



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**UN ANÁLISIS CRÍTICO DEL ACUERDO PARA EL
FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA
ENTRE MÉXICO Y JAPÓN**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

RICARDO VLADIMIR ACOSTA MATUZ

DIRECTOR DE TESIS: MTRO. WILLEBALDO GÓMEZ ZUPPA



MÉXICO D.F. MAYO DE 2013

PROYECTO SEP-CONACYT 150933



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.

Dedicatorias y agradecimientos

A todos ustedes alrededor del mundo.

A mamá y papá por haber puesto su esfuerzo, confianza y entusiasmo, vaya, por haber dedicado parte de sus vidas para que llegara este momento. Las palabras dedicadas a ustedes podrían llenar tantas páginas como esta tesis y no acabaría de expresar mi cariño y aprecio.

A Iván y Roger por su apoyo, no únicamente por ser hermanos excepcionales sino grandes amigos. A Josefina y Pepe por ser parte de esta familia.

A los amigos que son como hermanos, a Xareni Galindo, a David Silva, a Sergio González. A Lolis Luna y Diego Cornejo por su amistad que hizo más agradable estudiar la carrera. y a los grandes cuates de Bacho que aún siguen siendolo: Gaby, Rueda, Casildo, Yara, Chabe, Vania. A la Crew, que dejaron de ser los amigos de mi hermano para convertirse en mis hermanos.

A Quetzalma Méndez, mi compañera durante poco más de cuatro años, que representa un parte importante de mi vida aún no estando juntos ya y que tuvo que sufrir el estrés y demanda de tiempo que requirió esta tesis.

A Alicia Valencia por su amistad, afecto, preocupación, consejo y compañía en ese momento definitorio de lo que uno hará con su vida.

Quiero agradecer al Dr. Carlos Uscanga, de la FCPyS, la oportunidad que me brindó de iniciarme en el campo de los estudios sobre Japón y por la confianza depositada en mí al darme de alta como becario en el proyecto del que es responsable. También quiero extender este reconocimiento al Dr. Alfredo Román, del Colmex, por facilitarme el acceso al acervo bibliográfico de El Colegio, de importancia enorme para la investigación necesaria para esta tesis.

Agradezco al Mtro. Willebaldo Gómez por haber dirigido esta tesis que trata un tema poco estudiado en nuestra facultad; su orientación y atención fueron también un aliciente para trabajar con dedicación. También a los sinodales que se tomaron parte de su tiempo para hacer las observaciones que aprecio enormemente.

En el último periodo, lleno de dificultades, presión y muchos cambios, las charlas con Fernando Ruíz han sido de mucha ayuda. Gracias por el apoyo.

A todos los que directa o indirectamente se relacionan con este trabajo, a todos los que se han preocupado, han preguntado, echado porras, señalado cosas, etc, a todos, mil gracias.

Índice

Glosario de siglas y abreviaturas.....	6
Introducción.....	7
Capítulo I. Marco teórico.....	13
I. Ley del valor.....	13
I.I Generación de plusvalor.....	15
I.II Capital constante y capital variable.....	19
I.III Tasa de plusvalor.....	20
I.IV Masa de plusvalor.....	21
II. Composición técnica y composición orgánica del capital.....	22
III. La ganancia.....	23
III.I ¿Qué es la ganancia?.....	24
III.II Tasa de ganancia.....	25
III.II.I Diferencia y relación existente entre la tasa de plusvalor y la tasa de ganancia.....	25
III.II.II Tasa media de ganancia.....	26
III.II.III Valores y precios de mercado.....	29
IV. Tendencia a la maquinización de la producción (Incremento de la parte constante del capital global).....	31
V. Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia.....	33
V.I. Causas contrarrestantes.....	35
V.I.I. Comercio exterior, exportación de capitales y teoría del imperialismo.....	37
V.I.II. Importancia de la tasa de ganancia.....	41
VI. Acumulación, crisis y reestructuración de la producción.....	43
VII. ¿Qué es un patrón de acumulación?.....	48
VIII. Acuerdos de comercio preferencial.....	50
Capítulo II. Comparaciones entre y un breve recuento histórico de la economía de Japón y la de México.....	55
II.I. De las economías desiguales y las relaciones desiguales.....	55
II.II. Japón y México: cambios del patrón de acumulación en el ocaso del siglo XX.....	69
II.II.I. Breve recuento histórico del desempeño de la economía de Japón de la posguerra a la década de los noventa.....	70
II.II.II. Breve recuento histórico del desempeño de la economía de México desde la década de los setenta hasta los noventa.....	81

Capítulo III. Evaluación general del AFAEMJ	88
III.I. ¿Qué es el AFAEMJ?	88
III.I.I. ¿Por qué AFAE?.....	89
III.II. Antecedentes	90
III.II.I. Situación de 1994-2004.....	90
III.II.II. Repercusiones del TLCAN	94
III.II.III. Lucha entre el pasado y el presente en Japón: la disputa MAFF vs. METI	96
III.II.IV. ¿Por qué un AAE con México?	99
III.III. Resultados del AFAEMJ de 2005-2012	100
III.III.I. Cambios en el corto plazo	101
III.III.II. Inversión japonesa en México.....	106
III.III.III. Cooperación.....	118
III.III.IV Importaciones	120
III.III.V. Exportaciones.....	120
III.III.VI. Intensificación del comercio y situación de la balanza comercial 1993-2011	123
III.III.VII Perspectiva a mediano plazo.....	126
Capítulo IV. Conclusiones generales	128
Bibliografía.....	142

Glosario de siglas y abreviaturas

AAE: Acuerdo de asociación económica.

ACP: Acuerdo de comercio preferencial.

AFAEMJ: Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación entre México y Japón.

ALC: Acuerdo de libre comercio.

IDE: Inversión directa en el extranjero.

IED: Inversión extranjera directa.

LBTTG: Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia.

OECD: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, por sus siglas en inglés.

OMC: Organización Mundial del Comercio.

PCD: País de capitalismo desarrollado

PCS: País de capitalismo subdesarrollado.

R&D: Investigación y desarrollo (Research & Development).

TLC: Tratado de libre comercio.

TLCAN: Tratado de libre comercio de América del Norte.

TLCUEM: Tratado de libre comercio Unión Europea-México.

WB: Banco Mundial, por sus siglas en inglés.

Introducción

Al oír hablar de acuerdos comerciales por lo general vienen a la mente ideas asociadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los efectos ampliamente documentados surgidos de la relación desigual establecida entre un país de capitalismo subdesarrollado como México y aquellas economías que se ubican en un punto más elevado de desarrollo del sistema como Estados Unidos o Canadá. El otro referente fácilmente ubicable es el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM) que reproduce el mismo esquema de relaciones basadas en la desigualdad existente entre las partes (Alemania, Francia, España e Italia son los países capitalistas que tienen un papel importante en la Unión Europea y que se encuentran por encima del grado de avance del capitalismo mexicano) pero que, aun con el reconocimiento que ha alcanzado, no ha sido tan estudiado como el TLCAN.

El reajuste del contexto mundial, aumentada su intensidad a principios de la década de los noventa con la caída de la URSS, condujo a un punto en el que las grandes potencias capitalistas debieron modificar sus acciones con el objeto de poder sacar mayor provecho a las nuevas circunstancias. Incluido entre estas grandes potencias se halla Japón, país que durante parte del siglo XX se ubicó en el segundo lugar de las economías más importantes sólo por detrás de Estados Unidos. El cambio en la estrategia de las grandes potencias incluyó el incremento de las exportaciones de capital y la proliferación de acuerdos comerciales, Japón—aún con retraso—no fue la excepción.

La economía japonesa se ha visto enfrentada desde finales de la década de los ochenta y toda la de los noventa a múltiples problemas en la acumulación de capital que contribuyeron a que la economía de China la superase en el 2011 (*Correo del Orinoco*, 2011) dejándola en el tercer puesto. Este suceso fue solamente una confirmación de lo que se había anunciado años antes: el fin del llamado “milagro económico japonés” que había dado grandes tasas de

crecimiento durante el periodo de la posguerra. Los cambios al interior, necesarios para revertir el curso, y las acciones de sus rivales llevaron a modificar considerablemente la política japonesa de inversiones y de acuerdos comerciales.

Respecto a México, el esquema de acumulación de capital implementado desde la década de los cuarenta, popularmente conocido como de “sustitución de importaciones”, en combinación con la primera crisis del petróleo y las acciones realizadas por algunos países de capitalismo desarrollado para revertir sus propios problemas de inflación, desencadenaron agudas complicaciones por el sobreendeudamiento del Estado y las dificultades para pagar. Los planes impuestos, que significaron un cambio en la estructuración de la acumulación de capital, incluyeron privatizaciones, desregulación y apertura en amplios sectores de la economía que antes estuvieron sujetos al control estatal.

Las inversiones que antes provenían del Estado vinieron a ser sustituidas por capitales privados, ya fuese de compañías nacionales o extranjeras. Como consecuencia se han fomentado políticas destinadas a atraer inversión de todos lados para el mantenimiento del sistema en su “nueva” modalidad.

En 2004 se firmó el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AFAEMJ). Establecido diez años después de la entrada en vigor del TLCAN y tres años después de que lo hiciera el TLCUEM, los antecedentes, motivaciones e impacto de este acuerdo de comercio preferencial han sido menos estudiados en México que los que lo antecedieron.

Académicos como Carlos Uscanga y Melba Falck, por separado y a veces en conjunto, son quizá los divulgadores más importantes de información vinculada con los flujos comerciales, inversión y cooperación de la relación entre México y Japón a la luz del AFAEMJ. Sin embargo, sus estudios parten de teorías como la de las ventajas comparativas y el comercio internacional, originalmente asociadas

con la escuela clásica del pensamiento económico y retomadas posteriormente, modificadas, por los neoclásicos.

Dicho lo anterior, este trabajo no pretende el estudio de un tema nuevo sino que busca dar un enfoque distinto. El análisis económico realizado por Karl Marx, concentrado en su obra *El capital*, nos permite entender las leyes inherentes al funcionamiento del sistema capitalista, explicando los cambios ocurridos en su interior cada cierto tiempo. Las modificaciones sucedidas en el mercado mundial a finales del siglo XX y la aparición de los acuerdos comerciales como consecuencia se explican a profundidad entendiendo elementos tales como la tasa de ganancia, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia y las causas que contrarrestan esa baja—centralmente el comercio exterior. Aunado a los conceptos y categorías de Marx, se ubica a la teoría leninista del imperialismo como una contribución que permitió extender la comprensión de los mecanismos contrarrestantes de la baja de la tasa de ganancia en las primeras décadas del siglo XX: la exportación de capitales a ubicaciones geográficas más rentables.

Después de una extensa revisión bibliográfica es posible afirmar que no existen publicaciones en México en la que autores traten al AFAEMJ desde un enfoque marxista o que realicen un análisis crítico del mismo. Habiendo colaborado en un proyecto de investigación sobre la relación comercial entre México y Japón (ver más adelante) me pareció pertinente hacer tal propuesta de análisis, es por tal motivo que a lo largo de esta tesis se busca realizar una crítica desde el marxismo al AFAEMJ. Así, pues, en el título a este trabajo podemos encontrar **el objetivo general: la crítica al AFAEMJ**. Tal forma de proceder se considera acertada toda vez que algunas fuentes estiman que la inversión extranjera directa proveniente de empresas japonesas, incluidas las filiales en otros países, constituyen alrededor de un quinto de la IED total captada por México. El comportamiento de las inversiones japonesas condujeron a la formulación de preguntas como: ¿por qué hay tanto interés por invertir en México? ¿Se relacionan los niveles de comercio con esas inversiones? ¿En qué grado?

¿Qué puede resultar de la relación establecida entre economías tan diferentes?, etc.

Otro **objetivo importante** de este trabajo es: ***Conjuntar un marco teórico que permita explicar—mediante la teoría marxista del valor, los mecanismos contrarrestantes de la caída de la tasa de ganancia y su extensión contenida en la teoría del imperialismo—el establecimiento de acuerdos comerciales preferenciales como parte integral del patrón de acumulación mundial de capital que inició su aparición a finales de la década de los setentas del siglo XX.***

Como **objetivo particular** se propone: ***Realizar un recuento sobre el desarrollo de las economías japonesa y mexicana durante los últimos 30 años como forma de explicar la situación actual de ambas.***

La **hipótesis** que se busca comprobar es: ***El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón se estableció como una forma de revertir la caída de la tasa de ganancia experimentada por los capitalistas japoneses a raíz del agotamiento del patrón de acumulación del “milagro económico japonés” y como parte de las políticas implementadas en México a consecuencia del establecimiento del patrón secundario exportador o neoliberal.***

Por **hipótesis secundaria** tenemos: ***Basados en el carácter dispar de las economías mexicana y japonesa, se afirma que quienes han resultado principalmente beneficiados por la entrada en vigor del AFAEMJ son los capitalistas japoneses que han incrementado la participación de sus empresas en la actividad económica en México.***

Antes de proceder a la descripción de la estructura del trabajo es necesario señalar que esta tesis es resultado de mi participación como becario en el

proyecto SEP-Conacyt 150933 “El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón: Análisis Global”, dirigido por el Dr. Carlos Uscanga Prieto. Sobre decir, que dada la temática del proyecto, mi trabajo se vio sumamente enriquecido por la colaboración que realicé en el mismo, centralmente por el seguimiento continuo al comportamiento de las inversiones y los intercambios comerciales entre ambas partes.

Por último, este trabajo se divide en cuatro capítulos. El capítulo I (Marco teórico) hace un recuento de la teoría marxista del valor como un elemento necesario para poder entender los determinantes de la tasa de ganancia y las fuerzas operantes detrás de su caída y que son parte del funcionamiento del capitalismo. En el mismo capítulo se explican también qué son la tasa de ganancia y cómo es que el comercio exterior permite mantenerla en un nivel alto, de ahí pasamos a la explicación de la teoría leninista del imperialismo y el papel de la exportación de capitales. Se concluye con una explicación breve sobre el surgimiento de los acuerdos de libre comercio o acuerdos de comercio preferencial actuales y cuál es su propósito.

El capítulo II (Comparaciones y un breve recuento histórico) se divide en dos grandes bloques: en el primero se habla de la disparidad existente entre la economía de Japón y la de México, se muestran una serie de indicadores al respecto y se concluye con el señalamiento del lugar que ocupan ambos países en la exportación mundial de capitales; la segunda parte se enfoca en el desenvolvimiento de ambas economías en los últimos 30 años haciendo un recuento, en apartados separados, los cambios ocurridos en las décadas de los ochenta y noventa y las características del patrón de acumulación capitalista actual.

El análisis general del AFAEMJ, es decir, los antecedentes, motivaciones, significado del acuerdo para el gobierno japonés, los cambios de corto plazo a raíz de la entrada en vigor y aquellos a ocurrir años después, la situación de las

inversiones y del comercio en general, se encuentra en el capítulo III (Evaluación general del AFAEMJ). Tal capítulo es de suma importancia para la investigación puesto que en él se ubican puntos esenciales para determinar si se comprueba o no la hipótesis planteada.

Las conclusiones generales componen el cuarto y último capítulo de esta tesis.

Capítulo I. Marco teórico

El surgimiento y funcionamiento del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AFAEMJ) ocurre décadas después de profundos cambios ocurridos en ambas economías. Una correcta interpretación del AFAEMJ nos obliga a hacer un recuento histórico de la política económica en ambas naciones razón por la cual es necesario conjuntar un marco teórico que nos dé las herramientas para entender las causas que llevaron a dichas transformaciones.

El primer capítulo de este trabajo se consagra a los aspectos teóricos. A lo largo de éste, habremos de explicar la lógica sobre la que fundamentan las modificaciones que experimentan las economías en el marco del sistema capitalista de producción cada cierto tiempo. Tal desarrollo nos obliga a ir de los elementos teóricos más sencillos a las construcciones más complejas y por ese motivo se plantea la siguiente división general: I. Ley del valor; II. Composición técnica y composición orgánica del capital; III. La ganancia; IV. Tendencia a la maquinización de la producción; V. Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia; VI. Acumulación, crisis y restructuración de la producción; VII. ¿Qué es un patrón de acumulación?; y VIII. Acuerdos de comercio preferencial.

I. Ley del valor

La ley marxista del valor gira en torno a la premisa de que la determinación del valor de los objetos producidos por la actividad humana ocurre precisamente porque son resultado de esa misma actividad, es decir, por ser resultado del trabajo humano. A lo largo del capítulo I de *El capital* (Marx, 1867), Marx da una extensa explicación de las implicaciones que se derivan del entendimiento de la creación de valor mediante el trabajo humano.

Si bien durante periodos previos al capitalismo ya se intercambiaban productos por equivalentes, no es sino hasta el pleno desarrollo de la economía burguesa que es posible dar una explicación clara y racional de la sustancia que hace conmensurables cosas de tan distinta calidad. “La indiferencia por un trabajo particular corresponde a una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar fácilmente de un trabajo a otro y en la que el género determinado de un trabajo es para ellos fortuito y, por lo tanto, indiferente. El trabajo se ha convertido entonces, no sólo en cuanto categoría, sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza general y, como determinación, ha dejado de adherirse al individuo como una particularidad suya” (Marx, 1857-58: 25). La cita anterior reafirma la idea de que no fue sino hasta un momento de la historia, en el que las fuerzas productivas se desarrollaron hasta alcanzar cierto grado, que pudo llegarse a la conclusión de que es el *trabajo el elemento generador de la riqueza*. En los objetos que son resultado de la producción se hace presente su condición de ser cristalizaciones de trabajo humano en general, de trabajo humano abstracto. “En cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores” (Marx, 1867: 47).

Después de que se ha determinado la sustancia común a todos los productos de la actividad humana, Marx señala que la manera de medir la cantidad de aquella sustancia generadora de valor es a través de la medición de la cantidad de trabajo empleado; la cual se mide, a su vez, por su duración: *el tiempo de trabajo*.

Ahora bien, no son los actos aislados, separados, de los individuos los que fijan, de forma arbitraria, el tiempo requerido para la elaboración de las cosas. Todas esas fuerzas de trabajo individuales no son más que partes constitutivas del conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad. Tomando en cuenta la afirmación anterior, cada una de las partes es considerada como igual a las demás y, por tanto, adquiere el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal por el hecho de que solamente utiliza el tiempo de trabajo que en promedio se emplea

en la elaboración de un valor de uso, o tiempo de trabajo socialmente necesario (Marx, 1867). Para dejar claro el punto podemos retomar un ejemplo aparecido en la obra que hemos estado citando: un zapatero poco hábil puede tardar quizá dos días en hacer un par de zapatos, pero si junto a él existen otras diez personas que realizan el mismo trabajo en mucho menor tiempo, digamos 12 horas, serán estos últimos los que determinen el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los zapatos. Por el contrario, el productor menos eficiente será tarde o temprano retirado de escena por la limitada cantidad de zapatos que produce frente al número de los demás.

“Es sólo la *cantidad de trabajo socialmente necesario*, pues, o el *tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso*, lo que determina su *magnitud de valor*” (Marx, 1867: 48). Si la cantidad de trabajo necesario aumenta, de igual forma aumenta el valor; si disminuye, ocurrirá una disminución en el valor. Más adelante se explica cómo, en una sociedad en la que interactúan un gran número de individuos, se determina el valor.

Para fines de esta investigación partimos del supuesto de que los valores monetarios, o precios (denominaciones dinerarias del valor de los productos) [Marx, 1867], son exactamente iguales al valor de las cosas. Aunque en la realidad se platea oscilaciones complejas de los precios, estos tienden a orbitar en torno al precio que es equivalente al valor real.

I.I Generación de plusvalor

En la sociedad capitalista, la fuerza de trabajo—generadora de valor—se encuentra disponible, en calidad de mercancía, en el mercado; quien tiene dinero suficiente para adquirirla podrá hacer uso de ella. En el proceso capitalista de producción, que es el lugar en el que el capitalista hace uso de la fuerza de trabajo, esta última entra en escena como si se tratara de un insumo más; en tal condición

se la equipara con las materias primas y auxiliares empleadas en la creación de valores de uso.

Son características importantes del proceso productivo en esta sociedad: 1) que el obrero trabaja bajo la supervisión del capitalista y con arreglo a sus propios fines; el producto, resultante de la actividad creadora del trabajador, pertenece al patrón; 3) de igual forma, si este último adquiere la fuerza de trabajo por un día, está en su derecho de emplearla por el tiempo acordado.

Antes de continuar resulta pertinente aclarar cómo se determina el valor de la fuerza de trabajo. Antes se explicó que el *tiempo de trabajo socialmente necesario*, medido en unidades de tiempo, para la producción de una mercancía es lo que determina su valor; lo mismo aplica para la fuerza de trabajo. “La fuerza de trabajo sólo existe como facultad del individuo vivo. Su producción, pues, presupone la existencia de éste.” (...) “Para su conservación el individuo vivo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para la producción de dichos medios de subsistencia, o, dicho de otra manera, el *valor de la fuerza de trabajo* es el *valor de los medios de subsistencia necesarios* para la conservación del poseedor de aquella” (Marx, 1867: 207).

Marx (1867: 226) señala claramente las motivaciones centrales que impulsan a los burgueses a emplear su dinero en tal empresa: “el capitalista quiere producir un valor de uso, que tenga valor de cambio, un artículo destinado a la venta, *una mercancía*” y “quiere producir una *mercancía* cuyo valor sea *mayor* que la *suma de los valores de las mercancías requeridas para su producción*, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo por los cuales él *adelantó* su dinero contante y sonante en el mercado. No sólo quiere producir un *valor de uso*, sino una *mercancía*; no sólo un valor de uso, sino un valor, y no sólo *valor*, sino además *plusvalor*”. De aquí se resalta que, en lo general, el proceso productivo en la actualidad tiene como principio rector la *creación de plusvalor*.

La pregunta que ahora debe responderse es: ¿de dónde viene el plusvalor?

Sabiendo ya la forma en la que se fija el valor de todos los elementos involucrados en la producción podemos explicar mediante un ejemplo la generación de plusvalor. Supongamos que se quisiera producir zapatos, para tal fin se necesita adquirir cuero, suelas, pegamento, hilo, etc. y alguien que los fabrique. Todos los elementos necesarios están disponibles ya en el mercado y son por tanto cristalización de trabajo pretérito, surgen de procesos productivos previos. Podemos decir que en el cuero, las suelas, el pegamento, el hilo, etc. se hallan concentradas 50 horas de trabajo equivalentes a \$1000. Por otra parte, los medios de subsistencia que utilización para restituir la fuerza de trabajo concentran unas 4 horas actividad productiva previa por un monto de \$200.

Las materias primas se limitan a absorber una cantidad de trabajo correspondiente al tiempo durante el cual hayan estado expuestas al mismo. A medida que sigue la producción, parte de los \$1000 que corresponden a materias primas e insumos se transfieren al nuevo producto, en este caso zapatos. Cuatro horas después, el obrero habrá creado valores de uso equivalentes al valor de los medios de subsistencia y repuesto, por tanto, el dinero que se destina a su sueldo. Sin embargo, cuando fue contratado esto se hizo bajo el acuerdo de que laboraría una jornada de ocho horas y por tal motivo el obrero deberá seguir bajo el control del patrón por cuatro horas más. Suponiendo que cada hora se transfiera una parte del valor de las materias primas y auxiliares podemos decir que después de 4 horas de producción han generado zapatos que concentran 25 horas de trabajo, correspondientes a estas materias más 4 horas correspondientes al proceso en curso; 29 horas que se traducen en $\$500 + \$100 = \$600$. Transcurrida la jornada laboral entera tendremos que al nuevo producto se ha transferido la totalidad de las materias primas y auxiliares (50 horas = \$1000) y que se ha creado un nuevo valor de 8 horas (cuatro de las cuales reponen el pago al obrero = \$200; y cuatro correspondientes al resto de la jornada laboral = \$200). Para hacer más claro el punto, podemos decir que las 58 horas = \$1400 empleadas en el proceso de

producción dieron como conclusión 14 pares de zapatos (\$140 cada par). En las primeras 4 horas de la jornada se crean 7 pares en los que se cristalizan 25 horas (\$500) de materias primas y auxiliares más 4 horas correspondientes al salario (\$200); en las otras 8 horas tenemos la generación de 7 pares más que representan 25 horas de materias primas y auxiliares (\$500) más 4 horas (\$200) que el obrero es obligado a laborar sin remuneración. Como conclusión tenemos que de una inversión original de \$1200 ha salido un producto cuyo valor es de \$1400; el valor del producto se ha incrementado en 1/6.

La capacidad que tiene esta peculiar mercancía—la fuerza de trabajo—se debe a que el trabajo pretérito encerrado en ella “y el trabajo vivo que ésta puede ejecutar, sus costos diarios de mantenimiento y su rendimiento diario, son dos magnitudes completamente diferentes. La primer determina su valor de cambio, la otra conforma su valor de uso” (Marx, 1867: 234). La importancia crucial que tiene el empleo de obreros en la producción se debe al “*valor de uso específico de esa mercancía*, el de ser fuente de valor, y de más valor del que ella misma tiene. Es éste el *servicio* específico que el capitalista esperaba de ella” (Marx, 1867: 234)

Como complemento a la explicación sobre la generación de plusvalor, se debe resaltar que cuando la formación de valor únicamente llega al punto donde se genera un equivalente del capital que se destina al pago de la fuerza de trabajo, se está en presencia de un proceso de simple formación de valor. Cuando se genera un *plusproducto* y, por tanto, un *plusvalor*—situado más allá de la simple formación de valor—nos encontramos ante el proceso de valorización.

El valor extra generado se representa en una parte de la producción total, esa parte del producto que representa al *plusvalor* se le denomina *plusproducto*.

El plusvalor se puede obtener por dos vías: mediante la simple extensión de la jornada laboral (plusvalor absoluto) o mediante la reducción de la parte necesaria para la reproducción del valor de la fuerza de trabajo al interior de la

jornada laboral (plusvalor relativo). La segunda vía requiere el desarrollo de las fuerzas productivas.

I.II Capital constante y capital variable

Más adelante habremos de tratar a la tasa de plusvalor y a la tasa de ganancia como parte de las categorías útiles para el desarrollo de esta investigación. Tanto el capital constante como el capital variable son comunes a las dos tasas mencionadas y por eso es necesario explicarlos; únicamente es necesario detenerse en las definiciones y quizá dar una breve explicación de apoyo. Marx es muy claro al señalar los dos principales factores a los que se destina el conjunto del capital para comenzar la producción:

“La parte del capital, pues, que se transforma en *medios de producción*, esto es, en materia prima, materiales auxiliares y medios de trabajo, *no modifica su magnitud de valor* en el proceso de producción. Por eso la denomino *parte constante del capital* o, con más concisión, *capital constante*”.

“Por el contrario, la parte de capital convertida en *fuerza de trabajo* cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el *plusvalor*, que a su vez puede variar, ser mayor o menor. Esta parte del capital se convierte continuamente de magnitud constante en variable. Por eso la denomino *parte variable del capital*, o, con más brevedad, *capital variable*. Los mismos componentes del capital que desde el *punto de vista del proceso laboral* se distinguían como factores objetivos y subjetivos, como medios de producción y fuerza de trabajo, se diferencian desde el *punto de vista del proceso de valorización* como *capital constante* y *capital variable*” (Marx, 1867: 252-253)

Es pues, como se señala en el segundo párrafo, la condición de generador de valor más allá del suyo propio lo que hace a la parte del capital destinada a pagar trabajadores una magnitud variable.

Por último, el capital constante se puede dividir a la vez en *capital constante fijo*, que no desaparece o se transforma inmediatamente en la producción (máquinas, edificios, etc.); y *capital constante circulante*, que se transforma completamente o desaparece al entrar en escena (materias auxiliares, materia prima, etc.).

I.III Tasa de plusvalor

Volviendo al ejemplo de la fabricación de zapatos, teníamos al inicio un gasto en materias primas y auxiliares de \$1000, es decir, gastábamos esa cantidad como capital constante (c); aparte se destinaban \$200 al pago de salarios, lo que es igual a esa cantidad empleada como capital variable (v). Hay entonces un capital global (C) de $\$1200 = \$1000c + \$200v$. Al concluir el proceso en que todos estos elementos interactúan tenemos como resultado un producto cuyo valor es de \$1400 y que se compone de $\$1000c + \$200v + \$200pv$, esta última expresión, pv , representa el plusvalor generado y representa su magnitud absoluta. La valorización proporcional del capital variable, o la proporción del v que el pv representa es lo que se conoce como la *tasa de plusvalor*.

$$P' = \frac{pv}{v}$$

La tasa de plusvalor es igual a la proporción existente entre el plusvalor y la parte variable del capital. En esta tasa se representa pues “la expresión exacta del *grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital*, o del obrero por el capitalista” (Marx, 1867: 262)

Otras formas equivalentes la expresión algebraica anterior son:

$$P' = \frac{\text{plusvalor}}{\text{valor de la fuerza de trabajo}} = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}}$$

La fórmula que relaciona plustrabajo y trabajo necesario es conveniente explicarla: se entenderá por trabajo necesario a aquella parte de la jornada laboral necesaria para que el trabajador cree valores equivalentes al monto de su salario, el plustrabajo—o trabajo excedente—es la parte de la jornada que no se retribuye al obrero pero en ella está obligado a seguir laborando.

Al calcular P' en nuestro ejemplo, tenemos que $\frac{\$200 \text{ de plusvalor}}{\$200 \text{ de capital variable}} = \%100$.

El grado de explotación es elevado.

I.IV Masa de plusvalor

Aunado a la explicación previa de plusvalor y su tasa, debemos hacer referencia a la masa de plusvalor (P).

Anteriormente calculamos que la P' de nuestro ejemplo era de %100; pero, es necesario indicar que el cálculo se hizo considerando que se emplea únicamente un trabajador. Suponemos ahora que se emplean dos trabajadores con la misma P' , resulta pues que cada uno genera \$200 de pv y de esa forma tendremos un plusvalor de \$400 por ambos, si aumentamos un trabajador más bajo las mismas condiciones entonces el plusvalor total será \$600 y así sucesivamente. Ese monto de valor extra generado por el conjunto de trabajadores se denomina *masa de plusvalor*. La “*masa de plusvalor producido es igual a la magnitud del capital variable adelantado multiplicada por la tasa del plusvalor*, o bien se determina por la razón compuesta entre el *número de las fuerzas de trabajo explotadas* por el mismo capitalista y el *grado de explotación de cada fuerza individual de trabajo*” (Marx, 1867: 368). La expresión algebraica para ese concepto se presenta como:

$$P = \begin{cases} \frac{pv}{v} \times V \\ f \times \frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} \times n \end{cases}$$

V es el total de capital variable empleado (destinado a la contratación de trabajadores); f se refiere al valor de la fuerza de trabajo, y n lo usamos para representar al número de obreros empleados. En ambas expresiones observamos el factor considerado es el grado de explotación (P') multiplicado por el número de personas explotadas.

II. Composición técnica y composición orgánica del capital

Como se mencionó previamente, para llevar a cabo el proceso de producción se necesitan las condiciones necesarias, es decir, que confluyan en el centro de trabajo tanto los elementos constitutivos del capital constante, c , como aquellos correspondientes al capital variable, v . Se necesita reunir los medios de producción, insumos, materias primas, etc., por un lado, y, por el otro, los obreros que habrán de incorporar el trabajo vivo a estas materializaciones de trabajo pretérito. A la relación establecida entre c y v se la denomina *composición del capital* (Marx y Engels, 1894). Hay dos factores que deben ser considerados al explicar la composición del capital.

Primero, tenemos un elemento técnico que nos indica que determinada rama de la industria—a cierto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas—debe emplear ciertas cantidades de c y de v para poder comenzar la producción. Esta proporción se denomina *composición técnica* (Marx y Engels, 1984). En cierta forma se podría decir que esta relación se halla determinada por el carácter concreto de la actividad a realizar.

A pesar de que la composición técnica entre dos industrias distintas puede ser similar también ocurre que, desde el punto de vista del valor de los elementos

de c y v , difieran. Este fenómeno ocurre como consecuencia de los distintos valores que pueden tener los de la composición del capital para las distintas industrias o ramas de la producción y, por tanto, “con una composición técnica constante, la proporción de valor de ambos capitales puede cambiar, y con una composición técnica modificada, la proporción de valor puede seguir siendo la misma” (Marx y Engels, 1984: 183) La nueva relación se conoce como *composición de valor*.

Entre la composición técnica y la composición de valor hay una estrecha relación, a partir de ellas se genera un nuevo concepto: *la composición orgánica del capital*. Esta última se determina como una expresión de la composición técnica a través de la composición de valor, reflejando en la segunda las variaciones de la misma. Por conveniencia, tomaremos composición de valor y composición orgánica como sinónimos.

Consideramos composición orgánica alta del capital a aquella en que la parte constante es elevada y; composición orgánica baja en el caso contrario.

III. La ganancia

En todas partes escuchamos que a los capitalistas lo único que les interesa es *la ganancia* y que harán todo lo que esté a su alcance—incluso condenar a la humanidad a la barbarie—para alcanzar su anhelado fin. Este apartado busca explicar los elementos más importantes relacionados con el concepto aludido en el título y señalar qué es lo que lo hace tan importante en el desarrollo del sistema capitalista. Los apartados anteriores fueron necesarios para poder entender este concepto que, podríamos decir, nos remite al nivel de la apariencia—la plusvalía se halla en el nivel de la esencia.

III.I ¿Qué es la ganancia?

Podemos definirla como la manifestación aparente del plusvalor. Dicho de otro modo, la ganancia no es más que el plusvalor pero “erróneamente determinado”. Como sabemos, el plusvalor surge únicamente de la parte variable del capital al no remunerar la fuerza de trabajo empleada en su totalidad. Sin embargo, cuando el capitalista lleva a cabo la producción se crea la ilusión de que el excedente se genera a partir de la intervención de todas las partes del capital global. De la fórmula,

$$M = c + v + pv$$

surge la idea falsa de que

$$M = c + 1/2pv + v + 1/2pv$$

representada en esta otra fórmula

$$M = pc + g$$

Donde: M = valor de la mercancía, pc = precio de costo y g = ganancia

“Por lo tanto, la ganancia, tal como la tenemos aquí ante nosotros en primera instancia, es lo mismo que el plusvalor, sólo que en una forma mistificada, que sin embargo surge necesariamente del modo capitalista de producción. Puesto que en la aparente formación del precio de costo no puede reconocerse una diferencia entre capital constante y capital variable, el origen de la modificación de valor que acontece durante el proceso de producción debe desplazarse de la parte variable del capital hacia el capital global” (Marx y Engels, 1894: 41)

Tenemos entonces que la ganancia es la forma en que se manifiesta el plusvalor.

De lo explicado hasta el momento se puede inferir que, de hecho, la masa de ganancia es igual a la masa de plusvalor; aunque sus tasas respectivas difieran en la forma de obtenerlas.

III.II Tasa de ganancia

La ganancia, a diferencia del plusvalor, se considera un producto del capital global, por tanto, su tasa se calcula también a partir de la relación que guarda el excedente con el conjunto de capital invertido en una parte constante y otra variable. Si en el caso del plusvalor teníamos $\frac{pv}{v}$, para la tasa de ganancia (g') tenemos: $g' = \frac{pv}{c} = \frac{pv}{c+v}$.

Todo el carácter ilusorio que revisten la ganancia y su respectiva tasa crean la ficción, en la mente del capitalista individual, de que el plusvalor es producto del excedente del precio de venta por encima del costo de producción; se engaña así mismo con aquello que queda en la superficie del fenómeno (Marx y Engels, 1894). Más adelante veremos con más detalle cómo es que se determina el excedente que habrá de disfrutar el capitalista—el cual no depende de su propia voluntad, no puede determinarlo a su antojo.

III.II.I Diferencia y relación existente entre la tasa de plusvalor y la tasa de ganancia

El rasgo principal que permite llevar a cabo la diferenciación es que, por un lado, se determina la tasa del plusvalor—el grado de explotación del trabajo—en relación con la parte variable del capital. Cuando se determina en relación con el capital global, tanto en relación con la parte variable como con la constante, nos hayamos frente a la tasa de ganancia. La relación puede expresarse:

$$g' : pv' = v : C$$

la relación que guarda la tasa de ganancia con la tasa de plusvalor es la misma que guarda el capital variable frente al global (Marx y Engels, 1894).

Se desprende, como otra diferencia y como parte de la relación existente entre los indicadores, que g' es menor a P' porque v siempre es menor que C . El siguiente ejemplo es ilustrativo de lo que Marx quería explicar con esta diferenciación:

$$c = 500$$

$$v = 200$$

$$pv = 200$$

$$P' = \frac{pv}{v} = \frac{200}{200} = 1 * 100 = 100\%$$

$$g' = \frac{pv}{c + v} = \frac{200}{500 + 200} = 0.28 * 100 = 28\%$$

Fácilmente podemos observar la diferencia entre ambas tasas. Mientras que, para la misma composición orgánica del capital, la tasa de plusvalía—igual al grado de explotación del trabajo—es igual al 100%, la tasa de ganancia es únicamente del 28%. A lo largo de la explicación relacionada con este punto, Marx plantea distintos escenarios pero en todos ellos se mantiene la validez de que la tasa de ganancia siempre es menor a la tasa de plusvalor. Posteriormente habremos de estudiar las repercusiones que tiene el incremento de la parte constante del capital en el desempeño general de las inversiones.

III.II.II Tasa media de ganancia

Hasta el momento, los conceptos y categorías recabadas eran empleadas para el estudio del proceso productivo al nivel de los capitalistas individuales. Sin embargo, sabemos que en la realidad opera un número amplio de capitales que

constituyen a los capitalistas como clase; para entender la totalidad del funcionamiento del sistema es necesario irse acercando cada vez más al fenómeno como se nos presenta cotidianamente. Categorías como la tasa media de ganancia y valores y precios de mercado nos dan la posibilidad de pasar del plano de la abstracción al de los hechos concretos. En este apartado trataremos la tasa media de ganancia.

En el capítulo IX del tomo III de *El capital*, Marx nos presenta cinco distintas esperas de la producción con composiciones orgánicas diferentes:

Cuadro 1. Distintas composiciones orgánicas en capitales distintos

<i>Capitales</i>	<i>Tasa de plusvalor</i>	<i>Plusvalor</i>	<i>Valor del producto</i>	<i>Tasa de ganancia</i>
I) $80_c + 20_v$	100%	20	120	20%
II) $70_c + 30_v$	100%	30	130	30%
III) $60_c + 40_v$	100%	40	140	40%
IV) $85_c + 15_v$	100%	15	115	15%
V) $95_c + 5_v$	100%	5	105	5%
$\frac{78_c + 22_v}{(330_c + 110_v) / 5}$	100%	$110pv / 5 = 22pv$	$610 / 5 = 122$	$110\% / 5 = 22\%$

Tomado y adaptado de Marx y Engels, 1894: 196

Si tuviéramos un único capital, compuesto por los capitales I a V, tendríamos una suma de 500 de los cuales 330 corresponden a capital constante, 110 a capital variable y, dada la tasa de plusvalor, 110 corresponderían al excedente. Haciendo un cálculo promedio, tenemos que por cada 100 de capital adelantado (78_c y 22_v) corresponde un plusvalor medio de 22, una tasa media de la ganancia del 22% y el precio del producto correspondiente sería de 122.

Poco más adelante se explica que el distinto desgaste de los componentes fijos del capital constante (maquinaria, edificios, etc.) durante el año, es decir que tanto ceden de su valor al producto de un año, no afectan a la tasa de ganancia. Esta otra tabla ilustra claramente el punto y la relación de la tasa media de la ganancia con cada uno de los capitales individuales.

Cuadro 2. Conformación y distribución de la tasa media de ganancia

Capitales	Plusvalor	c consumido	Valor de las mercancías	Precio de costo	Precio de las mercancías	Tasa de ganancia (por cada 100 de k adelantado)	Desviación del precio con relación al valor
I) $80_c + 20_v$	20	50	90	70	92	22%	+ 2
II) $70_c + 30_v$	30	51	111	81	103	22%	- 8
III) $60_c + 40_v$	40	51	131	91	113	22%	- 18
IV) $85_c + 15_v$	15	40	70	55	77	22%	+ 7
V) $95_c + 5_v$	5	10	20	15	37	22%	+ 17
$78_c + 22_v$	22	--	--	--	--	22%	--

Tomado y adaptado de Marx y Engels, 1894: 198

El adelanto de capital de I a V es de 100 por cada uno pero con distintas composiciones orgánicas y también con un grado distinto de empleo de *c* en la producción anual, esto último es la causa de que los precios de costo sean distintos. El valor de la mercancía se compone, en este caso, del *c* consumido, el *v* empleado y el *pv* generado. El precio de costo se compone de la suma de las partes constante y variable del capital empleado; es igual al valor de la mercancía pero sin tomar en cuenta el *pv*.

En el cuadro anterior se estableció que la tasa media de ganancia era del 22% por cada 100 de capital adelantado, independientemente del consumo de *c* por cada uno de los productores individuales. Por tanto, a cada uno corresponde una ganancia de 22 que se añade al precio de costo (*pc*); a esta amalgama se la denomina *precio de producción (pp)* (Marx y Engels, 1894).

Al final tasas de ganancia distintas, que se encuentran en distintas ramas de la producción, tienden a nivelarse por medio de la competencia en la creación de una tasa general de ganancia, un promedio de las distintas tasas. La *ganancia media* es la ganancia que corresponde a un capital de cierta magnitud sin importar su composición orgánica.

Por último, la *tasa media de ganancia* o *tasa general de ganancia* se determina:

“1) por la composición orgánica de los capitales en las diferentes esferas de la producción, es decir por las diversas tasas de ganancia en las distintas esferas;

2) por la distribución del capital social global en esas diferentes esferas, es decir por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, y por ellos invertido a una tasa particular de ganancia; es decir, por la participación cuantitativa proporcional del capital social global absorbida por cada esfera particular de la producción” (Marx y Engels, 1894: 205).

Estos factores serán retomados cuando tratemos la mecanización de la producción y la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia.

III.II.III Valores y precios de mercado

Así como ocurre con la tasa media de ganancia—determinada por la confluencia de muchos capitales—, los valores de mercado se determinan por la existencia de múltiples productores de mercancías que llevan a cabo el proceso productivo empleando distintas cantidades de tiempo de trabajo. Acerca del valor de mercado, Marx nos dice lo siguiente:

“los diversos valores individuales deben estar nivelados para formar *un solo* valor social, el valor de mercado arriba expuesto, y para ello se requiere una competencia entre los productores de mercancías del mismo tipo, lo mismo que la existencia de un mercado en el cual ofrezcan conjuntamente sus mercancías” (Marx y Engels, 1894: 228).

Se podría decir que el valor de mercado corresponde al tiempo de trabajo socialmente necesario en tanto que para su determinación confluyen productores que emplean tiempos varios, es un promedio que, por razones varias, se determina socialmente, mediante la “interacción” de los productores con los que se cuenta.

Para resumir, el valor individual se fija por la cantidad de tiempo requerido por una persona o unidad de producción para fabricación de un bien, en tanto que el valor de mercado se fija socialmente y al final los fabricantes individuales se someten a este último.

Antes de continuar es necesario señalar que la distinción entre valor de mercado—o valor medio—y el valor individual de las mercancías elaboradas en una esfera nos dan la clave para explicar el *plusvalor extraordinario* o *plusganancia*, que se realizan cuando el valor individual se halla por debajo del valor de mercado. Esta modalidad del plusvalor tiene también una fuerte relación con la industrialización y la competencia.

Los precios de mercado no son otra cosa que la expresión monetaria de los valores de mercado y, por esa razón, pueden no ser iguales a ellos. No obstante, los primeros siempre giran alrededor de los segundos, lo que es equivalente a decir que son determinados por éstos, las constantes altas y bajas se remiten a fin de cuentas a ese punto medio (Marx y Engels, 1894).

A lo largo de la investigación empleamos múltiples indicadores y estadísticas que, por encontrarse expresados en precios, no permiten reflejar el valor real pero—con las categorías desarrolladas hasta este punto—nos dan aproximaciones útiles para llevar a cabo nuestro análisis de la economía japonesa y mexicana. Por todas las explicaciones previas, sabiendo incluso que entre los valores y los precios median toda una serie de determinaciones (las desigualdades existentes entre valores individuales, las oscilaciones vinculadas con el valor del elemento usado como dinero, la utilidad que el producto pueda prestar a la satisfacción de una necesidad, etc.) los precios promedio siguen una trayectoria zigzagueante que en todo momento depende del valor a pesar de tal comportamiento.

IV. Tendencia a la maquinización de la producción (Incremento de la parte constante del capital global)

Uno de los elementos distintivos del capitalismo es el continuo desarrollo de las fuerzas productivas. Nunca antes en la historia de la humanidad se había visto un avance tan enorme en la ciencia y en su aplicación a través de la tecnología. Desafortunadamente, los avances tecnológicos no están motivados por la solución de las necesidades de la población sino por las aportaciones al elemento central de la producción capitalista: producción de riqueza, concentrada en las manos de unos cuantos. Por tanto, siendo posible la maquinización del proceso de trabajo a tal grado que los productores directos, los trabajadores, empleen la menor cantidad de tiempo posible—generándose la posibilidad de tener más tiempo dedicado a la recreación—sean razones de orden distintos al bien colectivo las que determinan la implementación de grandes máquinas o su implementación en menor grado según las circunstancias.

Para empezar, es necesario recordar las dos modalidades principales de la plusvalía: la absoluta (extensión de jornada laboral) y la relativa (reducción de la parte necesaria para reponer el valor de la fuerza de trabajo).

Históricamente, la resistencia de la clase obrera así como mecanismos de ajuste del sistema “detuvieron” la prolongación desmedida de la jornada de trabajo. La respuesta por parte del capital fue la búsqueda de métodos que permitiesen compensar el trabajo excedente que dejaba de fluir hacia los bolsillos de los patronos. Se hizo necesario aumentar la productividad laboral, esto únicamente podía lograrse por medio del “perfeccionamiento” del proceso de trabajo (Shaikh, 1991)

El aumento de la productividad mediante la intensificación del tiempo de trabajo por una parte incrementa el plusvalor apropiado pero por otra demanda cantidades crecientes de materias primas, insumos y el uso prolongado e

intensificado del equipo y herramientas disponibles. La mejora continua de la maquinaria mediante el desarrollo científico lleva consigo la posibilidad de economizar en los gastos desembolsados en c. En el capítulo V del tomo III de *El capital*, Marx explica que las vías por las que ocurre el proceso de ahorro son: 1) al emplear materiales más duraderos que reducen el desgaste y retardan el momento del reaprovisionamiento de máquinas; 2) reducción del costo de las máquinas por mejoras en la fabricación de las mismas; 3) mejoras que permiten operar con costos menores aún empleando el viejo equipo; 4) disminución de los desechos y , por tanto, menor desperdicio de insumos y materias primas. Recordando que en la determinación de la tasa de ganancia consideramos el capital global, una disminución de la parte constante incrementará dicha tasa.

Otro de los efectos de la mecanización, de acuerdo con Shaikh, “consiste en reducir el valor unitario de las mercancías, con lo cual disminuyen los valores, tanto de un volumen dado de medios de producción, como de una cantidad dada de fuerza de trabajo (cuyo valor es el valor de los medios de subsistencia)” (Shaikh, 1991: 307).

La confrontación existente entre el capital y el trabajo es el elemento fundamental de la mecanización. La productividad aumentada derivará en costos por unidad de mercancía menores. Pero la forma en que se expresará la eficiencia incrementada de las unidades individuales es a través de lucha entre capitales, a través de la competencia.

“*Productividad del trabajo*, en suma = máximo de productos con mínimo de trabajo; de ahí el mayor abaratamiento posible de las mercancías. Independientemente de la voluntad de tales o cuales capitalistas, esto se convierte en una *ley del modo de producción capitalista*” (Marx, 1863-1866: 76). En la misma obra de la que sacamos la cita anterior, Marx nos habla de que el aumento de la escala de la producción tiene como meta que cada producto encierre la *mayor cantidad posible de trabajo impago*. De esto se desprende que los

capitalistas que llevan a cabo la producción en escala pequeña emplean mayores cantidades de trabajo en comparación con las que se requieren socialmente. Si se busca sacar provecho a esta expresión de la ley del valor el capitalista habrá de buscar la forma de reducir el valor *individual* de su mercancía frente al valor *socialmente* determinado.

Por una parte tenemos la relación capital a trabajo vivo como el motor de la mecanización, por otra tenemos a la competencia como expresión de dicha tendencia. Las diferencias existentes entre valores individuales y valores y precios de mercado explican que los productores puedan reducir los costos de producción y expulsar a sus competidores sin arruinarse a sí mismos en el proceso.

V. Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia

Una vez que ya se han explicado la determinación de las tasas de ganancia (g') individual y general así como los motivos detrás de la creciente utilización de maquinaria en el proceso productivo, podemos ahora pasar a tratar la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia (LBTTG).

Marx se sirve del siguiente ejemplo (Marx y Engels, 1894: 269-270) para explicar dicha ley:

Se tienen cinco capitalistas distintos que emplean composiciones orgánicas también distintas. Todos los capitalistas tienen como variable común el que la tasa de plusvalor (la relación entre plusvalor y capital variable) es del 100% y la parte destinada al capital variable es de 100. A partir de eso tenemos:

$$\text{I) } c = 50, v = 100, \text{ entonces } g' = \frac{100}{150} \times 100 = 66\frac{2}{3}\%$$

$$\text{II) } c = 100, v = 100, \text{ entonces } g' = \frac{100}{200} \times 100 = 50\%$$

III) $c = 200, v = 100$, entonces $g' = \frac{100}{300} \times 100 = 33\frac{1}{3}\%$

IV) $c = 300, v = 100$, entonces $g' = \frac{100}{400} \times 100 = 25\%$

V) $c = 400, v = 100$, entonces $g' = \frac{100}{500} \times 100 = 20\%$

Hasta aquí llega el ejemplo. Como se aprecia a simple vista, manteniéndose el grado de explotación constante, a mayor composición orgánica menor será la tasa de ganancia—medida como la relación entre la plusvalía y el capital global invertido. Debe recordarse que un elemento central de la ley de valor que permite explicar la LBTTG es la distinción entre transferencia de valor y creación de valor: el valor de la maquinaria y materiales adquiridos por c únicamente reaparece en el producto final mientras que el capital destinado a la contratación de trabajadores (v) genera valor por encima de ese mismo capital. Entonces, de acuerdo con Shaikh, “se concluye que para cualquier gasto de capital total dado ($c + v$) su **composición** entre c y v es de la mayor importancia porque sólo v expande el valor total del capital de $c + v$ a $c + l = c + v + p$ ”¹ (Shaikh, 1991: 353).

El incremento constante del capital empleado en c se presenta como una ley propia del modo de producción capitalista y, por tanto, es inevitable.

La competencia juega un papel central en la propagación de la LBTTG a toda la sociedad. La guerra de todos contra todos emprendida por los empresarios para asegurarse la mayor ganancia posible lleva a la difusión de los métodos de producción de menor costo a toda la rama o ramas de la industria; la plusganancia derivada de la diferencia entre valor individual y valor de mercado funciona como

¹ l equivale al tiempo de trabajo, generalmente difiere de v , p es la letra que emplea el autor para denominar a la plusvalía

un aliciente para la implementación de nuevos métodos. Esa transferencia paulatina deriva finalmente en la disminución del trabajo socialmente necesario².

A largo plazo, el interés individual por aumentar la productividad del capital global—vía la ganancia extraordinaria—repercutirá en la tasa general de ganancia. Las modificaciones en las composiciones orgánicas individuales encierran “transformaciones en la composición orgánica media del capital global perteneciente a una sociedad determinada, entonces este paulatino acrecentamiento del capital constante en relación con el variable debe tener necesariamente por resultado una *baja gradual en la tasa general de ganancia*, si se mantienen constantes la tasa de plusvalor o el grado de explotación del trabajo por parte del capital” (Marx y Engels, 1894: 270).

Supongamos que el ejemplo del principio de este apartado no se refiriese ya a capitales individuales sino a la distribución del capital total de una sociedad determinada en periodos de tiempo distintos: las tasas generales de ganancia van disminuyendo progresivamente y únicamente quienes fabrican con métodos menos costosos pueden sacar alguna ventaja. La competencia, que es una condición vital del capitalismo, genera un escenario que, a final de cuentas, repercute al conjunto de los competidores. Las acciones que se emprenden en lo individual son influenciadas por lo que ocurre en el conjunto de la sociedad.

V.I. Causas contrarrestantes

Inmediatamente después del capítulo consagrado a la LBTTG en *El capital* encontramos otro (Marx y Engels, 1894: 297-307) en el que se deja muy claro que

² “Cuando un bando tiene supremacía, ganan todos cuantos pertenecen a él; todo ocurre como si tuviesen que imponer un monopolio común. Si un bando es el más débil, cada cual podrá buscar, por su propia parte, la manera de ser el más fuerte, (por ejemplo, el que trabaja con menores costos de producción), o por lo menos de salir librado lo mejor posible, y en este caso le importa un comino de su prójimo, aunque su propia acción lo afecta no solamente a sí mismo, sino también a todos sus cofrades” Marx y Engels, 1894 :245

esta ley opera únicamente como una tendencia decreciente—y no como una ley general—a causa de influencias que “amortiguan” la caída de la tasa de ganancia. Entre las causas se mencionan:

- I) Elevación del grado de explotación del trabajo.
- II) Reducción del salario por debajo de su valor.
- III) Abaratamiento de los elementos del capital constante.
- IV) La sobrepoblación relativa.
- V) El comercio exterior.
- VI) El aumento del capital accionario.

Aparte de las señaladas podríamos incluir la aparición de nuevos productos y la creación de nuevas necesidades como una de las formas en que se abren espacios previamente inexistentes en los cuales el capital puede llevar a cabo el proceso de valorización.

De las causas mencionadas, para efectos de esta investigación, nos centraremos en el comercio exterior puesto que en él se hacen más evidentes las implicaciones que las diferentes tasas de ganancia a nivel mundial han de tener para la continuación del sistema. Además, de la interacción de países por el comercio surge la exportación de capitales; y su explicación teórica mediante la teoría leninista del imperialismo.

Hasta este punto es necesario comentar la importancia que adquieren las obras consultadas para el propósito de esta investigación. El desarrollo de la parte teórica que va de la conformación del valor hasta la tasa de ganancia, pasando por la maquinización de la producción y la LBTTG, nos permitirá comprender los factores que operan detrás de los cambios a la forma en que se administra la producción capitalista en momentos específicos de la historia. Sin el repaso necesario de las categorías básicas de la crítica de la economía política resultaría imposible el estudio de los fenómenos económicos a la luz de la teoría leninista

del imperialismo. La meta principal del sistema capitalista es la generación de ganancias, pero no se explica en su totalidad el significado de tal afirmación si no se entiende su dimensión dentro del plano de la apariencia y la categoría de la cual es reflejo: la plusvalía.

V.I.I. Comercio exterior, exportación de capitales y teoría del imperialismo

Así como es posible la existencia de capitales individuales con distintas composiciones orgánicas—y de esa forma con tasas de ganancia distintas—y etapas consecutivas de una misma sociedad determinada en las que la composición orgánica es también distinta, podemos encontrarnos países diferentes con sociedades contemporáneas en las que la tasa de ganancia es más alta en unas y más baja en otras (Marx, 1867). Basados en la afirmación anterior podemos entonces explicar la conveniencia para el sistema del comercio exterior y de la exportación de capitales.

Mercancías producidas en un país donde hay una alta composición orgánica y, como consecuencia, una baja tasa de ganancia y que son exportadas a un país con una composición orgánica menor compiten con las mercancías producidas en estas últimas condiciones, donde el costo de producción es mayor, y de ahí se desprende la posibilidad de generar una ganancia mayor que en los lugares de los que proceden.

Otra razón por la que se lleva a cabo el comercio exterior es la imposibilidad para una economía, por falta de la capacidad tecnológica, de producir medios de producción necesarios o materias primas:

“Si un país no puede producir por sí mismo el volumen de maquinaria necesario para la acumulación de capital, lo compra en el extranjero. Y lo mismo ocurre si no puede producir una cantidad suficiente de medios de subsistencia (para el salario) y las materias primas. En cuanto interviene el

comercio internacional, resulta muy evidente que una parte del subproducto de un país —en la medida en que está destinada a la acumulación— no se convierte en salarios sino, de modo directo, en capital constante” (citado en Gutiérrez, 1991: 46).

De esta cita debemos señalar la importancia que adquiere para explicar más adelante la red internacional de producción que se establece entre México y Japón en el marco del AFAEMJ. Si la producción encuentra limitantes asociadas con la falta de algún “factor” lo buscará en el mercado internacional dando oportunidad a continuar con la acumulación de capital.

De acuerdo con Shaikh, la relación comercial que se establece—basada en características estructurales desiguales en las que un país se sitúa por encima de otro—reflejara las desigualdades existentes entre las distintas economías. Los países de capitalismo desarrollado dominarán el comercio y ninguna forma de intercambio puede corregir la situación de desigualdad; al contrario la afirma y fortalece a pesar de que los países en condiciones desventajosas—o países subdesarrollados—puedan exportar algunas mercancías a los países desarrollados (Shaikh, 1991).

En cuanto a la exportación de capital, las mismas desigualdades en los grados de desarrollo de los países permiten aprovechar las tasas de ganancia más elevadas en unos. El fenómeno de invertir capitales en países distintos a aquellos en los que surgieron fue analizado por Marx desde el siglo XIX (Marx y Engels, 1894). A finales de aquel siglo y durante principios del siglo XX la tendencia se acentuó y dio origen a una de las teorías más significativas sobre las conexiones establecidas entre los países inmersos en las redes del capitalismo mundial: la teoría leninista del imperialismo (Lenin, 1916). Para Lenin, la exportación de mercancías era el sello característico de la época de la libre competencia; pero la exportación de capitales es imperante en el capitalismo moderno.

El cambio ocurrido se explica como resultado del grado gigantesco que había alcanzado la acumulación de capital en los países capitalistas desarrollados y Lenin señala que “se produjo un ‘enorme excedente de capital’ en los países avanzados” (Lenin, 1916: 215). La colocación de comillas por parte del autor está en concordancia con la explicación complementaria que Marx hace al análisis de este tema:

“Si se envía capital al exterior, ello no ocurre porque sea absolutamente imposible ocuparlo en el interior. Sucede porque en el exterior puede ocupárselo con una tasa más elevada de ganancia. Pero éste es un capital absolutamente excedentario para la población obrera ocupada y para el país dado en general. Existe como tal junto a la población relativamente excedentaria...” (Marx y Engels, 1894: 329)

Ambos buscan hacer énfasis en el hecho de que a pesar de haber amplias necesidades no solventadas de la población (alimentación, salud, educación, empleo, etc.) la brújula que guía el desplazamiento de las inversiones es la rentabilidad. A pesar de que esas grandes cantidades de dinero podrían ser empleadas con el propósito de solucionar las demandas de la población, “el excedente de capital no se consagra a la elevación del nivel de vida de las masas del país, ya que esto significaría la disminución de las ganancias de los capitalistas, sino al acrecentamiento de estos beneficios mediante la exportación de capitales al extranjero, a los países atrasados. En estos países atrasados el beneficio es de ordinario elevado, pues los capitales son escasos, el precio de la tierra relativamente poco considerable, los salarios bajos y las materias primas relativamente baratas” (Lenin, 1916: 216) Poco más adelante el autor señala que las inversiones de capitales en el exterior son provocadas por el excesivo desarrollo del sistema en algunos países que ya no tienen terreno en el cual nuevas inversiones sean más lucrativas (Lenin, 1916)³.

³ Ver también López-Chau, 1989

Las principales características de la fase imperialista del sistema son: 1) concentración de la producción y capital y surgimiento de los monopolios; 2) dominación del capital financiero (fusión entre el capital bancario y el industrial); 3) importancia central de la exportación de capitales; 4) surgimiento y consolidación de organizaciones de monopolistas a nivel mundial que buscan crear sus zonas de dominio y, 5) reparto del territorio mundial entre las grandes potencias capitalistas (Lenin, 1916). A partir de estos elementos podemos entender el funcionamiento de las relaciones económicas que se establecen internacionalmente.

Entre las ramas de la industria de los países de capitalismo subdesarrollado que son objetivo preferido de las nuevas inversiones tenemos las industrias de exportación. La razón es que las condiciones más favorables (mano de obra barata, materias primas de bajo costo, beneficios fiscales, etc.) del país subdesarrollado hacen posible la reubicación de industrias situadas anteriormente en los países desarrollados, sitios, estos últimos, en los que se venderán las nuevas mercancías elaboradas a menor costo. Y no solamente serán vendidas en el país de donde es originario el capital sino que, por distancia geográfica e inexistencia de restricciones, es posible que se las venda en un tercer país. La afirmación anterior es relevante puesto que, en los capítulos posteriores, veremos cómo aplica al caso de las relaciones entre Japón y México.

Para finalizar este apartado es necesario retomar la afirmación de Shaikh de que “la inversión extranjera puede trasladar industrias del PCD” [país de capitalismo desarrollado] “al PCS” [país de capitalismo subdesarrollado] “para aprovechar las ventajas de mano de obra barata” (Shaikh, 1991: 207). Lo que quiere decir que industrias pueden dejar de existir en las economías desarrolladas o fragmentar el conjunto de la producción con tal de obtener beneficio elevado. Derivado de ese traslado se fortalece el sector exportador del país subdesarrollado—dirigido por el capital extranjero--, mejora la balanza comercial y se proletariza a un sector de la población. Aún con lo anterior tendremos una intensificación de la desigualdad del desarrollo.

Resumiendo, la exportación de capitales es uno de los mecanismos a través de los cuales se sorteja la caída de la tasa de ganancia al trasladar inversiones de sectores de la industria saturados de capital a otras más rentables o de un país a otro en la misma rama de producción. Las causas contrarrestantes de la caída de la tasa de ganancia, centralmente el comercio exterior y su extensión en la teoría leninista del imperialismo, nos permiten explicar la firma de acuerdos de comercio preferencia, como veremos más adelante en este capítulo.

V.I.II. Importancia de la tasa de ganancia

Antes de proseguir con el resto de los elementos teóricos necesarios para esta investigación es indispensable dar respuesta a una interrogante relacionada con la ganancia y su tasa: ¿por qué preocupa tanto a los capitalistas el descenso de la tasa de ganancia a pesar de que—como se ha dicho ya—la masa de ganancia—idéntica a la masa de plusvalía—aumente?

Una primera respuesta se relaciona con la dimensión aparental en la que se sitúa la tasa de ganancia. Si se recuerda, previamente llamamos la atención de que a los ojos de los productores individuales la tasa de ganancia determina la conveniencia de una inversión (vínculo entre precio de costo, precio de producción y tasa media de ganancia). Eso es lo que se ve y eso es lo que cuenta.

Otra respuesta tiene que ver con las limitaciones históricas del capitalismo. Los economistas clásicos como David Ricardo—señala Marx—que consideran a este modo de producción como eterno ven en la caída de la tasa de ganancia una barrera para su continuidad. En una parte de *El capital* encontramos:

“Pero lo importante de su horror a la tasa decreciente de ganancia es la sensación de que el modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal; y esta barrera peculiar atestigua la

limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de la riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza” (Marx y Engels, 1894: 310)

Ya se explicó anteriormente, el capital que satura ciertas industrias resulta relativamente superfluo puesto que, si la motivación de la producción fuese distinta a la producción de ganancias, bien se lo podría conservar en esas ramas de la economía. Se necesita mantener elevada la tasa de ganancia para crear la idea de la “eternidad” del sistema, es decir, también hay una función ideológica al mantener la tasa de ganancia en un nivel aceptable.

El desarrollo de las fuerzas productivas que es una condición para el descenso de la ganancia es también una condición histórica que permitirá satisfacer las necesidades del pueblo trabajador. “Precisamente con él” [el desarrollo de las fuerzas productivas] “crea inconscientemente las materiales para una forma superior de producción” (Marx y Engels, 1894: 332-333). Cada caída en la ganancia muestra esta contradicción por eso es fundamental el empleo de los mecanismos que permitan contrarrestarla.

Al ser la tasa de ganancia el elemento que motiva la producción basada en modo capitalista de producción se comprende el temor que genera su baja. Grossman, citando también a Ricardo, nos explica cómo se veía el problema:

“La ganancia posee la tendencia natural a decaer.’ Pero, dado que la ganancia es el único motivo de la acumulación de capital, de aquí se desprende que ‘sin este motivo impulsor no puede existir la acumulación de capital [...] El interés de acumular capital se reduce con cada disminución de la ganancia y desaparecerá por completo cuando las ganancias sean tan pequeñas que ni siquiera constituyan una retribución suficiente como para

compensar el esfuerzo y el riesgo [...] En realidad ya mucho antes de este punto en el tiempo la muy reducida ganancia *habrá provocado la paralización de toda acumulación de capital*” (Grossman, 1929: 76)

La preocupación es que no haya ya motivo alguno para justificar al sistema. Además, hay momentos en los que ramas de la industria se hayan tan saturadas de capitales que las tasas de ganancia se ven tan reducidas que resulta inviable la acumulación. De sucesos así surgen las crisis económicas que permiten restablecer el frágil equilibrio que permite la continuidad de la producción.

VI. Acumulación, crisis y reestructuración de la producción

Antes de hablar de crisis y de cambios en la producción es conveniente recordar algunos puntos que pueden ser pasados por alto y que son útiles a estas alturas. Una de las características comunes a todas las sociedades es que no solamente necesitan producir una vez, sino que se vuelve un requisito para la supervivencia de las mismas el hacerlo una y otra vez; es decir, se necesita la reproducción continua. Si la producción se basa en la dominación del capital, la reproducción se realizará en las mismas condiciones (Marx, 1867).

Al igual que la producción y la reproducción se sitúan como sucesos transhistóricos, comunes a todas las sociedades, ocurre de igual modo cuando nos referimos a la reproducción en escala ampliada. Al crecer la población, aumentan las necesidades, se consume más y se requieren más medios de producción para tales demandas.

Ahora veremos que ocurre con la reproducción simple y ampliada en época de dominación de la generación de mercancías.

La *reproducción simple*, bajo el régimen del capital, es aquella que se consume cuando el plusvalor extraído se destina exclusivamente al consumo personal del poseedor del capital. En palabras similares, si el valor de lo producido, menos el plusvalor, es equivalente al monto invertido originalmente en c y v nos encontramos ante tal modalidad de la reproducción.

Cuando nos encontramos con el plusvalor empleado como capital, o reconvertido en capital, estamos hablando de la denominada *acumulación de capital* (Marx, 1867). El proceso de acumulación mencionado no es otra cosa, dada la forma social señalada, que el proceso de reproducción capitalista en escala ampliada (Marx, *op. cit.*).

Sometida la reproducción, simple y ampliada, a la lógica del capital, se impone lo siguiente como una ley:

“La naturaleza de la producción capitalista está determinada por la valorización del valor del capital adelantado, es decir, en primera instancia, por la producción de la mayor cantidad posible de plusvalor; pero en segundo lugar” [...] “, por la producción de capital, es decir, por la transformación de plusvalor en capital.” (Marx y Engels, 1885: 91)

Para que la acumulación ocurra se debe completar todo el ciclo de la economía, deben recorrerse las fases en las que se divide: producción, distribución, consumo. Para que el “productor” pueda adueñarse de la plusvalía que extrajo a sus trabajadores es menester que las mercancías salidas del proceso productivo sean transformadas en dinero, que será empleado como capital adicional llevado a cabo la valorización.

Sin embargo, el hecho de que todo el ciclo esté fundado en la generación de mercancías, es decir, en la generación de valores de uso destinados para la venta crea la posibilidad de que tal ciclo no se complete.

En *La crisis del capitalismo* encontramos:

“Sólo hay crisis si la compra y la venta se disocian y entran en contradicción o si se manifiestan contradicciones intrínsecas al uso del dinero como medio de pago; dicho de otro modo, sólo hay crisis si ésta se manifiesta en su forma simple: contradicción entre compra y venta y contradicciones del dinero como medio de pago” (Marx, 2009: 69).

Tenemos como elemento central de las crisis la existencia de contradicciones que generan disociaciones en algún punto de los eslabones del sistema, consecuencia de la fragmentación de las fases que se deben recorrer para lograr la acumulación (producción, distribución y consumo) (Marx, 2009)

Relacionándolo con todo lo que ya se ha tratado hasta este punto sobre la baja de la tasa de ganancia, la competencia y la tendencia a disminuir los costos—que lleva a una baja de precios—podemos entender una manera posible de desencadenamiento de crisis al leer lo siguiente:

“si en virtud de una o varias circunstancias, los precios comerciales de las mercancías (de todas o de la mayoría de ellas, es indiferente) descienden muy por debajo de sus precios de producción, la reproducción del capital se contraerá todo lo posible y la acumulación se estancará” [...] “El estancamiento de la reproducción disminuye el capital variable, baja los salarios y reduce la masa de trabajo empleado. Y esta reducción repercute, a su vez, sobre los precios, que vuelven a bajar” (Marx, 2009: 51)

Hay tres casos—según Gabriel Gutiérrez—en los que la valorización del valor se ve afectada: 1) cuando los precios de costo de las mercancías son más elevados que los precios de mercado; 2) no hubo una acumulación adecuada de capital constante o; 3) los precios de los elementos necesarios para la

reproducción aumentaron debido a una acelerada generación de capitales (Gutiérrez, 1989: 47).

Para continuar es conveniente llamar la atención sobre lo que se entiende por crisis. Una crisis, de acuerdo con el marxismo, no es el hecho de que existan dificultades para la acumulación o que ésta haya cesado definitivamente; se trata en realidad del restablecimiento violento de la conexión entre los elementos disasociados que impiden la continuación del ciclo (Gutiérrez, 1989). Marx nos aporta una definición sumamente útil sobre crisis:

“las crisis del mercado mundial deben comprenderse como una convergencia y eliminación violentas de todas las contradicciones de la economía burguesa” (citado en Gutiérrez, 1989: 67)

Nos quedamos con esta definición por cuanto nos permite entender los grandes cambios que se producen al deteriorarse la rentabilidad del capital, veremos cómo cumple su función de mediadora de las tendencias contrarias al interior del capitalismo en el segundo capítulo de este trabajo (concerniente a las transformaciones económicas en México y Japón en las últimas dos décadas del siglo XX).

La función de las crisis es asegurar la prosecución del discurrir mercantil y éste es el motivo por el cual—nos explica Carlos Toranzo—no pueden ser entendidas como el colapso final del modo de producción. Al contrario, dan aire y fuerzas nuevas a todo el sistema (Toranzo, 1989). Cada nueva crisis no desaparece la contradicción puesto que no elimina el principio sobre el que se basa, sino que lleva estas contradicciones a un plano más elevado; correspondiente con el desarrollo dialéctico de la sociedad.

Basta con que la crisis afecte a las ramas industriales en las que se fabrican los principales productos comerciales para que se transforme en una crisis general.

Y, por extensión, si la crisis afecta a los principales países de capitalismo desarrollado podemos encontrarnos ante una crisis de escala mundial (Gutiérrez, 1989).

Al situarse la producción y el consumo en planos distintos y unidos únicamente por lazos frágiles que pueden reventar en cualquier momento debemos tener en la mente que las crisis son inevitables. Esta “guerra de todos contra todos” que es el estado elemental de la sociedad capitalista vuelve imposible la planeación u organización con la finalidad de satisfacer enteramente las necesidades de los elementos situados dentro de ella. La falta de conocimiento acerca del estado en que se encuentran productores y consumidores, combinada con la lógica de producir por producir, crean las condiciones propicias para que se fabriquen cantidades inmensas de mercancías sin prestar atención a si el mercado puede absorber tal nivel de oferta, es decir, si existen suficientes personas con dinero y que estén en condición de adquirir lo producido. Cuando la oferta es abundante—en tanto que no hay compradores y no por falta de necesidad—hace su entrada la sobreproducción y, como consecuencia de ella, la *sobreacumulación de capitales* o *exceso de capitales*. El mecanismo corrector por medio del cual se sortean este tipo de problemas buscará a toda costa la reducción del elemento excedentario, buscará eliminar el exceso de capitales por todas las vías a su alcance.

La destrucción de capitales se da por dos vías: al detenerse la reproducción o al alentar su ciclo, las materias primas, maquinaria, inmuebles, etc. que no entran en el proceso de trabajo dejan de funcionar como capital (Marx, 2009); por otra parte, la depreciación de las masas de valor impide que se usen posteriormente en la reproducción como capital con igual valor (Marx, *op. cit.*).

Al estallar la crisis, los efectos inmediatamente visibles son:

“La inversión se recorta y surge el exceso persistente de capacidad instalada. Se acumulan inventarios y las ganancias caen, a menudo bruscamente. Las empresas incrementan su endeudamiento para mantenerse durante los tiempos malos, y esto eleva las tasas de interés” [...] “Por otra parte, conforme los negocios comienzan a quebrar, dejan de cubrir sus deudas y esto pone a los bancos en peligro. La ola creciente de quiebras de negocios empieza a provocar quiebras bancarias.” [...] “Para los trabajadores la situación es peor aún. Los recortes de personal y las quiebras de las empresas producen desempleo generalizado y creciente penuria, conforme los ahorros y el seguro de desempleo se agotan, frente a una persistente falta de empleos” (Shaikh, 1991: 384)

Como señala la definición de Marx, la crisis es un restablecimiento violento y por esa causa se expresa en modificaciones que tienen repercusiones graves en las condiciones de vida de los trabajadores. La quiebra de empresas o su traslado a otras locaciones, con el desempleo subyacente, son formas de desaparición de capital, una manera en que se remueve la saturación de la producción.

Ha ocurrido a lo largo de la historia reciente que las crisis han llevado a la reestructuración completa de la organización del proceso de valorización del capital. Crisis generales de escala mundial que han derivado en tales modificaciones se conocen como *crisis estructurales*. Esta forma de solución de los problemas de valorización se emplea cuando otros mecanismos más inmediatos no pueden con la tarea planteada. Se dice que su meta es transitar en un *patrón histórico de acumulación* a otro que va más acorde con las nuevas condiciones (Valenzuela, 2003).

VII. ¿Qué es un patrón de acumulación?

Después de que el sistema capitalista entra en crisis de cierta magnitud e intensidad, en la que resulta difícil restablecer el nivel previo de acumulación, se hace pertinente modificar el esquema productivo seguido hasta ese punto, se

necesita un cambio en el patrón de acumulación. La exportación de capitales y los acuerdos de comercio preferencial que la reglamentan son características del patrón actual, por tanto, el AFAEMJ es un producto propio del periodo capitalista en que nos encontramos. Dicho lo anterior, se necesita pues una explicación de lo que entendemos por patrón de acumulación de capital.

Siendo concisos, un patrón de acumulación—de acuerdo con Valenzuela Feijóo—no es otra cosa que una “*modalidad de la acumulación capitalista históricamente determinada*” (Valenzuela, 1990: 61). Al ser una forma históricamente determinada no se puede hablar de acumulación de capital a secas sino que hay características específicas que determinan la organización de la valorización del valor; de ahí que resulta necesaria una coherencia interna basada en los requerimientos de las nuevas condiciones en las que se haya la sociedad capitalista.

Dentro de la dinámica del sistema debemos prestar atención a tres momentos centrales: 1) la producción de plusvalía; 2) la realización de la misma; 3) la conversión de la misma en capital, la acumulación tal cual. Valenzuela Feijóo indica que para el correcto estudio de un patrón histórico de acumulación es pertinente identificar tanto las formas que adquieren los tres momentos centrales como la manera en que se articulan los mismos (Valenzuela, 1990). “Podríamos, por decir que un patrón de acumulación constituye una *unidad específica entre formas específicas de acumulación, producción y realización de la plusvalía*” (Valenzuela, 1990: 64).

En cuanto a los países de capitalismo subdesarrollado, toda modificación de la modalidad históricamente determinada de la acumulación obedece a los acontecimientos que tienen lugar en los países de capitalismo desarrollado. De tal suerte que los cambios en los países dominantes producen: cambios en la forma en que vinculan los países dominantes y aquellos subordinados; y cambios en el patrón vigente en los países del segundo tipo (Valenzuela, 1990).

La reorganización de la producción a escala mundial representa un “estiramiento de brazos” para la economía. La crisis estructural de mediados de los setentas retiró los elementos que ocasionaron trabas a la acumulación. El capitalismo, sin caer en contradicciones con su naturaleza, puede recurrir a unas u otras herramientas con tal de preservar su existencia y seguir una trayectoria zigzagueante que en apariencia es caótica pero que es acorde a la corrección de las contradicciones producidas por el patrón previo.

VIII. Acuerdos de comercio preferencial

Como se ha mencionado en el apartado anterior, el patrón de acumulación es la forma particular bajo la cual ocurre este proceso de concentración ampliada del capital en un momento histórico específico. Mientras que durante gran parte del siglo XX la acumulación se dio guiada por la intervención del Estado, a partir de los cambios sucedidos en las décadas de los ochenta y noventa—ver capítulo II—la inversión extranjera directa (IED) se coloca en el centro del nuevo patrón. Entre los conceptos que se popularizan al establecerse el “nuevo orden” mundial tenemos: “globalización”, “multinacionales” o “transnacionales” y acuerdos de comercio preferencial (ACP) o acuerdos de libre comercio (ALC).

A partir de la crisis mundial de la década de los setenta pero todavía con mayor intensidad a partir de la caída de la URSS los desplazamientos internacionales de capital se incrementaron. Conforme se removieron las trabas asociadas a la época de “conducción estatal” de la economía la movilidad de capital se convirtió en regla (Rosas, 1999⁴). La “globalización” no es otra cosa, desde el enfoque marxista, que cambios cuantitativos significativos en la estructura mundial de la producción y el intercambio. Ya habiendo mencionado antes la importancia aumentada de la exportación de capitales podemos afirmar,

⁴ Las restricciones a la entrada y salida de capital en Japón mencionadas de pasada por la autora han sido removidas en los últimos años.

de acuerdo con la teoría leninista del imperialismo, que las reglas de la producción capitalista internacional han adquirido una pauta de comportamiento similar a la existente en la etapa previa a la Primera Guerra Mundial, claro está, modificado y adecuado por el gran desarrollo que las fuerzas productivas han experimentado desde entonces. Debemos recordar que un elemento central de la fase imperialista del sistema es la *exportación de capitales*.

Junto con el aumento de las operaciones de comercio, fabricación de bienes e inversión de capital, apareció el concepto de empresas “transnacionales” o “multinacionales”. Aparentemente, a causa de la fragmentación de la cadena de producción, el carácter nacional de las empresas de este estilo (transnacional) ha dejado de responder a los intereses de un país y se han situado por encima de ellos actuando como entes “independientes”. Lo cierto es que detrás de estas empresas sigue existiendo un Estado garante de los intereses de su propia burguesía. Rosas, quien no es marxista, lo pone de la siguiente manera: “La mayoría de las grandes empresas transnacionales y multinacionales se originaron en los países desarrollados, situación que coloca a estas naciones en la cúspide de los actores que inciden directamente en el proceso de globalización” (Rosas, 1999:83). Una explicación más clara la proporciona Arturo Guillén Romo:

“A pesar del despliegue de los procesos de trabajo y de la globalización, las empresas globales siguen siendo nacionales, por dos razones: una es que el control de la propiedad del capital sigue perteneciendo a accionistas de sus países de origen; y otra es que las ventajas competitivas se siguen gestando y difundiendo desde las matrices. Por otro lado, los Estados nacionales si bien mellados en su soberanía por la globalización, no sólo no han desaparecido, sino que son uno de los principales instrumentos utilizados para favorecer los intereses comprometidos con la globalización” (Guillén, 2000:85)

Resulta pertinente un comentario a la cita anterior. Lo relevante radica en el señalamiento del carácter nacional de las empresas, aún considerando la escala de operación, y el papel que siguen desempeñando los Estados de los distintos países en el nuevo proceso de acumulación de capital, mencionado arriba, como defensores de sus capitalistas. Podemos decir, apoyándonos de lo dicho hasta este punto, que las empresas en la era de la intensificación de los flujos de capital, en la era de la “globalización”, son empresas nacionales con operaciones internacionales y que por tanto tienen tras de sí el respaldo del Estado del país del que provienen.

En el marco de la “globalización” y las empresas “transnacionales” hace su entrada en el escenario internacional la tendencia a firmar acuerdos de libre comercio (ALC)⁵. La imposibilidad de alcanzar acuerdos multilaterales en materia comercial dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) por la competencia intercapitalista propia del sistema fue un detonante del crecimiento de los ALC (Román, 2001: 17-22) tanto en una dimensión bilateral como en la del regionalismo⁶. La importancia de los ACP a inicios del siglo XX era ya tan grande que en 2001 el 60 por ciento del comercio mundial se realizaba bajo su influencia (Rosas, 1999; Román 2001). Siendo un elemento fundamental del nuevo patrón se vuelve indispensable entender el porqué de la firma de tales ALC.

Para empezar, las partes firmantes de los ALC se comprometen a eliminar las barreras al comercio bilateral y a facilitar los flujos de inversión (López, 2003). Pero ese compromiso tiene implicaciones distintas fundadas en el grado de desarrollo de los países, dicho de otra forma, los ALC tienen repercusiones distintas dependiendo de si se es un PCD o un PCS.

⁵ Se usa la categoría ALC para diferenciar este tipo de acuerdos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que se ha popularizado con las siglas TLC.

⁶ “El bilateralismo ocurre cuando dos o más países deciden llegar a acuerdos preferenciales que no se hacen extensivos al resto del mundo [...] El regionalismo es una extensión del bilateralismo, sólo que incluye generalmente a países que se ubican en una misma zona geográfica del planeta” (Rosas, 1999: 76)

Respecto al caso de los PCD, los ALC “son importantes instrumentos de política comercial que confieren ventajas a las empresas cuando se comprometen con IED y la partición de la producción cruzando las fronteras” (Manger, 2005: 8). Las ventajas se logran de varias formas, entre ellas podemos resaltar: 1) la facilidad para que las empresas puedan importar maquinaria y partes desde el país del que vienen dichas empresas hacia el que recibe las inversiones; 2) los ALC permiten restringir los beneficios de localización (bajos salarios, disponibilidad de recursos, exenciones fiscales, etc.) a las empresas de los países firmantes, es decir, resulta más caro a un país no-miembro del ALC producir como resultado de las altas tarifas de importación para los insumos que necesita (Manger, 2005; Solís, 2011); y 3) al asegurar mercados para las exportaciones y la IED de sus empresas al tiempo que se protege a sectores internos sensibles a las importaciones, en otras palabras, en apariencia se es congruente con el discurso de la liberalización pero sectores estratégicos quedan fuera de las cláusulas de los acuerdos (Solís, 2011).

En cuanto a los PCS, los ALC permiten asegurar el acceso libre de tarifas a grandes mercados, como el de EU y Japón, para competir como “plataformas de exportación” con países similares (Manger, 2005). Otro elemento es que se crean las condiciones para funcionar como puntos de atracción de IED de acuerdo con los cambios ocurridos a finales del siglo XX.

Para concluir, podemos decir que los ALC son la reglamentación e institucionalización de la exportación de capital en el marco del patrón de acumulación en el que nos encontramos⁷. Su finalidad es asegurar áreas en las que la IED generará ganancias para las empresas de determinados países en oposición a las de otros. Se trata pues de una herramienta de los PCD en la

⁷ El papel de los ALC se ha vuelto tan importante para la toma de decisiones de los capitalistas que han surgido teorías, como la de la *fragmentación bidimensional* (Kimura y Ando, 2005), que toman como uno de los ejes cruciales para la colocación de capital en un lugar específico a la *controlabilidad* (controllability) que pueda existir sobre el conjunto de la producción fragmentada, controlabilidad que tiene como un factor determinante la existencia de “mecanismos efectivos/eficientes para solución de disputas”, provistas a su vez por la reglamentación contenida en los ALC.

competencia existente entre ellos para asegurar la mayor cantidad de ganancia posible.

Los capítulos siguientes buscan demostrar empíricamente la forma en que ocurren estos cambios en las tendencias del sistema capitalista en general. Un acercamiento a los sucesos que tuvieron lugar en Japón y México desde el periodo inmediato posterior a la Segunda Guerra Mundial y las décadas de 1980 y 1990 nos permitirá entender con una mayor claridad el significado del AFAEMJ, en lo particular, y de los acuerdos de comercio preferencial, en lo general.

Capítulo II. Comparaciones entre y un breve recuento histórico de la economía de Japón y la de México.

Las discusiones previas, la firma y la puesta en marcha del AFAEMJ se dan con base en dos elementos sumamente importantes para entender en su totalidad el acuerdo y los motivos que llevaron a su generación: 1) la diametral disparidad existente entre ambas economías y 2) los cambios en materia de política económica que se suscitaron en México, a principios de la década de los ochenta, y en Japón, durante la década de los noventa.

Este capítulo se dedica a la explicación de ambos elementos. En la primera parte, apoyado de una serie de indicadores, se muestran las claras diferencias existentes entre Japón, un País de Capitalismo Desarrollado (PCD), y México, un País de Capitalismo Subdesarrollado (PCS), para concluir con el papel de ambos países ya sea como exportadores o como receptores de Inversión Directa. La segunda parte es una breve revisión histórica que permitirá entender los cambios ocurridos que desembocaron en la liberalización y apertura económica que, a su vez, pusieron el terreno para la firma de acuerdos de comercio preferencial. Esta segunda parte finaliza con una descripción de la situación de Japón y México en materia de tratados de libre comercio.

II.I. De las economías desiguales y las relaciones desiguales.

En el primer capítulo de esta tesis se señaló que el grado desigual del desarrollo del capitalismo en las economías se refleja en las relaciones que se establece entre ellas, de condiciones de desigualdad surgen relaciones de desigualdad. La relación económica establecida entre Japón y México tiene esa característica: es desigual. Las diferencias existentes entre los países objeto de este estudio son evidentes, pero es necesario dejar clara la magnitud de las mismas. A continuación veremos la situación a través de estadísticas tomadas de

las bases de datos del Banco Mundial (WB por sus siglas en inglés) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD por sus siglas en inglés). Con la finalidad de dejar claro a qué nos referimos en cada caso retomamos las definiciones del WB y la OECD.

Producto Interno Bruto (PIB)

Uno de los indicadores básicos en la economía es el PIB, que en este caso se define “como el valor bruto añadido por todos los productores residentes en la economía más los impuestos de cualquier producto menos cualquier subsidio no incluido en el valor de los productos” (WB)⁸, con la finalidad de poder hacer comparaciones más precisas las cantidades se presentan tomando como año base el 2005. El Cuadro 1 presenta el PIB de ambos países durante el periodo de 1990-2011, se toma este periodo como referencia dado que a lo largo de estos años se acentúa el cambio en materia de política económica (que será tratado en la segunda parte).

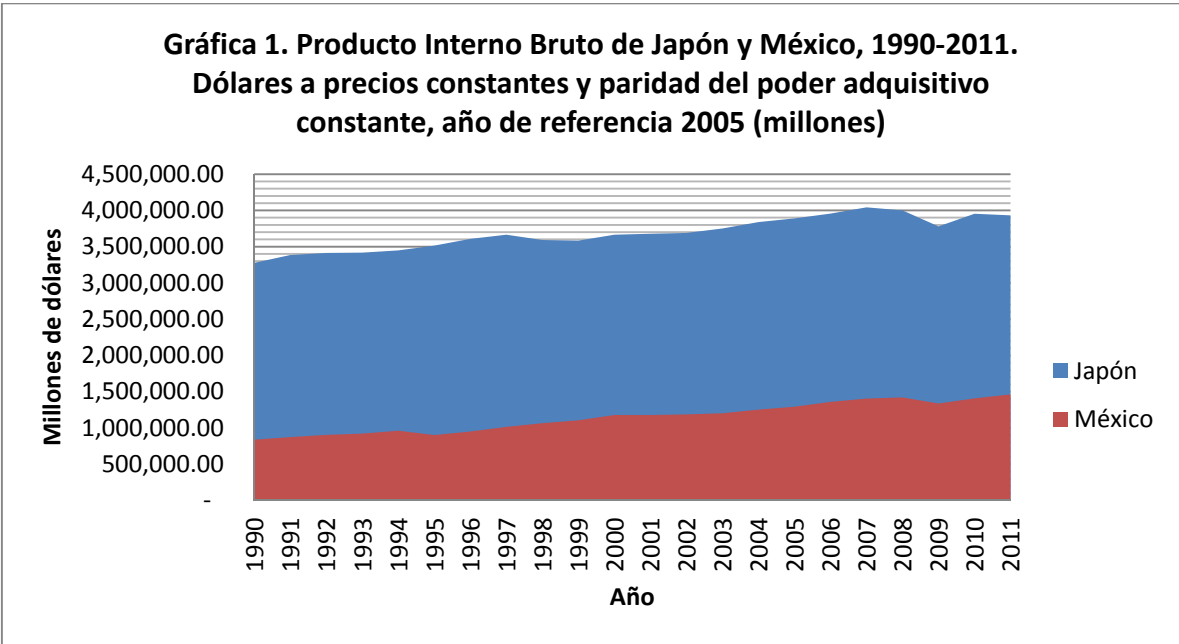
⁸ Las definiciones de los indicadores se toman de donde se obtuvieron las estadísticas con el objeto de que el lector sepa bajo qué criterios se elaboraron los indicadores. También fue tomado en cuenta el hecho de que los gobiernos de ambos países pueden utilizar distintas metodologías para un mismo indicador.

Cuadro 3. Producto Interno Bruto de Japón y México, 1990-2011. Dólares a precios constantes y paridad del poder adquisitivo constante, año de referencia 2005 (millones)					
Año	Japón	Crecimiento %	México	Crecimiento %	% México respecto a Japón
1990	3,276,516.30	-----	837,659.12	---	25.5655
1991	3,385,438.87	3.32	873,027.19	4.22	25.7877
1992	3,413,166.63	0.82	904,706.37	3.63	26.5064
1993	3,419,005.28	0.17	922,352.89	1.95	26.9772
1994	3,448,531.07	0.86	963,077.77	4.42	27.9272
1995	3,515,513.38	1.94	903,684.82	- 6.17	25.7056
1996	3,607,270.20	2.61	950,254.55	5.15	26.3428
1997	3,664,828.84	1.60	1,014,605.52	6.77	27.6849
1998	3,591,416.90	- 2.00	1,065,644.00	5.03	29.6720
1999	3,584,257.87	- 0.20	1,105,678.64	3.76	30.8482
2000	3,665,172.32	2.26	1,178,553.64	6.59	32.1555
2001	3,678,200.60	0.36	1,178,166.76	- 0.03	32.0311
2002	3,688,850.78	0.29	1,187,261.59	0.77	32.1851
2003	3,751,012.03	1.69	1,203,767.66	1.39	32.0918
2004	3,839,563.30	2.36	1,252,755.87	4.07	32.6276
2005	3,889,582.37	1.30	1,293,788.12	3.28	33.2629
2006	3,955,429.28	1.69	1,359,237.92	5.06	34.3639
2007	4,042,139.66	2.19	1,404,955.20	3.36	34.7577
2008	4,000,035.27	- 1.04	1,422,064.57	1.22	35.5513
2009	3,778,954.26	- 5.53	1,336,777.10	- 6.00	35.3743
2010	3,954,755.44	4.65	1,407,942.08	5.32	35.6012
2011	3,932,200.82	- 0.57	1,463,101.59	3.92	37.2082

Fuente: Elaboración propia con datos de OECD.Stat 2012

En el Cuadro 3 podemos apreciar los cambios en el nivel de producción de ambos países. Los datos marcados en rojo corresponden a los periodos en que las economías enfrentaron problemas significativos y que condujeron a una disminución del PIB. Para el caso de México, podemos observar las repercusiones causadas por la crisis de finales de 1994 (decrecimiento del PIB de 6.17% en 1995), la recesión estadounidense de 2001 (reducción de 0.03%) y la crisis financiera internacional de 2008 (reducción de 6%). La producción en Japón también se ha visto afectada por perturbaciones ocasionales: la crisis del sureste asiático en 1997-98 generó una disminución del PIB de 2% para 1998 y de 0.20% en 1999, la crisis financiera de 2008 contrajo la economía en 1.04 puntos porcentuales en ese año y en 5.53 puntos el año siguiente (2009). En resumen, ambas economías han estado expuestas a los vaivenes clásicos del comportamiento cíclico del capitalismo. La columna titulada “% México respecto a

Japón” nos indica la proporción que el PIB mexicano representa ante el japonés. A lo largo de los 22 años que abarca el periodo se puede apreciar un incremento de la producción en México comparada con la de Japón, la Gráfica 1 permite apreciar el aumento y descenso del PIB de ambos, así como la proporcionalidad.



A partir de las cifras podría pensarse que la economía mexicana se acerca progresivamente al nivel de desarrollo de la japonesa, de una cuarta parte a poco más de un tercio de la cantidad producida por la primera. Los siguientes indicadores nos presentan otro panorama y, a partir de ahí, podemos explicar el porqué de la relación proporcional de los PIBs.

Stock de capital productivo (SCP)

Este stock o reserva no es otra cosa que “el stock de un recurso particular y homogéneo expresado en unidades de ‘eficiencia’. La importancia del stock productivo deriva del hecho que ofrece una herramienta práctica para estimar los servicios del capital” (OECD). En otras palabras, el SCP nos ayuda a medir con

cuanto capital se cuenta para ser empleado en el proceso productivo y que “genere riqueza”, es decir, con qué capacidad productiva cuenta un país.

Cuadro 4. Stock de capital productivo de Japón y México, 2003-2014 (Volumen)			
Año	Japón	México	% México respecto Japón
2003	2,080,338,887,994,220.00	13,404,947,492,254.30	0.6444
2004	2,103,484,954,355,340.00	13,953,514,379,045.40	0.6634
2005	2,128,706,890,088,380.00	14,595,668,984,369.70	0.6857
2006	2,147,230,692,261,900.00	15,301,903,538,075.20	0.7126
2007	2,166,265,125,912,690.00	16,123,353,449,668.90	0.7443
2008	2,183,893,354,844,470.00	17,042,777,802,247.30	0.7804
2009	2,192,455,328,169,760.00	17,753,393,711,498.10	0.8097
2010	2,202,308,317,751,340.00	18,474,340,199,934.60	0.8389
2011	2,212,774,493,226,670.00	19,356,148,129,286.30	0.8747
2012	2,225,628,334,303,850.00	20,334,285,809,167.20	0.9136
2013	2,237,796,475,684,250.00	21,317,552,542,666.40	0.9526
2014	2,250,392,084,320,440.00	22,326,003,621,494.20	0.9921

Fuente: Elaboración propia con datos de Economic Outlook No 92. OECD Annual Projections, Diciembre de 2012

Es evidente, a partir de la información contenida en el Cuadro 4, que la capacidad productiva de México se encuentra muy, pero muy, lejos de la de Japón. A lo largo de la muestra, que también incluye una proyección para los años 2013 y 2014, tenemos que el capital productivo en el PCS no es ni una centésima parte del correspondiente al PCD. Si bien la proyección para los próximos dos años indica un aumento, éste sigue siendo magro y fácilmente reversible ante perturbaciones del entorno económico.

Producción potencial del total de la economía

Como su nombre lo indica, es un estimado del volumen total de producción que puede alcanzar una economía en un periodo específico de tiempo. Este potencial depende de: el stock de capital, la fuerza de trabajo potencial, la tasa de desempleo y el nivel de la eficiencia del trabajo. Este indicador nos da una idea de con cuánto *capital constante* (*c*) y *capital variable* (*v*) se dispone, así como del grado de avance tecnológico que permita incrementar la productividad y los

resultados posibles en caso de ocupar todos los recursos disponibles en la producción.

Cuadro 5. Producción potencial del total de la economía. Japón y México, 2003-2014 (Volumen)			
Año	Japón	México	% México respecto Japón
2003	496,340,489,425,016.00	7,738,327,137,560.17	1.5591
2004	499,534,406,757,860.00	7,905,925,711,045.91	1.5827
2005	502,986,892,053,845.00	8,088,063,184,169.41	1.6080
2006	506,245,556,196,837.00	8,279,005,772,634.08	1.6354
2007	509,450,002,297,864.00	8,479,258,520,519.17	1.6644
2008	512,846,786,084,489.00	8,690,160,111,675.57	1.6945
2009	515,613,839,955,137.00	8,878,622,634,995.33	1.7220
2010	518,776,284,448,086.00	9,078,497,860,664.88	1.7500
2011	522,397,810,375,751.00	9,320,724,697,524.47	1.7842
2012	526,463,454,760,429.00	9,595,371,635,190.05	1.8226
2013	530,855,846,929,143.00	9,900,436,905,170.27	1.8650
2014	535,571,039,752,705.00	10,222,140,245,409.30	1.9086

Fuente: Economic Outlook No 92. OECD Annual Projections, Diciembre de 2012

Los elementos que se consideran para la determinación del potencial de producción se encuentran en mayor cantidad en el PCD, el Cuadro 5 es muestra de ello. A lo largo del periodo de 2003 a 2012, y las predicciones a 2014, la diferencia se mantiene elevada; la capacidad productiva de Japón es 98-98.5% mayor que la de México. Los dos siguientes indicadores contribuyen a explicar la disparidad.

Gasto en investigación y desarrollo (R&D)

La importancia del desarrollo de tecnología había quedado consignada ya en la parte teórica dedicada a la maquinización del proceso productivo bajo el capitalismo. La generación de nuevos procesos productivos contribuye a aumentar la productividad del trabajo y a descubrir o inventar nuevos valores de uso que puedan ser mercantilizados dando así un nuevo impulso al sistema; por otra lado, también se explicó la baja tendencial de la tasa de ganancia como consecuencia

de este mismo proceso. En tanto que el desarrollo de las fuerzas productivas es condición indispensable del capitalismo, los PCD habrán de invertir sumas significativas en la lucha contra sus rivales. En la definición del WB tenemos que el gasto en R&D consiste en “el gasto de capital (público y privado) en trabajo creativo llevado a cabo sistemáticamente para incrementar el conocimiento, incluido el conocimiento de la humanidad, cultura y sociedad, y el uso del conocimiento para nuevas aplicaciones. R&D cubre la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental” (WB). Dado que este trabajo parte de un enfoque marxista de los fenómenos sociales y económicos habremos de marcar una diferencia con la definición anterior, para nosotros el gasto en R&D se hace con la finalidad de incrementar el conocimiento que contribuya a la *acumulación de capital* y no para “incrementar el conocimiento” simple y llanamente. El siguiente cuadro (6) nos muestra la proporción del PIB que se destina en ambos países a R&D.

Cuadro 6. Gasto en investigación y desarrollo de Japón y México, 2000-2007 (% del PIB)		
Año	Japón	México
2000	3.04	0.37
2001	3.12	0.39
2002	3.17	0.44
2003	3.20	0.40
2004	3.17	0.40
2005	3.32	0.41
2006	3.40	0.39
2007	3.44	0.37

Fuente: World Bank. World Development Indicators 2013

En el PCS la inversión en el rubro nunca llega ni al medio punto porcentual, en tanto que en su contraparte, más avanzada, ronda los 3 a 3.5 puntos porcentuales. Si ya de por sí, al considerar que el porcentaje es el del PIB del país respectivo, la desigualdad es considerable, ahora si tomamos valores absolutos la diferencia es mayor. Por ejemplo, tomemos el PIB de ambos países para el año 2007 (Japón = 4, 042,139.66 mdd; México = 1, 404,955.20 mdd) y realicemos el

cálculo respectivo, tenemos que en el PCD se emplearon 139,049.60 mdd, en tanto que en el PCS solamente 5,198.33 mdd; la segunda cifra representó 3.74% de la primera.

La Gráfica 4 ilustra el contenido del Cuadro 6.



Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank World Development Indicators

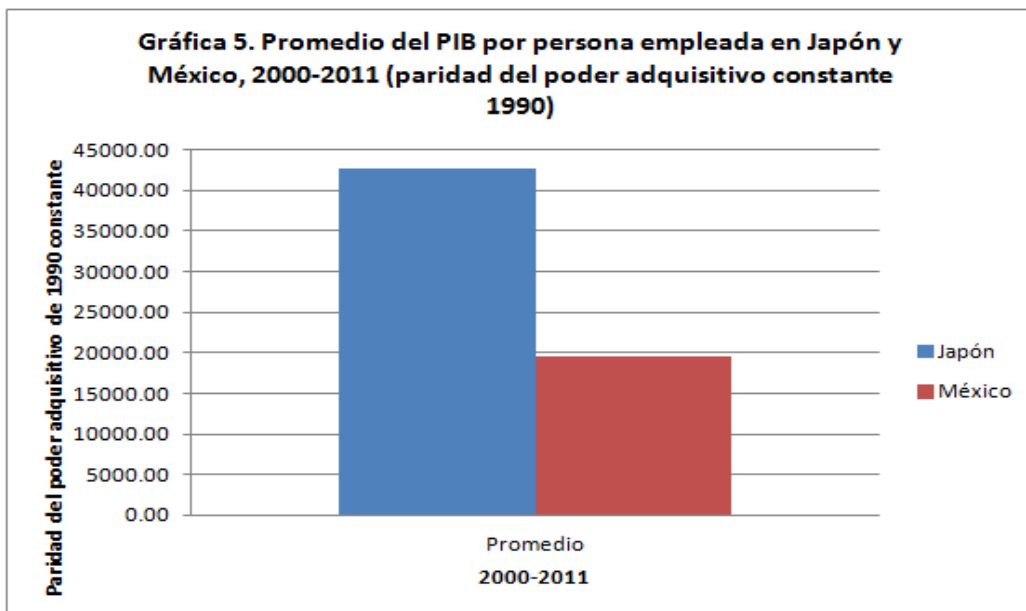
PIB por persona empleada

Cifras del WB señalan que el porcentaje de población, mayor de 15 años, económicamente activa en Japón y México para 2010 es casi similar, 60% y 62% respectivamente. De igual forma, la cantidad de población en ambos lugares es cercana, en Japón (2011) había 127.80 millones de personas (SBJ, 2012) y en México (2010) 112.337 millones (INEGI, 2010). Aún así la productividad en términos generales, en el PCD, es mayor.

Cuadro 7. PIB por persona empleada en Japón y México, 1990-2011 (paridad del poder adquisitivo constante 1990)			
Año	Japón	México	% México respecto a Japón
1990	36173	17144	47.3945
1991	36630	17283	47.1826
1992	36518	17498	47.9161
1993	36442	17570	48.2136
1994	36716	17842	48.5946
1995	37378	17071	45.6713
1996	38194	17256	45.1799
1997	38535	17421	45.2083
1998	38214	17827	46.6504
1999	38670	18294	47.3080
2000	39790	19108	48.0221
2001	40236	19091	47.4476
2002	40994	18807	45.8774
2003	41822	18931	45.2656
2004	42717	19051	44.5982
2005	43109	19564	45.3826
2006	43648	19869	45.5210
2007	44439	20198	45.4511
2008	44131	20058	45.4510
2009	42375	19080	45.0265
2010	44702	19892	44.4991
2011	44567	19726	44.2614
Promedio 2000-2011	42710.83	19447.92	45.5339

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank. World Developmente Indicators 2013

A pesar de que hay sectores de la economía mexicana que son más productivos, por ahora nos limitamos a señalar que el gasto en R&D y el stock de capital productivo se reflejan en la cantidad producida por cada trabajador. La fuerza laboral japonesa produce más del doble que la mexicana. En promedio, de 2000-2011, un trabajador mexicano generó solamente un 45.53% de lo que generó su colega japonés. A lo largo de los 22 años registrados en el Cuadro 7 la tendencia se mantiene casi inalterada, yendo de 44.2614% en el punto más bajo (2010) a 48.5946% en el más alto (1994).



Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank World Development Indicators 2013

De acuerdo con los indicadores revisados hasta el momento, las diferencias entre Japón y México siguen siendo abismales. Es probable que el aumento PIB mexicano en su relación proporcional con el de Japón sea resultado del débil desempeño de la segunda economía y no a una especie de despegue de la primera. Los indicadores siguientes siguen reafirmando la supremacía del PCD.

Ingreso Nacional Bruto (INB)

Vayamos primero a la definición. El INB es “el PIB menos los impuestos netos sobre la producción e importaciones, menos la compensación de empleados y los ingresos de propiedad pagables al resto del mundo más los artículos correspondientes recibidos del resto del mundo (en otras palabras, el PIB los ingresos primarios pagables a las unidades no residentes más los ingresos primarios recibidos de unidades no residentes)” (OECD). Para ponerlo en términos más simples se trata del PIB más el pago neto de los factores o rentas del resto del mundo, de lo producido por los residentes de un país aunque se encuentren en otras partes del mundo que no sean su lugar de origen.

Cuadro 8. Ingreso nacional bruto Japón y México, 1990-2011 (Dólares corrientes)			
Año	Japón	México	% México respecto a Japón
1990	3,406,991,378,670.97	235,630,770,919.53	6.9161
1991	3,507,256,840,852.05	279,202,709,213.85	7.9607
1992	3,752,334,168,382.89	329,499,120,030.37	8.7812
1993	4,133,064,497,010.01	371,992,964,205.59	9.0004
1994	4,574,400,037,971.51	411,830,277,565.14	9.0029
1995	5,186,999,772,950.45	347,068,579,409.39	6.6911
1996	5,292,763,706,416.20	339,193,513,191.07	6.4086
1997	4,948,464,180,967.00	349,183,353,929.81	7.0564
1998	4,235,573,028,834.43	383,163,878,663.10	9.0463
1999	4,162,574,976,141.70	431,339,567,454.48	10.3623
2000	4,445,185,872,650.34	500,873,669,866.34	11.2678
2001	4,526,493,073,319.84	552,660,638,856.47	12.2095
2002	4,301,492,469,532.42	600,074,514,777.03	13.9504
2003	4,343,253,410,559.41	663,938,435,425.06	15.2867
2004	4,746,337,030,926.50	756,297,092,368.57	15.9343
2005	5,001,256,336,372.95	832,241,874,983.27	16.6407
2006	4,930,801,322,609.82	909,602,969,785.20	18.4474
2007	4,810,845,739,816.26	990,359,944,935.53	20.5860
2008	4,832,925,490,097.39	1,065,271,805,127.47	22.0420
2009	4,793,537,575,105.75	971,748,342,348.51	20.2721
2010	5,359,235,984,947.73	1,010,617,958,901.91	18.8575
2011	5,739,473,833,957.38	1,081,767,759,764.55	18.8479

Fuente: World Bank. World Development Indicators 2013

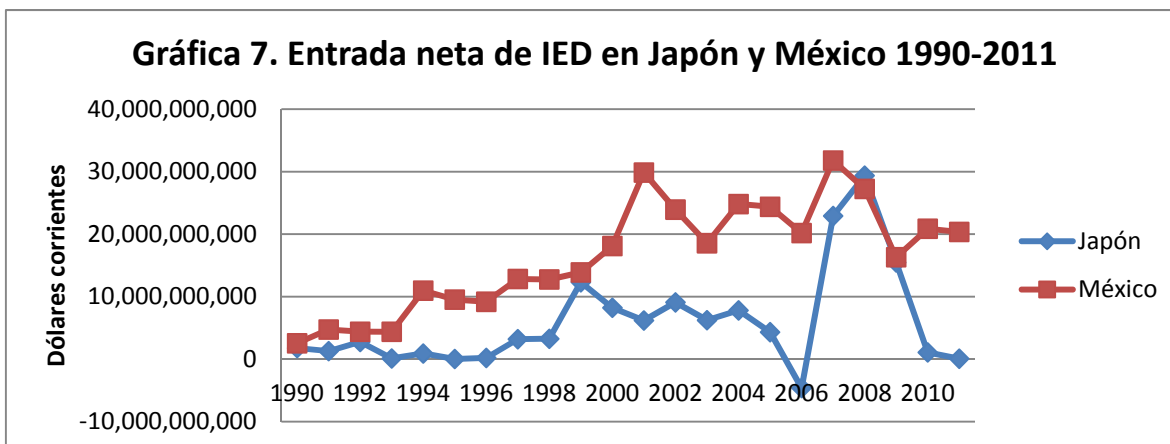
También en este indicador se confirma la desigualdad entre países. Aún en el punto más alto (2008) el INB de México equivalía únicamente a 22.04%.

Inversión Extranjera Directa (IED)

La importancia histórica y el significado de la IED se mencionaron ya en el capítulo anterior. Sin embargo, con la finalidad de remarcar la idea central de este apartado, será necesario contrastar lo que se entiende como IED desde el punto de vista marxista con la definición dada por el nada marxista WB. La institución financiera nos dice que la entrada neta de IED es “la inversión para adquirir un interés duradero por la administración (diez por ciento o más del valor de las acciones con derecho a voto) en una empresa operando en una economía distinta a la del país de origen del inversionista. Es la suma del capital social, reinversión

de las ganancias, otro capital de largo plazo y capital de corto plazo como se muestra en la balanza de pagos” (WB). Para los marxistas se trata simple y llanamente del capital exportado de un país a otro con la finalidad de llevar a cabo el proceso de acumulación de capital. La definición del WB incluso señala que debe haber un mínimo a considerar para tomar tal decisión. Una economía donde la tasa de explotación del trabajo es elevada resulta atractiva para los flujos de IED.

Cuadro 9. Entrada neta de Inversión Extranjera Directa en Japón y México 1990-2011 (dólares corrientes)		
Año	Japón	México
1990	1,777,361,196	2,549,000,000
1991	1,285,720,115	4,742,000,000
1992	2,759,977,744	4,393,000,000
1993	118,698,480	4,389,000,000
1994	911,689,479	10,972,500,000
1995	39,332,003	9,526,290,000
1996	207,641,498	9,185,600,000
1997	3,200,076,742	12,829,800,000
1998	3,268,105,339	12,756,764,558
1999	12,308,393,448	13,880,522,690
2000	8,227,199,674	18,110,008,381
2001	6,190,971,015	29,860,771,631
2002	9,087,241,612	23,932,305,855
2003	6,238,249,550	18,554,099,227
2004	7,806,977,011	24,820,542,066
2005	4,324,336,401	24,385,178,793
2006	-4,623,231,303	20,180,667,875
2007	22,912,932,619	31,785,223,504
2008	29,360,700,839	27,239,167,995
2009	15,481,464,098	16,315,580,117
2010	1,082,389,234	20,868,353,362
2011	79,081,205	20,356,897,357
Fuente: World Bank. World Development Indicators 2013		



Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank World Development Indicators 2013

La rentabilidad de algunas ramas de la industria en México es claramente atractiva para los capitalistas a nivel internacional. A pesar del nivel de desarrollo del capitalismo en Japón, una estructura productiva de bajos costos (explicada brevemente en el siguiente apartado) como la de México hace de este país un destino importante. La Gráfica 7 ilustra el desempeño de la IED en ambos países durante el periodo de 1990-2011 en el cual se aprecian los cambios, producto de las perturbaciones cíclicas ya mencionadas en el análisis del PIB. En el caso de Japón, el aumento de la IED en su territorio a finales de la década de los noventa fue una reacción a la crisis del sureste de Asia que hizo necesario ubicar capitales en lugares más estables, en tanto que el abrupto incremento de la IED de 2006 coincidió con el lanzamiento por parte del Consejo de Inversión de Japón del “Programa para la aceleración de la Inversión Extranjera Directa en Japón” (CO, 2006) en ese mismo año. La disminución de los flujos de IED para ambos casos en 2008-2010 coincide con la crisis financiera internacional.

Inversión Directa en el Extranjero (IDE)

Un último indicador que sitúa a Japón y México en sus respectivas categorías (como PCD y PCS) es el que se refiere a la cantidad de capitales de empresas con domicilio fiscal en su territorio que se destinan a lugares distintos al

de residencia. La IDE se refiere precisamente a la cantidad invertida por los capitalistas nacionales más allá de su territorio pero bajo su dirección y acorde a sus propios intereses. Durante los años comprendidos del periodo que abarca de los años 2007 a 2011 el PCD con la mayor participación en la generación de IDE a nivel mundial ha sido EU. Sin embargo, la economía de Japón mantiene un trayectoria constante que lo sitúa dentro de los primeros ocho lugares, por ejemplo, en 2011 se situó en el segundo puesto al contribuir con el 6.75 por ciento del total mundial. En el Cuadro 10 se observan los cambios ocurridos año con año tanto en la posición ocupada como en el porcentaje de participación de los 11 principales países que envían flujos de inversión al exterior; podemos apreciar que en ninguno de los cinco años (2007-2011) del cuadro se incluye a México en un lugar privilegiado.

Cuadro 10. Flujos de inversión directa en el extranjero-Principales países, 2007-2011 (porcentaje del total mundial)									
País y posición	2007	País y posición	2008	País y posición	2009	País y posición	2010	País y posición	2011
1 United States	17.90	1 United States	15.65	1 United States	22.72	1 United States	20.97	1 United States	23.41
2 United Kingdom	12.39	2 Belgium	11.22	2 France	9.12	2 Germany	7.53	2 Japan	6.75
3 Germany	7.76	3 United Kingdom	8.18	3 Germany	6.42	3 China, Hong Kc	6.57	3 United Kingdom	6.32
4 France	7.48	4 France	7.87	4 Japan	6.36	4 France	5.30	4 France	5.32
5 Spain	6.24	5 Japan	6.50	5 China, Hong Kc	5.45	5 China	4.74	5 China, Hong Kc	4.82
6 Italy	4.38	6 Canada	4.05	6 China	4.81	6 Switzerland	4.46	6 Belgium	4.17
7 Belgium	3.65	7 Spain	3.79	7 United Kingdom	3.78	7 British Virgin Is	4.05	7 Switzerland	4.11
8 Japan	3.35	8 Germany	3.69	8 Russian Feder:	3.72	8 Japan	3.88	8 Russian Feder:	3.97
9 Luxembourg	3.34	9 Netherlands	3.47	9 Canada	3.55	9 Belgium	3.84	9 China	3.84
10 China, Hong Kc	2.78	10 Italy	3.40	10 British Virgin Is	2.99	10 Netherlands	3.80	10 British Virgin Is	3.69
11 Canada	2.63	11 Russian Feder:	2.82	11 Norway	2.93	11 Russian Feder:	3.62	11 Germany	3.21

Fuente: UNCTAD, UNCTADstat 2012

La misma base de datos (UNCTAD, 2012) con la que se elaboró la tabla anterior muestra que la participación de la IDE mexicana en el total, de 2007 a 2011, fue: 0.37 por ciento, en 2007; 0.06 por ciento, en 2008; 0.59 por ciento, en

2009; 0.93 por ciento, en 2010; y 0.53 por ciento, en 2011. Además de la diferencia en el porcentaje, resulta difícil comparar a empresas como Mitsubishi, Nippon Electronic Company (NEC), Sumitomo, Toyota, Honda, Sony, *et al.*, que emplean cantidades importantes de tecnología de vanguardia, con empresas como Bimbo, Telmex (Grupo Carso), Cemex, *et al.* que aprovechan mercados cautivos.

Como conclusión para este último indicador podemos afirmar que Japón es un país exportador de capitales mediante IED en tanto que México es un receptor importante de los mismos. Más adelante—en el próximo capítulo—veremos la importancia que tiene México para los capitalistas japoneses.

II.II. Japón y México: cambios del patrón de acumulación en el ocaso del siglo XX

En la introducción a este capítulo se señaló que el otro elemento que sentó la base sobre la que se firmó el AFAEMJ fue la serie de modificaciones ocurridas en materia de política económica en ambos países a finales del siglo XX. Por cambios en cuestiones de política económica debemos entender las modificaciones que se realizan sobre las guías y directrices que conducen a la economía, hablamos pues, de los ordenamientos que permiten funcionar a las economías capitalistas en un periodo determinado para lograr la meta del sistema: la acumulación de capital. Así tenemos que cambios en política económica son cambios en el patrón de acumulación.

Para una exposición más clara, el presente apartado se divide en dos secciones, una referente a Japón y la otra a México.

Antes de continuar, resulta pertinente hacer algunas aclaraciones. La primera es relacionada con conceptos. En las páginas siguientes, retomando obras de algunos autores, es posible encontrar citas que mencionan frases como

“cambios en la estrategia de desarrollo”, “modificaciones en las políticas públicas”, “reformas estructurales”, “cambios estructurales” *et al.*, las mismas—a no ser que se indique lo contrario—son tomadas como cambios en el patrón de acumulación capitalista. La segunda aclaración versa sobre las diferencias en cuanto a las explicaciones de algunos hechos y las conclusiones obtenidas por los autores citados. Las diferencias son todavía más claras considerando que todos parten de un marco teórico distinto al marxista. Por cuestiones de espacio no será posible enfocarse en los desacuerdos.

II.II.I. Breve recuento histórico del desempeño de la economía de Japón de la posguerra a la década de los noventa

Uno de los principales acontecimientos que puso a Japón en la mira de los economistas alrededor del mundo fue el periodo de rápido crecimiento que abarcada, aproximadamente, de los primeros años de la década de los cincuenta hasta los primeros años de la de los setenta y que popularmente se conoce como el “milagro japonés”. Durante el periodo referido el crecimiento del PIB a tasas de dos dígitos y la producción se duplicó entre 1963 y 1970⁹ (Alexander, 2000)

Los factores desencadenantes del sorprendente desempeño no fueron otros que el estallido y victoria de la Revolución China (en 1949), el inicio de la Guerra de Corea (1951) y, en algún momento, la Guerra de Vietnam (1964-1975). La fundación de la República Popular China hizo que Estados Unidos (EU), apostado entonces en suelo japonés como fuerza de ocupación, cambiara su actitud respecto a la economía de Japón y buscara convertirlo en un importante aliado en la región. A partir de ahí la recuperación económica japonesa no sería vista más con desinterés (Flat, 2005). Por otra parte, pero en el mismo sentido, la Guerra de Corea generó pedidos estadounidenses en gran escala de equipo militar que se tradujeron en un boom económico que contribuyó a revivir el sector

⁹ Para hacer una comparación, durante la era Tokugawa alcanzar el mismo resultado tomó 150 años y durante la restauración Meiji, del siglo XIX, fueron necesarios únicamente 45 años.

industrial japonés (Alexander, 2005; Flat, 2005). Se debe entender pues que el “milagro japonés” fue producto la confrontación EU-Unión Soviética (Guerra Fría) y los sucesos ya mencionados y no un logro propio del capitalismo (Seiyama, 1989).

Los esfuerzos por congraciarse con la burguesía japonesa derivaron en el “curso de reversa” o “periodo de reversa” que permitió la reintegración de los grupos industriales y los bancos¹⁰, que la burocracia (o funcionarios políticos) recuperaran la autonomía perdida y estableció las bases para el funcionamiento del patrón de acumulación que se centró en beneficiar al sector privado (Román, 2011). La capacidad y posición de las asociaciones industriales, incrementado sustancialmente durante la Segunda Guerra Mundial, fue un elemento relevante del patrón japonés de posguerra (Okazaki, 2002).

El contexto de Guerra Fría también fue un determinante en la configuración del sistema financiero: se establecieron barreras a los flujos de capital transfronterizos y, exacerbando el sentimiento nacionalista, logró que los ahorradores japoneses aceptaran rendimientos financieros bajos (Marchini, 2003).

Un ejemplo que puede ser de utilidad para ilustrar el tipo de industria que alcanzó su auge durante el “milagro japonés” es el de la fabricación de barcos. Los astilleros japoneses se volvieron mundialmente reconocidos y se convirtieron en los principales abastecedores de la demanda mundial, a finales de la década de 1960 eran responsables por el 50 por ciento de la producción mundial. En 1973, ya en el ocaso del periodo de rápido crecimiento, se alcanzó el punto máximo de barcos fabricados. Para 1980 el volumen total de pedidos representó únicamente el 30 por ciento del pico registrado siete años antes (Uekusa, 1987).

Un terreno óptimo para la inversión de nuevo capital fue el cambio de tecnología basada en el empleo de carbón a aquella basada en la utilización de

¹⁰ Japón es uno de los países donde se puede apreciar con mayor claridad el concepto de *capital financiero*, las empresas más grandes se encuentran dentro de conglomerados, donde se fusionan las industrias y los bancos, llamados *keiretsu*

petróleo. El uso del nuevo energético repercutió positivamente a lo largo de la estructura industrial, las cualidades de ser barato y fácil de manejar constituyeron un progreso tecnológico en el sentido amplio. Para 1970 el petróleo ocupaba el 90 por ciento de las importaciones de energéticos (Nakamura, 1995).

Una tendencia a nivel internacional durante la posguerra, como parte del patrón de acumulación mundial, fue la intervención del Estado en la economía, el caso japonés no fue la excepción. A pesar de que no existieron empresas significativas que estuviesen nacionalizadas, el Estado influía mediante la *gyosei shido*, o “dirección administrativa”, que empleaba mecanismos “no-coercitivos” a través de los cuales se “convencía” a los capitalistas de seguir los lineamientos del patrón de acumulación en curso.

Los lineamientos estatales sobre política industrial del periodo de rápido crecimiento, de acuerdo con Murakami (Murakami, 1987: 49), se eran puestos en marcha mediante cuatro prácticas:

1. *Medidas promocionales y controles de licencias.* El Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI, por sus siglas en inglés)¹¹ estaba facultado para emplear herramientas como tarifas y exenciones de impuestos. Era también la institución encargada de distribuir la ayuda financiera gubernamental, subsidios y contratos de gobierno. En sus manos quedaba la autorización de importaciones.

2. *Controles a la entrada.* METI interfirió en la posibilidad de que nuevas empresas se incorporasen a sectores de la industria como la de acero, refinamiento de petróleo, petroquímica, fibras sintéticas, automóviles y en otras más. Existió una Ley de cambios en la que el ministerio se apoyaba para prohibir la entrada de empresas extranjeras.

¹¹ De 1949 a 2001 existió el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, por sus siglas en inglés) que después dejó su lugar al METI, que cumple las mismas funciones. Por cuestión de practicidad emplearemos las siglas METI para referirnos a ambas instituciones.

3. *Orientación de inversiones*. Las inversiones de las empresas en las industrias líderes eran controladas por los parámetros del METI.¹²

4. *Carteles de recesión*. Se trataba de organismos de intervención estatal directa empleados durante los breves periodos de recesión

Además, existieron planes temporales para el fomento a ciertas industrias entre los que tenemos: el Plan de Cinco Años para Impulsar la Industria de Fibras Sintéticas de 1953, medidas preferenciales para el tratamiento del nailon, vinilo y cloruro vinílico en 1957; y el Acta de Medidas Temporales para la Promoción de Industria Electrónica de 1957 (Nakamura, 1995).

En 1962, el METI buscó fortalecer aún más sus atribuciones y presentó ante la Dieta (parlamento) propuestas en ese sentido, un ejemplo claro fueron los intentos hechos para que se aprobase la Ley de Medidas Temporales para Industrias Designadas, a pesar de que no fue aprobada acciones como esta permiten darse una idea de la postura del METI en ese entonces (Nakamura, 1995).

La estrategia del gobierno fue emplear las industrias básicas principales como un motor para incrementar los niveles de producción, se buscó la consecución de esta meta empleando el *sistema de producción prioritaria (keisha seisan hoshiki)*. Del plan gubernamental se deriva que industrias como el carbón, acero, fertilizantes, etc. fueron subsidiadas para abatir la brecha entre costos y precios. El déficit presupuestario se disparó (Seiyama, 1989).

Así como en México, cada nueva administración llegó con planes para hacer frente a tal o cual problema en la acumulación de capital logrando, en el periodo de 1955—cuando se empezó la implementación de planes— a 1992, un

¹² Aunque Murakami señala que el control era holgado, puesto que no había penalizaciones significativas, lo cierto es que las dos herramientas previas (medidas promocionales y controles de entrada) eran “incentivos” suficientes para no enemistarse con el gobierno.

total de doce (Nakamura, 1995). Vemos, pues, que el Estado se encontraba sumamente al tanto de los asuntos económicos.

Algunos de los resultados más significativos, aparte del ya mencionado despegue del PIB, fueron el incremento de las inversiones en plantas y equipamiento (alcanzando una tasa de 22 por ciento de 1951 a 1973), el aumento de la inversión privada anual (se decuplicó de 1952 a 1970) y el crecimiento del stock de capital en manos privadas (expandida a más del quíntuplo de finales de 1954 a finales de 1970) (Nakamura, 1995) Un ambiente de seguridad ante los desequilibrios propios del capitalismo dio rienda suelta a la burguesía japonesa.

A principios de la década de 1970, Japón enfrentó tres acontecimientos importantes que dieron fin al “milagro japonés”: la disolución del sistema de tasas de cambio fijas de Bretton Woods, la primera crisis del petróleo y que se alcanzó el punto máximo del ciclo global de negocios. El incremento de hasta cuatro veces del precio internacional del petróleo produjo alta inflación y un deterioro drástico de la balanza internacional de pagos en 1973-75 (Uekusa, 1987). Acerca del fin del ciclo de negocios, a principios de la década de 1970 las industrias líderes, como la del acero, automóviles, fibras sintéticas, petroquímica, etc. arribaron a un punto por encima de la escala mínima óptima (Uekusa, 1987) que desde el enfoque marxista se entiende como el nivel al cual ya no resulta rentable incorporar más capital y la tasa de ganancia empieza a decaer (para mayor claridad se recomienda revisar nuevamente el apartado VI del capítulo I).

Cuadro 11. Ganancias netas del año fiscal de 1968 al de 2003 para todas las industrias y las industrias manufactureras de japon (yenes)		
Año fiscal	Todas las industrias	Manufacturas
1968	25,468	14,531
1969	34,367	19,280
1970	35,663	19,424
1971	30,105	14,118
1972	39,860	18,705
1973	66,243	33,256
1974	49,783	23,492
1975	22,016	6,514
1976	40,854	19,191
1977	44,413	21,710
1978	61,779	28,604
1979	86,702	47,708
1980	92,152	47,995
1981	72,764	37,848
1982	69,623	36,570
1983	70,439	39,521
1984	86,841	49,146
1985	85,921	49,582
1986 *	8,438	3,728
1987	11,983	5,416
1988	16,407	7,672
1989	17,982	8,835
1990	17,570	8,515
1991	14,085	7,129
1992	7,800	4,166
1993	3,745	2,153
1994	4,514	3,266
1995	7,682	5,355
1996	8,859	6,041
1997	8,276	5,621
1998	-533	1,154
1999	2,168	1,737
2000	8,417	5,098
2001	-466	368
2002	6,223	3,317
2003	13,160	6,234

*Hasta el año fiscal de 1985, en millones de yenes. Empezando el año fiscal de 1986, en billones de yenes

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministry of Internal Affairs and Communications de Japón, 2013

Las tasas de aumento del PIB y de la productividad decrecieron al finalizar la era de rápido crecimiento, no sólo en Japón, sino en los países más importantes de la OECD (Okimoto y Saxonhouse, 1987). A pesar de la tendencia general, el

capitalismo japonés consiguió tecnología de última generación en áreas que lo volvieron internacionalmente famoso: producción de hierro y acero—importante para el siguiente capítulo—, químicos agrícolas, nuevos materiales, procesamiento de energía nuclear, semiconductores, automatización, robótica, sistemas de manufactura flexible, algunas áreas de tecnología, farmacéutica, biotecnología y laser industriales. Aún con lo anterior, semejantes cambios no significaron un “rompimiento con el patrón”, es decir, no hubo avances totalmente innovadores (Okimoto y Saxonhouse, 1987).

Las mejoras tecnología de la producción, bajos costos y confiabilidad hicieron de los productos japoneses productos competitivos a nivel internacional. Por ejemplo, el avance tecnológico en el terreno de la fundición de partes para los productores japoneses de automóviles generó que esta última industria se convirtiera en una capaz de competir con sus rivales a nivel internacional (Nakamura, 1995). En muchos casos únicamente se buscó el perfeccionamiento de la fabricación de ciertas mercancías sin alcanzar la creación de nuevos artículos.

El aumento de la capacidad competitiva de la economía japonesa ante sus rivales en el escenario mundial permitió superar las limitaciones propias del sistema de tipo de cambio fijo establecido en Bretton Woods e implementado para Japón cuando reingresó al comercio internacional en 1949. La tasa establecida de ¥360/US\$1 (yenes por dólar) no fue traba alguna para que a finales de la década de 1960 la balanza de pagos registrara superávit (Nakamura, 1995; Uekusa, 1987).

Modificaciones sobre los tipos de cambio fijos de Bretton Woods estaban sujetas al incremento de desequilibrios fundamentales en la balanza de pagos internacional. EU estaba aquejado por un déficit crónico en aumento en su balanza de pagos a inicios de la década de 1960, resultado el elevado gasto en armamento y por operaciones en ultramar, así como por la inversión directa en el exterior. Este “desequilibrio fundamental” se tradujo en el cese unilateral, por parte

de EU, del sistema de Bretton Woods en 1971 y la paridad cambiaria fue removida. Por esa razón el yen sufrió una apreciación que afectó al nivel de las exportaciones desde Japón (Nakamura, 1995).

La primera crisis del petróleo en 1973-74 contribuyó al cambio en el patrón de acumulación¹³. Los precios internacionales del petróleo se triplicaron y este aumento desembocó en una estructura de costos más elevada. Se generó un déficit en la balanza de pagos¹⁴ que produjo una depreciación del yen que, a su vez, permitió hacer nuevamente atractivas las exportaciones japonesas (Murakami, 1987). El nivel del déficit y las restricciones a la entrada de capitales provocaron que la reapreciación del yen tardara. La misma estrategia de rescate mediante exportaciones fue empleada durante la segunda crisis del petróleo en 1979. Mientras tanto, se operaban cambios importantes en el patrón de acumulación.

Hemos hablado hasta este momento de los cambios ocurridos internacionalmente y que influyeron en los cambios de política económica, resulta conveniente también tratar brevemente las contradicciones internas producto del patrón de acumulación del periodo del “milagro japonés”. Sectores como el de la agricultura, distribución y el financiero, que fueron tradicionalmente protegidos, generaron un peso al desempeño del sistema. Las consecuencias fueron aumentos en los precios de los alimentos, en vivienda, energía y transporte, que volvieron a Japón uno de los países con mayor costo de vida a fines de la década de los ochenta (Falck, 2009a).

El sector agrícola fue también uno de los que recibió protección durante el periodo de crecimiento acelerado. La escasez de tierra y la de población dispuesta a trabajarla contribuyeron a diezmar la productividad. Además, conforme mejoraban los ingresos de las familias la demanda alimenticia se diversificó—

¹³ Una condición básica para el crecimiento a lo largo del “milagro japonés” la fácil disponibilidad de suministros baratos y estables de materias primas y energéticos suficientes para los requerimientos de las industrias pesadas (Nakamura, 1995)

¹⁴ Recordemos que las importaciones de energéticos estaban constituidas en cerca del 90% por petróleo.

pasando de una dieta basada en cereales a una donde se incluía carne, frutas y vegetales—pero su satisfacción se vio enfrentada a una oferta inflexible de arroz (Falck, 2009a). Los bienes básicos que contribuyen a la determinación del salario (bienes-salario) incrementaron su precio; fenómeno que también modifica el desembolso hecho por la burguesía en capital variable¹⁵

Una lección obtenida del shock generado por el cambio en el escenario mundial fue que el *gyosei shido* era operante en el contexto de expansión económica estable (Murakami, 1987). Pero antes de poder proceder al cambio de patrón, fue indispensable sacar a algunas industrias del atolladero en el que encontraban. La Ley de Industrias Estructuralmente Deprimidas, promulgada en 1978, y la Ley de Reforma Estructural, de 1983, tuvieron el objetivo de deshacerse de las saturaciones de capital mediante la reducción de la capacidad productiva y destinando inversiones al exterior de industrias que desempeñaron un papel de vanguardia durante el patrón de acumulación previo (Uekusa, 1987)¹⁶.

La nueva política económica del periodo tuvo como características relevantes: primero, “el fortalecimiento de las políticas de liberalización y su extensión al área del movimiento de capital”. Segundo “el crecimiento de las exportaciones fue acompañado por un impulso general hacia el incremento de la expansión económica en el exterior. Tercero, gasto gubernamental a gran escala y financiamiento deficitario fue utilizado para actualizar la calidad de la infraestructura industrial y esto ayudó a crear un creciente mercado interno para los productos de la industria pesada. Cuarto, mayores incentivos fueron ofrecidos a la industria pesada para realizar inversión de larga escala para tecnologías

¹⁵. Valenzuela (2003) considera que uno de los problemas que enfrenta el capitalismo japonés es su incapacidad de colocar al sector de la economía encargado de fabricar los bienes que determinan el salario en niveles de vanguardia productiva, con lo que se podría disminuir la parte del capital empleada en v.

¹⁶ Dos ramas de la economía que tuvieron que ser intervenidas fueron la construcción de barcos (afectada por drástica disminución de demanda mundial) y la de refinamiento de aluminio (golpeada por el incremento del petróleo debido a que es una actividad de empleo intensivo de energéticos) (Uekusa, 1987)

ahorradoras de trabajo” (Seiyama, 1989)¹⁷. El plan general se delinea con mayor claridad en los siguientes puntos esbozados por Seiyama (1989: 68):

1. Se seleccionaron nuevas industrias y productos estratégicos para ser desarrollados (industrias de tecnología sofisticada y la producción de bienes que encarnaban la aplicación de tecnología avanzada). Parte del moderado crecimiento de la década de 1980 se debió precisamente al proceso de creación de nuevas áreas rentables para la inversión de capital.
2. En respuesta a las nuevas fricciones comerciales generadas por el superávit japonés de principios de los ochenta, las empresas fueron motivadas a relocalizarse en el exterior.
3. Se desarrollaron políticas extensas para la importación de mercancías y la exportación de capitales.
4. Se motivó la penetración económica de países subdesarrollados.
5. Relacionado con el punto 1, se realizaron esfuerzos focalizados para incrementar la productividad del trabajo a través del empleo de equipos de microelectrónica y automatización.
6. La intervención estatal disminuyó y se privatizaron las pocas empresas estatales.
7. El papel de la operación internacional del capital japonés fortaleció los planes y esfuerzos en el sentido de asegurar “zonas de influencia”.

¹⁷ Después de la primera crisis del petróleo la productividad de algunas industrias aumentó por la implementación del “sistema de entrada de pedidos” (“order entry system, OES) y del “sistema de manufactura flexible” (“flexible manufacturing system”, FMS) [Uekusa, 1987], conocidos mundialmente por su implementación en la empresa automotriz Toyota.

Japón tuvo su propia versión de la “década perdida”, la de 1990. El detonante de dicho periodo fue el fin de la “economía de burbuja” que se gestó desde mediados de la década de 1980. El superávit que se registró en el comercio con Estados Unidos llevó a dos resultados:

Primero, una porción del excedente fue destinado a la compra de tierras y acciones que, al aumentar su demanda, incrementaron sus precios, el auge del mercado inmobiliario aumentaba el del mercado de valores. El incremento del precio de la tierra aumentaba el valor de las empresas que tenían propiedades, lo que les daba las garantías suficientes para adquirir más acciones (Arellano, León y Rodríguez, 2008).

Segundo, en 1985, con el Acuerdo Plaza, Japón fue nuevamente obligado a reevaluar su moneda causando una pérdida de competitividad de sus exportaciones. Con el objetivo de evitar un impacto sobre el nivel de exportaciones, el Banco de Japón aplicó una política monetaria expansionista bajando los tipos de interés. Después del auge especulativo—propiciado por la política monetaria laxa y un sistema bancario poco transparente (resultado de la estructura *keiretsu*)—mencionado anteriormente, en 1989 se toma la determinación de subir las tasas de interés (pasando de 2.5 por ciento en 1988 a 4.25 por ciento). [Falck, 2009a]. El estallido de la burbuja evidenció la fragilidad del sistema financiero japonés que se hallaba atestado de préstamos incobrables¹⁸.

Además, las nuevas fricciones comerciales con EU llevaron a este último a tomar medidas proteccionistas contra los productos provenientes del país asiático. La búsqueda de generación de ganancias, ante el panorama de costos elevados y restricciones a las exportaciones, incentivó el traslado de las operaciones de compañías japonesas a países de Asia y a territorio estadounidense como forma de evadir las barreras comerciales (Falck, 2011), en lo que ahora se conoce como

¹⁸ Los estragos aún se resintieron años después, para los dos primeros años del siglo XXI se estimaba una amplia magnitud de pérdidas por préstamos sin cobertura (Non-Performing Loans, NPL) en los bancos municipales y regionales equivalente al 5-6 por ciento del PIB de aquellos años (Callen y Ostry, 2003).

la *etapa de de-industrialización (Kudoka)*¹⁹. Finalmente, por disputas entre facciones burocráticas en Japón, se lleva a cabo la liberalización completa de la IED con las modificaciones de la Ley de Control de Divisas (Falck, 2011). Se puede resaltar la importancia que adquiere la exportación de capitales. La competencia entre las grandes potencias se encuentra detrás de esta “reconquista” de territorios propicios para la acumulación.

El recuento histórico hasta este punto nos indica la importancia que ha adquirido la IED como elemento fundamental del nuevo patrón de acumulación. En el capítulo I se mencionó que una de las características fundamentales de la fase actual del capitalismo es la exportación de capitales por encima de la exportación de mercancías. Los cambios ocurridos en Japón en los últimos años son una confirmación de su rol como PCD y que las inversiones provenientes de sus empresas tienen como finalidad contribuir al mantenimiento de ese estatus.

Impulsado por la tendencia a dirigir la IED a espacios más lucrativos en el marco de la reglamentación de los acuerdos de comercio preferencial, el “país del sol naciente” ha firmado 13 acuerdos comerciales (Singapur, México, Malasia, Chile, Tailandia, Indonesia, Brunei, los países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, Filipinas, Suiza, Vietnam, India y Perú) de 2003 a 2011.

II.II.II. Breve recuento histórico del desempeño de la economía de México desde la década de los setenta hasta los noventa.

Para entender claramente los acontecimientos ligados con el patrón de acumulación durante la década de los ochenta es necesario ir un poco atrás en la historia. La economía mexicana también quedó inscrita en la tendencia mundial a

¹⁹ El fenómeno no implica una tendencia progresiva a la desaparición de la industria en Japón y la pérdida de su categoría como PCD sino más bien a la ampliación de operaciones más allá de su territorio con la intención de mantener o incrementar sus ganancias que, a final de cuentas, habrán de retornar al país. Un análisis más detallado de la *de-industrialización* japonesa se encuentra en Bailey, 2003

la intervención estatal desde poco antes del inicio de la Segunda Guerra Mundial, bajo el denominado “modelo de sustitución de importaciones”. El fin del auge económico internacional que llegó a principios de la década de 1970 afectó considerablemente las finanzas nacionales. Por aquellos años México era un importador de petróleo que terminó sintiendo los efectos de la primera crisis del petróleo, en 1973, a lo que se sumó la contracción de la demanda externa de productos mexicanos que impidió una recuperación mediante las exportaciones (Moreno-Brid y Ros, 2004). Al mismo tiempo, las tasas internacionales de interés se encontraban en un nivel suficientemente bajo como para permitir funcionar al endeudamiento externo como un aliciente temporal: se mantuvo el déficit en cuenta corriente con interés casi nulo (Oks y van Wijnbergen, 1993). Moreno-Brid y Ros (2004: 46) nos dan una idea de esta situación: “Entre 1971 y 1976 el déficit fiscal se elevó de 2,5% a 9,9% del PIB y se solventó cada vez más mediante la expansión monetaria y la deuda externa (que se elevó a una tasa media de 40% entre 1973 y 1976)”. Las presiones sobre la balanza de pagos, aún con los préstamos adquiridos, desembocaron en la depreciación del peso en 1976 en casi 100%, abandonando el tipo de cambio que había durado más de 20 años (Moreno-Brid y Ros, 2004).

De forma sorpresiva, se descubrió el mismo año de la crisis que México poseía reservas importantes de petróleo y, además, en 1979 ocurrió una nueva alza de los precios internacionales del hidrocarburo que permitieron una expansión del gasto gubernamental (Oks y van Wijnbergen, 1993). Se controló el déficit fiscal y se renegociaron los plazos de la deuda, incluso de 1978 a 1981 el PIB creció a tasas entre el 8 y el 9 por ciento (Moreno-Brid y Ros, 2004). Mientras tanto, la misma causa de la recuperación económica en México—la segunda crisis del petróleo—estaba generando problemas inflacionarios en EU y Reino Unido que tomaron medidas para contrarrestarlos. Las tasas de interés en los mercados de crédito internacionales se incrementaron abruptamente en 1979 y los precios del hidrocarburo, al contrario, disminuyeron (Oks y van Wijnbergen, 1993; Moreno-Brid y Ros, 2004). El breve periodo de recuperación llegó a su fin en lo que se

conoce como la “crisis de la deuda” de 1982, en ese año las presiones generadas por la nueva situación internacional hicieron que se decretara una suspensión del pago por el servicio la deuda y súbitamente se detuvo el acceso a créditos privados, y para agravar más la situación en 1986 se desploman los precios del petróleo limitando la entrada de divisas y de ingresos fiscales (Oks y Wijnbergen: 1993; Moreno-Brid y Ros, 2004).

Desde mediados de los ochenta, el patrón de acumulación se modificó sobre los mismos ejes a lo largo de América Latina, salvo contadas excepciones, que incluían como puntos centrales: “i) la liberalización comercial, ii) la privatización de empresas estatales y iii) la reducción de la intervención estatal en los mercados de capitales y en la economía en general, recortando el gasto en inversión” (Moreno-Brid, Pérez y Nápoles, 2004: 151). Fue en 1989 que se delinearon las “recomendaciones” en política económica que habrían de ser implementadas durante los próximos años y que fueron aceptadas como parte de lo que denomina el “Consenso de Washington”²⁰. La siguiente tabla tomada de Moreno-Brid, Pérez y Nápoles, 2004: 151 enlista las “recomendaciones” relevantes

El Consenso de Washington: diez recomendaciones de política económica

1) Asegurar la disciplina fiscal, con déficit operativo de no más del 2% del PIB.
2) Establecer prioridades de gasto público, es decir, eliminar todos los subsidios.
3) Incrementar el ingreso fiscal, al ampliar la base gravable y moderar las tasas marginales.
4) Liberalizar las tasas de interés.
5) Establecer un régimen flexible del tipo de cambio.
6) Liberalizar el comercio exterior.
7) Liberalizar los flujos de inversión extranjera.
8) Privatizar empresas paraestatales para conseguir más eficiencia.
9) Desregular para promover la competencia.
10) Garantizar los derechos de propiedad (en forma similar a la de Estados Unidos).

²⁰ Se trata del conjunto de reformas impulsadas por el gobierno de EU, la Reserva Federal estadounidense, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que fueron comunicadas a los gobiernos de América Latina durante la reunión de ministros de economía ocurrida durante noviembre de 1989 en el Instituto de Economía Internacional en Washington (Moreno-Brid, Pérez y Nápoles, 2004)

Se buscaba colocar al sector privado en el centro de la actividad económica, desaparecer los subsidios y desregular mercados. El fin último sería que el nuevo patrón de acumulación se centrara en las exportaciones y en atraer inversión extranjera directa. (Moreno-Brid, Pérez y Nápoles, 2004). Esto último, la atracción de la IED, se encuentra al centro de las transformaciones en México.

A lo largo de las décadas de 1980 y 1990, en México se reformaron leyes y reglamentos en concordancia con las “recomendaciones” internacionales. La forma en que se delinearon las acciones a seguir está contenida en Plan Brady (1989) de restructuración de deuda. La apertura comercial fue uno de los pilares en el “cambio estructural”: en 1984 el 100 por ciento de las fracciones arancelarias estaban reguladas a través de permisos, para 1992 únicamente el 10.7 por ciento mantuvo las limitantes, posteriormente la cantidad se redujo a cero (Calva, 1995). Los aranceles también se redujeron: el arancel promedio pasó del 22.6 por ciento en 1986 a 13.1 en 1989 y el promedio ponderado de 13.1 a 9.7 por ciento en los mismos años (Guillén, 2000).

Otro más fue la privatización de empresas estatales que produjeron ingresos por venta de paraestatales y disminución de egresos por inversiones²¹; la inversión total fija privada, por el contrario, se incrementó de 56 por ciento en 1980-1981 a 84 por ciento a fines de la década de 1990 (Moreno-Brid y Ros, 2004; Oks y Wijnbergen, 1993).

El tercer pilar, y quizá el más importante, fue la remoción de las restricciones a la IED. Las primeras modificaciones al Reglamento de Inversión Extranjera se dieron en 1989, la IED pudo destinarse al 75 por ciento de las ramas de la actividad económica (Moreno-Brid, Rivas y Nápoles, 2005) que equivalían al 66 por ciento del PIB (Guillén, 2000). Una nueva ley, que sustituyó a la de 1973, fue aprobada en 1993 permitiendo libre acceso a todas las ramas excepto la

²¹ El PIB producido por empresas paraestatales abarcaba el 24 por ciento del total de 1985, siete años después únicamente abarcaba el 6 por ciento (Oks y Wijnbergen, 1993)

fabricación de explosivos y la petroquímica básica. La “esencia” de la nueva legislación se recoge en la siguiente cita:

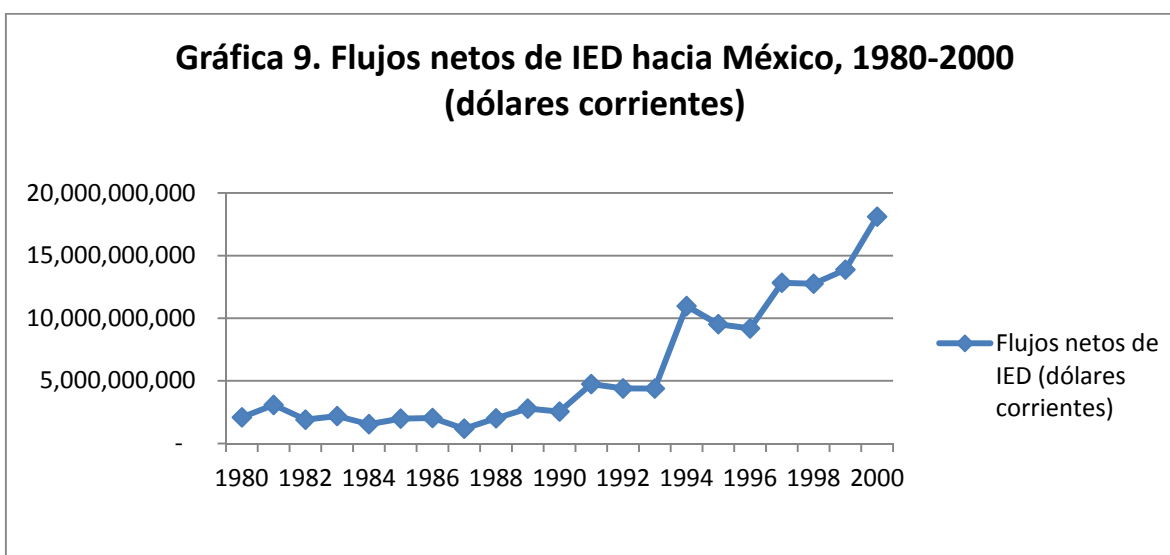
“La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de la actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes [...]” (citado en Guillén, 2000: 93)

Frente al nuevo escenario la cantidad de IED en el país paso de 2 600 millones de dólares en 1988 a 12 300 millones en 1992 (Oks y Wijnbergen, 1993).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por EU, Canadá y México en 1992 y que entró en vigor en 1994, representa la cereza del pastel de reformas que condujeron al nuevo patrón de acumulación de capital. Autores como Calva (1995), Guillén (2000) y Moreno-Brid *et.al.* (2005) señalan que la principal razón para la firma del primer acuerdo de comercio preferencial de México fue la posibilidad de atraer grandes flujos de IED que suplieran las inversiones que el Estado había dejado de hacer. El TLCAN no es otra cosa, remitiéndonos a lo expuesto en la parte teórica de este trabajo, que la institucionalización (reglamentación) de la extensión cualitativa de la explotación, que realizan los capitalistas estadounidenses y canadienses, sobre las condiciones más propicias para la acumulación de capital operantes en México.

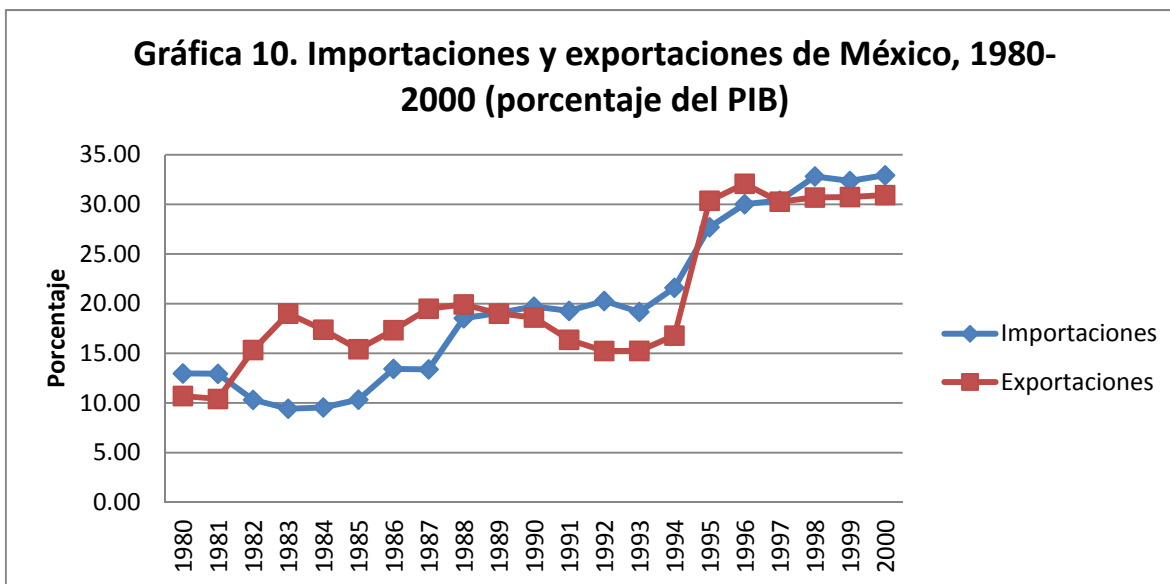
Años después de la apertura y liberalización, la estructura industrial en México cambió para situarlo como uno de los principales receptores de IED (ver gráficas 7 y 9) destinada principalmente a las empresas exportadoras. Si bien es cierto que las exportaciones han aumentado como porcentaje del PIB de la misma forma lo han hecho las importaciones (Gráfica 10), siendo una clara evidencia de la asociación del sector exportador con los proveedores extranjeros (Moreno-Brid, Rivas y Pérez, 2004). Hay que señalar que las manufacturas constituyen una parte

importante de las exportaciones mexicanas—automóviles, computadoras, equipo eléctrico y electrónico (Moreno-Brid, Rivas y Pérez, 2004). Otra característica del sector encargado de satisfacer la demanda externa es el creciente predominio de la industria maquiladora. Ésta última tiene como rangos distintivos la importación de insumos y materiales que no generan encadenamientos locales y la posibilidad de aumentar su productividad²² es poca por lo que únicamente puede crecer manteniendo salarios bajos (Moreno-Brid, Pérez y Nápoles, 2004; Moreno-Brid, Rivas y Ruíz, 2004; Moreno-Brid y Ros, 2004).



Fuente: World Bank. World Development Indicators 2013

²² Dentro del análisis marxista la productividad se incrementa a través de desembolsos en *capital constante* que potencie el trabajo humano.



Fuente: World Bank. World Development Indicators 2013

El entorno de casi inexistentes restricciones a la IED, un sector exportador creciente y mano de obra barata han vuelto a México el “trampolín exportador” de las grandes potencias. Desde 1992 a la fecha se han suscrito 12 tratados de comercio preferencial que involucran a 44 países (Secretaría de Economía), si bien algunos son con PCS éstos se encuentran delimitados por los acuerdos suscritos con los PCD.

Una vez que hemos recapitulado sobre los cambios ocurridos en ambos países y la política respectiva en materia de exportación e importación de capitales podemos analizar el AFAEMJ con mayor claridad y entender su verdadero significado así como las causas operantes detrás del mismo.

Capítulo III. Evaluación general del AFAEMJ

Este capítulo está dedicado a la explicación de los aspectos más importantes del acuerdo de comercio preferencial o acuerdo de libre comercio existente entre México y Japón. Divido en tres grandes secciones, esta parte del trabajo busca explicar en qué consiste el AFAEMJ, cuáles fueron los antecedentes del acuerdo y de la relación comercial entre ambos países previo al mismo, y cuáles han sido los resultados obtenidos a partir de la entrada en vigor.

III.I. ¿Qué es el AFAEMJ?

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AFAEMJ) es, centralmente, un acuerdo de libre comercio (ALC) firmado entre ambos países en septiembre de 2004 (MOFA, 2004) y que entró en vigor en abril de 2005.

Está conformado por 177 artículos agrupados en 18 capítulos (AFAEMJ, 2004) que se pueden dividir en tres grandes temas: liberalización comercial, mejora del ambiente de negocios y cooperación bilateral (RAFAEMJ, 2005).

Los objetivos señalados dentro del acuerdo (AFAEMJ, 2004: 8) son citados textualmente a continuación:

- (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”

Hasta este momento, simplemente leyendo los objetivos declarados del AFAEMJ, es evidente que este ALC se inserta en la tendencia mundial de liberalización e intensificación de los flujos de capital (Rosas, 1999). Un par de preguntas a las que intentaremos dar respuesta más adelante son: ¿a quién beneficia en realidad este ALC?, si bien los ALC se firman con la intención de incrementar el comercio e inversión entre los países ¿por qué se plantea tal meta? Para llegar a las respuestas debemos esclarecer temas como el significado de AFAE, la situación previa al acuerdo de las inversiones de Japón en México, los antecedentes del acuerdo, consideraciones para su firma, resultados, etc.

III.I.I. ¿Por qué AFAE?

Cuando escuchamos hablar de ALC estamos acostumbrados a la denominación TLC (tratados de libre comercio), por ejemplo el caso del TLCAN y del TLCUEM (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México). La lucha por diferenciarse de los ALC firmados con potencias rivales también hace presencia en el lenguaje, sin que esto sea el criterio fundamental de diferencia. Los ALC que ha firmado el gobierno japonés reciben la denominación de Acuerdos de Asociación Económica (AAE); para el caso del AFAEMJ se consideró que ya existía una relación económica previa—de la que hablaremos en el siguiente apartado—que habría de fortalecerse después de la entrada en vigor del acuerdo.

¿Qué hace distinto a un AAE de un TLC? Básicamente, la diferencia radica en la existencia de un capítulo de cooperación bilateral que acompaña al núcleo “duro”—la liberalización comercial—para mejorar su funcionamiento (Uscanga, 2012). En el AFAEMJ, el capítulo 14 (artículos 139-149) es el dedicado a la cooperación bilateral en las siguientes áreas: promoción del comercio y la inversión, industrias de soporte, pequeñas y medianas empresas, ciencia y tecnología, educación técnica y vocacional y capacitación, propiedad intelectual, agricultura, turismo, y medio ambiente (AFAEMJ, 2004)

El uso de la denominación AAE ha funcionado también para acuñar la marca distintiva de Japón en acuerdos de libre comercio (Solís, 2011), permitiendo alejarse de las negativas vinculadas con el TLCAN en México y evitando reticencias internas a los efectos de la liberalización comercial (Uscanga, 2012).

Más adelante volveremos al tema de cooperación—entendida como la intención declarada de promover y desarrollar áreas específicas de la sociedad de los países que suscriben el acuerdo—mencionando brevemente las críticas en esta materia.

III.II. Antecedentes

III.II.I. Situación de 1994-2004

Después de los cambios en el patrón de acumulación y la consecuente política a favor de la exportación de capital, la inversión directa proveniente de Japón y situada en el exterior pasó de promediar anualmente 18,338 millones de dólares (mdd) de 1983 a 1989 a 24,667 mdd entre 1990 y 1999 para llegar a los 59,109 mdd en el periodo que comprende de 2000 a 2011 (JETRO, 2011). En un periodo de casi veinte años la inversión japonesa en el mundo creció más de tres veces, dando una clara idea del cambio en materia de política económica.

Un reflejo de lo anterior se puede apreciar en la importancia global que han adquirido las empresas “transnacionales” japonesas. Para 2005 se había establecido una red que incluía a 15,850 compañías subsidiarias en el extranjero, que generaron un nivel de ventas de 1,678 miles de millones de dólares (mmd) [Falck, 2011, con datos de la UNCTAD]. Un dato al que se debe poner atención es que el monto de las exportaciones, también en 2005, de las empresas japonesas fuera de Japón fue de 686 mmd, cifra que se ubica por encima de los 595 mmd que se generaron por las exportaciones desde Japón, alrededor de 14 por ciento más (Falck, 2011).

Las inversiones japonesas en México también aumentaron, de un promedio anual de 97.1 mdd en el periodo comprendido de 1985 a 1993 a 275.9 mdd en el breve lapso que abarcado de 1994 a 1998 (SE, 1998).

A finales de la década de 1980, las compañías electrónicas japonesas operaban en México mayoritariamente en el esquema de maquila, aprovechando las ventajas que ofrecía como exenciones de tarifas, mano de obra de bajo costo, la cercanía al mercado estadounidense y la posibilidad de operar en ambos lados de la frontera. A finales de la década de 1990, de acuerdo con información de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria en México, 53 de 59 empresas de electrónica estaban establecidas en el sector de la maquila (Solís y Katada, 2007).

En algunas ramas de la electrónica las empresas japonesas tiene un participación significativa. En 2002 del total de exportaciones mexicanas de televisores hacia Estados Unidos, equivalente a 4.8 mmd, las filiales japonesas en México fueron responsables por 2.88 mmd, es decir, del 60 por ciento (JETRO, 2003).

Respecto al sector automotriz, en 2002, las automotrices japonesas en México exportaron alrededor de 160,000 unidades (JETRO, 2003).

A pesar de las restricciones arancelarias—de las que hablaremos poco más adelante—entre el año 2000 y el 2003 se realizaron 20 nuevas inversiones por un monto de 654.55 mdd provenientes de empresas como Hitachi, Mitsuba, Sumitomo Electric, Toyota, Asahi Glass, Sanyo, Sharp, Jatco y Yakult, entre otras (JETRO, 2003b). En algunos casos—Sumitomo Electric—se trasladó el total de la producción desde EU.

El principal sector de la economía receptor de las inversiones japonesas siempre ha sido el de las manufacturas, de 1999 a 2004, año previo a la entrada en vigor del AFAEMJ, la proporción de las inversiones destinadas a ese sector iba del 42 al 99 por ciento dependiendo del año que se considere (SE, 2012). En 1999, las subdivisiones de las manufacturas que recibían más flujos eran la automotriz, la de autopartes y el sector eléctrico-electrónico. De 328 empresas japonesas, 246 se hallaban en las manufacturas y 111 de esas estaban ubicadas en el esquema maquilador (JETRO, 2000).

Cuadro 12. Los tres principales Estados receptores de IED japonesa anualmente, de 1999-2004 (% del total)

Estado / Año	1999	Estado / Año	2000	Estado / Año	2001	Estado / Año	2002	Estado / Año	2003	Estado / Año	2004
Distrito Federal	94	Distrito Federal	64	Nuevo León	57	Distrito Federal	42	Distrito Federal	45	Aguascalientes	58
Baja California	3	Baja California	13	Baja California	28	Baja California	22	Nuevo León	20	Baja California	18
Nuevo León	2	Nuevo León	11	Chihuahua	15	Querétaro	10	Chihuahua	10	Distrito Federal	11

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

El Cuadro 12 contiene información acerca de los principales estados de la república mexicana a los que se dirigieron los flujos de IED japonesa durante 1999 a 2004. Durante cuatro años (1999, 2000, 2002 y 2003) el lugar más importante fue la capital del país, sin embargo, un comportamiento parecido se aprecia en inversiones provenientes de otros países. Quizá lo importante a resaltar es la ubicación de las otras inversiones durante esos años: regiones fronterizas o con cierta tradición industrial (Baja California, Nuevo León, Chihuahua). También es relevante señalar el cambio ocurrido en 2001 y 2004: en estos dos años el Distrito Federal no encabezó la lista de lugares predilectos y en uno (2004) ni siquiera está en los primeros lugares. Así las cosas en cuanto a la ubicación geográfica.

Cuadro 13. Inversión directa realizada en México acumulada de 1994-2005 (millones de dólares)		
País	Acum 1994 - 2005 Sept.	%
Estados Unidos	101,396.80	62.4
España	15,020.60	9.3
Holanda	12,536.30	7.7
Reino Unido	5,520.40	3.4
Canadá	5,248.90	3.2
Alemania	4,206.10	2.6
Japón	3,940.20	2.4
Suiza	2,806.40	1.7
India	1,618.20	1
Dinamarca	1,285.20	0.8
Fuente: JETRO con información de la Secretaría de Economía		

El Cuadro 13 nos permite comparar el nivel de inversión alcanzado por las compañías japonesas en relación con la proveniente de otros países. De acuerdo con estas estadísticas el nivel de inversión realizada acumulada de 1994 a 2005 únicamente equivale al 2.4 por ciento del total. Sin embargo, los datos antes presentados subestiman la presencia de capital japonés en México. De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta “Las empresas japonesas en México 2000”, realizada por la Embajada de Japón, la oficina en México de la Organización Japonesa de Comercio Exterior (JETRO, por sus siglas en inglés) y la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México A.C. con datos provenientes de 251 empresas, la proporción de las inversiones realizadas por empresas japonesas en EU—por lo que se consideran provenientes de ese país— y las que vienen directamente de la “tierra del sol naciente” es de 3.4 a 1, dicho de otra forma, la suma total de ambas fuentes equivale al 20 por ciento de la IED nacional. A la luz de esta información es más evidente todavía el papel que tiene México en las decisiones del capital japonés.

De este apartado debemos concluir que: 1) el comportamiento de la IDE japonesa a nivel mundial concuerda con las modificaciones en su política

económica; 2) esa tendencia se expresa en la red de filiales de las “transnacionales” de Japón y en el valor de sus exportaciones; 3) el incremento de la IDE tuvo un impacto positivo en las inversiones destinadas a México; 4) los capitales originarios del país “del sol naciente” anidaron, principalmente, en el sector manufacturero aprovechando el esquema de las maquilas y la cercanía del mercado estadounidense; 5) la participación japonesa en las exportaciones mexicanas ya era considerable desde antes del acuerdo; 6) la IED de Japón, de 1999 a 2004, se dirigía centralmente al Distrito Federal; y 7) si bien la IED que vino de país asiático, acumulada de 1994 a 2005, sólo representó 2.4 por ciento del total este porcentaje se encuentra subvaluado, siendo considerablemente mayor su participación en el conjunto de las inversiones del exterior.

III.II.II. Repercusiones del TLCAN

Dos acontecimientos ocurridos a nivel internacional pueden ser considerados como los puntos de quiebre a partir de los cuales Japón optó por modificar su política sobre ALC: en primer lugar, la tendencia al comportamiento de lo que hemos denominado “sálvense quien pueda” y el rompimiento de negociaciones en escala amplia resultante de la crisis del Sureste Asiático en 1997-98 (como se mencionó en el capítulo I de este trabajo, es condición natural de los capitalistas en tiempos difíciles navegar con bandera propia evitando acuerdos con la condición de mantenerse a flote esperando que sus rivales se hundan) y, en segundo lugar, la proliferación de ALC en la economía mundial empujados por economías rivales.

Japón se estaba quedando atrás de sus rivales en cuanto a acuerdos de comercio preferencial²³. A partir de los primeros años del siglo XXI las inversiones japonesas en territorio mexicano se empezaron a ver afectadas por dos razones importantes: 1) en el año 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio Unión

²³ Cuando se firmó el AFAEMJ (2004) Japón únicamente había firmado otro AAE con Singapur (2002) mientras que en el mundo se había alcanzado la cifra de 204 ALC (Román, 2007)

Europea-México (TLCUEM) y 2) en 2001 empezó a aplicarse el artículo 303 del TLCAN, que eliminaba las exenciones de impuestos sobre materias y equipo provenientes de países no miembros y destinados a la producción de bienes cuyo destino son los países miembros del acuerdo (Reporte Final, 2002; TLCAN, 1994; Román, 2007; Manger, 2005).

Mireya Solís (2011), en su trabajo “La economía política de Japón sobre acuerdos comerciales”, describe al TLCAN como el primer *shock* que cimbró al sector empresarial japonés. Las empresas también se vieron afectadas considerablemente porque se aplicaron estrictas reglas de origen y requisitos de desempeño para empresas que no tuvieran ALC con México, se eliminaron programas de devolución de impuestos en partes y componentes electrónicos (en el sector de electrónicos se ubica una buena parte de las empresas japonesas) y se excluyó a empresas que no estuvieran en la red del ALC del mercado mexicano de compras gubernamentales.

Una estimación del METI arrojó que el costo por retrasar la firma de un ALC con México equivalía a 395.1 mil millones de yenes (aproximadamente 3.2 mmd²⁴), argumentando también que implicaba una reducción del PIB de 521 mil millones de yenes (aproximadamente 4.3 mmd) y una pérdida de 31,824 puestos de trabajo en Japón. Las pérdidas surgían de la reducción de participación de las empresas japonesas en el mercado en la secuela del TLCAN (Solís y Katada, 2007). En 2003, el presidente de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México mandó una carta al entonces Ministro de Estado para la Economía y Política Fiscal, Heizo Takenaka, que decía:

“ ‘Japón debe concluir un Acuerdo de Libre Comercio con México lo antes posible porque las compañías japonesas que operan en el país se están viendo seriamente dañadas en la ausencia de un acuerdo bilateral’ ” (citado en Román, 2007: 30)

²⁴ Conversión realizada con el tipo de cambio promedio de 2001

Los partidarios japoneses más fervientes de la firma del AFAEMJ fueron las empresas que empleaban a México como una “plataforma de exportaciones”, así como quienes les suministraban bienes intermedios y de capital (Manger, 2005).

Por otra parte, la firma del AFAEMJ despertó también sentimientos de inconformidad de los sectores agrícolas en Japón por el hecho de que México es un país distinguido en la generación de esa clase de productos, incluidos en la negociación del acuerdo (*Tapei Times* 14-03-04).

Las restricciones a la acumulación de capital para las empresas japonesas en México, a raíz de los ALC firmados previamente por México con otros PCD, se acentuaron y ante las presiones de las compañías manufactureras se hizo inevitable el inicio de negociaciones, aún a pesar del desacuerdo de otros actores.

III.II.III. Lucha entre el pasado y el presente en Japón: la disputa MAFF vs. METI

En este apartado abordaremos los choques ocurridos entre las fuerzas remanentes del patrón de acumulación de la época del “milagro económico japonés” y aquellas fuerzas relacionadas con las tendencias del nuevo patrón de acumulación proclive a la apertura económica.

Al final del apartado sobre Japón en el capítulo II hablamos sobre la protección del sector agrícola y de cómo esos candados, necesarios durante el periodo de “dirección” estatal de la economía, se han mantenido y contribuyeron a afectar la acumulación de capital. Y así como se mantuvo al sector se mantuvo el peso e influencia de las organizaciones empresariales beneficiadas, la negociación del acuerdo con México implicó oposición de esas organizaciones puesto que el país americano cuenta con una eficiencia productiva mayor en el sector agroindustrial (Falck, 2009b).

Con la intención de que sea más clara la explicación de las disputas desencadenadas, resulta pertinente hablar brevemente acerca de un par de rasgos característicos de la política en Japón: la estrecha relación existente entre el gobierno y las empresas privadas en la formulación de políticas, y la presencia de organizaciones empresariales e industriales poderosas (Román, 2011). Las asociaciones industriales, que agrupan a empresas de un sector industrial en específico, se relacionan con los partidos, con los miembros de la DIETA (parlamento) y con los ministerios del gabinete en turno. Las contribuciones empresariales a las campañas de los partidos son una forma de influir en las decisiones políticas (Román, 2011). Otra manera de “ganarse” a los funcionarios de los ministerios (burócratas) es la práctica denominada *amakudari* (posiciones lucrativas en las empresas para después de retirarse del servicio público) [Manger, 2005].

¿Quiénes estaban a favor y quiénes en contra, no sólo del AFAEMJ, sino de un cambio de política sobre los ALC? Los sectores a favor se agruparon en torno al METI: como se dijo previamente, la sección mexicana de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria y empresas japonesas exportadoras en México; la asociación empresarial *Keidanren*²⁵, el Consejo Japonés de Negocios para Facilitar el Comercio y la Inversión, y el Centro Japón de Maquinaria para el Comercio e Inversión (JMCTI, por sus siglas en inglés), entre otros (Manger, 2005). Aquellos sectores opuestos se agruparon alrededor del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF, por sus siglas en inglés): la asociación de cooperativas agrícolas *Zenchu* y demás agrupaciones de granjeros. Las premisas

²⁵ La Federación de Organizaciones Económicas de Japón (*Keidanren*) es una de las más importantes, la siguiente descripción (tomada de Román, 2011: 116) ilustra el peso de esta organización: “Esta asociación, inaugurada en 1946, ha sido el principal poder del ‘mundo de los negocios’, cuyo presidente, ha fungido informalmente como el ‘primer ministro de los negocios’ “[...]“Keidanren está compuesta de 123 asociaciones industriales, tales como la acerera japonesa Japan Iron, la Federación de Empresas Siderúrgicas y la Asociación Manufacturera automotriz de Japón, entre otras. Su membresía también cubre cerca de mil empresas líderes, incluyendo compañías comercializadoras, minoristas, bancos y una amplia gama de empresas manufactureras”. Quien se compromete con Keidanren se compromete con grandes intereses, quien tiene a Keidanren de su lado tiene una fuerza importante de su lado.

en que sustentaban sus posiciones la parte opuesta eran: debía hacerse una excepción de los productos sensibles, el gobierno debía proteger la seguridad alimentaria mediante requerimientos sanitarios y se debían evitar los ALC que comprometieran la seguridad alimentaria y el futuro agrícola (Solís y Katada, 2007)²⁶.

El desenlace conocido—la firma del AFAEMJ por encima de los intereses representados por el MAFF—se explica por: 1) el factor más importante sin lugar a duda fue el cambio en la política comercial de Japón a raíz del cambio de patrón de acumulación que restó fuerza a los elementos asociados con el patrón previo²⁷; 2) las posibles pérdidas que hubiese representado no concluir un ALC (“cuando los ALC existentes de otros países imponen costos sobre las empresas con IED en ultramar” [Manger, 2005: 12]); y 3) la posibilidad de liberalización parcial y paulatina que confiere la utilización de ALC como herramientas de política comercial—esto último se encuentra explicado en la parte teórica del presente trabajo—y que puede observarse con el esquema de cuotas en productos agropecuarios del AFAEMJ (art. 5 y su anexo 1).

Así como el *gyosei shido* se mostró obsoleto al cambiar el contexto mundial e intensificarse las contradicciones internas, el poder de la rama agrícola y los instrumentos diseñados para protegerla perdieron importancia considerablemente y se vieron superados por las fuerzas interesadas en la exportación de capitales. El gobierno japonés debió evaluar las pérdidas posibles en la industria y la agricultura y tomó la decisión en sintonía con la “nueva” modalidad del sistema.

²⁶ A finales de la década de los noventa el gobierno japonés, defendiendo su posición sobre la apertura agrícola, solicitó se considerara la “multifuncionalidad” de la agricultura. El concepto resaltaba la importancia del campo japonés no sólo en materia de generación de alimentos sino también para preservar el medio ambiente, la cultura y los recursos acuíferos (Román, 2001). Se quería dar la impresión de que la oposición no se limitaba únicamente a los “mezquinos intereses económicos”.

²⁷ Román (2007: 20-24) resalta que el declive del sector agrícola japonés es una de las razones de la firma del AFAEMJ

III.II.IV. ¿Por qué un AAE con México?

El Reporte Final (2002) elaborado por el grupo de estudio bilateral—formado por funcionarios de gobierno, representantes del sector empresarial y académicos—recoge una serie de argumentos a favor del acuerdo, a continuación enumeramos algunos de forma breve:

1.- México posee recursos naturales y tierra, y cuenta con mano de obra joven y relativamente capacitada (Reporte Final, 2002: 12)

2.- La importancia estratégica de México como puerta de entrada a los mercados de EU y Canadá, América Latina y Europa debido a la red de ALC (Reporte Final, 2002: 12)

3.- Japón es una fuerte importante de IED—podemos vincular este punto con el patrón de acumulación adoptado en México en las décadas de los ochenta y noventa—(Reporte Final, 2002: 13)

4.- La posición desventajosa de las empresas japonesas por el trato preferencial a empresas de países que si contaban con un ALC (Reporte Final, 2002: 15).

5.- La parte mexicana señaló el interés en exportar productos agroalimentarios (Reporte Final, 2002: 15)

El quinto y último punto puso al gobierno japonés en una situación nueva: la negociación de un capítulo agroalimentario. El único AAE que habían firmado era con Singapur, país que no contaba con un sector agrícola fuerte que representara amenaza alguna para el sobreprotegido campo de Japón, en cambio, respecto al AFAEMJ había gran preocupación por la negociación de un capítulo en ese ramo. La administración de Vicente Fox fue enfática en lograr concesiones de acceso al mercado agrícola japonés como un “trofeo” que llevar a casa para justificar la

apertura de los mercados de importación de insumos para las manufactureras japonesas. Hubo un punto, en 2003, en el que las negociaciones llegaron a un impasse de tal magnitud que todo pudo haberse venido abajo (Solís y Katada, 2007).

Uscanga, quien fue parte de la delegación mexicana del grupo de estudio, escribe que, junto con la situación de las empresas amenazadas por la falta de un ALC, “las exportaciones mexicanas cubrían un porcentaje muy limitado de productos agrícolas políticamente sensibles para Japón” (2007: 31²⁸). Sumado a lo anterior—y de acuerdo con las ventajas restrictivas conferidas a los ALC—Solís y Katada (2007) llaman a poner atención en que, a pesar de que el trato en materia agroalimentaria abarca el 99.6 por ciento del volumen de comercio en agricultura, más del 56.7 por ciento de las líneas tarifarias de la misma rama económica fueron dejadas de lado o puestas a discusión hasta después de pasados algunos años. Volveremos al punto de la “apertura” agrícola poco más adelante.

La conclusión del AFAEMJ tuvo una significación importante para el gobierno japonés por tratarse del primer ALC que incluía discusión sobre el sector agrícola, razón que le permitió generar un modelo de negociación a implementar posteriormente en pláticas con otros países (Solís y Katada, 2007 y Uscanga, 2012). Era, pues, la primera ocasión en la que se implementaba “seriamente” la herramienta de los ALC en política comercial, permitió sortear también las contradicciones internas ocasionadas por los elementos remanentes del patrón de acumulación previo en oposición al nuevo.

III.III. Resultados del AFAEMJ de 2005-2012

Este tercero y último apartado del capítulo tiene por objeto explicar los efectos generados por la entrada en vigor del AFAEMJ. Por el contenido mismo de

²⁸ Ver también Uscanga, 2012: 49

esta parte del trabajo resulta pertinente mencionar, a manera de recordatorio, la hipótesis central: *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón se estableció como una forma de revertir la caída de la tasa de ganancia, experimentada por los capitalistas japoneses a raíz del agotamiento del patrón de acumulación del “milagro económico japonés”, y como parte de las políticas implementadas en México a consecuencia del establecimiento del patrón secundario exportador o neoliberal.*

En la subsección inicial se hará una descripción de las modificaciones sobre las restricciones arancelarias que fueron implementadas en el corto plazo después de la entrada en vigor del acuerdo y menciona los cambios que se contemplaron para años posteriores. Las siguientes seis subsecciones, basadas en varios indicadores, muestran el desenvolvimiento de la relación bilateral en los rubros de IED, cooperación, importaciones (hacia México), exportaciones (desde México), situación de la balanza comercial y proyección a futuro.

III.III.I. Cambios en el corto plazo

Reconociendo las desigualdades existentes entre ambas economías, Japón eliminó inmediatamente las restricciones al 91 por ciento de los productos exportados por México, cinco años después de la entrada en vigor se removerían las restricciones a 4 por ciento más de productos y el 5 por ciento restante se liberaría por completo diez años después.

Manufacturas básicas, como el calzado de cuero y prendas de vestir, recibieron un trato preferencial por encima del concedido a productos similares de otros países (RAFAEMJ, 2004)

El acuerdo alcanzado en el sector agrícola refleja el peso aún relevante de los empresarios del ramo. La exclusión o dilación en la remoción de restricciones arancelarias en buena parte de las fracciones, así como la implementación de

cuotas de acceso en cinco productos sensibles para algunos capitalistas de Japón pero en los que capitalistas de México tienen una oferta considerable a precios relativamente bajos—carne de cerdo, de res, pollo, naranjas y jugo de naranja—son consecuencia de los esfuerzos de los capitalistas del campo del primer país. El poder con que aún cuentan para influir en las negociaciones se hizo evidente en esta ocasión. A continuación se presenta una tabla, tomada de Solís y Katada, 2007: 298, que resume el trato al que se llegó:

Cuadro 14. Liberalización agrícola modesta en el ALC Japón-México

Volumen del comercio	99.60%
Líneas tarifarias cubiertas	796 o 43% del total
Plan de liberalización	
Inmediata	511 líneas tarifarias (27.8%)
Mediano plazo (3-5 años)	113 líneas tarifarias (6.1%)
Largo plazo (7-10 años)	92 líneas tarifarias (5%)
Artículos con cuotas	80 líneas tarifarias (4.3%)
Cinco productos sensibles	<i>Puerco</i> : Cuota inicial de 38,000 [toneladas] a incrementarse hasta 80,000 en 5 años con tarifa de 2% (mitad de 4.3%) . <i>Pollo</i> : Cuota de 10 toneladas a incrementarse hasta 8,500 en el año cinco. Tasas tarifarias a ser discutidas en el primer año de la entrada en vigor <i>Res</i> : Cuota de 10 toneladas a incrementarse hasta 6,000 toneladas en el año 5. Tasas tarifarias a ser discutidas en el segundo año de entrada en vigor. <i>Naranjas</i> : Cuota de 10 toneladas a incrementarse hasta 4,000 toneladas en el año cinco. Tasas tarifarias a ser discutidas en el segundo año de entrada en vigor. <i>Jugo de naranja</i> : Cuota de 4,000 toneladas en el primer año a incrementarse hasta 6,500 toneladas en 5 años con media tarifa.
Exclusión o renegociación	1,044 líneas tarifarias (56.7%) Ejemplos: arroz, azúcar, manzana, piña, trigo, nectarinas, papas, salchicas

Fuente: Tomado de Solís y Katada, 2007: 298, quienes lo elaboraron con información proveniente del Consejo Nacional Agropecuario

El año pasado se modificaron las cuotas a raíz de la firma, por ambas partes, de un protocolo modificadorio. Más adelante, en la parte dedicada a las exportaciones, veremos cómo ha impactado la ampliación de cuotas al volumen de comercio en la rama agroalimentaria.

Referente al caso de México, se removieron las restricciones de forma inmediata al 40 por ciento de las fracciones arancelarias, otro nueve por ciento sería liberado a los cinco años y otro 49.5 por ciento a partir del décimo año de entrada en vigor del acuerdo. Las siguientes listas, tomadas del Resumen del AFAEMJ, ilustran qué sectores habrían de liberalizarse transcurrido qué periodo de tiempo:

Cuadro 15. Distintos plazos para el acceso de diversos productos

Lista indicativa de bienes con acceso inmediato

Bienes de capital	Manufacturas eléctricas	Electrónica
Turbinas hidráulicas	Aerogeneradores	Computadoras
Ciertos compresores	Ciertos transformadores	Impresoras
Grúas	Fuentes de poder	Monitores
Montacargas	Indicadores luminosos	Aparatos de redes
Palas mecánicas	Generadores de audioconferencia	Teléfonos
Excavadoras	Amplificadores de microondas	Conmutadores para audio y video
		Centrales telefónicas para operadoras
		Centros acústicos
		Microteléfonos
		Sistemas de sonido
		Lectores ópticos
		Componentes de alta tecnología

Lista indicativa de productos con acceso en 5 años

Algunos químicos
 Ciertas autopartes
 Equipo ferroviario
 Equipo médico

**Lista indicativa de
productos con acceso en
10 años**

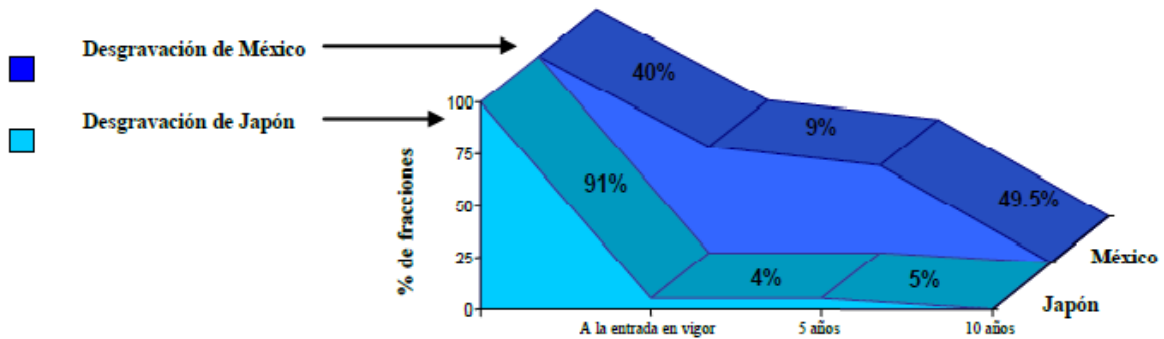
Farmacéuticos
Químicos
Cosméticos
Jabones
Artículos de fotografía
Manufacturas de plástico
Hule
Madera
Acero
Papel
Metalmecánica
Vidrio

Fuente: Tomada del Resumen del
AFAEMJ. Secretaría de Economía 2005

Una posible explicación a la existencia de tiempos de apertura en la economía mexicana es, quizá, el hecho de que se han firmado tratados previos con otros países que tienen primacía por cierto tiempo en algunos mercados. En contraste, también es posible explicar la apertura a nuevos países en la búsqueda de congruencia con el discurso de la liberalización y apertura.

Para el sector automotriz, concretamente para las empresas japonesas del ramo, algunos de los beneficios del acuerdo fueron: se otorgo acceso inmediato a las importaciones de autos japoneses equivalentes al 5 por ciento del mercado nacional (considerando que, previo al acuerdo, ya se importaba una cifra igual al 3 por ciento) desgravando a los 6 años de la entrada en vigor la cantidad por encima del nivel permitido; se generaron las condiciones deseadas para tener un nivel de igualdad con sus contrapartes europea y estadounidense que tenían trato preferencial; ciertos tipos de acero—que no sea producidos en México—empleados, no sólo en el sector automotriz y de autopartes, sino también en el de electrónica, de electrodomésticos, y en el de maquinaria y equipos pesados, fueron liberados inmediatamente. Los demás aceros—producidos también en México—serían liberalizados gradualmente durante los siguientes cinco años (RAFAEMJ, 2004).

Los plazos y porcentaje de apertura se ilustran en la siguiente gráfica



Fuente: Tomada del Resumen del AFAEMJ, 2004: 5. Secretaría de Economía

Observamos que, aún con la desigualdad en el grado de apertura, se aseguró el abasto continuo de insumos para las empresas manufactureras japonesas, es decir, el verdadero interés en remover restricciones se enfocaba en las que obstaculizaban la acumulación de capital al generar costos por encima de aquellos en los que incurrierían sus competidores con ALC.

Los capítulos y artículos dedicados a la reglamentación en materia de inversión han, citando al Resumen del AFAEMJ (hecho por la Secretaría de Economía), posicionado “a México una vez más como un centro clave a nivel internacional para la realización de negocios, al potenciar la posibilidad de materializar inversiones japonesas en sectores de alto valor agregado, tales como el automotriz, eléctrico, electrónico, y tecnológico” (RAFAEMJ, 2004: 13-14). Esto como producto de igualar el trato dado a los capitales japoneses a aquel que reciben los capitales nacionales y los provenientes de terceros en igualdad de circunstancias—firmantes de ALC—, eliminando las desventajas de acuerdos como el TLCAN y el TLCUEM (AFAEMJ, 2002: art. 58-60 [pp. 45-46]).

Las disposiciones sobre inversión sumadas con la característica—descrita en el capítulo II—de que Japón, a diferencia de México, es un país exportador de capital que ha estado dentro de los primeros ocho lugares entre 2007 y 2011 han incrementado la participación de la IED japonesa desde la entrada en vigor del AFAEMJ, desempeño que será presentado en la próxima subsección.

Los cambios a corto plazo se resumen en: apertura desigual por la relación desigual asegurando la entrada de insumos y maquinaria para las empresas japonesas operando en el país, cierto grado de apertura del ramo agroalimentario japonés en un esquema de cuotas, y el aseguramiento de las inversiones de ambas partes y el otorgamiento de condición de iguales con los capitales originarios de otros países con acuerdos comerciales.

III.III.II. Inversión japonesa en México

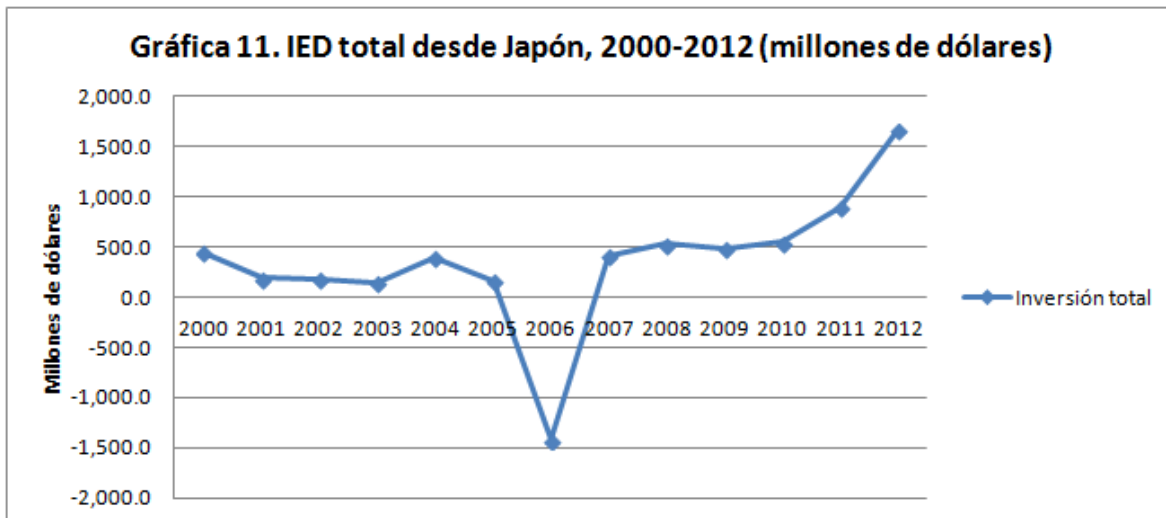
Una forma conveniente de empezar el análisis sobre el desempeño del IED japonesa en México sería remitirse a las estadísticas disponibles sobre la inversión proveniente de aquel país en general para, posteriormente, proceder al estudio un poco más focalizado. La Secretaría de Economía pone a disposición la siguiente información:

Cuadro 16. IED japonesa en México, 2000-2012 (millones de dólares)	
Año	Cantidad
2000	442.8
2001	187.3
2002	178.6
2003	139.2
2004	391.8
2005	167.6
2006	-1,421.5
2007	409.6
2008	528.3
2009	484.4
2010	545.1
2011	896.7
2012	1,657.8

Fuente: Secretaría de Economía 2013

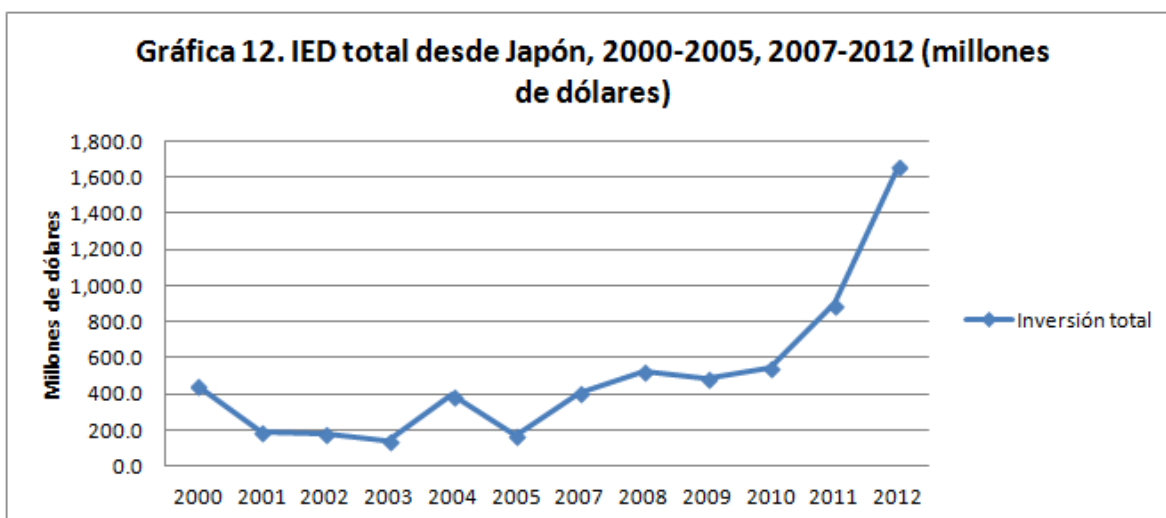
Como se alcanza a apreciar, la tendencia del curso que sigue la IED japonesa es a incrementarse. La cifra registrada para 2006 se explica por operaciones contables de una compañía que dan ese resultado negativo, concretamente al cambio de domicilio fiscal de la filial mexicana de una empresa

japonesa sin que representara salida de capital (ProMéxico, 2010). Sin embargo, lo que se debe observar es el comportamiento de las inversiones tanto antes como después del 2006.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

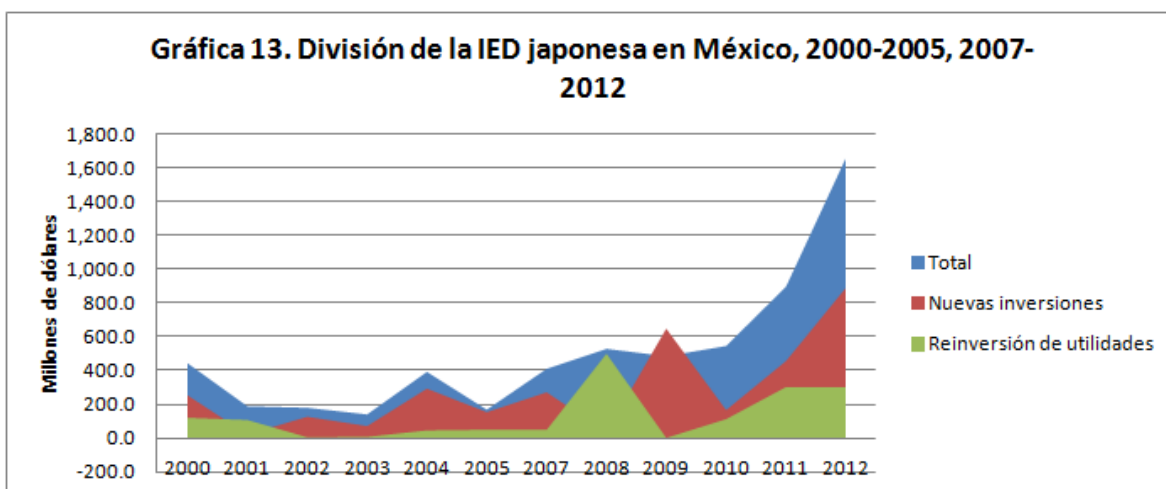
La inversión promedio realizada de 2000-2005 fue de 251.2 mdd de dólares en tanto que el promedio anual para el periodo 2007-2012 fue de 753.65 mdd, es decir, la inversión se triplicó. Si retiramos el registro de 2006 de las estadísticas podemos claramente observar la tendencia positiva del grado de IED.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

En el periodo que comprende de 2007 a 2012 únicamente podemos observar un ligero descenso durante 2009 debido a la crisis económica

internacional que afectó el nivel general de inversiones. Posterior al ligero retroceso se aprecia el incremento constante de las inversiones anuales y podemos apreciar un pico muy importante en 2012, el año en que más IED japonesa ha ingresado al país.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

Las nuevas inversiones han representado una proporción relevante en el total de la IED en los últimos años, este hecho se ilustra en la Gráfica 13, a excepción de 2008 cuando la mayor parte se compuso por la reinversión de utilidades.

Durante los 7 años de entrada en vigor del AFAEMJ la inversión se ha concentrado en las manufacturas, comportamiento registrado previamente. El año en que menos se invirtió en este sector (2007) siguió acaparando una buena proporción, alrededor del 73 por ciento (SE, 2013). Y la mayor proporción de la inversión manufacturera sigue destinándose al ramo automotriz, de electrónicos y de electricidad.

Un fenómeno que resulta interesante es el cambio en la distribución geográfica. Debemos recordar que de 1999 a 2004 el principal punto geográfico receptor había sido el Distrito Federal (4 de 6 años). De 2007 a 2012 el lugar de destino por excelencia fue Aguascalientes, lugar donde Nissan ha realizado inversiones importantes y ha anunciado que continuará haciéndolo. Únicamente

en 2011 el Distrito Federal encabezó el listado y en 2012 se coronó un nuevo lugar: Guanajuato.

Cuadro 17. Los tres principales Estados receptores de IED japonesa anualmente, de 2007-2012 (% del total)											
Estado / Año	2007	Estado / Año	2008	Estado / Año	2009	Estado / Año	2010	Estado / Año	2011	Estado / Año	2012
Aguascalientes	44	Aguascalientes	76	Aguascalientes	54	Aguascalientes	52	Distrito Federal	58	Guanajuato	25
Distrito Federal	20	Nuevo León	8	Querétaro	13	Nuevo León	14	Aguascalientes	15	Distrito Federal	21
Zacatecas	12	Zacatecas	7	Jalisco, Edo. Méx., Zacatecas	8 c/u	Jalisco	13	Jalisco	11	Aguascalientes	18

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

Básicamente, las inversiones se están re-direccionando hacia el Bajío, región en la que se han establecido una gran cantidad de empresas, principalmente automotrices y de autopartes. Para el capitalismo mexicano, la relocalización se vincula con la creación de nuevos clúster de la industria de vehículos dirigidos mayormente a mercados externos. En el caso de los capitales de Japón la intención es trasladarse a regiones donde la producción sea más económica pero con la infraestructura necesaria, además de que son lugares en los que tuvieron una historia previa.

México se ha vuelto un terreno tan atractivo para los capitales japoneses que siete empresas de aquel país consideradas en el listado de “multinacionales” más importantes tienen operaciones en el territorio.

Cuadro 18. Empresas japonesas entre las 100 "Multinacionales" en México			
Lugar	Compañía	Sector	Ingresos en México en 2010 (millones de dólares)
6	Nissan	Automotriz	6,666.7
28	Honda	Automotriz	1,637.0
30	Toyota	Automotriz	1,585.2
43	Sony	Electrónica	913.8
85	Panasonic	Electrónica	370.0
96	Bridgestone	Autopartes	311.1
97	Mazda	Automotriz	303.9

Fuente: CNNExpansión. Disponible en el enlace: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/09/23/100-multinacionales> [consultado el 28/2/2013]

La característica común de las siete es que se dedican al tipo de manufacturas que históricamente han sido objeto de interés de las empresas provenientes del “país del sol naciente” en territorio mexicano, hablamos del sector automotriz, el electrónico y el de autopartes. Los ingresos de las tres primeras del listado generaron ganancias en 2010 por encima de los 1,000 mdd, siendo Nissan la más beneficiada con 6,666 mdd, cantidad nada despreciable.

En el apartado en que trato los antecedentes se dijo que los principales impulsores del AFAEMJ fueron empresas interesadas en la utilización de las ventajas en costo de producción con la intención de exportar la mayor parte de las mercancías, poco más adelante se explica la participación de las empresas automotrices en la generación de vehículos para el interior y los que se destinan a otras partes del mundo.

Otro dato que nos ayuda a corroborar la importancia de México es el conjunto de inversiones anunciadas a lo largo del tiempo transcurrido desde la entrada en vigor del AFAEMJ. El valor monetario total de IED que se pretenden enviar a México—aunque no se aclara los años de realización—es del orden de los 9,312.5 mdd. (OR, 2013), cantidad que rebasa por mucho la realizada al momento. Para poner un ejemplo comparativo, el promedio anual de IED anunciada de 2007 a 2012 es de 1,231.5 mdd, alrededor de 63 por ciento más que

el promedio anual de la IED realizada durante el mismo periodo. La disparidad existente entre los anuncios y la realización se explica por el tiempo de conclusión de los proyectos, es decir, muchos no se realizan en el año del anuncio sino que se programan en fases que pueden demorar lo suficiente para que no se contabilice en ese mismo periodo.

Cuadro 19. Inversiones anunciadas de empresas japonesas en México, 2005-2012	
Año	Millones de dólares
2005	\$ 1,152.5
2006	\$ 771.1
2007	\$ 443.4
2008	\$ 562.5
2009	\$ 80.4
2010	\$ 1,474.9
2011	\$ 1,734.0
2012	\$ 3,093.7
Total	\$ 9,312.5
Fuente: Oficina representativa de la Secretaría de Economía en la embajada de México en Japón, 2013	

Las nuevas inversiones incluyen tanto los gastos destinados a producción y desarrollo y tecnología como los que se emplearán en ventas y servicios, así como en fusiones y adquisiciones. Si bien las ventas y servicios no entran en el concepto de capital productivo sí contribuyen a la realización de la plusvalía mediante la reconversión de las mercancías en dinero. Un vistazo breve a la distribución por sectores (Cuadro 20) arroja que el automotriz encabeza el total de proyectos con 74 (39.78 por ciento del total), le sigue el de autopartes con 46 (24.73 por ciento), el tercer lugar lo ocupa el de electrónica con 16 (8.60 por ciento) y a continuación se ubica el de maquinaria con 10 (5.38 por ciento).

Cuadro 20. Anuncios de inversión por sector, 2005-2012		
Sector	No. De empresas	% del total
Automotriz	74	39.78%
Autopartes	46	24.73%
Metalurgia	4	2.15%
Minería	3	1.61%
Alimentos y bebidas	2	1.08%
Maquinaria	10	5.38%
Farmacéutica	7	3.76%
Financiero	1	0.54%
Distribución	1	0.54%
Logística	6	3.23%
Electrónica	16	8.60%
Agricultura	1	0.54%
Juguetes	1	0.54%
Comercio	1	0.54%
Electricidad	3	1.61%
Químicos	2	1.08%
Energía	2	1.08%
Plástico	2	1.08%
Agua	1	0.54%
Reciclaje	1	0.54%
Interiores	1	0.54%
Servicios	1	0.54%
TOTAL	186	100%
Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina representativa de la Secretaría de Economía en la embajada de México en Japón. 2013		

En los proyectos de inversión anunciados también se confirma la tendencia de re-direccionarse hacia el Bajío (refiriéndonos a los dos primeros lugares), los principales Estados del país que habrán de recibir IED son: Aguascalientes con 36 proyectos (18.75 por ciento), Guanajuato con 30 proyectos (15.63 por ciento), seguido del Distrito Federal con 25 (13.02 por ciento) y Nuevo León con 24 (12.50 por ciento). Los proyectos que se concretarán en Aguascalientes y Guanajuato también son los que representan el mayor valor monetario—hablaremos de ello posteriormente.

Cuadro 21. Lugar de destino de las inversiones anunciadas por empresas japonesas en México, 2005-2012		
Estado	No. de proyectos	% del total
Aguascalientes	36	18.75%
Baja California	17	8.85%
Chiapas	1	0.52%
Chihuahua	3	1.56%
Coahuila	7	3.65%
Distrito Federal	25	13.02%
Durango	1	0.52%
Estado de México	6	3.13%
Guanajuato	30	15.63%
Jalisco	8	4.17%
Morelos	4	2.08%
Nuevo León	24	12.50%
Oaxaca	1	0.52%
Puebla	2	1.04%
Querétaro	11	5.73%
Quintana Roo	1	0.52%
San Luis Potosí	7	3.65%
Sonora	1	0.52%
Tamaulipas	4	2.08%
Zacatecas	3	1.56%
TOTAL	192	100%
Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina representativa de la Secretaría de Economía en la embajada de México en Japón. 2013		

Es necesario aclarar que los totales difieren porque un mismo proyecto puede implementarse en varias zonas del país, ya sea como repetición del proyecto entero o como partes del mismo.

A mediados de 2012 se divulgó (Morales, 2012) que por primera vez Japón lidera la IED en México—superando a EU, Argentina y España—, al destinar 2,416 mdd durante el primer bimestre. La mayor parte se debe a la construcción de una nueva planta de Nissan en Aguascalientes y al establecimiento de varias empresas de autopartes.

La misma nota, elaborada con información de ProMéxico (la agencia del gobierno federal que promueve el comercio y la inversión), consigna que: “La recepción de inversiones japonesas en estos primeros seis meses del año superó

a todas las realizadas en los últimos 12 años por esa nación, del 2000 al 2011, periodo en el que sumaron 1,752 millones de dólares, aunque hay proyectos que se registraron en forma triangulada desde filiales en Estados Unidos”. La forma en que se realizó la medición contribuye a dar el peso justo al capital de Japón en México por considerar también al que no proviene directamente de la isla.

El crecimiento de las automotrices japonesas ha comenzado a presionar al sector automotor mexicano porque son las que más recursos han destinado en los últimos dos años con cerca de 3,000 mdd, de acuerdo con una nota publicada por *El Financiero* (Durán, 2013). De una entrevista al presidente de la Asociación Nacional de Autopartes, la nota rescata que Honda, Mazda, Nissan, Toyota y Nissan-Jatco están a la cabeza en cuanto a inversión.

El crecimiento de este ramo está empujando también a que se destinen más recursos a la producción de autopartes, plan que se incluye en los proyectos de las empresas japonesas del ramo.

Los cambios ocurridos en México en las décadas de los ochenta y noventa dieron pie a un patrón de acumulación basado en la producción de manufacturas a bajo costo (ver capítulo II). La industria de producción de automóviles no es la excepción y en esa cualidad propia de la estructuración actual del sistema podemos hallar la clave del impulso que ha experimentado. En un artículo de *La Jornada* (González, 2013) con base a un reporte de la Secretaría de Economía, encontramos información relevante del costo de las manufacturas:

“en el índice de costo de manufactura de autopartes 2012, México se ubicó entre 18.9 y 8 por ciento por debajo de países desarrollados de América, Europa y Asia. En Japón, por ejemplo, el costo de las manufacturas llegó a 107.4 puntos de dicho indicador, en Alemania fue de 100.1 puntos, en Estados Unidos de 100, en Francia de 94.6 y en México sólo de 87, el más

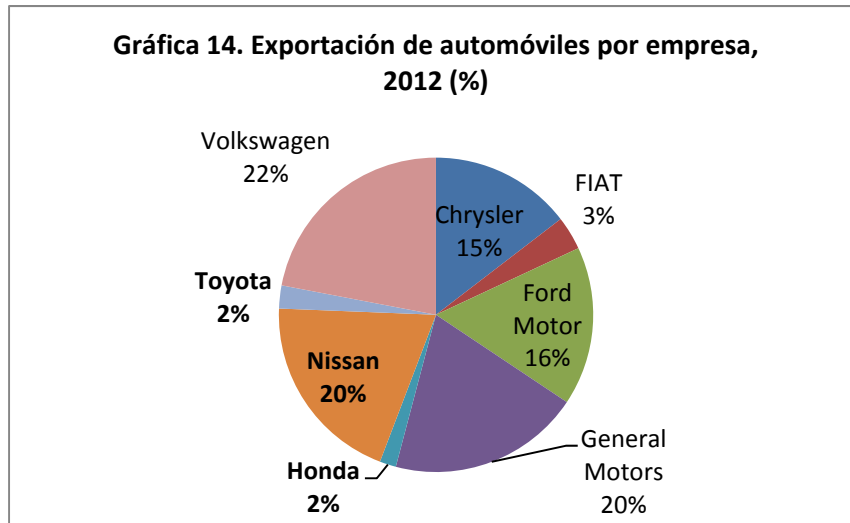
bajo entre 11 naciones que ocupan los primeros lugares del mundo en la producción de vehículos”.

México, partiendo de la información contenida en la cita anterior, es el lugar más barato para producir automóviles entre los principales países que se dedican a tal actividad. Podemos afirmar que se trata del resultado de la especialización adquirida después de años de promoción del sector manufacturero exportador iniciada en los ochenta. A pesar el bajo costo a nivel internacional, la misma fuente dice que las remuneraciones a los trabajadores automotrices en el país son 2.3 veces más que las recibidas por las personas que laboran en la fabricación de otro tipo de manufacturas; eso puede generar una idea del nivel salarial general.

La noción de la “plataforma de exportación” se comprueba en el destino de la fabricación de vehículos: del total de unidades—generadas por todas las compañías establecidas en México—el 60 por ciento se exporta, y de este porcentaje, dos terceras partes se envían a EU (Durán, 2013). De las 2,355,565 unidades destinadas a la exportación en México, las compañías de Japón participaron con 24 por ciento (AMIA, 2013)

Cuadro 22. Exportación de automóviles por empresa, 2012 (unidades)								
Total	Chrysler	FIAT	Ford Motor	General Motors	Honda	Nissan	Toyota	Volkswagen
2,355,565	343,218	81,537	384,665	465,277	39,737	467,338	55,661	518,132
100%	15%	3%	16%	20%	2%	20%	2%	22%

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz 2013



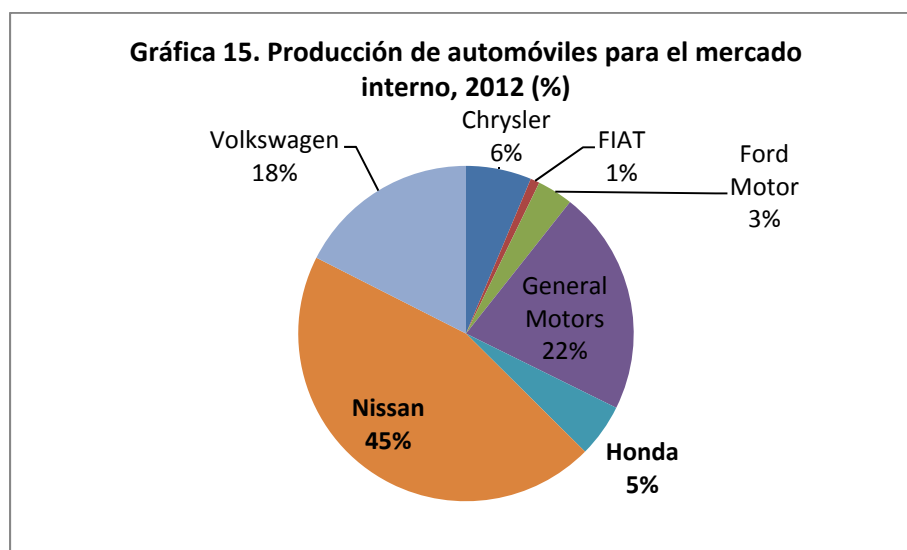
Fuente: Elaboración propia con datos de AMIA

La participación en la producción para el mercado interno es todavía mayor, en el mismo año, de las 479,681 unidades—registradas por AMIA—dos empresas japonesas (Nissan y Honda) produjeron el 50 por ciento.

Cuadro 23. Producción de automóviles para el mercado interno, 2012 (unidades)

Total	Chrysler	FIAT	Ford Motor	General Motors	Honda	Nissan	Volkswagen
479,681	30,310	4,244	16,568	103,857	24,629	216,003	84,070
100%	6%	1%	3%	22%	5%	45%	18%

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz 2013



Fuente: Elaboración propia con datos de AMIA

Las grandes cantidades de capital destinadas a la generación de vehículos en la forma de IED, en la que cuenta la japonesa, han contribuido al reordenamiento del mercado global automotriz. México ha pasado del puesto número nueve al cuarto lugar como centro de producción de vehículos, todo esto en solamente seis años. Únicamente Alemania, Japón y Corea del Sur se sitúan por encima de México, lo anterior de acuerdo con el *Wall Street Journal* que fue citado a su vez por *La Jornada* (2012). Factores como la articulación de la producción, el tipo de cambio y los bajos salarios son remarcados como la causa del cambio.

Como vemos, el capitalismo japonés tiene un interés especial en México como un centro de producción destinado a las exportaciones. Hasta este punto hemos constatado que la entrada en vigor del AFAEMJ explica el incremento de IED de Japón. Fabricación de vehículos, productos electrónicos, autopartes y de la industria eléctrica se encuentran entre las actividades relevantes. La zona del Bajío se está volviendo el territorio de las compañías japonesas. La rentabilidad de varias de las industrias a las que se destina capitales—centralmente automotriz—son la causa detrás de tales flujos, caso contrario veremos una retirada masiva en poco tiempo.



Fuente: Tomada del Mexico-Japan EPA News No. 28. Secretaría de Economía

Antes de concluir esta parte dedicada a la inversión, a pesar de que nos centramos en la proveniente de empresas japonesas, se debe mencionar la existencia de empresas mexicanas en Japón y la inversión que han realizado en los últimos años. ProMéxico (2012), con información de JETRO, afirma que la inversión directa mexicana acumulada de 2000 a 2009 fue únicamente de 4 millones de dólares, realizándose principalmente en los años 2002 y 2003, es decir, antes del acuerdo.

III.III.III. Cooperación

Hablemos brevemente de este aspecto del AFAEMJ. El capítulo de cooperación bilateral—definida antes como la intención declarada de promover y desarrollar áreas específicas de la sociedad de los países que suscriben el acuerdo—es la característica distintiva de los AAE japoneses. Sin embargo, como explica Uscanga (2012: 51), “el instrumento bilateral contiene elementos de apoyo para ampliar las oportunidades de negocios en el plano de inversión y comercio ajustadas a las necesidades y formas que Japón requiere y exige”. Es un mecanismo ajustado a las necesidades del capital japonés. Un elemento central

era el establecimiento de industrias de soporte capaces de generar insumos para la producción automotriz, cosa que no ha ocurrido con éxito.

Un dato que resulta curioso es que la política de cooperación japonesa se puso a prueba durante las invasiones de Irak y Afganistán, esa forma de actuar del gobierno de Japón se conoce como la “política de la chequera” (Román, 2012).

Las promesas de cooperación son una especie de prebenda concedida para compensar la falta de apertura en áreas como la de agricultura; las cláusulas del capítulo no son obligatorias y son simples expresiones de “buena voluntad” (Solís, 2011)

El sitio del Agencia Japonesa de Cooperación Internacional (JICA, por sus siglas en inglés) contiene un mapa, al 1 de octubre de 2012, con los principales proyectos en el país. Se nos informa únicamente de los siguientes:

--Proyecto para el desarrollo de la cadena de suministros automotrices en México. Abarca el Distrito Federal, Querétaro, Guanajuato y Nuevo León. A concluir en 2015.

--Proyecto para el desarrollo de recursos humanos en la transformación de plástico. Abarca el Distrito Federal. A concluir en 2014

--Proyecto de investigación conjunta en la formación de mecanismos de ozono, COV y MP2.5 y propuesta para un escenario de contramedidas. Abarca Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, etc. A concluir en 2015.

De estos pocos proyectos considerados como importantes no se cuenta con mayor información. El capítulo de cooperación es únicamente una medida de propaganda de una marca de ALC.

III.III.IV Importaciones

Las estadísticas elaboradas por JETRO (2011), apoyándose en cifras del Ministerio de Finanzas de Japón (MOF, por sus siglas en inglés) ponen a México como el principal país al que se envían acumuladores de cadmio-níquel (65.8 por ciento del total) y amalgama de francio, óxido de cromo y acero (41.7 por ciento); fue el segundo lugar en el envío de partes de transmisión (13.6 por ciento), otra amalgama de metales (16.2 por ciento), piezas aislantes de plástico (9 por ciento), balines para bolígrafos (8.7 por ciento) y otros moldes para metal (17 por ciento); y el tercer lugar para dispositivos de cristal líquido (11.2 por ciento) volantes para automóvil y partes (6.7 por ciento), otra amalgama de metal (9.8 por ciento), bolsas de seguridad y sus partes (10.4 por ciento) y distribuidores y bobinas de encendido (7.2 por ciento).

ProMéxico (2012: 3) indica que en 2011 el 19 por ciento de las importaciones correspondía a partes y accesorios de vehículos, el 10% a automóviles completos, el 8 por ciento a dispositivos de cristal líquido y el 6 por ciento a partes para aparatos de radiofonía o televisión. La parte más significativa se compone de insumos de alta tecnología que forman parte del ciclo de triangulación productiva Japón-México-EU.

III.III.V. Exportaciones

Por otra parte, México es el principal proveedor de Japón en aguacates (86.7 por ciento del total), atún aleta azul (79.6 por ciento), acetatos de celulosa (44 por ciento), espárragos (38.8 por ciento), fluorita (70 por ciento), melones (69.5 por ciento), guayaba, mangos y mangostanes (26.3 por ciento), y jamón de cerdo y hombro con hueso (68.3 por ciento); el segundo de plata en bruto (22.5 por ciento), instrumentos quirúrgicos (13.4 por ciento), sal (39.8 por ciento), partes de asientos (18.8 por ciento) agujas de metal (18.3 por ciento), amplificadores eléctricos de audiofrecuencia (24 por ciento), textiles acabados (11.5 por ciento), y yeso y anhidrita (22.6 por ciento); y el tercer proveedor de otros cortes de cerdo

(3.6 por ciento), otros altavoces (11.3 por ciento), jugo de naranja congelado (11.9 por ciento), otro alcohol etílico (8.2 por ciento), aparatos de radio control remoto (12.7 por ciento), limas y limones (14.4 por ciento), albumina de huevo seca (9.3 por ciento), otros generadores (14.3 por ciento), sustancias pépticas (14.9 por ciento), cerveza (10.6 por ciento), rasuradoras (6.7 por ciento), hojas de hierro y acero para muelles (10 por ciento), y de carbonato de estroncio (21.1 por ciento) [JETRO, 2011].

La distribución de las exportaciones, según lo reportado por ProMéxico es: plata cubre el 11 por ciento, los instrumentos quirúrgicos el 10 por ciento, carne de cerdo el 7 por ciento, aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con el 5 por ciento, sal con 5 por ciento, los automóviles el 3 por ciento, y frutos como dátiles higos, piñas y aguacates cubrían el 3 por ciento. Sumando algunos rubros, tenemos que alrededor del 26 por ciento de las exportaciones a Japón son productos agroalimentarios y otras materias primas.

Además del hecho de que una buena parte de las manufacturas de empresas japonesas en México se destinan al mercado estadounidense, debemos agregar que, para algunos casos, se ha seguido una estrategia de “importaciones revertidas”, de acuerdo con lo señalado por Tokoro (2006). Básicamente se refiere a la fragmentación de la producción que traslada la fase de ensamblado al lugar donde se puede realizar a menores costos, empleando los insumos japoneses y retornando parte de las mercancías a la “tierra sol naciente”.

En abril de 2012 entró en vigor un protocolo que modifica el AFAEMJ en aspectos como reglas de origen y la modificación de las cuotas permitidas de acceso a productos agrícolas provenientes de México. En un comunicado de prensa emitido el día de la firma del documento (Sagarpa, 2011) se señala de forma general cuáles son los cambios sustanciales. En beneficio de las empresas de Japón instaladas en México, se acelera la desgravación en ciertos insumos para la industria automotriz que, junto con el sector eléctrico-electrónico, es de la

mayor importancia para los capitales japoneses. A las concesiones para las empresas exportadoras mexicanas, el protocolo contiene cláusulas que llevan a revisión las condiciones de acceso de ciertos productos agropecuarios que acceden al mercado japonés mediante un esquema de cupos (carne de res, de cerdo, pollo, naranja fresca y jugo de naranja).

La siguiente tabla fue elaborada con información contenida en una ficha informativa de la Secretaría de Economía (septiembre, 2011) concerniente a las modificaciones que habrán de aplicarse al AFAEMJ en general, entre las que se encuentran las modificaciones a las cantidades para los cupos de exportación de productos agroalimentarios mexicanos que busquen internarse al “país del sol naciente”.

Cuadro 24. Modificaciones en las cuotas de exportación para cinco productos sensibles para el sector agroalimentario japonés (AF = año fiscal)			
Producto	Cuotas AF 2011-2012 (toneladas)	Cuotas al AF 2012-2013 (toneladas)	Cuotas al AF 2016 (toneladas)
Carne de bovino	6,000	10,500	15,000 (desde 2015)
Carne de porcino	80,000	83,000	90,000 (desde 2014)
Carne de pollo	8,500	8,600	9,000
Naranjas frescas	4,000	4,100	4,100
Jugo de naranja	6,500	6,800	8,000

Fuente: Ficha informativa sobre el Protocolo Modificatorio del AFAEMJ (2011). Secretaría de Economía

En el caso de algunos productos la ampliación de los cupos a partir de abril de 2012 es sustancial. Para la carne de bovino el incremento es de 75%, para la de porcino solamente representa un 3.75%, en el caso de carne de pollo es de sólo 1.17%, para naranjas es poco más del 1% y para el jugo de naranja el incremento representa 4.6% respecto a lo permitido en este momento.

Durante los años fiscales²⁹ 2010-2011 y 2011-2012, las cuotas solicitadas para los productos contenidos en la tabla anterior fueron las siguientes:

²⁹ El año fiscal japonés abarca del 1 de abril de un año al 31 de marzo del siguiente

Cuadro 25. Cantidad de cuotas utilizadas en la exportación de los cinco productos sensibles para el sector agroalimentario japonés, años fiscales 2010-2011 y 2011-2012 (valores absolutos y porcentajes)					
Producto	Cuotas AF 2005-2012 (toneladas)	Año fiscal 2010-2011		Año fiscal 2011-2012	
		Asignadas (tn)	Porcentaje	Asignadas (tn)	Porcentaje
Carne de bovino	6,000	5,983	99.72%	5,578	92.97%
Carne de porcino	80,000	37,900	47.38%	41,821	52.28%
Carne de pollo	8,500	221	2.60%	299	3.52%
Naranjas frescas	4,000	0	0.00%	0	0.00%
Jugo de naranja	6,500	4,179	64.29%	4,950	76.15%

Fuente: Cuotas de importación para productos agroalimentarios mexicanos a Japón (2012 y 2013). Oficina de la Secretaría de Economía en Japón

Junto con las presiones por parte del MAFF para restringir la entrada de productos provenientes del exterior, es importante notar la influencia que elementos propios de las características del capitalismo mexicano tales como la importancia del mercado estadounidense para la burguesía agroexportadora mexicana, la dificultad que representan las diferencias culturales con Japón y—más relacionado aún con el grado de desarrollo del sistema—la escasa capacidad y la falta de equipamiento de los principales puertos marítimos con salida al Pacífico elevan los costos de transporte—factores señalados por especialistas durante el II Simposio Iberoamericano de Estudios sobre Japón realizado en 2010 (Simposio, 2010)—ejercen sobre el grado de utilización de las cuotas de exportación. Un factor que puede tener un peso aún más significativo es precisamente el sector al que se orienta el patrón de acumulación mexicano actual: las manufacturas. La falta de estímulos a las exportaciones hacia Japón en materia de agroalimentos está estrechamente vinculada con la centralidad de las manufacturas de bajo costo destinadas a un mercado distinto al japonés.

III.III.VI. Intensificación del comercio y situación de la balanza comercial 1993-2011

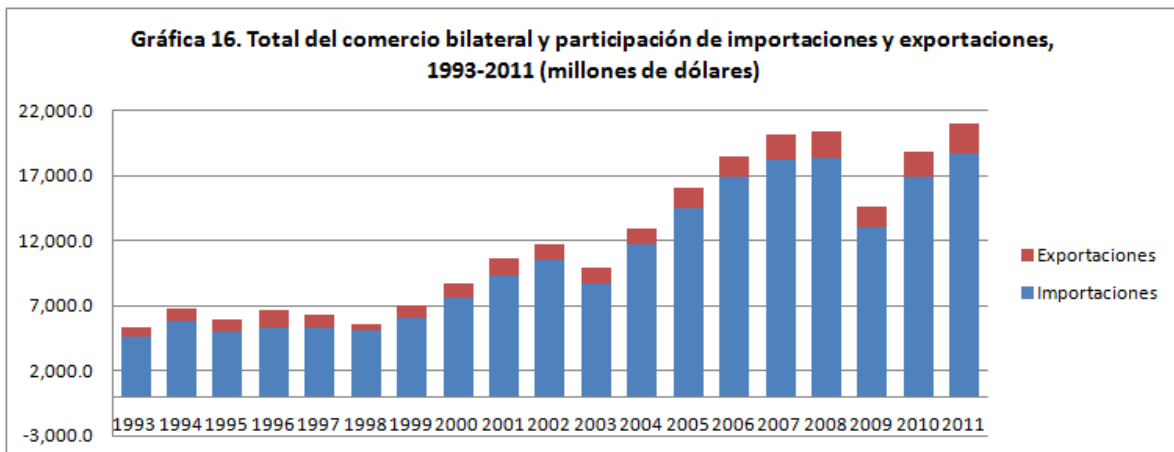
Durante los doce años previos al AFAEMJ, de 1993 a 2004, el valor promedio anual del comercio total entre ambos países fue de 7,102.7 mdd. En poco más de la mitad de ese tiempo, en los primeros siete años desde la entrada en vigor del acuerdo (2005-2011) la misma variable creció 234.94 por ciento, al

alcanzar los 16,687.4 mdd. Sin lugar a duda los flujos comerciales se han incrementado considerablemente pero también se vuelve claro el motivo de tal incremento al comparar el nivel de importaciones (desde Japón) con el de exportaciones (hacia Japón).

Cuadro 26. Total del comercio bilateral, importaciones desde y exportaciones hacia Japón y balanza comercial, 1993-2011 (millones de dólares)						
Año	Total	Importaciones	Exportaciones	% Importaciones	% Exportaciones	Balanza Comercial
1993	4,615.1	3,928.7	686.4	85.13%	14.87%	-3,242.3
1994	5,777.0	4,780.0	997.0	82.74%	17.26%	-3,783.0
1995	4,973.3	3,952.1	1,021.2	79.47%	20.53%	-2,930.9
1996	5,382.7	4,132.1	1,250.6	76.77%	23.23%	-2,881.5
1997	5,349.8	4,333.6	1,016.2	81.00%	19.00%	-3,317.4
1998	5,088.5	4,537.0	551.5	89.16%	10.84%	-3,985.5
1999	6,029.4	5,083.1	946.3	84.31%	15.69%	-4,136.8
2000	7,580.7	6,465.7	1,115.0	85.29%	14.71%	-5,350.7
2001	9,352.0	8,085.7	1,266.3	86.46%	13.54%	-6,819.4
2002	10,542.8	9,348.6	1,194.2	88.67%	11.33%	-8,154.4
2003	8,767.7	7,595.1	1,172.6	86.63%	13.37%	-6,422.5
2004	11,773.9	10,583.4	1,190.5	89.89%	10.11%	-9,392.9
2005	14,547.8	13,077.8	1,470.0	89.90%	10.10%	-11,607.8
2006	16,889.2	15,295.2	1,594.0	90.56%	9.44%	-13,701.2
2007	18,280.1	16,360.2	1,919.9	89.50%	10.50%	-14,440.3
2008	18,394.3	16,326.2	2,068.1	88.76%	11.24%	-14,258.1
2009	13,011.7	11,397.1	1,614.6	87.59%	12.41%	-9,782.5
2010	16,941.0	15,014.7	1,926.3	88.63%	11.37%	-13,088.4
2011	18,747.4	16,493.5	2,253.9	87.98%	12.02%	-14,239.6

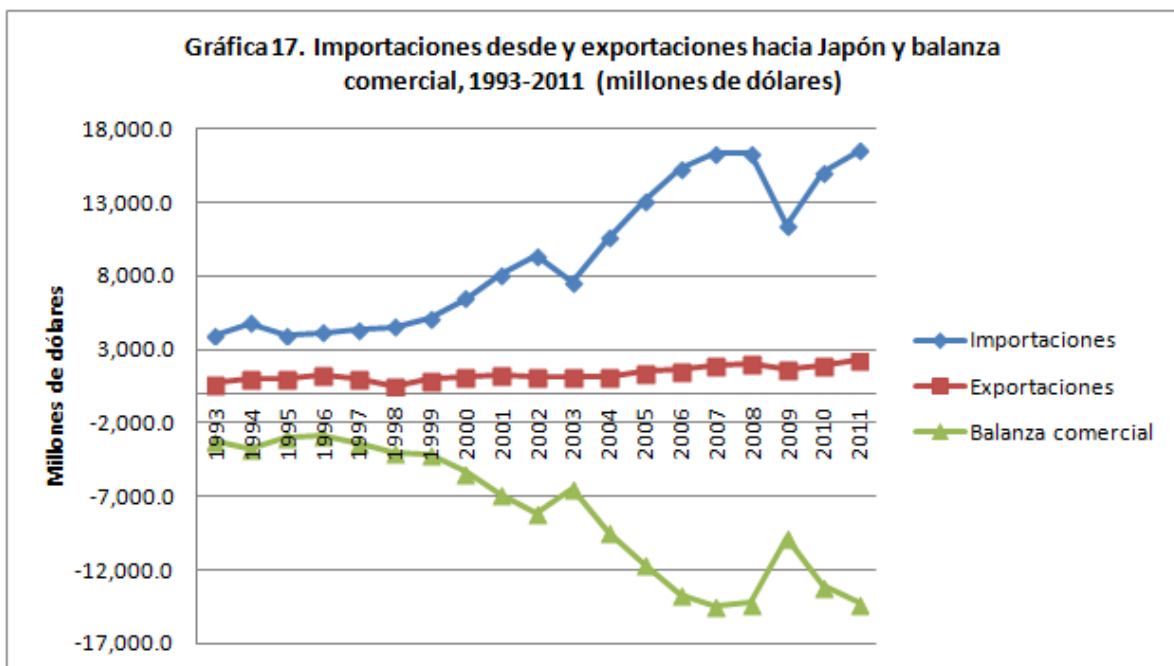
Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior. Secretaría de Economía 2013

Históricamente, las importaciones desde Japón han representado más del 70 por ciento del valor total del comercio, creando un déficit crónico. Si nos remitimos a la información acerca de la composición de los productos traídos del país asiático nos encontramos con que la mayor parte son insumos de alta tecnología, así como equipo, necesarios para la producción en las grandes fábricas establecidas con las inmensas cantidades de capital en los últimos años. Si bien el AFAEMJ ha aumentado el volumen del comercio internacional, el objeto de ese incremento es la reproducción ampliada del capital, la acumulación de capital, que se está llevando a cabo en las empresas japonesas.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

La Gráfica 17, que mostramos a continuación, nos permite visualizar mejor el nivel del déficit mexicano, que también ha incrementado su valor promedio anual al pasar de los 5,034.8 mdd (de 1993 a 2004) a los 13,016.8 mdd (de 2005 a 2011); creció en poco más 258 por ciento.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía 2013

El déficit acentúa su incremento desde poco antes de la entrada en vigor del AFAEMJ para reducirse brevemente en 2009 por la crisis económica internacional, pero podemos apreciar que el comercio bilateral en general recupera su nivel en 2011.

Una explicación del déficit en la balanza comercial la proporciona Falck (2009a) al recordar que las inversiones japonesas en el país son dependientes de la importación de insumos para las industrias automotriz y de electrónica. También subraya que *el déficit con Japón contribuye al superávit de México en la relación comercial con EU*, el déficit se compensa con las exportaciones de las subsidiarias japonesas hacia EU. El mercado estadounidense fue una de las razones para la negociación del AFAEMJ y el dato anterior lo confirma.

III.III.VII Perspectiva a mediano plazo

El número 28 del *México-Japan EPA News*, de la oficina de la Secretaría de Economía en Japón, publica que México se encuentra entre los lugares de destino de capitales preferidos por los empresarios japoneses, quienes señalan entre sus motivaciones la cantidad de potenciales consumidores y clientes industriales nacionales y la posibilidad de establecer una base de producción para suplir a clientes en México y el exterior. Igualmente se indica que un una cantidad mayor de empresarios están expresando que el país americano cuenta con ventajas frente a algunos países de Asia del Sureste, entre las que se incluyen aspectos de regulación, pero sobre todo los bajos costos de producción.

Los sectores clave en la relación México-Japón, mencionados en el mismo boletín, son: aeroespacial, productos agrícolas, automotriz, de auto partes e industrias relacionadas, químico, electrónico, de energía y de infraestructura (EPA News 28).

Por su parte los resultados obtenidos en el *Reporte de medición de las operaciones en ultramar de empresas japonesas manufactureras—Resultados de la medición del JBIC para el año fiscal 2012* (JBICReport, 2012), realizado por el Banco de Japón para la Cooperación Internacional (JBIC, por sus siglas en inglés) y disponible en el sitio del Instituto de Japón para las Inversiones en Ultramar (JOI,

por sus siglas en inglés), sitúan a México como el segundo país más notable por su desempeño en su listado de países prometedores para los negocios de ultramar en el mediano plazo. La industria automotriz es la que más atrajo la atención (la mitad de las empresas que participaron en el estudio y que señalaron a México, son fabricantes de vehículos, y más de la mitad de los mismos participantes tiene planes de negocios en el país) [JBICReport, 2012: 3]. En 2011, México se ubicaba en el puesto número 12, en 2012 avanzó para posicionarse en el lugar 7, quedando por debajo de China, India, Indonesia, Tailandia, Vietnam y Brasil.

Cuadro 27. Países prometedores para negocios en ultramar en el mediano plazo. Ranking de países prometedores, 2012

Posición			País	No. de empresas		% de participación	
				2012	2011	2012	2011
2012	←	2011		514	507		
1	-	1	China	319	369	62.1	72.8
2	-	2	India	290	297	56.4	58.6
3	↑	5	Indonesia	215	145	41.8	28.6
4	↓	3	Tailandia	165	165	32.1	32.5
5	↓	4	Vietnam	163	159	31.7	31.4
6	↓	5	Brasil	132	145	25.7	28.6
7	↑	12	México	72	29	14	5.7
8	↓	7	Rusia	64	63	12.5	12.4
9	↓	8	E.U.A	53	50	10.3	9.9
10	↑	19	Myanmar	51	7	9.9	1.4

Fuente: JBIC FY2012 Survey. JOI, enero de 2013

La gran cantidad de proyectos de inversión anunciados en los últimos años y la realización de varios de ellos, la presencia de grandes empresas japonesas reconocidas a nivel mundial, el aumento del comercio bilateral, y el que México sea tomado en cuenta como uno de los países prometedores para la realización de negocios en el mediano plazo, entre otros indicadores, son una señal clara y contundente de que la acumulación de capital se viene realizando sin grandes perturbaciones desde la entrada en vigor del AFAEMJ.

Capítulo IV. Conclusiones generales

Después de haber abordado aspectos teóricos (capítulo I), comparativos-históricos (capítulo II) y de análisis de indicadores actuales sobre la relación entre Japón y México (capítulo III) tenemos los elementos suficientes para determinar si se cumplieron o no la hipótesis central y la secundaria. Previo a determinar qué ocurre con las hipótesis se precisa un resumen general con los elementos centrales de cada capítulo y cómo han contribuido a explicar el fenómeno analizado (el AFAEMJ) y la crítica al mismo.

La teoría marxista del valor, que se desarrolla alrededor del entendimiento del tiempo de trabajo socialmente necesario como el elemento determinante del valor de las mercancías, nos fue útil para comprender cómo se genera la plusvalía y, partiendo de esta última, explicar la categoría de la ganancia y de la tasa de ganancia. Se habló de la tendencia inherente al capitalismo de incrementar constantemente la producción en el entendido de que tal incremento se realiza con el objeto de generar una masa incrementada de ganancia. Debemos recordar que los capitalistas, en su confrontación con los trabajadores para extraer mayor plusvalía, recurren a métodos que buscan incrementar la productividad del trabajo; el empleo de maquinaria avanzada, por ejemplo. Sí bien se incrementa la parte destinada a la adquisición de máquinas, materias primas, insumos y demás factores considerados como capital constante en detrimento de la parte variable del capital, es únicamente esta última (la parte del capital destinada a la adquisición de mano de obra) la que genera riqueza.

Estos aumentos de la productividad del trabajo dan a los capitalistas individuales de vanguardia una ventaja ante sus rivales que emplean métodos menos eficientes y que, por tanto, incurren en mayores costos de producción. En última instancia, esa confrontación existente entre los capitalistas y los asalariados, por una parte, y aquella que se da entre capitalistas individuales, por la otra, llevan al conjunto de la economía de un país determinado al punto de la composición

orgánica de capital es mayor. La composición orgánica elevada significa que una parte mayor de la inversión productiva se destina a elementos no generadores de valor, como maquinaria, en detrimento del que sí, el trabajo asalariado. Si recordamos, la tasa de ganancia se determina como la relación existente entre el capital global y la plusvalía, de ahí que si aumenta la parte no generadora de valor dicha tasa disminuye.

La interacción que se establece entre la tasa media de ganancia y los precios y valores de mercado, explicaba Marx, distribuyen el excedente generado entre los capitales individuales en una misma rama de la economía, dando a los más eficientes una tajada mayor del resultado de la explotación colectiva de la clase trabajadora. Pero, llegado a cierto punto, el acicate de la competencia generaliza el uso de maquinaria dejando a todos los participantes en la producción ante un escenario donde la composición orgánica es mayor y menor la tasa media de ganancia. Esa baja en la ganancia puede repercutir en el sistema en conjunto por las varias vías que se mencionaron como el incumplimiento de pagos por concepto de adeudos, la imposibilidad de realizar la plusvalía mediante la venta de las mercancías, la falta de condiciones para reanudar la producción por encarecimiento de insumos, etc.

De los mecanismos que tiene a su alcance el sistema para hacer frente a la caída de la tasa de ganancia nos centramos en el comercio exterior como una de las maneras en que se da salida a las mercancías que no se compran en el propio país y se aprovechan las disparidades en los costos de producción para optimizar la ganancia. También encontramos su utilidad en que permite la obtención de insumos y maquinaria más barata, comparada con la que se obtiene al interior de un país.

Así como los costos de producción varían de un país a otro, lo mismo ocurre con las tasas de ganancia de las distintas economías. Lenin, a partir de lo escrito por Marx, observó el desarrollo del capitalismo a principios del siglo XX

para elaborar su teoría del imperialismo en la que resalta como una de las características del capitalismo en su nueva fase la exportación de capitales. La reubicación de la producción a regiones del mundo donde la tasa de ganancia es más elevada da una explicación más lúcida del porqué en las últimas décadas las restricciones a la movilidad de capital han sido eliminadas internacionalmente y es ese el motivo de que se haya incluido en el marco teórico explicativo de este trabajo.

Las contradicciones propias del capitalismo, entre las que se cuentan su capacidad para ampliar la producción a costa de reducir la tasa de ganancia, crean condiciones aptas para el surgimiento de obstáculos a la acumulación de capital. De vez en cuando la magnitud de esas contradicciones y el impacto en el conjunto del sistema obligan al “restablecimiento del orden” a través del mecanismo de las crisis. Cuando los desajustes son severos se puede llegar a la reestructuración completa del sistema de producción capitalista, es decir, se necesita sustituir un patrón de acumulación de capital—una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada—por otro más eficiente. Fue un fenómeno de ese tipo el que se gestó a nivel mundial a finales de la década de los setenta.

El recuento de lo tratado en el capítulo I concluye con los acuerdos de comercio preferencial. El colapso de la URSS, a inicios de la década de los noventa, representó un momento de intensificación de los flujos internacionales de capital. La reestructuración del sistema removió al Estado del papel que desempeñó como guía de los procesos de acumulación en el patrón previo y, con él, los mecanismos de control sobre la economía. Significó un “retorno” a la situación del capitalismo a principios del siglo XX: la exportación de capitales como fenómeno cotidiano.

En la era de la intensificación de los flujos globales de capital, en la era de la “globalización”, se fortaleció la noción de empresas “transnacionales” que no

son otra cosa que empresas nacionales con operaciones internacionales. En ese contexto proliferaron los acuerdos de comercio preferencial.

Se dijo que este tipo de acuerdos no son otra cosa más que la institucionalización y reglamentación de la exportación de capital y que son empleados por los PCD como instrumentos de política comercial en la lucha con sus rivales al facilitar los traslados de maquinaria e insumos para las compañías de sus capitalistas establecidas en otros países, al restringir beneficios de localización y al asegurar mercados para las exportaciones e inversiones.

El marco teórico nos dio elementos suficientes para entender las fuerzas operantes detrás de los grandes cambios experimentados por la economía mundial, así como los fundamentos de la exportación de capitales y el papel que tienen los acuerdos de comercio preferencial ante su intensificación.

De las comparaciones entre ambos países y el recuento histórico de los procesos de cambio contenidas en el capítulo II resulta conveniente recordar que si bien en el periodo de 1990 a 2011 el PIB mexicano ha incrementado su proporción respecto al japonés, llegando en 2011 a situarse en poco más del 37 por ciento, lo cierto es que otros indicadores tales como el stock de capital productivo, la producción potencial total de la economía, los gastos en investigación y desarrollo, el PIB por persona empleada, el ingreso nacional bruto, la recepción de IED y los niveles de IDE arrojan un panorama más acentuado de las diferencias que separan a un PCS como México de un PCD como lo es Japón.

Por ahora únicamente será necesario remitirnos nuevamente a la observación en tres indicadores: el ingreso nacional bruto, la inversión extranjera directa recibida y la inversión directa en el exterior.

Cuando comparamos el INB—que es el PIB más los ingresos de residentes en el exterior, menos los pagos a los no-residentes—de ambos países no

encontramos con que la cifra para México, su punto más alto, es únicamente igual a poco más del 22 por ciento. La utilización del INB para realizar la comparación indica que el punto más alto es poco más de 15 puntos porcentuales menores que si se realiza el mismo ejercicio considerando el PIB, ello se debe a que el primero considera los ingresos que reciben individuos y empresas fuera de su territorio.

Interpretando la definición del WB de inversión extranjera directa mediante el enfoque marxista dijimos que se trataba de los capitales que se exportan a otras regiones con la intención de obtener una mayor ganancia y realizar el proceso de reproducción capitalista a escala ampliada. Se dijo también que, siendo el traslado de inversiones (capital) una de las características de la época imperialista del sistema, son los países dominantes económicamente puntos de partida y los PCS zonas de destino. El Cuadro 9 y la Gráfica 7 ilustran las diferencias en los volúmenes de IED recibida por México y Japón. Es fácilmente observable que, a excepción de dos ocasiones (1999 y 2008) México ha sido un lugar más atractivo, en materia de inversiones, que el país asiático.

Al ver el mismo fenómeno desde otro ángulo, al considerar ahora el monto de las inversiones directas situadas en el exterior (IDE), se aprecia la superioridad del capitalismo japonés frente al mexicano. Las cifras de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) indican que Japón, de 2007 a 2011, se ha mantenido en dentro de los primeros ocho lugares entre las economías que más participan con el total de la IDE mundial. En 2011, la IDE japonesa se ubicó en el segundo lugar, únicamente detrás de EU, al contribuir con 6.75 por ciento del total. Por otra parte, la IDE mexicana en el mismo periodo no alcanzó en ninguno de los años ni el 1 por ciento de participación. El análisis estadístico sitúa a Japón como un exportador y a México como un receptor de capitales.

La devastación sobre la economía japonesa, producto de la Segunda Guerra Mundial, fue superada en poco tiempo al hacerse indispensable su

recuperación como parte de las estrategias implementadas durante la Guerra Fría. Acontecimientos como la fundación de la República Popular China, la Guerra de Corea de principios de la década de los cincuenta y, en cierto grado, la Guerra de Vietnam (con el triunfo de las fuerzas insurgentes de inspiración marxista) fueron suficientes para que EU cambiara su orientación hacia Japón y buscara convertirlo en un importante proveedor de implementos militares y otros productos industriales.

Al periodo de rápido crecimiento se le denominó popularmente el “milagro económico japonés”. Este patrón de acumulación compartió con la mayor parte de las economías alrededor del planeta la característica de que, directa o indirectamente, la producción era guiada mediante la intervención del Estado. El PIB crecía a tasas de dos dígitos durante la década de los setenta y la producción se duplicó entre 1963 a 1970. Las inversiones en plantas y equipamiento, la inversión privada en general y los stocks de capital en manos privadas tuvieron también un comportamiento positivo, todo apuntaba a que el ciclo de acumulación capitalista ocurría sin contratiempos.

Los tres sucesos a nivel internacional que llevaron al fin del patrón de acumulación de posguerra fueron el fin del acuerdo de Bretton Woods, la primera crisis de los precios del petróleo y el haberse alcanzado el punto máximo del ciclo de los negocios—o ciclo de la economía capitalista. Acontecimientos que contribuyeron al deterioro de la tasa de ganancia y, por tanto, a generar problemas en la acumulación de capital.

El grado de eficiencia productiva alcanzado hizo de las mercancías japonesas competitivas de cara a las que provenían de sus rivales. La especialización en la fabricación de artículos como automóviles y electrónicos volvió mundialmente famosos a los productos de Japón que se destinaban con mayor intensidad al mercado estadounidense. Las fricciones comerciales

provocaron que EU implementara medidas proteccionistas en detrimento de los capitalistas del país asiático.

Las contradicciones internas también ocasionaron trabas al ciclo de acumulación. La protección a sectores como el de la agricultura, la distribución y el financiero derivaron en el encarecimiento de alimentos, vivienda, energía y transporte, los costos de producción también aumentaron.

Un escenario internacional adverso con problemas internos y la tendencia mundial a reestructurar la producción desencadenaron el proceso de transformación de las políticas económicas en Japón. Las modificaciones, se dijo, se centraron en la liberalización de la economía y la remoción de candados para la movilidad de capital. Las acciones proteccionistas de los rivales capitalistas y una estructura de costos elevados fueron la base para el inicio del proceso de *de-industrialización* japonesa que es más bien la relocalización de algunos procesos de la producción en otros países. Finalmente, las reformas a la Ley de Control de Divisas coronaron el ciclo de transformaciones.

Ahora pasamos a la recapitulación sobre México. El país se encontraba bajo un modelo denominado de “sustitución de importaciones”. Cuando la primera crisis del petróleo estalló, en 1973, México era un importador de hidrocarburos y su situación se vio agravada por la contracción de la demanda de sus productos. Las bajas tasas internacionales de interés dieron la posibilidad de sortear los problemas a través de préstamos, se incrementó sustancialmente el endeudamiento estatal. En 1976, los desajustes en la balanza de pagos condujeron a la depreciación del peso en 100 por ciento. El descubrimiento de grandes reservas petrolíferas ese año y el nuevo aumento del precio de este energético tres años después otorgaron un respiro y se renegociaron los plazos de la deuda, incluso el crecimiento del PIB se situó entre 8 y 9 por ciento de 1978 a 1981. Mientras tanto, las acciones emprendidas en EU e Inglaterra para contrarrestar las presiones inflacionarias dispararon las tasas de interés

intensificando los problemas de deuda de México, a lo que se agrega la súbita disminución de precios del petróleo. La situación se volvió insostenible y en 1982 estalla la “crisis de la deuda”, se decretó el pago de la deuda y se detuvo súbitamente el acceso a créditos privados.

Los lineamientos del Consenso de Washington significaron cambios en política económica que giraron en torno a la liberalización comercial, la privatización de entidades paraestatales y la reducción de la intervención estatal. La inversión privada, nacional y extranjera fue situada al centro del nuevo patrón de acumulación. Al limitarse la participación del Estado en la conducción de la economía también se redujo súbitamente la inversión proveniente de esta entidad y, como contrapeso, se procuró incentivar la inversión de capitalistas individuales. Las modificaciones al Reglamento de Inversión Extranjera fueron indispensables en el camino para facilitar la entrada de capitales provenientes de otros países. La cantidad de IED creció en poco más de 473 por ciento de 1988 a 1992.

La política de atracción de capital fue coronada con la firma del TLCAN en 1992. Este acuerdo de comercio preferencia fue el primero en su tipo, a partir de él se han modelado buena parte de los demás tratados suscritos a la fecha alrededor del mundo.

La estructura industrial mexicana, por el nuevo patrón, se centra en la generación de manufacturas destinadas a la exportación, creciendo por esa misma causa la magnitud de las importaciones. La cercanía del mercado estadounidense y la mano de obra barata, propia del esquema maquilador, han convertido al país en un “trampolín exportador” que resulta sumamente atractivo para los capitalistas a nivel mundial.

El tercer capítulo es crucial para determinar si las hipótesis se cumplen o no. Para empezar, en él estudiamos la configuración general del AFAEMJ, sus objetivos declarados y el porqué se denominó AFAE. Desde los objetivos

mencionados en artículo 1 del acuerdo tenemos claro que una de las razones fue “aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las Partes”, con todo, fue necesario adentrarnos más en las motivaciones para la firma y los resultados generados por la entrada en vigor del AFAEMJ.

La denominación de Acuerdo de Asociación Económica juega un papel propagandístico para los acuerdos de comercio preferencial japoneses por cuanto evitan las referencias directas a los tratados de libre comercio (TLC), reconocidos a escala global por sus efectos negativos. El “plus” de los acuerdos de comercio japoneses es la existencia de un capítulo, no sujeto a cumplimiento obligatorio, de cooperación “asistencial” en diversas áreas; las críticas a estos esquemas fueron expuestas.

Previo al acuerdo, de 1999 a 2004, la inversión japonesa en México era considerable y se concentraba desde entonces en las ramas automotriz, de autopartes y electrónica. La participación de las compañías japonesas era importante en la fabricación de vehículos y televisores.

El lugar de destino predilecto fue el Distrito Federal y algunos estados del norte de la república mexicana o con cierta tradición en la producción industrial como Baja California, Nuevo León, Chihuahua, Querétaro y Aguascalientes.

Aun cuando las estadísticas indicaban que Japón fue el séptimo proveedor de IED de 1994 a 2005 lo cierto es que subestiman el nivel real de su participación como proveedor. La encuesta realizada por JETRO en 2000 arrojaba que el capital en México proveniente de empresas japonesas era de alrededor del 20 por ciento de la IED total percibida por el país, a esa conclusión se llegó cuando a las inversiones directamente provenientes desde Japón se sumaban las que venían de filiales de empresas de ese país situadas en otras partes del mundo.

Sobre los motivos detrás de la firma del acuerdo, conviene recordar que la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN y el TLCUEM establecieron trabas a las empresas de Japón en el país que tuvieron impacto en sus costos de producción al situarlos en una posición de desventaja por falta de un acuerdo. Las pérdidas eran considerables y agrupaciones de capitalistas japoneses empezaron a presionar al gobierno de Japón para que se llegara a un trato que permitiese asegurar un clima propicio para la producción.

Aún con la oposición de las agrupaciones de granjeros y capitalistas del campo, se procedió a la negociación como una muestra de que los cambios en el patrón de acumulación no se detendrían. Las discusiones sobre las exportaciones mexicanas de productos agroalimentarios fueron una situación nueva para el gobierno japonés que debió encontrar un punto de equilibrio con la intención de obtener el resultado más ventajoso posible. La fórmula lograda sobre la apertura en el sector agroalimentario fue una muestra de la importancia que aún conservan las agrupaciones de capitalistas del campo en Japón, el esquema de cuotas restringió la entrada de productos que pueden mermar su posición privilegiada.

La remoción de restricciones arancelarias ocurrió de forma distinta: el gobierno de Japón abrió el 91 por ciento de forma inmediata, en tanto que el de México únicamente el 40 por ciento dejando los porcentajes restantes, en ambos casos, sujetos a apertura después de cierto tiempo.

En términos generales, el capital de empresas japonesas destinado a México aumentó, de igual forma ha ocurrido con los valores del comercio bilateral. El recuento más detallado de los demás temas tratados en el capítulo III nos lleva forzosamente a discutir los resultados obtenidos en la investigación en su relación con las hipótesis planteadas.

En la introducción a este trabajo de tesis se indicó que la hipótesis era: *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*

se estableció como una forma de revertir la caída de la tasa de ganancia experimentada por los capitalistas japoneses a raíz del agotamiento del patrón de acumulación del “milagro económico japonés” y como parte de las políticas implementadas en México a consecuencia del establecimiento del patrón secundario exportador o neoliberal.

Ya mencionamos que la exportación de capitales y el traslado de la producción desde Japón a otras partes del mundo fue consecuencia de las limitantes a la acumulación de capital que se gestaron desde finales de la década de los setentas y que en la de los ochentas y noventas tuvieron su punto de mayor intensificación. Dicho de otro modo, la relocalización de inversiones japonesas con motivo del agotamiento del patrón de acumulación de posguerra data de una época previa a la firma del AFAEMJ. Por lo antes indicado, es prudente decir que no hay una relación directa entre la caída de la tasa de ganancia por el agotamiento del patrón económico de posguerra y el AFAEMJ aunque si existen elementos para vincularlos.

El aumento de la presencia de las inversiones japonesas en México sí se explica por la mayor rentabilidad obtenida por los costos menores de producción que implican una tasa de ganancia más elevada.

El AFAEMJ sí se estableció como una respuesta ante la disminución de las ganancias que se estimaban debido a los pasos dados con anterioridad por Estados Unidos y los principales miembros de la Unión Europea con sus acuerdos de comercio preferencial que incrementaban los costos de producción para los capitalistas de Japón en México.

Por otra parte, la firma del AFAEMJ está plenamente en concordancia con las políticas implementadas en México a partir del establecimiento del nuevo patrón de acumulación, centrado en la exportación de manufacturas. En el segundo capítulo se explicó que la inversión privada juega el papel principal y que,

a falta de grandes volúmenes de inversión interna, se procuraron medidas tendientes a atraer inversiones de todos los rincones del planeta.

Podemos concluir que la ***hipótesis principal del trabajo se cumple parcialmente*** por las razones indicadas en los cuatro párrafos previos.

La hipótesis secundaria planteada fue: *Basados en el carácter dispar de las economías mexicana y japonesa, se afirma que quien ha resultado mayormente beneficiado por la entrada en vigor del AFAEMJ son los capitalistas japoneses que han incrementado la participación de sus empresas en la actividad económica en México.*

Siendo Japón un exportador de capital y México un importador, es evidente que un acuerdo de comercio preferencial que busca incentivar y proteger las inversiones habrá de fortalecer el comportamiento de ambas partes. Las estadísticas nos indicaron que, en general, el promedio anual de la IED japonesa se triplicó en el periodo 2007 a 2012 comparado con el que va de 2000 a 2005 y todo indica que, a no ser que se presenten perturbaciones de consideración, seguirá aumentando.

Ocurrieron modificaciones en los lugares de destino de las inversiones. De 2007 a 2012 se concentraron en la región del Bajío, desplazando a las locaciones cercanas a la frontera y al Distrito Federal de la posición que habían ostentado de 1999 a 2004. La reubicación se explica como consecuencia del establecimiento de clusters, principalmente de la industria automotriz.

Siete empresas japonesas que se ubican entre las 100 “transnacionales” más importantes a nivel mundial tienen operaciones en México y al menos 4 han realizado ya grandes proyectos de ampliación de fábricas o de establecimiento de nuevas. En 2010 la actividad de cada una generó ingresos que van de los 304 a más de 6,000 millones de dólares. Cuatro de las compañías se dedican al ramo

automotriz, dos a la electrónica y una a la producción de autopartes, de esto se desprende que los sectores de la economía a los que tradicionalmente se dirigían las inversiones japonesas no han modificado su pauta.

Las inversiones anunciadas, que superan a las realizadas en 63 por ciento, nos sirven como prueba del interés incrementado que han desarrollado los capitalistas por tener una planta en México y aprovechar ventajas como los salarios bajos.

Una nota periodística que citamos en el capítulo III consigna que el nivel alcanzado por las inversiones de las automotrices japonesas ha hecho que por primera vez Japón liderase la IED en México, superando a EU, entre otros. El reporte que elaboró el Banco Japón para la Cooperación Internacional (JBICReport, 2012) arrojó datos que apuntan a determinar que México es tan propicio para la acumulación de capital que en un año avanzó cinco posiciones en un ranking que incluye a los países más prometedores para realizar negocios en los próximos tres años.

En contraste, la inversión mexicana en Japón no se ha disparado en el tiempo que ha transcurrido desde la entrada en vigor del AFAEMJ, quedándose en un punto a los 4 millones de dólares que se destinaron antes del acuerdo.

Acerca de las exportaciones mexicanas de productos agroalimentarios se observó que son pocos los artículos que se envían en cantidades considerables por limitantes propias de un PCS como la falta de infraestructura portuaria.

El incremento de las importaciones desde Japón, sobre todo de insumos y equipo para la industria, el déficit en la balanza comercial y la mencionada contribución japonesa a las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos son otra muestra del empleo de México como un “trampolín de exportaciones”. El aumento en la demanda de insumos indica que se necesita

incrementar la producción y esto ocurre cuando las empresas operan en números negros.

El recuento hasta aquí nos autoriza a afirmar que la **hipótesis secundaria se cumple**, toda vez que los mayores beneficiados con la firma del AFAEMJ han sido los capitalistas japoneses.

Una posible línea de investigación, derivada de esta tesis, es averiguar si hay algún beneficio del AFAEMJ para la sociedad mexicana, y si lo hay ¿a quiénes beneficia? En este punto podemos esbozar como una breve respuesta que quizá hay sectores de la burguesía mexicana y sus funcionarios que se beneficiaron, pero indudablemente no al mismo nivel que sus socios asiáticos. El discurso oficial tiende a argumentar que la inversión produce una mejora en las condiciones de vida de la clase trabajadora mexicana pero en los hechos tal cosa no ocurre en tanto que el núcleo de la actividad productiva se sitúa en las manufacturas que emplean bajos salarios. Las condiciones de precariedad en la remuneración de los trabajadores, la facilidad con se sustituyen obreros, etc. permite que el sistema no encuentre la necesidad de asegurar un mínimo de servicios de salud, educación y demás prestaciones básicas.

El único beneficio quizá es que la construcción de nuevas fábricas habrá de proletarizar a la población de algunas regiones permitiéndoles conocer nuevas formas de organización y colaboración conjunta que puedan ayudar en un momento determinado a hacer frente a los bajos salarios y, en algún momento y en un plano más amplio, acabar definitivamente con el sistema y sus reordenamientos periódicos y asegurando que la ganancia dejará de ser el motor de las grandes decisiones.

Bibliografía

- AFAEMJ, (2004). Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón [versión electrónica]. Consultado el 18 de febrero de 2013. http://www.economia.gob.mx/files/texto_acuerdo.pdf
- Alexander, A. (2000). *Japan's Economy in the Twentieth Century* (Japan Economic Institute Report No. 3, pp. 1-22). Consultado el 20 de diciembre de 2012, <http://www.jei.org/AJAclass/JEcon20thC.pdf> / <http://www.jei.org/Restricted/JEIR00/0003f.html>
- AMIA, (2013). Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. Estadísticas de producción para el mercado interno y la exportación. Consultadas el 17 de marzo de 2013. Disponibles en <http://www.amia.com.mx/#>
- Arellano, O., León, A. y Rodríguez, O. (2008). La burbuja financiera y la crisis económica de Japón. *Economía Informa*, núm. 353, julio-agosto de 2008, pp.86-90.
- Bailey, D. (2003). Explaining Japan's Kudoka [hollowing out]: a case of government and strategic failure? *Asia Pacific Business Review*, 10 (1), pp. 1-20
- Callen, T. y Jonathan, O. (2003). *Japan's Lost Decade. Policies for Economic Revival*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Calva, J. (1995). *El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad y la alternativa*. México: Juan Pablos Editor.
- CO (2006). Program for Acceleration of Foreign Direct Investment in Japan. Cabinet Office. The Japan Investment Council. http://www.invest-japan.go.jp/committee/en_index.html
- Correo del Orinoco* (2011), s/a. "China desplaza a Japón como segunda potencia económica mundial". *Correo del Orinoco* en línea, 14 de febrero de 2011. <http://www.correodelorinoco.gob.ve/multipolaridad/china-desplaza-a-japon-como-segunda-potencia-economica-mundial/> Consultado el 10 de marzo de 2013.
- Durán, A. (2013). "Automotrices japonesas lideran inversiones en México". *El Financiero* en línea. <http://elfinanciero.com.mx/component/content/article/45-negocios/2924-automotrices-japonesas-lideran-inversiones-en-mexico.html> Consultado el 15 de marzo de 2013.

- Falck, M. (2009a). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Evolución del comercio y la inversión 1993-2008*. El C. Uscanga y M. Falck, *Las relaciones comerciales y financieras entre México y Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica* (pp. 27-99). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
- Falck, M. (2009b). Relaciones transpacíficas: el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. *Comercio Exterior*, 59 (8), agosto de 2009, pp. 596-614.
- Falck, M. (2011). *El papel de Japón en la integración económica de Asia del Pacífico*. En J. Ramírez, D. Toledo y C. Uscanga (Coord.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido* (pp. 37-67). México, D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África.
- Flat, D. (2005). *The Japanese Economy* (Segunda Edición). Nueva York: Oxford University Press.
- González, S. (2013). "Bajo costo laboral, *ventaja* del sector automotriz nacional". *La Jornada* en línea, 11 de febrero de 2013. <http://www.jornada.unam.mx/2013/02/11/economia/031n2eco> Consultado el 16 de marzo de 2013.
- Grossman, H. (1929). *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Guillén, A. (2000). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: UAM / Plaza y Valdéz.
- Gutiérrez, G. (1989). *La crisis en Marx y su connotación mundial*. En P. López *Economía política y crisis* (pp. 40-56). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- INEGI (2010). Cuadro resumen de indicadores de demografía y población. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=17484>
- JBICReport, (2012). *Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies. Result of JBIC FY2012 Survey: Outlook for Japanese Foreign Direct Investment (24th Annual Survey*. Research Division,

Policy and Strategy Office for Financial Operations. Japan Bank for International Cooperation (2013, enero).

--JETRO, (2000). Encuesta “Las empresas japonesas en México 2000” realizada por la Embajada de Japón en México, JETRO-México y la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C. Consultada el 23 de febrero de 2013. Disponible en http://www.jetro.org.mx/inversion_japonesa.htm

--JETRO, (2003). *Contribución para México de un Fortalecimiento de las Relaciones Económicas entre México y Japón*. Presentación de JETRO. Consultada el 16 de febrero de 2013 en www.jetro.org.mx/Contribucion%20Mexico%20AAE%20Fortalecimiento.ppt

--JETRO, (2003b). Nuevas Inversiones de Empresas Japonesas en México desde 2000. Consultado el 12 de febrero de 2013. Disponible en <http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/mexico-japon/datos-comercio-mx-jp.htm>

--JETRO, (2011). Japanese Trade and Investment Statistics. Japan’s Outward and Inward Foreign Direct Investment by Country and Region, Historical Data. Japan External Trade Organization. Consultado el 15 de febrero de 2013 en <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

--JETRO, 2011: Japón: Principales Productos Exportados a México 2011 y Japón: Principales Productos Importados desde México 2011. Consultado el 18 de marzo de 2013. Disponible en <http://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas/>

--Kimura, F. y Ando, M. (2005). Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics. *International Review of Economics and Finance*, 14 (3), pp. 317-348.

--*La Jornada* (2012), s/a. “Toma México lugar central como productor automotriz: WSJ”. *La Jornada* en línea, 20 de noviembre de 2012. <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2012/11/20/9501438-toma-mexico-lugar-central-como-productor-automotriz-wsj> Consultado el 14 de marzo de 2013.

--Lenin (1916). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Obras escogidas (pp. 169-271), Moscú: Editorial Progreso.

--López, J. (2003). Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 6 (18), enero-abril de 2003, pp. 87-91.

- López-Chau, P. (1989). *Marx-Keynes: Lo internacional y la crisis*. En P. López (coord.) *Economía política y crisis* (pp. 202-222). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- Manger, M. (2005). Competition and bilateralism in trade policy: the case of Japan's free trade agreements [versión electrónica]. *Review of international political economy*, 12 (5). pp. 804-828. Consultado el 20 de diciembre de 2012 en LSE Research Online. [http://eprints.lse.ac.uk/25292/1/competition_and_bilateralism_in_trade_policy_\(LSERO_version\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/25292/1/competition_and_bilateralism_in_trade_policy_(LSERO_version).pdf)
- Marchini, G. (2003). El sistema financiero japonés: de la liberalización a la crisis, 1970-2002. *México y la Cuenca del Pacífico*, 6 (18), enero-abril de 2003, pp.59-86.
- Marx, K. (1857-58). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (grundrisse) 1857-1858*. Vol. I. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, K. (1863-1866). *El capital. Libro I Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, K. (1867). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, México: Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, K. (2009). *La crisis del capitalismo*. Madrid: Ediciones sequitur.
- Marx, K. y Engels, F. (1885). *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo III. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, K. y Engels, F. (1894). *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo III. México: Siglo Veintiuno Editores.
- México-Japan EPA News* Nos. 27 y 28. s/f. Publicación de la Oficina del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, Secretaría de Economía, Embajada de México en Japón.
- MOFA, (2004). Joint Statment on the occasion of the Signing of the Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economica Partnership [versión electrónica]. Consultado el 28 de febrero de 2013. <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/agreement/joint.html>
- Morales, R. (2012). "Lidera Japón IED en México, destacan automotrices". *El Economista* en línea, 31 de julio de 2012.

<http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/07/31/lidera-japon-ied-mexico-destacan-las-automotrices>. Consultado el 15 de marzo de 2013.

--Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2004). México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica. *Revista de la CEPAL*, 84, diciembre de 2004, pp.35-57.

--Moreno-Brid, J., Pérez, E. y Ruiz, P. (2004). El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones. *Perfiles Latinoamericanos*, 25, diciembre de 2004, pp. 149-168.

--Moreno-Brid, J., Rivas, J. y Ruiz, P. (2005). La economía mexicana después del TLCAN. *Revista Galeaga de Economía*, 14 (1-2), pp. 1-20.

--Murakami, Y. (1987). *The Japanese Model of Political Economy*. En K. Yamamura y Y. Yasuba (Eds.), *The Political Economy of Japan. Vol 1. The Domestic Transformation* (pp. 33-90). Estados Unidos de América: Stanford University Press.

--Nakamura, T. (1995). *The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure, 1937-1994*. Japón: University of Tokyo Press.

--OECD Annual Projections. Economic Outlook No. 92.

--OECD. Stat (2012) OECD. StatExtracts. Consultado en enero de 2013. Disponible en <http://stats.oecd.org/>

--Okazaki, T. (2001). *The Government-Firm Relationship in Postwar Japan: The Success and Failure of Bureau Pluralism*. En J. Stiglitz y S. Yusuf (Eds.), *Rethinking The East Asian Miracle* (pp. 323-342). Estados Unidos: World Bank y Oxford University Press.

--Okimoto, D. y Saxonhouse, G. (1987). *Technology and the Future of the Economy*. En K. Yamamura y Y. Yasuba (Eds.), *The Political Economy of Japan. Vol 1. The Domestic Transformation* (pp. 385-419). Estados Unidos de América: Stanford University Press.

--Oks, D. y van Wijnberger, S. (1993). México después de la crisis de la deuda: ¿será sostenible el crecimiento? *Economía Mexicana. Nueva Época* 2 (1), enero-junio de 1993, pp. 65-112

--OR, (2013). *Japanese firm's investment announcements in Mexico have reached more than US\$ 9.5 billion since 2005*. Información compilada por la

Oficina Representativa de la Secretaría de Economía y la Oficina de Pro México en Japón. Consultado el 5 de marzo de 2013. Disponible en [http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/01/15/Investment%202005-Jan2013\(english\).pdf](http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/01/15/Investment%202005-Jan2013(english).pdf)

--Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. Ficha informativa. Secretaría de Economía. (2012, 22 de septiembre).

--ProMéxico, (2010). *Síntesis de la Relación Comercial México-Japón*. Unidad de Inteligencia de Negocios, ProMéxico. Actualizado al 26 de abril de 2010. Consultada el 10 de marzo de 2013. Disponible en <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Jap on.pdf>

--ProMéxico, (2012). *Síntesis de la Relación Comercial México-Japón*. Unidad de Inteligencia de Negocios, ProMéxico. Actualizado al 5 de junio de 2012. Consultada el 10 de marzo de 2013. Disponible en http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Jap on_VP.pdf

--RAFAEMJ, (2005). Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón [versión electrónica]. Consultado el 20 de febrero de 2013. http://www.economia.gob.mx/files/Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf

--Ranking 100 empresas multinacionales en 2010. *CNNExpansión*. Consultado el 28 de febrero de 2013. Disponible en el enlace: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/09/23/100-multinacionales>

--Reporte Final, (2002). Informe final del Grupo de estudio México-Japón sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales. Julio de 2002 [versión electrónica]. Consultado el 25 de febrero de 2013. Disponible en http://www.economia.gob.mx/files/japon_completo.pdf

--Román, A. (2001). *Las dimensiones de los acuerdos de libre comercio de Japón*. En J. Ramírez (Coord.), *Asia del Pacífico y los acuerdos bilaterales de libre*

comercio (pp. 15-43). México: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, Programa de Estudios APEC.

--Román, A. (2007). *El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. Dos razones materiales para su conclusión*. En C. Uscanga (Coord.), *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica. Cuadernos de estudios regionales* (pp. 17-33). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

--Román, A. (2011). *Internacionalización y partidos políticos en Japón. La crisis del Partido Liberal Demócrata en 1993 y sus secuelas*. México, D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África.

--Román, A. (2012). *Perspectiva de la cooperación internacional de Japón. De Bastión Regional a Baluarte Global*. En C. Uscanga, E. Del Ángel, M. Elena, A. Román y J. Del Valle, *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón: Los nexos de Cooperación* (Reporte de investigación del proyecto SEP-CONACYT de ciencia básica 150933 No. 1), pp. 11-22, México: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Secretaría de Educación Pública.

--Rosas, M. (1999). *México y la política comercial de las grandes potencias*. México: Instituto de Investigaciones Económicas y Miguel Ángel Porrúa Editores.

--Sagarpa, (2011). México y Japón firman el Protocolo Modificatorio del Acuerdo para el Fortalecimiento de la asociación económica. Comunicado de prensa conjunto (2011, 22 de septiembre). Consultado el 18 de marzo de 2013.

Disponible en <http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/paginas/2011B556.aspx>

--SBJ (2012) Statistical Handbook of Japan 2012. Statistics Bureau. <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/c02cont.pdf>

--SE, (1998). Reportes estadísticos en materia de IED. Flujos de IED hacia México por país de origen 1980-1998. Secretaría de Economía. Consultado el 15 de febrero de 2013 en <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

- SE, (2013). Reportes estadísticos en materia de IED. Flujos totales de IED hacia México por tipo de inversión, país de origen, sector económico y entidad federativa de destino (1999-2012). Secretaría de Economía. Consultado el 11 de febrero de 2013. Disponible en <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>
- Seiyama, T. (1989). *A Radical Interpretation of Postwar Economic Policies*. En T. Morris-Suzuki y T. Seiyama (Eds.) *Japanese Capitalism since 1945* (pp. 28-73). Estados Unidos: M.E. Sharpe, Inc.
- Shaikh, A. (1991). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Colombia: Tercer Mundo Editores.
- Simposio, (2010). SUBUTILIZADOS LOS ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR MÉXICO, CONSIDERAN EN SIMPOSIO EN LA UAM. Dirección de Comunicación Social. (2010, 5 de abril). Consultado el 19 de marzo de 2013. Disponible en <http://www.comunicacionuniversitaria.uam.mx/boletines/indice/abril-5-10a.html>
- Solís, M. (2011). *La economía política de Japón sobre acuerdos comerciales*. En J. Ramírez, D. Toledo y C. Uscanga (Coord.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido* (pp. 71-102). México, D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África.
- Solís, M. y Katada, S. (2007). The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in the Path towards Asian Regionalism [versión electrónica]. *Pacific Affairs*, 80 (2), verano de 2007, pp. 279-301
http://www.pacificaffairs.ubc.ca/files/2011/10/article_sample_1.pdf
- Tapei Times* 14-03-04, s/a. Japan, Mexico make FTA breakthrough. (2004, 14 de marzo). *Tapei Times*, pp. 11
- TLCAN, (1994). Tratado de Libre Comercio de América del Norte [versión electrónica]. Consultada el 10 de febrero de 2013. <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx?conID=590>

- Tokoro, Y. (2006). México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. *Economía UNAM*, 3 (7), pp. 47-68.
- Toranzo, C. (1989). *Apuntes teóricos sobre la crisis económica en Marx*. En P. López *Economía política y crisis* (pp. 21-40). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- Uekusa, M. (1987). *Industrial Organization: The 1970s to the Present*. En K. Yamamura y Y. Yasuba (Eds.), *The Political Economy of Japan. Vol 1. The Domestic Transformation* (pp. 469-515). Estados Unidos de América: Stanford University Press.
- UNCTAD, (2012) UNCTADStat. Consultado en enero de 2013. Disponible en <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- Uscanga, C. (2012). *El eje de cooperación en mecanismos económicos de Japón a la luz del análisis del capítulo 14 del Acuerdo de Asociación Económica con México*. En C. Uscanga, E. Del Ángel, M. Elena, A. Román y J. Del Valle, *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón: Los nexos de Cooperación* (Reporte de investigación del proyecto SEP-CONACYT de ciencia básica 150933 No. 1), pp. 41-52, México: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Secretaría de Educación Pública.
- Valenzuela, J. (1990). *¿Qué es un patrón de acumulación?* México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía.
- Valenzuela, J. (2003). *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*. México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana, Miguel Ángel Porrúa Editores.
- WB (2013) World Bank. World Development Indicators. Consultado en enero de 2013. Disponible en <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Yamamura, K. y Yasuba, Y. (Eds.). (1987). *The Political Economy of Japan. Vol 1. The Domestic Transformation*. Estados Unidos de América: Stanford University Press.