8% in 1993, when the FTA came into effect, to 0.9% in 2009. Starting January 2010, original ASEAN member eliminated tariffs on 99% of items. CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar, Vietnam) are scheduled to eliminate tariffs on almost all items in 2015.
ASEAN	China	2004 <ul style="list-style-type: none"> January 2004: Early Harvest (EH) began on agricultural and fisheries products (HS01-08). July 2005: Tariff reduction began on non-agricultural/fisheries and other agricultural/fisheries products. From 2010, China and the original ASEAN members eliminate tariffs on 90% of items. From 2015, CLMV will eliminate tariffs on most items.
	South Korea	2007 <ul style="list-style-type: none"> From 2010, South Korea and the original ASEAN member states eliminate tariffs on 90% of items. From 2016, Vietnam is to eliminate tariffs on nearly all items. From 2018, CLMV is slated to eliminate tariffs on nearly all items.
	Japan	2008 <ul style="list-style-type: none"> ASEAN-Japan FTA already in force for Japan, Singapore, Laos, Vietnam, Myanmar, Brunei, Malaysia, Thailand, Cambodia and the Philippines. Scheduled to come into effect in other countries. Japan has separate bilateral FTAs in place with Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia, Brunei, the Philippines and Vietnam.
	Extra-regional trade	2010 <ul style="list-style-type: none"> AANZFTA Comes into force in January 2010 (in force for Australia, New Zealand, Singapore, Thailand, Malaysia, the Philippines, Vietnam, Brunei and Myanmar). Upon entering into force, Australia (96.4%) and New Zealand (84.7%) will eliminate tariffs on nearly all items. The original ASEAN members will eliminate tariffs on approximately 90% of items beginning in 2013. After 2020, CLMV will eliminate tariffs on approximately 90% of items.
	India	2010 <ul style="list-style-type: none"> Effective January 2010, in effect for India, Singapore, Malaysia, Thailand and Vietnam. India and the original member states (excluding the Philippines) eliminate tariffs on "normal track" (NT1) items by the end of 2013 and on NT2 items by the end of 2016. India and the Philippines will eliminate NT1 tariffs between them by the end of 2018, and NT2 tariffs by the end of 2019. CLMV will eliminate tariffs on NT1 by the end of 2018 and NT2 by the end of 2021.

(Source) Each trade agreement and government document.

Fig. II-6 Tasa de utilización de TLCs por Tailandia y Malasia (exportaciones)

	Trading partners	Total value of exports using FTAs					FTA utilization percentage				
		2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Thailand	AFTA	5,146	5,509	7,865	10,735 ¹	9,671	21.5	20.2 ¹	22.6	26.8	29.9
	AFTA (excluding Singapore)	4,942	5,299	7,609	10,343	9,393	30.0	28.2	30.9	34.4	37.8
	ASEAN-China	614	1,450	1,769	1,691	3,990	6.7	12.3	11.1	10.4	24.8
	Thailand-India	267	328	399	418	352	17.6	18.1	14.0	12.3	11.0
	Thailand-Australia	2,122	2,746	4,067	4,944	4,316	67.3	62.6	66.3	61.9	50.5
	Japan-Thailand, ASEAN-Japan	-	-	642	4,507	4,281	-	-	18.1	22.4	27.3
Malaysia	AFTA	2,918	3,069	3,922	4,809	5,186	7.9	7.4	8.7	9.4	12.8
	Extra-regional trade	2,729	2,897	3,733	4,555	4,999	18.5	16.9	19.3	20.7	27.0
	ASEAN-China	274	1,042	1,628	1,896	2,381	3.0	9.0	10.6	10.0	12.5
	Japan-Malaysia, ASEAN-Japan	-	850	1,948	2,503	2,344	-	10.4	12.0	11.6	15.2
	Total	AFTA	8,064	8,578	11,787	15,544	14,856	13.3	12.4	14.8	17.0
	AFTA (excluding Singapore)	7,671	8,196	11,342	14,898	14,392	24.6	22.8	25.8	28.6	33.2
	ASEAN-China	887	2,492	3,397	3,587	6,371	4.8	10.6	10.8	10.2	18.1
	To Japan	-	-	-	7,011	6,624	-	-	-	16.9	21.3

(Notes) (1) "FTA utilization percentage" is (Total value of exports using FTAs)/(Total value of exports).

(2) "2007 Japan-Thailand" is from Nov-Dec 2007 data; "2006 Japan-Malaysia" is from Sept-Dec 2006 data.

(Sources) Thailand's Ministry of Commerce, Malaysia's Ministry of International Trade and Industry and international trade

El ratio de comercio dentro de la región en Asia y Oceanía se eleva a un 43.8%

■ La tasa de utilización del AFTA se eleva en 10 años

El valor de las exportaciones en las que Tailandia y Malasia utilizaron el AFTA en el 2009 ascendió a un total combinado de US\$14,900 millones, que representan el 3.2% del valor de exportaciones a la ASEAN (casi todos los aranceles aduaneros se habían eliminado; se excluyó a Singapur con su gran número de re-exportaciones), lo cual representó un alza de 4.6 puntos porcentuales del 28.6% en el 2008. La tasa de utilización del AFTA en 1998 fue de 5.6%; a medida que la tasa de arancel promedio cayó, el uso de ésta se incrementó de año a año.

■ El ratio de comercio intra regional en Asia y Oceanía fue 43.8%, 1.9 puntos porcentuales más que en el 2000

A medida que la reducción y eliminación de aranceles mediante el mecanismo del Tratado de Libre Comercio (TLC) se propagó en Asia y Oceanía, más y más flujo de comercio se destina dentro de la región. En el 2009 el ratio de comercio dentro de la región de la ASEAN+6 (ajustándose las re-exportaciones) fue 43.8%, un incremento de 0.7 de punto porcentual sobre el 43.1% alcanzado en el 2008. Se elevó 1.9 puntos porcentuales sobre el 41.9% del año 2000. Dentro de la región de Asia-Oceanía, el porcentaje de comercio dentro de la región continúa en alza, conllevando a una mayor integración de las economías de la región.

Fig. II-7 Tasa de utilización del AFTA por Tailandia y Malasia

(US\$ million, %)

Trading partners	Total value of exports using AFTA						AFTA utilization percentage						
	1998	2003	2006	2007	2008	2009	1998	2003	2006	2007	2008	2009	
Thailand and Malaysia together	Vietnam	71	632	1,762	2,771	3,328	4,507	0.8	30.3	36.3	43.3	44.7	64.6
	The Philippines	179	748	1,529	1,928	2,410	2,308	9.3	24.9	32.0	34.1	37.5	46.3
	Indonesia	99	913	2,231	3,529	5,127	3,924	5.0	20.6	30.1	34.5	40.9	41.0
	Malaysia	212	801	1,363	1,850	2,465	2,198	11.9	20.7	20.5	22.1	24.9	28.8
	Thailand	91	594	1,269	1,206	1,412	1,288	3.9	13.0	15.0	14.0	14.9	15.2
	Laos	0	4	23	30	46	65	0.0	0.9	2.3	2.1	2.6	4.0
	Brunei	0	2	14	15	23	21	0.1	0.7	3.3	3.0	4.0	3.8
	Myanmar	0	2	4	13	74	41	0.0	0.4	0.4	1.0	4.5	2.4
	Cambodia	0	0	1	1	14	39	0.0	0.0	0.1	0.1	0.6	2.2
	Singapore	17	247	382	444	646	465	0.1	1.1	1.2	1.2	1.6	1.6
Total	606	3,942	8,578	11,787	15,544	14,856	2.2	9.3	12.4	14.8	17.0	20.4	
Total (excluding Singapore)	589	3,696	8,196	11,342	14,898	14,392	5.6	18.4	22.8	25.8	28.6	33.2	
Thailand	Total	391	2,561	5,509	7,865	10,735	9,671	4.0	15.5	20.2	22.6	26.8	29.9
	Total (excluding Singapore)	383	2,454	5,299	7,609	10,343	9,393	7.4	23.0	28.2	30.9	34.4	37.8
Malaysia	Total	215	1,382	3,069	3,922	4,809	5,186	1.2	5.3	7.4	8.7	9.4	12.8
	Total (excluding Singapore)	206	1,242	2,897	3,733	4,555	4,999	3.8	13.2	16.9	19.3	20.7	27.0

(Notes) (1) Data is sum of AFTA's tariff-lowering scheme, the Common Effective Preferential Tariff (CEPT).

(2) "AFTA utilization percentage" is (Total value of exports using AFTA)/(Total value of exports).

(Sources) Thailand's Ministry of Commerce, Malaysia's Ministry of International Trade and Industry, and international trade statistics.

Fig. II-8 Porcentaje de comercio intraregional en las principales regiones del mundo

(%)

		1980	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009
Asia	ASEAN+6 (Re-exports adjusted)	-	-	-	41.9	44.1	43.0	43.1	43.8
	ASEAN+6	33.2	33.0	40.3	40.6	43.0	42.2	42.5	43.0
	ASEAN+3	28.9	28.6	36.9	37.4	39.1	37.8	37.4	37.8
	ASEAN	15.9	17.0	21.0	22.7	24.9	25.0	25.0	26.1
	ASEAN+China	14.9	15.8	19.1	20.1	20.7	20.6	20.4	20.3
	ASEAN+India	15.1	16.5	20.7	22.3	23.8	23.9	24.2	24.7
	ASEAN+Japan	23.4	21.7	27.4	26.4	26.0	25.6	26.0	27.0
	ASEAN+6+Taiwan	35.1	36.2	43.7	44.9	47.7	46.6	46.4	46.8
	ASEAN+3+Taiwan	30.9	32.0	40.4	41.9	44.2	42.5	41.7	42.0
	Extra-regional trade	15.8	17.4	21.7	23.8	25.1	25.2	25.3	26.3
Americas	NAFTA	33.2	37.2	42.0	46.8	43.0	41.1	40.0	39.5
Europe	EU27	57.5	65.4	65.4	65.1	65.0	66.0	64.8	65.1
APEC		57.5	67.5	71.6	72.3	69.3	67.0	64.7	66.8
TPP		7.7	8.5	9.2	7.6	7.7	8.0	8.1	8.5

(Notes) (1) ASEAN+6 comprises the ASEAN countries plus Japan, China, South Korea, Australia, New Zealand and India.

(2) ASEAN+3 comprises the ASEAN countries plus Japan, China and South Korea.

(3) APEC comprises Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japan, South Korea, Malaysia, Mexico, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, The Philippines, Russia, Singapore, Taiwan, Thailand, the US and Vietnam.

(4) TPP comprises the US, Singapore, Brunei, New Zealand, Chile, Australia, Peru and Vietnam.

(5) The share of intra-regional trade (Export+Import) was calculated as follows:

(Intra-regional exports + Intra-regional imports) / (Exports to the world + Imports from the world) * 100.

(6) In calculating "ASEAN+6 (Re-exports adjusted)", adjustments were made to exclude re-exports which would cause double count, using the estimation method below.

< Singapore >

· Data of "Domestic exports", not "Re-exports", to ASEAN+6 and to the world is used.

· Adjusted Imports from the world = Imports from the world - Re-exports to the world.

· Adjusted imports from ASEAN+6 (estimate) =

(Imports from ASEAN+6) x (Adjusted imports from the world / Imports from the world).

< Hong Kong (not a member of ASEAN+6) >

· Hong Kong's re-exports to a "ASEAN+6" country that are originated from a "ASEAN+6" country is added.

· Those originated from China and re-exported to China is excluded from above, as they are considered to be China's domestic trade.

(Sources) DOT (IMF) and trade statistics of Taiwan, Hong Kong and Singapore.

Using FTAs in export to U.S.

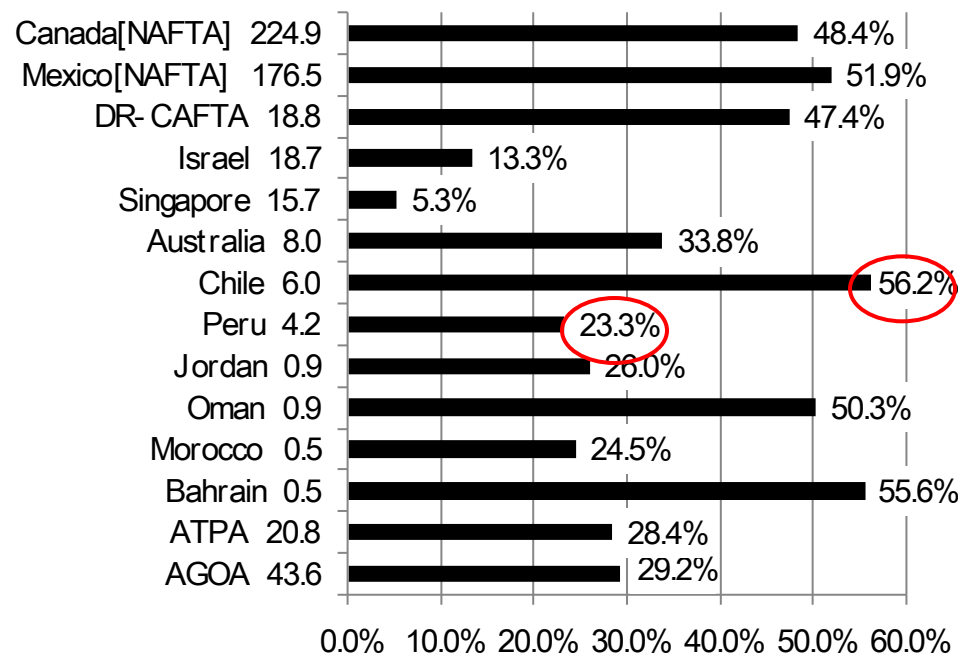
- The highest utilization % is 56.2% in 2009, among countries which has FTA with U.S.

A country's FTA utilization % is calculated as, export amount to U.S. by using FTA, divided by total export to U.S. The percentage shows how much the country is using FTA with U.S. The highest percentage is by Chile with 56.2%. About half of Canada and Mexico exports to U.S. are using NAFTA. Singapore has the lowest percentage of 5.3%, where most items general tariff are free without FTA.

- Agriculture products, textile and automobile have especially high utilization %.

Agriculture products, textile, automobile and chemical products generally have high utilization %. U.S. generally imposes 2.5% tariff on automobile and 6.5% on plastic products, and there is a room for utilizing FTAs. Meanwhile tariff on items like paper or iron and steel are already tariff-free, and it's not necessary to use FTAs in export to U.S.

Fig. II-9 FTA/preferential agreement utilization % in export to U.S.



(Note) numbers after country names are export value to the US (billion \$)

(Source) USITC

Fig. II-10 FTA utilization % in export to U.S., 17 countries combined (yr2009)

HS: Items	FTA utilization	(export to U.S. [billion \$])
07: Vegetables	99.4%	(4.8)
39: Plastics	96.6%	(10.8)
87: Vehicles	93.2%	(59.2)
62: Apparel, not knitted	87.2%	(4.3)
61: Apparel, knitted	82.4%	(7.6)
08: Fruit and nuts	64.5%	(5.6)
85: Electrical machinery	50.8%	(60.7)
27: Mineral fuels, oils	50.3%	(91.1)
84: Machinery	25.7%	(46.6)
94: Furniture	20.5%	(7.0)
71: Precious metals	6.9%	(17.7)
72: Iron and steel	3.5%	(4.4)
48: Paper and paperboard	0.0%	(8.6)

(source) USITC

U.S.-Chile FTA and U.S.-Peru FTA highly utilized

Chile uses FTA especially in copper and grape export to U.S.

Chile is using FTA in various product export to U.S., most notably, copper. 99.7% of the copper export is using FTA, receiving the tariff-free treatment which is generally 1%. Peru is also utilizing FTA in copper export to U.S. Other mining products like gold or silver is already tariff-free, and there is little incentive to use FTA. Other products with high FTA utilization % includes grapes, avocado or fruit juice. Wine is taking 11 years to become tariff-free, and current tariff is no different from the general rate.

Peru used not only FTA but also ATPA, combined utilization % amounts to 53.3%

Just 23.3% of Peru export to U.S. is using FTA, which went into effect in February 2009. Many products are using the tariff-free benefit under existing APTA, Andean Trade Preference Act. By adding the preference program, 53.3% of Peru export to U.S. is using either FTA or APTA. As FTA is going to fully in effect, some of the products eligibility will be taken over to FTA from ATPA, higher FTA utilization % will be replaced by lower ATPA utilization %.

Fig. II-11 US-Chile FTA utilization % in export to U.S.
(year2009, top 10 HS2 items)

HS	Major items included	(millions \$)		FTA utilization
		U.S. General Tariff	Export to U.S.	
08:	Fruits (grape, avocado)	Max \$1.80/ m3	1,393	66.4%
74:	Copper	1%	1,371	99.7%
03:	Fishery products (salmon)	free	684	4.2%
44:	Wood (plywood)	Max 8%	507	41.9%
71:	Precious Metals (gold, silver)	free	312	0.1%
22:	Wine [same tariff under FTA]	6.3¢/ l	276	89.9%
28:	Chemical Elements (iodine)	free	212	25.1%
10:	Cereals (corn seed)	free	131	0.1%
20:	Vegetables, Fruits Preparations (juice)	Max 4.4¢/ l	123	79.4%
98:	Re-import	-	117	0.0%
25:	Salt	free	107	0.0%
Total:			5,950	56.2%

Fig. II-12 US-Peru FTA and ATPA utilization % in export to U.S.
(year2009, top 10 HS2 items)

HS	Major items included	(millions \$)		utilization %		Total
		U.S. General Tariff	Export to U.S.	FTA	ATPA	
71:	Precious Metals (gold, silver)	free	812	2.9%	1.9%	4.8%
27:	Oil, Natural gas	5.25- 10.5¢/ bbl	622	9.0%	42.4%	51.4%
74:	Copper	1%	579	57.4%	41.5%	98.9%
61:	Knitted Apparel (sweater)	Max 19.7%	567	30.9%	67.6%	98.5%
80:	Tin	free	266	0.0%	0.0%	0.0%
07:	Vegetables (asparagus, onions)	5% 3.1¢/ kg	238	68.5%	28.8%	97.2%
09:	Coffee, Spice (paprika, pepper)	3¢/ kg	208	9.9%	8.6%	18.5%
20:	Vegetables, Fruits Preparations (artichokes, asparagus in vinegar)	Max 13.3%	162	33.3%	56.2%	89.6%
03:	Fishery products (mahi mahi, scallops)	free	100	0.2%	0.1%	0.2%
26:	Ores (zinc, molybdenum, tungsten)	Max 37.5¢/ kg	98	14.0%	17.5%	31.4%
Total:			4,192	23.3%	30.0%	53.3%

(source) USITC

(source) USITC

More and more countries interested in joining TPP

- TPP is negotiating on the framework of tariff reduction, the relation with existing FTAs need to be clarified

Original P4 group of Chile, NZ, Brunei and Singapore expanded after several countries including U.S. joined the agreement. Malaysia was recently approved to join the negotiation in October, there are 9 countries involved. Since U.S. announced to participate in TPP negotiations in November 2009, U.S. has led the negotiation and has held 3 rounds of negotiations. Canada currently participating as an observer, Thailand, Philippines and Japan are reportedly showing the interest in joining. 4th round of negotiation will be held by the end of the year in NZ. Australia and NZ is showing interest in sugar and dairy products market access to U.S., which were excluded from liberalization in U.S.-Australia FTA. U.S. meanwhile is interested in eliminating tariff on environmental goods, such as power generator or turbines.

Fig. II-13 Existing FTAs in effect among TPP negotiating countries

		← 正 式 交 渉 国 →									← オブザーバー →	
		Australia	Brunei	Chile	NZ	Peru	Singapore	U.S.	Vietnam	Malaysia	Canada	
		豪州	ブルネイ	チリ	NZ	ペルー	シンガポール	米国	ベトナム	マレーシア	カナダ	
国 別 出 産 品	↑	豪州 Australia	● 1001 ~ AANZFTA	● 0903 ~	● 8301 ~ ANZCERTA		● 0307 ~	● 0501 ~	● 1001 ~ AANZFTA	● 1001 ~ AANZFTA		
	↑	ブルネイ Brunei	● 1001 ~ AANZFTA	● 0611 ~ P4	● 1001 ~ AANZFTA		● AFTA		● AFTA	● AFTA		
	↑	チリ Chile	● 0903 ~	● 0611 ~ P4	● 0611 ~ P4	● 8103 ~ ALADI	● 0611 ~ P4	● 0401 ~			● 9707 ~	
	↑	NZ	● 8301 ~ ANZCERTA	● 1001 ~ AANZFTA	● 0611 ~ P4		● 0101 ~		● 1001 ~ AANZFTA	● 1001 ~ AANZFTA		
	↑	ペルー Peru			● 8103 ~ ALADI		● 0908 ~	● 0901 ~			● 0908 ~	
	↑	シンガポール Singapore	● 0307 ~	● AFTA	● 0611 ~ P4	● 0101 ~	● 0908 ~		● 0401 ~	● AFTA	● AFTA	
	↓	米国 U.S.	● 0501 ~		● 0401 ~		● 0901 ~	● 0401 ~				● 9401 ~ NAFTA
	↓	ベトナム Vietnam	● 1001 ~ AANZFTA	● AFTA		● 1001 ~ AANZFTA		● AFTA		● AFTA		
	↓	マレーシア Malaysia	● 1001 ~ AANZFTA	● AFTA		● 1001 ~ AANZFTA		● AFTA		● AFTA		
	↓	カナダ Canada			● 9707 ~		● 0908 ~		● 9401 ~ NAFTA			

New!

Aspectos de Comercio de EE.UU. y Europa con nuevas Prioridades de Políticas

■ **La política comercial de la administración Obama pone énfasis en la promoción de las exportaciones**

La administración Obama, cuya prioridad máxima es la recuperación del empleo, se propone crear dos millones de nuevos puestos y duplicar las exportaciones dentro de cinco años colocando a la promoción de exportaciones en el centro de su política comercial. Los principales instrumentos para alcanzar esta meta incluyen expandir el soporte existente del Departamento de Comercio (tales como el despacho de misiones comerciales, créditos de exportación y la movilización de asesores comerciales) y un análisis de los controles de exportación. Existe poco avance sobre los TLCs (de Colombia, Panamá y Corea del Sur) pendientes de aprobación del Congreso y se presta mayor atención al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP) que la administración ha colocado como la principal estrategia para profundizar su compromiso con el comercio asiático.

■ **El Tratado de Lisboa y sus implicancias sobre la política comercial de la UE**

El Tratado de Lisboa que entró en vigencia en diciembre de 2009 trajo consigo una expansión de la autoridad de comercio de la UE. Antes de ello, los TLCs de la UE no contenían ninguna estipulación sobre protección para el inversionista y muchos estados miembros cerraron sus propios tratados bilaterales de inversión (BITs). Al parecer, los futuros Tratados de Inversión Bilateral (BIT) o TLCs que suscriba la UE incluirán protección para el inversionista. El Tratado de Lisboa fortaleció también la autoridad del Parlamento Europeo, llevando posiblemente a un mayor interés sobre temas no comerciales, tales como los derechos humanos y el medio ambiente. Basada en la Nueva Estrategia de Crecimiento adoptada en junio de 2010, la Comisión Europea debería anunciar una nueva estrategia de comercio antes de fines de año; sin embargo, no habrá cambio alguno en cuanto a la postura básica que le asigna importancia a Asia.

Fig. II-9 La iniciativa nacional de exportación (NEI) de la administración Obama

Item	Principals	Specific contents
(a) Exports by small and medium-sized enterprises	Export Promotion Cabinet	Improving information to first-time exporters and technical assistance; assist current exporters in identifying new export opportunities.
(b) Federal export assistance	Export Promotion Cabinet	Promote federal resources currently available to assist exports.
(c) Trade missions	Secretary of Commerce	Ensure US government-led trade missions effectively promote exports, in consultations with state and local government.
(d) Commercial advocacy	Export Promotion Cabinet	Ensure that the federal government's commercial advocacy effectively promotes exports.
(e) Increasing export credit	President of the US Export-Import Bank	Take steps to increase the availability of credit to SMEs.
(f) Macroeconomic Rebalancing	Secretary of the Treasury	Promote balanced and strong growth in the global economy through the G20 Financial Ministers' process or other appropriate mechanisms.
(g) Reducing barriers to trade	US Trade Representative	Improve market access overseas for our manufacturers, farmers, and service providers by actively opening new markets, reducing significant trade barriers, and robustly enforcing trade agreements
(h) Export promotion of services	Export Promotion Cabinet	Develop a framework for promoting services trade, including the necessary policy and export promotion tools.

(Source) US Executive Order 13534.

Fig. II-10 Tratado de Lisboa y su influencia en la política comercial de Europa

	Overview	Effect on EU's FTA
Expansion of EU trade authority	<ul style="list-style-type: none"> EU has an exclusive authority over FDI, trade in services and the trade aspects of IP rights protection. Member states used to have a jurisdiction over Investor protection; authority over services and IP was either co-shared by the EU and member states or exclusively owned by member states. 	<ul style="list-style-type: none"> Future FTAs may contain clauses for investor protection (Dispute mechanism between the investor and the country, etc); possibility of new provisions added to FTA on services, IPR to expand the coverage or tighten the standard.
Expansion of the EU Parliament's authority.	<ul style="list-style-type: none"> Trade policy decision will be made under regular legislative procedures, which will require the consent of European Parliament. Endorsement by only European Council used to be needed. FTA ratification from now on will also require the consent of the European Parliament. 	<ul style="list-style-type: none"> Non-trade concerns, such as the environment, human rights and labor, could be highlighted. The decision may not necessarily be pro-free trade.

(Source) The Treaty of Lisbon.

Las medidas sobre reducción de emisiones pueden modificar la dinámica de la política comercial

■ **La Cumbre COP15 no logró entregar un acuerdo internacional vinculante**

La Cumbre COP15, realizada en diciembre de 2009, destacó la división entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. Si bien los países trabajan en la reducción de emisiones, no se ha instituido un acuerdo internacional vinculante. Si el apoyo de los países desarrollados no lleva a reducir las emisiones de los países en vías de desarrollo, se podrían encender las discusiones sobre las regulaciones de competencia.

■ **Adaptando la competencia mediante políticas de cambio climático— medidas fronterizas u otorgamiento derechos de emisiones libres a determinadas industrias—**

A medida que los países desarrollados consideran la introducción de esquemas sobre el comercio de emisiones, su preocupación es que los productos manufacturados en los países en vías de desarrollo con regulaciones laxas sobre gases de efecto invernadero podrían ser más competitivos con respecto a costos que los manufacturados en los países desarrollados, llevando a 1) más importaciones en los países desarrollados y 2) un trasplante de las instalaciones de manufactura de los países desarrollados a los países emergentes. Estos efectos podrían resultar en gases de efecto invernadero que no se reduzcan como total a nivel mundial, conocidos con la denominación de “fuga de carbono”.

Como medio de enfrentar a la “fuga de carbono” y obtener suficiente apalancamiento para alentar a los países en vías de desarrollo a reducir sus emisiones, los países desarrollados están estudiando la posibilidad de introducir medidas fronterizas sobre los productos importados, tales como los impuestos fronterizos al carbono y la compra obligatoria de derechos de emisiones. Sobre las exportaciones se está considerando la introducción de la rebaja de los impuestos al carbono o un sistema de reembolso de costos. Además de estas medidas fronterizas, la idea de otorgar derechos de emisiones libres a determinadas industrias comprendidas dentro de un esquema de comercio de emisiones también se está discutiendo.

Fig. II-11 Resumen de contramedidas de fuga de carbono por tipo

Measure	Border measure for imports		Border measure for exports	
	Summary and points of contention	Principal related provisions	Summary and points of contention	Principal related provision
Border carbon tax	A border tax adjustment whereby a charge is levied upon import that corresponds to the domestic tax imposed on the like domestic products. Allows for imposition of a charge equivalent to the domestic carbon tax on the like imported manufactured items (final products) which cause large GHG emissions. Opinions diverge on whether charges can be levied on inputs during the manufacturing process, such as coal.	GATT Article I, para. 1; GATT Article II, para. 2(a); and GATT Article III, para. 2	Under a framework in which a domestic carbon tax has been introduced, domestically manufactured export articles are exempt from the tax, or articles manufactured domestically are eligible for a refund when exported. Any exempted or reduced amount that exceeds the domestic tax therefore will be regarded as an export subsidy.	GATT Article I, para. 1; GATT Annex I Ad Article XVI; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM) Article III, para. 1; Agreement on SCM Annex I para. (g) and (h)
Mandatory purchase of emissions allowances	Within a region that has introduced an emission-trading scheme, import of specific articles that do not meet its regulatory standard for emission amounts requires purchase and submission to the government of a GHG emission allowance that is equivalent to the emissions cost borne by the domestic industry. Opinion differs on whether this constitutes a “tax.” The most likely outcome is that it will be judged as a domestic regulation and not as a border tax adjustment.	GATT Article I, para. 1; GATT Article III, para. 4	For the framework under which the import border measure (on the left of this table) has been introduced, when domestically manufactured articles are exported, expenses equivalent to the cost of an emission allowance is rebated at the time of export. Since there is no clear stipulation under the GATT rules, in order for such rebate to be justifiable, either of the following conditions must be met: 1) the cost of purchasing an emission allowance falls into the category of “tax” or 2) the related provisions may analogously be applied.	GATT Article I, para. 1; GATT Annex I Ad Article XVI; Agreement on SCM Article III, para. 1; Agreement on SCM Annex I para. (h)
Free allocation of emissions allowances	Regarding a framework under which a regional emission-trading scheme has been introduced and under which a purchase of an emission allowance for a fee has been implemented, designated industries may acquire emissions allowances for free or at reduced price. It is probable that such conduct constitutes a subsidy and is specific to a targeted corporation or industrial group, and thus corresponds to a subsidy which is subject to remedies such as countervailing measures. Some analysis says that it may even constitute a de facto export subsidy.			Agreement on SCM Article I, para. 1; Agreement on SCM Article II, para. 1; Agreement on SCM Article III para. 1

(Note) Measures in violation of GATT’s associated rules will be accepted as exceptions to the WTO’s rules only if they fulfill all requirements of GATT Article XX.

(Sources) “Trade and Climate Change” (WTO-UNEP 2009), Japan’s Ministry of Foreign Affairs, Japan’s Ministry of Finance and hearing results.

Discusión en EE.UU. y UE sobre adaptar las condiciones de competencia en función a las políticas sobre cambio climático

■ **En el proyecto de ley sobre cambio climático el Congreso de EE.UU. considera una medida fronteriza que requiere la compra de derechos de emisiones**

La legislación sobre cambio climático de instalar un sistema de topes y comercio a nivel nacional está siendo considerada por el Congreso de EE.UU. La Cámara de Representantes aprobó su versión en el 2009 y el proyecto de ley contiene una medida fronteriza que requiere la adquisición de derechos de emisiones. La medida estipula que, sin un acuerdo internacional vinculante de reducir los gases de efecto invernadero alrededor del 2020, los productos que constituyen industrias intensivas en carbono o sensibles al comercio, cuando sean importados de países que no aborden la reducción de emisiones, podrán ser requeridos a adquirir derechos de emisión en la medida que impida la “fuga de carbono”. Al propender al cumplimiento de las normas de la OMC, sin embargo, la medida podrá ser modificada o rechazada durante la consideración del proyecto de ley. El Senado está aún por introducir el proyecto de ley sobre cambio climático.

■ **Se aproxima la debida implementación del Sistema de Comercio de Emisiones (EU-ETS), su enfoque serán los derechos de emisiones libres**

En la UE, la UE-ETS ingresará a la Fase III en el 2013, con la debida implementación del sistema de comercio de emisiones. En consideración a cómo mitigar la carga de los principales emisores, la Comisión Europea pone énfasis en asignar derechos de emisiones libres antes que medidas fronterizas sobre las importaciones. Ha elegido 164 artículos de la industria que cumplen con determinados criterios para una posible fuga de carbono y asigna más derechos de emisiones libres. Otros Items se requerirían para adquirir los derechos mediante remate. Cada entidad comprendida dentro del sistema fijará su propio objetivo de emisiones en el 2011 y se dará inicio al remate.

Fig. II-12 Medidas fronterizas incluidas en el Proyecto de Ley sobre Cambio Climático (versión de la Cámara de Representantes)

	Outline of Border Measure	Additional information
Current status of bill (June 2010)	« H.R.2454 ,Waxman-Markey Bill »	Passed (July 2009)
Border Measure Name	"International Emissions Allowance Program"	
Purpose	To promote reduction in global emission of gases and to prevent increased emission in other countries	
Subtitle of the bill	"Ensuring Real Reductions in Industrial Emissions"	
Starting date and conditions	To be introduced on imports to the US after 2020 if a binding international agreement to reduce greenhouse gas emissions is not in place by 2018.	
Items classification	North American Industry Classification System (NAICS) 6-digit based	
Conditions on "energy intensity and trade intensity"	a) Trade intensity (export value divided by market size) reaches 15%, and (i) energy intensity of 5% (energy or fuel cost divided by shipment value) or (ii) GHG intensity reaches 5% (GHG emissions amount per shipment value); or (b) energy intensity or GHG intensity reaches 20%, regardless of trade intensity.	Assumed to be applicable to 45 categories.
Conditions on "import share" of items	For each items, imports from any country that 1) has declared the same goal for emissions reductions as the US and 2) is a party to similar sectoral agreements as the US would be assessed to see whether it accounts for more than 85% of the total. If it is less than 85%, the measure (below) would be applied.	Steel, gas and others do not reach 85%
Countries that are excluded	For each category (a) countries whose emissions account for less than 0.5% of the world's, (b) countries that account for less than 5% of US imports (i) Countries that have emissions-reductions goals equivalent to the US, (ii) countries that are a party to multilateral treaties, (iii) countries that have an energy intensity equivalent to the US. Least-developed countries	
Review of items	Initial items to be set by June 2018; thereafter the decisions would be reviewed every four years.	
Adjustment measures to be levied	Measure "international emissions allowance" to prevent carbon leakage and apply to imported articles. The price levied by the international emissions allowance would be equal to the most recent auction price.	
Waiver authority	President can waive the application of measure if the president notifies the Congress that such program would not be in the national economic interest or environmental interest of US and if a joint resolution is enacted into law that approves the determination of the President.	Senate version allows the waiver based solely on a decision by the president.
Emission allowance rebate program	The costs necessary to comply with this act would be refunded as the emission allowance.	Refund 100% of average cost in applicable items until 2025, thereafter gradually reduce refund rate.
Emissions allowance rebate and International emissions allowances	The quantity of international reserve allowances shall be adjusted based on the value of emission allowance rebates and benefit received from the free allowances, and the program administrator may, if appropriate, determine that quantity of international reserve allowances should be reduced as low as to zero.	

El comercio mundial en productos ambientales se duplicó en 5 años

■ Reducir aranceles en productos ambientales se convierte en un aspecto contencioso en la OMC

En las negociaciones sobre comercio y medio ambiente de la Ronda Doha, existen muchas propuestas de países que buscan definir “los productos-bienes medioambientales” durante las negociaciones relativas a reducir o eliminar los aranceles sobre dichos productos. Algunos países desarrollados presentaron una propuesta que incluía una lista de productos que respetan el medio ambiente a ser rotulados como “productos-bienes medioambientales”. Los EE.UU., Japón y la UE propusieron una lista de 153 ítems de productos de códigos HS de seis dígitos (Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías) mientras que otra propuesta detalló 43 artículos basados en un informe del Banco Mundial. Los países en vías de desarrollo, por otro lado, argumentan que las definiciones basadas en las clasificaciones de aranceles podrían incluir a productos que no necesariamente respetan al ambiente, lo cual podría dar como resultado que la definición de productos o bienes ambientales sea muy amplia.

■ El gobierno mundial en los productos-bienes medio ambientales llega a US\$182,500 millones

De acuerdo con los estimados de JETRO, las exportaciones mundiales de productos-bienes medio ambientales para el 2009 (en base a los 43 ítems del Banco Mundial) ascendió a US\$182,500 millones, representando el 1.5% del comercio mundial. (Un cálculo que utiliza 153 ítems rinde US\$685,700 millones, o 5.6% del valor del comercio mundial). El valor se fue reduciendo año sobre año tras la crisis financiera pero se está incrementando cada año a un ritmo que supera las exportaciones totales del mundo. Las exportaciones se han casi duplicado desde el 2004. Los componentes de la planta de energía renovable tales como turbinas para generadores y equipo de generación de potencia solar representan aproximadamente el 70% del total de productos-bienes medioambientales.

Japón es el cuarto mayor exportador de productos-bienes medioambientales del mundo, a razón de US\$15,900 millones, un 80% del cual representa componentes de la planta de energía renovable tales como dispositivos semiconductores fotosensibles. Sin embargo, la participación del Japón entre el mundo está en descenso. El principal destino para productos-bienes son actualmente los países desarrollados; sin embargo, los países en vías de desarrollo están incrementando asimismo sus importaciones de manera sostenida en algunos de los ítems tales como control de contaminación del aire, manejo de desperdicios sólidos y peligrosos y sistemas de reciclaje. Muchos países en vías de desarrollo han colocado aranceles relativamente elevados sobre los productos-bienes medioambientales y se anticipa que la negociación de la WTO sobre reducción o eliminación de aranceles sobre productos-bienes medioambientales vaya en progreso. Los elevados aranceles representarán un obstáculo para expandir la exportación de estos productos a mercados en los que se espera que el consumo crezca.

Fig. II-13 Exportaciones globales de productos ambientales

	2006			2007			2008			2009		
	Value	Growth Rate	Share	Value	Growth Rate	Share	Value	Growth Rate	Share	Value	Growth Rate	Share
NAFTA	21,528	15.0	15.6	24,895	15.6	14.3	27,608	10.9	12.6	25,645	-7.1	14.1
US	14,818	13.7	10.7	17,119	15.5	9.9	18,630	8.8	8.5	17,645	-5.3	9.7
EU15	59,622	17.9	43.1	76,096	27.6	43.8	94,526	24.2	43.3	73,627	-22.1	40.3
German	22,279	22.8	16.1	28,796	29.2	16.6	36,792	27.8	16.8	26,885	-26.9	14.7
France	6,401	11.9	4.6	8,008	25.1	4.6	9,284	15.9	4.2	7,211	-22.3	4.0
Italy	8,445	21.0	6.1	10,497	24.3	6.0	12,456	18.7	5.7	9,970	-20.0	5.5
UK	4,257	0.1	3.1	5,017	17.9	2.9	5,833	16.3	2.7	4,783	-18.0	2.6
Japan	16,675	3.4	12.0	17,440	4.6	10.0	19,750	13.2	9.0	15,854	-19.7	8.7
East Asia	25,657	25.5	18.5	36,020	40.4	20.7	50,721	40.8	23.2	46,279	-8.8	25.4
China	10,070	49.4	7.3	16,174	60.6	9.3	27,371	69.2	12.5	24,397	-10.9	13.4
South Korea	3,121	27.3	2.3	4,389	40.6	2.5	5,744	30.9	2.6	6,738	17.3	3.7
Taiwan	2,988	9.6	2.2	4,141	38.6	2.4	5,820	40.5	2.7	5,145	-11.6	2.8
ASEAN	6,636	8.1	4.8	8,214	23.8	4.7	8,632	5.1	3.9	7,219	-16.4	4.0
World	138,430	17.5	100.0	173,780	25.5	100.0	218,530	25.8	100.0	182,513	-16.5	100.0
Developed countries	105,657	14.9	76.3	128,691	21.8	74.1	155,345	20.7	71.1	127,682	-17.8	70.0
Developing countries	32,772	26.6	23.7	45,089	37.6	25.9	63,185	40.1	28.9	54,831	-13.2	30.0

(Notes) (1) ASEAN here includes Singapore, Thailand, Malaysia, Indonesia and The Philippines.

(2) East Asia here includes China, South Korea, Hong Kong, Taiwan and ASEAN.

(3) Figures for the world, developed and developing countries are estimates. The definitions are based on DOT (IMF).

(Sources) Statistics of individual countries/regions.

Fig. II-14 Tarifas aplicadas a los productos ambientales (2009)

	Non agricultural products	Environmental goods	(%)								
			Air pollution control	Management of solid and hazardous waste and recycling systems	Renewable energy plant	Heat and energy management	Waste water management and portable water treatment	Cleaner or more resource efficient technologies and products	Environmental monitoring, analysis and assessment equipment		
US	3.3	1.7	1.6	3.3	1.4	2.9	0.0	1.5	0.9		
Canada	3.7	3.0	0.0	3.4	2.3	2.4	5.6	5.7	1.3		
Mexico	11.1	9.7	7.1	7.0	10.1	5.3	14.2	9.2	15.0		
EU	4.0	3.0	2.2	3.0	3.0	4.4	3.2	3.0	2.6		
Norway	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
Japan	2.6	0.5	0.0	1.3	0.1	0.0	2.3	0.0	0.0		
China	8.7	9.9	7.5	8.6	9.8	7.5	15.2	13.7	7.0		
South Korea	6.6	7.7	8.0	7.8	6.3	8.0	8.0	8.0	7.6		
India	10.1	8.5	7.3	8.3	7.8	8.8	10.0	10.0	7.5		
Australia	3.9	4.1	4.2	4.9	3.5	6.3	5.0	5.0	0.0		
Brazil	14.1	14.0	13.3	12.3	12.5	13.0	13.6	15.3	18.0		

(Sources) "World Tariff Profiles 2009" and the Tariff Data Base(WTO).

Capítulo 3

Explorando Nuevas Fronteras en los Negocios del Exterior

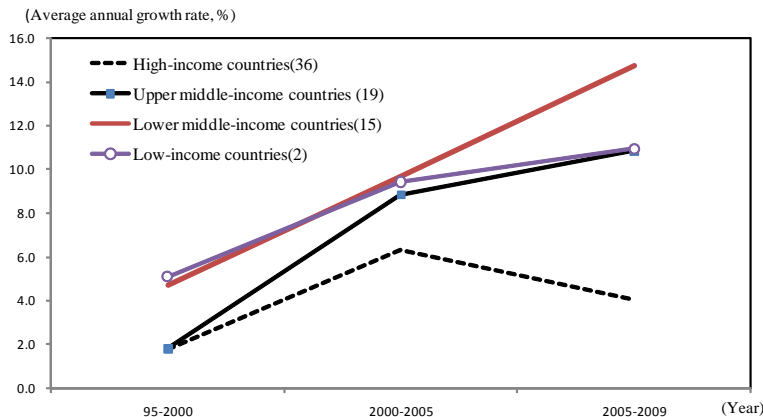
Las empresas japonesas amplían sus objetivos de negocios (1)

■ Los gastos de consumo crecen de manera constante en los países de medianos y bajos ingresos

Los segmentos a los que las compañías japonesas deberían apuntar incluyen: 1) los consumidores de medianos y bajos ingresos y no los consumidores de altos ingresos, 2) las ciudades y áreas rurales de mediano tamaño y no las principales zonas metropolitanas. Con respecto al alza de los gastos de consumo mundial por nivel de ingresos, son los países de menores medianos ingresos (ingreso bruto nacional per cápita [GNI] de US\$976 a US\$3,855) los que han registrado el más alto crecimiento desde la segunda mitad de la década que se inició en el 2000. Utilizando los estimados del Banco Mundial para calcular la tasa de crecimiento de los gastos de consumo reales del sector privado en los países de medianos y bajos ingresos rinde 0.7% de crecimiento para el 2009, pero un crecimiento de 4.5% y 5.1% en el 2010 y 2011, respectivamente. Estas cifras exceden de lejos los estimados del Fondo Monetario Internacional (IMF) de tasas de crecimiento de 1.6% y 1.9% para 33 países y regiones desarrolladas en el mismo periodo de dos años.

Un examen de la distribución de la población por niveles de ingresos a nivel mundial demuestra que en los 73 países (con población total de aproximadamente 4,153 millones) para los que se compilaron estadísticas, 2,811 millones de personas o 67.7% de la población total perteneció al segmento con un ingreso anual per cápita por debajo de US\$5,000 (nominal). Excluyendo al grupo más pobre, que vive con ingresos inferiores a US\$500, deja 2,167 millones de personas o un 52.2% del total. Con respecto a los países y regiones en vías de desarrollo, en los 44 países (con población total de aproximadamente 3,317 millones) para los que se compilaron estadísticas, aproximadamente 2,130 millones de personas o el 64.2% pertenecen al mismo segmento. Este segmento podría ser un objetivo para las empresas japonesas. Las personas en segmentos de bajos ingresos probablemente se abrirán paso hacia el grupo de medianos ingresos y podrán ser consideradas como la “próxima clase media”.

Fig. III- Tasa de crecimiento de los gastos de consumidores por nivel



(Notes) (1) Classification of income level employs the World Bank method, defined as follows:
 High-income country: Gross National Income per capita (Atlas Method) is above US\$11,906.
 Upper middle-income countries: per capita GNI is US\$ 3,856-11,905
 (Brazil, Malaysia, Mexico, Russia, Turkey, Republic of South Africa and others)
 Lower middle-income countries: per capita GNI is US\$976-3,855
 (China, India, Indonesia, The Philippines, Thailand and others)
 Low-income countries: per capita GNI is US\$975 or below
 (Pakistan, Vietnam)

(2) The figures in the legend represent the number of countries for which data was compiled.

(Sources) "Global Economic Prospects" (World Bank, 2008) and
 "World Consumer Spending" (Euromonitor International).

Fig. III-2 Población mundial por nivel de ingresos totales

Las empresas japonesas amplían sus objetivos de negocios (2)

■ De las grandes ciudades a las ciudades de mediano tamaño y regionales

Los segmentos sociales a los que podrían apuntar las compañías japonesas habitan, no sólo en las grandes zonas metropolitanas o a lo largo de la costa donde el desarrollo ha ocurrido a ritmo acelerado, sino asimismo, en su mayoría, en las ciudades de mediano tamaño y regionales. De acuerdo con los estimados de población de las Naciones Unidas, en los 15 años comprendidos entre el 2010 y el 2025, la población mundial se incrementará en 1,128 millones de personas. Un 96% de este incremento (1,050 millones de personas) provendrá de las poblaciones crecientes de las ciudades, de las cuales un 68% (o 712 millones de personas) habitará en zonas metropolitanas de menos de 750,000 personas (en base a cifras de población del 2009). A medida que las grandes zonas urbanas se tornan cada vez más superpobladas, aflorarán los problemas con las restricciones de infraestructura y un empeoramiento del ambiente residencial, mientras que en las ciudades de mediano tamaño que atraen a nuevas empresas, podría haber una demanda incrementada de mano de obra y los niveles de ingresos podrían elevarse. Con una suficiente infraestructura implementada y un ambiente residencial mejorado, las ciudades de mediano tamaño podrían desplazar a las grandes ciudades como destino para la fuerza laboral, lo cual podría ser un principal factor que ayude a impulsar las tasas de crecimiento de la población en ciudades de mediano tamaño por encima de aquéllas de las grandes ciudades.

Fig III-3 Cambio en población por ingresos y zona habitada

Fig. III-4 Zonas regionales de alto crecimiento en países recientemente emergentes

① Nominal economic growth rate for China and India national-capital regions and rapidly growing regional cities
(Converted to annual; %)

China (2005-2009)		India (2004-2008)	
*Beijing	14.2	*National Capital Territory	16.0
Inner Mongolia Autonomous Republic (west)	25.6	Chhattisgarh State	19.6
Ningxia Autonomous Republic (west)	21.5	Chandigarh Union Territory	17.6
Shaanxi Province (west)	20.1	Pondicherry Union Territory	17.3
Qinghai Province (west)	18.8	Goa State	16.6
Jilin Province (northeast)	18.8	Haryana State	16.6

② Nominal economic growth rate by region for Indonesia, Russia and the Republic of South Africa

(Converted to annual; %)

Indonesia (2004-2008)		Russia (2004-2008)		Republic of South Africa (2004-2008)	
*Jakarta	15.9	*Moscow	28.9	*Gauteng Province	12.1
Sumatra	18.5	*Central Federal District	27.2	Western Cape Province	11.8
*Java	16.6	North-West Federal District	24.7	Northern Cape Province	14.4
Bali	14.6	South Federal District	24.7	Eastern Cape Province	10.9
Kalimantan	20.4	Volga Federal District	22.3	Kwazulu-Natal Province	12.6
Sulawesi	17.8	Ural Federal District	24.5	Free State Province	11.9
Nusa Tenggara/Maluku and Papua	16.5	Siberia Federal District	24.4	North West Province	13.9
		Far East Federal District	22.1	Mpumalanga Province	16.1
				Limpopo Province	15.4

(Notes) (1) an asterisk (*) indicates the region in which the national capital is located.

(2) For China and India, the top five high-growth-rate regions are ranked.

(Sources) National statistics, CEIC database, Thomson Reuters

La penetración de Japón en los mercados emergentes llega un poco tarde

■ Un participante tardío en las oportunidades de comercio e inversión en los mercados emergentes

En el sector comercial, la participación de Japón en el valor total de las exportaciones mundiales fue de aproximadamente 9% a 10% a fines de los 1980s; sin embargo, en el 2009 dicho número había descendido a 4.7%. A fin de medir el grado al que los productos japoneses han penetrado en los mercados internacionales, los países fueron categorizados de acuerdo con su nivel de ingresos y se observó la participación japonesa en las importaciones totales. Como resultado de ello, se hizo evidente que, mientras que el Japón tenía una participación relativamente alta en los países de bajos a medianos ingresos (incluyendo China), su cuota estaba decayendo a nivel de todos los ingresos. En el ámbito de la Inversión Extranjera Directa (IED) asimismo, el 70% de las inversiones totales del Japón se destina a países y regiones desarrolladas tales como Norteamérica y Europa Occidental. En contraste, más de la mitad de la IED de Corea del Sur se destina a países emergentes. Con excepción de Hong Kong, la mayor parte de la IED de China está dirigida a los países emergentes de Asia y América Central y del Sur, y no hacia Norteamérica o Europa Occidental.

Fig. III-5 Participación de las principales economías de países/regiones importadores por nivel de ingresos (%)

Exporter	1980s	1990s	2000 ~ 2004	2005 ~ 2009	2009
High-income countries (52)					
Japan	8.5	8.1	5.9	4.3	3.8
US	11.5	11.4	9.3	7.2	7.2
China	1.7	5.0	8.2	11.3	12.6
South Korea	1.6	1.9	2.0	1.9	1.9
Germany	9.9	9.9	9.8	9.9	9.8
Upper middle-income countries (40)					
Japan	6.9	7.1	5.4	4.4	4.0
US	22.2	28.7	26.5	17.0	16.8
China	1.4	1.6	4.2	8.8	10.1
South Korea	0.5	1.8	2.2	2.8	2.9
Germany	7.3	8.7	8.6	9.5	9.2
Lower middle-income countries (47)					
Japan	15.4	15.6	13.3	10.2	9.0
US	12.1	11.7	9.8	7.7	7.6
China	1.1	1.6	2.6	4.6	5.4
South Korea	1.1	4.3	6.6	6.9	6.3
Germany	8.0	6.6	5.1	4.7	5.0
Low-income countries (41)					
Japan	10.8	10.2	7.4	4.7	4.7
US	9.2	6.0	4.3	4.2	4.5
China	3.4	5.0	8.4	14.8	16.7
South Korea	1.2	6.2	6.2	5.0	4.7
Germany	6.7	5.0	3.5	2.6	2.4

(Note) (1) Income-level classification follows the World Bank's 2008 standard.

(2) Numbers in parentheses show the number of countries/regions for which figures were compiled.

(Sources) DOT(IMF), "Gross national income per capita 2008, Atlas method and PPP"(World Bank)

Fig III-6 Balance de la IED de Japón, EE.UU., China y Corea del Sur por país/región (US\$ million, %)

	Outward FDI balance				Share				
	Japan (2009)	US (2009)	China (2008)	South Korea (March 2010)	Japan	US	China (excluding Hong Kong)	South Korea	
Total	740,364	3,508,142	183,971	142,986	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Asia	175,645	399,169	128,007	63,739	23.7	11.4	69.6	17.9	44.6
China	55,045	49,403	-	29,913	7.4	1.4	-	-	20.9
Japan	-	103,643	510	3,178	-	3.0	0.3	0.7	2.2
Asia NIEs	58,607	173,808	120,030	12,790	7.9	5.0	65.2	6.1	8.9
Hong Kong	13,048	50,459	115,845	9,316	1.8	1.4	63.0	-	6.5
ASEAN 4	48,441	45,506	1,428	7,525	6.5	1.3	0.8	2.1	5.3
Vietnam	3,353	-	522	5,730	0.5	-	0.3	0.8	4.0
India	8,982	18,610	222	1,839	1.2	0.5	0.1	0.3	1.3
North America	240,246	259,792	3,659	34,539	32.4	7.4	2.0	5.4	24.2
US	230,948	-	2,390	30,110	31.2	-	1.3	3.5	21.1
Central & South America	99,056	678,956	32,242	10,827	13.4	19.4	17.5	47.3	7.6
Brazil	21,337	56,692	217	1,182	2.9	1.6	0.1	0.3	0.8
Oceania	36,175	112,186	3,816	3,437	4.9	3.2	2.1	5.6	2.4
Western Europe	174,939	1,925,781	2,882	18,119	23.6	54.9	1.6	4.2	12.7
Eastern Europe, Russia, etc.	4,112	50,443	4,217	8,074	0.6	1.4	2.3	6.2	5.6
Russia	954	21,328	1,838	1,470	0.1	0.6	1.0	2.7	1.0
Middle East	4,453	46,839	1,476	2,576	0.6	1.3	0.8	2.2	1.8
Africa	5,734	34,979	7,672	1,675	0.8	1.0	4.2	11.3	1.2
Republic of South Africa	1,730	5,922	3,049	169	0.2	0.2	1.7	4.5	0.1
(Reference) Developed countries/regions	509,968	2,575,210	130,897	72,062	68.9	73.4	71.2	22.1	50.4

(Notes) (1) The geographic classification for country/region follows the Japanese Ministry of Finance and the Bank of Japan's "Balance of Payments Statistics."

(2) Figures for Japan, the US and China are international balance-of-trade basis. For South Korea, the figures are for the cumulative amount of remittances by investors since 1960.

(3) Figures for Japan are values originally published in yen. Converted to US dollars by applying the Bank of Japan's interbank and end-of-quarter exchange rates.

(4) For the purposes of this figure, the developed countries/regions are Japan, Asian NIEs, North America, Oceania and Western Europe.

(Sources) Japan: "Japan's International Investment Position" (Bank of Japan, May 2010)

US: "U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis" (Department of Commerce, June 2010)

China: "Statistical Gazette on China's Outward FDI in FY2008 Statistics" (Ministry of Commerce, September 2009)

South Korea: "Overseas Investment Statistics" (Export-Import Bank of Korea, May 2010)

Estrategias de las empresas japonesas y extranjeras para incursionar en áreas regionales y en los segmentos de bajos ingresos

■ Abriendo los mercados emergentes a través de una extensa localización y el uso de corporaciones de países terceros

Un examen de los ejemplos relativamente exitosos de las compañías japonesas y extranjeras que han incursionado en segmentos de bajos ingresos proporciona unos cuantos conceptos clave tales como una localización completa de la gerencia, desarrollo de recursos humanos, desarrollo y comercialización de productos. Las compañías consideran si utilizar las F&As o si apalancar sus propios recursos para ganar acceso a un mercado, siendo los precios y embalaje estratégicos también importantes. Algunas empresas han tenido éxito enfocándose en áreas en las que sus productos y servicios tienen fuerza, o introduciendo un nuevo conjunto de valores. Otros ingresos importantes a mercados sin explorar resultaron de priorizar zonas regionales urbanas, asociándose a través de F&As o de asociaciones con compañías de países terceros.

Fig. III-7 Ejemplos de éxito de compañías japonesas y extranjeras en zonas de volumen y expansión regional en países recientemente emergentes

Topic	Strategy	Specific example [name of corporation/industry segment/nationality]	Other examples
Means of entry	Long-term focus on M&A to provide foothold for market entry; leverage company resources	[Carrefour/retail/France] Set up shop in Brazil in 1975. The “hypermarket strategy” of a large product lineup and running a large-scale store has been so successful that it began successive purchases of local retail stores. Meanwhile, issues such as inefficiency due to varied types of management and mixed distribution systems have surfaced, leading to measures such as cost compression, reduction in the number of outlets and hiring local personnel for management positions. 2007 purchase of supermarket chain giant Atacadao made Carrefour the largest retailer in Brazil.	Wal Mart (retail/US), others
Management strategy	Personnel and product development; extensive localization for marketing	[Pfizer/pharmaceuticals/US] Emphasizes strengthening collaborative relationship with Chinese corporations and universities. Increased hiring of local talent (product representatives, many of whom are licensed physicians) in order to focus on operations in China. The 2,300 employees in 177 Chinese cities will be increased to 3,200 employees in 252 cities by 2011.	LG Electronics (electric appliances/South Korea), Lenovo (electric appliances/China) and others
	Leverage in-company and local corporations; resources and network as well as third-country corporations	[Daichi Sankyo/pharmaceuticals/Japan] In December 2009, Daichi Sankyo turned Ranbaxy Laboratories (hereinafter “Ranbaxy”) into a consolidated subsidiary and announced plans for coordination of operations in Africa. Ranbaxy operates in 48 countries and has a sales network that extends to 125 countries. In April 2009 the anti-hypertensive drug Olmesartan was launched in India and in October sales of the osteoporosis drug Evista began in Romania. In February 2010, Daiichi Sankyo began to implement full-scale expansion in Mexico and revealed plans to pursue sales there of Olmesartan and the antiplatelet agent Prasugrel (joint sales promotion with Eli Lilly of the US) through Ranbaxy’s subsidiary.	Sumitomo Mitsui Banking Co.(banking/Japan), others
Marketing	Introduce products and services tailored to regional characteristics	[Hyundai Motors/automobiles/South Korea] In December 2002, Hyundai launched sales of its Sonata passenger car. Thereafter the number of units sold steadily increased, almost without any slackening. In 2003 Hyundai sold 52,128 Sonatas, but by 2009 sales were up considerably, with 93.6% year-on-year growth to more than 573,000 units. The Elantra Yuedong passenger car was launched in April 2008, and its sales have been solid. In-depth localization was implemented for the Elantra Yuedong model, from development to sales. The design reflects trends in the Chinese market. Regarding the interior, Chinese vehicle owners tend to sit in the back seat, so the back-seat area was made roomier and was equipped with luxurious features.	Wal Mart, Coca Cola (beverages/US), Nike (sports goods, US), Toyo Suisan (foodstuffs/Japan), others
	Strategic price-setting	[Suntory/beverages/Japan] Suntory became the first foreign company to set up a joint venture in beer when it set up operations in Lianyungang, Jiangsu Province in 1984. In 1995, it established Suntory Brewing Co., Ltd (now Suntory [Shanghai] Brewing Co., Ltd.) and launched sales of the “Suntory Beer Qing Shuang” and “Suntory Beer Chao Shuang” products. Initially the sales price was 3.5 to 4 yuan per can, but when sales failed to take off, it was re-priced down to 2.5 Yuan, and the taste and color were changed—from a pronounced European-style bitter taste and brown coloring to a less-bitter, lemon-colored brew. Furthermore, thanks to its unique sales operations and approach to distribution, it became the company with highest share of the Shanghai market.	Coca Cola, Wal Mart and others.
	Customize in-company strengths such as products and services	[Ebara/machinery/Japan] In 1995, Ebara received permission to build a factory in Vietnam. In 1999, the Ebara Hai Duong factory was established. Through Overseas Development Aid, Ebara was able to develop its business and raise its profile in Vietnam. It now receives orders for equipment to treat waste water and for pump facilities. Leveraging Vietnamese engineers, it has implemented a detailed roll-out in more-rural areas, especially villages, where it holds a 30%-50% market share for customized pump sales (in irrigation and in the 4,000-cubic-meter-per-hour flow-rate class of water-discharge pumps). Ebara has decided not to become involved in prospective deals where technical difficulty and price ranges are fairly low or where differentiation with competitors is not possible. It concentrates on achieving cost effectiveness by applying its business strategy where it can make the most difference.	Heiwado (retail/Japan), others
	Find a volume zone centered on fast-growing regional cities rather than major cities such as the capital region and coastal regions	[Wal Mart/retail/US] Wal Mart has 30 outlets in China, of which only three—Shanghai, Beijing and Shenzhen—are located in the largest metropolitan areas. All other stores are located in smaller cities. Implementation of “every day low prices” product line-up fits the Chinese market. A large breadth of famous American brands and local Chinese products are on sale. Product quality is the subject of praise. Wal Mart’s sales growth rate within China far outstrips the world average.	Heiwado and others

(Sources) Prepared based on reports from JETRO’s overseas offices.

Aprovechando plenamente las fortalezas del Japón

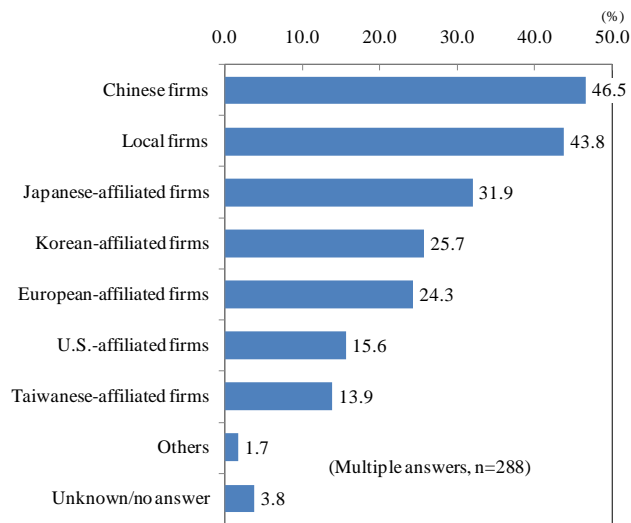
■ **La creciente presencia de las compañías chinas y coreanas en los mercados emergentes**

En una encuesta a las compañías japonesas realizada por JETRO entre noviembre y diciembre de 2009, se consultó a los entrevistados acerca de sus mayores competidores en productos y servicios de mediano y bajo precio en los mercados emergentes. Las compañías chinas fueron citadas como los principales competidores, seguidas por otras compañías japonesas y luego las surcoreanas. Notablemente, las firmas surcoreanas estuvieron adelante de las empresas japonesas en cuanto a su penetración no sólo en China, sino también en Asia, América Central y del Sur, Europa Oriental y el Medio Oriente y África, convirtiéndose así en rivales formidables.

■ **La clave consiste en comprender las necesidades locales y promover proactivamente las fortalezas del Japón**

Haciendo un balance de las fortalezas del Japón a partir de la incursión de las empresas europeas, americanas, chinas y coreanas a los mercados emergentes, se pueden señalar las siguientes características, entre otras: 1) superioridad tecnológica para entregar alta calidad y durabilidad y 2) asociación, por parte de los consumidores, de las marcas y productos japoneses con seguridad y fiabilidad. A fin de fortalecer la competencia en costos y penetrar aún más el mercado local, las necesidades locales que se relacionan con el desarrollo y producción de productos, así como con la comercialización, deberían ser evaluadas y reflejadas en los productos y servicios. Además, el presentar de manera activa información convincente a los consumidores con respecto a las fortalezas del Japón podría demostrar ser una manera eficaz de promover la seguridad, fiabilidad y alta calidad del “estándar japonés”.

Fig. III-8 Principales competidores en los rangos de medianos y bajos precios en los nuevos mercados emergentes



(Note) Conducted between November 27 and December 25, 2009. Target of the survey: 3,100 corporate members of JETRO. Replies received from 935 firms. Valid responses to the questions (multiple answers) received from 288 firms.

(Source) Prepared based on "FY 2009 Survey on International Operations of Japanese Firms" (JETRO).

Fig III-9 Utilidades para las industrias de automóviles y maquinaria eléctrica de Japón y Corea del Sur por ubicación geográfica

Las oportunidades de negocios aguardan en las industrias de servicios de los países asiáticos emergentes

■ **La industria de servicios de Asia tiene potencial de crecimiento tanto en la oferta como en la demanda**

En comparación con los países desarrollados, una industria de servicios en los países emergentes constituye tan sólo una porción limitada del Producto Bruto Interno (PBI). Esto es particularmente evidente en Vietnam, Malasia, China, y Tailandia. Como la Ley de Petty-Clark lo sugiere, una fuerza impulsadora del crecimiento económico tiende a virar de un sector manufacturero a una industria de servicios a medida que el país se desarrolla. Por lo tanto, las industrias de servicios de los países asiáticos emergentes tienen un gran potencial para desarrollarse ya que estos países están en vías de un rápido crecimiento económico. En comparación con la tasa de crecimiento del gasto en servicios de Japón, el mercado de servicios de EE.UU., el Reino Unido, Asia se ha expandido en forma notable, incrementándose con tasas de crecimiento anuales, de 10.3% en 1995-2000, 13.7% en 2000-2005, y 18.5% en 2005-2009. Con las tasas de crecimiento de países avanzados estancadas en un solo dígito, existe amplio margen para que las compañías japonesas se muevan dentro de los mercados asiáticos donde la demanda por servicios está en aumento.

Fig. III-10 Grado de desarrollo de la industria de servicios en las principales economías emergentes

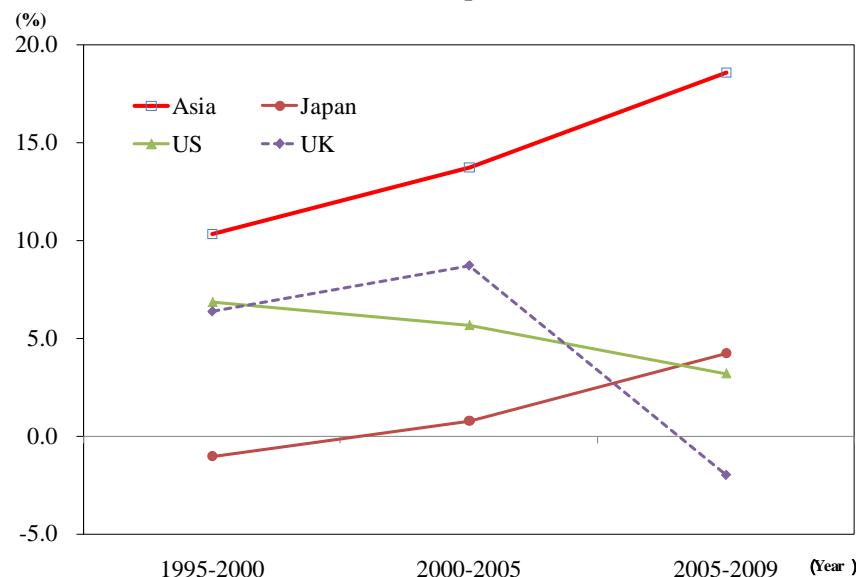
	(US\$ million, %)	
	GDP Service Industry	Service industry percentage of nominal GDP
India	701,034	60.0
Indonesia	241,974	47.4
Thailand	128,153	46.8
China	1,914,796	45.6
Philippines	97,406	57.8
Vietnam	40,470	44.6
Malaysia	101,117	44.9
Argentina	185,578	60.1
Brazil	942,410	69.9
Mexico	715,479	68.2
Egypt	93,717	53.8
Republic of South Africa	164,231	66.1
Turkey	458,304	69.6
Russia	960,695	65.5
US	11,556,298	82.0
Japan	3,843,803	75.8

Service industry's percentage in emerging Asian countries is low.

(Note) Based on 2008 data.

(Source) "National Accounts Main Aggregate Database" (United Nations).

Fig. III-11 Gastos en servicios en Japón, los EE.UU. y el Reino Unido (tasa de crecimiento promedio anual)



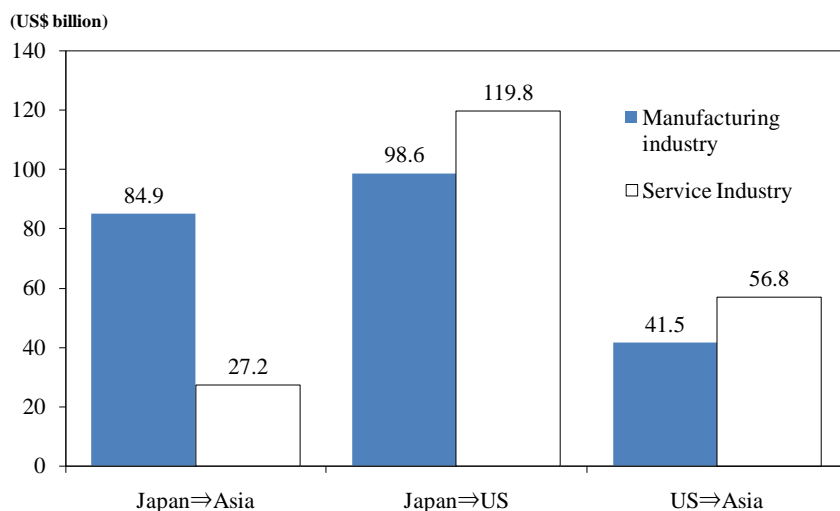
(Note) "Asia" includes China, Thailand, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Vietnam and India.
 (Sources) "Consumer Asia", "Consumer Europe", "Consumer USA" (Euromonitor International).

Las firmas de EE.UU. y el Reino Unido irrumpen en la industria de servicios de Asia

■ La industria de servicios de Japón está retrasada en su expansión a Asia

Las compañías japonesas han penetrado en el mercado de la industria de servicios del exterior, especialmente en los Estados Unidos. Sin embargo, en las economías florecientes asiáticas, si bien la industria manufacturera de Japón ha expandido su operación, su industria de servicios permanece a menos de la mitad del nivel de la manufacturera. Por lo contrario, la industria de servicios de los EE. UU. excede a su sector manufacturero haciendo incursiones a los mercados asiáticos. La industria japonesa podrá encontrar asimismo nuevas oportunidades ya que los países asiáticos emergentes cuentan con las condiciones necesarias para desarrollar la industria de servicios. Usando las estadísticas de F&A, en lugar de la estadística sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), en la que diferentes países emplean diferentes definiciones, es evidente que los EE.UU. han adquirido un liderazgo abrumador en comparación con otros países interviniendo en los mercados locales. El Reino Unido ha progresado también al nivel del doble del Japón. Si bien Japón está adelante de Alemania y Francia, existe aún una gran brecha entre Japón y los EE.UU. y el Reino Unido.

Fig. III-12 La posición de la Inversión Extranjera Directa japonesa por industria, en Asia y los EE.UU. (2009)



(Notes) (1) Japan to Asia is China, Thailand, Indonesia, Malaysia, The Philippines, Vietnam and India.
 (2) US to Asia includes China, Thailand, Indonesia, Malaysia, The Philippines and India.
 (3) Statistics for the US and Japan include partially-disclosed figures, which could not be totalled.
 (Sources) "Direct Investment Balance" (Bank of Japan and US Department of Commerce).

Fig. III-13 F&As de las empresas japonesas, europeas y estadounidenses dirigidas a la industria de servicios asiáticos (2000-2010)



(Notes) (1) Asia is China, Thailand, Indonesia, Malaysia, The Philippines, Vietnam and India.
 (2) Based on data from January 1, 2000 through May 31, 2010.
 (3) Sum for the period, does not include withdrawals thereafter.
 (Source) Thomson Reuters.

Los servicios al estilo japonés pueden ser competitivos en el mercado del exterior

Fig. III-14 IncurSIONES esperadas al mercado por la industria de servicios

Expected services	Note
Convenience store	<ul style="list-style-type: none"> Ready-to-eat products Available for paying bills and receiving parcels, in addition to selling usual goods High expectations for other value added services besides product sales
Parcel delivery	<ul style="list-style-type: none"> Luggage delivery between Airport and residence Refrigerated parcel delivery Fixed time delivery Strong desires for overseas expansion of Japanese-style parcel delivery
Substitute Driving Service	<ul style="list-style-type: none"> A service in which someone drives a customer home in the customer's car when he/she drinks alcohol. Punishment for drunk driving becoming stricter in both developed and developing countries.
Security service	<ul style="list-style-type: none"> 24-hour surveillance system Large demand, especially from JETRO offices in developing countries.
Restaurants	<ul style="list-style-type: none"> 24-hour restaurants Comfortable for single diners Many expectations especially from JETRO offices in developed countries.
Cosmetic services (including relaxation)	<ul style="list-style-type: none"> Beauty salons Spas Aesthetic clinics (facial, body) Natural-foods restaurants Many expectations from around the world for Japanese cosmetic services to expand overseas.
(Luxury) Japanese-style inn	<ul style="list-style-type: none"> Desire for restorative relaxation Many expectations especially from JETRO offices in developed countries.

(Source) Prepared based on survey answers from JETRO overseas offices.

Alto potencial de servicio al cliente al estilo japonés en el exterior

De acuerdo con una encuesta realizada por la JETRO sobre los empleados en misión en el exterior, dentro de la industria de servicios, los servicios al estilo japonés son considerados atractivos para los clientes. Además de servicios tales como minimarkets y entrega de paquetes a domicilio, los servicios cosméticos de Japón podrán atraer a los clientes a medida que un deseo por la belleza parezca ser común a todos los países del mundo. Las posadas de estilo japonés son populares entre los visitantes a Japón y algunos muestran interés por tener dichas opciones de alojamiento en sus propios países. El servicio al estilo japonés es competitivo en términos de conveniencia (re-entrega de paquetes y entrega a una hora fija, por ejemplo), interacción cortés con los clientes, artesanía, velocidad (rápida atención en la caja registradora) y ser respetuosos del ambiente. Aunque estas características se dan por descontadas en el Japón, el simple hecho de traer algunos de estos servicios al exterior podría ser irrealista o muy prematuro aún, debido a la diferencia en niveles de ingresos, limitaciones de infraestructura, diferencias en la seguridad o culturales. Sin embargo, algunas empresas de servicio japonesas han sido pioneras en determinados mercados y han tenido éxito en capturar la demanda. La respuesta a la encuesta corresponde a lo que los empleados de JETRO piensan de su vida fuera de Japón y tienen mucho por sugerir.

Fig. III-15 Elementos singulares del servicio japonés que podrían ser altamente valorados

	Example of a related service
Convenience	Redelivery of parcel packages, fixed-time deliveries, membership reward, automated withdrawals from bank accounts, size adjustment of clothes, maps in public-transportation facilities, information boards showing road/highway traffic situation
Interaction with the customer	Quick response to customers' requests, free hot towels, consistent service level between stores with a service manual, wrapping, hearty welcome words
Craftsmanship	Sufficient after-sales service, outstanding skill at repairs, punctuality in meeting deadline
Enjoyable, pleasant	Store cleanliness, attentiveness to customers (example: detailed product knowledge and explanation)
Speediness	Strict inventory control in retail business, quick service at cash registers, automatic ticket gate
Environmental protection mindset	Sensitivity to wastefulness ("Mottainai"), separation of garbage, recycle of plates and silverware, lightly air-conditioned train car or office

(Source) Prepared based on survey answers from JETRO overseas offices.

Problemas a superar para desarrollar la industria de servicios

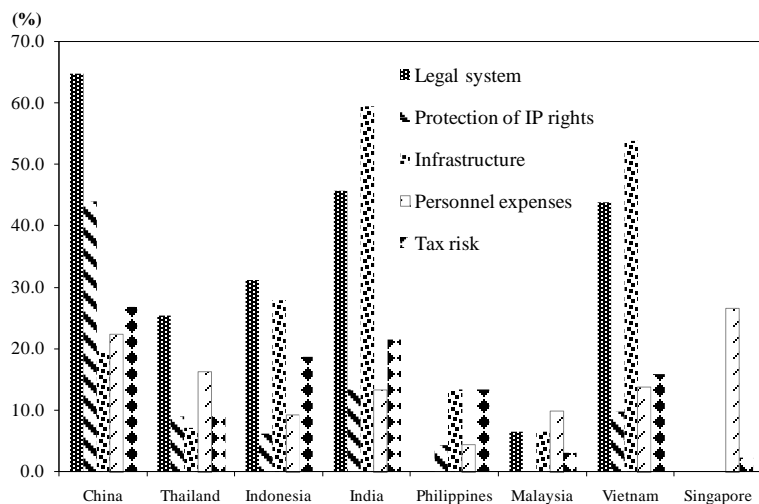
■ Problemas con las regulaciones y la infraestructura

Al ingresar a los mercados asiáticos, la industria de servicios del Japón ha encontrado sobre el propio terreno una serie de riesgos y problemas para los negocios. En particular, muchas compañías que operan en China han enfrentado desafíos en casi todas las áreas; primero y principalmente con el sistema legal. Las compañías que han ingresado a la India han estado insatisfechas con el manejo del país de los problemas relacionados con la infraestructura y el sistema legal.

■ Elevar la productividad constituye una prioridad

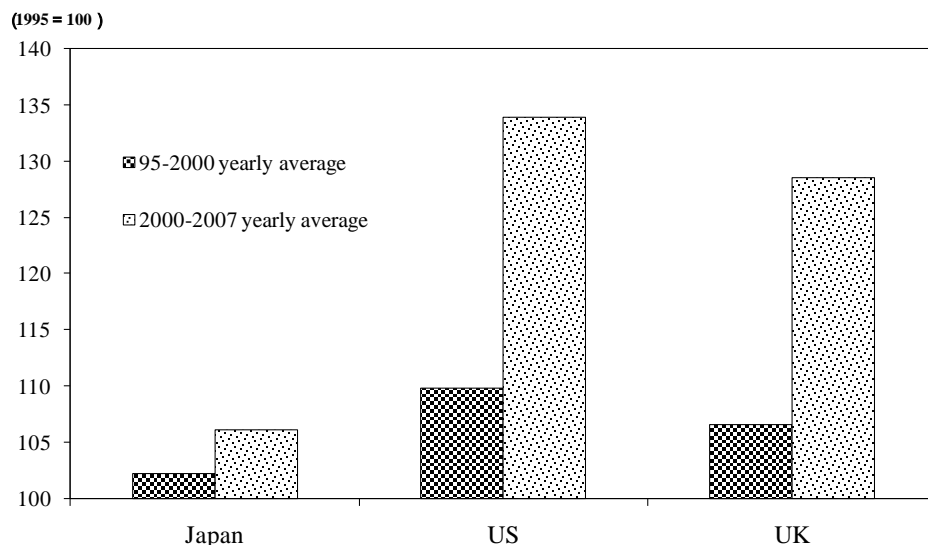
Un aspecto que debe ser abordado antes de emprender la tarea en el exterior es el tema del nivel de eficiencia de la industria de servicios japonesa, donde no se puede negar que está detrás de los EE.UU. y el Reino Unido. La productividad del negocio minorista del Japón, por ejemplo, es dramáticamente inferior a la de cualquiera de estos países. A fin de que la industria de servicios del Japón pueda derrotar a la competencia internacional y capturar oportunidades en el exterior, deberá primero mejorar la productividad en su mercado doméstico. En los segmentos de industria de servicios que parecían difíciles de competir en el exterior, algunas empresas están planeando salir al exterior; estas empresas tienen la base de su éxito en el mercado japonés.

Fig. III-16 Riesgos y desafíos de negocios por categoría para diversos países (no manufactureros)



(Notes) (1) Parameters are: China 111, Thailand 55, Indonesia 32, Malaysia 30, Philippines 22, Singapore 41, Vietnam 50 and India 37.
 (2) Parameters are: Corporations currently in a business relationship or corporations contemplating new business.
 (3) Multiple answers permitted.
 (Source) "FY 2009 Survey on International Operations of Japanese Firms" (JETRO).

Fig. III-17 Comparación de la productividad del sector minorista (EE.UU., Japón, el Reino Unido)



(Notes) (1) Sales of automobiles and motorcycles are not included in retail figures.
 (2) Figures for Japan only through 2006.
 (3) Productivity figures are total factor productivity (TPF).
 (Source) EU KLEMS.

Gran potencial en el negocio de infraestructura

■ Enormes necesidades, particularmente en el Asia

En los mercados emergentes de Brasil, Rusia, India, China (BRICs) y otros, el desarrollo de la infraestructura ha estado avanzando a ritmo rápido; sin embargo, es aún insuficiente. Por ejemplo, China está extendiendo su red de carreteras en forma dramática, pero sólo el 49.6% de sus caminos están pavimentados. Sobre una base per cápita, algunos países generan menos del 10% de la energía producida por los países desarrollados. El acceso a instalaciones seguras de agua potable e instalaciones sanitarias mejoradas, parte básica de la infraestructura, aún no es suficiente. Dadas estas enormes necesidades, se pronostica que el negocio de infraestructura se convertirá en un gran mercado. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos - OECD, dichos proyectos de construcción podrían requerir potencialmente una inversión de US\$1.626 billones a US\$1.897 billones a nivel mundial cada año. El Banco de Desarrollo Asiático y el Instituto del Banco de Desarrollo Asiático estiman que entre el 2010 y el 2020, Asia requerirá un total de casi US\$8 billones en inversión en infraestructura.

El negocio de infraestructura es un mercado promisorio que podría brindar oportunidades para que el Japón explote su adelanto tecnológico. Ello expandiría también los mercados a los que las compañías japonesas pueden apuntar, como ayuda de infraestructura para acelerar el desarrollo, elevar el nivel de vida y mejorar el ambiente de inversión en los países emergentes.

Fig. III-18 Indicadores seleccionados de la infraestructura en los BRICs y países asiáticos

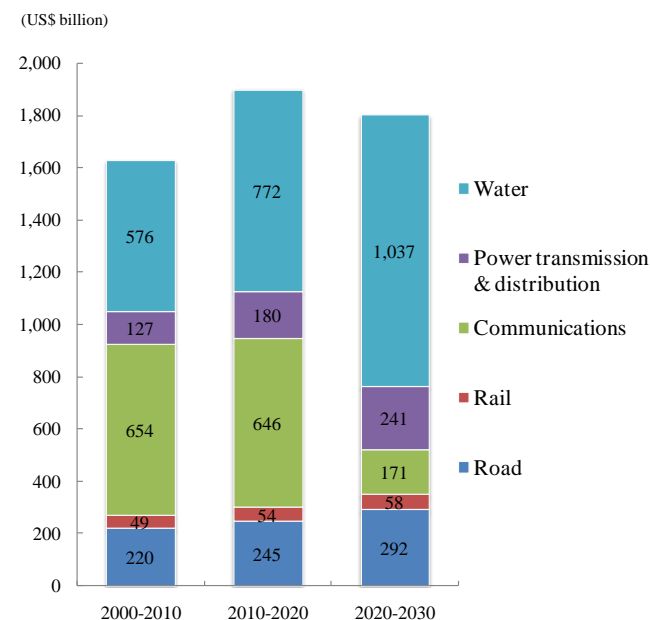
	Nominal GNI per capita (US\$)		Urban population ⁽¹⁾ (%)		Total road network (1,000 km)		Paved roads (%)		Power generation per capita (kWh)		Access to a improved water source (%)		Access to a improved sanitation facility (%)	
	1998	2008	1995	2007	1995	2003-07 ⁽²⁾	1995	2002-07 ⁽²⁾	1997	2007	1995	2006	1995	2006
	Brazil	4,880	7,300	34.6	38.8	1,658	1,752	8.9	5.5	1,849	2,341	86	91	73
Russia	2,140	9,660	17.9	17.9	479	933	n.a.	80.9	5,656	7,132	95	97	87	87
India	420	1,040	10.2	11.5	2,173	3,316	55.4	47.4	482	714	77	89	18	28
China	790	2,940	14.3	18.4	1,463	3,584	n.a.	49.6	922	2,488	74	88	53	65
Bangladesh	330	520	9.2	12.4	204	239	7.9	9.5	89	155	78	80	28	36
Indonesia	680	1,880	9.5	9.1	327	391	52.4	55.4	388	633	74	80	51	52
Malaysia	3,630	7,250	5.9	5.4	61	93	73.9	79.8	2,671	3,816	98	99	n.a.	94
Pakistan	470	950	16.6	17.7	214	260	45.0	65.4	484	589	87	90	40	58
Philippines	1,060	1,890	14.9	14.1	161	200	16.7	9.9	545	672	87	93	66	78
Thailand	2,050	3,670	10.2	10.0	62	180	97.4	98.5	1,528	2,141	96	98	85	96
Vietnam	350	890	12.8	13.3	106	160	25.9	47.6	254	816	64	92	40	65
OECD Countries	24,603	39,688	32.9	33.9	n.a.	n.a.	85.8	79.0	9,262	10,396	99	100	100	100

(Note) (1) "Urban population" is the percentage of the population living in cities that have a population of more than 1 million.

(2) In columns marked "2003-07", the most recent data is used, except paved roads in Brazil and Thailand which use 2000 data.

(Sources) "World Development Indicators"(World Bank) and "World Energy Outlook" (IEA).

Fig. III-19 Estimado del gasto en infraestructura anual mundial (2000-2030)



(Note) "Water" includes only the OECD countries, Russia, China, India and Brazil.
(Source) "Infrastructure to 2030"(OECD).

En el negocio de agua y transporte, será clave un enfoque hacia todo el sistema y la colaboración con el mismo

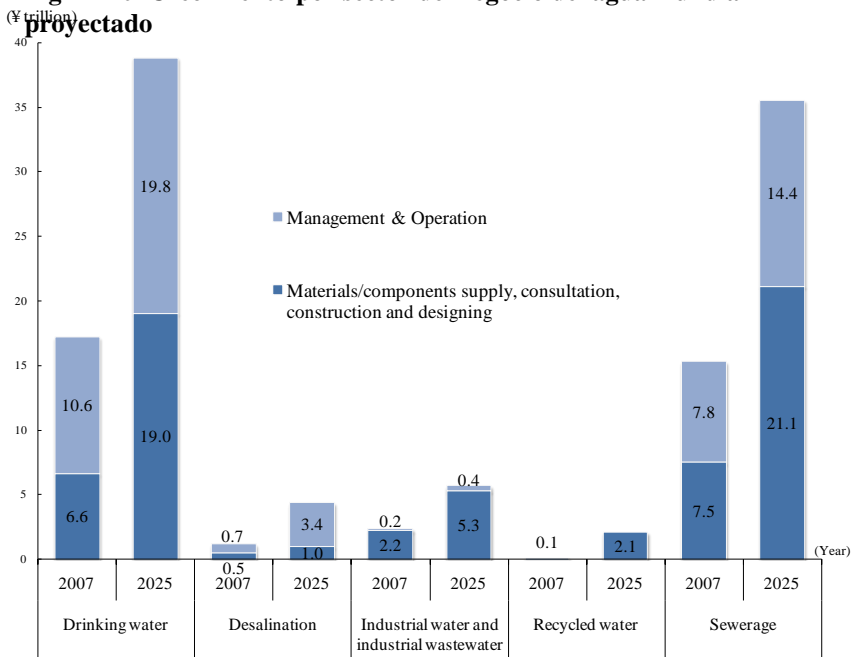
■ Se anticipa una expansión en el negocio del agua

Con una población, desarrollo económico e industrialización en aumento, la demanda por agua está creciendo y es probable que la escala del negocio del agua se expandirá rápidamente. El Grupo de Estudio para el Desarrollo Internacional del Negocio del Agua organizado por el Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, proyectó que la escala del mercado mundial será ¥86.5 billones en el 2025, o 2.4 veces mayor de lo que fue en el 2007. En la actividad del agua europea, empresas mayores con vasta experiencia en hacer negocios como entidades privadas, se han constituido por largo tiempo como un oligopolio; sin embargo, la participación total de las cinco compañías más importantes se redujo de 73% en el 2001 a 34% en el 2009. Mientras, en los países emergentes las empresas locales han expandido su actividad, Japón debería utilizar su conocimiento tecnológico avanzado en tales áreas como la membrana de tratamiento de agua para cubrir sistemas globales de tratamiento de agua. Ello requeriría, no sólo los esfuerzos para movilizar el conocimiento técnico especializado de diversos protagonistas japoneses, sino también la colaboración con empresas extranjeras de buena trayectoria en esta área.

■ La infraestructura de transporte conecta el medio ambiente con el crecimiento

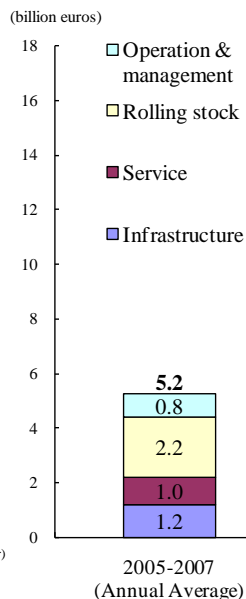
Muchos planes han sido desarrollados para construir sistemas de transporte ferroviarios de alta velocidad y sistemas de transporte de servicio público urbano a fin de abordar las actividades económicas en expansión, elevar las poblaciones urbanas en los países emergentes y reducir las emisiones de carbono en Europa. Los prospectos son que para el 2016 el tamaño del mercado para el riel de alta velocidad será de 9.2 billones de euros, y 16.9 billones de euros para el transporte urbano. Al ir en pos de oportunidades en la infraestructura de transporte, de manera similar que para el negocio del agua, se espera que una vasta gama de empresas cooperen e incorporen sus fortalezas juntas para abordar las necesidades de todo el sistema.

Fig III-20 Crecimiento por sector del negocio del agua mundial proyectado



(Source) "Study Group for International Development of the Water Business" report, 2010 (Ministry of Economics, Trade and Investment).

Fig III-21 Market size of high-speed rail

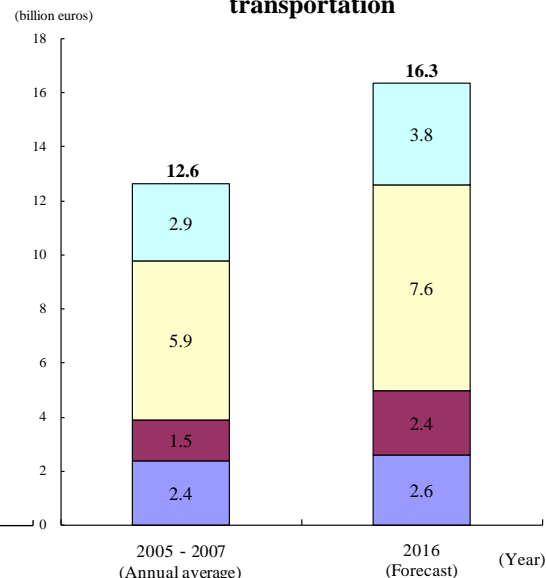


(Notes) (1) Excluding portions supplied from within the railway operator.

(2) "Service" was calculated by dividing the rolling-stock value proportionally.

(3) "Infrastructure" does not include civil engineering, such as tunnels and bridges.

Fig. III-22 Market size of urban transportation



Los esfuerzos de virar hacia a una sociedad baja en carbono adquieren velocidad

El mercado de la actividad ecológica muestra constante crecimiento

Como parte de las medidas para impulsar sus economías, muchos países liderados por los EE.UU. han adoptado políticas tanto para impulsar el crecimiento como para abordar problemas medioambientales. Ello ha permitido que la actividad medioambiental crezca de manera uniforme. De acuerdo con un estimado del Departamento de Negocios, Innovación y Habilidades, el mercado de bajo carbono y productos y servicios medioambientales tenía un valor de 3.2 billones de libras en el ejercicio económico 2008-09, un incremento del 5% sobre el año previo. Si bien la energía renovable, excluyendo la energía hidráulica, contribuye con tan sólo 2.52% a la cantidad de electricidad generada, muchos gobiernos nacionales, especialmente en Europa, están trabajando para promover aún más la energía renovable. Como resultado, la energía eólica y energía solar han crecido de manera considerable. China ha estado trabajando con ahínco para estar al mismo nivel, al extremo de que ahora posee la segunda mayor capacidad de generación de energía eólica en el mundo. Muchos países están apuntando a expandir la energía renovable, sin embargo, será necesario prestar una estrecha atención a las tendencias en el diseño e implementación de políticas ya que las políticas del gobierno juegan un rol muy grande.

El concepto de comunidades inteligentes del Corredor Industrial Delhi-Mumbai (DMIC) concentra atención

Los gobiernos del Japón e India han acordado trabajar juntos para construir "comunidades inteligentes" en el área del DMIC. Las empresas privadas han formado consorcios e iniciado estudios de factibilidad. Dicha iniciativa tiene el propósito de edificar un sistema social a fin permitir el uso efectivo de la electricidad, el agua, reciclaje y transporte urbano. Garantiza una atención continua ya que podría hacer posible que las avanzadas tecnologías verdes de Japón se movilicen para desarrollar un sistema global.

Fig. III-23 Los principales 10 mercados para los negocios ecológicos

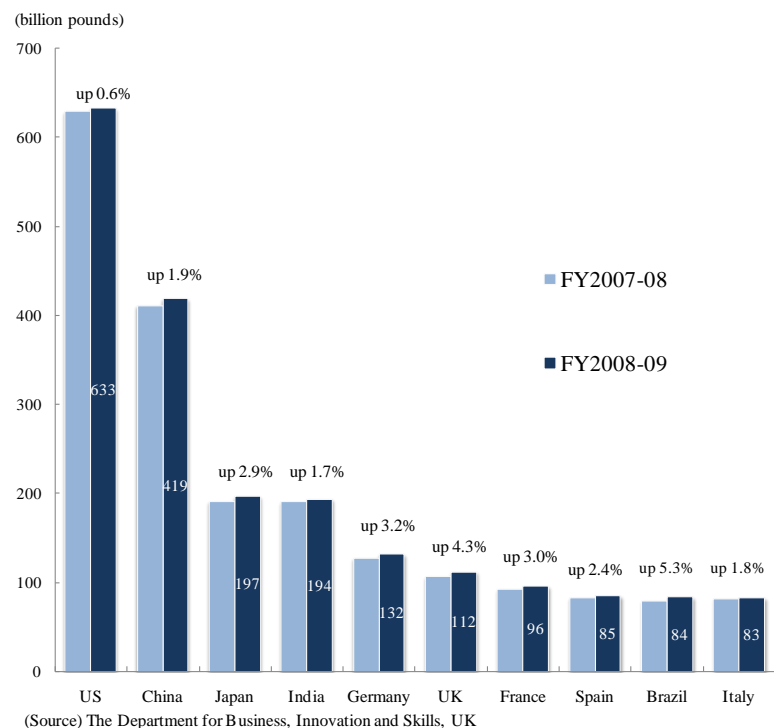


Fig. III-24 Objetivos para la energía renovable, políticas de uso y principales políticas de promoción

Country/region	Current renewable energy use	Targets (target year)	Major policies to promote the generation by renewable energy
US	6.7% (2008)	—	The American Recovery and Reinvestment Act included expenditures of US\$ 26.6 billion and tax breaks for renewable-energy generation. 30 states and the District of Columbia have renewable portfolio standards (RPS). California's is for 33% by 2020.
China	3.2% (2007)	approx 15% (2020)	Post-financial crisis economic stimulus included around ¥3 trillion for environmental related expenditures. Granting subsidies for solar-energy projects (50% of the investment cost for grid connected systems). Promotion of wind power through large-scale projects.
India	3.3%-3.5% (2009)	10% (2012)	Feed-in-tariff (FIT) for solar power generation, obligatory purchases for state power authorities, corporate tax exemption for construction of the solar power plants and import duty exemption for raw materials.
EU	8.5% (2005)	20% (2020)	
Germany	5.8%	18%	FIT
France	10.3%	23%	FIT
UK	1.3%	15%	Mainly RPS. Introduction of FIT for small-scale electric sources in April 2010.
Italy	5.2%	17%	Mainly RPS. FIT in place for solar power and small-scale renewable energy generation.
Spain	8.7%	20%	FIT and FIP (electricity producers can choose either FIT or FIP, but only FIT for solar photovoltaics).

(Notes) (1) Bill passed by US House of Representatives includes a plan to supply 20% of electricity through renewable energy or energy-saving methods.

(2) India's figures are of electricity generation. For others, the percentage are of energy consumption.

(3) The figure for China's current energy use includes nuclear energy.

(4) Spain's FIP is a feed in premium, in which a premium is added to a market price with an upper/lower limit.

(Sources) "Project Team for Feed-in-Tariff System for Renewable Energy" (Japan's Agency for Natural Resources and Energy) and Government documents of several countries.