



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

## FACULTAD DE ECONOMÍA

### PERSPECTIVA ECONÓMICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN: 2000-2018

#### TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

#### LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

**CLAUDIA CRISTINA FLORES NOGUERON**

DIRECTOR DE TESIS:

**Dra. ROSALBA POLANCO PIÑEROS**

Ciudad Universitaria, CD.MX. 2021





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS**

Para mis padres:

Gracias por todo el amor, trabajo y sacrificio durante todos estos años, sólo gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí, es un orgullo y un privilegio presentar este trabajo ante ustedes porque demuestra que todo el esfuerzo y la confianza que me han entregado ha valido completamente la pena. Gracias

Para mi hermana:

Pau, gracias por siempre estar para mí en cada momento de mi vida, escucharme emocionarme cuando hablaba sobre este trabajo y cuestionarme para mejorar siempre. Las palabras de aliento y paciencia que me otorgas en cada momento me han permitido crecer y cumplir metas que veían muy lejanas, sigamos creciendo juntas.

Para Tommy:

Gracias por estar conmigo, traerme alegrías y momentos que recordaré por siempre. Ha sido hermoso compartir esta vida contigo. ¡Te voy a extrañar siempre!

Mi profundo agradecimiento a mi asesora de Tesis, Dra. Rosalba Polanco, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el correcto desarrollo de este trabajo, además de creer desde el principio en mí y apoyarme durante todo el proceso.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	6
<b>CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO Y MARCO HISTÓRICO .....</b>	<b>10</b>
<b>1.1 ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>10</b>
<b>1.2 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>11</b>
1.2.1 ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	15
1.2.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL	17
<b>1.3 PROCESOS DE INTEGRACIÓN ENTRE PAÍSES EN DESARROLLO,     DESARROLLADOS Y CON DIFERENTE NIVEL DE DESARROLLO.....</b>	<b>19</b>
<b>1.4 LA INTEGRACIÓN, EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO     ECONÓMICO.....</b>	<b>21</b>
1.4.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL BENEFICIO MUTUO .....	23
1.4.2 COMERCIO INTERNACIONAL Y DOTACIÓN DE FACTORES .....	23
1.4.3 RELACIÓN ENTRE DESARROLLO E INTEGRACIÓN .....	24
<b>1.5 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN     INTERNACIONAL.....</b>	<b>27</b>
1.5.1 INTEGRACIÓN EUROPEA .....	28
1.5.2 INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA .....	30
1.5.3 ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON EL MUNDO .....	33
1.5.4 ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE JAPÓN CON EL MUNDO .....	35
<b>CAPÍTULO 2. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO Y JAPÓN (1980-2018).....</b>	<b>38</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES: ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO (1980-2000).....</b>	<b>38</b>
2.1.1 Edad de oro del capitalismo de la economía mexicana: Desarrollo Estabilizador (1950-1982) .....	38
2.1.2 Comportamiento de las variables macroeconómicas en el periodo de liberalización económica (1980-2000) .....	39
<b>2.2 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO (2000-2018).....</b>	<b>48</b>
<b>2.3 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE JAPÓN (1980-2000) .....</b>	<b>55</b>
2.3.1 Milagro económico japonés.....	55
2.3.2 Agotamiento del milagro japonés (1980-2000).....	56
<b>2.4 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE JAPÓN: ABENOMICS (2000-2018).....</b>	<b>63</b>
<b>2.5 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES     A LAS QUE PERTENECE MÉXICO Y JAPÓN (1980-2019) .....</b>	<b>70</b>
2.5.1 México .....	70
2.5.2 Japón.....	72

<b>CAPÍTULO 3. RELACIÓN BILATERAL ENTRE MÉXICO Y JAPÓN</b> .....	77
<b>3.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA RELACIÓN MÉXICO – JAPÓN</b> .....	77
<b>3.2 NEGOCIACIONES DEL TRATADO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN</b> .....	79
<b>3.3 ASPECTOS TÉCNICOS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN</b> .....	81
<b>3.4 MARCO INSTITUCIONAL DEL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO</b> .....	85
<b>3.5 ESPECIFICACIONES DEL ACUERDO</b> .....	86
<b>3.5.1 INDUSTRIAS DE SOPORTE</b> .....	86
<b>3.5.2 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y PROMOCIÓN DEL COMERCIO E INVERSIÓN</b> .....	87
<b>3.5.3 CIENCIA, TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN LABORAL</b> .....	87
<b>3.5.4 PROPIEDAD INTELECTUAL, AGRICULTURA, TURISMO Y MEDIO AMBIENTE</b> .....	88
<b>3.6 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA RELACIÓN BILATERAL</b> .....	89
<b>3.6.1 CON RELACIÓN AL COMERCIO</b> .....	89
<b>3.6.2 CON RELACIÓN A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA</b> .....	91
<b>3.6.3 CON RELACIÓN A LA CIENCIA, TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN LABORAL</b> .....	95
<b>3.6.4 BALANCE DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS POR SECTOR</b> .....	97
<b>CONCLUSIONES</b> .....	112
<b>ANEXOS</b> .....	120
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	121

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### Capítulo 2:

- Gráfico 1 México, crecimiento del PIB (% anual) 1980-2000
- Gráfico 2 México, composición del PIB por actividad económica (%) 1980-2000
- Gráfico 3 Importaciones y exportaciones mexicanas 1980-2000 (usd)
- Gráfico 4 Saldo de la cuenta corriente, México (1980-2000) usd
- Gráfico 5 Exportaciones de México con el exterior por socio comercial (%) 1980-2000
- Gráfico 6: Importaciones de México por socio comercial (%) 1980-2000
- Gráfico 7 Producto interno bruto (millones de pesos y crecimiento %) 2000-2018
- Gráfico 8 México, composición del PIB por actividad (%) 2000-2018
- Gráfico 9 Precio de la mezcla mexicana de exportación de petróleo 2000-2018 (usd por barril)
- Gráfico 10 México: comercio como porcentaje del PIB 2000-2018
- Gráfico 11 Inversión extranjera directa en México (USD) 2000-2018
- Gráfico 12 Japón, crecimiento del PIB (% anual) 1980-2000
- Gráfico 13 Japón, composición del PIB por actividad económica (%) 1980-2000
- Gráfico 14 Importaciones y exportaciones de Japón 1980-2000 (usd corrientes)
- Gráfico 15 Saldo de la cuenta corriente de Japón 1996-2000 (usd corrientes)
- Gráfico 16 Exportaciones de Japón con el exterior (%) 1980-2000
- Gráfico 17 Importaciones de Japón por socio comercial (%) 1980-2000
- Gráfico 18 Entrada y salida de IED. Japón 1980-2000 (millones de dólares)
- Gráfico 19 Japón, crecimiento del PIB (% anual) 2000-2018
- Gráfico 20 Exportaciones japonesas como porcentaje del PIB (2000-2018)
- Gráfico 21 Tipo de cambio promedio mensual (Yen/Usd) 2000-2018
- Gráfico 22 Países con mayor deuda pública como porcentaje del PIB (2000-2018)

### Capítulo 3:

- Gráfico 1 Flujo de IED proveniente de Japón 2000-2018 (Millones de dólares)
- Gráfico 2 Valor de las importaciones japonesas provenientes de México 2000-2017
- Gráfico 3 Valores de las importaciones mexicanas provenientes de Japón 2000-2017
- Gráfico 4 Producción total de vehículos ligeros 2005-2018

## ÍNDICE DE CUADROS

### Capítulo 2:

- Cuadro 1 Principales exportaciones mexicanas (% del total) 1980-2000
- Cuadro 2 Principales importaciones mexicanas (% del total) 1980-2000
- Cuadro 3 Exportaciones de Estados Unidos a México (%) 1980-2000
- Cuadro 4 Inversión extranjera directa en México por país de origen (1980-2000)  
millones de dólares
- Cuadro 5 Composición de las exportaciones mexicanas por grupos de actividad  
2000-2018 (millones de dólares)
- Cuadro 6 México: IED por sector de destino (millones de dólares) 2000-2018
- Cuadro 7 Principales exportaciones japonesas (% del total) 1980-2000
- Cuadro 8 Principales importaciones japonesas (% del total) 1980-2000
- Cuadro 9 Exportaciones de Estados Unidos a Japón (%) 1980-2000
- Cuadro 10 IED de Japón por destino (Millones de dólares) 2000-2018
- Cuadro 11 IED de Japón por origen (Millones de dólares) 2000-2018
- Cuadro 12 Tratados comerciales y organizaciones internacionales en los que participa  
México 1980-2019
- Cuadro 13 Tratados comerciales y organizaciones internacionales en los que participa  
Japón 1980-2019

### Capítulo 3:

- Cuadro 1 Balanza comercial entre México y Japón. Millones de dólares (2000-2018)
- Cuadro 2 Flujos de IED a México por sector de destino 2000-2018
- Cuadro 3 Flujo de IED por subsector en las industrias manufactureras 2000-2018
- Cuadro 4 Flujos de IED provenientes de Japón por tipo de inversión 2000-2018
- Cuadro 5 Empresas automotrices establecidas en México de acuerdo con sus ventas  
y ubicación
- Cuadro 6 Principales proveedoras Tier 1 de los grupos económicos mexicanos
- Cuadro 7 Flujos de IED a México por tipo de inversión 2000-2018
- Cuadro 8 IED japonesa por industria de destino en México

## INTRODUCCIÓN

La relación comercial entre México y Japón no es reciente, sino que se remonta al siglo XVI, cuando por parte de Japón se realiza una misión comercial liderada por *Hasekura Tsunenaga*, hacia el puerto de Acapulco, en enero de 1614. Posteriormente, en diciembre de 1888, firmaron el Tratado de Amistad, Cooperación y Navegación, en el que se estableció reciprocidad absoluta entre ambas economías, concediendo a México las ventajas de la nación más favorecida, así como se pedía explícitamente por parte del gobierno japonés que dichas ventajas se extendieran a la jurisdicción extraterritorial.

Durante la Segunda Guerra Mundial la relación bilateral se interrumpió y fue hasta la firma por parte de las potencias aliadas del Tratado de Paz en San Francisco en 1951, que las relaciones de paz y amistad se retomaron, con lo que México se mantuvo como principal exportador de materias primas a Japón, siendo el algodón, cacao, maíz y sal los productos que mayor presencia tenían en la totalidad de las exportaciones. Posteriormente, para 1960, las empresas niponas comenzaron a mostrar interés en establecerse en México, siendo Nissan la primera en realizarlo, posicionándose como una de las principales empresas inversoras en el país. En años siguientes, el auge petrolero le permitió a México redirigir sus exportaciones hacia Japón, evitando de cierto modo la dependencia que se tenía con Estados Unidos, por lo que para 1980, los hidrocarburos llegaron a representar el 84.2% de las exportaciones destinadas a Japón.

Las intenciones del Gobierno mexicano por iniciar negociaciones para la formación de una zona de libre comercio entre México y Japón comenzaron a principios de la década de 1990, sin embargo, es hasta 2002 que se iniciaron una serie de reuniones entre grupos de estudio de ambos países con relación al establecimiento de un Tratado de Libre Comercio (TLC) que fuera capaz de captar las ventajas de cada país y focalizarlas para mejorar el ambiente de cooperación y comercio entre ambos países. Estas reuniones terminaron en 2004 con la firma del Acuerdo de Asociación Económica México – Japón (AAEMJ).

Es necesario hacer notar que durante el periodo de estudio (2000-2018), México se empeñó en insertar su economía en la economía mundial, manteniendo como fin principal el mejorar su desempeño económico. Una de las fuentes para lograr este objetivo es a través de las ventajas que le concede la integración económica, a pesar de los efectos negativos que ésta pudiera acarrear. México cuenta con una red de 13 Tratados comerciales con 50 países, sin embargo, cerca del 75% del comercio se concentra con su principal socio comercial, Estados Unidos. Con la firma del AAEMJ México pretendía diversificar el



comercio y sacar provecho del acercamiento a una de las economías más avanzadas del mundo; por su parte, Japón tiene 20 Tratados comerciales, pero su comercio se encuentra mayormente diversificado entre economías de Asia, Europa y América.

México mantiene con Japón un comercio basado principalmente en productos primarios e intermedios dirigidos a la industria manufacturera, en especial a la automotriz, industria que ha atraído numerosas empresas extranjeras. El Acuerdo pretendía que el acercamiento a las empresas líderes, en este caso, provenientes de Japón, incrementara la transferencia de tecnología y el aprendizaje tecnológico para impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, y de esta manera lograr un escalamiento en las actividades manufactureras más dinámicas. Sin embargo, son los mismos Acuerdos comerciales los que han reafirmado para México, su carácter de exportador de bienes primarios e intermedios, así como de maquilador y ensamblador.

Un aspecto fundamental del Acuerdo, es la participación de la Inversión Extranjera Directa nipona en México que está presente en gran parte de los sectores económicos del país, sin embargo, tiene un mayor dinamismo en el sector manufacturero, principalmente en la industria de equipo de transporte, en donde se encuentra cerca del 80% de la totalidad de las empresas niponas establecidas en México, seguida de la industria química y la alimentaria.

El objetivo general de esta investigación es realizar un análisis de la relación bilateral entre México y Japón a partir del Acuerdo de Asociación Económica, firmado en 2004, enfatizando las ventajas y desventajas especialmente para México.

Los objetivos específicos, que se derivan del propósito general anteriormente enunciado son:

1. Analizar la situación económica de México y Japón a través de sus principales variables macroeconómicas desde la década de 1980 y hasta 2018.
2. Presentar los antecedentes de la relación entre México y Japón y las condiciones nuevas de dicha relación a partir del AAEMJ.
3. Analizar los cambios en el comportamiento del comercio y la IED para ambas economías, previo a la firma del AAEMJ y hasta 2018

4. Analizar la participación de los dos países en los principales sectores económicos, así como el comportamiento de la IED dentro de ellos.

En respuesta a los objetivos, la hipótesis que guiará el presente trabajo es la siguiente:

“A partir de la implementación del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, el comercio bilateral se incrementó y la Inversión Extranjera Directa se potenció por parte de Japón, principalmente en el sector manufacturero mexicano, situación que no ocurrió al contrario y que en su lugar afirmó el papel de ensamblador y maquilador de México.”

La metodología de esta investigación será tanto cuantitativa como cualitativa. El enfoque cuantitativo permite acceder a la información a través de la utilización de datos, con el fin de otorgarles significado y comprender la realidad. La integración y el análisis de los datos se logran a través del enfoque cualitativo. La tesis corresponde a un estudio específico entre dos actores, México y Japón, relacionados a través de un Acuerdo que implica a su vez entendimiento profundo, para lo cual se requiere del enfoque cualitativo. Así mismo, este último enfoque nos permite comprender el proceso mismo o la dinámica de la relación entre los dos países a lo largo del tiempo. Se consultarán medios impresos, electrónicos, y gráficos como libros, noticias, artículos de revistas especializadas, reportes oficiales, así como sitios web de las embajadas y secretarías de economía y comercio de Japón y México. Se trata de una observación directa en la medida en que se disponen de datos, ya registrados, para elaborar nueva información, acorde a las necesidades de la propia investigación.

Este trabajo se desarrollará en tres capítulos: el primero abordará el marco teórico basado principalmente en la teoría de la integración económica, considerando la importancia que tiene para las economías, la ampliación de los mercados, mediante la eliminación de restricciones naturales y /o artificiales que afectan el libre intercambio de bienes y servicios entre los participantes. Se explican las diversas formas de integración que pueden ir desde su aspecto más sencillo, en el que únicamente se tiene un programa de derechos arancelarios que se conceden entre las partes sin ser extensibles a terceros, hasta la formación de una unión económica, en la que se establece una moneda en común y se armonizan las políticas económicas de los países participantes, con la finalidad de reducir las disparidades existentes al interior del bloque. La experiencia más cercana y actual es la formación del mercado común de la Unión Europea, el cual se tiene la libertad de los

factores productivos, se establecen políticas comunes y la creación de organismos supranacionales.

Las ventajas y desventajas de un proceso de integración no son uniformes para todos los países, sino que varían de acuerdo con su nivel de desarrollo y el tipo de acuerdo, ya sea entre países del mismo nivel de desarrollo o diferente. Las experiencias han mostrado que los acuerdos entre países con un nivel de desarrollo avanzado, como es el caso de la Unión Europea, han sido más exitosos, situación que no ha pasado con aquellos que presentan bajos niveles de desarrollo, exceptuando casos específicos de países asiáticos, quienes han logrado potenciar sus economías y posicionarse en mejores condiciones económicas, políticas y sociales.

Posteriormente, en el capítulo 2 se presentan las principales variables macroeconómicas tanto de Japón como de México, considerando antecedentes desde 1980 debido a que es en esta década que se inicia el proceso de apertura en México, con la entrada al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT por sus siglas en inglés), por lo que representa un buen antecedente de la situación previa a la apertura y posterior, hasta 2018. En el capítulo 3 se ahonda en la relación bilateral de México y Japón, desde sus inicios en el siglo XVII, hasta ser interrumpidos por la Segunda Guerra Mundial y la reanudación de las relaciones diplomáticas y de amistad con el Tratado de Paz de San Francisco, hasta el inicio de las reuniones de los grupos de estudio de ambos países en 2002, para la formación de una zona de libre comercio, resultando en la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón en 2004, con su entrada en vigor en 2005, enfatizando los principales puntos del Acuerdo y el efecto de su introducción en los diferentes sectores económicos en los que participan.

Finalmente, se espera que el presente trabajo pueda fungir como marco de referencia para estudios posteriores respectivos a la relación bilateral entre México y Japón, así como que este pueda resaltar las oportunidades y debilidades de ambos países en las que se pueda ahondar más para que los vínculos comerciales y de cooperación puedan ser de mayor apoyo a las economías nacionales en un contexto de economías globalizadas, teniendo en cuenta en todo momento, las ventajas con las que cuenta cada economía.

## **CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO Y MARCO HISTÓRICO**

Desde el nacimiento de los Estados-nación, los países han implementado diversas formas para ampliar sus mercados y aprovechar el potencial que brinda el comercio entre las regiones, para lo cual, es fundamental eliminar las restricciones naturales y/o artificiales<sup>1</sup> que afectan el intercambio de bienes y servicios. Aunado a ello, la seguridad que deben otorgar los representantes de los Estados es de suma importancia para transitar hacia una cooperación de mayor alcance, en donde las barreras naturales, arancelarias y no arancelarias, no representen impedimentos para la libre circulación tanto de mercancías como, en un grado mucho más avanzado de integración, de los factores de la producción, trabajo y capital.

En el presente capítulo, se expone el marco teórico respecto del análisis de los procesos de integración económica y comercio internacional, que los países desarrollados y en desarrollo implementan con la finalidad de ampliar sus mercados y con ello aspirar a mejores condiciones económicas, políticas y sociales.

Se parte del análisis de conceptos pertinentes para comprender el proceso de integración entre países y regiones, como los ocurridos en América Latina y Europa, mostrando algunas de sus experiencias, haciendo énfasis especial en la forma en la que México se ha insertado en diversos acuerdos comerciales, los objetivos que se persiguen con ellos y las ventajas y desventajas obtenidas de los mismos.

### **1.1 ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

El proceso de integración económica se remonta a la época feudal, sin embargo, es con la constitución de los Estados-nación<sup>2</sup>, donde el concepto de “lo nacional” toma preponderancia y modifica el comportamiento de las naciones, buscando expandir sus fronteras geográficas para con ello poder incrementar su riqueza, a través del comercio potencial de sus manufacturas entre regiones.

---

<sup>1</sup> Se les llama artificiales debido a que se consideran obstáculos creados por los propios Estados para limitar la entrada o salida de bienes o personas del territorio nacional, los aranceles suelen ser las barreras artificiales al comercio más comunes. Por su parte, las barreras naturales son aquellas que se presentan debido a la geografía de los territorios, es decir, una cordillera se presenta como un obstáculo natural.

<sup>2</sup> En un principio podría decirse que el nacimiento de los Estados-nación se da en Europa a finales del siglo XV, derivado del agotamiento de las instituciones preponderantes de la época, el clero y la nobleza.

La paz de Westfalia<sup>3</sup> fue determinante para el cambio en el rumbo del mundo, en la medida en que surge un nuevo orden basado en el concepto de soberanía nacional, elemento que, desde entonces, los Estados buscarían mantener intacto ligado con la integridad territorial de los mismos, dejando de lado el concepto feudal en el que los territorios constituían un patrimonio hereditario, buscando ampliar territorios en los que pudieran comerciar en mayor cantidad, así como extraer la riqueza necesaria para mantener el poderío entre las regiones, a partir de la expansión colonial que se fue estableciendo desde el S.XV por parte de los países europeos más desarrollados. De esta manera, la concepción de integración asume el sentido de incorporación de los territorios mediante la colonización de regiones de América y África, por parte de Europa, que no se encontraban bajo ningún imperio.

Fue hasta después de terminada la Segunda Guerra Mundial, cuando el término de integración toma un sentido de cooperación entre naciones, sin que esto implique la colonización de territorios por parte de las grandes potencias, es entonces cuando el término adquiere una connotación positiva, siendo un ideal para la dirección del cambio social, lo que permitiría evitar el estancamiento de los países que habían quedado rezagados por los conflictos bélicos suscitados, así como de aquellos que no habían podido salir de esa trampa del llamado subdesarrollo en la que se quedaron posterior a su condición de colonias de las metrópolis europeas.

## **1.2 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Para poder hablar acerca de la forma en la que dos o más naciones deciden establecer un acuerdo comercial o en un ámbito más profundo, una relación de cooperación entre ellas es preciso tener presente lo que la teoría de la integración propone, de forma que se establezca una definición clara del concepto de integración, por lo que retomaremos varias citas de autores especialistas en el tema para definir el concepto:

Bela Balassa menciona lo siguiente:

“La integración económica se puede definir como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada, como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

---

<sup>3</sup> Se refiere a los tratados de paz firmados en Osnabrück y Münster, el 15 de mayo y 24 de octubre de 1648 respectivamente, dando fin a la Guerra de los Treinta Años.

La integración económica como proceso representa, pues, diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas de estados nacionales, y las formas de integración económica que resultan de ello, se pueden caracterizar por la ausencia de discriminación en diversas áreas". (Balassa en Wionczek, 1964, pp:6-7).

La definición de Bela Balassa, da cuenta de la integración vista en forma dicotómica, siendo un proceso y a la misma vez, un estado de cosas, es decir, un sistema que inicia a nivel de integración regional dentro de los estados nacionales, para poder integrarse a nivel global con economías externas con las que compartan intereses económicos similares para formar un grupo regional.

A su vez, Jan Tinbergen establece la siguiente definición:

"Integración como el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación" (Tinbergen, 1965, p:101).

Más adelante, agrega:

"...la integración económica de una serie de países consiste en la centralización, a nivel supranacional, de un conjunto de instrumentos de política económica y con preferencia de entre aquellos que surten considerables efectos externos (ya sean de apoyo o de oposición)" (Tinbergen, 1965, pp:115).

De la propuesta de Tinbergen, se debe destacar la consideración de la integración como una "estructura más deseable", en la que los obstáculos artificiales, también mencionados por Balassa, deben ser eliminados para el correcto funcionamiento del proceso, así como la instrumentación de política económica nacional previa, de la cual los países deben hacer uso para la posterior conformación de un sistema de integración. Otro aspecto fundamental de la definición es el carácter supranacional relacionado con la integración, el cual explicaré más adelante.

Con respecto a Tugores, menciona que la integración es:

...el proceso mediante el cual los países van eliminando características diferenciales, tales como los aranceles, la limitación en la movilidad de los factores productivos, políticas microeconómicas con repercusión internacional,

regímenes cambiarios que posibilitan en mayor o menor medida la paridad, políticas monetaria y fiscal con efectos tanto internos como externos, entre otros aspectos; teóricamente, estas diferencias podrían irse eliminando entre los países para ir hacia una economía mundial integrada, pero por razones políticas y económicas, los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, implicando un número de países reducido. (Tugores, 1999, pp:167).

La definición propuesta se encuentra en gran medida limitada al ámbito económico, lo que no pone en perspectiva elementos de interés con respecto a las repercusiones que estas características diferenciales tienen entre los residentes y no residentes, así como a nivel países; sin embargo, recalca aspectos importantes que deben considerarse al momento de buscar la integración entre regiones, los cuales abordaremos más adelante.

De manera semejante, Charles P. Kindleberger propone una definición más amplia que considera otros aspectos diferentes a los económicos:

“La integración económica es la igualación de los precios de los factores. Esta puede ser producida por el comercio sin movimientos de factores, por movimientos de factores sin comercio, o por una combinación de ambas cosas. Pero cualquier interferencia en el comercio, proceda de las tarifas o de los costes de transporte, impide la igualación de los precios de los bienes y, por consiguiente, la de los factores. Y la discriminación puede llevarla a cabo el gobierno y el público”. (Kindleberger, 1972, pp:194).

La definición anterior señala que es debido acentuar el hecho de que la integración no se refiere únicamente al comercio entre países, sino que, también puede existir la libre movilidad de los factores sin la necesidad de la presencia de comercio entre ellos.

Un punto importante por destacar de la definición propuesta por Nieto Solís (2001) es la consideración de la integración como un proceso, lo cual ya ha sido mencionado por los autores anteriores, así como de la pérdida de soberanía que los estados involucrados tienen, es decir, la cesión de determinados elementos o acciones para poder pertenecer a dicho proceso, lo cual implica que las políticas económicas queden en parte supeditadas a las economías externas con las que se negocia y los intereses de las mismas.

Así mismo, Gunnar Myrdal, amplía aún más el concepto de integración y lo concibe como:

...el antiguo ideal occidental de igualdad de oportunidad, el elemento esencial de este ideal consiste en el aflojamiento de la rigidez social que impide a los individuos elegir libremente las condiciones de trabajo y de vida; la realización de

igualdad de oportunidades supone la existencia de una comunidad dotada de una movilidad social aún más libre, basada en una más plena aplicación de las normas de igualdad y de libertad. En esta comunidad, debe haber una creciente cohesión social y solidaridad práctica. (Myrdal, 1956, pp. 22)

La concepción propuesta por Myrdal, es una de las más amplias, ya que va más allá de lo económico e incorpora nociones sobre sociedad, de forma que da cuenta de la cohesión social y la igualdad de oportunidades necesarias, así como la condición de integración nacional como premisa para poder llegar a un proceso de integración internacional.

En cuanto a Tamames, la integración considera otros aspectos:

La integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea. Para alcanzarlo, es preciso realizar una serie de acoplamientos de las estructuras nacionales, a fin de abarcar con el mínimo coste social, ello exige un período transitorio más o menos largo, por lo cual, se hace indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional. (Tamames, 2010, pp:210).

De acuerdo con Tamames y la definición planteada, es preciso decir que la pérdida de soberanía mencionada es un aspecto clave en el desarrollo del proceso de integración, ya que, en determinado momento, los países interesados diferirán con las políticas implementadas a nivel nacional y eventualmente, tendrán que modificarlas para poder llegar a un consenso al respecto. Aunado a ello, la búsqueda por generar el menor coste social con los ajustes a las estructuras nacionales es de suma importancia, debido a que con los procesos de integración se espera generar beneficios a la misma sociedad y no lo contrario, aunque esto no siempre suceda de esa forma, tema que se abordará más adelante.

El concepto de integración, como ya se ha visto, es el punto de partida para comprender de forma amplia el proceso de integración. Lo entendemos entonces, como un proceso a través del cual se van eliminando las barreras comerciales y se va constituyendo un mercado de mayor magnitud al cual se llega a través de la adaptación de las políticas nacionales de acuerdo con los intereses buscados por los países que realizan el proceso, en él. No existen barreras naturales o artificiales al comercio, y se pretende la libre circulación de los factores productivos; sin embargo, esto implica la cesión de soberanía entre los Estados, lo cual



debe ser considerado por los propios representantes, considerando los efectos en términos de costos que esto puede tener en la sociedad y para la economía en su conjunto.

### 1.2.1 ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Un aspecto importante de la teoría de la integración es la forma en la que se puede medir el nivel o grado de integración, así como la intensidad con la que se presenta. A continuación, se distinguen las etapas que engloban el proceso de integración<sup>4</sup>, de menor a mayor grado de integración, se dan las siguientes:

- **Preferencias Aduaneras:** Forma de integración parcial que se sustenta en el acuerdo de un conjunto de territorios en donde se tiene un programa de derechos arancelarios que se conceden entre sí sin ser extensibles a terceros, debido a la suspensión de la cláusula de nación más favorecida; dentro de él, se desarrolla un programa de tarifa única, la cual a su vez no debe ser superior al promedio de las tarifas de los países miembros. Entre los principales ejemplos, podría mencionarse el área preferencial de la Commonwealth Británica<sup>5</sup>, que en la actualidad mantiene su posicionamiento en cuanto a las preferencias comerciales entre los países miembros, también, los territorios que comprendían a la Unión Francesa<sup>6</sup>, y el Benelux, el cual, representó el antecedente inmediato a la conformación de la Unión Europea.
- **Área o zona de libre comercio:** Es una zona formada por dos o más países que eliminan entre sí de manera parcial o total los aranceles recíprocos, pero manteniendo a su vez, su régimen particular de comercio<sup>7</sup>, es decir, los aranceles propios frente a terceros. Dentro de este régimen, los Estados involucrados no tienen que renunciar a su soberanía nacional de manera significativa. Es aquí en donde los productos pueden circular de manera libre en el interior de la zona de libre comercio, con lo que se obtiene una ganancia derivada del régimen comercial siendo éste, más liberal y abierto. A causa de ello y para evitar conflictos entre las

---

<sup>4</sup> Debe hacerse mención que, a pesar de que se les llama “etapas”, esto no implica que una tiene que anteceder o proceder a la otra de manera estricta, es decir, puede presentarse una Unión Aduanera sin antes haber pasado por la formación de una Zona de libre comercio, o en su caso, quedarse únicamente en un estado de preferencias aduaneras sin aspirar a un mayor grado de integración entre las partes.

<sup>5</sup> Organización compuesta por 53 países soberanos independientes y semiindependientes con el objetivo de cooperación, económica, política e internacional.

<sup>6</sup> Entidad política formada en 1946 para continuar con el sistema colonial que se tenía anteriormente entre metrópolis y colonias.

<sup>7</sup> El régimen de comercio de las zonas de libre comercio se encuentra regulado en el artículo XXIV del GATT, que nos menciona las condiciones necesarias para su formación, tales como la liberalización de barreras y los plazos en los que se tienen que llevar a cabo.

partes, es común que se establezca una lista de productos objeto de liberalización, dejando fuera aquellos que son sensibles frente a la entrada de productos importados al país. Algunos ejemplos de esta forma de integración, sería la *European Free Trade Association* (EFTA), Zona Australia-Nueva Zelanda (CER) y la zona de América del Norte (NAFTA o TLCAN).

- **Uniones aduaneras:** suponen la supresión inmediata o paulatina de las barreras arancelarias y comerciales artificiales recíprocas, a lo cual se le conoce como “desarme arancelario y comercial”, así como también el establecimiento de un arancel externo común frente al resto del mundo, tarifa que es conocida como Tarifa Exterior Común (TEC); es decir, se establece una Política Comercial Común, que se basa en establecer una legislación aduanera común y la aplicación de derechos aduaneros uniformes para productos importados de terceros países que no se encuentran dentro de la unión. A su vez, las uniones aduaneras son creadoras de comercio debido a la eliminación de las barreras arancelarias entre los miembros de la unión, lo cual lleva a la desaparición de los productores ineficientes, tema que abordaremos más adelante. El ejemplo más reciente y de mayor impacto ha sido la Unión Europea.
- **Mercado común:** supone una de las etapas más amplias de integración, ya que establece la creación de una unión aduanera que, además de los elementos mencionados anteriormente, permite un margen más amplio de libertad para la libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas, así como su establecimiento dentro de alguno de los territorios que lo conforman. También, se habla de la elaboración de políticas comunes, lo cual implica en parte la cesión de soberanía de los Estados miembros, por lo cual es necesario la creación de instituciones u organismos supranacionales capaces de asegurar la viabilidad de esta estructura. Ejemplos de la formación de un mercado común serían, la Unión Europea, la cual, como se ha mencionado anteriormente, ha transitado por varias etapas para su integración, y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)<sup>8</sup>.
- **Unión económica:** se consideran los elementos mencionados anteriormente de un mercado común junto con el establecimiento de una moneda común que implica la armonización de políticas económicas capaces de preservar las condiciones de competencia con el mercado exterior, lo cual se refiere a la instauración de medidas

---

<sup>8</sup> Proceso de integración regional formado en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

estructurales y de cohesión destinadas a reducir las disparidades existentes al interior. En este caso, la cesión de soberanía es mucho mayor debido a la disciplina monetaria que debería presentarse para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes establecidos, es decir, se presenta una pérdida de autoridad monetaria entre los países miembros. Algunos de los efectos de la Unión económica son, la eliminación de la especulación cambiaria, se reducen costos de transacción, lo cual le da mayor fluidez al sistema de pagos entre los miembros, genera mayor comercio entre los países, un mayor flujo de capitales y la política monetaria tiene una gran confianza en el exterior. La Unión Europea ha sido un caso excepcional en la implementación de esta forma de integración, sin embargo, no todos los países que la conforman se encuentran bajo el régimen monetario único. También, la Unión de los Estados Africanos Occidentales (UEMOA)<sup>9</sup> y la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC)<sup>10</sup> han adoptado una moneda única llamada, Franco de la Comunidad Financiera Africana, mejor conocida como CFA.

- **Integración económica total:** Se considera como la etapa máxima de integración, contempla la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y económica, así como el establecimiento de una autoridad supranacional capaz de ejercer control sobre los Estados miembros manteniendo estabilidad dentro de los Estados con la finalidad de que las políticas se encuentren armonizadas de manera que puedan funcionar de manera correcta para todos y cada uno de los países miembros. En esta etapa de integración, la cesión de soberanía se entra por completo a la autoridad supranacional, quien se encargará de llevar un control de todos los aspectos de las economías que la conforman. s

### 1.2.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL

Las ventajas derivadas de la integración económica por los países se pueden ver desde el punto de vista de la creación de comercio que generan entre los mismos; Balassa establece como definición de creación de comercio lo siguiente;

“Por creación de comercio se entiende el incremento del comercio entre países miembros de una unión aduanera”; a su vez, menciona que “la creación de comercio lleva a la desaparición de los productores ineficientes, capaces de sobrevivir, sólo detrás de las barreras arancelarias” (Balassa en Wionczek, 1964, p:23)

---

<sup>9</sup> Formada por Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo

<sup>10</sup> Formada por Camerún, República Central Africana, Chad, República del Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón

...con ello se dice que hay una reasignación más eficiente de los recursos existentes. Debe aclararse que la creación de comercio se da derivado de la situación en la que la producción es más barata en el país socio que en el propio país, teniendo así, un mayor margen de ganancia. (Balassa, 1965, p:17)

Por otro lado, Tamames hace la observación que la integración económica tiene efectos favorables en el ritmo de desarrollo y en el nivel de empleo, como consecuencia de la intensificación de la competencia que genera dentro de los territorios con la llegada de competidores que podrían ser mayormente productivos y/o eficientes en la realización de los procesos de producción en los que se encuentran involucrados. Además, la supresión de las barreras prácticamente termina por obligar a las empresas a realizar inversiones masivas para prepararse ante dicha entrada de nueva competencia al país. (Tamames, 2010, pp:27)

Por su parte, Kindleberger menciona que existen ganancias dinámicas, las cuales incluyen a las economías de escala, el estímulo de la competencia y el estímulo a la inversión. En el caso de las economías de escala, la especialización en determinado proceso productivo arroja consigo la disminución de costos dado el modo más eficiente de producirlo, la mano de obra de mayor cualificación, entre otras razones; respecto al efecto en la competencia, cuando las empresas extranjeras entran al mercado, las empresas nacionales deberán ser lo suficientemente buenas en los productos que ofertan para poder mantenerse dentro del mercado, lo cual los incentiva a producir bienes de mucha mejor calidad que la que tenían anteriormente de la apertura. Finalmente, considerando el estímulo a la inversión, la integración puede tener tanto efectos positivos como negativos, el beneficiarse con las nuevas oportunidades de comerciar sería un efecto positivo, mientras que uno negativo tendría que ver con la falta de mecanismos de las empresas nacionales para competir con empresas extranjeras que cuenten con procesos productivos más eficientes que conceden menores precios, lo que les impedirá competir contra ellos. (Kindleberger, 1972, p:191)

En cuanto a las desventajas tenemos que la principal que se presenta con la integración de las economías es la llamada “desviación de comercio”, que de acuerdo con Balassa:

“Por desviación de comercio se entiende la reducción de éste con el resto del mundo que sobrevenga después de la supresión de las barreras internas que se hayan levantado en el seno de la unión” (Balassa, 1965, p: 17).

Se refiere a la existencia de una distorsión en el comercio producida cuando el intercambio entre los Estados sustituye a un intercambio que se tenía con anterioridad entre uno de los Estados miembros y un tercero debido a la excesiva protección que tiene la Tarifa Exterior Común propuesta por la Unión.

Aunado a lo anterior, cuando el proceso de integración se da entre países de diferente nivel de desarrollo, tema que abordaré en el apartado siguiente, las empresas buscarán aglomerarse en el país que sea más próspero, lo que a su vez, genera un incremento en la brecha de desigualdad entre los países miembros; lo mismo ocurre con las industrias, las cuales se establecerán en donde los recursos sean menos escasos y los costos sean los menores posibles al momento de producir y de transportar, por lo cual, esto generará un mayor grado de industrialización en determinadas regiones, mientras que el resto quedará rezagada respecto a las más fructíferas.

### **1.3 PROCESOS DE INTEGRACIÓN ENTRE PAÍSES EN DESARROLLO, DESARROLLADOS Y CON DIFERENTE NIVEL DE DESARROLLO**

Los procesos de integración entre países en desarrollo suelen tener como ejemplo principal los intentos de integración latinoamericana, que si bien, en un inicio no rindieron los frutos esperados en cuanto a la formación de un mercado común latinoamericano, si se han logrado formar pequeños grupos o bloques económicos que experimentan ventajas para los países que los conforman.

Las principales críticas respecto de esta forma de integración se dirigen al poco empuje que tendrían las economías al no contar con un aparato productivo lo suficientemente industrializado que sea capaz de enfrentarse a la competencia externa. Aunado a ello, la falta de mano de obra calificada es un factor de suma importancia, ya que, al no haber la suficiente población capacitada, el desarrollo e innovación no sería una fuente a largo plazo de conocimiento que potenciara el nivel productivo del país.

A nivel industrial, un proceso de integración entre economías del mismo nivel de bajo desarrollo podría retrasar la transformación de los países miembros en una economía de un alto nivel de I+D, ya que esto disminuye los efectos indirectos de la tecnología proveniente de los países más desarrollados. (Schiff & Winters, 2004, pp.135-140)

Dejando de lado las críticas anteriores, las ventajas que se desprenden de un proceso de integración entre países que cuentan con un bajo nivel de desarrollo son amplias, ya que el proceso que emprenden será de aprendizaje, que, a su vez, puede servir como una

estrategia de desarrollo más confiable y sostenible, aunado a ello, esto generaría menor dependencia de los países en desarrollo hacia los más desarrollados, lo cual contribuiría a reducir o superar los cuellos de botella que se relacionan con las dotaciones de recursos y el tamaño de los mercados internos, promoviendo así, la industrialización (Bernhardt, 2016, p: 102).

Para el caso de los procesos de integración entre países de un mismo o similar nivel de desarrollo, la cuestión es un poco más sencilla, ya que, las experiencias muestran que dichos procesos suelen ser más fructíferos y tienen una repercusión positiva mayor para las economías pertenecientes al proceso, ya que, por un lado, no es necesario el pasar por una etapa de acondicionamiento de las economías para posteriormente interactuar a niveles comparables, sino que, al contar ya con una fuerte estructura productiva e instituciones fuertes capaces de analizar los efectos que una integración traerían consigo, las negociaciones resultan con mayor grado de avance. (Schiff & Winters, 2004, pp:135-154)

Por otro lado, la transferencia tecnológica de un país hacia otro puede significar el avance dentro de algún sector que necesite un pequeño empuje para avanzar, sin el problema de la falta de capacidad productiva para absorber dicha tecnología. Aunado a ello, la mano de obra capacitada y con mayores habilidades incrementará dicha transferencia tecnológica y junto con el apoyo estatal, un mayor grado de I+D dentro del país, el cual se traduce en avances tecnológicos no sólo para las empresas nacionales, sino también para sectores internos que requieran innovar para competir con empresas extranjeras entrantes en el país.

Los procesos de integración entre países de diferente nivel de desarrollo se han gestado a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés), el cual precisó un grado amplio de cooperación entre dos países grandes, con un nivel de desarrollo superior (Canadá y Estados Unidos), con un país pequeño, de nivel de desarrollo considerablemente más bajo que el de los anteriores (México). Se han presentado numerosas críticas al respecto, ya que, por un lado, se considera que fue exitoso para México, al impulsar su economía mediante el acercamiento a uno de los mercados más grandes del mundo, pero por otro lado, no fue del todo beneficioso para ninguno de los tres países ya que, para el caso de México, retrasó el proceso de diversificación comercial y lo ancló únicamente a las economías vecinas, haciéndolo dependiente de ellas, mientras que para el caso de Estados Unidos y Canadá,

los beneficios no fueron significativos para sus economías y no representaron los avances que se esperaban, sino que, en su lugar, retrasó el avance previsto debido a que los incentivos para las empresas a establecerse en la economía mexicana fueron mayores. (Anyul, Puchet y Moreno, 2011, pp: 1-10)

Se habla de que entre las economías participantes existen importantes diferencias, tales como diferentes niveles de PIB, así como el volumen de la población, masa de capital circulante, ingreso per cápita, entre otros tantos. En cuanto a la industria, las de los países en desarrollo con uso intensivo de I+D aprenden del intercambio comercial con el país desarrollado y las industrias con bajo uso de I+D aprenden del intercambio comercial entre los propios países de menor desarrollo. (Schiff & Winters, 2004, pp: 137-154)

Las consideraciones que se deben tomar en cuenta al momento de analizar acuerdos comerciales de economías con diferente nivel de desarrollo son variados, ya que por un lado, los beneficios que se presentan suelen suponerse como mayores para los países en desarrollo; al impulsar a la economía mediante la entrada de mayor cantidad de inversiones extranjeras, una mayor diversificación de productos en el mercado interno derivada de la entrada productos extranjeros que no se producen internamente, lo que beneficia directamente a los consumidores nacionales, y la constante transferencia de tecnología y conocimiento por parte de las empresas de los países grandes hacía las empresas públicas y privadas de los países pequeños, generando capacidades productivas en el país atrasado. (Marchini, 2018, pp: 73-75)

Por el lado de las desventajas que se tienen con la implementación de un acuerdo comercial entre economías desiguales se habla del posible desplazamiento de la inversión extranjera directa hacía los países menos desarrollados, lo que genera desestabilización en las economías que contaban con dicha inversión. Por otro lado, el aparato productivo del país pequeño se ve incapacitado para generar la oferta suficiente para cubrir la demanda derivada de la apertura comercial, dando paso a déficits comerciales. (Marchini, 2018, pp: 75-78)

#### **1.4 LA INTEGRACIÓN, EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO**

La integración económica y el comercio internacional son elementos que juntos, de acuerdo con la teoría neoclásica, deberían generar beneficios para las economías participantes, generalmente estos se observan a través de la creación y/o desviación de comercio; en

cuanto a la desviación, se dice que ésta se daría derivado de la sustitución de importaciones a un mayor precio que el que se tenía previo al proceso de integración, con lo cual se prima a los productores menos eficientes, mientras que para el caso de la creación de comercio, este se da a través de la aparición de flujos comerciales nuevos que no podían darse con anterioridad debido a la existencia de barreras comerciales y que con la adhesión, son posibles. (Sequeiros, 2000, p: 157)

Además, debe considerarse la importancia que el comercio exterior tiene para los distintos países, ya que, en algunos casos, este no es del todo representativo, mientras que, para otros, como es el caso de México, el comercio exterior representa una fuente de ingresos de suma importancia para la economía. (Cano, 1955, p: 125)

Respecto a la relación existente con el desarrollo, primeramente, se debe tener presente que este se refiere a la elevación del nivel de vida del total de la población, así como el aprovechamiento racional y en beneficio de la nación de los recursos naturales del país, para junto con ello, lograr la independencia económica y política del país. (Cano, 1955, pp:119)

De acuerdo con la teoría clásica, la relación existente entre integración y comercio con el desarrollo, se puede ver altamente ligada respecto de los efectos que tiene el desempeño del comercio derivado de los procesos de integración en los que se vean envueltas las economías en el desarrollo del mismo, ya que, de acuerdo con el *London Overseas Development Institute* en su reporte presentado en 2015 “The Impact of Free Trade Agreements between Developed and Developing Countries”, la implementación de acuerdos comerciales por parte de los países en desarrollo puede tener efectos negativos y positivos, se retoman los beneficios presentados por la teoría clásica, los cuales se enuncian en el apartado siguiente; mientras que respecto de los efectos negativos, se dice que vienen dados por los procesos de ajuste que deben seguirse para pasar de un mercado protegido hacia uno con mayor apertura comercial. (Stevens, Irfan, Massa, & Kennan, 2015, pp: 3-10)

Debe tenerse en cuenta que la forma en la que el comercio internacional contribuye al desarrollo económico debe verse de acuerdo con el proceso de integración en el que los países estén insertos, siendo estos entre países desarrollados, con bajo nivel de desarrollo y aquellos con niveles de desarrollo semejante, por lo cual, no todos los procesos de integración y de comercio resultarán en un mayor grado de desarrollo económico.



#### **1.4.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL BENEFICIO MUTUO**

La teoría económica clásica del comercio internacional planteó aspectos fundamentales para comprender los patrones del comercio entre países y fue enfática en afirmar que el efecto para quienes participan del intercambio es el beneficio mutuo.

La teoría de la ventaja absoluta enunciada por Adam Smith en su obra "*Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*" en el siglo XVIII, plantea la "...importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de todas las naciones comerciantes". Además, "argumentó que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes. Independientemente de la causa de la diferencia en la eficiencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que el otro". (citado en Chacholiades, 1982, pp: 15-16)

David Ricardo, postuló en sus "*Principios de economía política y tributación*", que cada país se especializará en producir bienes que le representen un menor costo relativo respecto de los demás países, para posteriormente exportar los excedentes con los que cuenten una vez satisfecha su demanda interna individual, dando paso a una división internacional del trabajo que, a su vez llevaría a una mayor producción internacional ampliando en mayor medida la disponibilidad de bienes en el mercado nacional que no podrían tenerse en situación de autarquía. (citado en Chacholiades, 1982, p: 14)

#### **1.4.2 COMERCIO INTERNACIONAL Y DOTACIÓN DE FACTORES**

La teoría neoclásica analiza el comercio internacional basándose en las ventajas comparativas, creando una nueva teoría del valor basada en la utilidad de los bienes, y el modelo de equilibrio económico general, teniendo como máximo exponente la teoría de la dotación de los factores, o mejor conocida como el teorema de Heckscher-Ohlin, que retoma las ideas de Ricardo y considera que dicha ventaja comparativa viene dada por las diferencias en las dotaciones de los factores, es decir, un país tendrá una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensivamente el factor relativamente más abundante del país, por lo que se especializará en la producción de dicho bien; derivado de la diferencia en la dotación de los factores, se da el comercio entre países, quienes buscan ampliar los bienes disponibles en sus economías. (Chacholiades, 1982, pp: 101-121)

Finalmente, una de las teorías que debe retomarse al momento de hablar acerca de las ventajas del libre comercio es la denominada *Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC)*, la cual menciona que el comercio se origina no sólo por la presencia de ventajas comparativas, sino también por la existencia de economías de escala en la producción, y hace énfasis en la conformación de diferencias entre los países respecto de la tecnología como uno de los factores fundamentales por los cuales los países terminan especializándose en determinado eslabón de la producción. La NTC menciona que la presencia de economías de escala establece que los mercados tienden a estar dominados monopólicamente u oligopólicamente, influyendo en el precio de los bienes, lo cual desecha el supuesto de competencia perfecta que las teorías anteriores habían presentado. En cuanto a la competencia monopolística, se da un comercio de dos vías: el llamado intraindustrial, es decir dentro de la misma rama de la industria, mientras que, si se da entre diferentes industrias, es conocido como interindustrial, debe aclararse que la forma en la que se realice este comercio dependerá meramente de las semejanzas o diferencias entre los países que comercian, ya que, si los países que comercian son similares, las ventajas comparativas serán casi nulas, en cambio, si son diferentes, las ventajas comparativas serán mayores (Jiménez y Lahura, 1998, pp: 1-8)

#### **1.4.3 RELACIÓN ENTRE DESARROLLO E INTEGRACIÓN**

La apertura comercial por parte de los países desarrollados ha sido benéfica en su mayoría y se ha postulado como un camino para que los países en desarrollo puedan alcanzar un mayor nivel, tanto de crecimiento como de desarrollo, sin embargo, cabe mencionar que las condiciones en las que se dio el libre comercio para los países desarrollados, fueron completamente diferentes a las que se tienen para los países menos desarrollados en la actualidad; ya que, por un lado, el esquema productivo que generaron en su momento los países desarrollados, se gestó en medio de un esquema de intervención activa del Estado con políticas comerciales proteccionistas e industriales dirigidas a promover y proteger a las industrias nacientes durante el periodo de despegue, lo cual, a su vez, impulsó las inversiones tanto públicas como privadas, creando industrias suficientemente fuertes para competir en el exterior. Derivado de ello, los procesos de integración entre estos países no fueron del todo complejos, ya que sus economías eran muy similares y la creación de instituciones supranacionales permitieron que dichos procesos se llevaran a cabo ordenadamente buscando primeramente el beneficio de la sociedad, teniendo entonces repercusión favorable en el desarrollo económico. (Chang, 2011, pp: 16-23)

Para el caso de los países en desarrollo, la liberalización comercial se ha visto obstaculizada en gran medida por cuestiones estructurales de las propias economías, en donde por un lado, su inserción histórica en la economía mundial fue apresurada mediante un modelo primario exportador posterior a un largo periodo de colonización y un entorno de entre guerras mundiales; así como el hecho de que su aparato productivo no cuenta con la capacidad de competir en el exterior, ya que en gran medida, estas economías no lograron escalar a un mayor nivel de especialización productiva, sino que se mantuvieron en la exportación de *commodities*, lo que les ha generado enormes desequilibrios y ciclos recurrentes de crisis de balanza de pagos. Sin embargo, se habla mucho acerca de que la protección no sería una alternativa para los países en desarrollo debido a que no cuentan con condiciones internas propicias para la formación de capital humano y productivo que sea capaz de impulsar a las industrias nacientes. (Chang, 2011, pp: 90-111)

Aunado a lo anterior, los procesos de integración de las economías menos desarrolladas comenzaron a mirar hacia acuerdos comerciales con países con un mayor nivel de desarrollo, teniendo como fin el poder impulsar sus economías mediante la transferencia de tecnología, sin embargo, esto no ha sucedido de tal forma, ya que, los procesos indiscriminados de apertura no consideraron la falta de políticas públicas activas para hacer frente a la competencia externa, así como el hecho de que la transferencia de tecnología se queda únicamente en producciones primarias en donde la mano de obra no requiere de un alto nivel de especialización, sino más bien de un alto grado de tecnificación. (Chang, 2011, pp:110-115)

En contraposición con lo mostrado anteriormente, también se presentan razones en contra de la apertura comercial y de su deliberado funcionamiento para las economías de los países en desarrollo. Una de las corrientes del pensamiento que se ha dedicado a su estudio es el llamado *estructuralismo*, que surge con las ideas de Raúl Prebisch en el seno de la CEPAL y que si bien, ha enfocado su estudio en las experiencias latinoamericanas, también ha realizado análisis comparativos entre economías en desarrollo de América Latina y del continente asiático, en donde los resultados han sido mucho más favorables.

El estructuralismo mediante las ideas de Prebisch, consideró a las condiciones internas de los países latinoamericanos en conjunto con el contexto internacional, así como la inestabilidad de corto plazo y la vulnerabilidad estructural en el largo plazo. Uno de los aportes centrales de esta teoría es la relación centro-periferia que propone el autor, ya que, de acuerdo con él, los países centrales conforman visiones del orden mundial de acuerdo

con la funcionalidad que estos le otorguen a sus intereses en el contexto internacional; por lo cual, en el terreno de la política económica, las formulaciones ideológicas de libre comercio propagadas por los países desarrollados y que han sido establecidas por los mismos, tienen una visión de la existencia de periferias que forman parte del mercado mundial y que no son capaces de conformar estrategias para desplegar su potencial de desarrollo económico y social. Debido a ello, Prebisch considera que es necesario un cambio en la estructura productiva que no puede darse en un país dedicado a la explotación de recursos naturales sin desplegar a su vez un entramado complejo de industrias y cadenas de valor agregado. (Ferrer, 2010, pp: 8-10).

Además, Prebisch sostenía que el intercambio comercial tenía como base central la división internacional del trabajo, en donde el centro, es decir, los países desarrollados exportaban bienes industriales y concentraban las ventajas del progreso técnico, mientras que la periferia, los países en desarrollo, se especializaba en la exportación de materias primas y productos agrícolas, actividades caracterizadas por la ausencia de progreso técnico y exceso de oferta de trabajo. Debido a ello, consideraba que era necesario acentuar la industrialización como uno de los medios para captar los frutos del progreso técnico. (Pérez, Sunkel y Olivos, 2012, p: 15)

Si consideramos las condiciones actuales de las economías en desarrollo y las teorías a favor y en contra del libre comercio presentadas anteriormente, se puede decir que el proceso de apertura comercial que las naciones en desarrollo no ha sido del todo adecuado, ya que la estructura productiva con la que cuentan no es lo suficientemente fuerte para enfrentarse a las condiciones internacionales, lo cual posiciona a estas economías en situaciones de alta vulnerabilidad ante el comportamiento de las políticas económicas de los países desarrollados, quienes, guiados por sus propios intereses, no buscan otra cosa que ampliar sus mercados e incrementar sus exportaciones con la finalidad de mejorar sus balanzas comerciales y tal como en tiempos del mercantilismo, incrementar su riqueza mediante los superávits que estas generen. Además, tiene que tenerse presente que la apertura indiscriminada hacía el mercado mundial por parte de los países en desarrollo se gestó en medio de un contexto internacional debilitado, en el que las potencias económicas de ese entonces se encontraban en la búsqueda de la reconstrucción de sus economías posterior a dos grandes guerras mundiales y que si bien, esto fungió como un detonante que permitió la entrada de las exportaciones de los países en desarrollo al mercado

mundial, la mayoría de ellas se mantuvieron en bienes primarios que posteriormente fueron reemplazados por potencias emergentes.

Aunado a lo anterior, la mayoría de los países en desarrollo mantienen una constante dependencia de las economías desarrolladas derivado de las exportaciones de bienes primarios y las importaciones que realizan de bienes intermedios para impulsar la pequeña industria con la que cuentan, que si bien, con el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, lograron avanzar un poco en este ámbito, los esfuerzos se detuvieron y en su lugar, las importaciones de bienes de capital aumentaron considerablemente en años recientes.

### **1.5 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN INTERNACIONAL**

Los procesos de integración comercial datan desde la formación de los Estados-nación, que se gestan en el seno del periodo conocido como mercantilismo, entre los siglos XVI y XVII, etapa en la que se apostaba por una riqueza estática que se conseguía a través de los superávits en la balanza comercial, teniendo como finalidad la acumulación de la mayor cantidad de metales preciosos, por lo que el comercio exterior se presentaba como una de las principales formas de enriquecimiento de los países, seguido por un sistema colonial que pretendía la conquista del mayor número de territorios de los cuales se pudieran extraer la mayor cantidad de materias primas que serían enviadas a las metrópolis; además el papel del Estado como un ente supremo que fuera capaz de regular el comercio y las actividades económicas fungieron como premisa en esos años.

Posteriormente, los mismos países que fungían como metrópolis, se vieron en la necesidad de ampliar sus mercados derivado de los procesos independentistas que comenzaron a restringir sus exportaciones e importaciones, para lo cual, la economía mundial se redirigió hacía un comercio más libre y sin impedimentos a la libre circulación de mercancías, el librecambismo, el cual tuvo un amplio predominio desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial. Durante este periodo, las barreras arancelarias se eliminaron casi por completo, la libre convertibilidad al patrón oro se mantenía alrededor de las economías desarrolladas y la intervención estatal se dejó de lado, dando paso a la llamada autorregulación del mercado.

A consecuencia del orden económico emanado de la Primera Guerra Mundial y la gran crisis económica mundial, las políticas proteccionistas volvieron al entorno en el que se

desarrollaba el comercio, con lo que las barreras arancelarias aumentaron y los acuerdos comerciales entre dos países tomaron fuerza, dando paso a una amplia etapa de bilateralismo, en la que dos países comerciaban entre sí mediante el uso de acuerdos comerciales preferenciales (ACP) generales o específicos a determinado sector mediante la instrumentación de acciones concertadas entre ambas partes para beneficios de los intereses de las economías participantes.

Debido a la influencia que los ACP representaban en la economía mundial junto con la entrada hacía un mundo mucho más globalizado, el entorno económico giró hacía la búsqueda de cooperación comercial entre más de dos países, mediante el cual los diferentes Estados se asociaran a través de reglas comunes que vincularan obligaciones y derechos mutuos; el multilateralismo implica entonces el establecimiento de determinados entes supranacionales capaces de regular las condiciones de comercio por encima de cualquiera de las economías participantes, otorgando reglas claras para que la práctica comercial se lleve a cabo bajo normas de convivencia que aseguren la efectividad del mercado.

### **1.5.1 INTEGRACIÓN EUROPEA**

El contexto en el que se gesta la formación de la Unión Europea se da en la situación del continente al finalizar la Segunda Guerra Mundial y la relación específica con EEUU, así como las necesidades de Europa en el marco de la posguerra y de la Guerra Fría. El principal mecanismo a través del cual se enfrentó tal situación está relacionado con el Plan Marshall<sup>11</sup>, que concretamente tenía tres objetivos específicos: contribuir a cambiar radicalmente a Europa Occidental, consolidar a EEUU como potencia mundial y sentar las bases de un sistema de cooperación económica que sería el punto de partida de nuevos proyectos de integración.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial, Europa se encontraba devastada en todos los sentidos, tanto en los territorios de los países que participaron, como de manera económica, por lo que la ayuda implementada por Estados Unidos a través del Plan Marshall, fue un punto decisivo en la conformación de la economía europea en la posguerra, tal fue la magnitud del desastre que, incluso Gran Bretaña, potencia exportadora de productos manufacturados, aceptó la ayuda proveniente del Plan en 1947; tal ayuda comprometía a

---

<sup>11</sup> Europa recibió alrededor de 13,150 millones de dólares por parte del Plan Marshall: Reino Unido (3,176 millones), Francia (2,706 millones), Italia (1,474 millones), Alemania Occidental (1,389 millones), los Países Bajos (1,079 millones) y Grecia y Austria (700 millones cada uno). (Foreman-Peck, 1995, pp:319)

Estados Unidos con Europa a la reconstrucción de sus territorios y a su vez, afianzaba su carácter preponderante en el sistema económico internacional, asegurándose de disuadir la posible influencia que la URSS podría ejercer y así garantizar el mercado europeo para los productos norteamericanos, manteniendo los niveles de exportación que se tenían antes y durante la Segunda Guerra Mundial. (Procacci, 2001, pp:329-332).

Debido al entorno económico, político y social que dejaron las dos guerras mundiales, la Unión Europea se crea derivado de la necesidad de instituciones capaces de garantizar la paz y el ordenamiento económico; como antecedente inmediato se tiene la creación de la unión aduanera entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo (Benelux), la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), precedente la actual OCDE, con la finalidad de establecer una unión aduanera en la que el comercio entre los países quedara completamente liberalizado; la Unión Europea de Pagos (UEP)<sup>12</sup> que pretendía consolidar el intercambio de bienes y servicios; y la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA)<sup>13</sup>, que tenía como fin resolver conflictos relacionados con la producción de acero y carbón entre Francia, Alemania, Benelux y la República Italiana, así como la formación de un mercado común<sup>14</sup> que liberalizara el tránsito de los productos derivados del sector siderúrgico. (Tamames, 1996, pp: 32-33)

A su vez, Reino Unido intento construir una zona de libre comercio con Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza, dando paso a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, o AELC en español) que nace como respuesta a la formación de la CEE por parte de los países no miembros. Posteriormente, con la firma del Acta Única Europea, se establece el compromiso de eliminar las fronteras entre los países miembros para la libre circulación de mercancías y personas, así como el de incrementar las políticas de investigación y de desarrollo tecnológico, medio ambiente y cuestiones sociales. (Gazol, 2014, pp:126)

Posterior a ello y derivado de una de las reformas proclamadas en el Acta Única Europea, se preparó la propuesta definitiva sobre la Unión Monetaria, la cual fue aceptada en 1991

---

<sup>12</sup> Se firmó el acuerdo el 19 de septiembre de 1950 por la República Federal de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Turquía. Posteriormente fue sustituido por el Acuerdo Monetario Europeo (AME), que entró en vigor el 28 de diciembre de 1955.

<sup>13</sup> El Tratado constitutivo de la CECA, fue firmado por Alemania, Bélgica, Francia Holanda, Italia y Luxemburgo, el 19 de marzo de 1951 en París, entrando en vigor un año después, con vigencia hasta 2002.

<sup>14</sup> El 25 de marzo de 1957 se firmó en Roma el tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) entrando en vigor el 1 de enero de 1958 (Tamames, 1996, pp:45)

con el Tratado de la Unión Europea o también conocido como el Tratado de Maastricht, entrando en vigor el 1 de noviembre de 1993. Años más tarde, se consolidó la implementación de una moneda única, el euro, la cual fue adoptada por 12 estados en 2002, dando señal del acercamiento a la formación de una etapa más amplia de integración, el mercado común. Esto implicó la creación del Banco Central Europeo, que si bien, no contaba con un sistema de reserva ni era capaz de atender a los desequilibrios de la balanza comercial, si mantenía cierta estabilidad a la moneda, así como daba certidumbre en el mercado financiero.

El 31 de enero de 2020, después de un largo proceso de referéndums que buscaban eliminar la membresía de Reino Unido con la Unión Europea, las votaciones arrojaron como resultado la salida del bloque europeo, lo cual supuso el término de uno de los procesos de integración más antiguos y de mayor repercusión en las relaciones internacionales mundiales. (*The New York Times*, 2020)

### **1.5.2 INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA**

Para el caso de América Latina, los deseos de integración comienzan desde principios de su vida independiente cuando, posterior a un prolongado periodo de inestabilidad económica, política y social, se insertan en la economía mundial bajo un esquema primario exportador, modelo que posteriormente desató problemas de balanza de pagos dado la reorientación productiva de los países desarrollados al término de la guerra. (Gazol, 2014, p:247)

Los primeros intentos formales de integración en la región comienzan con la propuesta de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)<sup>15</sup> respecto a la necesidad de integración latinoamericana; con lo que, en 1951, se crea el Programa de Integración Económica de Centroamérica y posteriormente, en 1958 se suscribieron el *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de América Central* y el *Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*. Además, se planteó la integración de un mercado común centroamericano, en el que se incluía a México y que se estableció en el llamado *Documento de México*, con la intención de una integración regional mediante el establecimiento de una zona de libre comercio, que gradualmente se

---

<sup>15</sup> Se crea tras la iniciativa del diplomático chileno Hernán Santa Cruz en 1947, presentada en Ginebra, Suiza. Donde se solicitaba la instalación de una comisión encargada de estudiar los problemas del desarrollo económico y social de América Latina, iniciativa que, en 1948, en el seno de las Naciones Unidas es aceptada como un organismo regional para América Latina.



transformaría en una unión aduanera para que, en un largo plazo, se formara un mercado común, bajo las experiencias mostradas por la Unión Europea de Pagos.

Se buscaba la formación de un Mercado Común latinoamericano que priorizara la apertura comercial por parte de todos los países de la región, así como la búsqueda de la libre circulación de las mercancías producidas en el área y el establecimiento de un arancel único frente a terceros; se planteaba la posibilidad de capacitar mediante la industrialización progresiva y el fortalecimiento de sus economías a los países menos desarrollados de la región, con la finalidad de que, al finalizar el periodo de transición de la formación de la zona de libre comercio, periodo que duraría aproximadamente de 10 a 12 años, todos los países miembros pudieran encontrarse en situaciones similares de crecimiento y desarrollo, para con ello, emprender el camino hacia el desarrollo de manera conjunta.

Fue en febrero de 1960, cuando se materializan los intentos de integración en la firma del Tratado de Montevideo, en el cual se formalizó la creación de una zona de libre comercio entre Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, dando paso a la formación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)<sup>16</sup>. Sin embargo, el intento de integración no fue del todo exitoso, ya que, el comercio intrazona no representó suficiente significancia para la mayoría de los países miembros y la cooperación entre las partes no sobrepasó los ámbitos comerciales. A pesar de ello, a finales de los 70's, la búsqueda por la integración latinoamericana se reanimó mediante el establecimiento de un sistema preferencial capaz de adaptarse de acuerdo con el país y el sector al que se refiriera; se planteó la posibilidad de acuerdos parciales entre grupos de dos o más países que impulsaran el desarrollo de los más atrasados de la región (Gazol, 2014, pp:288). En agosto de 1980 se firmó el Tratado de Montevideo II, por el cual la ALALC es sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)<sup>17</sup> buscando tres objetivos principales: 1) la promoción y regulación del comercio recíproco; 2) Complementación económica y 3) el estímulo de las acciones de cooperación que coadyuven a la ampliación de los mercados. (J.M. Vacchino en Gazol, 2014, p:291)

Los intentos de integración han sido vastos y no únicamente entre los países con mayor grado de desarrollo, un ejemplo de esto es el Mercado Común Centroamericano, el cual se estableció entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua en 1958 con

---

<sup>16</sup> Colombia y Ecuador se integraron en 1961, mientras que Venezuela se sumó en 1966 y Bolivia en 1967.

<sup>17</sup> Suscrito por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1998 fue aceptado Cuba, Panamá en 2009 y Nicaragua en 2011.

la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana que buscaba construir una unión aduanera entre las naciones; otro de los intentos de integración se encuentra en la llamada *Comunidad Andina (CAN)*, la cual nació el 26 de mayo de 1969, con la suscripción del Acuerdo de Cartagena por parte de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con la finalidad de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros mediante la integración y cooperación económica y social, considerando la vulnerabilidad externa a la que estos Estados se encuentran expuestos. Por otro lado, entre las islas de las Antillas menores del Caribe, y otros países de la región se estableció en 1968, la formación de CARIFTA, convenio que no tuvo amplia repercusión ya que limitó el libre movimiento de fuerza de trabajo y de capitales, así como presentó impedimentos para la coordinación de las políticas agrícolas e industriales que a su vez imposibilitó un mayor grado de integración regional entre las partes. Fue hasta julio de 1973 que la iniciativa de creación de un mecanismo de integración se consolidó con la firma del Tratado de Chaguaramas, firmado originalmente por Barbados, Jamaica, Guyana y Trinidad-Tobago, posteriormente, se integraron otros ocho territorios angloparlantes<sup>18</sup>. (CEPAL, 2012, p: 11)

Para el caso de Sudamérica, un proceso de integración que es considerado como uno de los más exitosos hasta el momento, es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que nació en 1991 con la firma del Tratado de Asunción entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay<sup>19</sup>, teniendo como antecedente inmediato el Tratado de la Cuenca del Plata, en el cual se materializa la coordinación de los recursos existentes a lo largo de los ríos Paraguay, Paraná, Uruguay y de la Plata, que a su vez, implica la coordinación y el trabajo conjunto de estos países no sólo en el ámbito comercial, sino más allá, tejiendo redes más estrechas que trajeron consigo que el proceso de integración siguiera un camino más sencillo, con él, los países se comprometían a la libre circulación de bienes servicios y factores productivos, la eliminación de derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías; también se planteaba el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común (Gazol, 2014, p: 324).

---

<sup>18</sup> Los países que forman parte de la CARICOM son Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristobal y Nevis, Santa Lucia, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. Se debe mencionar que Las Bahamas es miembro de la Comunidad, más no del Mercado Común. Haití fue aceptado años más tarde en la XVIII Conferencia de jefes de Gobierno

<sup>19</sup> En julio de 2012, Venezuela se convirtió en miembro; sin embargo, en agosto de 2017 se acordó la suspensión de su participación en el Acuerdo, debido a que en el Protocolo de Ushuaia sobre el Compromiso Democrático en el MERCOSUR es esencial la vigencia de las instituciones democráticas para el desarrollo del proceso de integración. (MERCOSUR, 2017)

Uno de los más recientes intentos de integración realizado entre las economías latinoamericanas se gestó en 2011, entre Chile, Colombia, México y Perú, con la creación de la llamada Alianza del Pacífico, que busca alcanzar un área de integración profunda mediante el suficiente fortalecimiento del bloque económico que permita competir a nivel internacional con bloques más desarrollados; desde su implementación la integración de estos cuatro países ha crecido a un ritmo acelerado debido a que se ha logrado mirar más allá de lo comercial, teniendo relaciones de cooperación en materia de educación, mediante la promoción de intercambios académicos y movilidad laboral capacitada, además de la puesta en marcha del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), que integra las bolsas de Chile, Colombia, Perú y México, posicionándola entre las primeras bolsas de América Latina tanto por volumen como por capitalización.

### **1.5.3 ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON EL MUNDO**

#### **a) Estados Unidos y Canadá (TLCAN)**

En los últimos 30 años, México se ha caracterizado por ser un país que busca expandir sus relaciones comerciales y de cooperación, su entrada al GATT en 1986, representó la apertura indiscriminada para las empresas extranjeras y las inversiones que buscaban expandir sus redes de producción y comercio hacía nuevos mercados; la economía mexicana se reorientó hacía un modelo económico dirigido al exterior haciendo énfasis particular en la apertura de mercados, tanto comercial como financiera, cambiando el papel del Estado, de uno proteccionista a uno liberal. La apertura presentó beneficios y pérdidas, ya que, por un lado, no todas las empresas nacionales tenían las capacidades suficientes para adaptarse a las condiciones de apertura económica, mientras que, por el otro, aquellas que si se pudieron adaptar a las condiciones de competencia internacional, la apertura significó un impulso de sus exportaciones hacia el exterior.

Posterior a ello, México se posicionó junto con Estados Unidos y Canadá como uno de los países pioneros respecto del establecimiento de un tratado comercial entre economías de diferente nivel de desarrollo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, que en un principio trajo consigo amplias inversiones dentro del país y acuerdos más allá de lo comercial, ya que, debido a la cercanía entre las economías, los temas de cooperación en aspectos como migración, medio ambiente y actividades ilícitas, han sido

necesarios en la agenda trilateral del bloque económico. (Anyul, Puchet y Moreno, 2011, pp: 4-6)

Con el cambio de gobierno en Estados Unidos en 2017, el actual presidente Donald Trump planteó la renegociación del acuerdo comercial, debido a que consideraba que este no había sido firmado en beneficio de su país, el proceso fue largo y bajo el gobierno de López Obrador, fue aprobado por el senado estadounidense con 89 votos a favor y 10 en contra<sup>20</sup>. (BBC, 2019)

Derivado de la creciente dependencia que México fue generando con sus vecinos del norte desde la firma del TLCAN, decidió también apostar por procesos de integración económica con países de un nivel de desarrollo similar, teniendo como finalidad, disminuir dicha dependencia existente y profundizar en el proceso de apertura comercial iniciado años antes.

## **b) Latinoamérica**

Entre 1995 y 2004, México firmó tratados de libre comercio con economías de la región, tal es el caso de Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile y Uruguay, también se tuvieron pláticas para el establecimiento de negociaciones con Panamá<sup>21</sup> en 2006 y Brasil<sup>22</sup> en 2011, sin embargo, esto no resultó en un acercamiento mayor de las economías. Hasta el momento, México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países y 9 acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Secretaría de Economía, 2016).

Por otro lado, México se ha planteado su participación en acuerdos multilaterales como la ALALC (ahora ALADI) y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), así como el intento de acercamiento entre México y el MERCOSUR, con lo que pretende

---

<sup>20</sup> Los principales cambios en el Acuerdo se basaron en la industria automotriz, en el ámbito de estándares laborales, reglas de origen y producción. La industria del acero y su proveniencia de China, las patentes en la industria biomédica y la cláusula *sunset*, de revisión del tratado cada 6 años con duración de 16 y posibilidad de renovar entre el acuerdo de las Partes. (BBC, 2019)

<sup>21</sup> Conocido como el Plan Puebla – Panamá que representaba un espacio político en conjunción con esfuerzos de cooperación, desarrollo e integración de nueve países, (Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Panamá; y también, los estados del Sur-Sureste de México: Puebla, Campeche, Chiapas, Guerrero, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán).

<sup>22</sup> Con Brasil se planeaba establecer un Tratado de Libre Comercio, sin embargo, 2011 la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) anunció que las conversaciones se aplazaban por cuestiones de agenda para ambos países.

generar condiciones propicias de complementariedad económica que impulsen las capacidades productivas. Sin embargo, debe tenerse presente que la relación que México tiene con Latinoamérica se ha centrado en temas de carácter más social y relacionado con la situación migratoria, así como con las economías menos desarrolladas de la región que han visto dificultades para llegar a un camino de desarrollo mucho más próspero, ya que los productos que se exportan e importan, en su mayoría son similares. (Anyul, Puchet y Moreno, 2011, pp: 8-11)

### **c) Japón (Acuerdo de Asociación Económica)**

Además de las relaciones bilaterales y multilaterales de México con países latinoamericanos y europeos, los países asiáticos también han sido de suma interés, ya que representan uno de los mayores mercados del mundo, además de que otorgan a la economía mexicana ventajas en la adopción de tecnologías dentro de las empresas mexicanas. Tal es el caso de Japón, quien estableció un vínculo mucho más estrecho con la economía mexicana al introducir a una de las principales empresas del sector automotriz al país, Nissan quien llegó en 1966 al estado de Morelos y que desde ese entonces, los intentos por un mayor acercamiento de ambas economías se mantuvieron presentes, siendo hasta 2002, cuando comenzaron las pláticas y tras 14 rondas de negociaciones, se firmó a finales de 2004 y entró en vigor el 1 de abril de 2005 el Acuerdo de Asociación Económica de México y Japón. Representando para México el primer acuerdo firmado con un país de esa región, mientras que, para Japón, el acuerdo fue el primero en introducir al sector agropecuario en los términos comerciales de intercambio entre las dos economías. Aunado a lo anterior, el acuerdo es de próxima generación, es decir, abarca no sólo el libre comercio, sino también el tema de la cooperación, principalmente científica y tecnológica. (Granados, 2016, pp: 76-79)

### **1.5.4 ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE JAPÓN CON EL MUNDO**

La economía nipona estuvo cerrada a influencias extranjeras por más de 230 años debido a la política de aislamiento japonés (*sakoku*), que se presentó contra la amenaza del avance de los países cristianos, sin embargo, con la restauración de la dinastía Meiji en 1868, se comenzó a gestar el modelo de Estado liberal, impulsado principalmente por la necesidad de abastecer a su ejército de productos industriales.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos le impuso a Japón una constitución política y restricciones militares y comerciales, que terminaron con la firma del Tratado de

Paz en 1951, sin embargo, es hasta 1955 que se adhiere al GATT, redirigiendo su economía hacia un enfoque multilateral de comercio, lo que le permitió estrechar lazos comerciales con Europa, pero siempre manteniendo restricciones a las importaciones con el fin de proteger su desarrollo industrial, logrando consolidar un sector manufacturero exportador fuerte. En 1964 formalizó su ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y liberalizó su cuenta de capital. (León, 2005, pp: 238-240)

En 1989, Australia y Japón buscaban promover el crecimiento económico y la prosperidad de la región Asia Pacífico, creando así el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), siendo el principal foro para facilitar la cooperación técnica y económica del comercio y las inversiones de la región.

En la década de 1990, el estallido de la burbuja especulativa arrojó efectos recesivos en la economía nipona y en el resto de las economías asiáticas, provocando la necesidad de buscar nuevos mecanismos que lograran impulsar y consolidar las relaciones económicas y políticas con sus principales socios comerciales; en este contexto se da la creación de la ASEAN +3, integrada por los diez países conformantes de la ASEAN más China, Corea del Sur y Japón, formando así una alianza estratégica de intercambio y cooperación entre las naciones del noreste y sudeste asiático. (Cortina y Regalado, 2006, pp: 62-64)

Sin embargo, es hasta principios del 2000 que Japón comienza a buscar estrechar lazos comerciales de manera formal mediante el establecimiento de acuerdos comerciales, iniciando primeramente con Singapur en 2002, México en 2004, Malasia en 2006 y Filipinas en 2008.

El más reciente proceso de integración se llevó a cabo en 2018, con la firma y entrada en vigor del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), a pesar de la negación por parte de Estados Unidos de continuar dentro del Acuerdo original de 12 países; en dicho Acuerdo, Japón respalda el enfoque de la liberalización de su mercado avanzando a su propio ritmo en conjunción con el resto de los países participantes, considerando en todo momento las necesidades de cada uno respecto de sus economías, manteniendo cierta cautela en los sectores sensibles (pesquero, agrícola y forestal).

A lo largo de los apartados anteriores se hizo mención de las distintas concepciones del concepto de integración económica, las formas y grados de intensidad que pueden adquirir, así como los efectos que tiene en economías desarrolladas y en desarrollo. Junto con ello,

se analizaron las distintas posturas respecto de la implementación del libre comercio por parte de los países desarrollados y las implicaciones positivas y negativas para países en desarrollo, así como su contraparte, la postura de protección del mercado.

En el marco histórico se enfatiza el caso más exitoso de integración, el de la Unión Europea y otros tanto referidos a los muy variados intentos de integración de América Latina, como la ALALC (ahora ALADI) que, si bien ha servido para incrementar la cooperación entre las partes, el comercio regional no ha resultado en un nivel significativo para ellos.

Con lo anterior se da cuenta que los procesos de integración mediante apertura comercial han servido como un impulso al desarrollo de una gran cantidad de países desarrollados, sin embargo, no se puede generalizar en el hecho de que esto deba suceder en todos los casos, ya que se tiene evidencia empírica de países que no recurrieron a la apertura comercial para impulsar sus economías y llegar a un nivel de desarrollo mayor, como es el caso de Japón, país que hasta la década de 1990 continuaba protegiendo gran parte de su mercado frente a presiones de gigantes comerciales como Estados Unidos, logrando un avance de suma importancia en el camino hacia el desarrollo con una política comercial diferente a la propuesta por el modelo neoliberal.

Por su parte, los países en desarrollo, muestran que el camino hacia la integración se ha visto obstaculizado por dos cuestiones centrales: en primer lugar, las medidas impuestas por los países desarrollados en cuanto al comercio y su inserción en la estructura productiva internacional; y en segundo lugar, la forma en la que las economías en desarrollo iniciaron los procesos de apertura de mercados, que a su vez, han sido preponderantemente enfocados a la especialización exportadora de materias primas y bienes primarios en un contexto de alta volatilidad respecto de sus tipos de cambio y dependencia de la entrada de capitales extranjeros a sus economías, lo cual los posiciona en condición de periferias, lejos de acercarlos a los centros industriales.

## **CAPÍTULO 2. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO Y JAPÓN (1980-2018)**

El presente capítulo brinda un panorama amplio del comportamiento de las economías mexicana y japonesa durante los veinte años que transcurrieron entre 1980 y 2000, previo a las intenciones de negociación para la creación de una zona de libre comercio; para ello, se analizan ambas economías respecto de las principales variables macroeconómicas, considerando el contexto en el que se desarrollaron los periodos de crecimiento y crisis, coincidiendo en ambos países con la época de auge, posterior a la Segunda Guerra Mundial y la de crisis, entre 1980 y 2000, cuando el auge exportador termina y las burbujas crediticias explotan por motivos propios de cada país. Además, se considera la forma en la que ambos países salen a flote posterior al periodo de crisis, la cual es diferenciada debido a las medidas mostradas por los gobiernos, lo cual resulta en los indicadores macroeconómicos presentados a lo largo del capítulo.

A su vez, se presenta un análisis a partir de 2000 a 2018 con la finalidad de otorgar un contexto económico en sentido amplio por el cual, tanto México como Japón tuvieron intenciones en tener un mayor acercamiento de sus economías mediante un acuerdo comercial y de cooperación, y así poder entrar de lleno al siguiente capítulo.

### **2.1 ANTECEDENTES: ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO (1980-2000)**

#### **2.1.1 Edad de oro del capitalismo de la economía mexicana: Desarrollo Estabilizador (1950-1982)**

La edad de oro del capitalismo permitió al grueso de los países del mundo aprovechar oportunidades en materia de comercio, inversión, turismo y crédito resultado de la acelerada expansión de la economía mundial. México, por su parte, aprovechó el auge exportador resultado de la Segunda Guerra Mundial que, le permitió el crecimiento del producto por encima del 3% así como la conjunción entre el gobierno, el sector empresarial y el sector agrícola.

Con la implementación del modelo de “Desarrollo Estabilizador” se planteó la industrialización del país para abandonar la dependencia de exportación de productos primarios<sup>23</sup> y obtener las divisas necesarias para comenzar con la modernización del país

---

<sup>23</sup> Posterior a la Segunda Guerra Mundial, el país adquirió una amplia dependencia de la entrada de divisas provenientes de las exportaciones de bienes primarios, principalmente el petróleo crudo, seguido de los productos agropecuarios, mineros, piscícolas y frutícolas.



en términos de producción, urbanización y el mayor aprovechamiento de recursos productivos, teniendo como fin principal el desarrollo del país y la estabilización de las variables macroeconómicas.

El modelo se basó en la conjunción de las políticas económicas para guiar el desarrollo del proceso de industrialización de acuerdo con las condiciones del país, con ello, se logró un aumento en el producto, pasando de 4,567.8 mdd en 1950 a 35,541.6 mdd en 1970; lo anterior fue posible junto con una tasa de inflación descendente de 16.7% en 1950 a 4.7% en 1970. Aunado a ello, el empleo aumentó a una tasa promedio anual de 2.3%, los salarios mínimos en términos reales crecieron en 6.5% promedio anual durante el periodo y su poder adquisitivo en términos de una canasta básica se triplicó.

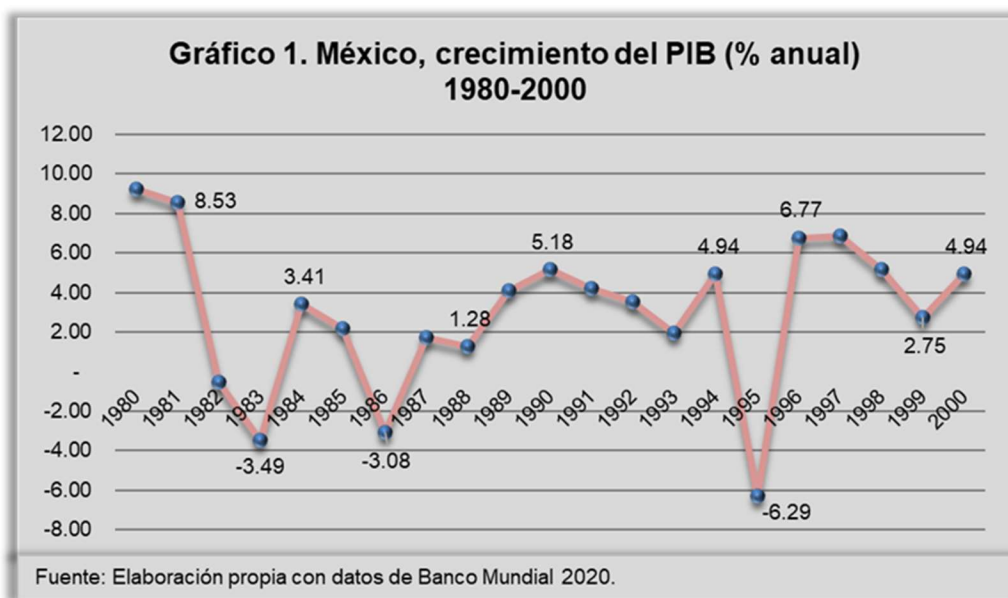
Por su parte, el déficit de la cuenta comercial y corriente de la balanza de pagos crecieron a una tasa media anual de 15.1% y 9.7% respectivamente en 1980, mientras que el saldo de la deuda externa del sector público pasó de 23 mdd en 1950 a 4,24 mdd en 1970.

Posteriormente se implementó el llamado “Desarrollo compartido”, desplegado por el gobierno de Luis Echeverría, el cual mantuvo sin cambios las condiciones en materia de política comercial, salarial, agropecuaria y de fomento a la Inversión Extranjera Directa (IED) del modelo previo, transformando únicamente la política fiscal y monetaria, buscando que el sector público fuera el eje de la inversión nacional, así como el poder financiar con ingresos petroleros la inversión en infraestructura productiva, mientras que de forma paralela se instrumentaron programas de fomento para promover la participación de la iniciativa privada en la industria nacional. La política monetaria expansiva y la contratación de deuda pública externa permitieron el financiamiento de los crecientes y elevados niveles de déficit fiscal (Huerta y Chávez, 2003, pp: 62-65).

### **2.1.2 Comportamiento de las variables macroeconómicas en el periodo de liberalización económica (1980-2000)**

Los veinte años que transcurrieron entre 1980 y 2000, presentaron cambios en la política y estructura económica del país teniendo efectos directos en el Producto Interno Bruto (PIB), como se observa en el gráfico 1, el crecimiento del mismo tuvo altibajos derivados primordialmente de las crisis económicas por las que la economía mexicana atravesó en ese periodo, la primera, en 1982 como efecto de la disminución en los precios internacionales del petróleo y la apertura comercial a la que el país se enfrentó al entrar al

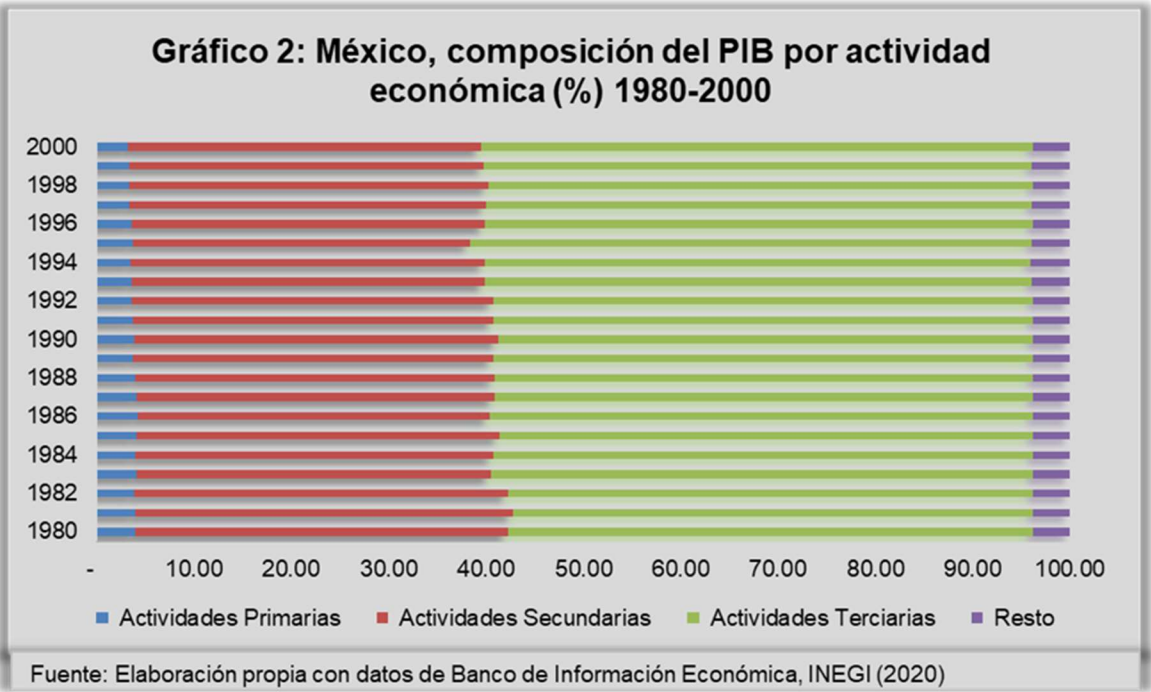
Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, GATT<sup>24</sup> por sus siglas en inglés (modificado y adaptado por la actual Organización Mundial del Comercio, OMC), lo cual representó un cambio de modelo económico; y segunda, la crisis de 1994, que tuvo como factores principales: a) la gran magnitud del déficit en cuenta corriente, el cual se financiaba en su mayoría por entrada de capital de corto plazo; b) compromiso de las autoridades mexicanas por mantener un tipo de cambio relativamente fijo; c) aplicación de una política monetaria relajada mientras las reservas caían abruptamente; d) una porción elevada de los títulos del deuda del gobierno eran de corto plazo y la mayoría de ellos se encontraban en manos de no residentes, lo cual permitió la transformación de la deuda en papeles denominados en dólares, además se consideró que el proceso de liberalización fue apresurado, y el sistema económico no logró ajustarse adecuadamente a los cambios. Como resultado de lo anterior, el peso mexicano sufrió una devaluación a causa de la crisis que, a su vez, tuvo efectos de contagio en el resto de América Latina, conocido como el *efecto tequila*<sup>25</sup>. (Griffith-Jones, 1996, pp: 152-153)



<sup>24</sup> Resultado de negociaciones extensas entre Estados Unidos y Gran Bretaña como potencias preponderantes posterior al término de la Segunda Guerra Mundial, se firmó el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, Suiza y entró en vigor el primer día de 1948. Suscrito originalmente por 23 países, tenía como objetivo fundamental liberar el comercio mundial con la finalidad de que este contribuyera a largo plazo al desarrollo económico de las naciones participantes, generando condiciones para que el intercambio se diera en condiciones de igualdad y tratos en paridad de condiciones. (Albertos, 1979, p:276)

<sup>25</sup> Como resultado del efecto tequila, América Latina registró tasas de crecimiento negativas hasta marzo de 1996, en tanto la inversión interna se redujo sustancialmente, este fue más fuerte en los países considerados “exitosos” por los mercados financieros, que habían aplicado políticas más permisivas respecto de las entradas de capital altamente volátiles, y habían experimentado una mayor apreciación del tipo de cambio entre 1991 y 1994, como fue el caso de Argentina. (Ffrench-Davis, Ricardo, 1999, pp: 186-187)

Como se observa en el gráfico 2, la composición del PIB mexicano por actividad económica ha mantenido su proporción a lo largo de los años, es decir, desde 1980 las actividades terciarias han sido las que mayor valor aportan al producto nacional, seguidas en gran medida por las secundarias, dejando muy por debajo a las actividades primarias, las cuales pasaron de 4.02% en 1980 a 3.36% en el año 2000. Las actividades secundarias mantuvieron su participación debido al desarrollo de la empresa maquiladora de exportación a partir del Programa de Promoción de la Industria Maquiladora y los proyectos de Fomento industrial y del Comercio Exterior (Pronafice)<sup>26</sup> y de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (Pronamice)<sup>27</sup>, con lo que se buscaba apoyar la industrialización del país evitando la desarticulación de los encadenamientos productivos dentro del propio sector; además, se creó la Comisión Reguladora de Energía (CRE), con la que se pretendía regular la conversión de las plantas de Pemex en empresas filiales de capital mixto. (Unda, 2003, pp:26-27)



<sup>26</sup> Implementado de 1984-1988 con el objetivo de propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad, logrando un desarrollo industrial más equilibrado mediante la adecuada utilización de los recursos productivos. (Unda, 2003, pp:27)

<sup>27</sup> Implementado de 1990-1994, planteó el crecimiento de la industria nacional mediante cinco objetivos: a) el fortalecimiento de un sector exportador muy competitivo; b) un desarrollo industrial más equilibrado geográficamente y sectorialmente; c) la promoción y la defensa de los intereses comerciales de México en el exterior; d) la creación de empleos más productivos y, e) el aumento del bienestar de los consumidores. (Méndez, 1997, pp:52)

Por su parte, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés)<sup>28</sup>, se formó una zona de libre comercio ambiciosa, que consideró la eliminación de barreras arancelarias en los tres sectores de la economía, el control de los flujos de inversión extranjera directa (IED), la protección de derechos de propiedad intelectual, compras gubernamentales y mecanismos de solución de controversias, además, permitió el acercamiento con otras economías, del resto de América Latina y las de Europa y Asia. Como se observa en el cuadro 12, al final del capítulo, el establecimiento de un acuerdo comercial con la mayor economía del mundo en 1994 le permitió al país crear mayores vínculos con otras economías en temas no sólo comerciales, sino también de cooperación. (Acevedo y Zabudovsky, 2012, pp: 53-56)

**Cuadro 1: Principales exportaciones mexicanas (% del total) 1980-2000**

Año	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Petróleo crudo	46.00%	59.00%	48.00%	27.00%	18.00%	21.00%	16.00%	11.00%	9.50%	5.70%	9.70%
Cable eléctrico	0.91%	1.10%	1.50%	3.10%	4.00%	4.10%	4.50%	5.10%	4.50%	4.60%	3.70%
Coches	0.24%	0.13%	0.26%	1.90%	4.10%	5.70%	6.80%	8.10%	11.00%	9.50%	11.00%
TV a color	0.55%	0.56%	0.32%	0.75%	1.70%	2.30%	2.90%	3.80%	3.30%	4.50%	3.10%
Café	2.80%	1.60%	1.50%	3.30%	1.40%	1.00%	0.69%	0.79%	0.73%	0.57%	0.36%
Aceites combustibles	1.00%	2.00%	1.90%	2.40%	2.00%	1.60%	1.40%	0.96%	0.89%	0.56%	0.61%
Accesorios de telecomunicaciones	3.70%	3.30%	3.00%	3.30%	2.60%	1.90%	1.90%	1.70%	1.20%	1.20%	1.50%
Plata	4.50%	2.00%	1.70%	1.30%	1.30%	0.92%	0.48%	0.39%	0.36%	0.34%	0.27%

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)

**Cuadro 2: Principales Importaciones mexicanas (% del total) 1980-2000**

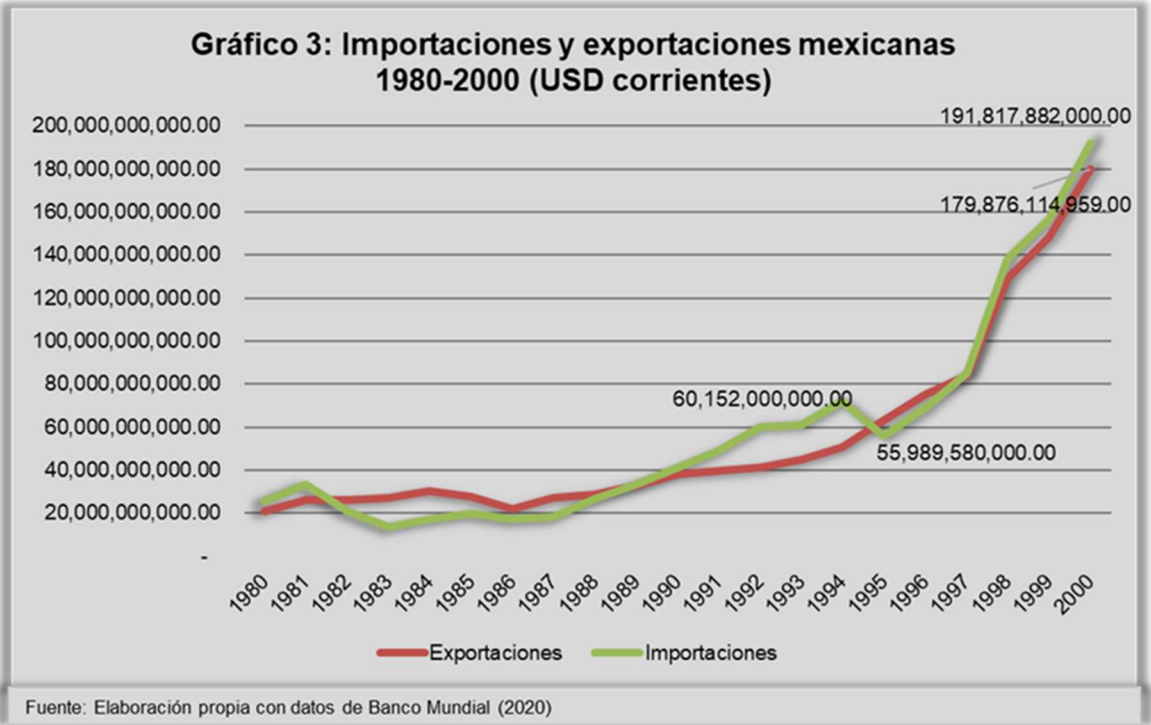
Año	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Vehículos partes y accesorios	6.00%	6.30%	8.70%	3.80%	5.70%	1.40%	1.30%	1.60%	6.20%	5.40%	5.90%
Maíz	3.70%	0.26%	2.80%	1.20%	2.10%	1.50%	0.30%	0.47%	1.20%	0.52%	0.32%
Habas de soya	1.50%	-	3.90%	1.20%	1.80%	0.76%	0.83%	0.86%	1.00%	0.71%	0.45%
Coches	0.59%	0.42%	0.19%	-	0.34%	0.87%	0.63%	1.60%	1.00%	1.70%	2.60%
Interruptores automáticos y paneles	1.10%	1.20%	2.20%	3.00%	0.89%	0.99%	2.20%	2.20%	2.80%	2.90%	2.90%
Microcircuitos electrónicos	0.15%	0.11%	-	0.64%	0.21%	0.30%	1.55%	1.90%	3.20%	3.30%	5.00%
Cable eléctrico	0.35%	0.88%	1.60%	1.10%	0.38%	0.31%	2.00%	2.00%	2.40%	2.10%	1.60%

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)

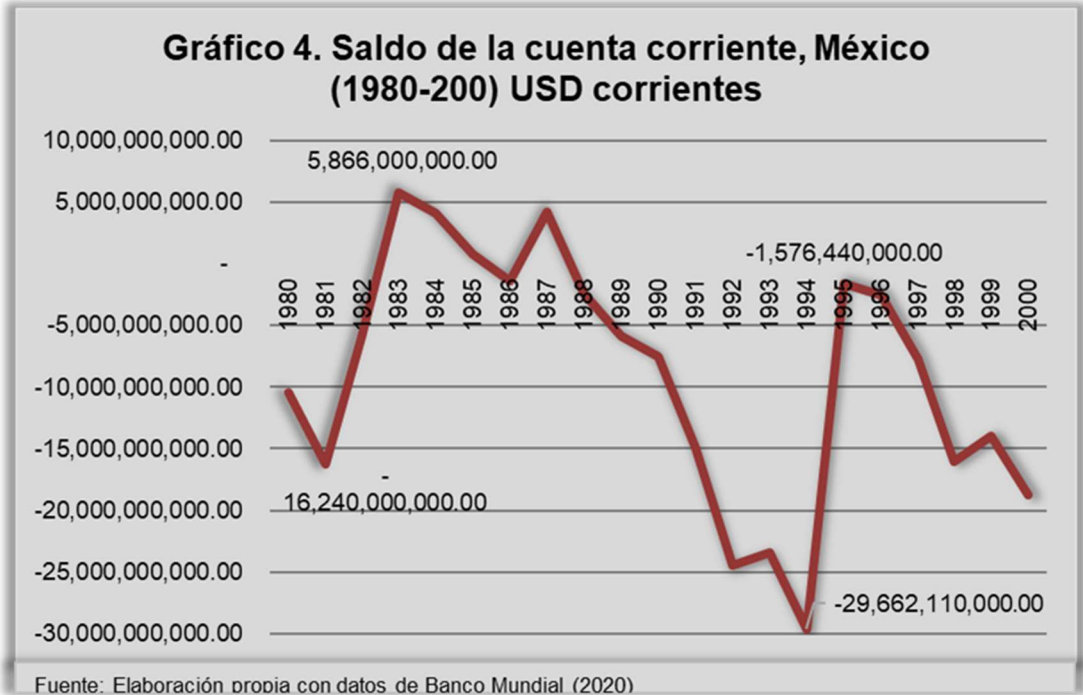
<sup>28</sup> En 2017, el presidente en turno de los Estados Unidos de América, Donald Trump, solicitó la revisión del tratado y su pronta renegociación debido a que consideraba que su país estaba en desventaja respecto de los beneficios que se obtenían del acuerdo. La renegociación duró poco más de dos años, siendo ratificado por México en junio de 2019 y en enero de 2020 por Canadá y Estados Unidos.

Aunado a lo anterior, con la implementación del TLCAN, se priorizó la entrada de importaciones, con lo que las fracciones arancelarias que requerían permiso previo de importación disminuyeron, se modificó la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) y las exportaciones agropecuarias, en especial las hortalizas, tuvieron un aumento significativo en comparación con los sexenios previos a la apertura comercial (Unda, 2003, p: 20).

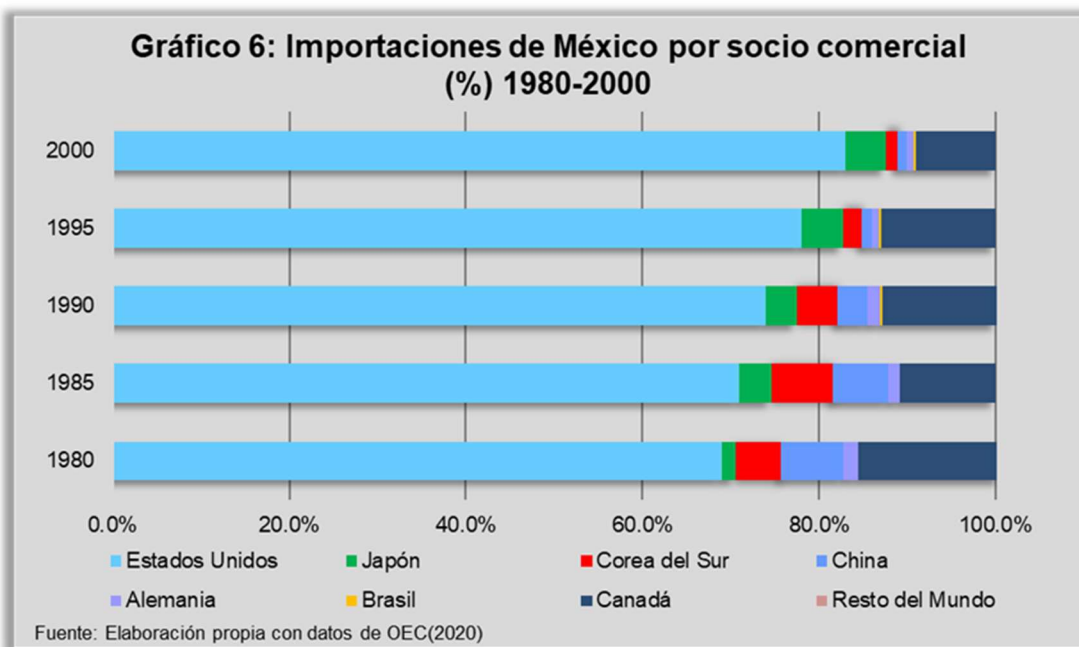
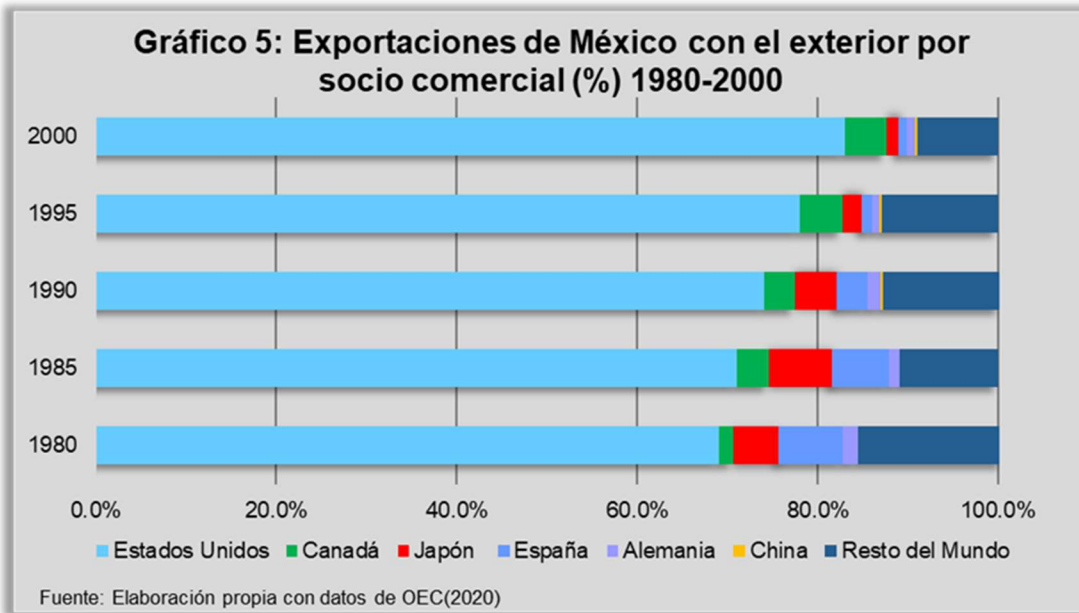
Como se observa en el cuadro 1, las principales exportaciones del país se concentraron en bienes intermedios y minerales para la industria, siendo el petróleo la principal exportación del país hasta 1994, ya que, en 1995 los coches ganaron terreno estableciéndose como el principal bien de exportación del país, esto debido a que en el sector automotriz los beneficios otorgados por el acuerdo de América del Norte resultaron en un incremento de las exportaciones, sin embargo, si observamos el cuadro 2, en donde se presentan las principales importaciones del país en el mismo periodo, tenemos que, los que mayor participación muestran son los vehículos partes y accesorios, seguido de microcircuitos eléctricos y los interruptores automáticos, esto muestra que, a pesar de que México logró posicionarse como uno de los principales países exportadores de coches en el mundo, gran parte de los bienes intermedios para producirlos fueron importados.



Lo mencionado anteriormente se observa en el gráfico 3, en donde se representan las importaciones y exportaciones de México en el periodo de estudio, resultando que, en la mayoría de los años mostrados, las importaciones han sido incluso mayores que las exportaciones del país; en el gráfico 4 se observa el saldo de la cuenta corriente, en donde se sintetiza la descripción del movimiento comercial de bienes y servicios, las transacciones con servicios productivos de factores y las transferencias corrientes de la economía, en el caso de la economía mexicana, el saldo negativo indica que el país está tomando más dinero prestado del resto del mundo y por tanto, el patrimonio del país se deteriora en relación con el resto del mundo, al consumir una mayor cantidad de productos del exterior (CEPAL, 2013, pp:25).



Otro punto a destacar es el comportamiento del saldo de la cuenta corriente de 1994 a 1996, en donde derivado de la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones tuvieron una mayor participación en la balanza de pagos del país, por lo que el saldo, a pesar de no resultar positivo, disminuyó considerablemente, este hecho debería confirmarse con los gráficos 5 y 6, en los que se presentan los principales socios comerciales tanto de exportaciones como en importaciones de México, en el caso de las exportaciones, se observa la amplia participación de Estados Unidos que aumenta en mayor medida en 1995 con la entrada en vigor del acuerdo comercial con América del Norte, lo cual implica una menor diversificación de sus socios comerciales, haciendo que la proporción del resto del mundo se vea disminuida.



Para el caso de las importaciones, en el gráfico 6 se ve a Estados Unidos como el principal país del que provienen los productos importados de México, quien aumentó su participación en el total de las importaciones del país; debe observarse que la participación de Alemania y Corea del Sur son las que mayor afectación tuvieron en el periodo de estudio, mientras que la de Japón mostró un incremento significativo a pesar del aumento en la participación de Estados Unidos; es importante reconocer que el TLCAN provocó que la diversificación

de socios comerciales con los que contaba México previo a la firma y entrada en vigor del mismo, se viera mermada y disminuida en gran medida.

La situación descrita anteriormente se observa más a detalle en el cuadro 3, en donde tenemos los principales productos exportados de Estados Unidos hacia México, confirmando lo descrito previamente, que los productos que México exporta se importan primeramente, es decir, México sirve como país de ensamblaje y montaje, por lo que el saldo de la cuenta corriente es negativo, como ya se había mostrado en el gráfico 4, además, el valor agregado a los productos no representa un amplio rango para que este déficit disminuya a medida que se exporta mayor cantidad.

Asimismo, en el cuadro 3 se puede notar la disminución de la importación de bienes primarios en comparación con el aumento de bienes intermedios utilizados en el sector automotriz y el sector electrónico.

**Cuadro 3: Exportaciones de Estados Unidos a México (%) 1980-2000**

1980		1985		1990		1995		2000	
Producto	%	Producto	%	Producto	%	Producto	%	Producto	%
Vehículos partes y accesorios	7.50%	Vehículos partes y accesorios	10.00%	Aceites lubricantes de petróleo	3.30%	Vehículos partes y accesorios	4.60%	Vehículos partes y accesorios	5.90%
Maíz	4.60%	Piezas del motor de pistón	2.70%	Maquinaria para industrias	1.70%	Microcircuitos electrónicos	3.40%	Microcircuitos electrónicos	5.50%
Equipo de aeronaves y partes	2.40%	Cable eléctrico	2.60%	Vehículos partes y accesorios	1.60%	Cable eléctrico	3.30%	Circuitos y paneles	3.30%
Frijoles de soya	1.70%	Partes de circuitos electrónicos	2.60%	Periféricos computacionales	1.10%	Micelanea de artículos de plástico	3.20%	Coches	2.30%
Piezas del motor de pistón	1.70%	Computadoras, partes y accesorios	2.10%	Coches	1.10%	Circuitos y paneles	2.80%	Aceites lubricantes de petróleo	2.20%
Oro	1.50%	Gases líquidos de petróleo	2.00%	Miscelanea de maquinaria eléctrica	0.90%	TV y rayos catódicos	2.00%	TV y rayos catódicos	1.70%

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)

Otro de los aspectos a destacar en este periodo es el aumento de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) en el país, de acuerdo con información proporcionada por la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE), en el cuadro 4 se observa que al igual que en el caso de las exportaciones, la IED proveniente de Estados Unidos es la que mayor flujo representa para el país, ya que del total, en 1980 representó el 66.5%, seguidos en menor proporción de Alemania con 10.5% y Japón con 7.6%. Aunado a ello, debe mencionarse que el 79.2% del total de IED se dirigió al sector industrial, lo cual se comprueba debido a que Estados Unidos enfocó sus actividades en el sector secundario, principalmente en las manufacturas; esta situación se mantuvo durante el periodo de



estudio hasta el 2000 con 59.3%, seguido muy de cerca por el sector servicios con el 40.2% en el 2000, principalmente en los servicios financieros. (DGIE, 2019, pp:16-17)

<b>Cuadro 4: Inversión Extranjera Directa en México por país de origen (1980-2000)</b>								
<b>Millones de dólares</b>								
<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>España</b>	<b>Canadá</b>	<b>Alemania</b>	<b>Japón</b>	<b>Reino Unido</b>	<b>Francia</b>
1980	1,622.60	1,078.60	80.00	17.50	170.80	123.10	48.60	19.50
1981	1,701.10	1,072.10	101.80	5.20	146.30	212.10	40.90	10.30
1982	626.50	426.10	40.40	8.10	39.90	65.40	7.40	6.80
1983	683.70	266.60	12.70	22.10	110.00	3.80	49.20	110.00
1984	1,429.80	912.00	11.70	32.50	152.50	35.60	44.30	8.70
1985	1,729.00	1,326.80	14.00	34.90	55.50	79.30	56.30	10.70
1986	2,424.20	1,206.40	93.70	40.60	218.50	142.20	104.30	316.90
1987	3,877.20	2,669.60	125.80	19.30	46.90	132.80	430.90	31.20
1988	3,157.10	1,241.60	34.10	33.90	136.70	148.80	767.60	152.40
1989	2,499.70	1,813.80	744.00	37.50	84.70	15.70	44.70	16.50
1990	3,722.40	2,308.00	10.40	56.00	288.20	120.80	114.40	181.00
1991	3,565.00	2,386.50	43.80	74.20	84.70	73.50	74.20	500.50
1992	3,599.60	1,651.70	37.20	88.50	84.90	86.90	426.80	69.00
1993	4,900.70	3,503.60	63.50	74.20	111.40	73.60	189.20	76.90
1994	10,646.90	4,951.10	145.50	739.20	306.90	630.00	592.20	90.30
1995	8,374.60	5,518.30	49.80	170.30	547.90	155.60	223.60	125.70
1996	7,847.90	5,328.50	78.90	547.10	203.00	145.10	83.00	125.10
1997	12,145.60	7,407.60	327.30	239.60	482.70	351.70	1,829.70	90.70
1998	8,373.50	5,542.40	335.20	213.30	134.00	97.30	165.80	124.30
1999	13,945.00	7,359.10	992.40	607.00	671.30	1,456.80	407.40	401.80
2000	18,249.30	11,926.70	3,719.50	570.10	283.60	678.30	996.90	-2,228.90

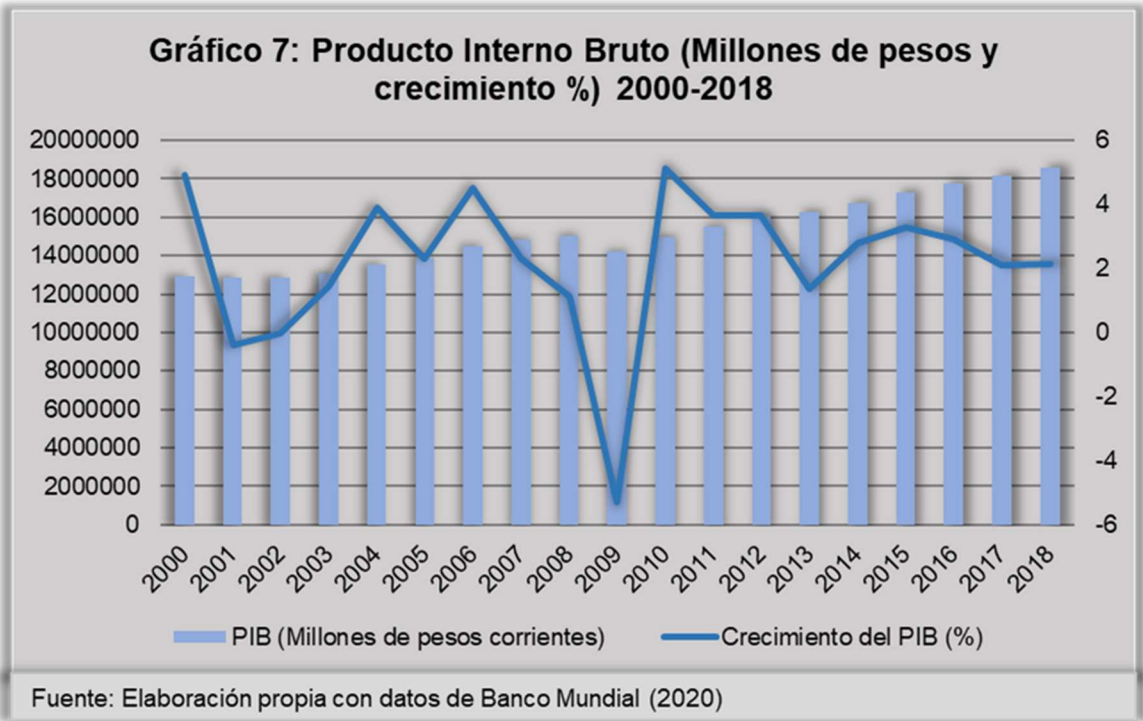
Fuente: Elaboración propia con información de DGIE, Secretaría de Economía (2019)

Los indicadores económicos presentados anteriormente muestran que posterior a la firma y entrada en vigor del TLCAN, la apertura comercial de mayor intensidad permitió una recuperación más rápida de la crisis en la que se encontraba la economía mexicana, a diferencia de lo ocurrido durante la crisis de deuda en 1982 que, se fortaleció en mayor medida con el acercamiento que representó la firma del tratado comercial para los tres países, posicionando a Estados Unidos como el principal socio comercial de México, por lo que la economía mexicana comenzó a emparejarse con el comportamiento de la economía estadounidense, dando como resultado que los ciclos económicos presentaran comportamientos similares, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, ambas economías han presenciado un comportamiento similar del ciclo económico. La distinción de este hecho es importante debido a que, con la entrada en vigor del TLCAN, Estados Unidos se convirtió en el principal socio comercial de México, así como México pasó a formar parte de

los cinco países con mayor participación en las importaciones no petroleras estadounidenses.

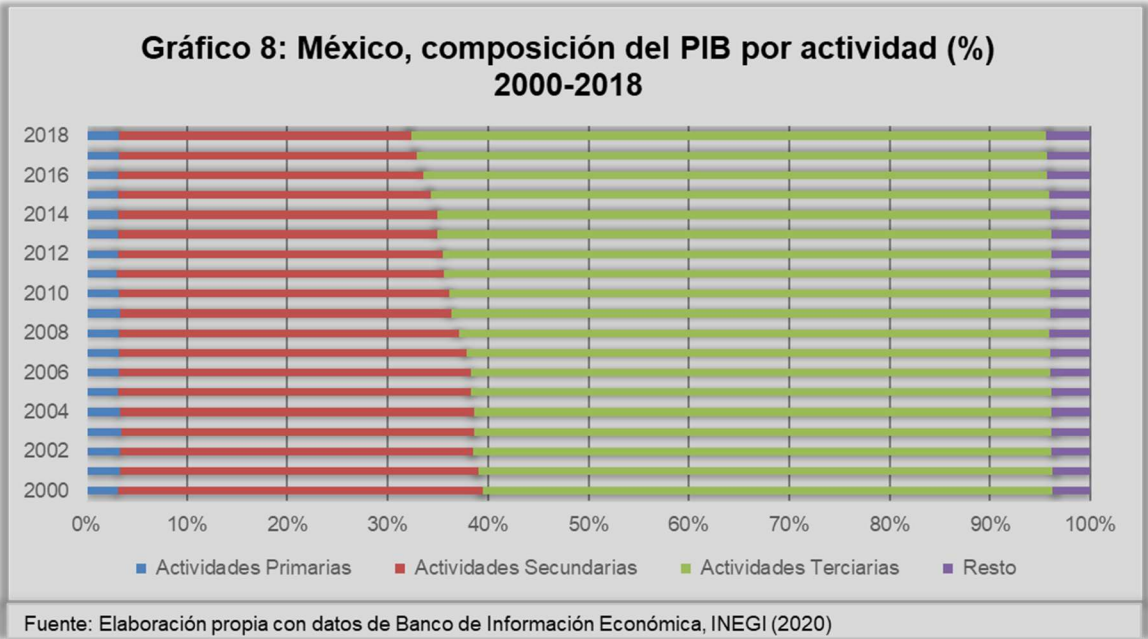
### 2.2 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO (2000-2018)

Durante el periodo 2000-2006 se preveía un crecimiento del producto superior al del periodo anterior debido a tres razones establecidas en los Criterios Generales de Política Económica (CGPE) del 2001: la recuperación de los precios internacionales del petróleo, el ritmo de crecimiento de la economía mundial a un nivel superior del esperado y la reactivación del consumo e inversión privadas, sin embargo, al contrario de lo planteado, este se mostró a la baja en los primeros años y estancado como resultado de la dependencia generada al ciclo económico de Estados Unidos, derivado de la vinculación más estrecha que se generó con el acercamiento de ambas economías mediante el TLCAN. Como se observa en el gráfico 7, el crecimiento del PIB se vio influenciado por la crisis hipotecaria de 2008-2009, presentando su menor crecimiento en un largo periodo. En el último sexenio mostrado, el comportamiento del crecimiento del producto se observa prácticamente estancado y sin cambios significativos.



En el gráfico 8 se muestra la composición del PIB por actividad económica, la cual se concentró en el sector terciario durante los casi veinte años que transcurrieron a partir del 2000, disminuyendo en gran medida la participación de las actividades secundarias y

manteniendo las primarias prácticamente en el mismo nivel que se tenía desde 1980 (lo cual se revisó previamente en el gráfico 2).



Las razones por las cuales dicha composición permanece tal como se tenía veinte años atrás se debe a razones varias, en primer lugar, la disminución en la producción minera a nivel global a partir de 2010, cuando los precios internacionales comienzan a disminuir y con ello, la demanda decae, lo que provocó una menor producción al interior del país; por otro lado, el aumento en el crecimiento del sector servicios, principalmente de los servicios financieros y turísticos de alojamiento, y la posición en la que Pemex se encontraba, lo que perjudicó las finanzas públicas del país y su aportación al producto.

A partir de 2004, México presentó una disminución en la producción de petróleo, pasando de 3.4 millones de barriles diarios a 2.5 millones de barriles diarios en 2012, debido a que el yacimiento de Cantarell pasó de contribuir en 60% a la producción nacional en 2004 a un 16% en 2012, debido a la sobreexplotación, esto aunado a los desequilibrios internacionales respectivos al aumento y disminución del precio internacional del petróleo regulado por la OPEP<sup>29</sup> (Lux Consultores, 2018).

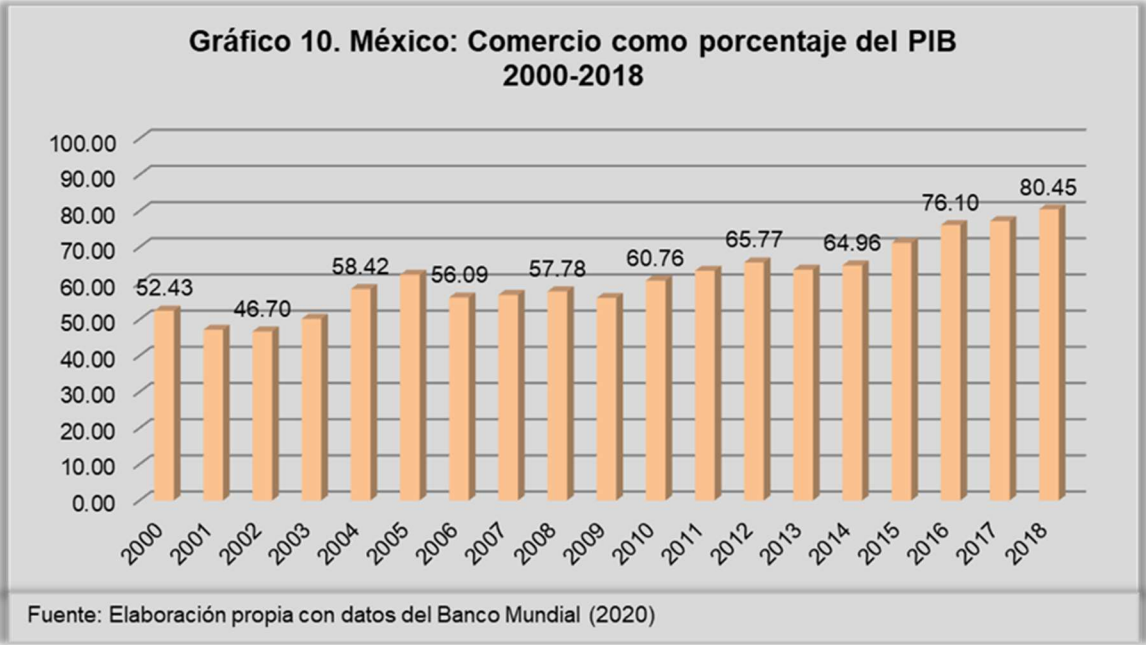
<sup>29</sup> Organización de Países Exportadores de Petróleo, reconocida desde 1962 por la ONU, está conformada por 13 países miembros, Angola, Arabia Saudita, Argelia, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Guinea, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Nigeria, Congo, Venezuela.

En el gráfico 9 se puede notar el comportamiento del precio de la mezcla mexicana de exportación de petróleo desde el año 2000 hasta 2018, siendo este muy variable en los primeros años del siglo, pero con tendencia al alza, presentando descensos desde 2013, cuando el gobierno en turno pone en marcha las llamadas “Reformas Estructurales”<sup>30</sup>, entre las cuales se incluye la reforma energética, la cual buscaba mejorar la productividad de la economía y promover el crecimiento de la misma, modificación de los artículos 25°, 27° y 28° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), estipulando explícitamente que los hidrocarburos en el subsuelo mexicano seguirán siendo propiedad inalienable de la Nación, sin embargo, se incorpora la posibilidad de otorgar contratos a empresas privadas mediante nuevos mecanismos de contratación para que se puedan explotar los recursos naturales y aprovechar la riqueza que México posee, considerando una meta de contenido nacional en toda la cadena de valor del sector energético para con ello poder garantizar la participación de empresas nacionales, y poder lograr un efecto multiplicador sobre la generación de empleos en el país. (Lux Consultores, 2018, pp:23)



<sup>30</sup> Con el gobierno de Enrique Peña Nieto se emprendió un ambicioso proceso de reformas legislativas en diversos ámbitos y sectores. Estas reformas estructurales fueron posibles a través de un gran acuerdo político denominado Pacto por México, el cual consideró cinco grandes ejes y 95 compromisos específicos. El Pacto Económico tenía como principales objetivos: 1) elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento económico, 2) fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y, 3) afianzar el régimen democrático y de libertades; la forma en la que se buscó cumplir con estos objetivos fue mediante reformas estructurales, Energética, Competencia Económica, Telecomunicaciones, Financiera y Hacendaria.

Sin embargo, gracias a la apertura comercial iniciada con la entrada de México al GATT, la dependencia de los ingresos nacionales a la exportación de crudo disminuyó considerablemente, orientándose a sectores más dinámicos con mayor presencia en el exterior, tales como el sector automotriz. En el gráfico 10, se muestra que la participación del comercio en el producto ha venido en aumento desde inicios del 2000, pasando de 52.43% a 80.45% en 2018, cuestión que debemos tener presente al analizar este periodo, ya que este hecho implica que las condiciones externas tienen un alto impacto en la economía nacional y, por tanto, el desarrollo de políticas económicas va encaminado al aprovechamiento del comercio exterior y sus efectos que pueda tener en la economía en su conjunto.



En el cuadro 5 se observa la composición de las exportaciones mexicanas de 2000 a 2018, podemos notar que el grueso de ellas se encuentra en las actividades manufactureras, seguido de las petroleras y las agropecuarias, dejando muy por debajo a las extractivas; la cuestión a analizar es que el hecho de que el grueso de las exportaciones se centre en las manufacturas, delimita la producción y desarrollo de ellas a regiones específicas del país, dejando de lado a aquellas zonas en las que se localizan los productos agropecuarios, extractivos y petroleros. (Merchand, 2006, p:182).

<b>Cuadro 5: Composición de las exportaciones mexicanas por grupos de actividad 2000-2018 (Millones de dólares)</b>					
<b>Año</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Agropecuarias</b>	<b>Extractivas</b>	<b>Manufactureras</b>	<b>Petroleras</b>
2000	149,996.43	4,752.47	496.37	144,747.58	16,124.31
2001	145,588.77	4,435.33	386.24	140,767.21	13,190.96
2002	146,222.52	4,195.98	367.16	141,659.38	14,823.46
2003	146,169.21	5,022.50	496.41	140,650.31	18,597.23
2004	164,335.48	5,666.48	900.79	157,768.21	23,663.08
2005	182,344.39	5,981.08	1,167.72	175,195.59	31,888.57
2006	210,908.30	6,835.91	1,320.55	202,751.84	39,016.85
2007	228,861.47	7,414.95	1,737.10	219,709.42	43,013.84
2008	240,707.22	7,894.64	1,931.01	230,881.58	50,635.37
2009	198,872.29	7,725.94	1,447.87	189,698.48	30,831.26
2010	256,779.86	8,610.44	2,423.98	245,745.43	41,693.29
2011	292,990.04	10,309.45	4,063.46	278,617.13	56,443.35
2012	317,814.34	10,914.24	4,906.46	301,993.64	52,955.55
2013	330,533.58	11,302.10	4,714.38	314,517.11	49,481.47
2014	354,544.35	12,331.80	5,063.98	337,148.57	42,369.28
2015	357,450.64	13,125.53	4,504.54	339,820.57	23,099.60
2016	355,123.48	14,844.59	4,368.31	335,910.58	18,824.78
2017	385,707.42	15,999.96	5,427.07	364,280.39	23,725.16
2018	420,083.37	16,507.57	6,232.00	397,343.81	30,601.17

Fuente: Elaboración propia con datos de BIE, INEGI (2020)

Lo anterior intentó ser modificado mediante el Programa de Política Industrial y Desregulación Económica<sup>31</sup> presentado en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de 1995-2000, tal como se muestra en el cuadro, este permitió que el valor de las exportaciones manufactureras aumentaran considerablemente y siguieran un ritmo de crecimiento constante, pasando de \$144,747.58 mdd en el 2000 a \$397,343.81 mdd en 2018, representando un aumento del 174.50%; sin embargo, respecto del impulso del resto de las regiones del país, el programa no tuvo los resultados esperados a pesar de ser una prioridad en el PND como se muestra a continuación:

El mayor reto de la política industrial es asegurar que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía. Por ello, el aumento de la competitividad de nuestra planta productiva constituye una prioridad nacional. Se busca un crecimiento para el conjunto del sector, fortaleciendo el desarrollo de subsectores y ramas que se han rezagado especialmente los intensivos en mano de obra. (PND, 1995, pp: 84-95)

<sup>31</sup> El programa presentado por el gobierno del presidente Ernesto Zedillo, estableció estrategias y líneas de acción para conformar una política industrial de largo plazo, activa, integral y dinámica; promovía un entorno competitivo y apoyaba el fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de costos de transacción. El principal objetivo era el de conformar, por medio de la acción coordinada de los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico. (SECOFI, 1996, pp: 485-487)

Para darle un sentido más amplio a lo mencionado anteriormente, se considerará la división regional del país de acuerdo con Banxico<sup>32</sup>, en el anexo 1 se observa la participación del PIB de cada entidad federativa en el PIB nacional, podemos notar que las entidades que mayor participación tienen en el total del producto se encuentran seleccionadas en color rojo, resultando que los Estados con mayor participación en las actividades manufactureras o secundarias tienen altos niveles de participación en el producto nacional, mientras que aquellos que tienen una amplia participación en las actividades primarias y terciarias no reflejan su participación en el producto total.



Durante los casi veinte años transcurridos analizados en este apartado se observan los efectos que tuvo el cambio de modelo económico afianzado por los gobiernos panistas y las reformas estructurales posteriores con el regreso al gobierno del partido político líder; los intereses industriales al competir con el exterior tuvieron que reorientar sus plantas productivas hacia el mercado externo lo cual requirió de fuertes flujos de inversión para poder lograrlo, en el gráfico 11 se observan los flujos de IED al país entre el 2000 y 2018, se tiene entonces que, estos aumentaron considerablemente al volverse más atractivas las condiciones de establecimiento de empresas extranjeras en el país debido a los bajos

<sup>32</sup>Banco de México (2011): Norte (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora, Tamaulipas), Norte-Centro (Aguascalientes, Baja California Sur, Colima, Durango, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas), Centro (Ciudad de México, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala) y Sur (Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán)

costos que esto asumía; además, de acuerdo al cuadro 6, los sectores con mayor recepción de IED se encuentran en las actividades secundarias, principalmente en el industrial y las manufacturas, seguido por los servicios, principalmente debido a la reorientación de las plantas productivas del país en los sectores más dinámicos de la economía.

Aunado a lo anterior, la composición de la producción industrial se transformó de un esquema centrado en alimentos, bebidas, cuero y textil, hacia uno más enfocado en productos metálicos, maquinaria y equipo, productos químicos y tecnológicos, lo que trajo consigo que la política industrial de los gobiernos del nuevo siglo se enfocara en la atracción de inversión extranjera y junto con ello el control de las variables macroeconómicas que permitieran un mayor aprovechamiento de las condiciones del país para los inversionistas, como el tipo de cambio y la tasa de inflación.

<b>Cuadro 6. México: IED por sector de destino (Millones de dólares) 2000-2018</b>					
	2000	2005	2010	2015	2018
TOTAL	18,249.30	26,013.10	27,336.80	35,863.20	31,604.30
Agropecuario	97.80	10.00	115.10	170.60	39.60
Industrial	10,823.90	14,435.70	17,050.10	22,285.30	22,331.70
Minería	165.40	274.80	1,540.80	1,490.30	1,404.10
Electricidad y agua	181.80	359.70	641.50	1,065.20	4,264.30
Construcción	227.90	427.90	385.70	2,279.20	1,139.90
Manufacturas	10,248.80	13,373.30	14,482.20	17,450.60	15,523.50
Servicios	7,327.60	11,567.50	10,171.60	13,407.30	9,233.00
Comercio	2,280.10	2,579.50	2,756.70	2,699.20	2,808.70
Transportes	262.10	1,712.00	686.80	2,898.20	1,319.50
Medios masivos	- 1,590.60	1,508.60	2,573.60	2,923.20	1,177.70
Financieros	4,622.30	2,098.40	2,378.60	3,361.80	2,495.00
Inmobiliarios	257.40	1,278.10	595.50	311.00	298.00
Profesionales	150.20	8.30	- 39.20	379.30	138.00
Apoyo a negocios	391.60	716.50	120.40	35.70	60.30
Educativos	57.00	17.80	8.50	21.20	55.90
Salud	1.10	3.20	5.50	16.40	15.40
Esparcimiento	27.50	38.50	22.60	114.90	11.00
Alojamiento temporal	718.40	1,585.90	1,009.40	646.70	819.30

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2020)

El problema que se presenta para México durante las casi dos décadas mencionadas en este apartado no es el de la atracción de inversión extranjera, sino la forma en la que las empresas transnacionales operan, buscando maximizar la utilización de su capacidad instalada, sin necesariamente buscar proveedores locales y únicamente atrayendo mano



de obra no calificada a bajos costos, evitando así el desarrollo de cadenas de valor en el interior del país. (Ruíz, 2015, pp:91-105).

## **2.3 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE JAPÓN (1980-2000)**

### **2.3.1 Milagro económico japonés.**

En cuanto a la economía nipona, posterior a la Segunda Guerra Mundial experimentó un boom en su crecimiento, debido principalmente a la forma en la que reconstruyó tanto la infraestructura del país como la economía en su conjunto; con el término de la guerra, el gobierno nipón implementó políticas para el desarrollo de la industria del acero, la automotriz, la electrónica y la refinación de petróleo. Posteriormente, con el estallido de la Guerra de Corea la economía enfocó sus esfuerzos productivos a ser el principal país proveedor de tejidos, armamento y vehículos de guerra para Estados Unidos, quien luchaba contra las tropas comunistas en el norte. El encargado de realizar este trabajo fue el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI<sup>33</sup> por sus siglas en inglés), creado en 1949 con la finalidad de coordinar la política comercial internacional junto con el Banco de Japón y la Agencia de Planeación Económica.

El MITI planteó una estrategia encaminada a la exportación que limitaba la importación de productos esenciales como comida y energía (los cuales eran escasos dentro del país) y dirigía la inversión extranjera a sectores con amplio rango de beneficio económico con posibilidad de derrame con el resto de los sectores. Además, protegió a la industria nacional mediante aranceles y control de entrada de los capitales, promoviendo en mayor medida la investigación tecnológica y la capacitación del capital humano en conjunto con el sector privado.

Posteriormente, con la crisis del petróleo en la década de 1970, Japón, al ser un país dependiente de la importación de crudo, en lugar de verse afectado por la crisis se benefició a raíz del crecimiento del sector automotriz, ya que los coches japoneses, más compactos y con menor consumo de combustible abarcaron el mercado estadounidense desbancando a los producidos en las grandes fábricas de Estados Unidos. (Junqueras, 2013, pp:251-266)

---

<sup>33</sup> Sustituido en 2001 por el Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) y que funge como uno de los principales organismos que guían a la economía japonesa.

### **2.3.2 Agotamiento del milagro japonés (1980-2000)**

La entrada de Japón a la década de 1980 se vio influenciada por las condiciones desfavorables derivadas del agotamiento del llamado “milagro japonés” que resultó del término de la Segunda Guerra Mundial y el apoyo de Estados Unidos durante la Guerra de Corea. (Pelegrín & Jensana, 2011, pp: 54-67)

En 1985, Estados Unidos consiguió en conformidad con los cuatro países más industrializados (Reino Unido, Francia, Alemania y Japón) dirigir el dólar a cotizaciones menores en el mercado de divisas, esto para que pudiera reducir su déficit en cuenta corriente de la Balanza de Pagos, con ello, Japón incrementó sus importaciones y apreció su moneda<sup>34</sup>, lo que le implicó renunciar a la política de tipo de cambio subvaluado que le había permitido lograr el liderazgo comercial en esa época; derivado de lo anterior, la economía nipona entró en un proceso de racionalización, con lo que varias empresas exportadoras al ver reducido su margen de beneficio prefirieron trasladar la producción a países del sudeste asiático, en donde la mano de obra era mucho más abundante y barata, aunado a ello, la inversión exterior japonesa duplicó el total acumulado entre 1951-1985 y junto con ello, el gobierno presentó un paquete de estímulos que incluían aumento en el gasto público a través de inversión en obras públicas, disminución de los impuestos sobre sociedades y una baja en la tasa de descuento al 2.5%, hasta entonces la más baja en la historia. (Pelegrín & Jensana, 2011, pp: 67).

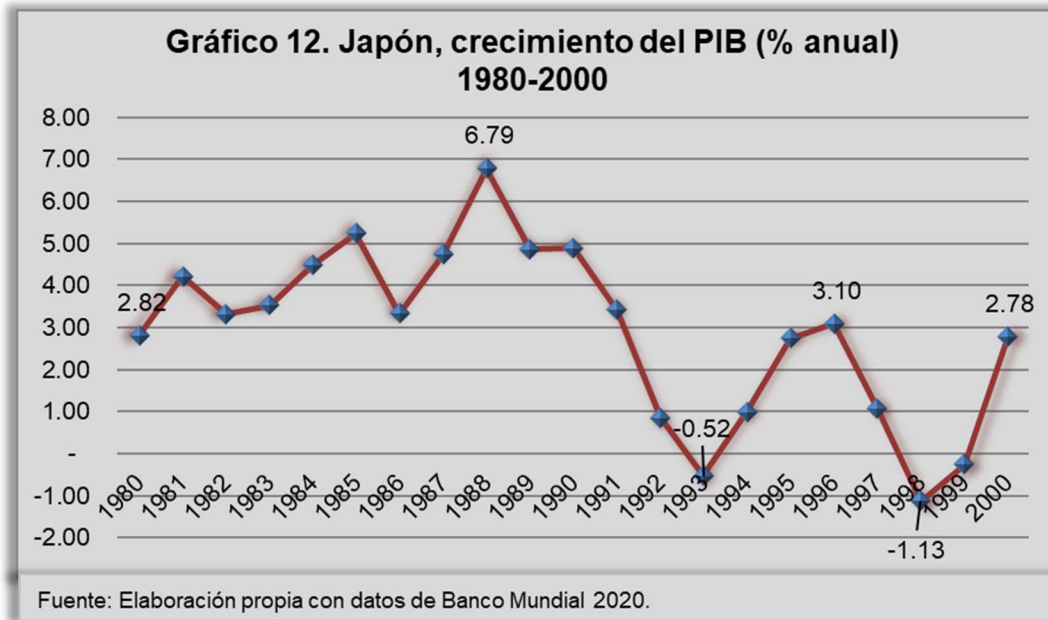
Posterior a ello comenzó a formarse una burbuja económica que terminaría por reventar y dar origen a la llamada “década perdida”, la burbuja económica se formó debido a dos razones principales, la desregulación bancaria y la política monetaria implementada.

En cuanto a la desregulación bancaria, a principios de 1980 se liberalizó el sistema financiero, lo que aumentó la competencia bancaria y generó que los bancos buscaran negocios más arriesgados con una mayor retribución, sin embargo, cuando la burbuja explotó, gran cantidad de estos préstamos se convirtieron en impagables y se presentaron como un problema mayor para la economía en su conjunto. Por su parte, la política monetaria, a raíz de los acuerdos del Plaza, produjo una importante revalorización del yen y el Banco de Japón puso en marcha una política monetaria expansiva con tipos de interés bajos y un aumento en la masa monetaria, con ello fue posible acumular mayor cantidad de

---

<sup>34</sup> Convenio conocido como los “Acuerdos del Plaza”, con ellos, el yen pasó de 240 yenes por dólar a 160 yenes por dólar a finales de 1986 y posteriormente a 122 yenes por dólar a finales de 1987 (Pelegrín & Jensana, 2011, pp:67)

fondos que a su vez se reinvertieron en actividades especulativas, en especial dentro del sector hipotecario (Pelegrín & Jensana, 2011, pp: 68-69).

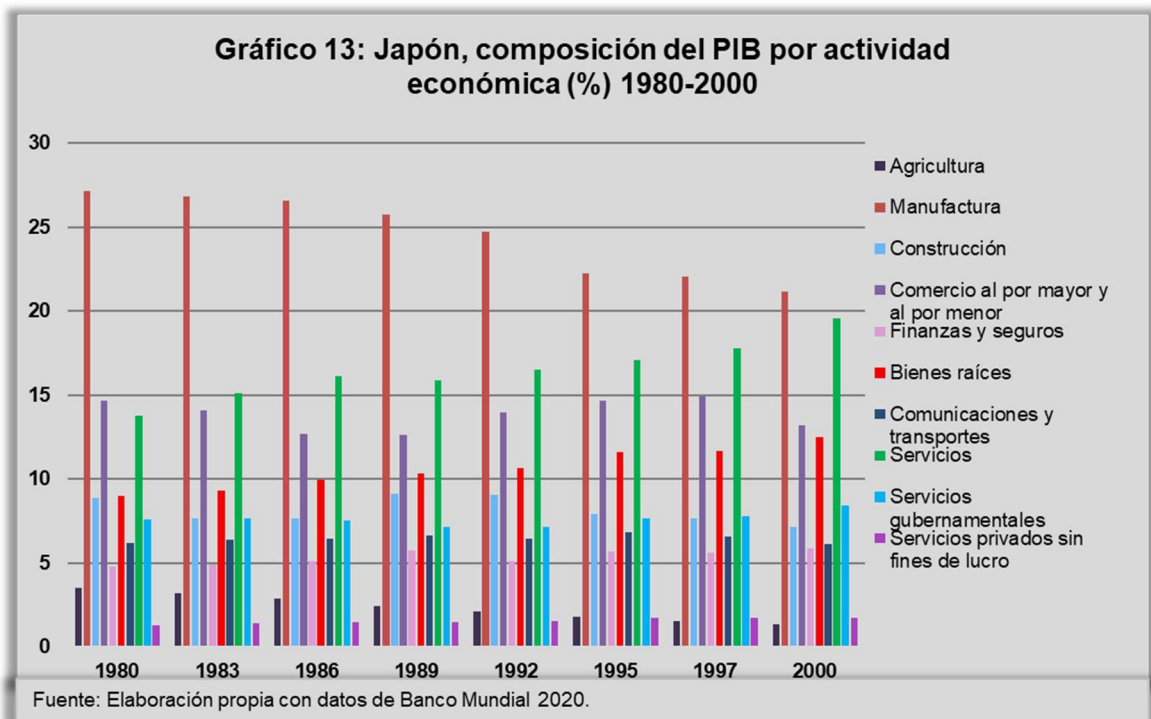


Aunado a lo anterior, el crecimiento de los créditos bancarios otorgados a individuos y empresas vinculados a empresas del sector inmobiliario y de la construcción llevaron al alza los precios de las bienes raíces y las tasas de interés bajas, sin embargo, con el estallido de la burbuja, el Banco de Japón aumentó la tasa de interés, generando un impacto negativo en los precios de las bienes raíces, cuestión que intentó ser solventada con un aumento inmediato del tipo de interés, resultando únicamente en una *trampa de liquidez*<sup>35</sup> (Solís, 2010, pp:228-231).

El comportamiento del crecimiento del producto se observa en el gráfico 12, teniendo que, con la caída de los tipos de interés a inicios de la década de 1990, el crecimiento del producto también presentó una caída que se agravó en mayor medida en 1993, además de ello, se reconocen dos periodos de crisis por los que la economía transcurrió a partir de la explosión de la burbuja, el primero, de 1991 a 1994, y el segundo a mediados de 1997 y 1998; la segunda crisis mostrada en 1997 se produjo como consecuencia del intento por parte del Ministerio de Finanzas de apoyar la recuperación económica mediante un aumento en el impuesto general sobre el consumo, pasando de 3 a 5%, que generó un descenso en la demanda de consumo, agudizado por la crisis crediticia y bancaria que

<sup>35</sup> Denominado así por Keynes a las bajas sucesivas de la tasa de interés que resultan impotentes para estimular la recuperación de la economía.

venía arrastrando el sector desde la burbuja. que a su vez se agravo al no haber forma de apoyarse de manera externa, ya que el resto de las economías asiáticas en ascenso comenzaron a presentar problemas financieros (Pelegrín & Jensana, 2011, pp: 72).



Como se puede notar en el gráfico 13, la composición del PIB se enfocó primordialmente en la manufactura, seguida por los servicios, el comercio al por mayor y al por menor y los bienes raíces, por lo que cuando la burbuja explotó, estos disminuyeron su participación cediendo camino a una mayor concentración en los servicios financieros. Otro punto que debe destacarse respecto de la disminución en la participación de la manufactura en la composición del PIB tiene que ver con la deslocalización productiva de un gran número de empresas japonesas hacia el resto de Asia y países en desarrollo, en donde los costos de producción eran mucho menores; como se observa en el cuadro 7, las principales exportaciones del país durante el periodo fueron principalmente equipo eléctrico y artículos para el sector automotriz, los cuales disminuyen su participación en el total de las exportaciones a medida que los Acuerdos del Plaza entraron en vigor y la apreciación del yen redujo los márgenes de beneficio de los que gozaban previamente.

En el caso de las importaciones, el cuadro 8 muestra que los recursos energéticos representan en conjunto cerca del 50% de la totalidad de importaciones del país, esto debido a la ubicación geográfica con la que cuenta y que durante las décadas de 1980 y

1990 las industrias de transformación aún se encontraban en las primeras fases de su desarrollo y no eran capaces de suministrar al país en su conjunto, por lo que Japón se posicionó como uno de los principales países importadores de petróleo en el mundo, que, a pesar de generar otras tantas energías, como la nuclear, las derivadas del petróleo fueron su principal fuente para la industria eléctrica-electrónica y automotriz.

**Cuadro 7: Principales exportaciones japonesas (% del total) 1980-2000**

Año	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Producto											
Coches	13.00%	14.00%	13.00%	16.00%	14.00%	15.00%	15.00%	12.00%	10.00%	13.00%	12.00%
Equipo de telecomunicaciones	1.90%	1.90%	1.90%	2.10%	2.00%	1.80%	1.60%	2.20%	2.10%	2.00%	2.50%
Camiones y furgonetas	3.70%	4.20%	4.10%	4.10%	2.90%	2.50%	2.40%	2.20%	1.50%	1.60%	1.40%
Microcircuitos	0.24%	0.31%	1.70%	1.20%	2.30%	2.60%	2.80%	4.60%	5.20%	4.90%	5.90%
Periféricos informáticos	-	-	2.20%	2.66%	3.10%	3.40%	3.90%	3.90%	3.30%	2.00%	2.90%
Vehículos partes y accesorios	0.32%	0.41%	2.20%	3.00%	3.70%	4.00%	3.50%	4.00%	3.80%	3.30%	3.60%
Tejidos de fibras sintéticas	1.80%	1.60%	0.94%	0.79%	0.59%	0.54%	0.48%	0.40%	0.41%	0.35%	0.31%
Video y grabadora	0.72%	1.10%	4.40%	4.30%	2.80%	2.70%	2.50%	1.70%	1.90%	1.90%	2.20%

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)

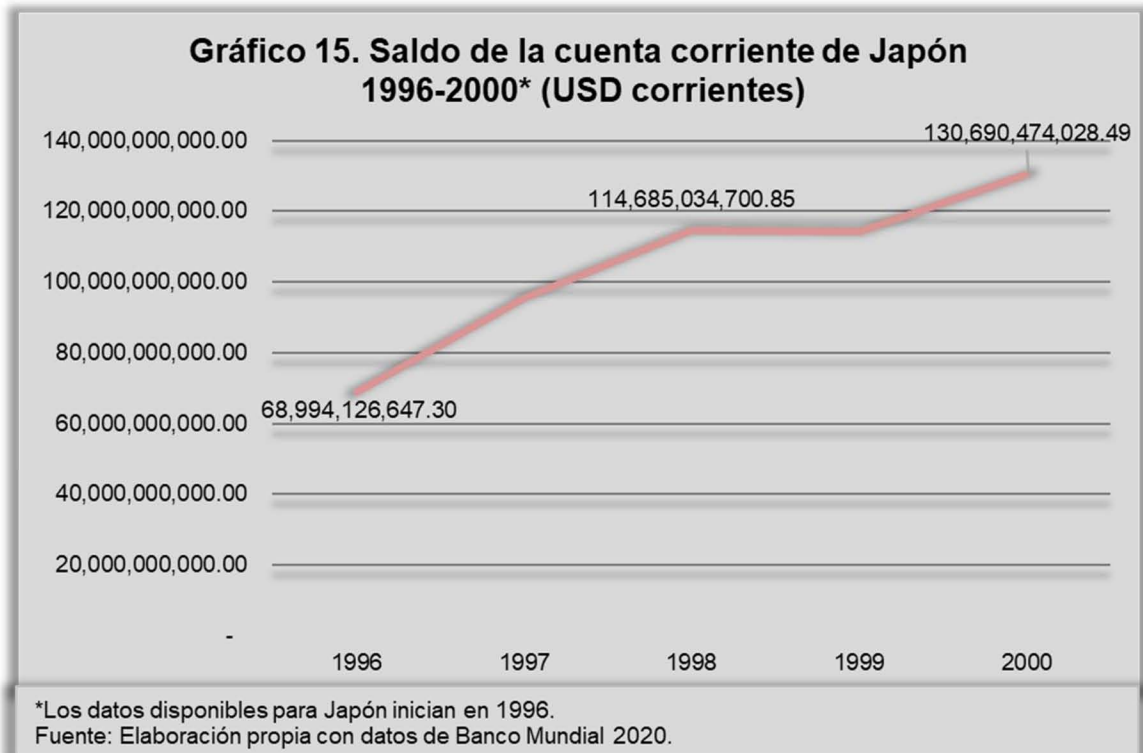
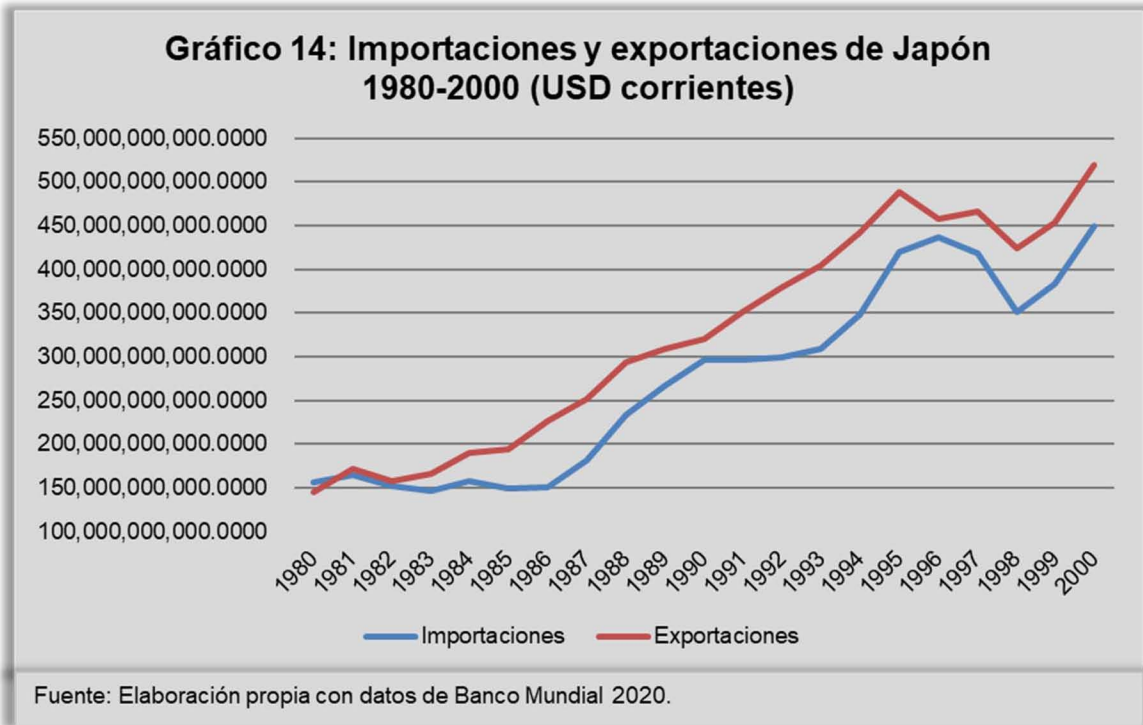
**Cuadro 8. Principales Importaciones japonesas (% del total) 1980-2000**

Año	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Producto											
Petróleo crudo	37.00%	35.00%	29.00%	16.00%	10.00%	14.00%	13.00%	10.00%	10.00%	8.10%	12.00%
Gases licuados de petróleo	5.50%	6.50%	5.00%	5.70%	3.90%	4.00%	4.40%	3.50%	3.60%	3.70%	4.90%
Carbón	3.20%	4.50%	4.80%	4.20%	3.00%	2.60%	2.60%	2.00%	2.00%	2.20%	1.40%
Aceites combustibles	2.80%	2.00%	4.50%	4.00%	3.90%	4.30%	2.90%	1.90%	2.30%	1.10%	2.40%
Mineral de hierro	2.50%	2.80%	1.90%	1.80%	1.30%	1.20%	1.20%	0.91%	0.81%	1.00%	0.74%
Maíz	1.40%	1.40%	1.70%	1.30%	1.10%	1.00%	0.99%	0.85%	0.90%	0.77%	0.51%
Aluminio	1.10%	1.40%	1.40%	1.30%	2.60%	2.00%	1.50%	1.40%	1.30%	1.40%	1.20%

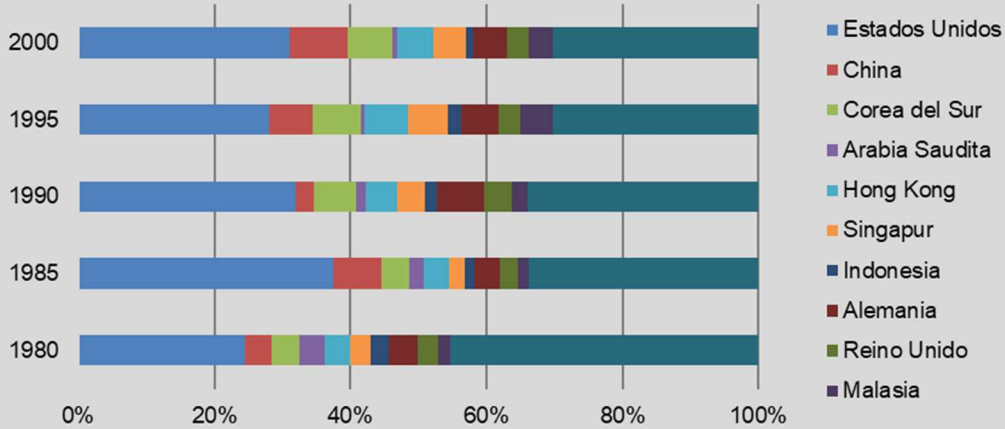
Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)

Derivado de esta situación, la balanza comercial de Japón tuvo un pequeño déficit de 1980 a 1982, sin embargo, la situación cambió y a partir de ese momento hasta el año 2000, las exportaciones comenzaron a crear una brecha considerable con respecto de las importaciones que se realizaban (gráfico 14), debido a que los productos importados eran principalmente artículos de bajo valor agregado en comparación con los exportados que estaban enfocados al sector eléctrico electrónico y al sector automotriz, con alto contenido tecnológico y de conocimiento. Por su parte, el saldo de la cuenta corriente (gráfico 15), como es claro, se mantuvo en un saldo positivo, es decir en superávit, lo que consolidó la entrada de un mayor número de reservas al país, representando un aumento en el patrimonio del país. Sin embargo, debe hacerse mención que los datos proporcionados

únicamente se encuentran disponibles desde 1996, lo cual nos impide tener una perspectiva completa de la situación en los años previos.

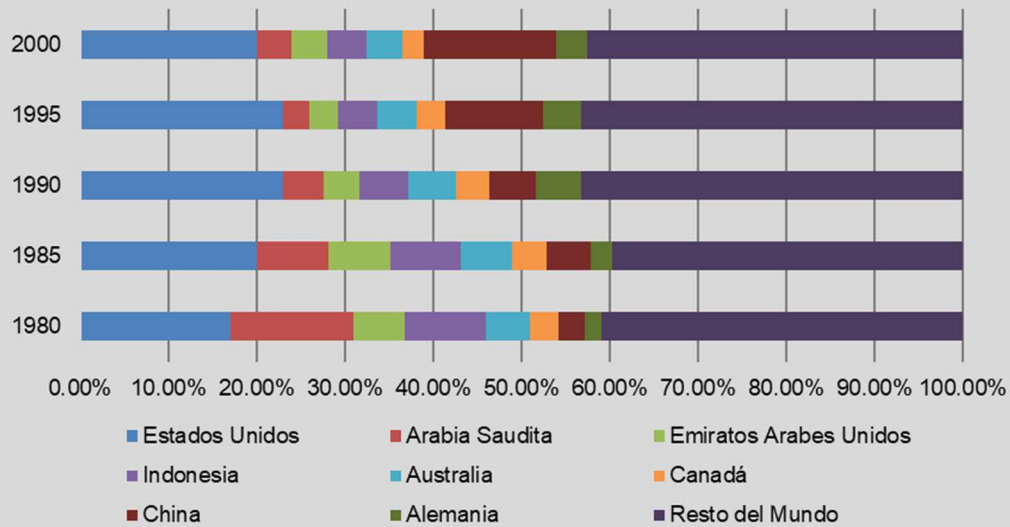


**Gráfico 16: Exportaciones de Japón con el exterior (%) 1980-2000**



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial 2020.

**Gráfico 17: Importaciones de Japón por socio comercial (%) 1980-2000**



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial 2020.

Como se observa en el gráfico 16, las exportaciones del país se dirigieron hacia Estados Unidos, país que en las décadas de 1980 y 1990 se encargó de importar suministros para el sector automotriz y eléctrico electrónico, principalmente partes y accesorios, microcircuitos electrónicos y camiones y furgonetas.

En el gráfico 17 se tienen los principales países de los que Japón importó sus productos, al igual que en el caso anterior, Estados Unidos tiene una amplia participación, sin embargo, la mayoría de los países que componen la totalidad de las importaciones tienen como principal producto de exportación el petróleo, la cuestión aquí es que, como ya se mencionó anteriormente, a principios de 1980, Japón importaba la mayoría del petróleo requerido para la industria de Arabia Saudita, sin embargo, con la crisis de los precios internacionales del petróleo en 1982, Japón buscó diversificar la importación de petróleo y sus derivados, así como modificar su estrategia energética mediante la creación de refinerías locales y el desarrollo de energías alternativas como la nuclear.

Una vez descrito lo anterior, sabemos que el principal socio comercial para Japón es Estados Unidos, en el cuadro 9 se observan los principales productos exportados por Estados Unidos hacia el país nipón, podemos ver que los productos primarios son una constante derivado de la ubicación geográfica que les impide contar con autosuficiencia alimentaria y recurrieron a constantes importaciones de alimentos básicos; también se observan materiales para la industria automotriz y eléctrica electrónica.

Respecto de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Japón, esta se mantuvo prácticamente estancada desde inicios de la década de 1980, con pequeños descensos cuando la burbuja financiera explotó y cuando la tasa de interés de referencia presentó aumentos por parte del Banco de Japón, esto se observa en el gráfico 18, en donde tenemos claro el comportamiento de la IED en el periodo de estudio, 1980-2000, tanto proveniente de Japón como la del extranjero, también podemos notar que el incremento en la inversión se da hasta 1997 y se acentúa en 1999, lo cual nos da cuenta que la confianza en la economía nipona vista desde el exterior no era suficiente sino que se requirió de la intervención del gobierno nipón para que la inversión extranjera tuviera incentivos en llegar al país.

**Cuadro 9: Exportaciones de Estados Unidos a Japón (%) 1980-2000**

1980		1985		1990		1995		2000	
Producto	%	Producto	%	Producto	%	Producto	%	Producto	%
Maíz	7.40%	Maíz	5.70%	Maíz	3.80%	Microcircuitos	6.90%	Microcircuitos	7.20%
Carbón, lignito y Turba	6.50%	Carbón	3.50%	Aeronaves	4.20%	Coches	4.10%	Cigarros	3.10%
Maquinas y unidades de procesamiento	2.10%	Productos químicos	2.90%	Microcircuitos	3.40%	Maíz	3.10%	Maíz	2.50%
Aluminio	2.10%	Microcircuitos	2.00%	Coches	1.20%	Carne de bovino	2.50%	Accesorios de telecomunicaciones	2.70%
Productos químicos	1.60%	Aceites lubricantes	2.10%	Pescado	2.70%	Aeronaves	1.90%	Partes de turbinas	2.30%
Aviones y equipos	2.80%	Aeronaves	3.40%	Carne de bovino	2.00%	Pescado	2.00%	Instrumentos médicos	1.80%

Fuente: Elaboración propia con datos de OEC (2020)





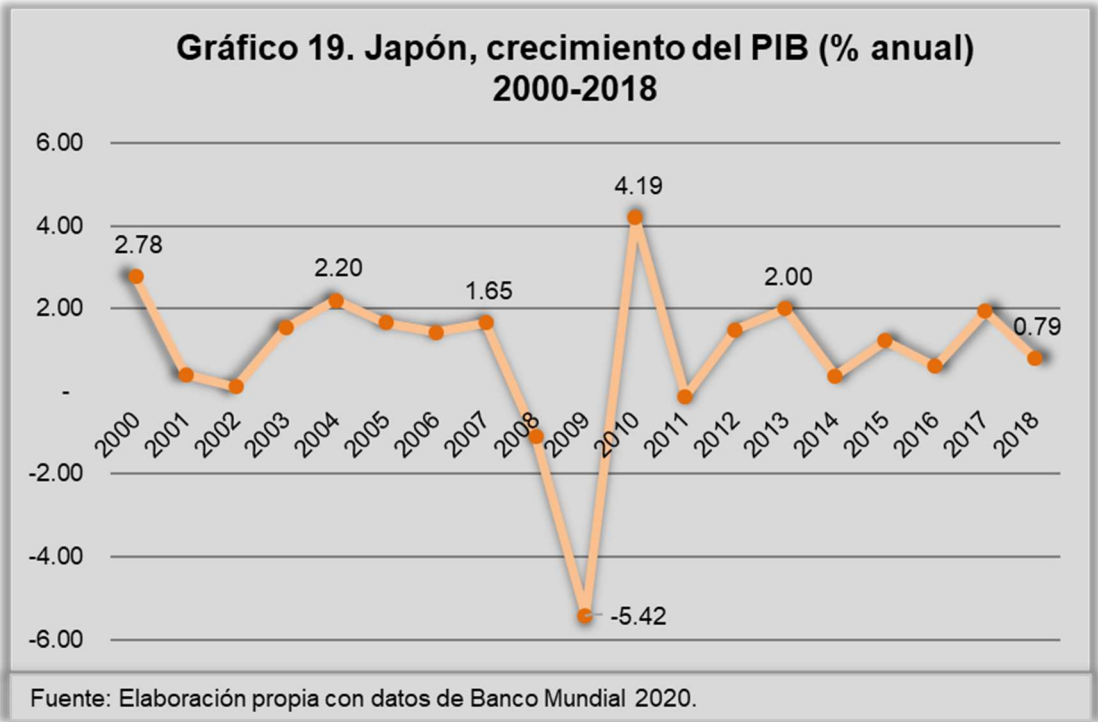
## 2.4 ESTRUCTURA ECONÓMICA DE JAPÓN: *ABENOMICS* (2000-2018)

Los primeros años del siglo XXI comenzaron con creciente inestabilidad política que se vio reflejada en el comportamiento de la economía nacional; del 2000 al 2012, se tuvieron 8 diferentes Ministros, entre ellos, Shinzo Abe, quien de 2006 a 2007 fungió como Primer Ministro y que volvió al poder a finales de 2012, y logró mantenerse hasta 2018, periodo en el que se realiza este trabajo, debido a la forma en la que ha guiado a la economía japonesa mediante las llamadas "*Abenomics*", término utilizado para referirse a las reformas económicas implementadas bajo su mandato.

Aunado a la inestabilidad política, la década pérdida enunciada en el apartado anterior le ocasionó bajos niveles de crecimiento del producto, así como el resto de sus variables macroeconómicas presentaron retrasos considerables. En el gráfico 19 se observa el comportamiento del crecimiento en el producto, se puede notar que al inicio de la década el crecimiento es considerablemente bueno posterior a la "década pérdida", sin embargo, se observa una caída de gran magnitud en 2008-2009 debido a la crisis *subprime* iniciada en Estados Unidos y que tuvo una amplia repercusión en la economía nipona debido a tres razones sustanciales: la primera, relacionada con el alza de las acciones japonesas en el mercado previo a la crisis, los cuales tuvieron una disminución importante, lo cual generó tensiones en el capital de los bancos comerciales y como resultado de ello, limitaron los

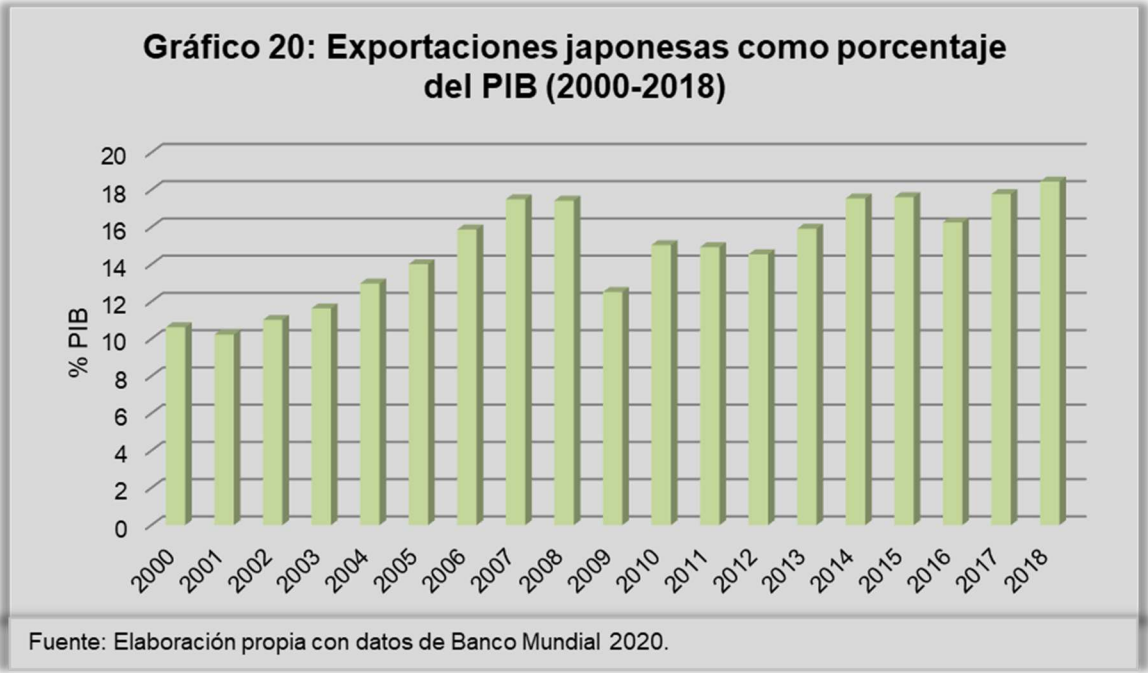
préstamos en 2008, agravando las condiciones de los bancos comerciales aún más. La segunda razón relacionada con la disminución de exportaciones hacia su principal socio comercial, Estados Unidos, país que disminuyó las importaciones debido a la crisis interna; la tercera razón se centra en el aumento de los precios internacionales del petróleo en 2008, lo cual impidió que la producción manufacturera continuara con su curso normal, principalmente en uno de sus sectores más dinámicos, el automotriz y de transportes. (Kawai & Takagi, 2009, pp: 153-157)

Aunado a lo anterior, en 2010 se observa una recuperación en el crecimiento del producto, seguida por una caída de gran magnitud, esto se debe a que, en 2011, la cuestión política repercutió severamente en la mayoría de las variables económicas, ya que el incidente nuclear ocurrido en la estación de energía nuclear de Fukushima I, provocado por el violento tsunami en la costa oeste de Japón, se convirtió en una de las tres catástrofes más costosas en la historia del país, incluso mucho se habla que debido a la forma en la que el gobierno



en turno actuó respecto a la catástrofe orilló a que el gobernante entrante, en 2012 cambiara al Partido Democrático Liberal, con Shinzo Abe.

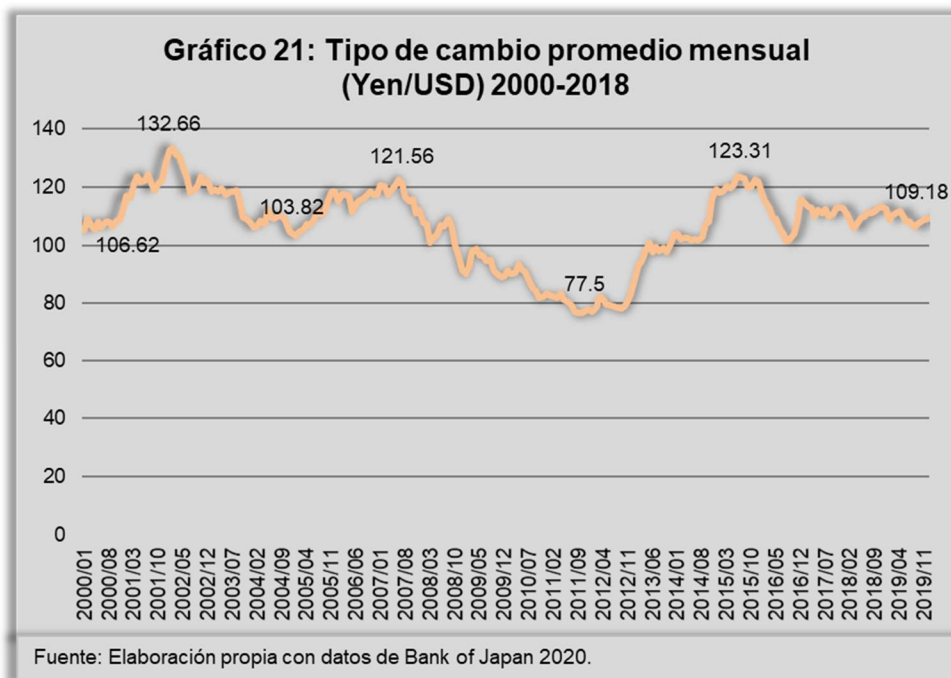
En el gráfico 20 se observa el comportamiento de las exportaciones japonesas como porcentaje del PIB, se puede notar que tal como se mencionó anteriormente, estas tuvieron



un descenso importante en 2009 como resultado de una baja en la demanda por parte de su principal socio comercial, Estados Unidos, quien no se encontraba en posibilidad de seguir importando el mismo volumen de bienes como lo hacía previo a la crisis.

Por otro lado, se puede ver que a partir de 2012 las exportaciones continúan con el curso de avance, llegando a representar casi el 20% del PIB nacional, la cuestión se debe a que dentro de las llamadas "*Abenomics*" se pretendía impulsar el comercio exterior, tema que abordaremos a continuación.

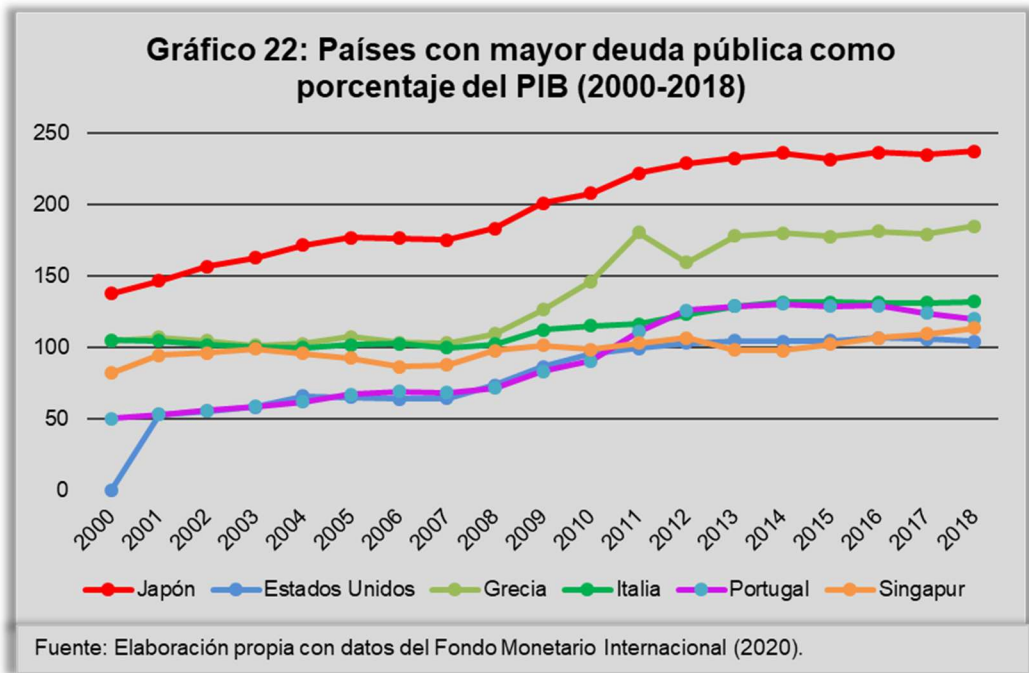
La



reforma económica propuesta por el Primer Ministro Shinzo Abe al iniciar su periodo de gobernanza se centró en tres políticas primordiales; una agresiva política monetaria, política fiscal flexible y una estrategia de crecimiento que incluía un cambio a través de una reforma estructural. a) La política monetaria se centró en la búsqueda de mejorar las exportaciones mediante la depreciación de la divisa japonesa frente al dólar estadounidense, permitiendo volver más competitivos los productos nipones frente a los provenientes de economías como China o Corea del Sur, países que tienen estructuras exportadoras similares y que compiten en el mismo mercado. Como se observa en el gráfico 21, el comportamiento del tipo de cambio ha tenido una tendencia constante entre los 80 y 140 yenes por dólar, sin embargo, a partir de 2007, el yen comenzó a apreciarse, llegando a 77.5 y mostrando que la tendencia podía continuar, sin embargo, con la entrada en práctica de las *Abenomics*, principalmente la monetaria, el yen comenzó a depreciarse, llegando a 123.31, nivel muy similar al que se tenía a principios de la década.

b) Respecto de la reforma fiscal, se pretendió flexibilizarla con el fin de poder expandir la inversión pública y que a su vez impulsara la inversión privada, para lo cual, el gobierno nipón introdujo un paquete de estímulo de 110 mil millones de dólares, un equivalente al 2% del PIB nipón en 2012.

c) La tercera reforma implementada por Abe, fue de carácter estructural y tuvo como fin el elevar el crecimiento económico, para lo cual, incluyó la desregulación que entorpecía el



libre establecimiento de las empresas, el reforzar la gobernanza corporativa, la reducción de impuestos para la empresas, mayores recursos para disminuir la mano de obra y la automatización de la producción y servicios en zonas económicas especiales; dentro de esta reforma se planeó la reestructuración de la planta industrial del país mediante el aumento en las innovaciones, un mayor apoyo al sector de las pequeñas y medianas empresas, la formación de nuevos mercados y el desarrollo de Japón con otros países. (Dabrowski y Grabowiecki, 2017, p: 28)

Aunado a lo anterior, la economía nipona presentaba retos importantes que debían tenerse en cuenta al momento de implementar el paquete de reformas estructurales; 1) Deuda fiscal creciente, la cual de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), alcanzó poco más del 240% del PIB, posicionando a Japón como la economía más endeudada del mundo. En el gráfico 22 se observan a los países con mayor deuda pública como porcentaje de su PIB, mostrando a Japón como el país con mayor deuda, siendo esta incrementada en mayor medida posterior a 2009 con la crisis *subprime* y en 2012 reforzando la tendencia creciente al incentivar a la economía mediante estímulos fiscales que buscaban impulsar la inversión privada en el país. 2) Envejecimiento de la población, de acuerdo con datos del banco de estadísticas del gobierno de Japón, el 28.4% de la población del país para 2018 pertenecía al grupo de edad entre 65 y más; 3) Economía estancada por deflación, debido al casi nulo consumo interno, el estancamiento de las inversiones internas, externas y del producto en general.

**Cuadro 10: IED de Japón por destino (Millones de dólares) 2000-2018**

País/Año	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Asia	2,131.80	5,028.15	17,166.53	20,635.83	33,477.42	35,056.97	55,393.23
China	933.55	3,979.97	6,169.09	6,898.92	13,479.21	10,011.16	11,999.37
Singapur	- 1,520.95	- 457.16	374.72	2,880.87	1,566.07	7,010.32	16,545.65
Tailandia	593.30	678.29	1,984.23	1,631.86	546.60	4,056.80	6,719.90
América del Norte	14,176.04	11,003.45	10,188.46	10,888.51	35,768.03	51,450.87	19,933.51
Estados Unidos	14,121.41	10,690.88	9,296.56	10,659.52	31,974.48	50,218.49	17,187.52
América Central y del Sur	3,981.61	3,149.61	2,546.99	17,392.68	10,454.31	6,972.55	25,191.74
México	376.83	372.17	- 2,603.18	210.93	1,023.08	1,229.15	1,297.09
Islas Caimán	3,660.45	1,635.81	2,814.31	12,902.70	2,275.55	5,350.61	17,730.60
Oceanía	282.41	1,139.05	723.28	7,629.14	11,074.53	6,669.04	1,904.39
Europa Oriental	10,950.25	7,943.10	18,029.33	17,072.50	29,690.20	35,278.11	5,909.03
Reino Unido	6,801.26	2,468.22	7,270.92	2,125.94	11,881.76	13,978.90	20,083.76
Países Bajos	2,276.47	3,453.61	8,497.03	6,698.17	8,638.19	10,069.56	8,566.09
Europa del Este, Rusia.	165.81	382.83	367.12	757.49	1,326.39	802.79	47,626.03
Medio Oriente	- 41.53	- 38.14	241.80	575.28	447.04	766.66	721.61
África	- 191.99	429.57	899.27	- 301.40	115.95	1,431.18	1,732.69

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO statistics (2020)

Finalmente, en el cuadro 10 se presenta el flujo de inversión extranjera directa de Japón hacia el exterior, teniendo que la mayor parte de esta se concentró para 2018 en Asia y Europa del Este, de forma particular, Singapur, Estados Unidos, Islas Caimán y Reino Unido los principales destinos de la inversión japonesa.

Por su parte, en el cuadro 11, se tiene la información respectiva a la entrada de inversión extranjera a Japón, se observa que Estados Unidos se presenta como el principal inversor en el país, mientras que Europa Oriental también tiene una amplia participación en la salida de inversión hacía el país nipón. Un punto que debe destacarse de la participación de Estados Unidos en la inversión extranjera en Japón es que gran parte de las empresas estadounidenses tienen plantas de alta tecnología en el país, por lo que esto podría explicar la gran participación la que cuenta.

<b>Cuadro 11: IED a Japón por origen (Millones de dólares) 2000-2018</b>							
País/Año	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Asia	986.99	371.11	- 851.70	1,092.63	2,895.13	5,590.78	4,673.96
Corea del Sur	47.94	- 100.65	108.23	254.75	558.78	932.35	1,943.92
ASEAN 4	- 5.27	22.83	3.32	227.41	23.69	433.43	1,366.04
Tailandia	- 14.57	27.87	0.51	23.99	37.59	335.22	1,210.82
América del Norte	- 5.25	- 617.38	- 2,666.17	1,711.55	- 61.48	4,313.26	5,879.59
Estados Unidos	- 1,052.33	- 641.21	104.76	1,830.91	- 110.32	4,337.76	5,799.93
América Central y del Sur	2,894.97	1,375.50	566.38	690.48	- 1,955.36	- 1,956.88	4,423.75
México	-	1.69	0.36	-	-	5.96	2.48
Islas Caimán	2,564.25	1,346.50	- 82.48	965.33	- 1,953.36	- 2,313.32	3,918.38
Oceanía	349.01	5.87	35.74	49.63	124.69	- 650.96	1,500.12
Australia	357.19	5.79	35.05	39.79	123.22	- 660.49	1,209.09
Europa Oriental	4,011.46	5,102.67	- 3,937.82	8,210.32	907.33	- 2,282.22	6,767.90
Reino Unido	242.27	- 442.36	1,806.60	5,629.49	1,212.45	- 1,527.39	4,137.47
Francia	2,285.09	651.48	274.37	371.31	- 462.80	2,063.41	2,674.43
Bélgica	- 22.62	182.41	883.89	14.15	- 135.72	19.01	1,012.71
Suiza	97.47	- 286.17	317.48	- 990.32	5,032.99	- 13.55	2,395.54
Medio Oriente	- 5.62	0.83	- 0.69	22.70	- 115.24	227.52	1,354.55

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO statistics (2020)

## 2.5 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES A LAS QUE PERTENECE MÉXICO Y JAPÓN (1980-2019)

### 2.5.1 México

<b>CUADRO 12: TRATADOS COMERCIALES Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN LOS QUE PARTICIPA MÉXICO 1980-2019 (Parte 1)</b>							
FECHA DE SUCRIPCIÓN	NOMBRE	ENTRADA EN VIGOR	PAÍSES QUE LOS CONFORMAN			SITUACIÓN	TIPO DE ACUERDO
1992	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1994	Canadá	Estados Unidos	México	Vigente	TLC
1993	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)	1993	Australia Brunéi Canadá Indonesia Japón Corea del Sur	Tailandia Estados Unidos China Papúa Nueva Guinea Chile Perú	Malasia Nueva Zelanda Filipinas Rusia Vietnam Singapur	Vigente	Suscripción
1993	Tratado De Libre Comercio y Acuerdo de Complementación Económica (AAP.R 38)	1994	Paraguay - México			Vigente	TLC
1994	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	1994	Alemania Australia Austria Bélgica Canadá Chile Corea Dinamarca Eslovenia España Estados Unidos Estonia	Finlandia Francia Grecia Hungria Irlanda Islandia Israel Italia Japón Letonia Lituania Luxemburgo	México Noruega Nueva Zelanda Países Bajos Polonia Portugal Reino Unido República Checa República Eslovaca Suecia Suiza Turquía	Vigente	Suscripción
1994	Tratado De Libre Comercio	1995	Colombia - México			Vigente	TLC
1994	Tratado de Libre Comercio (G-3)	1995	Colombia	Venezuela*	México	Vigente	TLC
1994	Tratado de Libre Comercio en ALADI como Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No.31	1995	Bolivia - México			Vigente	ACE
1994	Tratado de libre Comercio	1995	Costa Rica - México			Vigente	TLC
1997	Tratado de Libre Comercio	1998	Nicaragua - México			Vigente	TLC
1997	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros	2000	Unión Europea (15) - México	Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Reino Unido**, Suecia	Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España	Vigente	TLC
1998	Acuerdo de Complementación Económica (ACE 41)	1999	Chile - México			Vigente	ACE
1999	Tratado de Libre Comercio	2000	Israel - México			Vigente	TLC
1999	Tratado de Libre Comercio del Triangulo del Norte	2001	Guatemala, Honduras, El Salvador - México			Vigente	TLC
1999	Acuerdo de Asociación Económica	2005	Japón - México			Vigente	TLC



**TRATADOS COMERCIALES Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN LOS QUE PARTICIPA MÉXICO  
1980-2019 (Parte 2)**

FECHA DE SUSCRIPCIÓN	NOMBRE	ENTRADA EN VIGOR	PAÍSES QUE LOS CONFORMAN	SITUACIÓN	TIPO DE ACUERDO
2000	Tratado de Libre Comercio México-Estados de la AELC	2001	Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza - México	Vigente	TLC
2001	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea	2004	TLCUEM (15+) - México Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Eslovenia Latvia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca	Vigente	TLC
2002	Acuerdo Marco MERCOSUR (ACE 54)	2006	MERCOSUR - México	Vigente	TLC - ACE
2002	Acuerdo de Complementación Económica (AAP.CE 53)	2003	Brasil - México	Vigente	ACE
2003	Acuerdo de Complementación Económica (ACE 60)	2004	Uruguay - México	Vigente	ACE
2004	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea	2007	TLCUEM (25+) - México Bulgaria Rumania	Vigente	TLC
2004	Tratado de Libre Comercio	2015	Panamá - México	Vigente	TLC
2006	Acuerdo de Complementación Económica (ACE 6)	2006	Argentina - México	Vigente	ACE
2010	Acuerdo de Complementación Económica (ACE 66)	2010	Bolivia - México	Vigente	TLC
2011	Acuerdo de Integración Comercial (ACE 67)	2012	Perú - México	Vigente	ACE
2011	Tratado de Libre Comercio	2012	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua - México	Vigente	TLC
2014	Alianza del Pacífico	2016	Chile, Colombia, México, Perú	Vigente	TLC
2018	CPTPP Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico	2018	Australia Chile Nueva Zelanda Brunéi Japón Perú Canadá Malasia Singapur México Vietnam Estados Unidos***	Vigente	TLC
2018	Tratado de Libre Comercio, México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)	---	México, Estados Unidos, Canadá	No ha entrado en vigor	TLC

\*Venezuela abandonó el Grupo de los tres en mayo del año 2006 bajo el mando del presidente Hugo Chávez

\*\*Reino Unido abandonó la Unión Europea el 31 de enero de 2020 después de arduas negociaciones respecto del futuro comercial entre la Unión Europea y Reino Unido.

\*\*\*En 2017, el recién elegido presidente Donald Trump anunció la salida del acuerdo con la finalidad de proteger su sector manufacturero. (BBC, 2017)

Fuente: Elaboración propia con datos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) 2020.

## 2.5.2 Japón

**CUADRO 13: TRATADOS COMERCIALES Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN LOS QUE PARTICIPA JAPÓN  
1980-2019 (Parte 1)**

FECHA DE SUCRIPCIÓN	NOMBRE	ENTRADA EN VIGOR	PAÍSES QUE LOS CONFORMAN	SITUACIÓN	TIPO DE ACUERDO
1989	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)	1989	Australia Brunéi Canadá Indonesia Japón Corea del Sur Tailandia Estados Unidos China Papúa Nueva Guinea Chile Perú Malasia Nueva Zelanda Filipinas Rusia Vietnam Singapur	Vigente	Suscripción
1995*	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	1995	Alemania Australia Austria Bélgica Canadá Chile Corea Dinamarca Eslovenia España Estados Unidos Estonia Finlandia Francia Grecia Hungria Irlanda Islandia Israel Italia Japón Letonia Lituania Luxemburgo México Noruega Nueva Zelanda Países Bajos Polonia Portugal Reino Unido República Checa República Eslovaca Suecia Suiza Turquía	Vigente	Suscripción
2002	Tratado de libre comercio e integración económica entre Singapur y Japón	2002	Singapur - Japón	Vigente	TLC
2003	Tratado de libre comercio entre la República de Corea y Japón	En negociación	República de Corea - Japón	Vigente	TLC
2004	Acuerdo de Asociación Económica México - Japón	2005	México - Japón	Vigente	TLC
2005	Tratado de libre comercio e integración económica entre Malasia y Japón	2006	Malasia - Japón	Vigente	TLC
2006	Tratado de libre comercio e integración económica entre Filipinas y Japón	2008	Filipinas - Japón	Vigente	TLC
2006	Tratado de libre comercio entre Japón y el Consejo de Cooperación del Golfo	En negociación	Arabia Saudita Oman Kuwait Qatar Emiratos Arabes Unidos Bahrain	En negociación	TLC
2007	Tratado de libre comercio e integración económica entre Chile y Japón	2007	Chile - Japón	Vigente	TLC
2007	Tratado de libre comercio e integración económica entre Brunei Darussalam y Japón	2008	Brunei Darussalam - Japón	Vigente	TLC

**TRATADOS COMERCIALES Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN LOS QUE PARTICIPA JAPÓN 1980-2019  
(Parte 2)**

FECHA DE SUCRIPCIÓN	NOMBRE	ENTRADA EN VIGOR	PAÍSES QUE LOS CONFORMAN	SITUACIÓN	TIPO DE ACUERDO
2007	Tratado de libre comercio e integración económica entre Indonesia y Japón	2008	Indonesia - Japón	Vigente	TLC
2007	Tratado de libre comercio e integración económica entre Tailandia y Japón	2007	Tailandia - Japón	Vigente	TLC
2008	Tratado de libre comercio entre ASEAN - Japón	2008	Brunei Darussalam Indonesia Filipinas Tailandia Myanmar Lao Singapur Japón Cambodia Malasia Vietnam	Vigente	TLC
2008	Tratado de libre comercio e integración económica entre Vietnam y Japón	2009	Vietnam - Japón	Vigente	TLC
2009	Tratado de libre comercio e integración económica entre Suiza y Japón	2009	Suiza - Japón	Vigente	TLC
2011	Tratado de libre comercio e integración económica entre la India y Japón	2011	La India - Japón	Vigente	TLC
2011	Tratado de libre comercio e integración económica entre Perú y Japón	2012	Perú - Japón	Vigente	TLC
2014	Tratado de libre comercio e integración económica entre Australia y Japón	2015	Australia - Japón	Vigente	TLC
2015	Tratado de libre comercio e integración económica entre	2016	Mongolia - Japón	Vigente	TLC
2017	Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Japón	En negociación	Estados Unidos - Japón	En negociación	TLC
2018	CPTPP Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico	2018	Australia Brunéi Canadá México Chile Japón Malasia Vietnam Nueva Zelanda Perú Singapur Estados Unidos**	Vigente	TLC
2018	Acuerdo de Asociación Económica UE - Japón (EPA UE-Japan)	2019	Alemania Bulgaria Dinamarca España Francia Irlanda Lituania Países Bajos República Checa Austria Chipre Eslovaquia Estonia Grecia Italia Luxemburgo Polonia Reino Unido* Suecia Bélgica Croacia Eslovenia Finlandia Hungria Letonia Malta Portugal Rumanía	Vigente	TLC

\*Fecha en la que se formalizó la entrada de Japón a la Organización, sin embargo, su participación inició en 1964

\*\* Estados Unidos estaba contemplado para formar parte del Acuerdo, sin embargo, con la entrada de Trump al gobierno, este se retiró a finales de 2018

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC (2020)

A medida que se avanzó en el desarrollo y análisis de las variables macroeconómicas de ambas economías a lo largo de los veinte años presentados, se puede decir que ambos países transitaron por periodos similares, teniendo una etapa de auge en la que lograron altas tasas de crecimiento, que si bien sirvieron para desarrollar las industrias que hoy lideran el crecimiento de los países respectivamente, generaron a su vez las condiciones negativas que propiciaron la creación de una burbuja económica que explotó en la década de 1990, resultando en devaluaciones y periodos recesivos que obstruyeron el crecimiento y desarrollo de las capacidades productivas de ambas economías. Derivado de ello, ambas economías inician el siglo XXI con ánimos de cambio en el rumbo de la política económica que había guiado al país, sin embargo, es hasta una década posterior cuando se comienzan a implementar reformas de carácter estructural para poder hacer frente a los desequilibrios internos e intentar volver a las condiciones macroeconómicas previas a la crisis de la década de 1990 y de 2009.

Debido a lo anterior, ambas economías recurrieron a la implementación de un modelo económico enfocado en la apertura comercial, centrado en la promoción de las exportaciones como fuente principal para sobrellevar los desequilibrios en las variables macroeconómicas que surgieron durante la crisis, los resultados fueron diferentes para ambos, en cuanto a México, la política de apertura comercial junto con la entrada al GATT, le permitió el acercamiento con economías desarrolladas de las cuales pudo obtener trato preferencial para sus exportaciones y las importaciones provenientes de esos países, pero en mayor medida con Estados Unidos generando una amplia dependencia económica al comportamiento de la economía norteamericana, llegando a representar poco más del 80% de las importaciones y exportaciones del país, siendo principalmente los bienes intermedios utilizados en la industria automotriz y eléctrica electrónica los que más se comerciaban.

Además, la dependencia exportadora del petróleo comenzó a disminuir en gran medida, pasando de un 46% del total de las exportaciones en 1980, a un 9.7% en el 2000. Esta situación se acentuó en 2004, con la disminución de la producción de 3.4 millones de barriles diarios a 2.5 millones de barriles diarios en 2012. Derivado de esta situación, la composición del PIB se modificó y la participación del comercio en el producto aumentó en gran medida de 52.43% en el 2000 a 80.45% en 2018.

Aunado a lo anterior, las exportaciones se centraron en bienes intermedios manufactureros y minerales, aumentando un 49.92% de 1980 al 2000, por su parte, las importaciones, compuestas principalmente por bienes intermedios dirigidos al sector automotriz y eléctrico

electrónico, tuvieron un aumento del 40.17%, sin embargo, el valor de las mismas resultó en un déficit en la cuenta corriente, debido a que los principales productos exportados se importan previamente para ser ensamblados en el país, por lo que el valor agregado a los productos no representa un amplio rango para que este déficit disminuya a medida que se exporta una mayor cantidad.

Por su parte, la IED proveniente de Estados Unidos fue la que mayor flujo de entrada representó para el país, siendo en 1980 un 66.5% y en el 2000 un 59.3% del total, seguido por Alemania y Japón con 10.5% y 7.6% respectivamente. Es importante mencionar que del total de la IED que entró al país, un 79.2% se dirigió al sector industrial, debido a ello, se puede decir que no hubo un adecuado aprovechamiento de la inversión ya que las empresas nacionales establecidas dentro de la República Mexicana no se encontraban en condiciones competitivas adecuadas para hacer frente al grado tecnológico con el que contaban en el exterior, ello conllevó al gobierno a permitir el establecimiento de plantas productivas extranjeras dentro del país, principalmente en las regiones con mayor desarrollo, y en las que se pudiera aprovechar el insumo de mayor cantidad con el que contaba, la mano de obra barata, convirtiéndose en el principal elemento de competitividad para el país; lo anterior generó un grado de rezago considerable en el resto del país en el que las empresas extranjeras no se instalaron, así como en las actividades en las que la IED no participó, tales como las agropecuarias, mineras, educativas, de salud y esparcimiento, siendo en 2018, únicamente el 1.6% del total de la IED que llegó al país.

Para el caso de Japón, el crecimiento de su economía se debió a la orientación de la política económica dirigida al desarrollo de determinadas industrias, con lo que se generó una gran industria doméstica que permitió reducir la dependencia y vulnerabilidad al comportamiento mercado externo cuando, guiado por el MITI, el modelo de apertura comercial inició en la década de 1980, dando paso a la entrada de productos importados únicamente a determinados sectores en los que la producción nacional se veía limitada para su autoabastecimiento, así como la exportación hacia economías desarrolladas de productos con alto contenido tecnológico y amplio valor agregado, como los del sector automotriz; derivado de lo anterior, se generó un superávit comercial creciente con Estados Unidos, China, Corea del Sur y Alemania, el cual no se vio rebasado con las importaciones petroleras necesarias para el desarrollo de la industria nacional, y en su lugar, se crearon refinerías y se desarrollaron energías alternativas que pudieran evitar la dependencia a la importación de crudo, como la nuclear.

Aunado a ello, permitió la capacitación del capital humano mediante la entrada y salida de mano de obra que fuera capaz de retornar al país y llevar la tecnología necesaria para implementarla en las empresas nacionales. Además, los tratados comerciales le permitieron enfocarse en el intercambio comercial de bienes y servicios necesarios, tales como los bienes primarios y de consumo inmediato, que dentro del país han sido complicados de cultivar debido a las condiciones geográficas y orográficas, y que, justo debido a ello, resultan más costosos que la importación de estos.

Por ello, entre el 2000 y 2018, varios acontecimientos nacionales e internacionales repercutieron de manera negativa en la economía nipona, tales como el aumento de los precios internacionales del petróleo en 2008, la crisis *subprime* en Estados Unidos que provocó una caída en el PIB de -5.42% en 2009, y posteriormente en 2011, el incidente ocurrido en la estación de energía nuclear de Fukushima I, al ser considerada como una de las catástrofes más costosas en la historia del país.

Posteriormente, con la entrada de Shinzo Abe al poder, la estrategia de crecimiento se basó en reformas estructurales en la política monetaria, fiscal e industrial, con lo cual, la deuda pública alcanzó sus niveles más altos en la historia, siendo poco más del 240% del PIB nipón, colocándola como la economía más endeudada del mundo.

## **CAPÍTULO 3. RELACIÓN BILATERAL ENTRE MÉXICO Y JAPÓN**

En el presente capítulo se presenta un panorama completo del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, así como los resultados que han obtenido ambas economías a partir de su implementación. Se inicia con una reseña histórica sobre la formación de la relación bilateral entre México y Japón, que abarca desde sus inicios, como una relación amistosa en el siglo XVII, hasta los avances de la misma en nuestros días. Se analizan, además, las ventajas y desventajas del Acuerdo a partir de su firma, con la finalidad de dar cuenta de las áreas de oportunidad que se han abierto para ambos países en diferentes sectores, en materia de comercio y de cooperación. Aunado a lo anterior, se resalta la importancia de la IED en el sector manufacturero, especialmente por parte de Japón en México y los avances que se han logrado en el sector automotriz derivado del establecimiento de un gran número de empresas automotrices en el país.

### **3.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA RELACIÓN MÉXICO – JAPÓN**

Los primeros contactos entre Japón y la Nueva España comenzaron a inicios del siglo XVII con el naufragio del velero “San Francisco” en las costas de Iwawada, actualmente Onjuku, que fue rescatado y apoyado para su regreso por un grupo de comerciantes que buscaban establecer relaciones comerciales con la Nueva España, sin embargo, esto no se concretó y el acercamiento entre ellos se estancó por unos años (Cortés, 1980, pp: 12).

Posteriormente, en 1614, la misión encabezada por Hasekura Tsunenaga cruzó el Océano Pacífico, llegando al Puerto de Acapulco con la finalidad de establecer comercio directo entre ambos Estados, así como la búsqueda de adquisición de tecnología minera mexicana y la expansión del catolicismo en tierras asiáticas para debilitar la dinastía Tokugawa recién instalada en el poder. A pesar de los intentos de Hasekura por llevar la religión a su país, a su regreso, se enfrentó con la más aguda persecución en contra de los cristianos (Girón, Vargas y Uscanga, 2018).

Una vez consumada la independencia de México en 1821, los esfuerzos por estrechar las relaciones comerciales entre México y Japón continuaron y se dieron con mayor intensidad a finales del siglo XIX con una amplia influencia de los Estados Unidos; a pesar de las claras intenciones mexicanas por establecer un contacto más cercano, el gobierno nipón era renuente a entablar relaciones comerciales formalmente. (Kunimoto, 2009, p: 92)

En 1882, Matías Romero, ministro mexicano acreditado en Washington realizó acercamientos con el gobierno japonés con la finalidad de establecer un acuerdo comercial, sin embargo, Japón se encontraba en medio de negociaciones con las potencias europeas respecto de la cláusula de la nación más favorecida (NMF)<sup>36</sup> que se había establecido dentro de los acuerdos desiguales celebrados entre ellos y que resultaba en una desventaja significativa, por lo que no podía establecer ningún tratado comercial hasta que ese punto no quedara resuelto; así como la cláusula de extraterritorialidad<sup>37</sup> firmada con Estados Unidos años antes. Debido a ello, Romero consideró el celebrar un tratado de amistad, comercio y navegación sobre las bases de absoluta igualdad, sin embargo, Japón volvió a negarse debido a la reciprocidad que la cláusula de NMF implicaba (Ota, 1998, pp: 23-24).

Durante el periodo presidencial de Manuel González (1880-1884), se externó la necesidad de estrechar relaciones con Oriente, China y Japón principalmente, lo cual se logró mediante la influencia del ministro de Relaciones Exteriores, Ignacio Mariscal, quien estableció el contacto a través de las concesiones de vías férreas que se dirigían al Pacífico, así como de varias líneas de vapores para comunicar los puertos mexicanos con los de oriente.

Finalmente, el 30 de noviembre de 1888 las negociaciones llegaron a un acuerdo resultando en el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Japón, ratificado por el emperador Mutsuhito el 12 de marzo de 1889 y por Porfirio Díaz el 25 de mayo del mismo año, siendo este el primer tratado con el que se inician nexos políticos y económicos basados en términos de igualdad jurídica reconociendo la libertad y soberanía entre ambos países. Además, la firma del tratado serviría como un precedente para las futuras negociaciones que se tuvieran con las demás potencias respecto de la revisión de los acuerdos desiguales (Girón, Vargas y Uscanga, 2018, pp: 42).

Más adelante, en 1891, Japón instaló su consulado en México encabezado por Fujita Toshiro, mientras que México nombró a Mauricio Wollheim como su primer embajador en Japón. Además, el gobierno de Porfirio Díaz apoyó la entrada y asentamiento de

---

<sup>36</sup> Piedra angular del sistema multilateral de comercio concebido posterior a la Segunda Guerra Mundial. Intenta reemplazar las fricciones y distorsiones de las políticas bilaterales basadas en que el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o políticas de los participantes. Por el contrario, las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones. (OMC, [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/cbt\\_course\\_s/c1s6p1\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s6p1_s.htm))

<sup>37</sup> "La extraterritorialidad jurídica significaba que Japón no tenía derecho de juzgar a los extranjeros que cometieran crímenes en su propio territorio." (Kunimoto, 2009, pp: 93)



ciudadanos japoneses al país mediante una favorable política migratoria y de colonización japonesa de territorios para su uso agrícola (Ota, 1998, pp: 26-27).

En los años siguientes, las relaciones de amistad se mantuvieron intactas e incluso, durante la Gran Guerra, México mostró neutralidad ante los acontecimientos internacionales, a pesar de haber recibido mediante el “telegrama Zimmerman”<sup>38</sup> las intenciones alemanas y niponas por establecer una alianza en contra de Estados Unidos a cambio de recuperar los territorios perdidos de Texas, Nuevo México y Arizona.

Sin embargo, esta postura no se mantuvo durante la Segunda Guerra Mundial debido a los ataques del imperio nipón a Pearl Harbor y el hundimiento de buques petroleros mexicanos por parte de submarinos alemanes, con lo que México entró en un estado de guerra con las potencias del eje<sup>39</sup> en 1942 mediante un mensaje emitido ante el H. Congreso de la Unión por el entonces presidente Manuel Ávila Camacho. Además, los ataques de Japón hacia China que desembocaron en una guerra abierta en 1937 trajeron consigo el descontento de los representantes mexicanos en la Sociedad de Naciones y las relaciones de amistad entre ambos países se detuvieron (Haro, León y Ramírez, 2011, pp: 187-198).

Al finalizar la guerra, el gobierno mexicano solicitó a la reciente creada Organización de las Naciones Unidas (ONU)<sup>40</sup> la firma de un tratado de paz con el gobierno nipón, sin embargo, fue hasta abril de 1952 cuando se ratificó el Tratado de Paz de San Francisco o mejor conocido como el Tratado de paz con Japón<sup>41</sup>, con lo que reanudaron las relaciones diplomáticas, de amistad y comercio entre ambos países.

### **3.2 NEGOCIACIONES DEL TRATADO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN**

Durante la década de 1960, las compañías japonesas comenzaron a internacionalizarse y se establecieron en México, en especial las provenientes del sector automotriz, que si bien,

---

<sup>38</sup> Telegrama enviado por el ministro de Relaciones Exteriores alemán en 1917 a la representación germana en México con la intención de convencer al presidente Venustiano Carranza de formar una alianza militar con Alemania en contra de Estados Unidos, en la cual se incluiría Japón eventualmente. Se pretendían acciones militares conjuntas y un conjunto tratado de paz, además de amplia ayuda financiera y el consentimiento expreso para que México reconquistara los territorios de Texas, Nuevo México y Arizona (Haro, León y Ramírez, 2011, p: 127).

<sup>39</sup> Alemania, Italia y Japón

<sup>40</sup> En 1945, representantes de 50 países se reunieron en San Francisco para redactar la Carta de las Naciones Unidas, con la finalidad de mantener la paz y seguridad internacional fomentando relaciones de amistad y cooperación entre las naciones. Actualmente se encuentran enlistados 193 países y la Ciudad del Vaticano como país observador. <https://www.un.org/es/sections/history/history-united-nations/>

<sup>41</sup> Tratado que se firmó en la Conferencia de San Francisco en 1945 por parte de Japón y las potencias aliadas al finalizar la Segunda Guerra Mundial

en un principio tuvieron complicaciones para adaptarse a las normas y tradiciones mexicanas en el sector, lograron sobrepasarlas, un ejemplo de ello fue Nissan, quien se convirtió en la principal compañía inversora en el país. Aunado a ello, México logró reafirmar la tendencia superavitaria para con Japón, siendo el algodón el principal producto de exportación de México con el país nipón, mientras que para el caso de las importaciones de México provenientes de Japón los productos químicos y manufacturas fueron los de mayor importancia. (Uscanga, 1998, pp:17-18)

En la década de 1970, el auge petrolero representó un acercamiento mayor entre ambas economías, ya que, por un lado, México buscaba disminuir la dependencia que tenía con Estados Unidos en cuanto a las exportaciones petroleras, mientras que Japón necesitaba importar el combustible de algún otro país, dejando de lado la dependencia con los países árabes. Debido a ello, los hidrocarburos llegaron a representar el 84.2% de las exportaciones mexicanas destinadas a Japón en 1980 (Haro, León y Ramírez, 2011, pp: 200-202).

Durante la crisis de la deuda, México experimentó problemas de balanza de pagos, generando que sus acreedores principales buscaran la forma de recibir el pago por concepto de la deuda, en el caso de Japón, quien para 1987 era el segundo acreedor internacional de México, al tener un 15% del total de la deuda externa del país en ese momento, se le presentó el llamado Plan Brady<sup>42</sup> propuesto por Estados Unidos, que consistió en la entrega de un cheque al subsecretario de Hacienda por 2,050 MDD, cifra con la cual México podría hacer frente a las garantías necesarias (Gándara y Carsten, 1990, pp: 303-304).

Años más tarde, durante el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994), los indicios de una alianza comercial se hicieron más intensos, sin embargo, esto sólo se quedó en pláticas que se retomarían años más adelante con la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) en su visita a Tokio en 1998 de la cual resultó un diagnóstico sobre la viabilidad de un acuerdo bilateral. En noviembre de 2002 se iniciaron las pláticas al respecto, mediante la creación de un grupo de estudio que se encargó de iniciar las

---

<sup>42</sup> El 10 de marzo de 1989, el secretario del tesoro estadounidense Nicholas Brady, dio a conocer una nueva iniciativa para mejorar la situación de la deuda en los países en desarrollo, conocida como Plan Brady, la cual consistió en reducir la deuda de estas naciones con los bancos comerciales, mediante la implementación de políticas macroeconómicas que fomenten la ampliación del intercambio comercial internacional. El Plan Brady se fortalece esencialmente en los lineamientos del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (Gándara y Carsten, 1990, pp:.303-304).

negociaciones y emitir recomendaciones, después de 14 rondas realizadas, el 17 de septiembre de 2004 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica México – Japón (AAEMJ), siendo ratificado por la Dieta japonesa el 10 de noviembre de 2004 y por el Senado mexicano el 11 de noviembre del mismo año, entrando en vigor el 1 de abril de 2005 (Haro, León y Ramírez, 2011, pp: 421-424).

### **3.3 ASPECTOS TÉCNICOS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN**

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón es un instrumento comercial que no sólo se centra en la ampliación de ambos mercados, sino que también responde a la cooperación bilateral entre ambas economías, lo cual les permite aprovechar las ventajas propias de acuerdo con la búsqueda de beneficios individuales.

De acuerdo con el documento del Acuerdo, los objetivos centrales son los siguientes:

- a) Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las Partes;
- b) aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las Partes;
- c) incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las Partes;
- d) promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias; y
- f) establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

En términos muy generales, el AAE puede dividirse en dos grandes apartados, 1) las disposiciones comerciales y, 2) la cooperación bilateral. En cuanto al primer apartado, se consideran aspectos relacionados con el acceso al mercado de bienes, reglas de origen, certificado de origen y procedimientos aduaneros, normas sanitarias y fitosanitarias, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad, salvaguardias, inversión, servicios, compras gubernamentales, competencia y solución de controversias. El segundo apartado abarca temas relacionados con industrias de soporte, pequeñas y medianas empresas, promoción del comercio y la inversión, ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, turismo, agricultura, propiedad intelectual, medio ambiente y mejoramiento del ambiente de negocios.

- 1) Disposiciones comerciales

**Acceso a mercado de bienes.** Se consideran las condiciones particulares de cada economía, teniendo que Japón es un importador neto de productos agroalimentarios, en 2018 ocupó el puesto número 7 a nivel mundial con un valor importado de 35,502,845 mil dólares<sup>43</sup>, por lo que este punto fue de vital importancia al negociar el acuerdo, además de que este acuerdo fue el primero firmado por Japón en incluir al sector primario. Con las negociaciones, México logró compromisos con 796 líneas arancelarias que representan cerca del 99% de las exportaciones mexicanas hacia Japón. Los productos que tuvieron acceso inmediato a la entrada en vigor del Acuerdo fueron: Café verde, limones, tequila, espárrago, mango, pectina, brócoli, tomate, ajo, aguacate, cebolla, col, calabaza, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, mezcal, vino, tabaco, huevo y albúmina. Además, se negoció el acceso preferencial con cuotas para productos sensibles para la economía nipona, como lo son la carne de puerco, carne de res, carne de pollo, jugo de naranja, naranja, miel, cátsup, pasta, puré de tomate, jugo de tomate, salsa de tomate, dextrinas, sorbitol. Por su parte, todos los productos pesqueros quedaron incluidos en el tratado, siendo el 80% de ellos de acceso inmediato libre de arancel. (SICEX, pp:5-7)

En cuanto al sector industrial, se reconoció la diferencia en el nivel de desarrollo entre las economías, se consideró la eliminación inmediata de aranceles al 91% de las fracciones arancelarias, para progresivamente continuar con un 4% de ellas, dejando un 5% de fracciones arancelarias de alta sensibilidad para Japón, considerando la eliminación del arancel gradualmente a diez años. Por su parte, México expresó el acceso inmediato en el 44% de las fracciones arancelarias, considerando primordialmente productos que no se producen internamente y de alta tecnología. Posterior a cinco años, se abriría gradualmente el 9% de las fracciones arancelarias y finalmente en acceso a diez años, el 47% de las fracciones arancelarias de los sectores en los que existe producción nacional.

Debe considerarse que se enlistan algunos casos especiales, para el sector automotriz y el sector del acero. Para el primero, se otorgó a Japón el acceso inmediato para el 5% del mercado nacional de automóviles y después de 6 años, las importaciones para automóviles se desgravarían. Para el segundo, se negoció que los aceros no producidos en México y que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos y maquinaria pesada se liberaría de manera inmediata con la entrada en vigor del Acuerdo. Por su parte, el acero ordinario japonés que compite con la producción

---

<sup>43</sup> *Trade map* en International Trade Center (2020)

nacional mantendría el arancel con el que contaba antes del acuerdo, los primeros cinco años de vigencia y se desgravaría gradualmente durante los cinco años siguientes.

**Reglas de origen.** Considera la pertenencia de un bien cuando sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en el área de una o ambas Partes a partir de exclusivamente materiales originarios o en su caso que cumpla con las especificaciones correspondientes de no haber sido producido enteramente por materiales exclusivamente originarios.

**Procedimientos aduaneros.** Considerando los intereses de ambas economías y de los sectores productivos en su conjunto, se establecieron mecanismos claros y seguros para la certificación del origen de los bienes, así como los lineamientos precisos y expeditos para verificar el cumplimiento de las disposiciones.

**Normas sanitarias y fitosanitarias.** Principios y reglas en materia sanitaria y fitosanitaria que facilitarían el comercio agropecuario entre ambos países, con la finalidad primera de proteger la vida y salud humana, animal o vegetal, contra riesgos específicos, derivado de ello, se establecerá un Subcomité encargado de la implementación de dichas normas de acuerdo con lo propuesto en el Tratado.

**Salvaguardias.** En cuanto a las salvaguardias, se considera un carácter estrictamente arancelario, con una duración máxima de cuatro años y no se aplicarían a los cupos negociados bajo el Acuerdo, sin embargo, ambos países mantienen la facultad para aplicarlas a las cantidades que ingresen por arriba de los cupos.

**Comercio transfronterizo de servicios.** En cuanto a este apartado, se consideran las mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios, mediante el acuerdo, se liberaliza el sector, extendiendo los compromisos a terceros; servicios profesionales, de transporte, telecomunicaciones, distribución y turismo. Además, permitiría fomentar la inversión de empresas de servicios japonesas en México, aumentando la competitividad del sector.

**Inversión.** Se pretendía establecer un conjunto claro de reglas en materia de protección a la inversión productiva, otorgando mayor certidumbre a los flujos de capital, garantizando la seguridad jurídica a largo plazo para los inversionistas de ambos países. Se consideró el Trato Nacional y de la Nación más Favorecida.

**Compras Gubernamentales.** Por lo que concierne a este capítulo, se garantizaría el acceso a los bienes y servicios y el acceso a los mercados de compras gubernamentales por parte de proveedores mexicanos y japoneses, se realizaría en condiciones de trato nacional. Este es un punto de suma importancia, ya que México se colocó como uno de los pocos países que gozan del acceso seguro y no discriminatorio al mercado japonés.

**Política de competencia.** En este apartado se considera la colaboración entre las autoridades correspondientes a fin de evitar prácticas anticompetitivas, en beneficio de las empresas y consumidores de ambos países.

**Solución de controversias.** Con este mecanismo se incentivaría el cumplimiento del Acuerdo y se brindaría la certeza a los dos países miembros sobre la base de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

## 2) Cooperación bilateral

**Industria de soporte.** El Acuerdo permitiría el desarrollo y expansión de la proveeduría por parte de empresas mexicanas a empresas japonesas establecidas en México.

**Pequeñas y medianas empresas.** El principal objetivo en este apartado es aprovechar la experiencia nipona en el ámbito del desarrollo de las Pymes con la finalidad de contribuir a elevar la competitividad de las empresas mexicanas, así como integrarlas a cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y promover su capacidad exportadora, haciendo uso de los beneficios que el Acuerdo les otorga.

**Promoción del comercio y de la inversión.** Se promoverían las relaciones de negocios mediante el intercambio de expertos, un mejor acceso a la información sobre leyes, regulaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión.

**Ciencia, tecnología, educación y capacitación laboral.** Dentro de este rubro, se pretendía intensificar los vínculos de cooperación para permitir que se eleve la calidad de la mano de obra, así como un aumento en la productividad y competitividad de las empresas capaces de adquirir dicha tecnología.

**Turismo.** Una mayor cooperación entre las Partes para incrementar el turismo entre ambos países, aprovechando recursos naturales y diversidad cultural.

**Medio ambiente.** Se mostró un amplio interés en que el desarrollo de las actividades empresariales, comerciales y de cooperación entre las Partes promovieran el desarrollo sustentable a través del intercambio de tecnología relacionada con el desarrollo y preservación del medio ambiente.

**Propiedad intelectual.** Se acordó la protección geográfica para el tequila y el mezcal, así como un aumento en la cooperación entre empresas para la difusión de la importancia de la propiedad intelectual.

**Mejoramiento del ambiente de negocios.** Se estableció un diálogo entre los dos países orientado hacia el mejoramiento del ambiente de negocios, lo que contribuiría a incrementar el comercio y la inversión entre empresas privadas de ambos países.

### **3.4 MARCO INSTITUCIONAL DEL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO**

Para llevar a cabo el desarrollo del Acuerdo en un ambiente adecuado para ambos países, en el cual se pudieran realizar negocios evitando las barreras comerciales existentes, Japón y México establecieron el Comité Conjunto y el Comité para la mejora del Ambiente de Negocios:

- **Comité Conjunto:** Es la máxima instancia del AAEMJ, tiene como principales funciones la revisión de la instrumentación y operación del Acuerdo, así como la supervisión de los trabajos de los subcomités.
- **Comité para la mejora del Ambiente de Negocios (CMAN):** es un mecanismo de consulta y diálogo sobre temas específicos que dificultan la conducción de negocios entre los sectores privados de ambas partes, fue creado en el marco del Acuerdo y está integrado por representantes gubernamentales de ambos países. Este se reúne anualmente para analizar temas de la agenda bilateral y fomentar el crecimiento de los flujos comerciales.

La participación del CMAN ha sido de mucha utilidad para el mejoramiento del desarrollo del ambiente de negocios entre Japón y México, ya que ha logrado atender las preocupaciones de los respectivos sectores empresariales, al reunir un gran número de dependencias responsables de los temas que se plantean, buscando dar respuesta inmediata y creando ventanillas de atención gubernamental. Algunos de los logros destacables que ha tenido el CMAN son los siguientes: establecimiento de un vuelo directo de México a Japón por parte de Aeroméxico, mejorar las medidas sanitarias y fitosanitarias

de los productos agropecuarios que se importan y exportan entre ambos países, el establecimiento de un mayor número de puntos de contacto entre las empresas japonesas establecidas en México y el gobierno mexicano, y la intensificación en la cooperación bilateral mediante el fortalecimiento de la industria de soporte en México. (Secretaría de Economía, 2018, pp:47-49)

### **3.5 ESPECIFICACIONES DEL ACUERDO**

El Acuerdo prevé acciones de cooperación entre ambos países, considerando el sector privado y público, con la finalidad de un mayor fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y Japón, entre ellos se considera el asistir a empresas privadas para ingresar al mercado de industrias de soporte, establecer vínculos de negocios con otras empresas y proveedores, así como intercambiar información entre expertos para mejorar prácticas y metodologías; esto se puede observar en el capítulo 14, titulado como cooperación bilateral, del cual se retomaran los aspectos más relevantes en los siguientes apartados.

#### **3.5.1 INDUSTRIAS DE SOPORTE**

Las empresas japonesas establecidas en México han sido las más beneficiadas respecto de la cooperación entre ambos países en cuanto a las industrias de soporte, las cuales tienen como destino el mercado industrial mismo, principalmente en el sector automotriz, eléctrico y electrónico. Las acciones de apoyo se han realizado a través de tres vías:

- Promover la inserción de empresas mexicanas a las cadenas de suministro de empresas japonesas establecidas en México; esto se ha visto principalmente en la industria automotriz, en donde hay una mayor presencia de empresas nacionales en el sector, especialmente en conjunto con las empresas niponas mediante su participación en el ensamblaje, diseño y fabricación de autopartes.
- Promoción de las inversiones de Japón en sectores de mayor interés y en los que tiene amplia participación, tales como el automotriz, autopartes y eléctrico.
- Promoción de la inversión de empresas japonesas en México, así como coinversiones de empresas mexicanas y japonesas en sectores en auge de México como el aeroespacial y electrónico.



### **3.5.2 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y PROMOCIÓN DEL COMERCIO E INVERSIÓN**

En cuanto a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en 2014 se firmó el Acuerdo de Cooperación entre la Secretaría de Economía y la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) en el marco del capítulo 14 sobre cooperación bilateral del AAEMJ, con ello se pretendía desarrollar un programa de cooperación para integrar a las pymes y las industrias de soporte mexicanas a las cadenas de suministros de las grandes y medianas empresas japonesas establecidas en México, en un principio en los eslabones de ensamblaje y posteriormente en unos de mayor valor.

Por su parte, JICA (Japan International Cooperation Agency) ha desarrollado diversos proyectos en el ámbito empresarial e industrial, entre los proyecto principales se encuentran, para julio de 2019, 1) en Baja California Sur, el desarrollo de la acuaponía<sup>44</sup> combinando la cultura abierta adaptando la región árida para la producción sostenible de alimentos; 2) en el Bajío, el desarrollo de recursos humanos para la industria automotriz y la promoción del clúster automotriz en México, a través de la capacitación y adaptación de recursos humanos con el apoyo de expertos provenientes de Japón; y 3) El proyecto para la evaluación de riesgos de grandes terremotos y tsunamis en la costa del Pacífico mexicano para la mitigación de desastres. (JICA, 2019)<sup>45</sup>

### **3.5.3 CIENCIA, TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN LABORAL.**

El Acuerdo prevé que la ciencia y la tecnología son elementos de suma importancia para un mayor acercamiento de las economías, con lo que ambas podrían disfrutar de los resultados que esto proporcione, por lo que se considera el intercambio de información, seminarios, talleres, visitas e intercambios, implementación de programas y proyectos conjuntos, fomento a la cooperación para la investigación y desarrollo relacionado con tecnologías, así como para la cooperación entre las instituciones educativas y de investigación.

---

<sup>44</sup> Sistema sustentable de producción de plantas y peces. Su finalidad es producir alimentos frescos, inocuos y nutritivos de manera controlada, así como obtener dos productos mediante una única fuente de nitrógeno. (Secretaría de Agricultura, 2019).

<sup>45</sup> JICA, 2019 Actividades en México, en: <https://www.jica.go.jp/mexico/english/activities/index.html>

Aunado a lo anterior se considera la protección a la propiedad intelectual y el libre uso de información científica y tecnológica que se deriva de las actividades de cooperación mediante la propagación de ello por parte de los gobiernos de ambas Partes.

Por su parte, ambas Partes consideraron un pilar fundamental para el crecimiento económico sostenible a las habilidades de las personas, por lo que se prioriza la educación técnica y vocacional junto con la capacitación teniendo como fin último elevar la productividad y competitividad de las empresas privadas en cualquiera de los dos países. Para ello, el intercambio de información para el mejoramiento de las técnicas y el fomento a la educación técnica y vocacional son de suma importancia, así como el intercambio de especialistas, maestros, instructores y estudiantes. Debido a lo anterior, el gobierno de Japón ha creado programas de intercambio estudiantil entre México y Japón para estudiantes de ambos países, poniendo un énfasis en el estudio de la cultura y tradiciones de ambos, también en ambas embajadas se propuso establecer talleres de idiomas que permitan el fácil acceso a la enseñanza y aprendizaje tanto de español como de japonés.

### **3.5.4 PROPIEDAD INTELECTUAL, AGRICULTURA, TURISMO Y MEDIO AMBIENTE**

En lo que respecta a la Propiedad Intelectual (PI), se reconoce la importancia que esta representa como un factor de suma importancia para la competitividad en la economía basada en el conocimiento, por lo cual, se consideró el mejoramiento de los sistemas de protección de la PI y su operación, automatización de procesos administrativos en materia de PI y medidas de política conducentes a asegurar la correcta aplicación de los derechos de PI.

En el ámbito de la agricultura, se reconoce la importancia de tener una política agrícola racional y sustentable, para lo cual el intercambio de información y datos relativos a experiencias de desarrollo rural, el llamado "*know how*", se presentó como la principal fuente de aprendizaje y cooperación entre las Partes, para ello, el diálogo entre las diversas entidades de ambos países con los Gobiernos fue indispensable, así como el fomento a la investigación científica y tecnológica para mejorar técnicas.

En materia de turismo, ambas Partes acordaron que esta actividad es fundamental para sus economías, por lo cual acordaron promover y desarrollar el turismo mediante intercambio de información, actividades y políticas para mejorar prácticas que consideren el desarrollo sustentable del turismo; de acuerdo con lo anterior, se implementó un Subcomité de Cooperación en Materia de Turismo.

Finalmente, y ligado con el punto anterior, en materia de medio ambiente, se reconoció la necesidad de preservación y mejora del medio ambiente mediante la cooperación en el intercambio de información respectiva a políticas, leyes, reglamentos y tecnología que apoyen la preservación, además, se consideró al Protocolo de Kioto<sup>46</sup> para la implementación del Mecanismo de Desarrollo Limpio. Además, se consideró una posible elaboración de acuerdos de implementación en los que se plasmen los detalles y procedimientos de las actividades de cooperación. (SICE, 2020)

### 3.6 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA RELACIÓN BILATERAL

#### 3.6.1 CON RELACIÓN AL COMERCIO

Previo al acercamiento de la economía mexicana y nipona mediante el AAEMJ el comercio bilateral no era del todo fructífero, ya que, en 2001, las exportaciones de México a Japón representaban 0.80% del total de las exportaciones totales con el mundo, mientras que, para el caso de Japón, estas únicamente tenían una participación en el total de 1.01%, tal como se observa en el cuadro 1. Con la firma y entrada en vigor del Acuerdo, el comercio bilateral representó un aumento, y en 2016 se presentó una mayor participación de las exportaciones mexicanas dirigidas a Japón en el total con 1.01%, al igual que en el caso de las exportaciones niponas hacia México, siendo 2016 el año en el que hay una mayor representación de estas en el total exportado por Japón. Es de suma importancia tener presente que el mejoramiento de la relación bilateral entre ambos países aún es muy reciente y los resultados han comenzado a dar frutos posterior a 2014 con la firma y entrada en vigor del Protocolo Modificador del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación económica entre México y Japón, en el cual se incorporaron disciplinas para simplificar procedimientos aduaneros de exportación e importación de mercancías entre México y

<b>Cuadro 1: Balanza Comercial entre México y Japón millones de dólares (2000-2018, años seleccionados)</b>							
	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2018
Exportaciones de México a Japón	1,266,154.00	544,332.00	1,912,617.00	1,923,190.00	2,219,521.00	3,772,091.00	3,289,494.00
Participación en el total de las exportaciones mexicanas	0.80%	0.29%	0.70%	0.64%	0.58%	1.01%	0.73%
Exportaciones de Japón a México	4,092,755.00	5,192,391.00	10,251,352.00	9,574,495.00	9,691,273.00	10,673,927.00	11,624,117.00
Participación en el total de las exportaciones niponas	1.01%	0.92%	1.44%	1.24%	1.36%	1.65%	1.57%
Saldo Balanza Comercial	-2,826,601.00	-4,648,059.00	- 8,338,735.00	-7,651,305.00	-7,471,752.00	- 6,901,836.00	- 8,334,623.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map (2020)

<sup>46</sup> Es un Protocolo que se firmó en el Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, en 1992 por el Gobierno de México y ratificado ante la ONU en 1993, este entró en vigor en 2005. Fue creado para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) que causan el calentamiento global. (Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, 2016)

Japón, lo cual explica el comportamiento más acelerado en el intercambio comercial entre las Partes en los años siguientes.

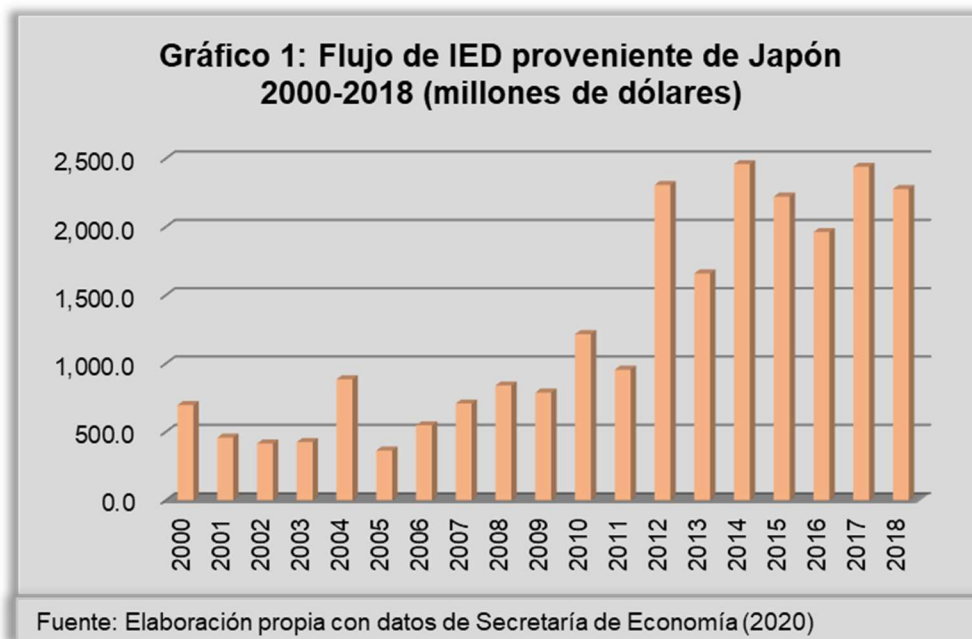
Un punto que debe recalcar es que, a pesar del lento crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Japón, estas tuvieron un aumento de 159.80% entre 2001 y 2018, mientras que las niponas hacia México presentaron un aumento del 184.2% en el mismo periodo.

Como se revisó en el capítulo anterior, los principales productos que México exportó a Japón entre 2000 y 2018 fueron petróleo crudo, automóviles, televisiones a color, café, aceites combustibles, accesorios de telecomunicaciones y cable eléctrico; por su parte, Japón exportó a México equipo de telecomunicaciones, automóviles, camiones, microcircuitos, periféricos informáticos, autopartes, tejidos de fibras sintéticas, video y grabadoras. Con ello, Japón se convirtió en una pieza fundamental para el desarrollo de la planta productiva nacional al proveer de insumos de alta tecnología a las numerosas industrias en el país, así como aquellos que fortalecen la competitividad de sectores de suma importancia para la economía mexicana, como el automotriz-autopartes y el eléctrico-electrónico.

Un punto que debe tenerse presente y que resulta de suma importancia para el análisis de la relación bilateral entre ambas Partes, es que el valor del intercambio comercial ha sido deficitario para México ya que las importaciones representan un valor superior al de las exportaciones, teniendo siempre un saldo deficitario para la economía mexicana, debido a que si se considera la composición de ambas, se tiene que las exportaciones son principalmente agrícolas, mineras y de bajo valor agregado, mientras que las importaciones están dirigidas a sectores que requieren insumos más costosos, como el sector automotriz, eléctrico y electrónico, lo cual explica el intercambio deficitario para México. (Bancomext, 2015)

### 3.6.2 CON RELACIÓN A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La Inversión Extranjera Directa (IED) es una variable de suma importancia para la economía mexicana, por lo que al momento de la negociación del Acuerdo y su implementación, fue clave el comportamiento que esta tendría con el funcionamiento del acuerdo comercial, en



parte debido a las preferencias arancelarias con las que cuenta México y que pueden ser utilizadas mediante el establecimiento de empresas de capital extranjero en el país, cuestión que Japón llevó a cabo una vez entrado en vigor el Acuerdo.

Como se observa en el gráfico 1, el flujo de IED proveniente de Japón hacia México tuvo un aumento significativo en 2012, el cual continuó hasta 2018. Dentro del Acuerdo se especifica el trato no menos favorable que se otorga a sus propios inversionistas y a sus inversiones en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, mantenimiento, uso, disfrute y venta.

De forma más desagregada, en el cuadro 2 se observa la IED global por sector de destino; se puede observar que las industrias manufactureras son las que mayor cantidad de flujos de inversión han recibido con el paso de los años; por su parte, Japón se ha instalado en México con empresas de alta tecnología que requieren la presencia de las ventajas que la industria mexicana otorga, tales como bajos salarios y laxas implicaciones legales.

Por otro lado, en el sector de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final se tiene un incremento

importante del 2,655.18% entre el 2000 y 2018, debe tenerse presente esta situación ya que en el anexo 8<sup>47</sup> del Acuerdo se considera a este sector como sensible y las actividades respectivas a este son reservadas al Estado Mexicano (SICE, 2020).

La composición de la IED en el sector manufacturero se desglosa de la siguiente manera en el cuadro 3: se observa que la fabricación de equipo de transporte es la que mayor participación tiene en el total de la industria, siendo de 18.63% en el 2000 y de 47.41% en 2018 del total de la IED en la industria manufacturera. Por otro lado, las industrias metálicas básicas pasaron de 3.25% en el 2000 a 10.12% en 2018, representando un crecimiento del 211% en los casi veinte años transcurridos.

Por su parte, el subsector dedicado a la fabricación de equipo de cómputo, comunicación y accesorios electrónicos también ha tenido un gran flujo de IED nipona durante el periodo de estudio, ya que fue uno de los puntos que se precisaron en el Acuerdo al priorizarse las industrias de soporte para la industria nipona eléctrica electrónica. Por otro lado, tenemos que la fabricación de productos textiles excepto prendas de vestir es la que ha presentado la caída más grande durante el periodo de estudio, cuestión que debe tenerse presente y

---

<sup>47</sup> El acuerdo se puede encontrar en la siguiente dirección: [http://www.sice.oas.org/Trade/MEX\\_JPN\\_s/JPN\\_MEXind\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp)

que llama la atención debido a que México se ha caracterizado en los últimos años por ser uno de los principales países maquiladores en el mundo.

Cuadro 2: Flujos de IED a México por sector de destino 2000-2018 (millones de dólares)							
Sector	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	97.8	1.3	2.0	22.2	145.0	178.3	18.3
21 Minería	165.4	146.0	429.7	1,385.0	2,910.6	1,602.1	1,642.1
22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	181.8	447.0	65.7	67.2	1,226.7	1,075.1	5,009.4
23 Construcción	227.9	73.9	638.6	828.2	1,576.1	2,257.2	1,769.7
31-33 Industrias manufactureras	10,244.8	9,318.7	11,197.9	6,709.3	9,718.6	17,796.1	16,690.8
43 y 46 Comercio	2,285.2	1,416.7	324.9	1,853.7	2,803.2	2,646.4	2,890.5
48 y 49 Transportes, correos y almacenamiento	262.5	204.7	344.4	12.3	1,416.8	2,922.6	1,317.3
51 Información en medios masivos	1,625.8	2,199.6	666.2	535.3	1,239.7	2,309.1	1,126.4
52 Servicios financieros y de seguros	4,659.6	1,892.2	4,359.3	3,109.9	2,457.2	3,235.5	2,304.5
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	358.2	1,321.9	1,130.6	1,358.9	689.0	338.4	315.4
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	148.8	236.6	348.4	613.6	822.9	383.4	190.8
56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	385.9	239.8	326.8	775.5	208.9	22.3	130.7
61 Servicios educativos	57.0	1.6	1.4	5.1	8.6	21.2	63.7
62 Servicios de salud y de asistencia social	1.1	12.7	4.9	3.7	37.4	16.4	6.6
71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	27.5	18.6	3.7	70.5	9.6	117.4	20.3
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	719.6	631.5	1,530.1	505.0	1,380.4	534.4	1,314.4
81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	49.7	107.5	7.1	22.8	3.1	1.2	54.6
<b>Total general</b>	<b>18,247.1</b>	<b>18,270.2</b>	<b>21,246.3</b>	<b>17,853.6</b>	<b>21,739.4</b>	<b>35,412.4</b>	<b>34,828.9</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2020)

Finalmente, un punto por resaltar es el de la industria alimentaria<sup>48</sup>, el cual se ha visto ampliamente beneficiado por la entrada de IED, no sólo proveniente de Japón, sino en general del resto de países que invierten en ella, tales como Países Bajos, Estados Unidos, Suiza y Reino Unido. En el cuadro 3 se observa un comportamiento anormal en cuanto a la entrada de IED en la industria alimentaria, teniendo montos significativos hasta 2008, cuando se da la crisis económica en Estados Unidos y repercute en el resto del mundo, ocasionando el alza en los productos alimentarios y una actitud de cautela por parte de inversionistas extranjeros respecto de establecerse en países en desarrollo. Posterior a la crisis, el ambiente de confianza comienza a retomarse y empresas como la chocolatera *Ferrero* y *The Hershey Company*, amplían sus plantas en Guanajuato y Nuevo León respectivamente en 2013. Para 2018, la IED en la industria se ve nuevamente disminuida

<sup>48</sup> De acuerdo con la FAO, la industria alimentaria comprende aquellos productos de origen agrícola, pecuario o pesquero, que se elaboran para el consumo humano directo, son actividades de transformación industrial que añaden insumos a la materia prima básica, son manufacturados y distribuidos. (FAO, 1997, pp: 1-35)

debido primordialmente a la incertidumbre de las empresas trasnacionales respecto de la modificación en el TLCAN<sup>49</sup>. (Pérez Sánchez y Piña Cano, 2015, p:340)

Cuadro 3: Flujo de IED por subsector en las Industrias Manufactureras 2000-2018 (millones de dólares)							
	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
31-33 Industrias manufactureras	10,244.8	9,318.7	11,197.9	6,709.3	9,718.6	17,796.1	16,690.8
311 Industria alimentaria	608.4	2,798.0	1,058.3	209.2	350.6	1,397.7	296.4
312 Industria de las bebidas y del tabaco	1,542.7	593.5	893.8	786.8	735.3	1,394.2	786.4
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	14.9	147.9	66.6	20.4	10.7	50.7	44.9
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	143.5	83.5	154.2	5.1	18.7	29.7	9.7
315 Fabricación de prendas de vestir	235.7	119.7	191.4	147.7	70.9	55.7	72.2
316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	7.5	2.0	17.0	3.0	18.7	22.1	15.2
321 Industria de la madera	0.7	8.1	6.9	5.3	7.8	89.1	11.5
322 Industria del papel	165.0	132.3	43.6	226.9	215.2	109.2	250.2
323 Impresión e industrias conexas	109.9	57.9	40.7	23.5	16.7	5.1	39.6
324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	45.2	108.5	44.0	313.4	0.5	34.7	23.0
325 Industria química	1,272.5	537.4	2,543.1	359.3	2,123.1	1,281.2	656.7
326 Industria del plástico y del hule	272.2	122.6	503.0	842.4	667.5	674.3	1,080.8
327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	59.2	143.8	288.4	43.6	92.1	2,325.4	405.3
331 Industrias metálicas básicas	333.6	30.8	367.1	154.6	529.1	537.8	1,690.1
332 Fabricación de productos metálicos	250.0	182.3	212.6	174.6	247.2	212.8	356.2
333 Fabricación de maquinaria y equipo	552.7	571.4	578.0	255.6	545.9	1,073.9	553.6
334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	1,253.4	1,033.1	1,316.3	1,174.4	1,156.4	680.2	1,510.4
335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	1,149.4	553.7	499.8	357.1	307.0	251.6	552.6
336 Fabricación de equipo de transporte	1,909.5	1,800.9	2,114.5	1,834.6	3,243.8	7,131.0	7,914.3
337 Fabricación de muebles, colchones y persianas	64.5	19.8	11.5	27.5	6.9	60.1	104.7
339 Otras industrias manufactureras	344.7	271.4	247.1	371.3	78.1	379.8	317.0

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2020)

Por su parte, en 2014, el grupo de estudio del AAEMJ dentro del Protocolo Modificatorio pretendía revisar los productos de la industria alimentaria que tuvieran una mayor posibilidad de acceso al mercado nipón considerando las medidas y controles de sanidad y que no lo hubieran logrado en primera instancia con el Acuerdo en 2005. Los principales productos que debían ser analizados fueron frutas y verduras congeladas, preparadas y

<sup>49</sup> Una de las propuestas del presidente Donald Trump en 2018 respecto de modificar el TLCAN, mostró interés en que las empresas que contaban con plantas en México se restablecieran dentro de Estados Unidos, lo cual generó incertidumbre para las operaciones en México.



conservadas, tomates preparados o conservados, preparaciones de frutos de cáscara y de cítricos (ProMéxico, 2014, pp: 65-66).

Por otro lado, una de las industrias que llama la atención su comportamiento y con la cual México ha logrado posicionarse a nivel internacional es la industria química<sup>50</sup>, como se observa en el cuadro 3, los flujos de IED son altos a excepción de dos periodos de coyuntura, el primero, tal como se mencionó con la industria alimentaria, la crisis de 2008-2009 que impactó negativamente en el dinamismo de las industrias en su conjunto; y el segundo, en 2014 derivado de la crisis petrolera que atacó a todos los países consumidores y en mayor medida a los proveedores, como es el caso de México. A pesar de que en los años siguientes la industria comienza a recuperarse, la incertidumbre que ocasionó la renegociación del TLCAN, ahora T-MEC, fue decisiva para la entrada de inversiones en México.

Una industria en la que también debemos detenernos es la industria de fabricación de equipo de transporte, la cual percibe flujos crecientes de IED en el periodo de estudio, presentando un aumento de más del doble entre 2012 y 2018, debido a los anuncios de inversión por parte de las grandes empresas trasnacionales establecidas en México. En 2011, se presentó por parte de General Motors una inversión de 900 millones de dólares, seguida por Honda con 800, Chrysler con 620 y Nissan por 500 millones de dólares (Secretaría de Economía, 2012, p. 22).

### **3.6.3 CON RELACIÓN A LA CIENCIA, TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN LABORAL.**

Como se mencionó anteriormente, un tema de suma importancia dentro de las negociaciones del Acuerdo fue la transferencia de tecnología entre Japón y México, con la finalidad de impulsar el desarrollo de las empresas mexicanas guiadas por las empresas líderes en tecnología en el mundo, las niponas. Sin embargo, existen limitaciones en el aprovechamiento de la tecnología, derivado de la poca capacidad de absorción de conocimiento por la planta productiva mexicana.

A pesar de las limitaciones, los esfuerzos se han basado en la cooperación académica, científica y tecnológica, iniciando en la industria automotriz para posteriormente abarcar

---

<sup>50</sup> De acuerdo con La Unidad de Inteligencia de Negocios (UIN) y ProMéxico (2018), se describe a la industria química como el sector encargado de la extracción y procesamiento de materias primas naturales y sintéticas, la cual realiza procesos de transformación para su aprovechamiento y/o consumo

otros sectores con mayor potencial y de demanda global, como las energías renovables, aeroespacial, electrónico-eléctrico, farmacéutica, biomedicina, medios digitales e industrias creativas, ciencias verdes y de la vida, infraestructura, transporte, así como tecnología para prevención de desastres naturales, entre otros (Miyamoto, 2016).

De acuerdo con Emy Kameta Miyamoto, encargada de la Sección de Asuntos Académicos, Ciencia y Tecnología en la Embajada de México en Japón, respecto de la cooperación científica, se tienen diferentes modalidades en las que se ha avanzado significativamente respecto de la cooperación bilateral:

- Programa de cooperación para la formación de Recursos Humanos en el marco de la Asociación Estratégica Global entre Japón y México, el cual es coordinado entre CONACYT y JICA. Bajo este programa, cada año, 50 estudiantes japoneses viajan a México para llevar a cabo estudios de español y cultura mexicana, así como estudios de especialización o estancias de investigación. De manera recíproca, 50 estudiantes mexicanos viajan a Japón para participar en cursos de entrenamiento técnico en diversas áreas del conocimiento.
- Becas del Gobierno de México a extranjeros para realizar estudios a nivel licenciatura y posgrado.
- Becas por parte del Gobierno de Japón para realizar estudios a nivel licenciatura y posgrado.
- Programa de Movilidad Científica entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia (JSPS)
- Programa de Investigaciones Conjuntas en el marco del Memorando de Entendimiento para la Cooperación en Ciencia y Tecnología entre la CONACYT y la Agencia para la Ciencia de Japón (JST), firmado por el presidente de México, Felipe Calderón, en su visita a Japón en febrero del 2010, para financiar de forma conjunta por hasta tres proyectos de investigación científica en el área de biomedicina por tres años; siendo dos de éstas extendidas hasta el año 2015.
- El Programa de Cooperación Conjunta México–Japón (PCCMJ) coordinado entre la Agencia para la Cooperación Internacional de Japón (JICA) y la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID), y por el cual ambos países colaboran en la modalidad de “Cooperación Sur-Sur” o “Cooperación Triangular” para transferir conocimientos de ciertas áreas de la tecnología ya adquiridos por México con la participación de instituciones mexicanas tales como el

Centro Nacional para la Prevención de Desastres (CENAPRED) y el Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI).

- Convenios y Acuerdos de intercambio estudiantil y académicos. Así como el contacto entre universidades de ambos países mediante programas conjuntos, tales como el de “doble titulación”, que exige a los estudiantes realizar estudios en ambos países, de manera que los programas académicos mexicanos y japoneses se complementan. Especialmente, este esquema se ha establecido en áreas de estudio de ingenierías, mecatrónica, así como ciencia de los materiales, con el objeto de formar técnicos mexicanos altamente calificados y con conocimiento técnico y del idioma japonés que puedan laborar en empresas japonesas con inversiones en México

Además, Kameta Miyamoto, mencionó que una de las prioridades de JICA es el desarrollo industrial local, en especial de las Pymes, por lo que en 2012, JICA en coordinación con el Gobierno Federal de México inició el “Proyecto de Desarrollo de la Cadena de Proveduría del Sector Automotriz en México” cuyo objeto es el desarrollo de las Pymes mexicanas en tres estados: Guanajuato, Querétaro y Nuevo León, a través de la asesoría de técnicos japoneses para la mejoría de terminados en inyección de plástico, foja fría, estampado y troquelado, entre otros. (Miyamoto, 2016)

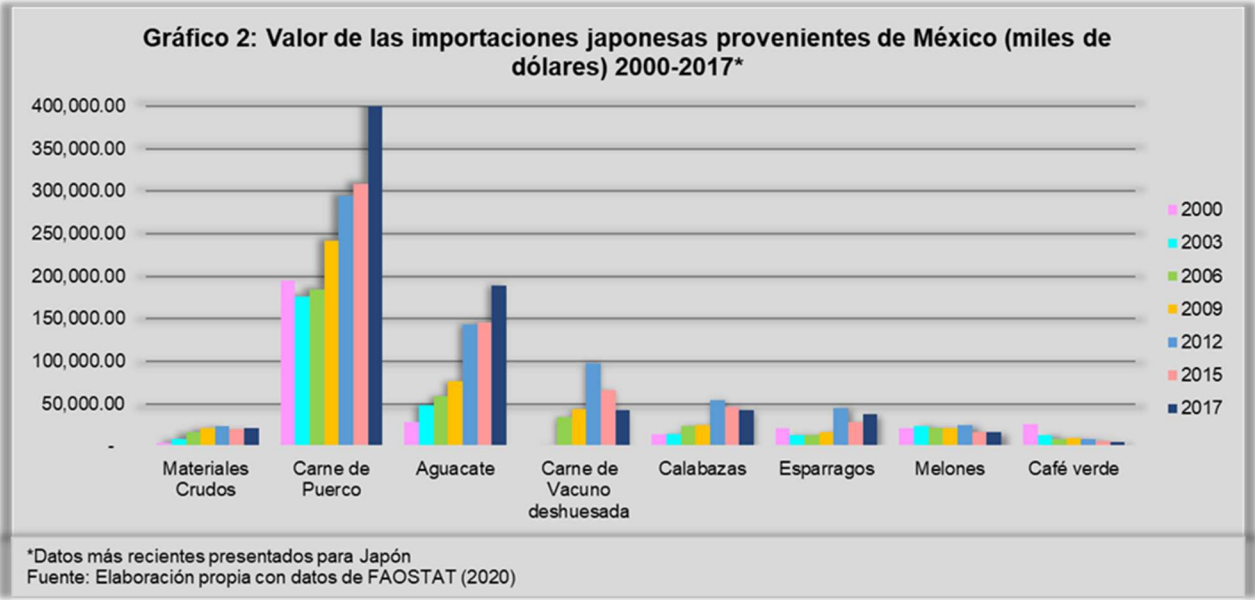
### **3.6.4 BALANCE DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS POR SECTOR**

El Acuerdo comercial prevé su aplicación a todos los sectores de la economía, sin embargo, algunos de ellos se han visto mayormente beneficiados por las condiciones de intercambio presentadas y el desarrollo de las industrias en ambos países, tales como el sector automotriz, autopartes, eléctrico, electrónico y agrícola. A continuación, se presentará un balance de cada sector respecto de las ventajas y desventajas que los dos países han tenido posterior a la implementación del Acuerdo.

#### **3.6.4.1 SECTOR PRIMARIO**

La gran variedad de productos alimentarios que México exporta y la amplia red de tratados comerciales con los que cuenta, le han permitido insertarse en casi cualquier mercado del mundo, por lo que dichos Acuerdos comerciales deben resultar en un mayor aprovechamiento de oportunidades del sector y con ello potenciar el desarrollo que estos le otorgan con sus socios comerciales.

El sector primario fue un tema de discusión y de suma atención en cuanto a su aplicación del Acuerdo para ambos países. Por un lado, debido a que para México este sector representa un volumen importante de población ocupada y una fuente de ingresos considerable para las familias, también se ha visto como un sector en decadencia al que se le debe prestar atención; mientras que para el caso de Japón, es un sector sensible, ya que debido a la ubicación geográfica en la que se localiza el país, los productos son escasos y por ello, más del 60% de estos son importados del exterior y el restante, el cual se logra producir internamente, es protegido para garantizar la seguridad alimentaria de la población nipona, los principales son los granos y las hortalizas.

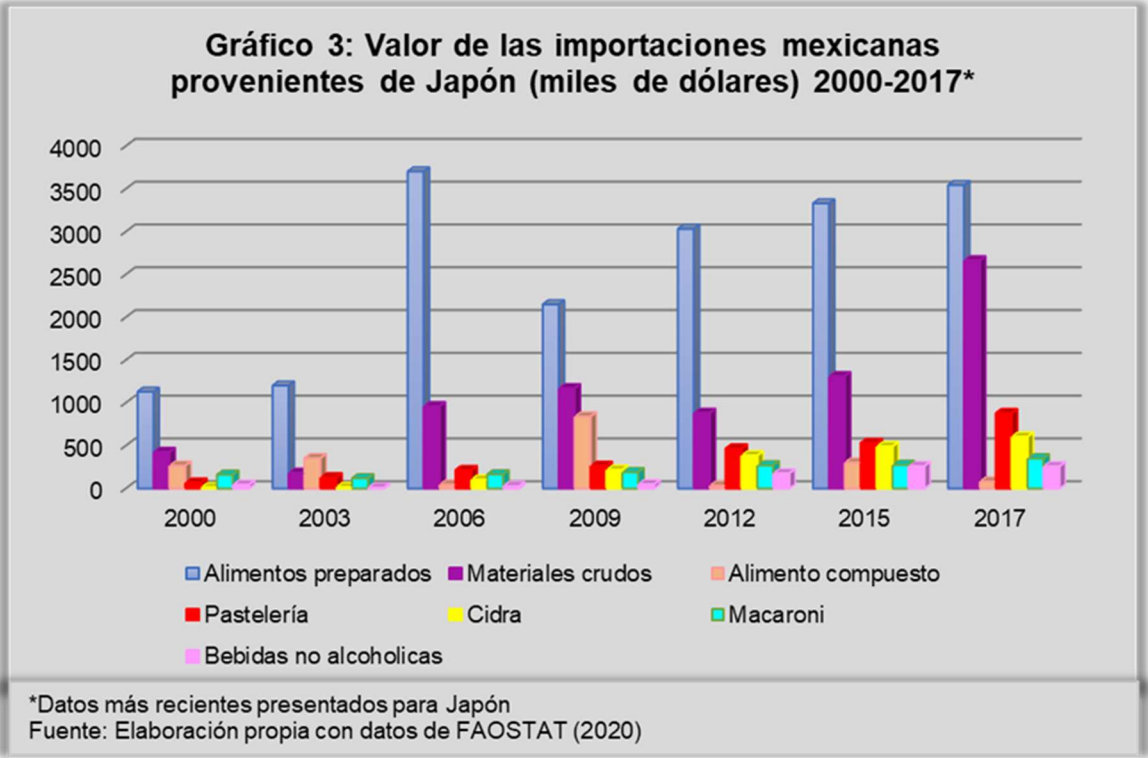


Como se puede observar en el gráfico 2, el comportamiento de las importaciones de bienes primarios por parte de Japón ha tenido un desempeño no del todo dinámico, los únicos dos productos que se han visto beneficiados en gran medida por la aplicación del Acuerdo fueron la carne de puerco y el aguacate, siendo México quien provee el 90% de las importaciones niponas de aguacate. En cuanto a la carne de cerdo, esta cuenta con un cupo de exportación de 90,000 toneladas, sin embargo, a pesar de ser el principal producto que entra al mercado nipón proveniente de México, su utilización se ha mantenido a través de los años alrededor del 70% promedio entre el 2005 y 2018, es decir cerca de 65,000 toneladas colocadas dentro del mercado japonés.

Como resultado del AAEMJ México cuenta con acceso preferencial mediante cupos para algunos productos agropecuarios e industriales que son sensibles para la economía japonesa, en este apartado se hablará únicamente de los agropecuarios. Los productos

que cuentan con preferencia arancelaria dentro del cupo establecido son: Carne de res, puerco, pollo y productos cárnicos procesados, jugo de naranja concentrado y desconcentrado, naranja fresca y el jarabe de agave, por su parte, los productos libres de arancel dentro del cupo son: la miel natural, plátano, jugo de tomate, cátsup, pasta y pure de tomate, demás salsas de tomate, sin embargo, el jugo de tomate, cátsup, pasta y pure de tomate no han logrado utilizar satisfactoriamente la totalidad del cupo establecido. (ProMéxico, 2018, pp:29-30)

Como se mencionó en el párrafo anterior, también existe un cupo para la carne de pollo, sin embargo, este no ha sido utilizado debido a que, en primer lugar, incursionó al mercado nipón posterior al resto debido a la sensibilidad que este tiene y, en segundo lugar, en 2012, en México se dio un brote de gripe aviar que afectó la confianza en los productos mexicanos de este tipo en el mercado internacional.



Por su parte, el gráfico 3 muestra las importaciones mexicanas provenientes de Japón, destacando que los alimentos preparados encabezan las importaciones en este sector, a su vez, los materiales crudos y el alimento compuesto también tienen una amplia participación. Respecto de esta cuestión, debe decirse que las ventajas en el sector son vistas para ambas Partes, ya que, por un lado, la economía mexicana, al aprovechar el Acuerdo, ha logrado introducir sus productos al país asiático, así como también ha generado

la confianza entre los socios comerciales de Japón, logrando posicionar sus productos también en esos mercados. Por otro lado, las ventajas también se presentan para el país nipón, debido a que, al importar poco más del 60% de los productos primarios, el Acuerdo le otorga beneficios para hacerlo, así como para proteger los que producen internamente. También debe resaltarse que dentro del Acuerdo se prevé la cooperación en el sector primario para transferir técnicas y conocimientos por parte del campo mexicano al nipón, con lo que se puede asegurar la subsistencia de manera sustentable.

### **3.6.4.2 SECTOR SECUNDARIO**

Respecto al sector secundario, Japón expresó sensibilidad en los productos derivados del cuero, calzado de cuero y prendas de vestir, por lo que en ellos se establecieron cupos de exportación. Debe tenerse presente que cerca del 85% de la IED japonesa en el país se destina a la industria manufacturera, por lo que este sector representa un rubro de suma importancia para ambas Partes, tal como se menciona en el Acuerdo. Para el caso de México, la IED proveniente de Japón representa un mayor aprovechamiento de las nuevas tecnologías que las empresas niponas llevan consigo a sus plantas productivas establecidas en México, mientras que, para el caso de Japón, el instalarse en México le representa disminución de costos y de transporte, junto con el incremento comercial.

La IED japonesa se distribuye de acuerdo con el cuadro 4, teniendo que, en el 2000, las nuevas inversiones representaron un 38.22% de la totalidad de IED, la cual aumentó un 122.08% hacia el 2009 con 669.30 millones de dólares, siendo el 84.88% de la totalidad de la inversión, el año con mayor representación en el total de la IED. Además, la reinversión de utilidades mostró un aumento significativo, pasando de 164 millones de dólares en 2000 a 788.10 millones de dólares en 2018, es decir un aumento del 380.54% durante el periodo de estudio.

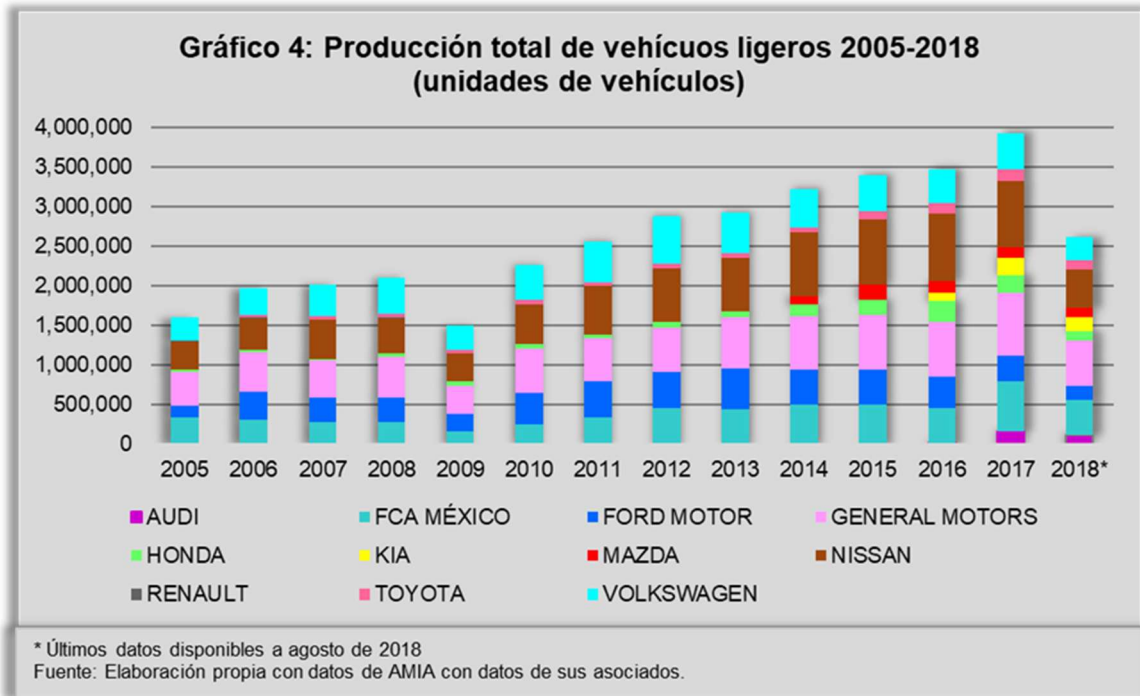
Cuadro 4: Flujos de IED provenientes de Japón por tipo de inversión 2000-2018 (millones de dólares)							
	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Nuevas inversiones	266.40	157.60	147.80	669.30	1,255.60	658.80	995.50
Reinversión de utilidades	164.00	28.90	52.20	26.00	361.30	933.30	788.10
Cuentas entre compañías	266.60	239.90	348.80	93.20	690.70	630.10	494.20

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2020)

El mayor dinamismo de la IED japonesa se ha concentrado en el sector automotriz, sin embargo debe tenerse presente que el establecimiento de empresas niponas en México no se dio con la entrada en vigor del AAEMJ, sino desde la década de 1960 con la llega de la empresa automotriz Nissan a Morelos, siendo la primera planta productiva establecida fuera de su país, dando paso a la creación de otras tantas y centros de investigación y desarrollo

(I+D) para el sector, lo cual ha generado un gran número de empleos. A raíz de lo anterior, otras empresas niponas del mismo sector comienzan a llegar al país, tales como Mazda, Toyota y Honda, entre otras tantas.

El sector automotriz ha sido uno de los más beneficiados con la entrada en vigor del Acuerdo entre México y Japón, tanto para empresas mexicanas como niponas, ya que, el



dinamismo que ofrece la industria le ha permitido consolidarse a nivel internacional e insertarse en un mayor número de mercados, principalmente en los que se cuenta con ventajas comerciales provenientes de los numerosos acuerdos comerciales con los que cuentan ambos países. En el gráfico 4 se muestra la producción total de vehículos ligeros por parte de todas las empresas con presencia en México, tenemos información disponible desde 2005 y se observa que la mayor productora desde 2005 ha sido General Motors, manteniendo su nivel de producción en un alza constante, seguida por Nissan, empresa de origen nipón, la cual, en 2012 anunció la inversión de 2 mil millones de dólares en la construcción de una nueva planta productiva en Aguascalientes con capacidad productiva de 175 mil autos anuales, posteriormente, en 2013, comienza la producción en Cuernavaca, Morelos, el NV200 Taxi<sup>51</sup>.(Hoshino, 2018, pp: 39)

<sup>51</sup> En 2013 inició la producción del modelo NV200 Taxi, el cual se dirigiría a ser el ganador del concurso de *Taxi for Tomorrow* en New York

Aunado a lo anterior, se muestra también la participación de otras empresas niponas con menor participación, pero que compiten a nivel internacional con las grandes empresas automotrices; Mazda, quien llegó en 2005, muestra una escasa producción en sus primeros años en el país, y es hasta 2014 que su producción comienza a competir con el resto de las grandes empresas debido a la construcción en 2011 de una planta en Guanajuato con capacidad para producir 140 mil autos anualmente; por su parte, Honda, una de las más antiguas empresas niponas establecidas en el país también muestra un crecimiento importante en la producción total de vehículos, quien a partir de la construcción de su segunda planta en Celaya, Guanajuato en 2011, que comenzó operaciones en 2014, aumentó la producción anual en gran medida, con una capacidad productiva de 200 mil autos anuales. (Hoshino, 2018, pp:38)

En el cuadro 5 se observan las principales empresas de la industria automotriz establecidas en México de acuerdo con su nivel de ventas en el país en 2018, tenemos que la principal es General Motors, seguida de FCA México y Volkswagen de México con ventas superiores a los 200,000 millones de pesos. Posteriormente se tiene a Nissan Mexicana con ventas de 190,000 millones de pesos y sus plantas ubicadas en Aguascalientes y Morelos. Dentro del Ranking también se tienen otras empresas de origen japones, como Honda, Toyota y Mazda, con presencia en 6 estados de la República Mexicana. Aunado a ello, se observa la presencia de 3 empresas mexicanas productoras de autopartes dentro de las primeras 200 empresas más importantes por ventas, posicionándose como las principales proveedoras de autopartes en el mercado automotriz en México. Sin embargo, debe mencionarse que dentro de las empresas ensambladoras de automóviles, ninguna es de nacionalidad mexicana, entre las principales se encuentran, como ya se mencionó anteriormente, *Nissan Mexicana*, *Volkswagen de México*, *General Motors de México*, *Ford Motor Company*, *FCA México*, *Toyota Motor Manufacturing* de Baja California y *Mazda Motor* de México. Aunado a ello, tampoco las ensambladoras de camiones y autobuses tienen presencia mexicana, entre las principales se tiene a *Grupo Freightliner de México*, *Mercedes-Benz Autobuses México*, *Kenworth Mexicana*, *Camiones y Motores International de México*, *MAN Truck & Bus México*, *Volvo Autobuses México/ Volvo Trucks México*, *Isuzu México* y *Hino Motors Manufacturing México*, éstas dos últimas con empresas matriz de origen nipón (Hoshino, 2018, pp:49).

Por su parte, la mayoría de las empresas mexicanas establecidas en Japón también se encuentran dentro de este sector, en las ramas químicas, automotriz, aeroespacial y



agroindustrial, entre ellas se encuentran las siguientes: Grupo Proeza, a través de su subsidiaria Metalsa y San Luis Rassini; además, se cuenta con empresas en la industria minera como Mexichem Flúor, quien adquirió a la empresa INEOS; también debe mencionarse que una de las empresas con mayor repercusión en Japón es Kidzania<sup>52</sup>, ya que se muestra como un modelo de negocio innovador y único al no tenerse ninguno en su tipo, de esto hablaremos en el siguiente apartado. Por su parte, en la industria aeroespacial, Aeroméxico tiene una amplia participación de mercado en la economía nipona.

Finalmente, en la industria alimentaria, se cuenta con empresas como Mexichem, SuKarne, y Grupo Altex. Respecto de la agroindustria, las relaciones de cooperación entre México y Japón se han materializado con la participación de las principales empresas mexicanas productoras de alimentos en la Feria Internacional de Alimentos y Bebidas (Foodex) que se celebra cada año en el país nipón. En 2018 se presentaron 90 empresas productoras con la finalidad de expandir el mercado en el que operan, mostrando la capacidad de adaptabilidad y calidad de los productos mexicanos en el exterior.

#### **3.6.4.2.1 PROVEEDORAS MEXICANAS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**

La cadena de suministro del sector automotriz no es fácil de especificar, ya que se encuentra controlada por las empresas líderes y es altamente exigente, lo que hace que las relaciones entre clientes y proveedores sean profundamente complejas. De manera simplificada se puede identificar primero a la empresa líder que ocupa el eslabón más alto de la cadena, es decir, los ensambladores de automóviles o fabricantes de equipo original (Original Equipment Manufacturer, OEM, por sus siglas en inglés), responsables de poner el producto en el mercado, mismo que se caracteriza por ser altamente concentrado y dominado por muy pocas compañías. En seguida están los llamados grupos económicos o proveedores que se clasifican en función de su distancia con el OEM. Los TIER 1 son los proveedores directos de las OEM y son estrictamente vigilados en materia de calidad, tiempo y costos de todos sus componentes y partes de subensambles. Los TIER 2, son aquellos proveedores que surten de componentes o insumos a los TIER 1 y así sucesivamente.

---

<sup>52</sup> Kidzania es una cadena internacional de centros de entretenimiento familiar que permite a los niños realizar trabajos de rol como adultos y experimentar actividades desempeñadas por personas mayores. Actualmente opera en 29 ubicaciones alrededor del mundo.

Para el caso de México, en la industria automotriz, las principales empresas mexicanas participantes en grupos económicos<sup>53</sup> se encuentran en el sector de Tier 1 y Tier 2, como se muestra en el cuadro 6. Estas empresas tienen una amplia trayectoria en el sector automotriz, sin embargo, su giro se ha mantenido en ser proveedores de las

<b>Cuadro 5: Empresas automotrices establecidas en México de acuerdo con sus ventas y ubicación. (2018)</b>				
Ranking global	Empresa	Ventas (Millones de pesos)	Origen	Ubicación
6	General Motors	363,769.00	Estados Unidos	Toluca San Luis Potosí Silao
8	FCA México	346,412.29	Estados Unidos	Toluca Saltillo
12	Volkswagen de México	245,444.00	Alemania	Puebla
15	Nissan Mexicana	190,000.00	Japón	Morelos Aguascalientes
18	Ford de México	170,518.00	Estados Unidos	Hemosillo Cautitlan Chihuahua Irapuato
20	Honda de México	115,000.00	Japón	Jalisco Celaya
44	Magna Internacional	104,099.55	Canadá	Ciudad de México
60	Toyota Motor Sales de México	98,000.00	Japón	Baja California Guanajuato
46	Nemak	84,779.47	México	Monterrey
50	KIA Motors México	74,400.00	Corea del Sur	Nuevo León
58	Mazda motor de México	60,000.00	Japón	Guanajuato
60	Lear Corporation	59,961.72	Estados Unidos	Ciudad de México
96	Continental Mexico	63,347.10	Alemania	
97	Autoliv México	36,799.88	Suecia	Querétaro
103	Metalsa	69,000.00	México	Monterrey
171	Rassini	18,103.73	México	Coahuila Estado de México Ciudad de México Querétaro Puebla

Fuente: Elaboración propia con datos de CNN Expansión 500.

<sup>53</sup> Los grupos económicos se definen como un grupo de empresas oligopólicas que logran la diversificación de negocios y que son poseídas, administradas y controladas principalmente por la familia fundadora (Hoshino, 2018, pp:57)

ensambladoras, es decir, no han tenido un acercamiento mayor al escalonamiento en la cadena de producción de la industria automotriz, posicionándose como ensambladores netos ante las grandes compañías que participan en el mercado mexicano.

Tanto Grupo Kuo, Alfa y Vitro, se beneficiaron por los programas de fomento a la industria automotriz implementados por el Gobierno mexicano, que exigían cierto porcentaje de la producción nacional de autopartes y de exportación ante el establecimiento de inversión extranjera en el capital de las empresas que llegaban a establecerse en la industria automotriz; a pesar de contar con la ventaja que el gobierno les otorgó en su momento y que, en algunos casos mantiene, dichas empresas no han logrado escalar de manera contundente en la cadena productiva.

Otro aspecto que es importante considerar es que el ciclo de producción es extraordinariamente largo y las OEM inician con el diseño del nuevo vehículo 3 o hasta 4 años antes del arranque de la producción lo implica que los TIER 1 y TIER 2 tienen que asumir riesgos que implican costos en conjunto con las grandes ensambladoras e invertir con su cliente, para más adelante no perder la participación en el ciclo de producción. Esto requiere una gran capacidad financiera para absorber costos asociados a la entrada al sector. No hay improvisación al momento de elegir a los proveedores, se seleccionan con mucha anticipación lo que representa una barrera a la entrada para nuevos participantes. Lo único que las plantas OEM comprarán a proveedores locales, serán servicios generales, capacitación y otros contratos de mínima duración.

Las razones por las que las empresas mexicanas no han logrado establecerse como competidoras potenciales de las grandes empresas ensambladoras a nivel mundial son variadas, de acuerdo con Hoshino (2018), en primer lugar, debido a que las ensambladoras estadounidenses y europeas promovieron el aprendizaje del sistema de desarrollo y de producción de las ensambladoras japonesas, lo cual requirió de alta capacidad de respuesta de los proveedores a los nuevos sistemas. En segundo lugar, se considera que la red de proveeduría de América del Norte se formó al margen de la que ya estaba establecida en México, en lugar de incorporarla, debido al régimen de maquiladoras y el decreto de 1989 que permitía la construcción de proveedoras de autopartes con capital 100% extranjero dentro del país.

Aunado a lo anterior, las empresas mexicanas han entablado lazos de cooperación con las empresas niponas respecto de la adquisición de tecnología para mejorar los procesos

productivos en los que participan, sin embargo, la maquinaria que se adquiere es la que en Japón ha quedado obsoleta o ha sido reemplazada por una más avanzada, lo cual genera que las proveedoras mexicanas no estén del todo actualizadas y en algunos casos no cubran con la demanda solicitada por las ensambladoras extranjeras. Respecto a lo anterior, el sistema de producción japonés se basa en gran medida en la actualización y mejoramiento de los procesos productivos y de los recursos humanos, cuestión que en México aún no se implementa del todo (Hoshino, 2018, pp:122).

<b>Cuadro 6: Principales proveedores Tier 1 de los grupos económicos mexicanos</b>		
<b>Grupo Económico</b>	<b>Año de entrada</b>	<b>Giro principal</b>
Proeza	1960	Chasisestructurales, estampados de carrocería, sistemas de seguridad, tanques de gasolina
Grupo Kuo	1960	Transmisiones manuales
Grupo Industrial Saltillo	1964	Sistemas de freno, transmisión y suspensión
Grupo Bocar	1967	Bombas de aceite, bombas de agua, componentes para sistema de inyección, piezas de aluminio
Alfa	1979	Abrazadoras, cabezas para motor, coples, monobloc
Vitro	1979	crystal plano, parabrisas
San Luis Corporación	1988	Mazas de ruedas, rotores para frenos, tambores de frenos, muelles
Grupo Carso	1992	Amesés eléctricos, sistemas para transmisión de señales y datos
Quimmco	1994	Herramientas de corte, componentes de transmisión, cigüeñales para motores, vigas de frontero.

Fuente: Elaboración propia con datos de Hoshino (2018)

Finalmente, como señala D Ernst (2003), el pasaje a formas más complejas de interacción empresarial relacionadas con sectores tecnológicamente más avanzados, implica elevar la capacidad de absorción de conocimiento. Los proveedores locales solo pueden absorber el conocimiento proveniente de las empresas líderes, si han desarrollado sus propias capacidades, lo que les permite en un mediano y largo plazo, avanzar a procesos autónomos de innovación tecnológica. Este no es el caso de México, ni de los proveedores locales que participan en la cadena productiva automotriz. México realiza una etapa, el ensamble principalmente en el sector automotriz y el electrónico dentro de la cadena productiva. Así mismo las empresas líderes son estadounidenses, europeas y asiáticas y son quienes controlan la tecnología, poseen las marcas, las patentes y además ejercen funciones organizativas, se llevan, como se sabe, la parte mayoritaria de los beneficios económicos (Rivera y Morales, 2018)

### **3.6.4.3 SECTOR TERCIARIO**

En el sector servicios el AAEMJ no ahonda tanto como en el tema del comercio de bienes e inversión, sin embargo, considera la cooperación de instituciones mexicanas y japonesas para el correcto funcionamiento y desarrollo de las actividades terciarias en el país.

Respecto de los servicios financieros, el *Japan Bank for International Cooperation* (JBIC) y la Secretaría de Hacienda firmaron un acuerdo en 2011 con el cual se dispone el fortalecer la cooperación entre ambas Partes en materia financiera con la finalidad de poder fomentar nuevas inversiones y aprovechar las oportunidades de negocio crecientes derivadas del AAEMJ. Además, *Bank Tokyo Mitsubishi UFJ* (MFUG), *Sumitomo Banking Corporation* (SMBC) Y *Mizuho Bank*, firmaron acuerdos de cooperación con ProMéxico teniendo como objetivo la promoción de la inversión para empresas con intenciones de establecerse en México.

Respecto del Turismo, se busca incrementar los flujos turísticos entre ambos países, considerando los recursos naturales y la diversidad cultural, ya que se considera como un sector que representa una fuente importante de ingresos y de generación de empleos.

De acuerdo con la Embajada de México en Japón<sup>54</sup>, el turismo nipón en México ascendió a 39,298 personas en 2017, es decir ocupó el sexto lugar después de Francia, España, Estados Unidos, China e Italia.

Por otro lado, una de las empresas mexicanas que mayor impacto ha tenido en el sector servicios dentro de la economía nipona es, Kidzania, se mencionó en el apartado anterior y que merece la pena ahondar más en la forma en la que se estableció dentro del país asiático. Llegó a Tokio, Japón en 2006 en un esquema de franquicias resultando como un modelo de negocio innovador, que entró al mercado japonés cuando únicamente se tenían dos franquicias mexicanas en Japón, buscando ampliar el rango de consumidores y, al ser un negocio versátil, el cual cambia respectivamente al país en el que se encuentre, las oportunidades de ser gustado, son de gran magnitud y se han visto reflejadas en la expansión a otras ciudades de Japón y de otros tantos países asiáticos.

---

<sup>54</sup> Embajada de Japón, 2019

### 3.6.4.4 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

En este capítulo se ha resaltado la importancia de la IED en los tres sectores de la economía, el primario, secundario y terciario para ambos países, así como la forma en la que el Acuerdo comercial los ha beneficiado en cuanto a su atracción y localización

Cuadro 7: Flujos de IED a México por tipo de inversión 2000-2018 (Millones de dólares)							
	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Nuevas inversiones	8,703.80	8,916.90	6,980.50	11,011.20	4,323.80	13,351.00	12,447.70
Reinversión de utilidades	3,905.40	2,257.30	8,102.90	5,365.20	10,629.10	11,918.10	13,100.40
Cuentas entre compañías	5,637.60	7,095.20	6,161.00	1,476.30	6,786.60	10,082.60	9,197.60

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2020)

En el cuadro 7 se observa la totalidad de flujos de IED que han llegado a México desde 2000 a 2018 por tipo de inversión realizada, es importante destacar el tipo de inversión que se realiza, ya que cada una tiene sus debidas implicaciones; como se muestra, en todos los casos, la IED en México ha tenido un aumento significativo en el periodo de estudio, sin embargo, la reinversión de utilidades es la que mayor presencia ha tenido entre 2000 y 2018, este punto llama la atención debido a que el tipo de inversión implica el impacto que esta tendrá en la economía en su conjunto. A continuación, se presentan las definiciones correspondientes a los tres tipos de inversión:

Las nuevas inversiones hacen referencia a los movimientos de IED asociados con inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México, aportaciones al capital social de sociedades mexicanas por parte de inversionistas extranjeros, la transmisión de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas extranjeros y un monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorguen derechos sobre IED.

La reinversión de utilidades se refiere a la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero.

En cuanto a las cuentas entre compañías, estas son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior. (Secretaría de Economía, 2019, pp: 8-9).

Con las definiciones anteriores, podemos decir que gran parte de la IED que entra a México no genera nuevas inversiones, sino que, al contrario, los dividendos generados sólo representan un aumento de capital para el inversionista extranjero, más no para la industria o sector en el que se localiza. Sin embargo, también podemos notar la presencia de una tendencia creciente por parte de las nuevas inversiones, exceptuando el periodo

correspondiente entre 2009 y 2012, en el cual, estas se vieron disminuidas en gran medida debido a las consecuencias que la crisis económica arrojó en las economías inversoras, impidiendo el flujo constante de capitales que se llevaba efectuando previo a la crisis.

El cuadro 8 muestra el comportamiento de dicha inversión realizada por Japón en México, de acuerdo con la industria de destino a la que se dirige, tenemos entonces que, con los datos disponibles en la página del Ministerio de Finanzas de Japón a partir de 2016, este fue el año con mayor dinamismo de la inversión nipona, principalmente en la industria de equipo de transporte, que como se ha mostrado en el desarrollo del capítulo, es en el que se concentra el mayor número de empresas niponas en México. Sin embargo, la disminución de la misma en 2019 es de poco más de cuatro veces el valor que se tenía en 2016, situación que llama la atención, ya que desde 2017 y hasta 2019, las tensiones comerciales con Estados Unidos derivado de la renegociación del TLCAN (ahora T-MEC), provocaron incertidumbre respecto de la situación de las exportaciones mexicanas con contenido regional menor al previsto en el nuevo Acuerdo, esto junto con las amenazas impuestas por el presidente Trump a las empresas automotrices establecidas en México.

Cuadro 8: IED japonesa por industria de destino en México (100 millones de yenes)				
Industria de destino	2019	2018	2017	2016
<b>Total Manufactura</b>	<b>597</b>	<b>1124</b>	<b>721</b>	<b>1531</b>
Food	-	19	-	-
Textil	-13	3	53	74
Madera	-	-	-	-
Quimicos y Farmaceuticos	25	59	53	49
Petróleo	-	3	-	-
Caucho y cuero	11	12	4	-10
Vidrio y cerámica	21	48	27	9
Hierro, no ferrosos y metales.	83	232	195	181
maquinaria general	11	19	25	14
Maquinaria eléctrica	138	41	115	139
Equipo de transporte	228	595	154	1023
Maquinaria de precisión	7	10	8	-
<b>Total No Manufactura</b>	<b>170</b>	<b>306</b>	<b>747</b>	<b>591</b>
Agricultura y silvicultura	-	-	-	-
Peca y productos marinos	-	-	-	-
Minería	-	4	-	-
Construcción	-	8	-1	47
Transporte	8	6	12	8
Comunicaciones	-	-	-	-
Venta al por mayor y al por menor	39	182	9	311
Finanzas y seguros	78	73	654	205
Bienes raíces	9	-	-	-
Servicios	23	2	20	-5
<b>TOTAL</b>	<b>767</b>	<b>1430</b>	<b>1468</b>	<b>2122</b>
Fuente:Elaboración propia con datos de Statistics, Ministry of Finance, Japan (2020)				

A lo largo del capítulo se examinó el contenido del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón y los efectos que éste ha tenido en los distintos sectores de la economía, tanto para el caso nipón como para el mexicano. Se resaltó la importancia que tiene el sector automotriz en la relación bilateral desde antes de que el Acuerdo entrara en vigor y el cómo se ha desarrollado a partir de la implementación de este y de los cambios en la competencia exterior proveniente de economías con mayor presencia en la industria automotriz, tales como Estados Unidos y Alemania.

Se destaca la importancia que las empresas mexicanas proveedoras de autopartes tienen en la cadena de producción de la industria automotriz, así como la imposibilidad que tienen de avanzar en la cadena global de producción, debido a las limitaciones en el aprovechamiento de la tecnología que las empresas niponas otorgan al establecerse en el



país, derivado de la incapacidad de absorción de conocimiento por parte de las plantas productivas mexicanas.

También se mostró que tanto la economía mexicana como la japonesa tienen un amplio rango de ventajas en el sector primario derivado de las condiciones de ambos países, por un lado, debido a que los bienes primarios son escasos en el país asiático resultado de su ubicación geográfica y, por otro lado, el grado de oportunidad que tiene la economía mexicana para expandir su mercado, ya que un gran número de los cupos de exportación no han sido ocupados, presentándose un rango de oportunidad para las pymes mexicanas que buscan expandir sus mercados. Además, la importancia de la IED proveniente de Japón en el sector manufacturero como resultado de la implementación del Acuerdo y que ha beneficiado a la planta productiva mexicana en gran medida con el establecimiento de empresas niponas dentro del país.

## CONCLUSIONES

En el presente trabajo, se analizó el comportamiento de la economía japonesa y mexicana en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica, el cual entró en vigor en 2005 y desde entonces hasta 2018 se han estrechado los lazos comerciales y de cooperación entre ambas economías, considerando el nivel de desarrollo de ambos países y las ventajas con las que cada uno cuenta dentro del propio acuerdo.

La teoría de la integración económica aporta elementos claves para comprender el propósito de la mayoría de los países de establecer relaciones comerciales más estrechas a través de la cooperación y la eliminación de las barreras comerciales. A medida que el proceso de integración se lleva a cabo, se conforma un mercado más amplio que requiere la adaptación de las políticas nacionales de acuerdo con los intereses económicos y políticos de los países involucrados. El apoyo a la integración se sustenta en sus múltiples ventajas, sin embargo, es importante resaltar que no puede considerarse como el remedio a todos los males, ya que no siempre logran el objetivo de fortalecer la economía de los participantes y lograr un desarrollo económico integral.

Las experiencias actuales de la Unión Europea y el MERCOSUR dan cuenta de procesos de integración relativamente exitosos tanto para países desarrollados, como para aquellos con bajo nivel de desarrollo. Debe tenerse presente que las economías en desarrollo buscarán integrarse con economías de nivel de desarrollo similar o con economías más desarrolladas, tal como es el caso del TLCAN (ahora T-MEC), en el que se tienen a dos economías desarrolladas, Estados Unidos y Canadá, junto con una economía en desarrollo, México. Este tipo de integración puede generar dependencia externa de la economía menos desarrollada con sus socios comerciales y, a su vez, puede arrojar un efecto de arrastre para los sectores beneficiados y el resto que están encadenados.

De acuerdo con la teoría, estos procesos permiten que todas las economías involucradas se vean beneficiadas de una u otra forma, ya sea por la dotación de factores iniciales con los que cuenta cada país, las ventajas comparativas y absolutas con las que compiten en el mercado externo o debido al cambio en el dinamismo en las diversas actividades en las que participan. Sin embargo, la experiencia indica que la integración entre dos economías con diferente nivel de desarrollo se caracteriza por una relación bilateral asimétrica que puede llegar a generar más desventajas que ventajas para el país menos desarrollado, ya que si bien, permiten impulsar la economía mediante entrada de IED y el aumento en el

intercambio de bienes, la inversión nacional se ve seriamente desplazada por la extranjera y el aparato productivo nacional se ve incapacitado para generar la oferta suficiente para cubrir la demanda derivada de la apertura comercial.

El caso de México es particular, ya que desde que inició la apertura comercial en 1986 con la entrada al GATT, ha logrado conformar una extensa red de acuerdos comerciales, llegando a contar con 13 Tratados de Libre Comercio (TLC) con 50 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APRIs) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado en el marco de la ALADI. De acuerdo con la Secretaría de Economía (2015), todos estos acuerdos representan para México la oportunidad de diversificar su mercado, acercarse a las economías participantes mediante la exportación e importación, de acuerdo con la estructura de la economía Parte y atraer mayores flujos de inversión que contribuirían a incrementar la producción, el nivel de empleo y a mejorar la competitividad en el exterior.

En cuanto a Japón, la estructura de su economía derivada de la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea posicionó al Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), creado en 1949, como coordinador de la política comercial internacional junto con el Banco de Japón y la Agencia de Planeación Económica; sin embargo, es hasta 1955 que se adhiere al GATT redirigiendo su economía hacia un enfoque multilateral de comercio, permitiendo que estrechara lazos comerciales con Europa, pero manteniendo una política exterior limitada a las importaciones de productos esenciales que, a su vez, protegía a la industria nacional mediante la promoción de mayor investigación tecnológica y capacitación del capital humano en conjunción con el sector privado. Debido a la anterior, fue hasta 1989 que, junto con Australia, buscó promover el crecimiento económico y la prosperidad de la región Asia Pacífico, creando el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) y, a inicios del 2000 inició conversaciones con Singapur para establecer una zona de libre comercio.

Con la apertura comercial, México logró un aumento significativo en el producto nacional, pasando de 7,642,962.15 millones de pesos en 1980 a 12,932,921.34 millones de pesos en el 2000, lo cual representó un aumento del 69.21% en los 20 años transcurridos. Junto con lo anterior, el crecimiento del PIB disminuyó pasando de 8.53% en 1980 a 4.94 en el 2000, debido principalmente a los constantes desequilibrios económicos por los que el país transcurrió durante esos veinte años, principalmente por la gran magnitud del déficit en cuenta corriente, el intento por mantener el tipo de cambio fijo, aplicación de una política

monetaria relajada y una considerable porción de títulos de deuda denominados en dólares, lo cual resultó en la devaluación del peso mexicano.

Como resultado del cambio de modelo económico implementado, México logró generar un mayor acercamiento comercial con economías desarrolladas, sin embargo, poco más del 80% del comercio se concentró con Estados Unidos, situación que se afianzó en mayor medida con la entrada en vigor del TLCAN (ahora T-MEC). Por su parte, el objetivo de diversificar las exportaciones se cumplió, ya que la dependencia exportadora petrolera disminuyó de 46% del total de las exportaciones en 1980 a un 9.70% en 2000, situación que para 2004 se acentuó debido a la disminución de la producción de 3.4 millones de barriles diarios a 2.5 millones de barriles diarios en 2012; con esto, la composición del PIB se modificó considerablemente y la participación del comercio aumentó de 52.43% en el 2000 a 80.45% en 2018, dando paso a exportaciones de bienes intermedios, minerales y principalmente los dirigidos al sector automotriz.

A pesar de lo anterior, el valor de las importaciones superó al de las exportaciones debido a que los principales productos exportados se importaron previamente para ser ensamblados en el país, por lo que el valor agregado a los productos no representó un amplio rango para que este déficit disminuyera a medida que se exportó una mayor cantidad; como resultado de ello, se generó un amplio déficit en la cuenta corriente, que se mantuvo con saldo negativo desde 1988 a 1994, pero que en 1996 se vio superavitaria como resultado del impulso de las exportaciones por parte del TLCAN.

Respecto de la IED, la proveniente de Estados Unidos representó un 66.5% en 1980, siendo el principal flujo de entrada al país, seguido por Alemania y Japón con 10.5% y 7.6% respectivamente. Del total, el 79.2% se dirigió al sector industrial, principalmente a empresas que buscaban aprovechar la posición geográfica del país y poder elevar las exportaciones. Se obtuvieron dos resultados primordiales derivado de la apertura comercial y por consiguiente la entrada de un mayor flujo de IED en el país; por un lado, se generó un efecto positivo en el aparato productivo nacional en el sector automotriz y electrónico, en donde se concentró el mayor número de plantas extranjeras y que, por consiguiente, la presencia de dichas plantas generó aprendizaje al contacto con empresas nacionales. Por otro lado, las empresas ya establecidas en el país tuvieron que contar con determinada tecnología competitiva para poder hacer frente a los requerimientos del mercado externo. Sin embargo, lo anterior, como ya mencioné, sólo sucedió en determinados sectores, mientras que en el resto, como en las actividades agropecuarias,

mineras, educativas, de salud y de esparcimiento, en 2018, solamente representaron el 1.6% del total de la IED que llegó al país, esto al encontrarse empresas nacionales con capacidades tecnológicas desarrolladas muy limitadas, por lo que la política de desarrollo tecnológico tuvo una incidencia muy limitada.

Por su parte, la apertura comercial regulada y la orientación de la política económica hacia el desarrollo de determinadas industrias en Japón permitió altas tasas de crecimiento del PIB, teniendo en 1988 un crecimiento de 6.79% y en 2010 un 4.19%, lo cual podía considerarse como una recuperación considerablemente buena después de que durante la llamada “década pérdida”, en 1993 cayó a -1.13% y posteriormente, con la crisis *subprime* en 2009, tuvo una caída mucho mayor a -5.42% en 2009. A pesar de lo anterior, la composición del PIB se mantuvo relativamente de la misma forma desde 1980 hasta 2018, teniendo en mayor proporción la manufactura con poco más del 25%, seguida por los servicios 15%, comercio al por mayor y al por menor con 15% y los bienes raíces con 10%.

Respecto de las exportaciones, estas se dirigieron principalmente a Estados Unidos con 24.4% en 1980, seguido por Alemania y Corea con 4.43% y 4.13% respectivamente; sin embargo, esta composición cambio para finales de la década de 1990, ya que en el 2000, Estados Unidos aumentó su participación a un 31%, pero China comenzó a volverse un socio comercial de mayor magnitud para Japón, representando el 8.6% de las exportaciones, sin contar a Hong Kong, que por sí sólo recibió el 5.3% de exportaciones niponas. La cuestión cambio radicalmente en 2018, cuando China se presentó como el principal destino de exportación con 19%, seguido muy de cerca por Estados Unidos con 18.5% y Corea del Sur con 7.06%.

En el caso de las importaciones, sucede lo mismo, se tiene a Estados Unidos a la cabeza, seguido muy de cerca por China y Emiratos Árabes, es importante resaltar este punto debido a que durante la década de 1980 el principal producto importado por Japón era el petróleo y sus derivados, cuestión que en las décadas siguientes modificó con un cambio en su estrategia energética. Dejando de lado el petróleo, las importaciones niponas se concentraron en productos primarios que garantizaban la suficiencia alimentaria que no podía ser abastecida internamente debido a su ubicación geográfica; principalmente maíz, café, avena y alimentos de origen animal como pescado y carne de cerdo. Por otro lado, los productos minerales y los destinados a la industria electro-electrónica y automotriz presentaron un aumento a partir del 2000 en adelante.

En cuanto a la IED, dentro del periodo de estudio, los flujos de salida se ha presentado como mayores a los de entrada, la cuestión es que Japón se ha presentado como un exportador neto de IED, debido primordialmente a la deslocalización de sus empresas a regiones en las que los costos de producción son mucho menores que dentro del país, así como en aquellos países en los que la industria de informática, de telecomunicaciones y química ha mostrado un despunte importante, resultando en mayores flujos de inversión provenientes de Japón, como es el caso de Reino Unido con 12.65%, Estados Unidos con 10.85% y China con 10.44% del total en 2018.

Las conversaciones para establecer relaciones comerciales mediante un acuerdo comercial entre México y Japón se dieron en un contexto de recuperación para ambas economías; en la década de 1990, ambos países sufrieron severas crisis en las que experimentaron retrasos considerables en sus variables macroeconómicas y en la aplicación de políticas económicas establecidas previamente; en 2002 se iniciaron las pláticas al respecto, y mediante la creación de un grupo de estudio se realizaron las primeras negociaciones, para finalmente, después de 14 rondas, el 17 de septiembre de 2004 se firmó el AAE, con la principal finalidad de establecer relaciones comerciales y de cooperación que pudieran beneficiar a ambas economías en la mayoría de los aspectos económicos y sociales.

El Acuerdo de Asociación Económica no sólo se centra en la ampliación de los mercados, sino que también responde a la cooperación bilateral, aprovechando las ventajas propias, basándose en aumentar las oportunidades de inversión y la protección de la misma, así como el incrementar las oportunidades para los proveedores de participar en compras del sector público mediante la coordinación de las agencias de competencia de cada país, lo cual permite ampliar y mejorar el ambiente de negocios en el que participan las empresas de ambos países.

Entre los principales resultados, se presentó un mayor acercamiento comercial mediante las exportaciones e importaciones, teniendo una balanza comercial superavitaria para Japón y deficitaria para México debido al contenido de las exportaciones con mayor valor agregado por parte de Japón y menor las provenientes de México; los principales productos que México exportó a Japón en 2018 fueron petróleo crudo (11.8%), autopartes (7.74%), carne de cerdo (7.74%), equipo de radiodifusión (4.67%), instrumental médico (3.67%) y automóviles (3.01%). Mientras que en el mismo año, Japón exportó a México autopartes (14%), automóviles (8.87%), circuitos integrados (5.08%), acero laminado (3.62%), hierro laminado (3.03%) y camionetas de entrega (2.2%): Debe acentuarse el hecho de que entre

2001 y 2018, se presentó un aumento de las exportaciones mexicanas al país nipón de 159.80%, así como las niponas a México tuvieron un aumento de 184.2% durante el mismo periodo.

Como puede notarse la composición de las exportaciones de ambos países parece que se complementa entre sí, es decir, las exportaciones que México realizó a Japón fueron similares a las que Japón exportó a México, esto se debió a que gran parte de los productos eran terminados en México, por lo que al país se le consideró y considera como ensamblador. Debido a ello, el saldo de la balanza comercial fue negativo desde 1999 hasta 2018, pasando de -4,307 a -14,329 millones de dólares respectivamente, es decir un crecimiento del déficit comercial de 232.69%.

Otro aspecto fundamental del AAE es la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual, en el marco del Acuerdo, tiene un trato no menos favorable al que se le otorga a los propios inversionistas nacionales referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, mantenimiento, uso y disfrute. La mayor parte de la IED proveniente de Japón se centra en las industrias manufactureras, debido a que gran parte de las empresas niponas se insertaron en ese sector, principalmente en la industria automotriz, de energía, electro-electrónica y alimentaria. Debe tenerse presente que los flujos de IED aumentaron del 2000 al 2018 un 235.81%, al pasar de 678.30 millones de dólares a 2,277.8 millones de dólares, ya que, en el 2000, esta representó un 3.7% y en 2018 un 7.25% del total de la inversión entrante al país.

Además, la IED proveniente de Japón representa un mayor aprovechamiento de las nuevas tecnologías que las empresas niponas llevan consigo a sus plantas productivas establecidas en México, mientras que, para el caso de Japón, el instalarse en México le representa disminución de costos y de transporte que va de la mano del incremento comercial derivado del acuerdo. Debido a lo anterior, las industrias que mayormente se han beneficiado del AAE han sido la automotriz, autopartes, eléctrico electrónica, agrícola y minera.

En cuanto al sector primario, la aplicación del Acuerdo fue severamente analizada debido a la vulnerabilidad que este representa para ambas economías. Sin embargo, los dos productos más beneficiados por la aplicación del Acuerdo ha sido la carne de puerco y el aguacate, mientras que el resto, cuentan con cupos de acceso preferencial, los cuales, en su mayoría son subutilizados, como la miel, plátano, jugo de tomate, cátsup, pure de tomate

y carne de pollo. En este sentido, la economía mexicana y nipona tienen la oportunidad de beneficiarse del Acuerdo respecto de dicho sector, ya que ambas Partes se verían beneficiadas al hacerlo.

En cuanto al sector secundario, la industria automotriz es la que tiene mayor presencia nipona en México, debido al constante establecimiento de plantas productivas que introducen tecnologías y capacitación de capital humano para desarrollarlas, así como la creación de centros de investigación y desarrollo (I+D), cuestión que quedó plasmada en el Acuerdo comercial como una forma de cooperación entre las Partes, lo que resultaría en una mayor transferencia tecnológica a las empresas mexicanas. A pesar de que se han realizados esfuerzos por lograrlo, esta cuestión no ha logrado concretarse debido a que las principales empresas mexicanas que se encuentran dentro de este sector pertenecen a grupos económicos Tier 1 y Tier 2, siendo las primeras, proveedoras directas de las OEM (empresas ensambladoras), mientras que las Tier 2, quienes surten los componentes a las Tier 1. Dichas empresas se han mantenido en este grupo, sin lograr escalar en la cadena de producción de la industria automotriz hacia actividades de mayor complejidad tecnológica, al no poder adquirir conocimiento y tecnología proveniente de empresas con mayor trayectoria.

La problemática presenta que las empresas mexicanas no logran adquirir tecnología de primer nivel debido a que el capital humano no se encuentra lo suficientemente capacitado para poder hacer uso de esta, aunado a ello, dicha tecnología importada de las empresas extranjeras ha quedado obsoleta en el país del que proviene y entra a las empresas mexicanas sin tener la capacidad productiva para renovarse y darle el mantenimiento necesario que requiere. Es claro que aún falta mucho camino por recorrer, para que las empresas mexicanas puedan insertarse en un eslabón con mayor valor en la cadena productiva automotriz, es por ello que, la necesidad de programas gubernamentales de apoyo a pequeñas y medianas empresas (PYMES) es de suma importancia, estos deben lograr impulsar y proyectar el alcance de desarrollo necesario para entrar en la cadena productiva y que, aquellas que ya se encuentran insertas, logren escalar en los eslabones productivos más altos, generando efectos de derrame en el resto de las actividades y sectores de la economía mexicana, tal como ocurre en la economía nipona, en donde la industria automotriz tiene efecto de arrastre al resto de los sectores económicos.

Respecto del sector terciario, los servicios de turismo son los mayormente beneficiados, ya que ambas embajadas han buscado incrementar los flujos turísticos, considerando los



recursos naturales y la diversidad cultural; para 2017, el flujo de turismo nipón a México ascendió a 39,298 personas, siendo México el sexto lugar después de Francia, España, Estados Unidos, China e India. Por su parte, Japón recibió 43,524 turistas mexicanos, un 18.2% más que en 2016, posicionando a México como el país más importante de turismo de América Latina.

Además, debe decirse que el esfuerzo que las pymes mexicanas han realizado no ha sido suficiente para lograr desarrollar las capacidades de absorción de tecnología proveniente de las empresas niponas establecidas en el país; sin embargo, la cercanía geográfica que México tiene con Estados Unidos le ha permitido incrementar el comercio con Japón, principalmente en la industria automotriz y de autopartes. Aunado a ello, también se puede decir que el AAE logró que la economía nipona y mexicana tuvieran un mayor acercamiento comercial y de cooperación, lo cual ha permitido el establecimiento de un mayor número de empresas niponas en México y mexicanas en Japón, que si bien, estas últimas lo han hecho en menor medida, han logrado entrar a la economía nipona de manera exitosa.

A manera de opinión, considero que el Acuerdo comercial otorga muchas oportunidades para las empresas mexicanas, sin embargo, los esfuerzos por adoptar tecnología nipona no son suficientes debido a que la capacidad productiva del país y de capital humano aún no es lo suficientemente fuertes como para adoptarlas. Es necesario que se implementen programas de capacitación al capital humano para que así las propias empresas puedan hacer uso de ellos y obtener mayores ventajas de su establecimiento en México y no sólo buscar al país como ensamblador, en el caso del sector automotriz.

**Anexo 1: Participación porcentual de las actividades en el PIB nacional por entidad federativa (años seleccionados)**

Entidad Federativa	Participación porcentual al PIB nacional						Participación porcentual en actividades primarias						Participación porcentual en actividades secundarias						Participación porcentual en actividades terciarias					
	2003	2006	2009	2012	2015	2018	2003	2006	2009	2012	2015	2018	2003	2006	2009	2012	2015	2018	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Estados Unidos Mexicanos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aguascalientes	1.03	1.03	1.08	1.09	1.25	1.41	1.181	1.232	1.31	1.45	1.48	1.51	0.954	1.04	1.19	1.28	1.56	1.73	0.96	0.95	0.96	0.96	0.999	1.11
Baja California	3.62	3.53	3.17	2.98	3.29	3.352	2.484	2.677	2.78	2.65	2.746	2.59	3.729	3.94	3.38	3.27	3.57	3.96	2.89	2.9	2.78	2.81	2.805	2.8
Baja California Sur	0.65	0.69	0.82	0.75	0.81	1.049	0.774	0.731	0.65	0.78	0.913	0.91	0.471	0.49	0.81	0.62	0.71	1.19	0.68	0.78	0.8	0.83	0.815	0.89
Campeche	4.39	5.96	4.65	5.08	2.5	2.478	0.676	0.827	0.74	0.8	0.907	0.96	21.44	18.6	15.1	12.2	10.3	8.24	0.76	0.77	0.77	0.76	0.745	0.65
Coahuila	3.42	3.29	3.10	3.55	3.59	3.769	2.532	2.668	2.83	2.66	2.528	2.32	5.247	5.11	4.25	5.61	5.55	5.87	2.45	2.48	2.45	2.52	2.455	2.47
Colima	0.58	0.53	0.56	0.57	0.58	0.626	1.00	1.00	0.87	0.86	0.808	0.84	0.42	0.36	0.44	0.49	0.47	0.46	0.58	0.59	0.61	0.63	0.618	0.67
Chiapas	2.00	1.82	1.87	1.84	1.75	1.535	4.925	4.223	4.21	4.12	3.642	3.24	1.776	1.44	1.61	1.65	1.41	0.98	1.92	1.86	1.9	1.83	1.828	1.74
Chihuahua	3.13	3.12	3.03	3.03	3.34	3.379	4.796	5.299	5.32	5.16	6.045	6.05	3.039	3.3	3.23	3.39	3.79	4.13	2.65	2.71	2.64	2.64	2.614	2.62
Ciudad de México	18.45	17.64	17.88	16.7	16.9	16.36	0.34	0.281	0.28	0.27	0.22	0.2	6.25	6.47	6.33	5.9	5.22	5.48	24.6	24.4	24.4	23.9	23.99	24.1
Durango	1.24	1.11	1.19	1.17	1.21	1.16	3.927	3.826	3.79	3.63	3.485	3.32	1.088	0.94	1.05	1.08	1.11	1.11	1.14	1.13	1.13	1.11	1.094	1.04
Guanajuato	3.65	3.52	3.53	3.69	4.15	4.408	4.887	4.349	4.76	4.38	4.266	4.43	3.244	3.22	3.35	3.69	4.62	4.76	3.56	3.5	3.56	3.67	3.66	3.8
Guerrero	1.54	1.42	1.47	1.38	1.43	1.382	2.465	2.46	2.44	2.37	2.116	2.2	0.608	0.66	0.78	0.76	0.79	0.82	1.91	1.84	1.81	1.72	1.673	1.58
Hidalgo	1.38	1.45	1.39	1.51	1.62	1.683	2.252	2.345	2.12	2.08	1.948	1.75	1.413	1.38	1.49	1.44	1.62	1.61	1.39	1.37	1.36	1.41	1.466	1.49
Jalisco	6.86	6.41	6.38	6.33	6.92	7.098	10.16	10.72	10.7	11.5	11.51	11.8	5.566	5.69	5.62	5.8	6.59	6.92	6.57	6.52	6.55	6.54	6.485	6.67
México	8.70	8.19	8.37	8.48	8.92	8.828	4.38	4.153	3.69	3.93	3.953	3.39	7.234	6.85	6.86	7.26	7.01	7.59	9.27	9.34	9.43	9.69	9.768	9.83
Michoacán	2.27	2.20	2.30	2.27	2.41	2.52	7.364	7.383	7.55	7.57	7.914	9.37	1.366	1.38	1.29	1.3	1.35	1.28	2.65	2.58	2.6	2.53	2.592	2.6
Morelos	1.39	1.24	1.24	1.12	1.14	1.12	1.148	1.226	1.18	1.05	0.995	1.1	1.155	1.07	1.29	1.06	1.03	1.12	1.33	1.29	1.2	1.19	1.182	1.14
Nayarit	0.63	0.66	0.69	0.65	0.71	0.697	1.422	1.514	1.55	1.67	1.327	1.34	0.278	0.41	0.43	0.4	0.45	0.4	0.76	0.76	0.77	0.74	0.783	0.78
Nuevo León	6.93	7.18	7.30	7.23	7.53	7.641	1.735	1.459	1.51	1.38	1.174	1.03	6.597	7.25	7.7	7.91	8.4	8.6	6.56	6.82	6.89	7.15	7.146	7.27
Oaxaca	1.68	1.67	1.63	1.62	1.65	1.586	2.623	2.696	2.79	2.79	2.671	2.62	1.194	1.07	1.3	1.23	1.34	1.15	1.82	1.8	1.77	1.66	1.633	1.57
Puebla	3.27	3.18	3.20	3.36	3.32	3.438	4.21	4.332	4.2	4.43	4.45	4.14	2.787	3.05	2.98	3.59	3.31	3.88	3.31	3.25	3.21	3.24	3.167	3.12
Querétaro	1.73	1.84	2.00	2.03	2.27	2.376	1.459	1.276	1.34	1.53	1.678	1.67	1.798	1.98	2.11	2.33	2.67	3.05	1.64	1.81	1.94	1.95	2.037	2.03
Quintana Roo	1.35	1.35	1.44	1.39	1.53	1.594	0.341	0.422	0.33	0.38	0.364	0.41	0.393	0.55	0.56	0.45	0.5	0.59	1.66	1.73	1.86	1.95	2.037	2.17
San Luis Potosí	1.81	1.89	1.91	1.94	2.08	2.271	2.046	2.03	1.97	1.91	2.35	2.51	1.668	1.82	1.94	2.16	2.33	2.66	1.84	1.87	1.83	1.8	1.802	1.83
Sinaloa	2.14	2.04	2.24	2.12	2.2	2.208	6.6	7.982	7.86	7.22	7.769	7.72	1.183	1.17	1.51	1.33	1.37	1.48	2.46	2.36	2.3	2.31	2.313	2.3
Sonora	2.88	3.08	3.04	3.19	3.3	3.377	5.515	5.118	5.89	6.22	6.185	6.61	3.344	3.93	3.7	4.21	4.51	4.75	2.49	2.46	2.46	2.53	2.454	2.41
Tabasco	2.34	3.00	3.25	3.87	2.65	2.224	1.747	1.773	1.47	1.54	1.417	1.53	5.355	5.9	7.46	7.64	7.04	5.26	1.61	1.63	1.63	1.64	1.619	1.45
Tamaulipas	3.47	3.51	3.33	3.02	3.07	2.937	3.29	3.239	3.41	3.14	2.964	2.55	3.474	3.86	4.04	3.53	3.46	3.37	2.89	2.85	2.76	2.74	2.705	2.59
Tlaxcala	0.66	0.55	0.59	0.57	0.6	0.571	0.748	0.691	0.67	0.71	0.623	0.55	0.792	0.52	0.62	0.61	0.64	0.62	0.58	0.57	0.58	0.56	0.555	0.53
Veracruz	4.67	4.79	4.96	5.07	4.89	4.535	8.777	7.856	7.96	7.8	7.687	7.3	4.597	4.87	5.31	5.48	5	4.71	4.83	4.77	4.74	4.68	4.634	4.4
Yucatán	1.34	1.32	1.41	1.36	1.43	1.474	1.615	1.8	1.72	1.79	1.69	1.64	0.894	0.98	1.12	1.13	1.11	1.28	1.51	1.52	1.52	1.51	1.534	1.53
Zacatecas	0.78	0.80	0.96	1.03	0.97	0.911	2.575	2.404	2.13	2.22	2.171	2.4	0.641	0.68	1.1	1.16	1.18	0.96	0.8	0.79	0.81	0.8	0.788	0.76

ANEXOS

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales (2020)

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acevedo Fernandez, E., & Zabludovsky Kuper, J. (2012). *Evaluación de la apertura comercial internacional (1986-2012)*. En B. Leycegui Gardoqui, Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012 (págs. 53-98). México: Secretaría de Economía. Recuperado el 10 de enero de 2020
- ALADI. Países miembros. Montevideo, Uruguay. Recuperado de: [http://www.aladi.org/sitioaladi/?page\\_id=322](http://www.aladi.org/sitioaladi/?page_id=322), consultado el 27/09/2019
- Albertos Camara, R. (marzo de 1979). El ingreso de México al GATT. Una negociación con repercusiones delicadas. (Bancomext, Ed.) *Comercio Exterior*, 29(3), 275-279. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/429/2/RCE2.pdf>
- Anyul, Martín Puchet; Moreno-Brid, Juan Carlos; Ruiz Nápoles, Pablo. (2011), "La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica", en *Revista Economía UNAM*, vol. 8 núm. 23, recuperado de: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/issue/view/3611/showToc>, consultado el 30/09/2019
- Balassa, Bela (1965), "El desarrollo económico y la integración", Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, Gráfica Panamericana, S. de R. L.
- Bancomext. (2015). *México y Japón a 10 años del Acuerdo de Asociación Económica*. Obtenido de *Revista Comercio Exterior*: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=65&t=remembranzas>
- BBC, (2019). "T-MEC: en qué consiste el nuevo acuerdo comercial de América del Norte (y qué cambia para México)". Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-50735002>, consultado el 04/01/2020
- Bernhardt, Thomas. (2016), "El comercio Sur-Sur y Sur-Norte: ¿cuál contribuye más al desarrollo de Asia y América del Sur? Ideas a partir de la estimación de elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones", en *Revista CEPAL* número 118. Abril 2016. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40032/1/RVE118\\_Bernhardt.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40032/1/RVE118_Bernhardt.pdf), consultado el: 29/09/2019
- Cano, Sergio (1955). "El desarrollo económico y el comercio exterior de México", en *Revista "Investigación Económica"* Vol. 15 No. 1 pp: 117-131. Recuperado de: [https://www.jstor.org/stable/42842169?seq=11#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/42842169?seq=11#metadata_info_tab_contents), consultado el 30/11/2019

- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (2020). Obtenido de Precio de la Mezcla Mexicana de Exportación de Petróleo: [https://www.cefp.gob.mx/new/graficas\\_interactivas.php](https://www.cefp.gob.mx/new/graficas_interactivas.php)
- CEPAL (2012), "Relaciones CARICOM-Centroamérica y la República Dominicana: una ventana de oportunidades de comercio e inversión", organización de los Estados Americanos, recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/26085/1/S2012042\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/26085/1/S2012042_es.pdf), consultado el 15/10/2019
- CNN. (2018). *Las 500 empresas más importantes de México*. Obtenido de Expansión: <https://expansion.mx/las-500-2018>
- Cortes, E. (1980). *Relaciones entre México y Japón durante el Porfiriato*. México: Archivo Histórico Diplomático Mexicano. SRE.
- Cortina Castellanos, Mónica y Regalado Florido, Eduardo. (2006), "Particularidades y tendencias de la integración económica en Asia-Pacífico", en HAOL, num 10 (Primavera, 2006), pp: 59-70.
- Chacholiades, Miltiades. (1982) "Economía Internacional", [traducido de la primera edición], Bogotá, Colombia, editorial McGraw Hill latinoamericana S.A.
- Chang, Ha-Joon. (2011). "Pateando la escalera. El desarrollo estratégico en una perspectiva histórica". Editorial Casa Juan Pablos
- Dabrowski, M., & Grabowiecki, J. (2017). Abenomics and its impact on the economy of Japan. *Optimum Studia Ekonomiczne*, 5((89)), 23-35.
- Durán Lima, J., & Alvarez, M. (diciembre de 2013). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de balanza de pagos*. Obtenido de CEPAL.
- Embajada de México en Japón. (2019). *Relación Económica. Turismo*. Obtenido de Gobierno de México: <https://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/economica-esp/126-relacion-economica/turismo/356-turismo-esp>
- FAO. (1997). "La agroindustria y el desarrollo económico". En ONU, *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. El Estado mundial de la agricultura y la alimentación*. (págs. 1-35). Roma.
- FAOSTAT. (2020). *FAO Stat data*. Obtenido de Food and Agriculture Organization of the United Nations: <http://www.fao.org/faostat/en/#compare>
- Ferrer, Aldo (2010), "Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global", Revista CEPAL, N° 101, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Recuperado de:

<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11403/101007015.pdf>,

consultado el 03/11/2019

- Ffrench-Davis, R. (1999). *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*. Recuperado el febrero de 2020, de Repositorio CEPAL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2080/S330122F437\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2080/S330122F437_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Foreman-Peck, James. (1995), “Historia Económica Mundial, Relaciones Económicas Internacionales desde 1850”, segunda edición, Reino Unido: Prentice Hall International
- Gándara, G., & Carsten Ebenroth, T. (abril de 1990). El Plan Brady y la negociación de la deuda mexicana. *Comercio Exterior*, 40(4), 303-308. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/161/2/RCE2.pdf>
- Gazol Sánchez, A. (2014) “Bloques económicos” (Séptima edición). Ciudad de México, México: Facultad de Economía. UNAM.
- Girón, A., Vargas, A., & Uscanga, C. (2018). *La misión Hasekura: 400 años de su legado en las relaciones entre México y Japón*. (P. U. África, Ed.) México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Granados, Ulises. (2016), “La relación México-Japón: más allá de la coyuntura económica”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, num. 108, septiembre-diciembre de 2016, pp: 69-85, ISSN 0185-6022, recuperado de: <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n108/granados.pdf>, consultado el 07/11/2019
- Griffith-Jones, S. (diciembre de 1996). La crisis del peso mexicano. (CEPAL, Ed.) *Revista de la CEPAL*(60), 151-170. Recuperado el 07 de enero de 2020, de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12041/060151170\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12041/060151170_es.pdf?sequence=1)
- Haro, F., León, J., & Ramírez, J. (2011). *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010* (Primera ed., Vol. 6. Asia). México: Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General del Acervo Histórico Diplomático. Recuperado el 09 de diciembre de 2019, de [https://acervo.sre.gob.mx/images/libros/RI/vol\\_6\\_asia.pdf](https://acervo.sre.gob.mx/images/libros/RI/vol_6_asia.pdf)
- Hernández Bielma, Leticia. (2006), “El TLCAN y los efectos de creación o desviación del comercio”, en *Revista Comercio Exterior*, vol. 56, num. 5, mayo de 2006, Bancomext, recuperado de: [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/91/9/CE\\_MAYO\\_2006\\_.pdf](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/91/9/CE_MAYO_2006_.pdf), consultado el 16/10/2019

- Hernández Mota, José Luis y López Velarde, Aura Adriana. (2016), “Efectos macroeconómicos de la integración económica de México al TLCAN”, en Ensayos de Economía No.49 julio-diciembre de 2016, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6032961.pdf>, consultado el 16/10/2019
- Hoshino, T. (2018). Programa de estudios México - Japón. . (U. d. Guadalajara, Ed.) Obtenido de Red de proveeduría de la industria automotriz en México. ¿Es posible la incorporación de las empresas mexicanas?: [http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/publicaciones/documentos/red\\_de\\_proveduriae-book.pdf](http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/publicaciones/documentos/red_de_proveduriae-book.pdf)
- JETRO. (2020). *Japanese Trade and Investment Statistics*. Obtenido de JETRO: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>
- JICA. (julio de 2019). Activities in Mexico. Obtenido de Map of JICA Major projects in Mexico : <https://www.jica.go.jp/mexico/english/activities/index.html>
- Jiménez, Felix y Lahura, Erick. (1998), “La nueva teoría del comercio internacional”, Pontificia Universidad Católica de Perú, recuperado de: <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/la-nueva-teoria-del-comercio-internacional/>, consultado el 31/10/2019
- Junqueras, O. (2013). *Historia de Japón: economía, política y sociedad*. Barcelona: UOC.
- Kawai, M., & Takagi, S. (2009). Why was Japan hit so hard by the global financial crisis? (A. D. Institute, Ed.) Obtenido de ADBI Working paper 153: <http://www.adbi.org/working-paper/2009/10/05/3343.japan.gfc/>
- Kindleberger, Charles P. (1972), “Economía Internacional”, séptima edición, Aguilar s.a. ediciones, Madrid, España.
- Kunimoto, I. (2009). La negociación del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1888 y su significado histórico. *Revista Mexicana de Política Exterior* , 91-100.
- León Islas, Oscar. (abril de 2005), “El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón: ¿economías complementarias o convergencia de intereses?”, en *COMERCIO EXTERIOR*, vol. 55, num 44. Recuperado de: [http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI\\_MI/MI07/El\\_acuerdo\\_de\\_la\\_asociacion\\_economica.pdf](http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI_MI/MI07/El_acuerdo_de_la_asociacion_economica.pdf)
- Lo Brutto, Giuseppe; González Reyes, Edgar Ignacio. (agosto 2015), “Regionalismo estratégico, cooperación sur-sur y desarrollo en América Latina en el siglo XXI”, en *Bajo el Volcán*, año 15, número 22, marzo-agosto 2015, Puebla, México, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/286/28642148011.pdf>, consultado el 28/09/2019

- López Coll, Armando (enero 2000), “La comunidad del Caribe (CARICOM) en la encrucijada”, recuperado de: [https://www.nodo50.org/cubasi gloXXI/economia/coll1\\_310503.pdf](https://www.nodo50.org/cubasi gloXXI/economia/coll1_310503.pdf), consultado el 15/10/2019
- Marchini, J. (2018), “Acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la Unión Europea: una negociación apurada que ahonda asimetrías”, en *América Latina: Una integración regional fragmentada y sin rumbo* (pp. 72-92). Argentina, CLACSO. Recuperado de: [https://www.jstor.org/stable/j.ctvn96f4f.6?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/j.ctvn96f4f.6?seq=1#metadata_info_tab_contents), consultado el 31/10/2019
- Méndez, J. L. (enero de 1997). Veinte años de planeación industrial en México. (BANCOMEXT, Ed.) *Revista de Comercio Exterior*, 50-56. Recuperado el 07 de enero de 2020, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/331/7/RCE7.pdf>
- MERCOSUR (2017), “Suspensión de Venezuela en el MERCOSUR”, en: <https://www.mercosur.int/suspension-de-venezuela-en-el-mercosur/>, consultado el 31/10/2019
- Merchand Rojas, M. (Segundo cuatrimestre de 2006). El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México. *Análisis Económico*, XXI(47), 179-207.
- Miyamoto, E. (enero de 2016). Cooperación académica y científica entre Japón y México: entrevista con Emi Kameta Miyamoto. (S. Didou Aupetit, Entrevistador) Red sobre Internacionalización y Movilidades Académicas y Científicas (RIMAC). Obtenido de <https://rimac.cinvestav.mx/Entrevistas/Tomadores-de-decisi%C3%B3n/E-Emy-Kameta-Miyamoto>
- Mueller, Benjamin (2020) en The New York Times, “¿Qué es el brexit? Y ¿qué va a pasar ahora? Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2020/01/31/espanol/mundo/que-significa-brexit.html>, consultado el: 01/02/2020
- Myrdal, Gunnar. (1956), “Solidaridad o desintegración. Tendencias actuales de las relaciones económicas internacionales en el mundo no soviético”, México: FCE.
- Nieto Solís, José Antonio (2001), “La Unión Europea: una etapa en la integración económica de Europa”, Madrid, Ediciones Pirámide.
- OMAL. (diciembre de 2012). *Consenso de Washington*. Recuperado el 14 de enero de 2020, de Observatorio de Multinacionales en América Latina: [http://omal.info/IMG/article\\_PDF/Consenso-de-Washington\\_a4820.pdf](http://omal.info/IMG/article_PDF/Consenso-de-Washington_a4820.pdf)

- ONU. (2019). *Historia de las Naciones Unidas*. Obtenido de Naciones Unidas: <https://www.un.org/es/sections/history/history-united-nations/>
- Ota Mishima, M. (enero de 1998). Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional. (Bancomext, Ed.) *Comercio Exterior*. , 21-28. Recuperado el 09 de diciembre de 2019, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/307/4/RCE4.pdf>
- Pacheco Amparo y Valerio Federico. (marzo de 2007), "DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana", en CEPAL serie estudios y perspectivas. Sede subregional de la CEPAL en México #76, recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169_es.pdf), consultado el 16/10/2019
- Pelegrín Solé , Á., & Jansana Tanehashi, A. (2011). *Economía de Japón*. Barcelona: Editorial UOC.
- Pérez Caldentey, Esteban; Sunkel, Osvaldo; Torres Olivios, Miguel. (2012), "Raúl Prebisch (1901-1986): Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico", CEPAL, Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40062-raul-prebisch-1901-1986-un-recorrido-etapas-su-pensamiento-desarrollo-economico>, consultado el 05/11/2019
- Pérez Sánchez, S., & Piña Cano, M. (2015). Productividad e inversión extranjera: La Industria de alimentos. Obtenido de División de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma Chapingo: <https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias-ECOHT I/Handbook Ciencias Sociales Economia y Humanidades T1 V1 342 357.pdf>
- Prado Lallande, Juan Pablo. (2016), "La gobernanza de la cooperación Sur-Sur. Condicionantes, logros y desafíos desde una perspectiva latinoamericana" En: Cooperación Sur-Sur, política exterior y modelos de desarrollo en América Latina. Saggiaro Garcia, Ana ... [et al.]; editado por María Regina Soares de Lima; Carlos R. S. Milani; Enara Echart Muñoz. - 1a ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20160908024538/CooperacionSurSur.pdf>, consultado el 29/09/2019
- Procacci, Giuliano. (2001) "Historia General del siglo XX", editorial CRITICA.
- ProMéxico, & Unidad de Inteligencia de Negocios. (septiembre de 2018). La industria química mexicana hacia la química 4.0. Recuperado el 04 de Junio de 2020, de ProMéxico: <https://irp->



[cdn.multiscreensite.com/0b2ce1fd/files/uploaded/Prom%C3%A9xico\\_La%20Industria%20Qu%C3%ADmica%20Mexicana%20hacia%20la%20Qu%C3%ADmica%204.0.pdf](http://cdn.multiscreensite.com/0b2ce1fd/files/uploaded/Prom%C3%A9xico_La%20Industria%20Qu%C3%ADmica%20Mexicana%20hacia%20la%20Qu%C3%ADmica%204.0.pdf)

- ProMéxico, S. d. (Enero de 2018). Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México - Japón. Logros, retos y oportunidades. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/publicaciones/articulos/diez-anos-del-acuerdo-de-asociacion-economica-mexico-japon-logros-retos-y-oportunidades>
- Ruíz Durán, C. (2015). Nueva Política Industrial ¿Opción para un desarrollo sustentable inclusivo en México? En F. Brown, & L. Domínguez, *Los retos de la nueva política industrial* (págs. 91-136). Ciudad de México : Universidad Nacional Autónoma de México .
- Sáez A. Hugo Enrique. (2009), “La fundación de la CEPAL en México: desde los orígenes hasta 1960” en Serie Estudios y perspectivas, México, No. 113  
Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4893/S2009364\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4893/S2009364_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y), consultado el 27/09/2019
- Schiff, Maurice; Winters, L. Alan. (2004), “Integración Regional y Desarrollo”, [traducido al español por Alfaomega Colombiana]. Colombia: Banco Mundial.
- Schvarzer, Jorge (2001), “El Mercosur: un bloque económico con objetivos a precisar”, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina,  
Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/qt/20101026061347/3schvarzer.pdf>, consultado el 28/09/2019
- SECOFI. (junio de 1996). Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. *Comercio Exterior*, 485-492. Obtenido de [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index\\_rev.jsp?idRevista=319](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp?idRevista=319)
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural . (11 de julio de 2018). *PROCAMPO*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.mx/que-hacemos/procampo>
- Secretaría de Agricultura. (8 de abril de 2019). Acuaponía, un sistema sustentable que produce peces y plantas. Obtenido de Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/acuaponia-un-sistema-sustentable-que-produce-peces-y-plantas>
- Secretaría de Economía. (10 de enero de 2018). Diez años del acuerdo de asociación económica México Japón. Logros, retos y oportunidades. Obtenido de Biblioteca de Publicaciones Oficiales del Gobierno de la República: <https://www.gob.mx/publicaciones/articulos/diez-anos-del-acuerdo-de-asociacion-economica-mexico-japon-logros-retos-y-oportunidades>

- Secretaría de Economía. (2015). Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa. Obtenido de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa>
- Secretaría de Economía. (2019). Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera en México. Obtenido de Comisión nacional de inversiones extranjeras: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/545898/Informe\\_Congreso-2019-4T.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/545898/Informe_Congreso-2019-4T.pdf)
- Secretaría de Economía. (30 de mayo de 2016), “México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio”, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio>, consultado el 17/10/2019
- Secretaría de Economía. (marzo de 2012). Industria automotriz. Monografía. Recuperado el 03 de junio de 2020, de Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología: [https://www.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/industria\\_comercio/Monografia\\_Industria\\_Automotriz\\_MARZO\\_2012.pdf](https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf)
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. (11 de diciembre de 2016). Protocolo de Kioto sobre cambio climático. Obtenido de <https://www.gob.mx/semarnat/articulos/protocolo-de-kioto-sobre-cambio-climatico?idiom=es>
- Secretaría General de la Comunidad Andina. (abril de 2017), “Dimensión Económico Social de la Comunidad Andina”, Comunidad Andina, recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/2018124105044REVISTAinteractiva.pdf>, consultado el 14/10/2019
- Sequeiros Tizón, Julio G. (2000), “Integración económica y comercio internacional”, en *Revista de Economía Mundial*, Nº 2, 2000, págs. 151-177, recuperado de: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/361/b1168365.pdf?sequence=1>, consultado el 28/11/2019
- SICE. (2020). Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón. Obtenido de Organización de los Estados Unidos Americanos : [http://www.sice.oas.org/Trade/MEX\\_JPN\\_s/JPN\\_MEXind\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp)
- Solís Rosales, R. (2010). La crisis financiera del Japón de los años 90: algunas lecciones de la década perdida, 1992-2003. (U. A. Azcapotzalco, Ed.) *Revista Análisis Económico*, XXV(60), 201-239. Recuperado el febrero de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41316760009.pdf>
- Stevens, C., Irfan, I., Massa, I. & Kennan, J. (2015), “The Impact of Free Trade Agreements between Developed and Developing Countries” en *Economic Development in Developing Countries: A Rapid Evidence Assessment*. London: Overseas Development Institute. Recuperado de:

[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/448862/REA\\_FreeTradeAgreements.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/448862/REA_FreeTradeAgreements.pdf), consultado el 28/11/2019

- Tamames, Ramón (1996), “La Unión Europea”, tercera edición, Madrid, Alianza Editorial.
- Tamames, Ramón y Huerta, Begoña G. (2010), “Estructura económica internacional”, capítulo 7, 21ª edición, Alianza Editorial.
- Torres Gaitán, Ricardo. (1987), “Teoría del comercio internacional”, México, Siglo veintiuno editores sa de cv.
- Tugores Ques, Juan (1999), “Economía Internacional. Globalización e integración regional”, cuarta edición, Mc Graw Hill, España.
- Unda Gutierrez, M. (2003). *Compendio de política económica de México 1980-2000*. Jalisco, México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). Obtenido de <https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/180/Compendio.pdf?sequence=2>
- Uscanga, C. (enero de 1998). Nexos económicos México-Japón en la posguerra. (BANCOMEXT, Ed.) *Comercio Exterior*, 48(1), 15-20. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/307/3/RCE3.pdf>
- Vilaseca Requena, Jordi (1994). “La integración económica y sus efectos en el desarrollo económico: Comparación de los procesos latinoamericanos y la Comunidad Europea” en Revista *El Trimestre Económico*. Vol. 61, No. 243(3) Julio-septiembre 1994, pp: 467-498. Recuperado de: [https://www.jstor.org/stable/20856735?seq=2#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/20856735?seq=2#metadata_info_tab_contents), consultado el 30/11/2019
- Wionczek, Miguel S. (1964), “Integración de América Latina, experiencias y perspectivas”. México: FCE.