

Alfalfa en Japón

A. CIFRAS CLAVE

El mercado japonés de la alfalfa es totalmente dependiente de las importaciones. En el periodo 2014-2018 las importaciones japonesas del código TARIC 1214, que incluye “alfalfa y otros forrajes” en distintos formatos, se han mantenido estables en torno a los 2 millones de toneladas. En 2018, Japón importó 2.220.142 toneladas de esta partida, valoradas en 86.058 millones de yenes (717 millones de euros). El mercado se encuentra dominado sobre todo por Estados Unidos, que exportó un 68% del total (1.508.137 toneladas) en 2018.

España fue ese año el quinto exportador de esta partida a Japón, con 18.734 toneladas por valor de 690 millones de yenes (6 millones de euros). Si bien en términos de volumen sus exportaciones aún se encuentran lejos de los líderes (las exportaciones españolas sólo suponen un 1% del total), esta cifra supone un aumento del 488% en volumen respecto a 2014. Este aumento se ha producido especialmente en la partida 1214.90-090 “Alfalfa y otros forrajes, otros”, que incluye formatos distintos de la harina de alfalfa, *pellets* de alfalfa, cubos o pacas.

	Datos
Población (Millones hab.)	126,2
PIB per cápita en 2018 (USD)	39.286,7
Crecimiento del PIB en 2018	0,8%
Riesgo país / Clima de negocios (COFACE)	A2 / A1
Valor añadido de agricultura, silvicultura y pesca en % del PIB (2017)	1,2%
Extensión ocupada por los cultivos	970.300 hectáreas

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición del sector

La alfalfa, de nombre científico *Medicago Sativa*, y también conocida internacionalmente bajo el término *lucerne*, es un forraje para la alimentación animal cuya industria forma parte del sector primario de la economía. A continuación, se indican los códigos arancelarios más relevantes. Los seis primeros dígitos corresponden a la nomenclatura del Sistema Armonizado internacional de clasificación arancelaria, mientras que los últimos tres dígitos son los asignados por las Aduanas japonesas para diferenciar otras características.

Código arancelario	Producto	Arancel
1214	Nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en <i>pellets</i>	
1214.10	Harina y <i>pellets</i> de alfalfa	0%
1214.90	Otros	
-010	En cubos	0%
-090	Otros	0%
1209.21	Semillas de alfalfa	0%

En esta ficha se analizará la partida arancelaria 1214, “Alfalfa y otros forrajes” y sus dos divisiones. La primera, 1214.10, “Harina y *pellets* de alfalfa”, incluye alfalfa en polvo (utilizada también como fertilizante) y alfalfa prensada en forma de *pellets* o gránulos (para alimentación animal). La segunda, 1214.90, “Otros”, en la que además de alfalfa se incluyen otros tipos de forraje, se subdivide según los formatos “en cubos” o pacas de alfalfa, y “otros”.

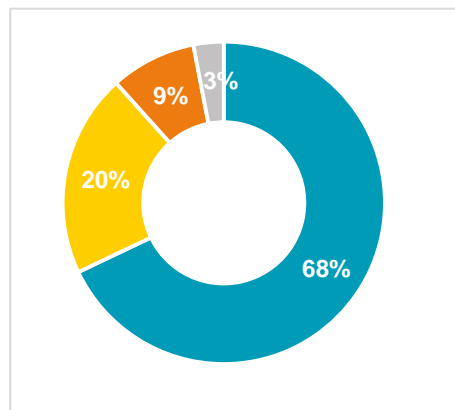
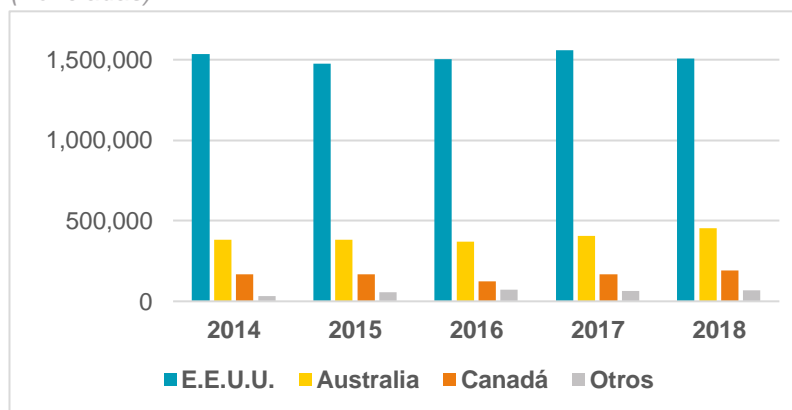
B.2. Tamaño del mercado

Japón presenta una superficie de cultivo de 970.300 hectáreas, de las cuales 726.000 (aproximadamente un 74,8%) se dedican a pastos. Según datos del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca japonés, en 2018 el rendimiento fue de 3.390 kilos por cada 1.000 m² de superficie dedicada a pastos.

La producción japonesa de alfalfa no es significativa, por lo que no existen estadísticas de producción. Sin embargo, Japón demanda una gran cantidad del producto. En 2018, el país importó 2.220.142 toneladas de **alfalfa y otros forrajes**, de las que 150.803 toneladas fueron cubos o pacas, 1.986.722 toneladas en otros formatos y 82.617 toneladas fueron harina y *pellets* de alfalfa. El mercado japonés es, por lo tanto, muy dependiente del exterior.

EVOLUCIÓN (2014-2018) Y REPARTO DEL VOLUMEN (2018) DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE ALFALFA Y OTROS FORRAJES A JAPÓN (TARIC 1214)

(Toneladas)

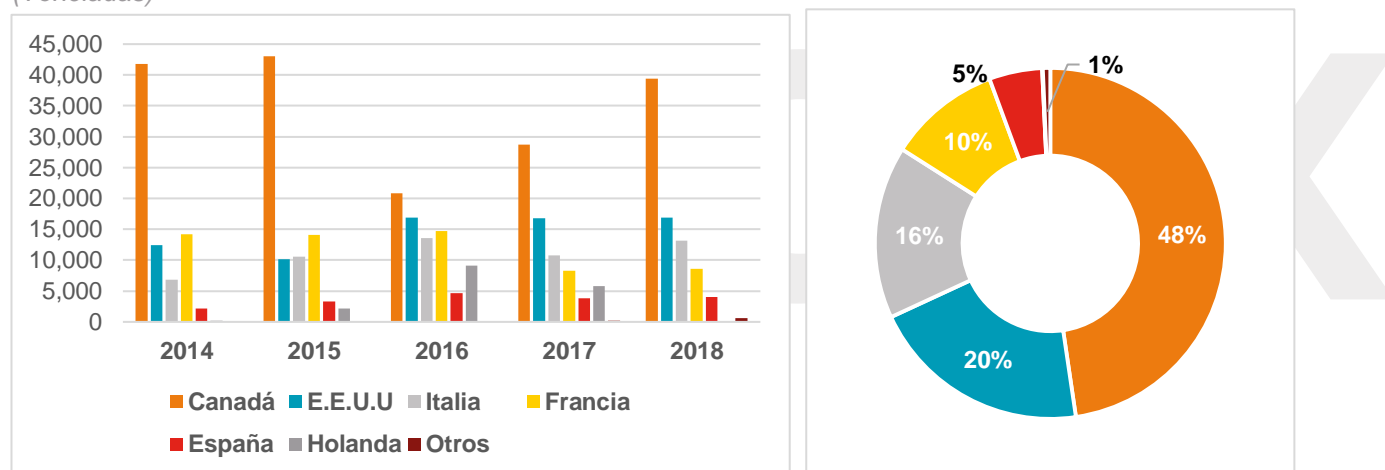


Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas de la Agencia Tributaria de Japón y Trade Statistics of Japan (2019).

Como se puede observar en el gráfico anterior, de las 2.220.142 toneladas importadas en 2018, por valor de 717 millones de euros, el 68% (1.508.137 toneladas) procedió de Estados Unidos. Con mucha menos cantidad, 453.500 toneladas, las exportaciones australianas representaron el 20% del total importado. Canadá exportó 191.250 toneladas, equivalente a un 9% del total. El 3% restante corresponde a varios países con niveles de exportación bajos, como Vietnam, España, Italia, Francia y Nueva Zelanda, entre otros. Además, Estados Unidos domina totalmente el segmento de alfalfa en cubos o pacas, al suponer sus exportaciones un 92% de las 150.803 toneladas totales, por valor de 47 millones de euros, que importó Japón en 2018.

En el formato de harina y *pellets* de alfalfa, las exportaciones de Canadá supusieron el 48% de las 82.617 toneladas por valor de 23,2 millones de euros que importó Japón en 2018, mientras que, en este caso, las estadounidenses sumaron únicamente 16.887 toneladas (20%). En esta partida, los proveedores europeos cuentan con mayor presencia: la tercera posición en 2018 la ocupó Italia con 13.134 toneladas (16%), seguida de Francia en cuarto lugar con 8.560 toneladas (10%). España exportó 4.037 toneladas valoradas en 1 millón de euros, y equivalentes a un 5% del total importado por Japón. En 2016, las exportaciones procedentes de Canadá registraron una gran disminución del 52% respecto a 2015, que fue aprovechada por el resto de los países en el mercado. Las exportaciones canadienses se han recuperado en 2017 y 2018, pero algunos de los países que incrementaron sus ventas aprovechando la mencionada caída han conseguido mantener su nivel de exportación.

EVOLUCIÓN (2014-2018) Y REPARTO DEL VOLUMEN (2018) DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE HARINA Y PELLETS DE ALFALFA A JAPÓN (TARIC 1214.10)
(Toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas de la Agencia Tributaria de Japón y Trade Statistics of Japan (2019).

B.3. Principales actores

A continuación, se indican algunas de las empresas nacionales importadoras de alfalfa:

- Sojitz Foods Corporation
- Sueoka Harvest
- Yuasa Shoji Co., Ltd.
- Kitoku Shinryo Co., Ltd
- Yasukane Japan Co., Ltd
- National Federation of Agricultural Cooperative Associations (Zen-noh)



C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Debido a la dificultad del mercado y a su alta competitividad, la presencia de producto español es pequeña. A nivel general, el producto español supone un 1% de las 2.220.124 toneladas de alfalfa y otros forrajes importadas en 2018, con 18.734 toneladas valoradas en 6 millones de euros.

Sin embargo, es importante destacar que en el periodo 2014-2018, las exportaciones españolas de esta partida se han incrementado un 488%, pues en 2014 únicamente se exportaron 3.185 toneladas. Este crecimiento se ha debido, principalmente, a la partida de alfalfa y otros forrajes en “otros formatos”, de la cual en 2018 España exportó 14.674 toneladas, por valor de 5 millones de euros, frente a las 1.042 de 2014. De harina y *pellets* de alfalfa en 2018 España exportó 4.037 toneladas por valor de 1 millón de euros.

El producto europeo encuentra desventajas logísticas frente a los principales suministradores del mercado, lo cual supone una gran dificultad para competir en igualdad de condiciones con otros países exportadores.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

A pesar de la demanda, la alta competitividad y la difícil penetración en el mercado hacen de Japón un país complejo para la exportación española de alfalfa. Por lo tanto, las oportunidades para el producto español en el mercado son escasas.

A continuación, se presentan algunas observaciones, tendencias del mercado y posibles recomendaciones que hay que tener en cuenta a la hora de valorar la exportación de alfalfa a Japón:

- Como se ha señalado en las características del sector, las importaciones japonesas son muy dependientes de Estados Unidos. Algunos importadores buscan contactos en otros países de modo preventivo, para protegerse frente a incidencias en el suministro en caso de imprevistos.
- El producto europeo es generalmente menos competitivo que el estadounidense y el australiano debido a los costes logísticos a los que se enfrenta. Por lo tanto, el producto español que cuente con características especiales o distintivas podría encontrar más facilidades en el mercado, al diferenciar su propuesta de valor.
- El mercado de alfalfa en forma de *pellets* está más abierto al producto europeo que el de las pacas de alfalfa.
- El mercado japonés de la alfalfa está basado en el sistema del mercado americano, de forma que las especificaciones americanas son el estándar en Japón. En consecuencia, las especificaciones distintas, como las europeas, encuentran más dificultades para entrar al mercado.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

En Japón, y especialmente en el caso de la alfalfa, la principal forma de entrada es a través de importadores o compañías de *trading*. La mayor parte de los importadores son, a su vez, distribuidores que cuentan con su base de clientes. Las compañías de *trading* actúan de forma similar, pero importan bajo demanda de alguno de sus clientes. En general, el canal de distribución japonés se caracteriza por contar con un **gran número de intermediarios**. Destaca también la presencia de otros organismos en el canal, como cooperativas y federaciones. De ellas, la más importante es la Federación Nacional de Asociaciones de Cooperativas Agrícolas (Zen-noh), que importa para después repartir el producto entre sus socios.



Por otro lado, la distribución a través del canal *online* apenas se encuentra desarrollada en el mercado, aunque se prevé que su importancia irá aumentando en los próximos años. Es importante destacar que la exportación a Japón a través de Internet es inusual y siempre es necesaria la intermediación de un importador.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

- **Gravámenes:** el impuesto al consumo se sitúa en el 10%.
- **Normativas:** La alfalfa está sujeta a inspección por la Ley de Protección de Plantas (Plant Protection Act). Además, debe cumplir con los requisitos de Ley de Higiene Alimentaria (*Food Sanitation Act*) y la Ley para la Seguridad de Comida de Mascotas (Law for Ensuring the Safety of Pet Food). Las implicaciones más relevantes de estas leyes se resumen a continuación:
 - **Ley de Protección de Plantas (*Plant Protection Act*):** La importación de plantas está sujeta a inspecciones por las Estaciones de Protección Fitosanitarias, con el fin de evitar la entrada al país de plagas dañinas para la agricultura local. Concretamente la alfalfa procedente de España está sujeta a inspección ordinaria bajo el cumplimiento de determinadas condiciones. Ejemplos de estas condiciones son:
 - Adjuntar un Certificado Fitosanitario adecuado emitido por la autoridad de cuarentena de plantas del país de origen.
 - Limitaciones sobre los lugares donde se cargan y descargan los artículos.
 - Inspección de la Estación de Protección Fitosanitaria satisfactoria.
 - **Ley de Higiene Alimentaria (*Food Sanitation Act*):** Conviene destacar que el importador tiene la opción de incluir, junto con el formulario de notificación, una declaración de inspección voluntaria llevada a cabo por alguno de los laboratorios oficiales designados por el Ministerio de Sanidad o por laboratorios oficiales reconocidos en los países de origen. Si los resultados de este análisis resultan favorables, el importador tiene la garantía de que el cargamento quedará exento de las correspondientes inspecciones por parte de las oficinas de cuarentena, lo que facilita y agiliza la relación comercial. Estas gestiones pueden realizarse además en línea, a través del sistema FAINS (Food Automated Import Notification and Inspection Network System) del Ministerio de Sanidad y Trabajo.
 - **Ley para la Seguridad de Comida de Mascotas (*Law for Ensuring the Safety of Pet Food*):** Aplicable a aquellos productos destinados al consumo animal, principalmente perros y gatos. La ley indica distintos procedimientos de notificación que han de seguir productores e importadores, así como qué operaciones es necesario registrar. Su objetivo es que se cumplan los estándares de producción, las especificaciones sobre ingredientes y los estándares de etiquetado.
- **Otros:** Además de cumplir los requisitos fitosanitarios, la importación de productos contaminados por fiebre aftosa está prohibida. Actualmente, España se encuentra entre los países que no requieren cuarentena debido al bajo riesgo de contagio. En el siguiente [enlace](#) se puede encontrar información más detallada sobre estos requisitos.

Normalmente, los importadores o socios comerciales se encargan de comunicar al exportador las modificaciones o procesos necesarios para cumplir con las leyes aplicables.

E.3. Ayudas si existen

Existen **líneas de financiación públicas** a las que pueden acogerse los exportadores españoles que quieran comercializar sus productos en terceros mercados, como es el caso de Japón. Tanto el ICEX como otros organismos como CESCE, ENISA y las SEC ofrecen apoyos a los que podría acogerse una empresa exportadora. Para más información, se recomienda consultar el siguiente [enlace](#), así como consultar con su organismo autonómico de promoción exterior correspondiente las posibles vías de financiación disponibles.

E.4. Ferias

- **Agriweek Tokyo 2020.** Del 14 al 16 de octubre de 2020, en el recinto Makuhari Messe, Japón. Dirección web: <https://www.agriexpo-tokyo.jp/en-gb.html>
Agriweek Tokyo consiste en los siguientes eventos:
 - AgriTech Tokyo. Dirección web: <https://www.agriexpo-tokyo.jp/en-gb/about/agritech.html>
 - AgriNext Tokyo. Dirección web: <https://www.agriexpo-tokyo.jp/en-gb/about/agrinext.html>
 - Farmers' Processing and Sales Support Expo Tokyo. Dirección web: <https://www.agriexpo-tokyo.jp/en-gb/about/agriprocessing.html>
 - Lifestock Tokyo. International Livestock Supply and Equipment Expo Tokyo. Dirección web: <https://www.agriexpo-tokyo.jp/en-gb/about/agrilivestock.html>

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

A continuación, se presenta información relevante sobre el sector primario japonés y el mercado de la alfalfa:

- Ministerio de Finanzas de Japón - [Estadísticas comerciales de Japón e información aduanera](#).
- Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca japonés - <http://www.maff.go.jp/e/>
- Consulta de condiciones para la exportación de plantas, vegetales: <http://www.pps.go.jp/eximlist/Pages/exp/resultPlantCountryE.xhtml?faces-redirect=true#description>
- Ley de Protección de Plantas (*Plant Protection Act*): <http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/hourei/data/ppa.pdf>
- Ley de Higiene Alimentaria (*Food Sanitation Act*): <https://www.mhlw.go.jp/english/topics/foodsafety/>
- Ley para la Seguridad de Comida de Mascotas (*Law for Ensuring the Safety of Pet Food*): <http://www.famic.go.jp/ffis/aboutPetfood.html>

G. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Tokio** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Japón.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Japón, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

3FI, 1-3-29, Roppongi,
Minato-ku 106-0032
Japón
Teléfono: +81 355 750 431
Email: tokio@comercio.mineco.es

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA
Ángela Allende Gámiz

Oficina Económica y Comercial
de España en Tokio
tokio@comercio.mineco.es
Fecha: 11/12/2019

NIPO: 114-19-040-2

www.icex.es

