



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Comercio y relación bilateral entre Japón y México
en el período 2000-2012 impulsados por el Acuerdo
de Asociación Económica de 2005**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

Licenciado en Economía

PRESENTA :

Miguel Ángel Castillo del Valle

DIRECTOR DE TESIS:

Dr. Luis Gómez Oliver



Ciudad Universitaria, Ciudad de México, 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Agradezco a mis padres por haberme apoyado en los proyectos y metas que me he planteado, por estar al pendiente de mi educación, por demostrarme su afecto en los momentos más difíciles y por haberme brindado experiencias inolvidables: sin su apoyo hubiera sido casi imposible conseguir mis objetivos.

También quiero dar las gracias a mi familia, especialmente a mi abuela Celia por haber sido una segunda madre para mi hermana Mónica y para mí y por darnos tanto amor. Además, le agradezco a Mónica por ser un ejemplo de constancia y dedicación en distintos ámbitos de la vida. Igualmente debo darle las gracias Lana por enseñarme a ser responsable y por demostrarme su cariño todos los días.

Quiero agradecer a los profesores de la Facultad de Economía con los que tuve la oportunidad de tomar clase porque de cada uno adquirí los conocimientos que me forjaron como economista, pero quiero enfatizar mi gratitud al Dr. Luis Gómez Oliver por haber aceptado ser mi asesor en este proyecto de investigación y por brindarme su orientación y consejos. A la Mtra. Eloísa Andjel por ser una de las profesoras que marcó mi estancia en la Facultad y por preocuparse por mi aprendizaje. Por último, a los profesores sinodales, Antonio Gazol, Mauricio Hernández, Miguel González y Saúl Herrera por sus observaciones y consejos al revisar esta investigación.

Asimismo, agradezco a mis profesores de japonés porque gracias a ellos he podido aprender el idioma y han sido un ejemplo a seguir; además de haberme brindado su apoyo con esta investigación. Agradezco a mis amigos de la Facultad por haberme brindado momentos inolvidables en la escuela y en la vida; sé que siempre estaremos juntos aunque nuestros caminos tomen distintos rumbos.

Finalmente, doy gracias a la UNAM por ser mi casa de estudios universitarios, por brindarme educación de calidad y por ser el recinto de momentos inolvidables.

Con cariño

Miguel

2

Índice general

Título	Página
Dedicatoria	
Introducción	13
Capítulo 1. Marco teórico y marco histórico	
1.1 Marco teórico	18
1.1.1 Teoría de gravedad	18
1.1.2 Teoría de ventaja absoluta	19
1.1.3 Teoría de ventaja comparativa	23
1.1.4 Teoría Heckscher–Ohlin	24
1.1.5 Nueva teoría de comercio internacional	30
1.1.5.1 Deslocalización de empresas transnacionales	32
1.1.5.1 Cadenas globales de valor	34
1.1.6 Política comercial	35
1.1.6.1 Arancel	36
1.1.6.2 Cuota de importación	42
1.1.6.3 Permisos de exportación e importación	44
1.1.6.4 Subsidio a la exportación	45
1.2 Marco histórico	49
1.2.1 Tratados bilaterales entre Japón y México	49
1.2.1.1 Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1888)	49
1.2.1.2 Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1924)	51
1.2.1.3 Sistema generalizado de preferencias (SGP)	55
1.2.2 Situación económica de ambos países en el período 1990-1999	56
1.2.2.1 Japón	56
1.2.2.2 México	61
1.2.3 Comercio bilateral entre México y Japón en el período 1990-1999	69
1.2.3.1 Exportaciones japonesas enviadas a México	69
1.2.3.1 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón	75
1.2.4 Inversión extranjera directa	81
Capítulo 2. Situación de la economía y comercio de México en el período 2000-2012	
2.1 Producto Interno Bruto	82
2.2 Balanza de pagos	90
2.3 Exportaciones	95
2.3.1 De bienes en valores absolutos	95
2.3.2 Por Sistema Armonizado	96
2.3.3 Por país destino	110
2.4 Importaciones	117
2.4.1 De bienes en valores absolutos	117
2.4.2 Por Sistema Armonizado	119

2.4.3 Por país origen	127
2.5 Índice de apertura	132
Capítulo 3 Situación de la economía y comercio de Japón en el período 2000-2012	
3.1 Producto Interno Bruto	134
3.2 Balanza de pagos	150
3.3 Exportaciones	154
3.3.1 De bienes en valores absolutos	154
3.3.2 Por Sistema Armonizado	156
3.3.3 Por país destino	165
3.4 Importaciones	171
3.4.1 De bienes en valores absolutos	171
3.4.2 Por Sistema Armonizado	173
3.4.3 Por país origen	182
3.5 Índice de apertura	188
Capítulo 4 Comercio bilateral México-Japón en el período 2000-2012	
4.1 Acuerdo de Asociación Económica (AAE)	190
4.1.1 Objetivos	190
4.1.2 Comercio de bienes	191
4.1.2.1 Sector agroalimentario	191
4.1.2.2 Sector pesquero	195
4.1.2.3 Sector industrial	195
4.1.3 Reglas de origen	199
4.1.4 Certificado de origen y procedimientos aduaneros	200
4.1.5 Medidas de salvaguardia bilaterales	201
4.1.6 Inversión	202
4.1.7 Comercio Transfronterizo de Servicios	203
4.1.7.1 Servicios Financieros	204
4.1.8 Entrada y Estancia Temporal de Nacionales con Propósitos de Negocios	204
4.1.9 Compras del Sector Público	204
4.1.10 Competencia	205
4.1.11 Mejora del ambiente de negocios	205
4.1.12 Cooperación bilateral	205
4.1.13 Solución de controversias	209
4.2 Evaluación de los apartados más relevantes del AAE	210
4.2.1 Comercio bilateral de bienes	210
4.2.1.1 Balanza comercial	210
4.2.1.2 Exportaciones por Sistema Armonizado	213
4.2.1.2.1 Exportaciones japonesas enviadas a México	213

4.2.1.2.2 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón	221
4.2.2 Inversión japonesa directa en México	232
4.2.2.1 Por sector productivo	235
4.2.2.2 Por destino de la inversión	238
4.2.3 Inversión mexicana directa en Japón	243
4.2.4 Servicios financieros	244
4.2.5 Cooperación bilateral	246
4.2.6 Actividades de promoción de la relación bilateral	250
4.2.7 Perspectivas del AAE en el contexto actual	251
Capítulo 5 Conclusiones y recomendaciones	
5.1 Conclusiones	259
5.2 Recomendaciones	266
Fuentes consultadas	270
Anexos	282

Índice de tablas

Número de tabla	Título de tabla	Página
Tabla 1.1	Ejemplo de teoría de ventaja absoluta	21
Tabla 1.2	Máximo de unidades que puede producir cada país con una cantidad fija de factor	22
Tabla 1.3	Número de unidades de factor que cuesta producir una unidad de cada bien para ambas naciones	24
Tabla 1.4	Unidades máximas que pueden producir ambos países si destinan todas sus unidades de factor	24
Tabla 1.5	Exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1990-1994	72
Tabla 1.6	Exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1995-1999	73
Tabla 1.7	Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación de Japón	73
Tabla 1.8	Exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1990-1994	78
Tabla 1.9	Exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1995-1999	79
Tabla 1.10	Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación en el período 1995-1999	79
Tabla 2.1	Tasa de crecimiento del PIB por año (2000-2012)	84
Tabla 2.2	Calificación riesgo país para algunos países de América	87
Tabla 2.3	Tasa de interés en México en el período 2000-2012	88
Tabla 2.4	Tasa de desempleo en México en el período 2000-2012	89
Tabla 2.5	PIB per cápita de México en el período 2000-2012	89
Tabla 2.6	México: Exportaciones de bienes en el período 2000-2012	95
Tabla 2.7	México: Tasa de crecimiento de las exportaciones en el período 2000-2012	95
Tabla 2.8	Exportaciones mexicanas por sector del SA en el período 2000-2006	96
Tabla 2.9	Exportaciones mexicanas por sector del SA en el período 2007-2012	97
Tabla 2.10	Tasa de crecimiento de los sectores de exportación más dinámicos (2000-2012)	98
Tabla 2.11	Exportaciones mexicanas por país destino (2000-2006)	110

Tabla 2.12	Exportaciones mexicanas por país destino (2007-2012)	111
Tabla 2.13	México: Tasa de crecimiento de principales destinos de exportación (2000-2012)	112
Tabla 2.14	Importaciones mexicanas de bienes (2000-2012)	117
Tabla 2.15	Tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas de bienes (2000-2012)	117
Tabla 2.16	Importaciones mexicanas por sector del SA (2000-2006)	119
Tabla 2.17	Importaciones mexicanas por sector del SA (2007-2012)	120
Tabla 2.18	México: Tasa de crecimiento de los sectores de importación más dinámicos (2000-2012)	121
Tabla 2.19	México: Importaciones por país origen (2000-2006)	127
Tabla 2.20	México: Importaciones por país origen (2007-2012)	128
Tabla 2.21	México: Tasa de crecimiento de principales orígenes de importación (2000-2012)	129
Tabla 2.22	Índice de apertura de México	132
Tabla 3.1	Japón: Tasa de crecimiento de PIB (2000-2012)	135
Tabla 3.2	Japón: Tasa de interés en el período 2000-2012	141
Tabla 3.3	Japón: Tasa de desempleo (2000-2012)	148
Tabla 3.4	Japón: PIB per cápita (2000-2012)	149
Tabla 3.5	Japón: Exportaciones de bienes en el período 2000-2012	154
Tabla 3.6	Japón: Tasa de crecimiento de exportaciones de bienes en el período 2000-2012	154
Tabla 3.7	Japón: Exportaciones por sector del SA en el período 2000-2006	156
Tabla 3.8	Japón: Exportaciones por sector del SA en el período 2007-2012	157
Tabla 3.9	Japón: Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación (2000-2012)	158
Tabla 3.10	Exportaciones japonesas por país destino (2000-2006)	165
Tabla 3.11	Exportaciones japonesas por país destino (2007-2012)	166
Tabla 3.12	Japón: Tasa de crecimiento de exportaciones por país destino (2000-2012)	167
Tabla 3.13	Importaciones japonesas de bienes en el período 2000-2012	171
Tabla 3.14	Japón: Tasa de crecimiento de las importaciones de bienes (2000-2012)	172

Tabla 3.15	Importaciones japonesas por sector del SA (2000-2006)	173
Tabla 3.16	Importaciones japonesas por sector del SA (2007-2012)	174
Tabla 3.17	Japón: Tasa de crecimiento de los principales sectores de importación (2000-2012)	175
Tabla 3.18	Importaciones japonesas por país origen (2000-2006)	182
Tabla 3.19	Importaciones japonesas por país origen (2007-2012)	183
Tabla 3.20	Japón: Tasa de crecimiento de los principales orígenes de las importaciones (2000-2012)	184
Tabla 3.21	Índice de apertura de Japón	188
Tabla 4.1	Productos de exportación de México sujetos a cupos	194
Tabla 4.2	Exportaciones de Japón sujetas a cupos	194
Tabla 4.3	Productos liberados de arancel por México (clasificación A)	197
Tabla 4.4	Tasas de crecimiento de flujos de exportación (2000-2012)	210
Tabla 4.5	Principales productos japoneses de exportación a México (2014)	212
Tabla 4.6	Principales productos mexicanos de exportación a Japón (2014)	212
Tabla 4.7	Exportaciones de Japón enviadas a México por sector del SA (2000-2006)	213
Tabla 4.8	Exportaciones de Japón enviadas a México por sector del SA (2007-2012)	214
Tabla 4.9	Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación de Japón hacia México (2000-2012)	215
Tabla 4.10	Exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector del SA(2000-2006)	221
Tabla 4.11	Exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector del SA(2007-2012)	222
Tabla 4.12	Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación México-Japón (2000-2012)	223
Tabla 4.13	Principales productos del sector alimentario enviados a Japón (2008-2012)	227
Tabla 4.14	Inversiones japonesas en México en infraestructura	243
Tabla 4.15	Proyectos de JICA en México	247

Índice de figuras

Número de figura	Título de figura	Página
Figura 1.1	Frontera de posibilidades de producción de México	22
Figura 1.2	Frontera de posibilidades de producción de Japón	22
Figura 1.3	Gráfico que muestra los máximos de producción si el país B utiliza cada uno de los factores disponibles como factor productivo	28
Figura 1.4	Gráfico que refleja la relación entre las distintas variables del modelo de proporciones factoriales	29
Figura 1.5	Cantidades de exportación e importación de telas y alimentos por parte de ambos países	30
Figura 1.6	Oferta y demanda global y efecto de implementar un arancel en un país	37
Figura 1.7	Estimación de excedentes de los agentes económicos en un país pequeño al imponer un arancel	39
Figura 1.8	Efecto de un arancel en un país grande	41
Figura 1.9	Efecto de aplicar un subsidio en un país pequeño	46
Figura 1.10	Efecto de un subsidio a la exportación en un país grande	48
Figura 1.11	PIB real de Japón en el período 1990-1999	57
Figura 1.12	Tipo de cambio USD/YEN en el período 1985-1999	58
Figura 1.13	Japón: Tasa de interés en el período 1985-1999	59
Figura 1.14	Exportaciones e importaciones de Japón en el período 1990-1999.	60
Figura 1.15	Inflación en Japón en el período 1986-1999	61
Figura 1.16	Inflación en México en el período 1988-1999	64
Figura 1.17	Tipo de cambio USD/MXN 1993-1999	65
Figura 1.18	PIB real de México en el período 1990-1999	66
Figura 1.19	México: Exportaciones e importaciones en el período 1991-1999	67
Figura 1.20	Porcentaje de las exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1995-1999	74
Figura 1.21	Porcentaje de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1995-1999	80

Figura 1.22	Inversión japonesa directa en México en el período 1995-1999	81
Figura 2.1	PIB real de México en el período 2000-2012	84
Figura 2.2	Precio anual del petróleo en el período 2000-2012	85
Figura 2.3	Tipo de cambio pesos por dólar 2000-2012	86
Figura 2.4	Inflación en México en el período 2000-2012	87
Figura 2.5	Balanza de pagos de México en el período 2000-2012	90
Figura 2.6	Balanza comercial de bienes de México en el período 2000-2012	91
Figura 2.7	Cuenta de capital de México en el período 2000-2012	92
Figura 2.8	Composición de la inversión extranjera en México en el período 2000-2012	93
Figura 2.9	México: Participación porcentual por sector de exportación en el año 2000	97
Figura 2.10	México: Participación porcentual por sector de exportación en el año 2012	98
Figura 2.11	Exportaciones petroleras y no petroleras de México en 2000-2012.	105
Figura 2.12	México: Participación porcentual de los principales destinos de las exportaciones (2000)	110
Figura 2.13	México: Participación porcentual de los principales destinos de las exportaciones (2012)	111
Figura 2.14	México: Participación porcentual por sector de importación en el año 2000	119
Figura 2.15	México: Participación porcentual por sector de importación en el año 2012	120
Figura 2.16	México: Balanza comercial de industria de hierro y acero (2003-2014)	123
Figura 2.17	México: Participación porcentual de los principales orígenes de las importaciones (2000)	127
Figura 2.18	México: Participación porcentual de los principales orígenes de las importaciones (2012)	128
Figura 3.1	PIB real de Japón (2000-2012)	134
Figura 3.2	Inflación de Japón en el período 2000-2012	139
Figura 3.3	Tipo de cambio USD/JPY (2000-2012)	140

Figura 3.4	Japón: Porcentaje del déficit del sector público en relación al PIB	142
Figura 3.5	Tasa de fecundidad y número de nacimientos en Japón (1947-2012)	144
Figura 3.6	Emigración e inmigración de Japón	147
Figura 3.7	Japón: Balanza de pagos (2000-2012)	150
Figura 3.8	Japón: Balanza comercial de bienes en el período 2000-2012	151
Figura 3.9	Composición de la IE en Japón en el período 2000-2012	152
Figura 3.10	Japón: Principales sectores de exportación en el año 2000	157
Figura 3.11	Japón: Principales sectores de exportación en el año 2012	158
Figura 3.12	Tendencias en manufacturación y tasa de crecimiento económico en Japón 1960-2010	159
Figura 3.13	Japón: Composición de la inversión extranjera en la industria química	164
Figura 3.14	Japón: Exportaciones por país destino en el año 2000	166
Figura 3.15	Japón: Exportaciones por país destino en el año 2012	167
Figura 3.16	Japón: Participación porcentual de los sectores de importación en el año 2000	173
Figura 3.17	Japón: Participación porcentual de los sectores de importación en el año 2012	174
Figura 3.18	Balanza comercial de alimentos de Japón (2007-2011)	180
Figura 3.19	Japón: Participación porcentual de las importaciones por país origen (2000)	182
Figura 3.20	Japón: Participación porcentual de las importaciones por país origen (2012)	183
Figura 4.1	Balanza comercial México-Japón desde la perspectiva de México (2000-2012)	210
Figura 4.2	Participación porcentual de las exportaciones japonesas hacia México por sector (2000)	213
Figura 4.3	Participación porcentual de las exportaciones japonesas hacia México por sector (2012)	214
Figura 4.4	Concentración de los principales sectores de exportación del total (2000-2012)	215

Figura 4.5	Flujos monetarios de los principales sectores de exportación Japón-México en el período 2000-2012	220
Figura 4.6	Participación porcentual de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector (2000)	222
Figura 4.7	Participación porcentual de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector (2012)	223
Figura 4.8	Porcentaje de los productos alimentarios exportados a Japón (2012)	230
Figura 4.9	Flujos monetarios de los principales sectores de exportación México-Japón	231
Figura 4.10	Flujos de IED (2000-2012)	232
Figura 4.11	Composición de la Inversión Japonesa en México (2000-2012)	233
Figura 4.12	Inversión japonesa directa en México por sector (2000-2012)	235
Figura 4.13	Inversión japonesa directa en la industria de manufactura (2000-2012)	236
Figura 4.14	IJD por destino en México en el período 2000-2012.	238
Figura 4.15	Número de empresas japonesas dedicadas a la industria automotriz establecidas en México (Tier 1 y Tier 2).	239
Figura 4.16	Mapa que refleja el incremento en la capacidad de producción de las compañías automotrices japonesas en México en el período 2012-2019.	241
Figura 4.17	Número de visitantes México-Japón (2009-2014)	248
Figura 4.18	Monto de IED en Japón y porcentaje que representa respecto del PIB.	254

Introducción

México y Japón son dos países ubicados en distintos continentes, el primero se encuentra en América y el último en Asia; están separados por una distancia de 11,395 kilómetros, es decir, 13 o 14 horas de vuelo, aproximadamente. Por esto es que podría pensarse que el comercio entre ambos es difícil o imposible de concretar, pero, el primer contacto entre ambos países ocurrió hace más de 400 años y su relación comercial inició hace 129 años, en 1888, con el Tratado de Comercio, Amistad y Navegación; y, en esta fecha, la tecnología en transportes y en otras áreas no estaba tan avanzada como ahora, pero a pesar de esto, la relación existía. Derivado de este hecho, se puede plantear la siguiente pregunta: ¿por qué existe el comercio entre estas naciones, si ambos se encuentran tan alejados de sí mismos y tienen otros países alrededor con los que sería más fácil comerciar? Una posible respuesta podría ser: porque en cada país existen bienes que no son producidos en uno y deben importarlo del otro, a pesar de la existencia de dificultades u obstáculos. Otra justificación obedecería a un ámbito más político y sería para mantener una relación de cordialidad porque no puede saberse con certeza en qué momento se necesitará la ayuda del otro miembro. Finalmente, la última respuesta y que podría ser elaborada por una persona con un conocimiento mayor en la ciencia económica sería: porque ambas naciones se complementan entre sí y les resulta más ventajoso tener una relación bilateral por las ventajas que obtienen en distintos ámbitos, ya sea el económico, comercial, político, entre otros.

Bajo esta última afirmación es que se plantea este trabajo de investigación, es decir, debido a las diferencias económicas, geográficas, sociales, principalmente, entre ambos países, es que pueden complementarse para poder satisfacer en mayor medida las necesidades de sus consumidores, buscar nuevos mercados para posicionar sus productos, abrir nuevas empresas en el territorio extranjero para obtener mayores ganancias por nuevas inversiones y mantener una relación de cooperación bilateral para beneficiar al país en condiciones más desfavorables, en este caso, México; por lo que Japón ha brindado su apoyo para promover un

desarrollo económico en el país americano. Todo esto se ha visto potencializado por el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón que entró en vigor hace 12 años, en el año 2005.

Justificación y delimitación

La política comercial de México en los últimos 20 años se ha caracterizado por la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) y Acuerdos de Asociación Económica (AAE) tanto a nivel bilateral como multilateral en las diversas regiones continentales del mundo. A pesar de esto, el Tratado más conocido de todos los firmados por los Estados Unidos Mexicanos es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), integrado por los 3 países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México; debido a esto existen numerosos trabajos de investigación cuyo objetivo es analizar la efectividad de dicho TLC para la economía mexicana y los resultados varían dependiendo la teoría y el criterio empleados por el autor.

Por tanto, el estudio del resto de los Acuerdos Comerciales del país no cuenta con un número grande de documentos de investigación, lo que abre un área de estudio para el resto de los Tratados y de otras regiones económicas. Bajo este contexto se justifica la elección del análisis del Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón; este último se caracteriza por ser una de las economías más importantes en el continente asiático y a nivel mundial, por lo que su estudio y análisis permitiría identificar áreas de oportunidad para el comercio bilateral entre estos dos países, evaluar si los objetivos definidos en este Acuerdo se han cumplido o no y conocer un poco más sobre la economía y estructura social del país del sol naciente.

El período de estudio abarca los primeros 13 años del siglo XXI por diversas razones, principalmente porque el AAE entró en vigor en el año 2005 y, para poder evaluar la relación bilateral, es necesario realizar un análisis comparativo de ésta antes y después del Acuerdo; otra razón para la elección de los años estudiados es la disponibilidad de información estadística y ensayos o artículos de

investigación referentes al tema ya que, al ser un tema nuevo y poco estudiado, el número de trabajos es reducido y en las fuentes oficiales de ambos países, los datos de las variables a analizar no están disponibles para años anteriores al 2000, lo que dificultaría el propósito de esta investigación.

El objetivo general de este trabajo es conocer la relación bilateral entre Japón y México en el período de estudio, principalmente el aspecto comercial y el de inversión porque, según los modelos de comercio internacional, como el de ventaja comparativa y factores específicos, es más eficiente y benéfico que éste exista porque los países pueden conseguir una mayor oferta de productos a menores costos si se compara con una situación de aislamiento comercial o autarquía, en la que cada Nación debe satisfacer las necesidades de sus habitantes con los recursos disponibles en su territorio.

Por tanto, si esto es verdadero, el Acuerdo de Asociación Económica debió haber influido positivamente en los flujos de exportación, importación, inversión y, debido a que este Acuerdo no se limita al aspecto comercial sino que incluye la cooperación bilateral en distintos rubros, como industrias, turismo, educación, entre otros, estos últimos también debieron de haber experimentado una mejora a nivel bilateral (México-Japón).

También se definieron objetivos particulares:

1. Describir la situación económica de ambos países en el período delimitado a través del análisis de algunas variables macroeconómicas.
2. Conocer el comercio de cada país (México y Japón) con el resto del mundo para saber cuáles son sus principales socios comerciales y las razones que expliquen la elección de estos socios.
3. Identificar los sectores productivos de exportación e importación a nivel global y bilateral para comprobar si el comportamiento de estos flujos obedece a la especialización de la producción en los sectores en los que cada uno es más competitivo o existen otras causas que expliquen la exportación e importación.

4. Analizar la relación bilateral México-Japón antes y después de la firma del AAE para observar el impacto (que puede ser positivo o negativo) que tuvo este Acuerdo en el comercio y en la economía de ambos.
5. Medir el impacto que tuvo la inversión extranjera directa en ambos países, limitando el estudio a la inversión japonesa directa en México y, si existe, la inversión mexicana en Japón.
6. Comprobar si la hegemonía de Estados Unidos influye positivamente o negativamente en la relación bilateral México-Japón.

La hipótesis planteada es la siguiente: la relación comercial entre México y Japón ha sido favorable para ambas partes pero con la firma del Acuerdo de Asociación Económica su comercio se intensificó y permitió que ambos países obtuvieran bienes en mayor abundancia que son escasos en cada uno, es decir, permitió la especialización en producción de cada país en los recursos que son más abundantes.

Este trabajo está compuesto por 5 capítulos: en el capítulo 1 se describen las teorías empleadas para abordar el trabajo y el marco histórico, que consiste en una descripción de la situación económica de México y Japón, respectivamente, y en el comercio bilateral en el período de 1990-1999 para tener un antecedente de ambas economías y de la estructura comercial bilateral.

El capítulo 2 describe la economía mexicana en el período de estudio a través de los indicadores macroeconómicos más relevantes, además de identificar la estructura del comercio de México a nivel global a través de distintas clasificaciones de las exportaciones e importaciones: por sector productivo y por socio comercial. El capítulo 3 contiene esto mismo pero en referencia a Japón.

Por último, en el capítulo 4 se enfatizan los puntos más relevantes del Acuerdo de Asociación Económica y su evaluación con los datos de comercio y cooperación bilateral con el objetivo de comprobar su efectividad una vez que este Acuerdo entró en vigor.

Finalmente, se espera que este documento contribuya con los estudios económicos sobre América y Asia, en general, y de México y Japón en una visión más particular, además de ser una referencia para los interesados en conocer con mayor profundidad la relación bilateral entre estos dos países y, que funja como un primer acercamiento para las personas que desconozcan sobre el tema.

Capítulo 1. Marco teórico y marco histórico

1.1 Marco teórico

Para el análisis de esta investigación se utilizarán varias teorías de comercio internacional ya que cada una de ellas aporta un elemento relevante. La primera es la de gravedad creada por Jan Tinbergen y explicado por Paul Krugman en su libro *Economía Internacional*¹.

1.1.1 Teoría de gravedad

Está basada en la teoría de gravedad de Newton que afirma que la atracción entre dos cuerpos por la gravedad (el comercio) es proporcional al producto de sus masas (Producto Interno Bruto²) y disminuye con la distancia. Con base en esta última afirmación y teniendo en cuenta las variables del modelo de gravedad, su ecuación sería:

$$T_{ij} = \frac{A * Y_i * Y_j}{D_{ij}}$$

Donde:

- T_{ij} =flujo comercial de país i a país j (PIB).
- Y =nivel de ingresos de cada país (PIB por la igualdad contable de $Y=PIB$).
- D_{ij} =distancia que separa a los países.
- A =volumen comercial natural entre 2 países (constante).
- I = país local y origen.
- J = país extranjero o destino.

El aumento de Y_j (nivel de ingresos del país extranjero) crece cuando los ingresos del país con quien negocia (país i u origen) crecen, esto se debe a que se consume más en ambos países; por otro lado, el aumento de las exportaciones

¹ KRUGMAN, Paul y Maurice Obstfeld (2012); *Economía Internacional: Teoría y política*. Editorial Pearson, Madrid, España. "Capítulo 1: ¿Quién comercia con quién?" Página 12.

² Las siglas que se emplean para el Producto Interno Bruto son PIB, que serán empleadas a lo largo de este trabajo.

del país j produce a su vez un crecimiento en el volumen comercial y el aumento de Yi (nivel de ingresos del país local) se debe a las importaciones (como se mencionó, las exportaciones de Yj aumentaron).

Otra variable en este modelo es la distancia, entre más lejos este el país con que se comercia, mayor es el costo de transporte, lo que conlleva a una disminución en el flujo comercial. Esta última variable (distancia geográfica) ya no es tan explicativa debido a que hay casos en los que dos países que se encuentran alejados gozan de una relación comercial favorable y mayor que con países más cercanos a su territorio³ aunque hay otros casos bilaterales en los que la distancia sí influye para determinar a los principales socios comerciales⁴.

1.1.2 Teoría de ventaja absoluta

Esta teoría fue enunciada por Adam Smith (1723-1790)⁵; postuló que, bajo libre cambio, cada nación debe especializarse en producir mercancías cuyo proceso de producción sea el más eficiente. Algunas serían exportadas como pago por las importaciones de las mercancías que se podrían producir más eficientemente en otra parte.

Por tanto, cada país se especializa en producir mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida por el menor costo medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio, todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional. Las razones que llevaron a trabajar sobre este análisis a Adam Smith fueron tres:

1. El dinero sólo funcionaba como medio de cambio, no tenía en cuenta las relaciones productivas sino los intereses de las autoridades.

³ Un ejemplo sería el comercio bilateral China-Estados Unidos debido a que este último en el año 2015 enviaba el 33% de sus exportaciones al continente asiático y el 9.3% era comprado por China; mientras que el país americano también exportó un 33% del total a América.

⁴ Como Japón, que, como se verá en este trabajo, la mayoría de sus socios comerciales son los más cercanos a su territorio.

⁵ SMITH, Adam (1776); *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México. Páginas: 824.

2. La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro acumulado, sino por la magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas.
3. El trabajo es el patrón único de medida con el cual todos los bienes pueden comprarse y que permite medir y generar la riqueza.

Su idea principal radica en la premisa siguiente: para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian; que una nación tenga ventaja absoluta en la producción de un bien significa que ésta puede producir una unidad de ese bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien. Por lo que los países exportan aquellos bienes cuya producción requiere menos trabajo que en otros e importan aquellos en cuya producción requieren más trabajo que en otras naciones. Así que, bajo esta perspectiva, el libre comercio internacional es mutuamente benéfico para los países participantes.

El último punto que es importante para que ambas naciones accedan a tener un comercio bilateral es el concepto denominado términos de intercambio⁶ que es el cociente del índice de precios de las exportaciones con el de las importaciones y, para que el comercio se genere el valor del cociente debe encontrarse entre el costo de oportunidad de cada país.⁷

La idea puede resumirse con la siguiente expresión:

$$\frac{P_{xa}}{P_{ya}} < \frac{P_x}{P_y} < \frac{P_{xb}}{P_{yb}}^8$$

Donde:

⁶ Si se grafica el término de intercambio de cada país será representado con la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP), más específico, con la pendiente de la FPP.

⁷ El costo de oportunidad es el precio que tiene que pagarse por realizar una actividad en lugar de otra. En este caso, el costo del país por producir una unidad más de un bien respecto a otro, es decir, la cantidad de producción de un bien que pierde por producir una unidad más del otro bien.

⁸ Para este modelo en específico no se tomará el precio de las exportaciones e importaciones para describir el concepto de término de intercambio, sino que se sustituirán estos rubros por los dos bienes que pueden producirse en ambos países.

- P_{xa} : Precio del bien x en el país a.
- P_{ya} : Precio del bien y en el país a.
- P_x : Precio del bien x a nivel mundial.
- P_y : Precio del bien y a nivel mundial.
- P_{xb} : Precio del bien x en el país b.
- P_{yb} : Precio del bien y en el país b.

Un ejemplo aplicado de este modelo se muestra a continuación:

Los supuestos son los siguientes:

- 2 países: México y Japón.
- 2 bienes: automóvil y petróleo crudo.
- Un factor único para producir ambos bienes y la cantidad máxima de éste es 4000.

Tabla 1.1: Ejemplo de teoría de ventaja absoluta

	México	Japón
Petróleo crudo	2	6
Automóvil	5	3
Fuente: Elaboración propia		

De acuerdo a la tabla anterior, y con los supuestos descritos, pueden realizarse las siguientes afirmaciones:

- En México cuestan 5 unidades de factor para producir un automóvil. Mientras que para producir petróleo crudo sólo cuesta 2 unidades. Por tanto, México tiene una ventaja absoluta en la producción de petróleo crudo.
- En Japón, producir un automóvil cuesta 3 unidades de factor mientras que producir petróleo crudo cuesta 6 unidades. Entonces, Japón tiene una ventaja absoluta en la producción de automóviles.

Para obtener la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)⁹ se divide la cantidad máxima del factor entre las unidades que cuesta producir un bien para obtener el máximo de producción de cada bien. El próximo cuadro y gráficas muestran esta relación.

Tabla 1.2: Máximo de unidades que puede producir cada país con una cantidad fija de factor.

	México	Japón
Petróleo crudo	2000.00	666.67
Automóvil	800.00	1333.33

Fuente: Elaboración propia

Figura 1.1: Frontera de posibilidades de producción de México.

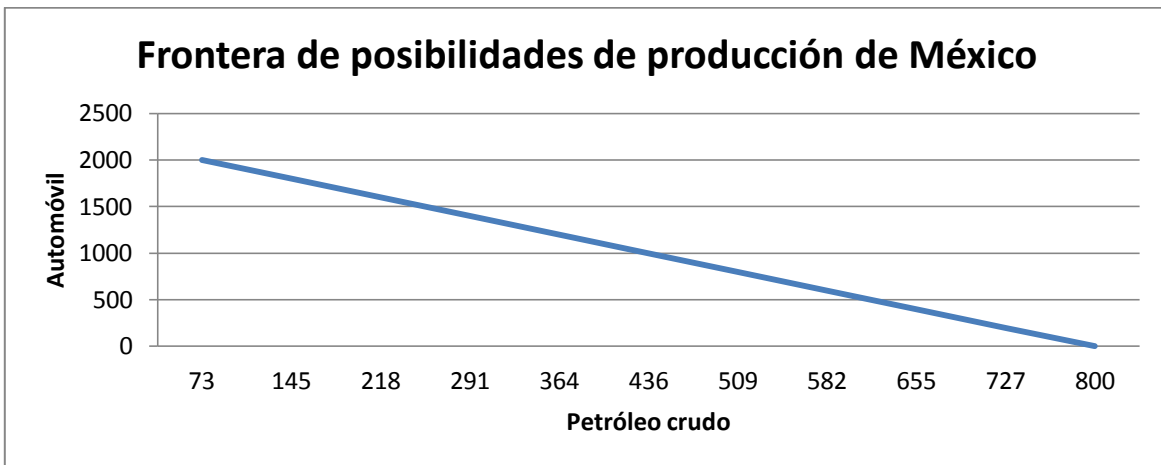
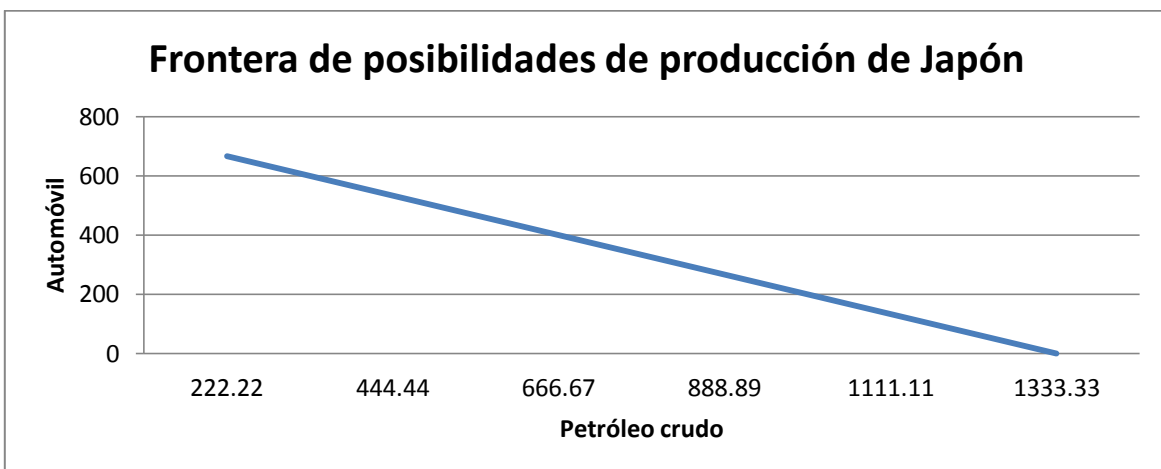


Figura 1.2: Frontera de posibilidades de producción de Japón.



Fuente: Elaboración propia

⁹ La frontera de posibilidades de producción (FPP) es la descripción gráfica que muestra las cantidades máximas de producción de dos bienes que una sociedad puede producir con los factores fijos que ésta cuenta.

Se observa que a Japón le conviene especializar su producción en automóviles debido a que el costo de producción es menor y exportarlos a México además de importar petróleo crudo de México; por otro lado, México tiene una ventaja absoluta en la producción de petróleo crudo y exportará este bien a Japón mientras que importará automóviles.

Los términos de intercambio serían los siguientes:

$$\frac{2}{5} < \frac{Px}{Py} < \frac{6}{3}$$

Simplificando el cociente de Japón y asumiendo que la relación $\frac{Px}{Py} = 1$ se llega al siguiente resultado:

$$.4 < 1 < 2$$

En conclusión, como el término de intercambio se encuentra entre la relación de precios de ambos bienes en las dos naciones, el intercambio se lleva a cabo.

1.1.3 Teoría de ventaja comparativa

Propuesta por David Ricardo¹⁰, toma como base la ventaja absoluta de Smith y utiliza los mismos supuestos:

- 2 países.
- 2 bienes.
- Un factor productivo, el trabajo.

Simplemente, la ventaja comparativa dice que un país debe especializarse en las actividades donde más ventaja tiene, que no quiere decir especializarse en todo lo que hace mejor que otros. Por su situación relativa en sueldos, costos, recursos naturales y tecnología, entre otros, los países se especializan en lo que mejor producen siguiendo las reglas de la ventaja comparativa y comercian con otros países que se enfocan en lo que ellos mejor hacen, para el beneficio de los dos.

¹⁰ RICARDO, David (1817); *Principios de Economía, Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México. Páginas: 356.

Esta teoría es la base fundamental que explica el impulso del comercio internacional.

Para ejemplificar la aplicación de este modelo se utilizará el ejercicio utilizado con anterioridad con ciertas modificaciones para mostrar la diferencia entre ambos:

Tabla 1.3: Número de unidades de factor que cuesta producir una unidad de cada bien para ambas naciones.

	México	Japón
Petróleo crudo	1	6
Automóvil	2	3
Fuente: Elaboración propia		

Tabla 1.4: Unidades máximas que pueden producir ambos países si destinan todas sus unidades de factor.

	México	Japón
Petróleo crudo	4000.00	666.67
Automóvil	2000.00	1333.33
Fuente: Elaboración propia		

En este caso, México contaría con ventaja absoluta en la producción de ambos bienes ya que es más barato producir tanto automóviles como petróleo crudo, pero es más eficiente que se especialice en la producción que es más barata o cuyo factor le cueste menos unidades, por tanto, se seguirá especializando en la producción de petróleo crudo y Japón continuará produciendo automóviles.

Esto no altera la conclusión del modelo de Smith, sólo refleja que hay países que, dadas sus condiciones de factores¹¹, son más productivos; aún así deben continuar comerciando porque el beneficio o número de unidades obtenidas es mayor que si se cierra al comercio internacional¹².

1.1.4 Teoría Heckscher–Ohlin

La teoría de Heckscher–Ohlin (H-O) nació en la mente de Eli Heckscher y fue modificado por su alumno Bertil Ohlin; este teorema explica cómo funcionan los flujos del comercio internacional para explicar bajo qué circunstancias los países

¹¹ Debe recordarse que para Ricardo el factor empleado es el trabajo.

¹² Esta situación es conocida como autarquía.

comercian entre sí. Tiene como punto de partida la crítica al modelo ricardiano, el cual suponía al trabajo como el único factor de producción, por lo que la ventaja comparativa, solo podría surgir de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo.¹³

Para analizar este teorema, se parte de los siguientes supuestos

1. Existen dos países, dos bienes homogéneos y dos factores de la producción homogéneos, cuyos niveles iniciales están fijos y se supone son relativamente diferentes en cada país.
2. Los dos países tienen las mismas funciones de producción.
3. La producción se caracteriza, en ambos países, por la existencia de rendimientos constantes a escala para las dos mercancías.
4. Las dos mercancías tienen diferentes intensidades factoriales pero las respectivas intensidades factoriales de las mercancías son las mismas para todas las razones de los precios de los factores.
5. Los dos países tienen los mismos gustos y preferencias.
6. Existe la competencia perfecta en los dos países.
7. Los factores son perfectamente móviles dentro de cada país pero no son móviles entre los países.
8. No hay costos de transporte.
9. No existen políticas que limiten el movimiento de los bienes entre los países ni que interfieran con las fuerzas del mercado que determinan los precios y la producción.

Se puede resumir que:

- Hay dos naciones A y B.
- Hay dos mercancías X e Y.
- Hay 2 factores: Trabajo (L) y Capital (K).
- Ambas se sirven de la misma tecnología en la producción.

¹³ KRUGMAN, *óp. Cit.* Páginas totales 735.

Este teorema se basa en que un país tendrá una ventaja comparativa en aquellos bienes en los cuales cuente con una abundante cantidad de factor; a su vez tendrá una desventaja si produce bienes en los cuales cuente con un factor relativamente escaso (caro).

También toma en cuenta la abundancia factorial, la cual tiene dos definiciones: la física y la de precio. La primera se refiere a la cantidad de factores, en términos de unidades físicas; por ejemplo dos países; el país A abundante en trabajo y el país B abundante en capital¹⁴. Por otro lado, en la abundancia de los factores por el precio se toma en cuenta uno de los dos bienes de capital y se comparan, en el país que sea más barato tendrá una ventaja factorial.

Un ejemplo del modelo se muestra a continuación:

$$\left(\frac{L}{K}\right)_A \neq \left(\frac{L}{K}\right)_B$$

Donde:

- L: Trabajo.
- K: Capital.
- A: País A
- B: País B.

La expresión anterior refleja que la proporción o razón de trabajo respecto a capital es distinta en ambos países¹⁵. Por tanto, se asumirá que el trabajo respecto al capital será más abundante en el país A que en el país B; en otras palabras:

$$\left(\frac{L}{K}\right)_A > \left(\frac{L}{K}\right)_B \text{ es decir } \left(\frac{K}{L}\right)_A < \left(\frac{K}{L}\right)_B$$

También se tiene que asumir que el uso de un factor es más intensivo para producir uno de los dos bienes (que serán tela representado en la coordenada x y alimentos representado en el eje y). En esta ejemplificación se supondrá que la tela requiere más trabajo que capital, es decir:

¹⁴ Para esto no se toma en cuenta el tamaño del país, sino la cantidad factorial relativa.

¹⁵ Supuesto que ya se enunció al explicar el modelo.

$$\left(\frac{L}{K}\right)_{tela} > \left(\frac{L}{K}\right)_{alimentos}$$

Por tanto, el país A se especializará en la producción de telas por dos razones:

1. Esta nación tiene una cantidad superior en el factor trabajo si se compara con el país B.
2. La producción de tela, al requerir una cantidad mayor de trabajo respecto a capital, debe producirse en el país que cuente con mayor trabajo, en este caso, el país A.

Y el país B se especializará en la producción de alimentos porque en esta nación hay más capital y el alimento requiere más unidades de factor para ser producido.

Para ser más específico, las cantidades de ambos factores que son necesarias para producir una unidad de cada bien son las siguientes:

Q tela= f (2K, 2L).

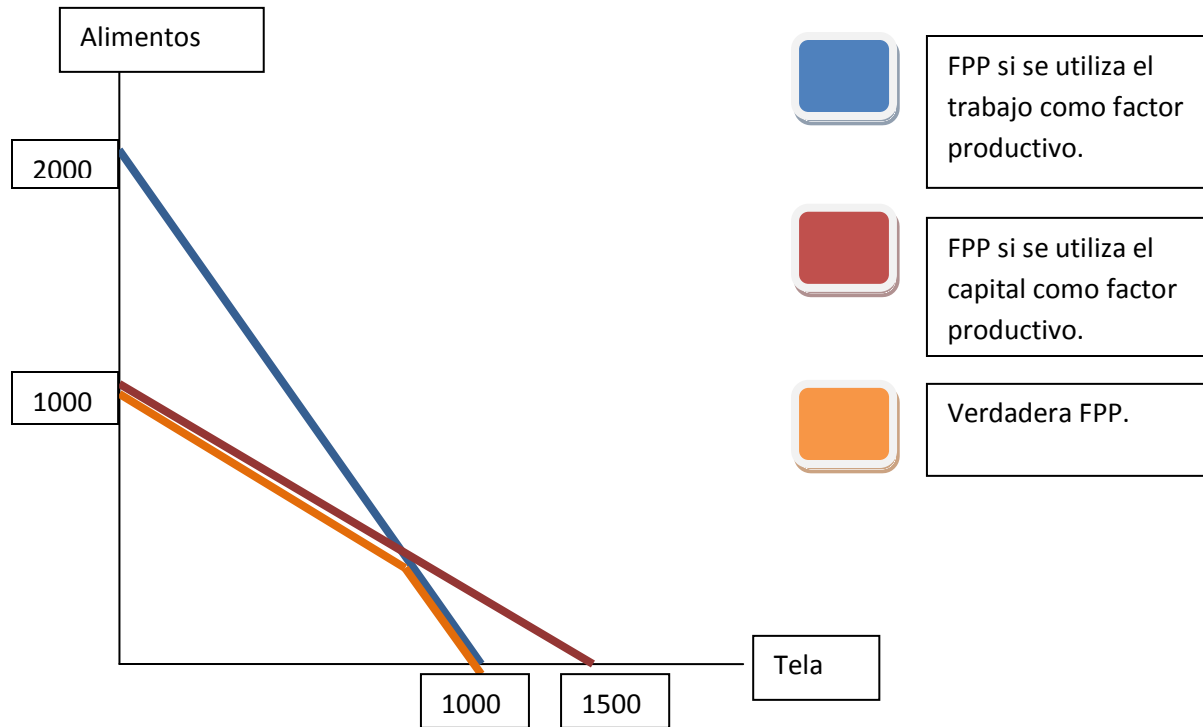
Q alimento= f (3K, 1L).

Las cantidades de factor para el país B son:

- K=3000.
- L=2000.

Así que, para saber el máximo de alimentos se divide el total del factor entre las unidades necesarias para producir una unidad; este valor aparece en los puntos máximos de cada FPP.

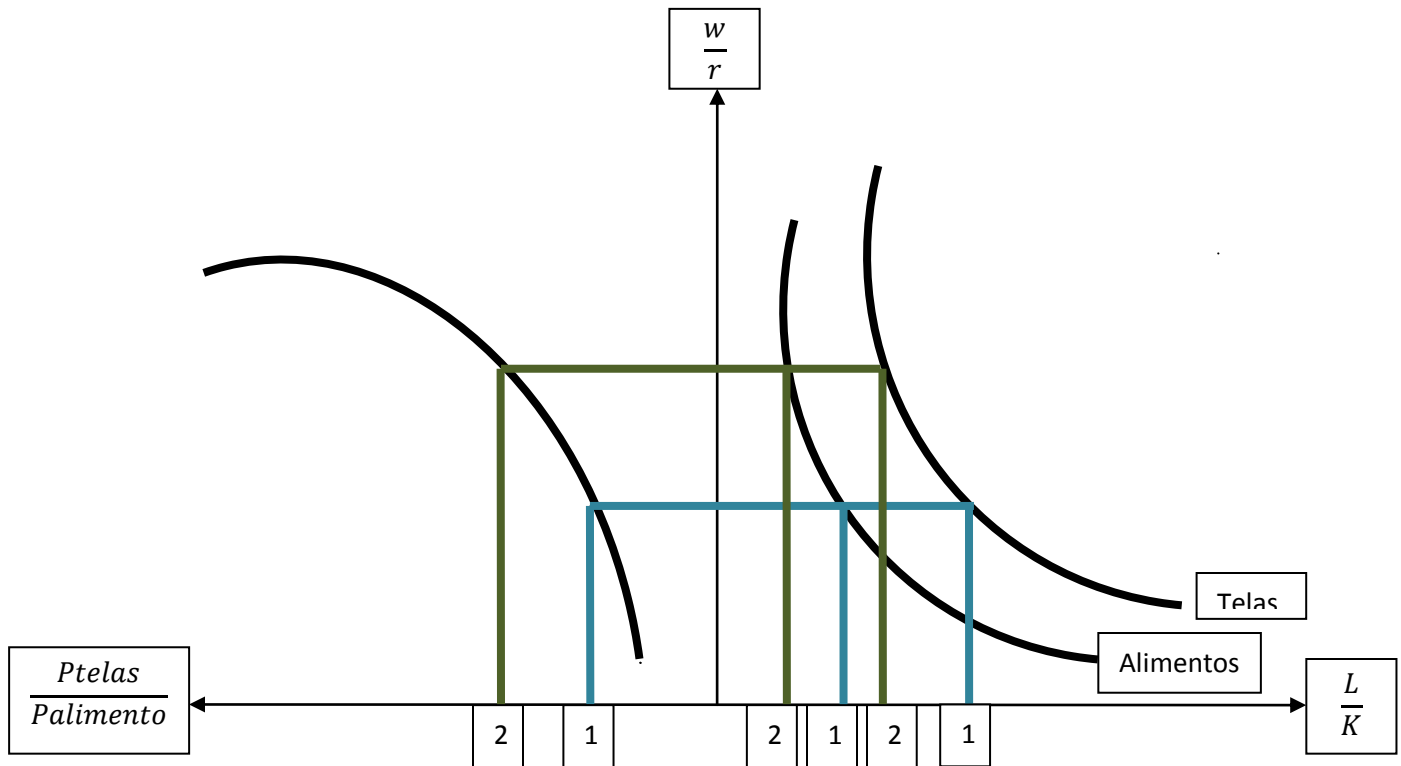
Figura 1.3: Gráfico que muestra los máximos de producción si el país B utiliza cada uno de los factores disponibles como factor productivo.



Fuente: Elaboración propia.

La verdadera FPP es la de color naranja ya que contempla una producción de ambos bienes utilizando ambos factores de la producción.

Figura 1.4: Gráfico que refleja la relación entre las distintas variables del modelo de proporciones factoriales.



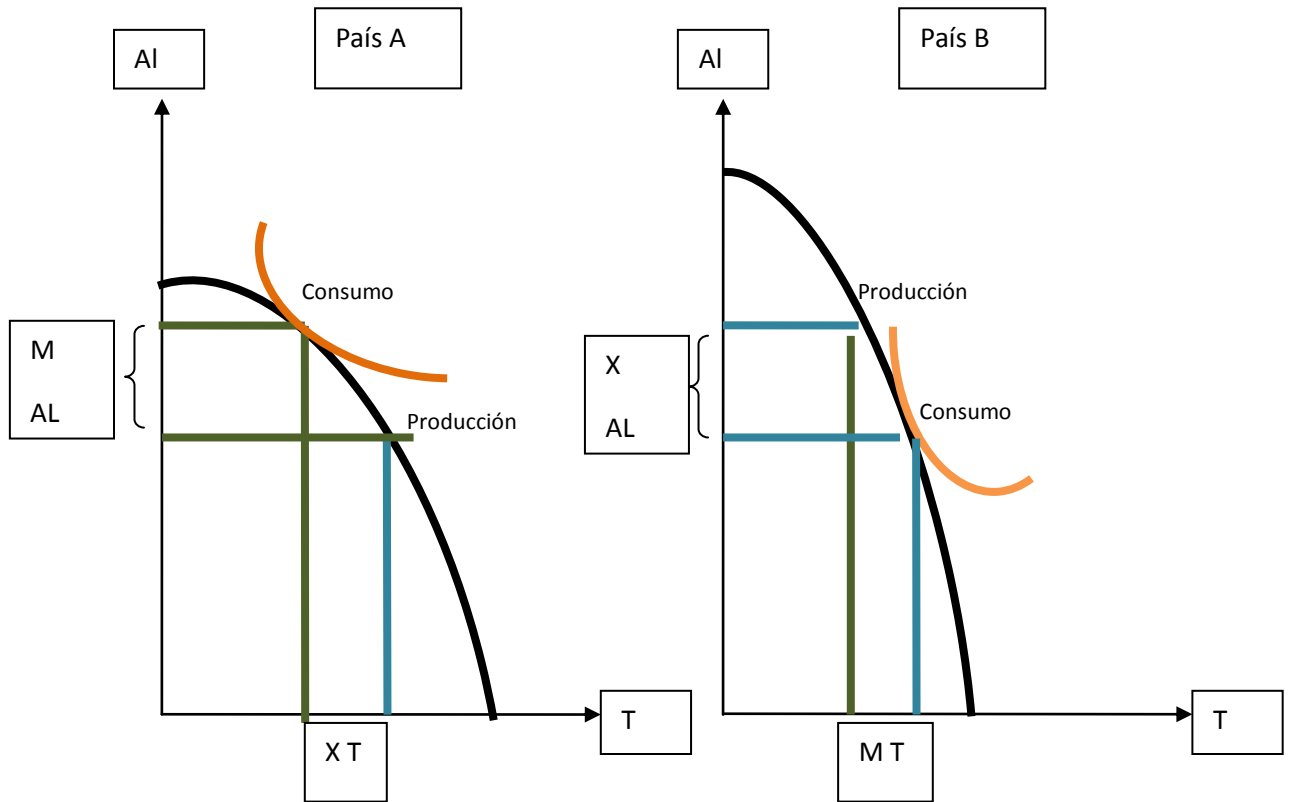
Fuente: Elaboración propia.

La gráfica muestra dos momentos distintos (representados por los números 1 y 2). En el momento 1¹⁶ se observa que el término de intercambio es más pequeño, es decir, el precio de la tela es menor y, por ende, el salario; tanto la producción de alimentos y telas es mayor debido a la abundancia del factor trabajo. Pero, si ocurre una disminución de la fuerza laboral por algún acontecimiento inesperado, el término de intercambio será más elevado al igual que la relación salario-renta de capitalista porque el salario se encarece y la producción de ambos bienes disminuye. Por último, la figura 1.5 refleja las cantidades de exportación e importación¹⁷ en ambos países.

¹⁶ El color azul representa el momento 1 mientras que el color verde representa el momento 2.

¹⁷ La letra X representa a las exportaciones y la letra M a las importaciones. Además, se simplifican las palabras alimentos (AL) y telas (T).

Figura 1.5: Cantidades de exportación e importación de telas y alimentos por parte de ambos países



Fuente: Elaboración propia

El país A se especializa en la producción de telas y la exporta al país B; en este último, el consumo de telas está en el punto de producción de este bien en el país A. El mismo análisis aplica para los alimentos, sólo que el país B es el que los exporta y el país A los importa.

1.1.5 Nueva teoría del comercio internacional

Las teorías presentadas con anterioridad forman parte de la teoría clásica de comercio internacional la cual toma como ejes centrales las ventajas comparativas y dotación de factores. Pero, debido a sus supuestos restrictivos y simplistas, no explicaban el funcionamiento del comercio internacional en su totalidad y ciertos economistas, como Paul Krugman, James Brander¹⁸, Avinash Dixit¹⁹, por

¹⁸ James Brander es un economista canadiense y profesor de Comercio Internacional Asia-Pacífico en la Universidad de Columbia-Británica. Elaboró el modelo Brander Spencer junto con su esposa y, también

mencionar algunos, tuvieron que formular otra teoría que contemplara el contexto económico y comercial de la época (1970 en adelante). Bajo esta premisa es que surge la nueva teoría de comercio internacional (NTCI) tomando como bases el comercio internacional y las organizaciones industriales. De acuerdo con Maximiliano Gracia²⁰, los tópicos que fueron incluidos en esta teoría y que no consideraba la teoría clásica son los siguientes:

- a) Fallas del mercado: para la NTCI existen fallas del mercado las cuales no se pueden resolver con los mecanismos del mercado, por ello, no aceptan las políticas neutrales que se mantienen al margen y cuyo único objetivo es generar un marco macroeconómico adecuado, en otras palabras, la intervención del Estado es necesaria para corregirlas.
- b) Competencia imperfecta: la realidad actual muestra la inexistencia de competencia perfecta, los monopolios existen y además cada día toman mayor fuerza las empresas oligopólicas resultado principalmente de: elevados avances tecnológicos, políticas agresivas, inserción en las decisiones de poder de los países (en particular de los subdesarrollados), empresas multiplanta y multiproductos (disminuye el riesgo de pérdidas).
- c) Externalidades²¹: hacen referencia a los efectos que las empresas obtienen al concentrarse en un territorio determinado, dado que obtienen rendimientos crecientes para el conjunto de la agrupación empresarial, los cuales no están presentes para cada empresa en particular, es decir, beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas.
- d) Óptimo de Pareto: los economistas neoclásicos argumentan que el equilibrio competitivo es eficiente en el sentido del óptimo de Pareto, esto es, nadie puede ver incrementado su beneficio si ello implica la disminución

economista, Barbara Spencer, a inicios de 1980. Su teorema ilustra una situación donde, bajo ciertos supuestos, un gobierno puede subsidiar a las empresas domésticas o nacionales para ayudarlas frente a la competencia de productores extranjeros y, al hacerlo, aumentar el bienestar nacional.

¹⁹ Dixit es economista y profesor emérito en Economía por la Universidad de Princeton y sus estudios se especializan en comercio internacional y en finanzas, principalmente la inversión.

²⁰ GRACIA, Maximiliano (2009); *La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la pos modernización de la economía global*. Revista Temas de Ciencia y Tecnología. Vol. 13, No. 37, enero-abril 2009, pp. 19-22.

²¹ El término externalidad no fue descubierto por los economistas de la nueva teoría de comercio internacional, sino que el economista Alfred Marshall en 1890 en su obra *Principios de Economía* ya había realizado un análisis sobre las economías de localización.

de la utilidad del otro. Sin embargo, el óptimo de Pareto no se alcanza porque los agentes económicos no toman la mejor decisión cuando no existe plena información o la estructura de mercado es de competencia imperfecta, por lo que, la mejor elección bajo estas condiciones no necesariamente origina el beneficio para todos los participantes en términos paretianos.

- e) Comercio intraindustrial: con base en Krugman y Obstfeld²² este comercio genera ganancias adicionales mayores que las generadas por las ventajas comparativas. Con el comercio intraindustrial el país puede reducir la cantidad, pero incrementar la variedad de mercancías, lo cual le permite aumentar su escala de producción con mayor productividad y costos más bajos. Los autores condicionan las ganancias a lo siguiente: los países deben tener relaciones capital-trabajo y niveles de cualificación similares. Los beneficios de este tipo de comercio serán mayores cuando existan productos diferenciados y las economías de escala sean importantes.
- f) Economías de escala: el término de economía de escala hace referencia a la disminución de costos de una empresa cuando aumenta su capacidad productiva²³. A causa de ellas, los beneficios del intercambio comercial se obtienen cuando las industrias se especializan en bienes que satisfagan las necesidades del mercado local e internacional.

1.1.5.1 Deslocalización de empresas transnacionales

En general, los conceptos incluidos en esta teoría son temas de estudio de la Microeconomía²⁴ y, dentro del estudio del análisis de la empresa cuyo objetivo principal es la maximización del beneficio, existen dos formas en que éste puede cumplirse: por disminución de costos y aumentando los ingresos. Debido a que las

²² KRUGMAN, *óp. Cit.* Páginas totales 735.

²³ Al respecto, Krugman (KRUGMAN, *óp. Cit.* Pp. 141) argumenta que existen dos tipos de economías de escala: externas e internas. Las primeras se generan cuando el costo unitario depende del tamaño de la industria pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas; caso contrario son las internas, es decir, el costo unitario depende de una empresa individual y no necesariamente del tamaño de la industria.

²⁴ La Microeconomía es la rama de la Ciencia Económica que se encarga de estudiar los fenómenos económicos individualmente, es decir, a cada agente económico: consumidores y productores; con el objetivo de buscar la eficiencia económica y el máximo rendimiento para ambos agentes.

empresas transnacionales ubicadas en países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Alemania, entre otros) buscaron conseguir la premisa anterior y, con el cambio de modelo económico de sustitución de importaciones²⁵ que promovía una política comercial proteccionista por uno más liberal y con una política comercial aperturista que adoptaron los países en vías de desarrollo a partir de 1970, las compañías transnacionales pudieron trasladar sus fábricas productivas a los territorios de América Latina y Asia para incrementar sus ingresos (presencia y posicionamiento en mercados internacionales) y disminuir sus costos (mano de obra extranjera más barata comparada con la nacional).

Este proceso es conocido como deslocalización y es incluido en la nueva teoría de comercio internacional. Es de suma importancia mencionar que, de acuerdo a Peter Hagget²⁶, las actividades que aportan mayor valor agregado al producto (investigación, desarrollo, marketing) se mantienen en el país origen de la empresa mientras que las labores con menor valor agregado son las que sí se trasladan a los territorios extranjeros (el proceso productivo que requiere mano de obra menos calificada y actividades administrativas como la contabilidad o servicio al cliente); aunque, como este mismo autor indica, ha ocurrido una segunda deslocalización por parte de los países que recibieron a las empresas transnacionales y que experimentaron un crecimiento económico en años posteriores (India, China y Corea del Sur); es decir, empresas nacionales de estos países movieron sus fábricas a países menos desarrollados como Singapur, Tailandia o Indonesia.

²⁵ El modelo de sustitución de importaciones fue una serie de políticas comerciales y económicas cuyo objetivo era sustituir los bienes de capital y de manufactura que eran adquiridos del exterior por la fabricación de estos mismos en el territorio nacional. Su adopción en México fue a partir de la década de 1940 con la presidencia de Manuel Ávila Camacho, al igual que en América Latina y países del Sudeste Asiático, sólo que en distintos años. A causa de este modelo y específicamente en México, (que promovió el financiamiento e inversión en el sector industrial e hizo a un lado el sector agrícola, proteger el mercado interno y a los productores nacionales), la industria nacional se estancó en comparación con el nivel tecnológico de otros países, por lo que sus efectos positivos en la economía ya no eran visibles y tuvo que abandonarse este modelo.

²⁶ HAGGET, Peter (2001); *Geografía: una síntesis moderna*. Editorial Omega, Barcelona, España. Pp. 696. Pág. consultada 251.

1.1.5.2 Cadenas globales de valor

Debido a la deslocalización de las empresas transnacionales se generó un nuevo concepto para entender el contexto comercial internacional: las cadenas globales de valor. El término cadena de valor ya había sido utilizado por Michael Porter en su obra *Ventaja Competitiva*²⁷, en la que enfocó su estudio en el óptimo funcionamiento de una empresa, además de rescatar otros tópicos importantes para la economía industrial y la mercadotecnia como el liderazgo en bajo costo y la diferenciación del producto, los cuales son los fundamentos de la ventaja competitiva, término creado por Porter.

Retomando la cadena de valor, Porter define el valor como la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos percibidos por él al adquirir y usar un producto o servicio²⁸. Por tanto, la cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual se descompone una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. Esa ventaja competitiva se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada que sus rivales. Así pues, la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan.

Una cadena de valor genérica está constituida por tres elementos básicos:

- Actividades Primarias: son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, las de logística y comercialización y los servicios de post-venta.
- Actividades de Soporte a las actividades primarias: la administración de los recursos humanos, compras de bienes y servicios, desarrollo tecnológico (telecomunicaciones, automatización, desarrollo de procesos e ingeniería, investigación), infraestructura empresarial (finanzas, contabilidad,

²⁷ PORTER, Michael (1980); *Ventaja competitiva*. Grupo Patria Cultural-Alay Ediciones, México, Pp. 556.

²⁸ Ídem.

gerencia de la calidad, relaciones públicas, asesoría legal, gerencia general).

- El margen: es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Por tanto, al juntar los dos conceptos anteriores (deslocalización y cadena de valor) se logra entender el funcionamiento de una cadena global de valor. Ésta se enmarca dentro de lo propuesto por Porter sólo que, al trasladar parte de las actividades empresariales a los países con costos más bajos, la cadena de valor ya no se lleva a cabo en un solo territorio, sino que en varios. Como ejemplo general puede afirmarse que las actividades de diseño, investigación y estrategias publicitarias (que son las actividades que añaden mayor valor al producto) se realizan en el país origen de la compañía, la producción del bien en su fase primaria se realiza en el territorio al que se traslado la planta productiva y éste, a su vez, puede ensamblarse en otro país o en el mismo en el que se produjo para que finalmente sea enviado a los distintos puntos de venta, nacional e internacional²⁹.

1.1.6 Política comercial

La política comercial forma parte de la política económica y se define como el manejo del conjunto de instrumentos del Estado para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Está orientada hacia el comercio exterior y la búsqueda de mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, sobre la base de acuerdos o tratados de libre comercio³⁰.

Para lograr este objetivo, la política comercial utiliza ciertos instrumentos como los aranceles, subsidios, licencias o permisos de importación, principalmente. A continuación se detallan los más relevantes.

²⁹ Para conocer más información al respecto, véase SANDOVAL, Sekya (2010) *LA CADENA GLOBAL DE HORTALIZAS: La estrategia de ascenso de los productores del noroeste de México*. Tesis de Doctorado, UNAM, 2010. Capítulo 1: "Cadenas globales de valor: marco teórico". Pp 7-59.

³⁰ VELETANGA, Gabriela (2012); *Política Comercial*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador [en línea] Fecha de publicación [31 de octubre de 2012] Fecha de consulta [3 de junio de 2017] Disponible en <http://www.puce.edu.ec>

1.1.6.1 Arancel

Con base en el sitio oficial de la Organización Mundial del Comercio³¹, un arancel es un impuesto a los productos importados que otorga un beneficio a los productores locales debido a que los bienes exteriores son más caros respecto a los nacionales, además de brindar un ingreso al gobierno ya que el arancel lo recibe este último. Por tanto, el agente económico que se ve más perjudicado es el consumidor. Existen distintos tipos de arancel, los más utilizados son los siguientes:

- Ad valorem: se aplica sobre el valor del bien importado.
- Específico: se aplica sobre la cantidad del bien importado.
- Mixto: es un arancel que combina los dos anteriores, es decir, el ad valorem y el específico. Usualmente se aplica cuando un producto rebasa el precio de referencia y se fija una base que corresponde al específico y un porcentaje sobre el valor del producto (valorem).
- Estacional: es el impuesto que se ejecuta en un período determinado y, una vez que este último culmine, se deja de aplicar.
- Ecológicos: como su nombre lo indica, se aplica por cuestiones ambientales.

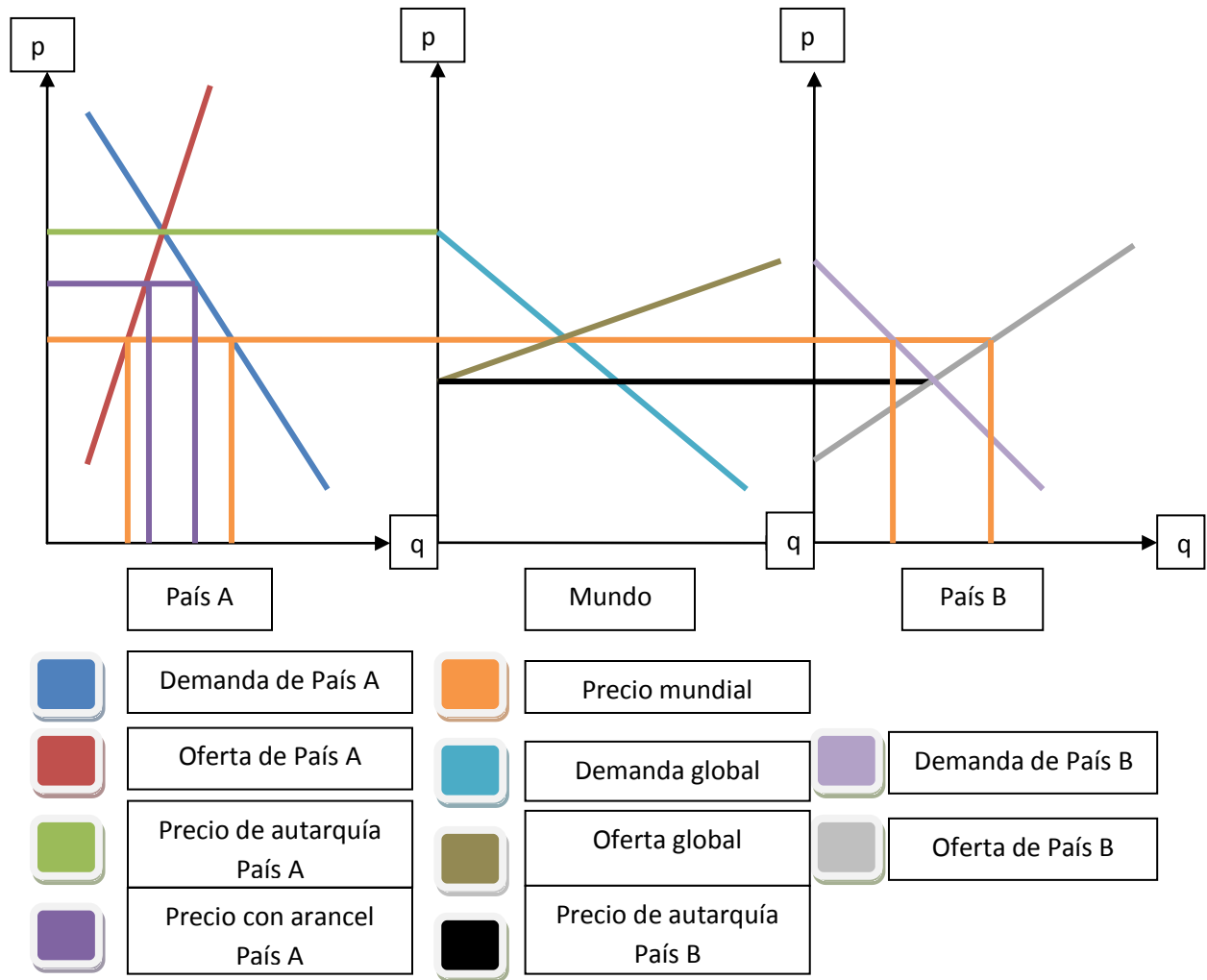
Los supuestos que se utilizan para medir el impacto de implementación de un arancel son:

1. Se basa en el análisis de equilibrio parcial, es decir, que este estado no durará todo el tiempo.
2. 2 países.
3. Un bien homogéneo.
4. No hay costos de transporte.
5. Tipo de cambio fijo.
6. Competencia perfecta.

³¹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2017); *Aranceles*. Sitio oficial de la Organización Mundial de Comercio. Fecha de consulta [18 de enero de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

El precio del país exportador generalmente se encuentra por debajo del mundial mientras que el del importador se encuentra por arriba del precio mundial.

Figura 1.6: Oferta y demanda global y efecto de implementar un arancel en un país.



Fuente: Elaboración propia.

La figura anterior refleja como el precio mundial determina la oferta y demanda global de un bien. La gráfica del lado izquierdo muestra como el precio interno del país A³² es superior al mundial, por lo que este país será el importador del bien. El precio con arancel se determina a partir del precio mundial y, dependiendo del tipo de arancel, será mayor o menor. El rectángulo morado determina la cantidad

³² También es el precio de autarquía y éste se determina en el punto en que la curva de oferta y demanda se cruzan; este precio también se conoce como precio de equilibrio.

importada con arancel y, el de color naranja, la cantidad de importación cuando el precio mundial es el que rige; se comprueba que el arancel afecta negativamente a la cantidad de importaciones en este país.

El precio mundial se determina de la misma forma que el de equilibrio en ambos países, es decir, en el punto en que se encuentran las curvas de oferta y demanda globales. El punto de origen de la demanda global parte del precio de equilibrio en el país importador debido a que éste es el precio máximo que los consumidores están dispuestos a pagar por el bien, mientras que, el origen de la oferta global es el precio de equilibrio del país exportador debido a que éste es el precio mínimo al que los oferentes están dispuestos a producir.

Por último, como ya fue mencionado, el precio de equilibrio del país B es el más bajo de los tres precios y se determina en el punto de intersección entre oferta y demanda de esta nación. Al igual que en la gráfica del país A, el rectángulo anaranjado representa la cantidad que exportará este territorio y ésta no depende del precio de equilibrio interno, sino del precio mundial.

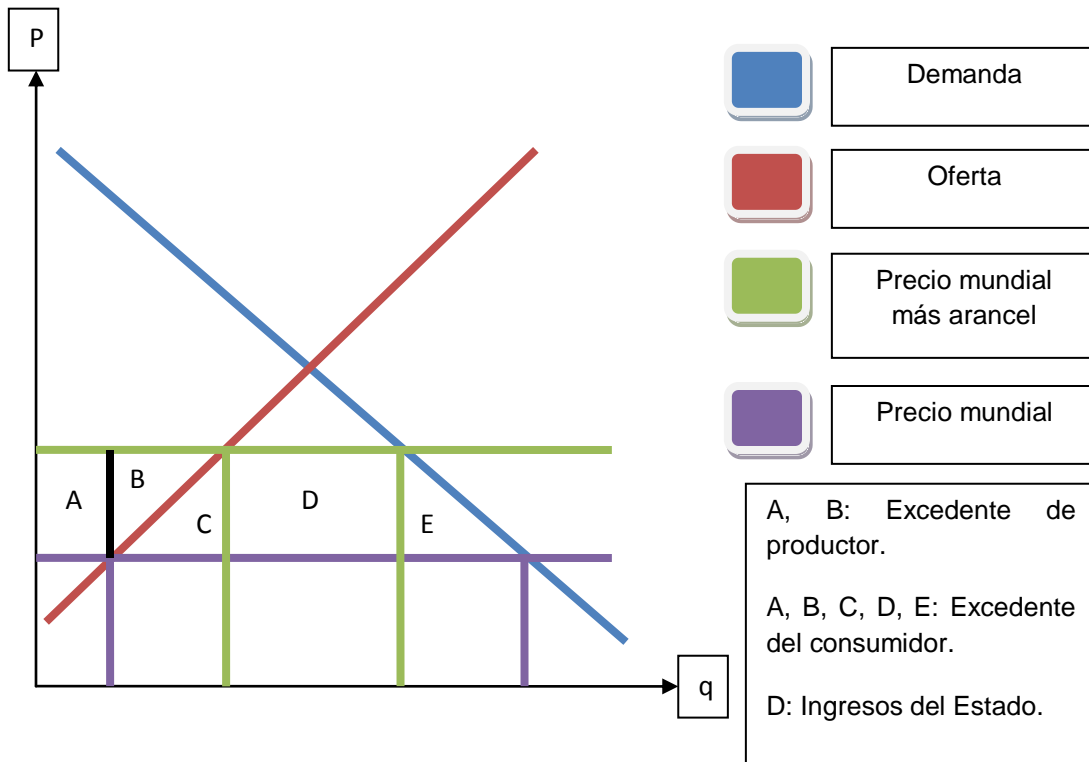
En conclusión, la implementación del arancel en un país afecta negativamente a los consumidores del país A o importador porque el precio aumenta y la cantidad demandada disminuye; por otro lado, los oferentes nacionales ven un incentivo por esta subida de precio y aumentan la oferta que resulta en una disminución en el número de importaciones; además, el gobierno recibe un ingreso nuevo por el concepto de arancel.

Finalmente, el resultado varía si el arancel es aplicado en un país con poca influencia en el comercio internacional, también nombrado país pequeño, o en uno con una mayor influencia comercial global, denominado país grande.

Si se desea conocer numéricamente el efecto que tiene el arancel en el país debe realizarse un análisis costo beneficio para calcular los excedentes de productor, consumidor y las ganancias del gobierno. La figura 1.7 mostrará esto:

1.1.6.1.1 Efecto de un arancel en país pequeño

Figura 1.7: Estimación de excedentes de los agentes económicos en un país pequeño al imponer un arancel.



Fuente: Elaboración propia.

Primero deben definirse los conceptos que aparecen en el gráfico anterior:

- Excedente de productor: Es el monto que obtienen los productores al vender sus bienes en el mercado; el excedente radica en la diferencia entre el precio mínimo que esperan recibir los productores y el precio que se paga en el mercado, que en competencia perfecta, sin relación comercial sería el de autarquía. Gráficamente, es el área que se encuentra por arriba de la función de oferta hasta el punto en que esta última se encuentra con el precio de equilibrio. En este caso, al existir relación comercial e implementarse un arancel, el excedente del productor es el área que se encuentra entre el precio mundial y el precio mundial con arancel, por lo que las figuras con las letras A y B lo representan.

- Excedente del consumidor: Es la ganancia monetaria que obtienen los consumidores al comprar un bien a un precio menor del que ellos estarían dispuestos a pagar o lo que consideran que vale el bien. Gráficamente es el área que se encuentra por debajo de la función de demanda hasta el punto en que esta última se cruza con el precio de equilibrio. En el modelo que se está desarrollando existe comercio con otros países, por lo que el área del excedente está integrado por las figuras A, B, C, D y E.
- Ingreso del Estado: Como su nombre indica, es la cantidad monetaria que recibe el gobierno por un pago de impuestos u otros conceptos. En la gráfica este rubro está representado por el rectángulo D cuya altura es el diferencial entre el precio mundial y este último más el arancel y, la base es el monto de las importaciones una vez que se aplica el arancel y que tiene efecto adverso en la compra de bienes extranjeros.

Una vez que han sido definidos los conceptos se puede realizar el análisis costo-beneficio para conocer si la aplicación de un arancel es eficiente o no. Para esto debe calcularse el costo neto que es la diferencia entre las ganancias y pérdidas. Las ganancias están compuestas por: excedente del productor e ingreso del Estado mientras que la pérdida es el excedente del consumidor.

Si se utilizan las letras que se asignaron a cada figura en la gráfica anterior el costo neto sería el siguiente:

$$\text{Costo neto} = (\text{excedente del productor} + \text{Ingreso del Estado}) \\ - \text{excedente del consumidor}$$

$$\text{Costo neto} = [(A + B) + D] - (A + B + C + D + E)$$

Al eliminar las letras repetidas se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{Costo neto} = -(C + E)$$

Por tanto, se confirma la conclusión presentada con anterioridad ya que el costo neto de implementar un arancel en un país pequeño es negativo porque la pérdida de los consumidores es mayor que la ganancia del productor y del Estado. A

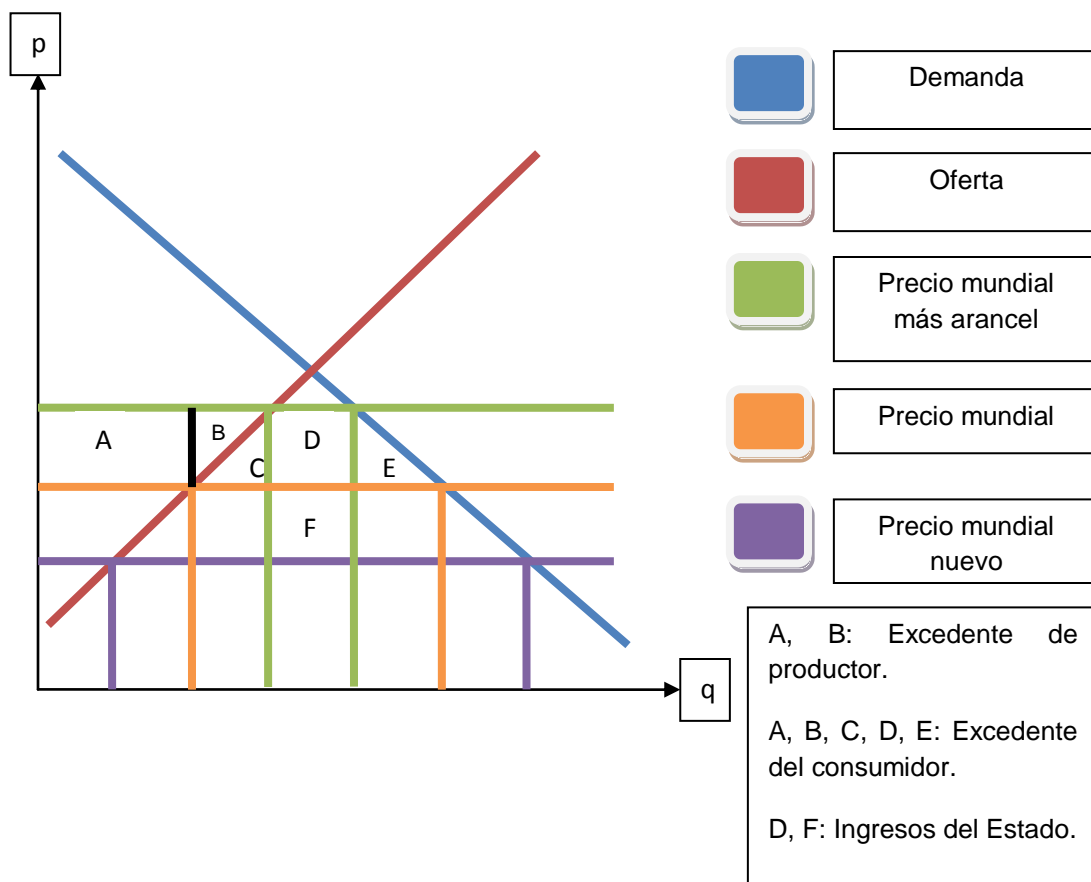
causa de esto, las figuras C y E se conocen como pérdidas de eficiencia, siendo el triángulo C la pérdida de eficiencia del consumidor y el triángulo E la pérdida de eficiencia del productor.

1.1.6.1.2 Efecto de un arancel en país grande

La principal diferencia entre aplicar un arancel en un país grande y en un país pequeño es que, en el primer caso, el arancel sí influye en el precio mundial, específicamente hace que caiga. Por tanto, el análisis costo beneficio variará un poco respecto al caso presentado anteriormente.

Gráficamente los excedentes se observan en la figura 1.8:

Figura 1.8. Efecto de un arancel en un país grande.



Como se especificó, el resultado no varía en demasía respecto al país pequeño; la única nueva figura es la representada por la letra F que es un ingreso adicional

que recibe el Estado al caer el precio mundial por el efecto que tiene la imposición del arancel en este país. Esto ocurre porque los países exportadores deben vender el bien a un precio más bajo para que el gobierno del país permita la entrada de sus mercancías. El rectángulo F representa una ganancia de término de intercambio y el resultado final de implementar un arancel dependerá del diferencial entre esta nueva ganancia y las pérdidas de eficiencia. Esta relación puede describirse con la siguiente expresión:

$$\text{Costo neto} = F - (C + E)$$

Por otro lado, la estimación de los excedentes del productor y consumidor no toma en cuenta el nuevo precio mundial ya que el arancel se calculó con el primer precio global.

En conclusión, el efecto del arancel en el país grande encarece el precio local pero abarata el precio mundial; si el abaratamiento del precio global es mayor que la pérdida de eficiencia entonces el costo neto será positivo pero en caso contrario el efecto será negativo.

1.1.6.2 Cuota de importación

Una cuota de importación es una restricción a la cantidad importada de un producto. Se asigna a un grupo de importadores y con ello ganan cierta exclusividad para importar el producto; por ende, puede ser utilizada para evitar competencia y crear monopolios nacionales.

Existen diversos tipos de cuotas, los más utilizados son:

1. Primero en tiempo, primero en derecho: Esta asignación de cuota consiste en su nombre, literalmente. Por tanto, suele ser ineficiente ya que la elección del productor no se hace con base en sus características productivas, sino en si llegó antes para ganar la cuota.
2. Asignación ponderada: En este mecanismo hay un período de recepción de solicitudes debido a la ineficiencia del mecanismo anterior.
3. Subasta.

Al igual que en el caso del arancel, el análisis del efecto de la cuota se realiza en el caso de que el país no ejerza una incidencia significativa en el comercio internacional (pequeño) o sí tenga influencia (grande).

Una característica que diferencia a la cuota de importación del arancel es que, como no tiene costo, el Estado no obtiene el ingreso. Por lo tanto, los beneficiados serán los que obtengan la exclusividad para exportar y, hay dos tipos de agentes que pueden obtenerla: residentes o no residentes. Cuando el primero la obtiene se considera una ganancia, pero, si se le otorga a un externo, es una pérdida.

1.1.6.2.1 Cuota de importación en un país pequeño

Si se compara el caso de arancel y cuota, el gráfico es similar, sólo cambia el agente que recibe el rectángulo identificado con la letra D, que en el caso de cuota es el beneficiado por la asignación de ésta. Por lo tanto, para conocer el costo neto al asignarse la exclusividad de importación a un residente se realiza lo siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Costo neto} &= (\text{excedente del productor} + \text{renta de la cuota}) \\ &\quad - \text{excedente del consumidor} \end{aligned}$$

$$\text{Costo neto} = [(A + B) + D] - (A + B + C + D + E)$$

$$\text{Costo neto} = -(C + E)$$

En este caso, el costo neto sigue siendo negativo, es el mismo resultado que con arancel y el agente económico perjudicado es el consumidor.

Si la cuota se entrega a un no residente el resultado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Costo neto} &= \text{excedente del productor} - (\text{excedente del consumidor} \\ &\quad + \text{renta de la cuota}) \end{aligned}$$

$$\text{Costo neto} = (A + B) - [(A + B + C + D + E) + D]$$

$$\text{Costo neto} = -(C + E + 2D)$$

Este resultado arroja que la pérdida es más grande que si la cuota se otorga a un residente.

En conclusión, otorgar una cuota de importación acarrea problemas políticos debido a que ambos resultados son negativos para el consumidor y se brinda un monto monetario a un agente que tal vez no necesite el dinero adicional.

1.1.6.2.2 Cuota de importación en un país grande

Al igual que el caso anterior, la gráfica de una cuota a la importación en un país grande es similar al gráfico de arancel en país grande. El costo neto para ambos casos es:

Residentes:

$$\text{Costo neto} = F - (C + E)$$

No residentes:

$$\text{Costo neto} = -(C + E + 2D + F)$$

Por tanto, para el caso de los residentes, si el rectángulo F es mayor que los triángulos de pérdidas de eficiencia, el costo neto será positivo pero, en el caso de entregar la exclusividad a un no residente, el costo neto negativo es el de mayor magnitud, por lo que este resultado es el peor escenario si se añaden los resultados de cuota a la importación en un país pequeño.

1.1.6.3 Permisos de exportación e importación

El permiso previo de importación o exportación es la licencia o autorización que deben obtener los importadores y/o exportadores para poder importar o exportar legalmente mercancías que están sujetas a dicho requisito por parte de la Dependencia gubernamental de cada país³³.

³³ En el caso de México es la Secretaría de Economía y Japón el Ministro de Agricultura, Silvicultura y Pesca.

La implementación de estos permisos tiene distintos motivos y depende de si su fin es la importación o la exportación. Para el primer caso las principales causas son:

- Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos.
- De acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que el país sea parte.
- Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia.
- Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional³⁴.

Por otro lado, las razones principales para expedir permisos de exportación son:

- Con el objetivo de asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales.
- Para regular o controlar recursos naturales no renovables del país o cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas.
- Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies.
- Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, entre otros³⁵.

1.1.6.4 Subsidio a la exportación

Un subsidio es una transferencia directa y condicionada de recursos, principalmente económicos, que realiza el gobierno a los productores locales con

³⁴ SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR-SIICEX- (2017); *Permisos previos: información general*. Secretaría de Economía [en línea] Fecha de consulta [4 de junio de 2017] Disponible en <http://www.siicex.gob.mx>

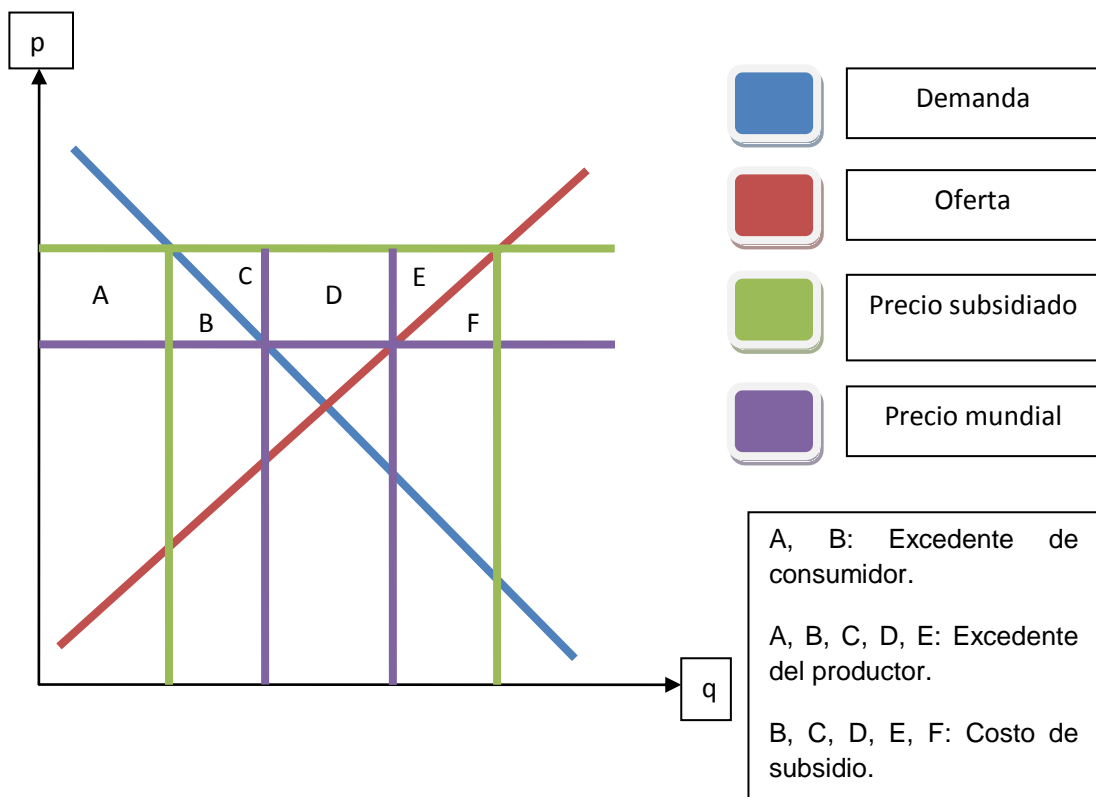
³⁵ Idem.

el fin de que estos exporten. Existen diversos mecanismos para subsidiar a los exportadores como las exoneraciones tributarias, reintegro o devolución por los insumos comprados en el exterior o fijar un precio interno superior al precio mundial³⁶.

Si el precio mundial se encuentra por debajo del de equilibrio el país es importador³⁷ y la única forma en que pueda exportar es con el subsidio, pero, si el precio mundial está arriba del de equilibrio, el país puede exportar sin necesidad del subsidio, pero como las exportaciones son una de las variables que influyen directamente en el crecimiento económico, se busca que este rubro sea el mayor, por eso es que se otorga la transferencia.

1.1.7.1 Subsidio a la exportación en un país pequeño

Figura 1.9: Efecto de aplicar un subsidio en un país pequeño.



³⁶ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA-FAO (2004); *Política de comercio exterior*. Departamento de Cooperación Técnica de la FAO [en línea] Fecha de consulta [4 de junio de 2017] Disponible en <http://www.fao.org>

³⁷ Tal y como se vio en los casos presentados anteriormente.

Para calcular el precio subsidiado se utiliza como base el precio mundial y a éste se le suma el subsidio del gobierno hacia los productores locales. Se observa que el excedente del consumidor tiene menos figuras que en los casos vistos con anterioridad, mientras que el del productor incluye todas las figuras excepto el triángulo F. Por último, el costo del subsidio incluye desde la figura B a la F debido a que es el área que incluye a las exportaciones después de aplicarse el subsidio.

La estimación del costo neto es similar a los casos presentados con anterioridad, por lo tanto, el resultado es el siguiente:

$$\text{Costo neto} = \text{excedente del productor} - (\text{excedente del consumidor} + \text{costo de subsidio})$$

$$\text{Costo neto} = (A + B + C + D + E) - [(A + B) + (B + C + D + E + F)]$$

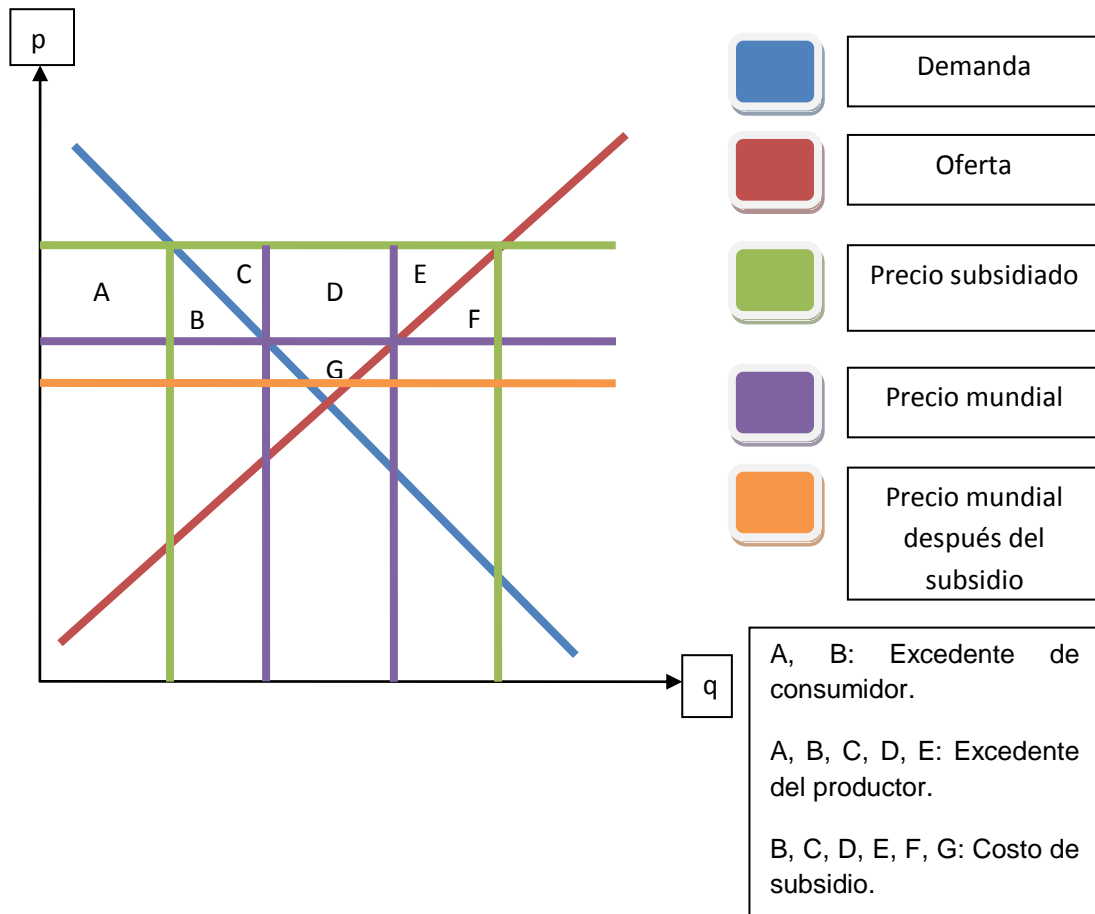
Después de simplificar se llega al resultado final:

$$\text{Costo neto} = -(B + F)$$

Por tanto, los triángulos B y F reflejados en la gráfica son el costo neto de otorgar el subsidio a la exportación y representan la pérdida de eficiencia, siendo el B la pérdida de eficiencia del consumidor y el F el del productor.

1.1.7.2 Subsidio a la exportación en un país grande

Figura 1.10. Efecto de un subsidio a la exportación en un país grande.



En este caso se aprecia una figura nueva identificada con la letra G que representa el término de intercambio. En este caso sí se afecta el monto del subsidio por la caída del precio mundial a causa del primero³⁸, por lo tanto, para mantener el precio de garantía y asegurar el nivel de las exportaciones, el costo del subsidio debe aumentar, lo que representa una pérdida en los términos de intercambio.

El costo neto sería:

$$\text{Costo neto} = -(B + F + G)$$

³⁸ Contrario al caso de arancel y cuota en que la caída en el precio mundial no afectaba a la estimación del costo neto.

Y las pérdidas serían 3: consumidor, productor y términos de intercambio; por ello, otorgar un subsidio a la exportación en un país grande tiene un costo elevado para el Estado pero en algunos casos se utiliza como el análisis realizado por María Figueroa (2007)³⁹ en el que explica como el gobierno de Estados Unidos subsidia la exportación de algodón a pesar de que algunos países del continente africano son más competitivos que él debido a que los costos de producción y el precio interno son más bajos que en E.U.A., pero como este último desea mantener su hegemonía comercial en la exportación de algodón, la subsidia y la consecuencia negativa es que las exportaciones africanas pierden competitividad y no son adquiridas. Por ello es que la OMC prohíbe esta política de comercio internacional.

1.2 Marco histórico

1.2.1 Tratados bilaterales entre Japón y México

Antes del Acuerdo de Asociación Económica se habían firmado dos Tratados Comerciales, los cuales se presentan a continuación:

1.2.1.1 Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1888)

El primer acuerdo comercial que tuvieron ambas naciones fue en 1888 con el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, aunque las primeras relaciones comerciales datan desde principios del siglo XVII, principalmente por los movimientos evangelizadores que llegaron a Oriente y, que se consideran, como el primer acercamiento entre japoneses y novohispanos (debe recordarse que en esos años el territorio mexicano pertenecía a la Corona Española y su nombre era Nueva España).⁴⁰

En el Acuerdo antes mencionado, México reconoció al país del sol naciente como un socio comercial igual, es decir, no tomó ventaja sobre él como lo hicieron otras naciones occidentales ya que, cuando Japón se integró a la economía mundial, se

³⁹ FIGUEROA, María, Fernando Olivares (2007); *Los subsidios al algodón en Estados Unidos: sus efectos en África*. [en línea]. Revista Comercio Exterior. Volúmen 57, Número 5, mayo 2007.

⁴⁰ EMBAJADA DE MÉXICO EN JAPÓN (2014); *Historia de la relación bilateral*. Embajada de México en Japón [en línea] [fecha de consulta: 24 de agosto de 2015]. Disponible en <http://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/en/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>.

le impusieron condiciones desfavorables de comercio. Al respecto, El Tratado de Paz y Amistad con Estados Unidos firmado en 1854⁴¹, se fundamentó en dos convenios: el primero, firmado en marzo, consistía en 12 artículos e incluía la cláusula de nación más favorecida, lo que significaba que Estados Unidos obtendría incondicionalmente cualquier ventaja que Japón concediera en tratados posteriores. El segundo, firmado en mayo, consistía en 13 artículos, uno de los cuales mencionaba la extraterritorialidad jurídica de la que gozarían los estadounidenses. Con base en este tratado, Japón también perdió la autonomía de aranceles aduanales, que extendió a Holanda en 1856. En consecuencia, no sólo E.U.A., sino también las potencias que acudieron después, en total 16, consiguieron automáticamente los privilegios de la cláusula de nación más favorecida.

Retomando el Tratado entre México y Japón, éste fue firmado por el Ministro de Japón, Munemitsu Mutsu y el Ministro de Relaciones Exteriores de México, Matías Romero, en Washington, el 30 de noviembre de 1888⁴². El Acuerdo representó la base común entre ambas naciones respecto a asuntos económicos, culturales, migratorios y políticos. Para Japón también representó un Acuerdo que le serviría como ejemplo para sus negociaciones posteriores con el resto de Occidente en términos de igualdad y no en dirección unilateral. Y, para México, permitió que mexicanos pudieran ingresar, transitar y residir en territorio japonés sin tener que sujetarse o limitarse a las zonas de tolerancia para los extranjeros.⁴³ El artículo cuarto de este Tratado indica que Japón se abre al comercio para los mexicanos e igualmente México para los japoneses, y el artículo séptimo se refiere a la reciprocidad de derechos de importación y exportación.

Y, en 1897, llegó a México la primera migración oficial de japoneses. Ellos se asentaron en Chiapas y su objetivo para venir a territorio mexicano fue el cultivo

⁴¹ KUNIMOTO, Iyo (2008) *La negociación del Tratado de amistad, comercio y navegación de 1888 y su significado histórico*. Secretaría de Relaciones Exteriores, México. Pp 91-100.

⁴² EMBAJADA (2014), *óp. Cit.*

⁴³ PORTILLA, Juan Manuel (2001). *El establecimiento de relaciones diplomáticas entre México y Japón: detonador para el reconocimiento de la igualdad jurídica del país nipón*. Anuario Mexicano de Derecho Internacional [en línea]. Vol.1, 2001, p. 471. Fecha de consulta [26 de agosto de 2015]. Disponible en <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoInternacional/1/cmt/cmt14.pdf>

de caña de azúcar, arroz, maíz y café. El inconveniente o punto negativo del Tratado de 1888 fue para México, ya que no se vio muy beneficiado porque no se atrajo capital japonés, no aumentaron las transacciones comerciales y la migración de japoneses no amplió la fuerza laboral⁴⁴ a pesar de que sí hubo emigrantes japoneses en diversas partes del mundo en el período comprendido entre el inicio de la restauración Meiji⁴⁵ y la Segunda Guerra Mundial que supuso la marcha de unas 770,000 personas, de las que 370,000 fueron a América del Norte y Hawái, 240,000 a América Latina y 160.000 partieron hacia el Sudeste Asiático y otras regiones⁴⁶. Pero, de los ciudadanos japoneses que se desplazaron a América del Norte, la mayoría se estableció en Estados Unidos por el boom económico que comenzaba a tener este país y no migraron a México.

En América Latina se concentraron en Perú y Brasil, por lo que las primeras industrias japonesas comenzaron su asentamiento en estos países, aunque esto ocurrió hasta la década de 1950, en la que inició la época dorada del crecimiento japonés, y, en años recientes, los inmigrantes brasileños y peruanos son los que representan la mayoría de los inmigrantes latinos en Japón⁴⁷.

Respecto a la atracción de capital nipón, debe recordarse que este último país no era la potencia económica que fue en el siglo XX, apenas se estaba adentrando al sistema capitalista, sus propios residentes comenzaban a acostumbrarse a éste y la mayoría de las inversiones japonesas se quedaban en su territorio.

1.2.1.2 Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1924)

La relación México-Japón continuó igual a inicios del siglo XX y después de la Primera Guerra Mundial (1914-1919), aunque, en 1924, se modificó el Tratado de

⁴⁴ OTA, María (1976); *México y Japón en el siglo XIX: La política exterior de México y la consolidación de la soberanía japonesa*. Colección del Archivo Histórico diplomático mexicano. Tercera Época. Secretaría de Relaciones Exteriores, México. Pp. 150.

⁴⁵ La Revolución Meiji fue un acontecimiento ocurrido en Japón en el período 1866-1869. Su principal característica radica en el ascenso de la familia Meiji como la familia imperial de Japón y sus políticas para “occidentalizar” al país y volver a tener contacto con el exterior porque el clan anterior, Tokugawa, había promulgado una política de aislamiento comercial y social.

⁴⁶ BARCELONA CENTRE FOR INTERNATIONAL AFFAIRS (2014); *Inmigración y emigración en Japón*. Anuario Internacional CIDOB 2013 [en línea]. Fecha de publicación [febrero de 2014] Fecha de consulta [17 de febrero de 2017] Disponible en http://www.cidob.org/articulos/anuario_internacional_cidob/2013/inmigracion_y_emigracion_en_japon

⁴⁷ *Ibidem*, Pp. 438.

1888 debido a que Estados Unidos, que ya tenía acuerdos comerciales con México desde años antes que Japón, vio al Tratado como una amenaza para su comercio internacional ya que el país oriental comenzaba a destacar dentro del capitalismo, además de perfilarse como una potencia militar y, con ello, la expansión de su territorio por Asia, etapa que se conoce como imperialismo japonés (1895-1945).

Por lo tanto, Japón ya no pensaba que el Tratado de 1888 fuera el que conviniera más con sus intereses y, como el comercio entre México y Estados Unidos establecía preferencias comerciales en cuestión arancelaria, además de que México ya había podido negociar con otros países en términos de igualdad, el país del sol naciente deseaba mantener su relación con México en mejores condiciones. Y, el conflicto Japón-EUA se agudizó porque en Washington se había promulgado una ley en 1921 que modificaba la situación de los inmigrantes japoneses en California de manera negativa.⁴⁸

Los artículos que hablan sobre comercio y que fueron consultados del Tratado mismo⁴⁹ son:

- Artículo 6: Expone que hay libertad comercial y de navegación entre ambos países. Pueden entrar los navíos de cada nación en territorio de la otra pero deben someterse a las leyes del país, ya sea Japón o México.
- Artículo 7: Cada uno de los países es libre de dictar su política fiscal respecto a exportaciones e importaciones.
- Artículo 8: Los productos que pasen por los territorios de la otra estarán exentos de derechos de tránsito. Los productos pueden pasar directamente o que durante el tránsito sean descargados, depositados y vueltos a cargar.
- Artículo 10: No se requerirá la presentación de certificados de origen a menos que el otro país lo solicite para permitir la importación de bienes

⁴⁸ USCANGA, Carlos (2012). *El Tratado de Comercio y Navegación de México con Japón de 1924: entre la defensa de la soberanía y el reconocimiento de la modernización*. Reporte de Investigación Proyecto SEP-CONACYT de ciencia básica [en línea]. Vol.2, 2012, p. 29. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en http://issuu.com/uscanga/docs/tratado_navegacion

⁴⁹ *Ibíd*em, Anexo.

- Artículo 11: Se prohíben las restricciones a la importación, exportación y tránsito a menos que ocurra una situación extraordinaria como una guerra o por cuestiones sanitarias.
- Artículo 12: Los japoneses en México o los mexicanos en Japón, al momento de efectuar una transacción comercial gozarán, en materia de impuestos y facilidades, del mismo tratamiento que los nacionales.
- Artículo 13: Las sociedades de toda especie y las asociaciones comerciales, industriales y financieras, incluidas las compañías de seguros, que estén registradas en alguno de los dos países, quedan autorizadas, en los territorios de la otra, y cumpliendo con las leyes de ésta a ejercer su derecho y comparecer en justicia ante los tribunales. Además, su admisión en la industria o comercio así como la adquisición de bienes se rigen según las prescripciones que estén en vigor en el país. Éstas gozarán de los mismos derechos que tienen otras empresas que sean de origen de otra nación amiga.
- Artículo 14: La importación puede ser realizada por navíos nacionales o navíos extranjeros (de origen japonés o mexicano) sin que sea sometido a derechos o gravámenes. También dice que hay igualdad en la exportación, de manera que los derechos de salida sean pagados, primas y descuentos sean acordados, en los territorios de cada uno de los países que firmaron, y aplica lo mismo de los navíos que se explicó para la importación, es decir, la exportación puede ser realizada por navíos nacionales o del otro país sin que haya cargos extras.

En el ámbito migratorio, entraron a territorio nacional 2,138 japoneses por invitación (*yobiyose*) entre 1924 y 1932. Algunos japoneses que llegaron a México en esta fecha fueron reconocidos empresarios y miembros importantes de la comunidad japonesa en México.

Cuando Japón se alió con Italia y Alemania en la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) México suspendió sus relaciones con Japón; éstas reanudaron en 1952 con la visita de Octavio Paz a Tokio, que en esas fechas era el Segundo Secretario del

Servicio Exterior Mexicano; la relación entre ambas naciones se intensificó al punto de construir embajadas en cada uno de los países. A partir de 1954 llegaron algunas de las empresas japonesas más importantes a tierra mexicana, como:

- Marubeni (1954) cuyo ramo principal es: importación, exportación, negocios domésticos, administración de proyectos, manufactura y distribución de productos terminados en una amplia gama de sectores como la industria minera, automotriz y química.⁵⁰
- Mitsui (1955) enfocado a productos de acero.⁵¹
- Itochu (1956) importación y exportación de textiles, productos químicos, maquinaria, juguetes, videojuegos, equipo de cómputo, suministros para la industria automotriz, equipos y suministros médicos, alimentos, aditivos alimenticios, plantas de energía, inversiones en industrias locales, etc.⁵²
- Nissan Motor Co. (1959) distribuye el modelo Datsun y, dos años después, se constituye Nissan Mexicana S.A de C.V.⁵³.
- Mitsubishi (1962) enfocado en el negocio de automóviles y otras industrias eléctricas como aire acondicionado, energía, información visual y construcción.⁵⁴
- Sumitomo (1967) abarca varias industrias, como metales, químicos, equipos electrónicos, entre otros.⁵⁵
- Nissho Iwai (Sojitz) (1970) con tres divisiones: químicos, alimentos y mercancías generales, maquinaria y proyectos y servicios corporativos.⁵⁶

⁵⁰ *Bienvenidos a Marubeni México.* [en línea] Marubeni México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.marubeni.com.mx>

⁵¹ *Nuestros negocios.* [en línea] Mitsui de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.mitsui.com/mx/es/business/index.html>

⁵² *Negocios.* [en línea] Itochu en México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.itochu.com.mx/negocios.html>

⁵³ NISSAN (2014); *Nissan: 53 años de manufactura sustentable y cuidado medioambiental en México.* Nissan News [en línea] Fecha de consulta [28 de septiembre de 2015]. Disponible en <http://nissannews.com/es-MX>

⁵⁴ *Mitsubishi.* [en línea] Mitsubishi de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.mitsubishimotors.com.mx>

⁵⁵ *Sumitomo Latin America Network.* [en línea] Sumitomo Corporation de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.sumitomocorp.com/Who-We-Are/Office-Locations/Sumitomo-Latin-America.php>

⁵⁶ *Quiénes somos.* [en línea] Sojitz Mexicana. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.sojitzmex.com/home.html>

Como se puede observar, la inversión de empresas japonesas en México se dirigió, fundamentalmente, a cinco sectores en los que Japón ocupaba una posición de liderazgo en el mundo:

1. La industria automotriz y la de autopartes, las principales empresas japonesas que participan en el sector tienen plantas de producción en México.
2. La industria eléctrica, constructora de plantas de generación de electricidad.
3. La industria de productos electrónicos, como televisores y sus componentes. .
4. Además, principalmente para apoyar las actividades de las empresas establecidas en los sectores anteriores, las inversiones japonesas también se han dirigido a servicios financieros, turísticos y de transportes.

Respecto a empresas mexicanas en territorio japonés la cifra siempre ha sido muy pequeña, por lo que el rubro de inversión extranjera mexicana a Japón no es una estadística que esté disponible y menos en períodos anteriores al siglo XXI.

1.2.1.3 Sistema generalizado de preferencias (SGP)

El SGP surgió como una iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por su nombre en inglés) en 1968⁵⁷. Los países desarrollados otorgan preferencias arancelarias a los países menos desarrollados para promover el desarrollo y comercio en las naciones más pobres. Dentro del primer grupo (desarrollados) se encuentran la Unión Europea, Estados Unidos, Corea, Canadá, Japón, entre otros; por el lado de los subdesarrollados se compone, mayoritariamente, por los países de América Latina (incluido México), Asia y África⁵⁸.

Por tanto, este sistema es unilateral, es decir, el país desarrollado es el que decide a cuáles países otorgarles el trato de nación más favorecida (NMF), reducir el

⁵⁷ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2017); *Sistema Generalizado de Preferencias*. SICE [en línea] Fecha de consulta [4 de junio de 2017] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP

⁵⁸ Al concretarse el SGP y para inicios de la década de 1970, el conjunto de países en vías de desarrollo eran conocidos como “El Grupo de los 77” que estaba integrado por 128 países.

arancel y qué productos estarán sujetos a esta desgravación o disminución del instrumento.

Bajo este contexto, Japón inició su SGP en 1971 e incluyó a México como país beneficiado pero, de acuerdo a Carolina Franco⁵⁹, el petróleo, que era estratégico para México, no fue incluido dentro de los productos con preferencia arancelaria, en otras palabras, el gobierno japonés lo incluyó en la lista negativa; aunque para 1980 sí se registró un incremento de 20% al compararlo con la cifra de 1970 en los productos mexicanos enviados a Japón (en 1980 fueron exportados 275 productos y la suma monetaria ascendió a 33,700 millones de pesos)⁶⁰.

El país asiático continuó aplicando el SGP a México en las décadas posteriores pero, al ser un sistema unilateral y sólo incluir al comercio a través de preferencias arancelarias, no fue suficiente para influir en mayor medida en el desarrollo económico de México debido a que los Tratados de Libre Comercio comenzaron a tener mayor impacto como instrumento de política comercial; además, estos incluían otros temas que el SGP no, como el comercio de servicios, flujos de inversión extranjera y, principalmente, mejores preferencias arancelarias⁶¹. Finalmente, Japón no obtenía muchos beneficios por la unilateralidad del Sistema, por lo que era necesario un Acuerdo Económico que fuera equitativo para ambos, como el Tratado de 1888, y que se adaptara al contexto económico mundial, en otras palabras, el Acuerdo de Asociación Económica de 2005.

1.2.2 Situación económica de ambos países en el período 1990-1999

1.2.2.1 Japón

La economía japonesa en esta década atravesó una crisis financiera cuya causa principal fue el rompimiento de la burbuja económica que se originó cuando el

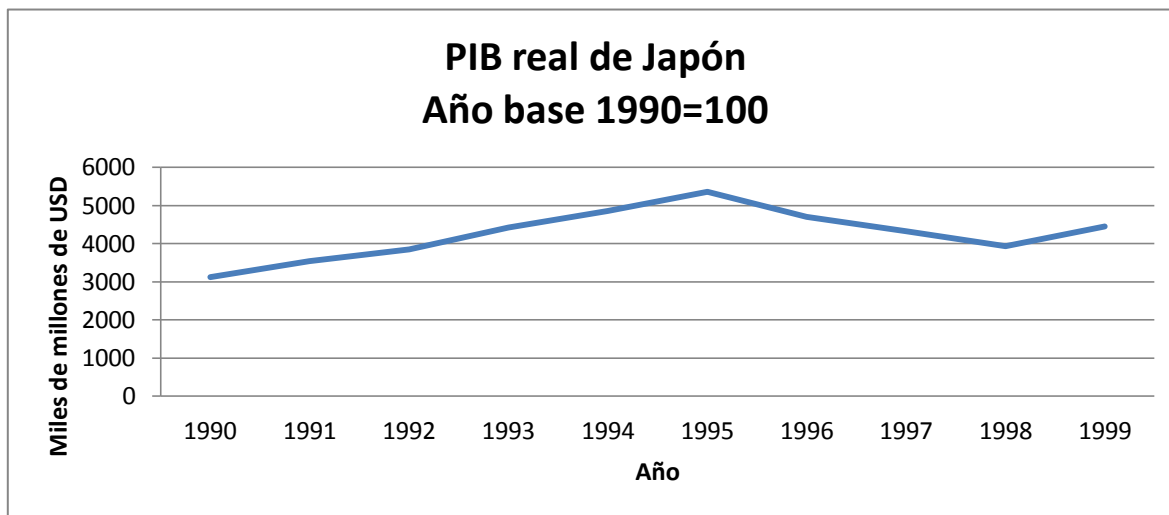
⁵⁹ FRANCO, Carolina (2016); *Relación comercial entre México y Japón: el acuerdo de libre comercio entre México y Japón frente al sistema generalizado japonés*. Tesis de Licenciatura. UNAM, México. Capítulo 4: "Las relaciones comerciales entre México y Japón: desde el Sistema Generalizado de Preferencias al Acuerdo de Asociación Económica" Pp.105.

⁶⁰ Ídem.

⁶¹ Ibídem, Pp. 113.

Banco de Japón aumentó el tipo de interés. Como menciona Ángels Pelegrín⁶², debido a los Acuerdos de Plaza que fueron firmados en 1985 en el Hotel Plaza de Nueva York, los 5 principales países industrializados de la época⁶³ se reunieron y acordaron que, debido a que Japón gozaba de un superávit en su balanza comercial, debía disminuir este saldo a través del incremento de sus importaciones y de apreciar su divisa, el yen, por lo que desde esta fecha a 1987 el tipo de cambio pasó de 250 yenes por dólar a 122 yenes⁶⁴; por consiguiente, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y el volumen de exportaciones cayeron; así pues, el gobierno japonés implementó una política fiscal expansiva que consistió en aumentar el gasto público a través del incremento en la inversión pública y la reducción de impuestos a empresas. Además, se implementó una política monetaria expansiva, por lo que la tasa de interés cayó y aumentó la masa monetaria⁶⁵.

Figura 1.11: PIB real de Japón en el período 1990-1999



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Libro de Historia Económica Mundial
Disponible en: http://ecodb.net/exec/trans_image.php?type=TT&d=MIMPORT&c1=JP

Debido a lo expuesto anteriormente, y a que el Ministerio de Finanzas liberalizó el sistema financiero lo que conllevó a una mayor competencia en el sector

⁶² PELEGRÍN, Ángels, Amadeu Jensana (2011); *Economía de Japón*. Editorial UOC. Barcelona, España. Capítulo 2 "Evolución histórica de la economía japonesa".

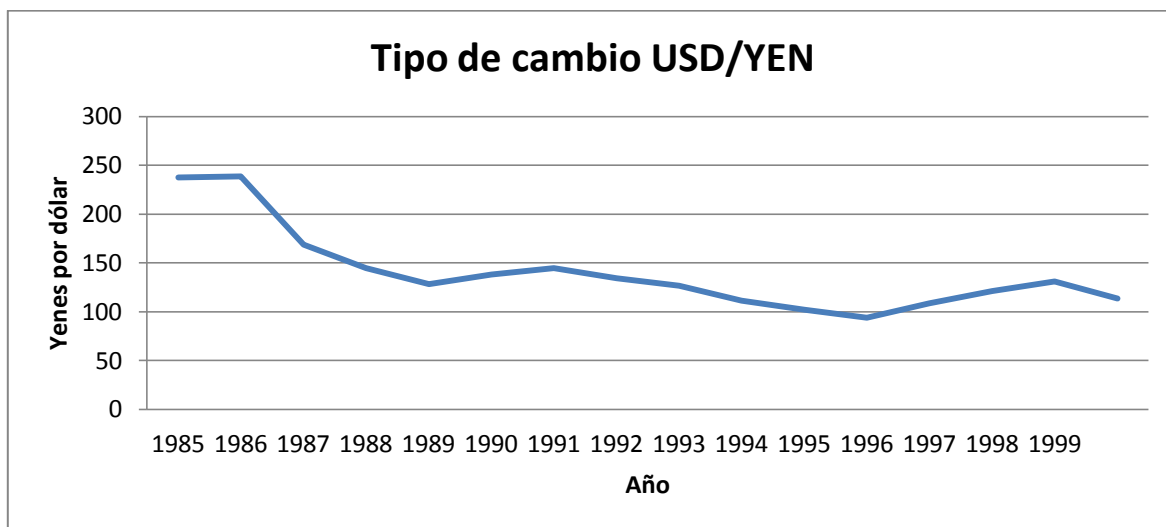
⁶³ Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón.

⁶⁴ PELEGRÍN (2011), *óp. Cit.*

⁶⁵ Se aplicó esta medida debido a que los niveles de inflación eran cercanos a cero, es decir, de 0.46 en 1987.

bancario⁶⁶ y para las empresas representó otra fuente de financiamiento, los bancos locales perdieron clientes y, para evitar pérdidas, decidieron otorgar créditos a pequeñas y medianas empresas cuya capacidad de pago era incierta, además de invertir en bienes raíces. Por último, los consumidores, al tener mayor liquidez y una mayor capacidad de compra por la apreciación del yen, incrementaron su consumo y, la inflación que se encontraba en niveles cercanos a cero, se disparó.

Figura 1.12: Tipo de cambio USD/YEN en el período 1985-1999



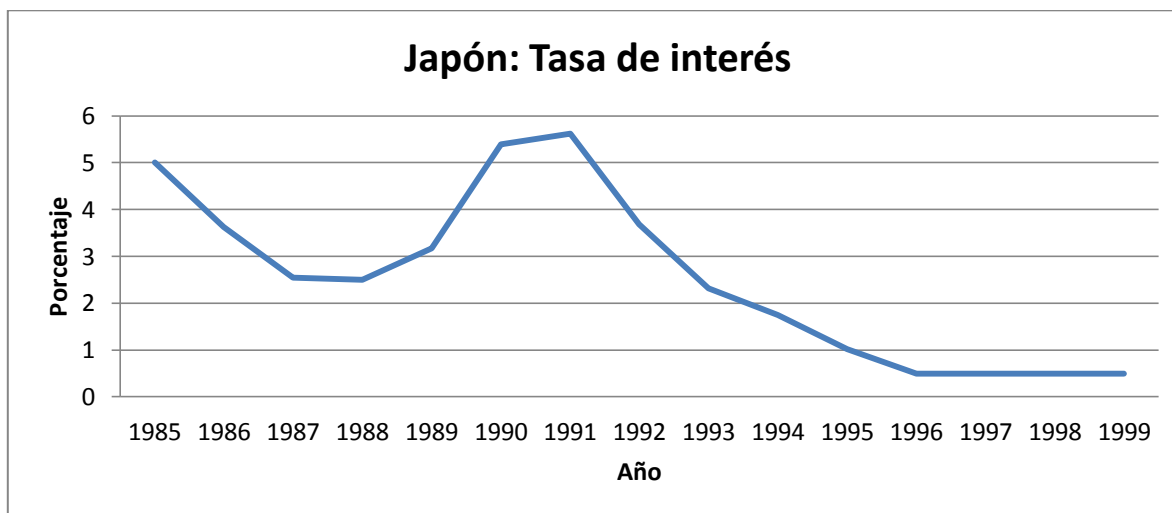
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de Japón
Disponible en: <http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/cgi-bin/famecqi>

Por tanto, cuando el Banco de Japón incrementó la tasa de interés, que pasó de 2.5% en 1988 a 6% en 1990, las empresas pequeñas y medianas no pudieron pagar los préstamos, la burbuja reventó y comenzó la crisis en 1990. Los primeros efectos de esta última fueron la quiebra de empresas de bienes raíces, la caída del índice bursátil Nikkei 225, caída en el precio de las tierras y el crecimiento del PIB cayó a un nivel cercano al 1% e inició la recesión económica. Este episodio tuvo una duración de 3 años, 1991-1994 y una pequeña recuperación en los siguientes dos años; después de esto comenzó otro período de recesión a mediados de 1997 y culminando a finales del año siguiente, por lo que se observa

⁶⁶ El cual se encontraba protegido a la competencia internacional.

que existieron dos ciclos económicos en menos de 10 años, los cuales, a pesar de tener una duración corta⁶⁷, ocurrieron en lapsos más pequeños.

Figura 1.13: Japón: Tasa de interés en el período 1985-1999



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de Japón
Disponible en: <http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/cgi-bin/famecgi2>

La causa del segundo ciclo fue el incremento del impuesto sobre el consumo que resultó en una disminución de esta variable y, por consiguiente, en el nivel de actividad económica que ya era bajo. El problema financiero seguía sin resolverse, lo que representó una agudización de la crisis; respecto al ámbito internacional, el sudeste asiático también atravesó por una crisis y esto repercutió en el país del sol naciente debido a que años atrás había trasladado algunas fábricas a países de esta región⁶⁸ las cuales se vieron afectadas por la crisis y los ingresos monetarios cayeron; en otros países asiáticos como Corea del Sur o Taiwán, en los que Japón tenía una parte del mercado de ciertas industrias⁶⁹, perdió terreno debido a que en éstos se desarrollaron estas últimas.

Además, se logró identificar que la variable más afectada en los períodos de recesión fue la inversión privada tanto en maquinaria como en vivienda y, en la fase de recuperación esta última era determinante junto con las exportaciones,

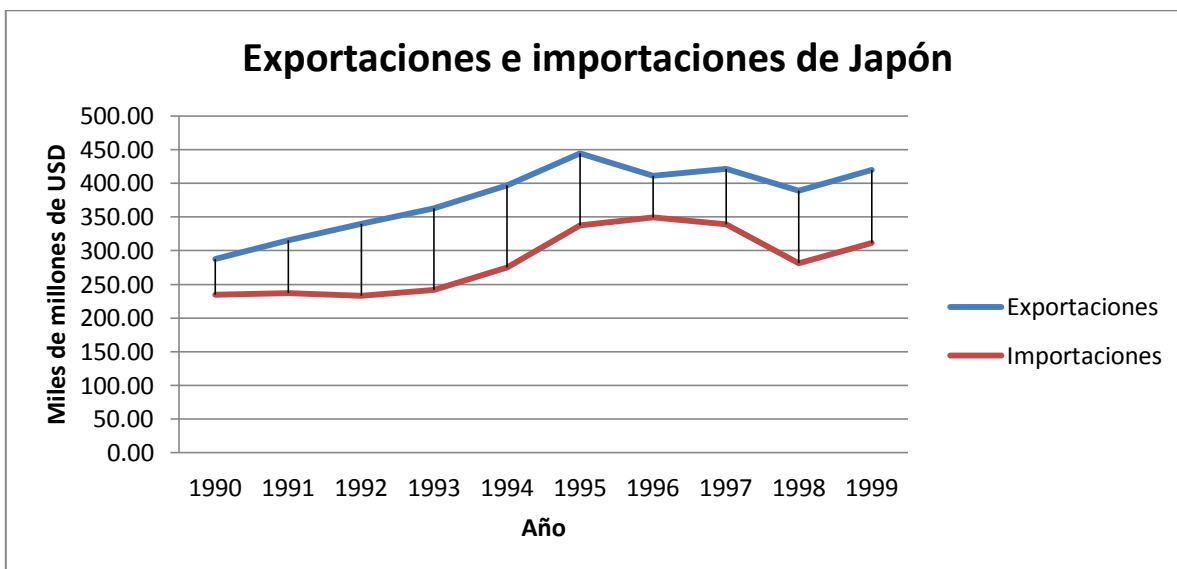
⁶⁷ Si se comparan con la crisis mundial de 1929 o la de OPEP o energéticos en 1972.

⁶⁸ Singapur, Tailandia, principalmente.

⁶⁹ Maquinaria, Transporte, Metales y Química.

pero el consumo privado no tuvo un impacto positivo debido a la incertidumbre de la población japonesa que se agudizaba por la alta tasa de desempleo.

Figura 1.14: Exportaciones e importaciones de Japón en el período 1990-1999.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio de Japón. Disponible en: <http://www.meti.go.jp/english/statistics>

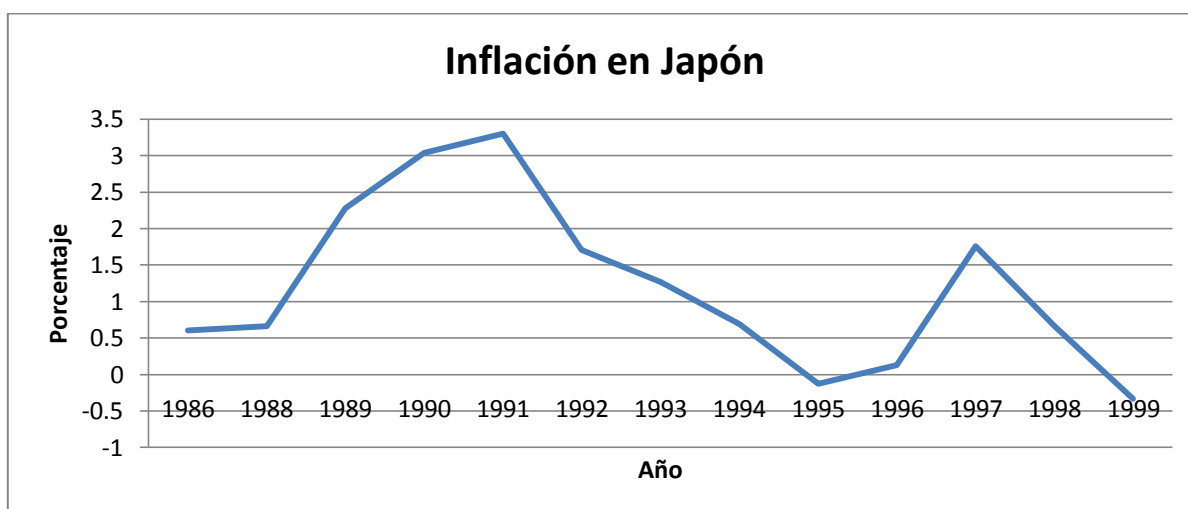
Las medidas que ejecutó el gobierno japonés en la década estudiada para combatir la crisis fueron: política económica expansiva, tanto por la parte monetaria como por la fiscal, que representaron un descenso en la tasa de interés y aumento del gasto público; también se inició la desregulación económica y la ampliación del acceso del mercado japonés.

Sobre la desregulación financiera, en 1993, el Grupo Consultivo para la Reestructuración Económica presentó un informe al Primer Ministro Hosokawa; en este documento se especificaba que debían desregularse ciertos sectores como: vivienda, suelo, agricultura, importaciones, información y comunicación, entre otros; además se propuso incentivar la demanda interna al disminuir el impuesto sobre la renta y otorgar mayor bienestar y asistencia social a la población senil, que en esta fecha ya representaba un porcentaje importante de la población total.

Por otro lado, para solucionar la crisis financiera, a mediados de la década se propuso un plan conocido como Big Bang japonés por la Agencia de Supervisión

Financiera, que constaba de reformas financieras cuyo objetivo era hacer más competitivo el mercado japonés a través de la internacionalización del mercado financiero ya que el Banco de Japón y el Ministerio de Finanzas protegían a los bancos nacionales y a las empresas que tenían financiamiento de estos debido al sistema organizativo conocido como sistema convoy⁷⁰, por lo que parecía que las cosas estaban bajo control, pero cuando la Agencia encontró estos problemas, decidió ejecutar el referido plan y restar las funciones del Ministerio de Finanzas en materia de crisis bancaria.

Figura 1.15: Inflación en Japón en el período 1986-1999.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.

Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

1.2.2.2 México

Durante la década de los 80 y principalmente bajo el régimen presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) inició la adopción del modelo neoliberal en la economía, que postulaba principalmente la desregulación económica, la libre competencia internacional y menor incidencia del sector público en la economía. Por ende, comenzaron las privatizaciones de grandes empresas nacionales que

⁷⁰ Se llamó de esta forma debido a que el Banco más grande jalaba a las empresas pequeñas, es decir, le otorgaba financiamiento y protección a éstas por ser sus clientes desde hace tiempo, cuando aún existían los zaibatsu, que eran una especie de monopolio, porque una sola familia concentraba varios negocios, pero éstos fueron disueltos cuando finalizó la Segunda Guerra Mundial aunque tiempo después volvieron pero con menos poder, siendo llamados keiretsu.

representaron una disminución en el gasto del gobierno e ingresos adicionales que sirvieron para realizar pagos de deuda externa⁷¹.

Respecto a la libre competencia, los productores nacionales se vieron afectados debido a que no podían competir con los productos extranjeros (principalmente de origen estadounidense) ni por precio ni calidad, por lo que, para evitar una bancarrota, tuvieron que recurrir a créditos en instituciones financieras internacionales⁷², lo que incentivaba a una demanda adicional de divisas para realizar los pagos en dólares.

Otro elemento que aumentó su impacto en el período fue la inversión extranjera, tanto directa como de cartera, aunque esta última fue la que tuvo mayor incidencia debido a las buenas calificaciones crediticias y de riesgo-país que habían otorgado a México algunas Instituciones Financieras Internacionales, lo que representó una entrada de divisas.

Bajo este contexto comenzó la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el cual promovió el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE)⁷³ y que tenía como principales objetivos los siguientes:

- Deslizar el peso frente al dólar.
- Incrementar el salario entre 6% y 8%.
- Promover el crecimiento económico.
- Incentivar el sector agrícola a través de financiamiento público.
- Renegociar la deuda externa.

Para que esto funcionara debían comprometerse todos los agentes económicos a cumplir con lo pactado, es decir, el Gobierno no incrementaría impuestos ni costo de servicios básicos, los productores no subirían el precio de sus productos y los consumidores no demandarían incrementos de salarios, pero no funcionó debido a

⁷¹ Que era el principal problema económico de la época.

⁷² El mercado financiero internacional se había liberalizado y, tanto pequeñas como medianas empresas, pudieron acceder a financiamiento más barato que el nacional.

⁷³ El cual ya había sido propuesto por el presidente anterior, pero su aplicación ocurrió en el sexenio de Gortari.

que, con el incremento salarial que se había acordado, los costos de las empresas y productores aumentaron y no pudieron mantener la promesa del pacto.

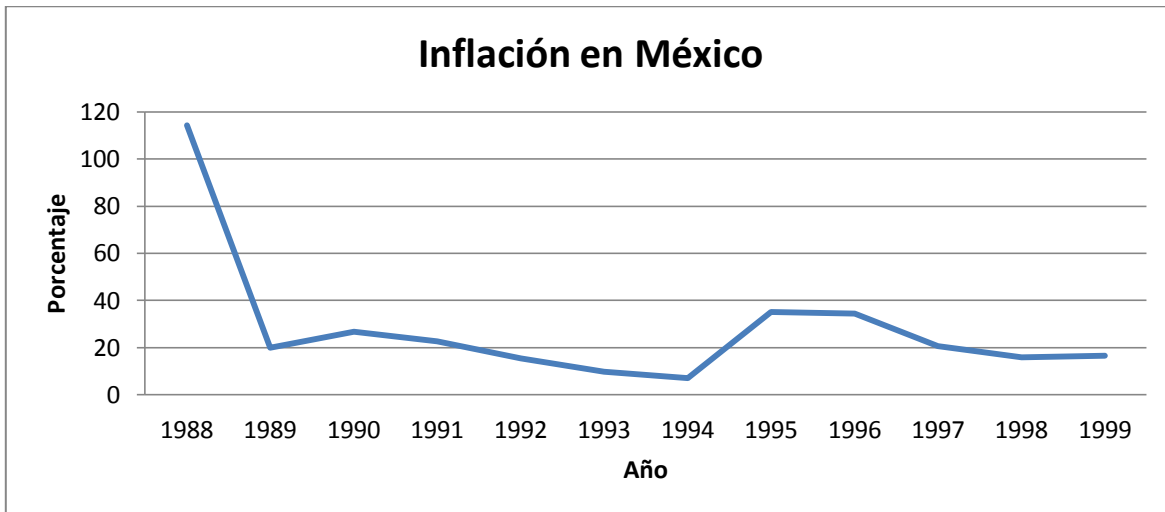
En 1990 continuó la privatización de sectores que controlaba el Gobierno, en este caso la banca, con el objetivo de incrementar los ingresos de capital, lo cual tuvo éxito ya que, como menciona Manuel Gollás, investigador del Colegio de México⁷⁴, en 1991 hubo un flujo de efectivo de 15 mil millones de dólares. Además, en este mismo año se firmó el Plan Brady con Estados Unidos, cuyo objetivo principal fue la reestructuración de deuda y aumentar la inversión extranjera de cartera; por otro lado, se redujo el gasto público y se estaba alcanzado el objetivo de inflación porque en 1993 la inflación se encontró entre 8 y 9 por ciento mientras que 5 años antes, al inicio de la presidencia de Gortari, se encontraba en dos dígitos.

Un efecto que no ocurrió fue la disminución del producto aunque la tasa de crecimiento fue menor debido a las políticas contractivas, ya que en 1991 el crecimiento del producto fue de 3.6%. Esto se debió principalmente a que el peso del PIB recayó en las exportaciones, principalmente las de manufacturas y no en las petroleras. Aunque, como hubo una revaluación del peso respecto al dólar, las exportaciones estadounidenses se abarataron y su demanda aumentó, mientras que las exportaciones mexicanas se hicieron menos competitivas, por lo que la producción cayó y aumentó el desempleo, lo cual conllevó a una disminución del PIB per cápita⁷⁵.

⁷⁴ GOLLÁS, Manuel (2003); *México, crecimiento con desigualdad y pobreza (De la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)*. Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, A.C. [en línea]. Fecha de publicación [febrero 2003]. Fecha de consulta [30 de enero de 2007] Disponible en <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/2003/dt20033.pdf>

⁷⁵ Esta medida representa el ingreso que recibe un trabajador en el año, en promedio.

Figura 1.16: Inflación en México en el período 1988-1999.

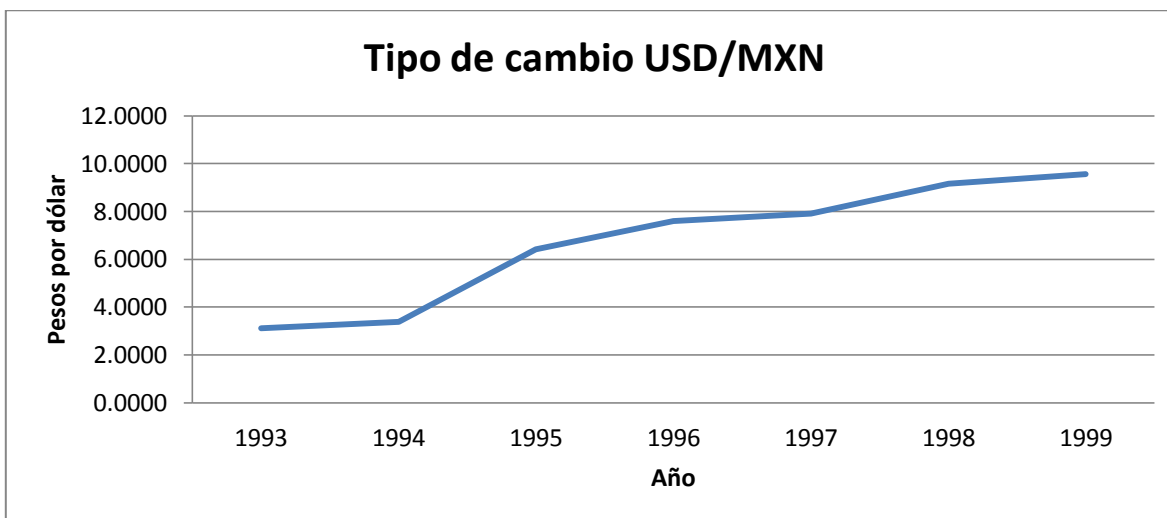


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.
Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

Por último, un acontecimiento político influyó negativamente para que la calificación riesgo de México disminuyera: el asesinato del candidato del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Luis Donaldo Colosio en marzo de 1994, esto se tradujo como inestabilidad política, lo que inició un proceso de fuga de capitales extranjeros y la disminución continua de las reservas internacionales, las cuáles también se utilizaron para pagar la deuda externa. Para contrarrestar esto, Banco de México incrementó la tasa de interés pero sin efecto satisfactorio. Por tanto, el panorama ya no era favorable y esto fue el antecedente de la crisis de 1994, la cual ocurrió días después de que iniciara el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000).

Él comenzó su gobierno con un acontecimiento que demostró la inestabilidad política que se vivía en el país: el 1 de enero de 1994 el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en el sur del país, específicamente en Chiapas, intentó tomar algunos municipios para mostrar su inconformidad al TLCAN; pero esto no fue lo único negativo con lo que tuvo que lidiar Zedillo ya que, el 20 de diciembre se anunció la devaluación del peso, resultado del agotamiento de las reservas internacionales y, por consiguiente, la fuga de capitales extranjeros, suceso que es conocido como “efecto tequila” y, en general, “Error de diciembre”.

Figura 1.17: Tipo de cambio USD/MXN 1993-1999.

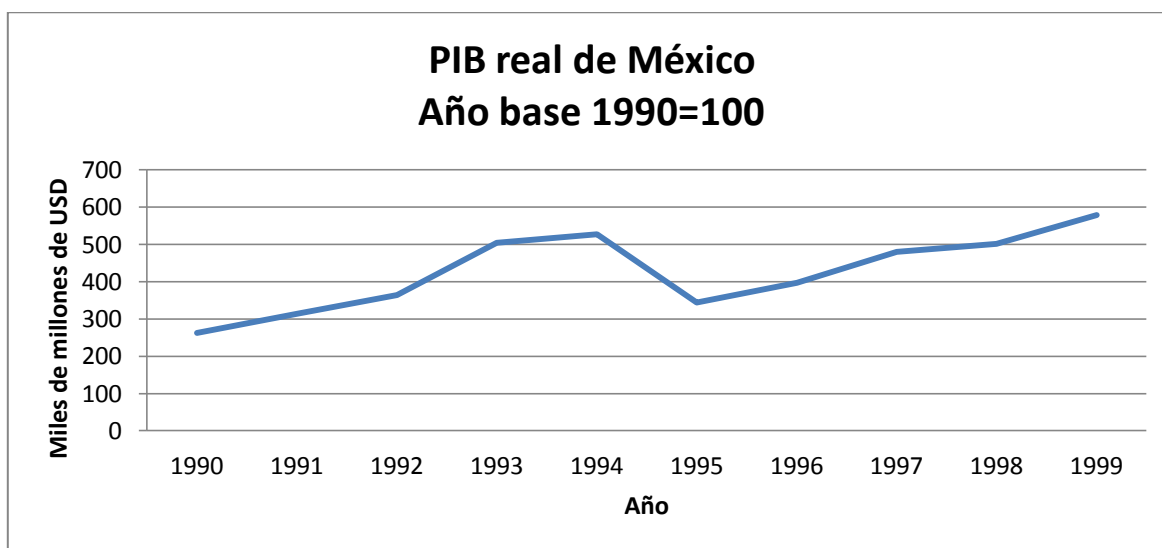


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OANDA Corporation.
Disponible en: <https://www.oanda.com/lang/es/currency/>

Por tanto, en 1995, no había liquidez para pagar deudas y el primer efecto fue la caída del PIB en 6.2% de 1994 a 1995 por la falta de demanda, pero las exportaciones aumentaron principalmente por la ganancia en competitividad de precios acontecida por la devaluación del peso, aunque este rubro no fue suficiente para contrarrestar la caída en demanda y las importaciones no disminuyeron mucho por la ejecución del TLCAN. Por lo que, en este mismo año, México recibió del exterior 22,500 millones de dólares para que pudiera hacer frente a la crisis; los 3 Organismos que le otorgaron este monto como préstamo fueron los siguientes: 12,500 millones por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos, 300 millones del Banco de Canadá y el resto lo otorgó el Fondo Monetario Internacional; las condiciones que se le impusieron al país para recibir el dinero fueron principalmente, redimir los Tesobonos⁷⁶ vencidos, refinanciar la deuda externa y fortalecer las divisas, además de adoptar el tipo de cambio flotante.

⁷⁶ Los Tesobonos son títulos de crédito negociables denominados en moneda extranjera y que se pagan en moneda nacional, emitidos por el Banco de México.

Figura 1.18: PIB real de México en el período 1990-1999.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.
Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

Otro problema ocurrió en 1998: el precio del petróleo cayó, la demanda interna aumentó y, por ende, la balanza comercial se deterioró. Para combatir esto, el Banco de México aplicó una política monetaria contractiva y este último asumió el control de la política cambiaria, ya que antes de esta fecha, esta actividad la ejecutaba la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), lo que significó que Banxico, a partir de ese momento, ya podía idear política monetaria en el largo plazo.

Es relevante mencionar el cambio en la política comercial, que pasó de un modelo de sustitución de importaciones a uno más liberal debido al fracaso de este último por distintas razones como⁷⁷:

- La protección desmedida del gobierno mexicano a los productores nacionales que resultó en un atraso de la industria nacional y precios de los productos más altos.
- Financiamiento superior al sector industrial respecto al sector agrícola.

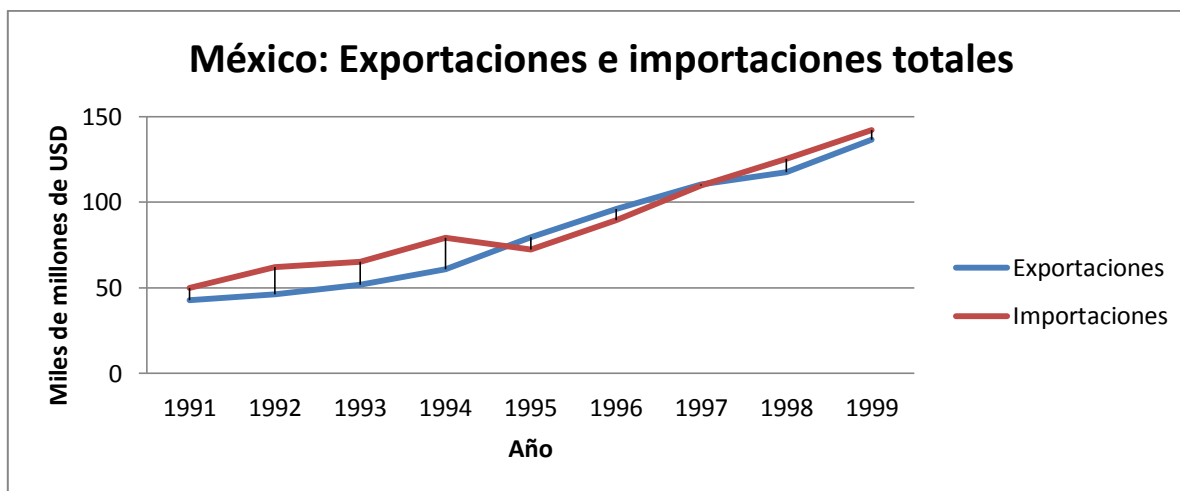
⁷⁷ TAVARES, Concepción (1980); *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*, Fondo de Cultura Económica, México. Capítulo 1: "El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo en América Latina".

- Debido a que no se consolidó la industria nacional de bienes de capital, no pudieron ser sustituidas las máquinas extranjeras. Y esta fue una de las principales razones para adoptar el modelo de sustitución de importaciones.
- Se importaban materias primas y bienes intermedios para que la recién creada industria tuviera éxito, por lo tanto, no dejó de haber relación con los países más poderosos.

Así pues, a partir de 1970 se promovió una política comercial más liberal al disminuir los aranceles a países extranjeros, buscar Tratados de Libre Comercio con estos para obtener mejores condiciones comerciales, siendo uno de los más importantes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994.

El primer hecho que se reforzó con el TLCAN fue el aumento en la relación comercial con Estados Unidos ya que, como menciona Víctor López Villafañe⁷⁸, las exportaciones a E.U.A. representaron el 83.9% de las exportaciones mexicanas totales en 1997, mientras que las importaciones estadounidenses fueron el 75.5%.

Figura 1.19: México: Exportaciones e importaciones en el período 1991-1999.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx>

⁷⁸ LÓPEZ, Víctor, Zidane Zeraoui (coord.) (1999); *México, los proyectos de su modernidad*. [en línea] Editorial Trillas, México. Capítulo 3 "Límites y potencialidades de la economía de México, al final del Siglo XX". Fecha de consulta [31 de enero de 2017]. Disponible en <http://www.mty.itesm.mx/dhcs/deptos/ri/articulos/ecomex>

En relación a esto, el papel del sector exportador en el período fue relevante debido a que, como se mencionó, éste se convirtió en el motor de la economía a partir de 1995 y, por ende, en el principal captador de divisas, principalmente dólares americanos. A causa del TLCAN, las exportaciones del sector primario de la economía⁷⁹ se incrementaron en un 8% anual en el período 1994-1997⁸⁰ mientras que las importaciones crecieron un 11% aunque debe destacarse que, al abrir el sector agrícola mexicano, se reflejó la ventaja comparativa que tenía Estados Unidos respecto a México, principalmente por la productividad de las granjas estadounidenses y la estructura agraria mexicana, por lo que la balanza comercial agrícola presentó un déficit de 1,000 millones de dólares.⁸¹

Por otro lado, el papel de la industria manufacturera en el país como catalizador de las exportaciones se remonta a la década de los 70, época en la que se posicionó como el segundo sector de exportación, sólo detrás del de petróleo. Esta tendencia se revirtió en 1997, es decir, el primer lugar lo ocupó el sector de manufactura, principalmente, la industria de electrónica y automotriz⁸².

Sobre esta última, debe mencionarse que las principales empresas extranjeras que produjeron en México fueron: General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen, siendo las 3 primeras de origen americano, que, a pesar de que ya operaban en México antes del TLCAN, con la liberalización de aduanas e impuestos a la importación, su comercio aumentó y, positivamente para la industria mexicana, el 25% de los insumos empleados para fabricar los automóviles correspondió a insumos nacionales.

Conjuntamente con la manufactura, la maquila experimentó un crecimiento con el aumento de Inversión Extranjera Directa (IED) originaria principalmente de Estados Unidos. La industria maquiladora se asentó en el Norte del país⁸³ debido a la cercanía entre ambos territorios y a que los costos de producir en México eran más bajos que en E.U.A, lo que convenía a este último. Esto inició un proceso de

⁷⁹ Integrado por la agricultura, silvicultura, ganadería y apicultura.

⁸⁰ *Ibidem*, pp.70.

⁸¹ *Ibidem*, pp.71.

⁸² *Ibidem*, pp.80.

⁸³ 70% de las industrias de maquila.

desigualdad en la República Mexicana porque en el Norte hubo demanda de trabajo y el empleo se concentró en esta región, mientras que en el Sur no se demandaba el mismo nivel de trabajo, y como no llegaba la IED ahí, las condiciones eran precarias y, al día de hoy, las entidades federativas ubicadas en esta zona⁸⁴ son las que tienen menor PIB per cápita y peores condiciones de infraestructura social.

Sin embargo, en el año 1997, 30 Estados ya tenían al menos una industria de maquila, lo que demuestra la expansión de este sector en el territorio mexicano. Las actividades más dinámicas de este sector y que se destinaron a exportación para el año 1997 fueron: textil y muebles, transporte y aparatos eléctricos.

Por último, la IED experimentó un incremento en los primeros 4 años de aplicación del TLCAN, concentrando sólo el Distrito Federal (hoy Ciudad de México) y Monterrey el 70% de ésta y, por obvias razones, la mayor parte provenía de Estados Unidos y Canadá, mientras que la IED originaria de Europa y Asia disminuyó su participación.

1.2.3 Comercio bilateral entre México y Japón en el período 1990-1999

1.2.3.1 Exportaciones japonesas enviadas a México

Los datos fueron obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica⁸⁵, el cual es un sitio web administrado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés)⁸⁶. La clasificación arancelaria en la que se encuentran los datos en el período 1990-1994 es la Clasificación Estándar de Comercio Internacional Revisión 2 (SITC2, por sus siglas en inglés)⁸⁷; mientras que a partir de 1995 la clasificación que se emplea es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías⁸⁸ la cual fue desarrollada y es actualizada

⁸⁴ Guerrero, Chiapas, Oaxaca, por mencionar algunas.

⁸⁵ OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY, *¿Qué exporta Japón a México?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última actualización: enero 2017 [fecha de consulta: 20 de enero de 2017]. Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>

⁸⁶ Massachusetts Institute of Technology.

⁸⁷ Standard International Trade Classification.

⁸⁸ Para facilitar su memorización, por convención de la OMC, se ha abreviado el nombre a Sistema Armonizado o Harmonized System, en inglés.

continuamente por la Organización Mundial de Aduanas; esta clasificación se compone por seis dígitos y es la que se ocupa en la mayoría de los países para reportar las estadísticas oficiales de comercio internacional⁸⁹. Los datos se muestran en las siguientes tablas en las páginas inmediatas.

Respecto a la tabla 1.5 que comprende los primeros 5 años del período los sectores de exportación que más destacan son:

1. Sin clasificación: la mayor parte de las exportaciones japonesas se engloban en este sector y representan el 29% del total. Los principales productos que entran en esta categoría no se conocen, pero los que sí están disponibles son: sillas de ruedas, velas y fósforos, materiales impresos y poliéster.
2. Máquinas: los 5 productos más exportados dentro de esta categoría son: paneles y disyuntores, máquinas especializadas en la fabricación de metal, rodillos, motocicletas y partes de una planta eléctrica giratoria. Puede observarse que estos bienes son de carácter final y de alto valor agregado y que México empleaba para ciertas industrias, como la manufactura, y para poder producir insumos intermedios. El único producto distinto es la motocicleta, pero en esta clasificación arancelaria este medio de transporte se incluye en máquinas.
3. Electrónicos: destacan las líneas telefónicas, videograbadoras, televisiones y radiograbadoras, accesorios de teléfono y grabadoras de sonido. Estos productos reflejan el avance tecnológico que se tenía en la década de los 90, es decir, el teléfono era el medio de comunicación más utilizado y popular ya que el teléfono celular todavía no era común en el territorio mexicano a pesar de que en Japón ya comenzaban a utilizarse, pero no con la frecuencia que tiene actualmente. Otro aspecto que refleja la tecnología de la época es la videograbadora porque en ese tiempo las películas se reproducían en formato VHS y era necesario tener una

⁸⁹ SANTANDER; *Clasificación arancelaria armonizada*. Sitio oficial de Santander Trade Portal [en línea]. Fecha de consulta [21 de enero de 2017]. Disponible en <http://es.portal.santandertrade.com>

videgrabadora para poder ver películas en la televisión. Por tanto, Japón exportaba a México los bienes necesarios para el entretenimiento televisivo, el cual en esa época gozaba de mucha popularidad en la mayor parte del mundo.

4. Químicos y productos relacionados con la salud: sobresalen los siguientes productos: rollos fotográficos, compuestos heterocíclicos, equipo médico-eléctrico e instrumentos médicos. Sobre este sector destaca que es necesario un alto conocimiento científico y tecnológico para poder crear los productos enlistados, como los compuestos heterocíclicos y el equipo médico-eléctrico que son utilizados para tratamientos médicos especializados⁹⁰. Los rollos fotográficos eran necesarios para una cámara ya que en esta época las cámaras de rollos eran las más empleadas.
5. Productos de metal: hierro procesado, estaño, placas de hierro, tubos y pipas de hierro y placas de hierro delgadas. Como se observa, la industria de hierro en Japón en la época analizada fue de las más importantes para el país y no sólo para la producción interna, sino para la exportación.⁹¹ Al igual que con el sector máquinas puede deducirse que los bienes adquiridos por México se empleaban para la industria manufacturera, principalmente para instalar fábricas, ya que una parte de los insumos requeridos para la edificación de éstas no se producían en México, a pesar de que en éste el proceso de industrialización ya había iniciado unas décadas antes de la estudiada.
6. Equipo y materiales de construcción: destacan los siguientes productos: estructuras de hierro, artículos de hierro, cable eléctrico, tanques de reserva y varas de hierro. Al igual que el punto anterior, la exportación de estos bienes reafirma el predominio de la industria de exportación de hierro en el pueblo nipón.

⁹⁰ Los compuestos heterocíclicos se utilizan como agentes neurogénicos después de una lesión neural o neurodegeneración.

⁹¹ PELEGRÍN (2011); *Óp. Cit.*

Tabla 1.5 Exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1990-1994

Exportaciones japonesas enviadas a México					
Clasificación sectorial SITC2					
Cifras en millones de USD					
Sector	1990	1991	1992	1993	1994
Electrónicos	263.00	480.00	479.00	508.00	1380.00
Sin clasificación	333.00	593.00	624.00	947.00	1300.00
Máquinas	284.00	448.00	1010.00	842.00	926.00
Químicos y productos relacionados con la salud	83.00	121.00	119.00	132.00	218.00
Equipo y material de construcción	19.10	22.80	83.10	76.20	109.00
Productos de metal	62.20	69.80	66.20	62.80	98.20
Otros químicos	9.88	14.40	15.50	25.40	77.60
Calderas	30.50	55.00	57.40	75.40	77.20
Productos para el hogar y oficina	17.90	23.60	24.10	23.90	47.40
Telas y textiles	15.80	22.20	24.50	22.00	25.40
Minerales procesados	2.21	3.19	2.96	4.65	9.42
Alimentos procesados	0.34	1.27	1.77	3.59	8.57
Petroquímicos	3.74	4.68	7.94	7.88	8.10
Agroquímicos	1.29	2.05	1.96	2.62	4.09
Ropa	6.40	5.46	3.87	4.44	3.86
Leche y queso	0.20	0.99	0.47	0.42	2.48
Ácidos y sales inorgánicos	1.19	1.65	1.43	0.82	2.13
Barcos	0.55	0.81	1.04	0.80	1.86
Minería	0.46	1.28	0.22	0.35	1.76
Pescado y mariscos	0.43	0.41	0.53	0.69	1.54
Flores tropicales	0.03	0.00	0.09	0.13	1.01
Cerveza y cigarros	0.31	0.37	0.49	0.40	0.65
Papel	0.37	0.66	0.30	0.64	0.61
Aeronaves	0.17	0.75	0.85	0.27	0.33
Productos agrícolas	5.19	0.17	0.11	0.08	0.28
Pieles de animales	0.08	0.20	0.32	0.26	0.25
Carne y huevos	0.05	0.05	0.11	0.08	0.22
Cereales y aceites vegetales	0.11	0.10	0.02	0.02	0.07
Carbón	0.46	0.00	0.00	0.00	0.04
Algodón, arroz, semillas de soya y otros	3.95	0.00	8.24	0.25	0.03
Fibras de animales	0.18	0.00	0.00	0.00	0.02
Total	1146.07	1873.89	2535.51	2743.09	4306.12
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica					
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es					

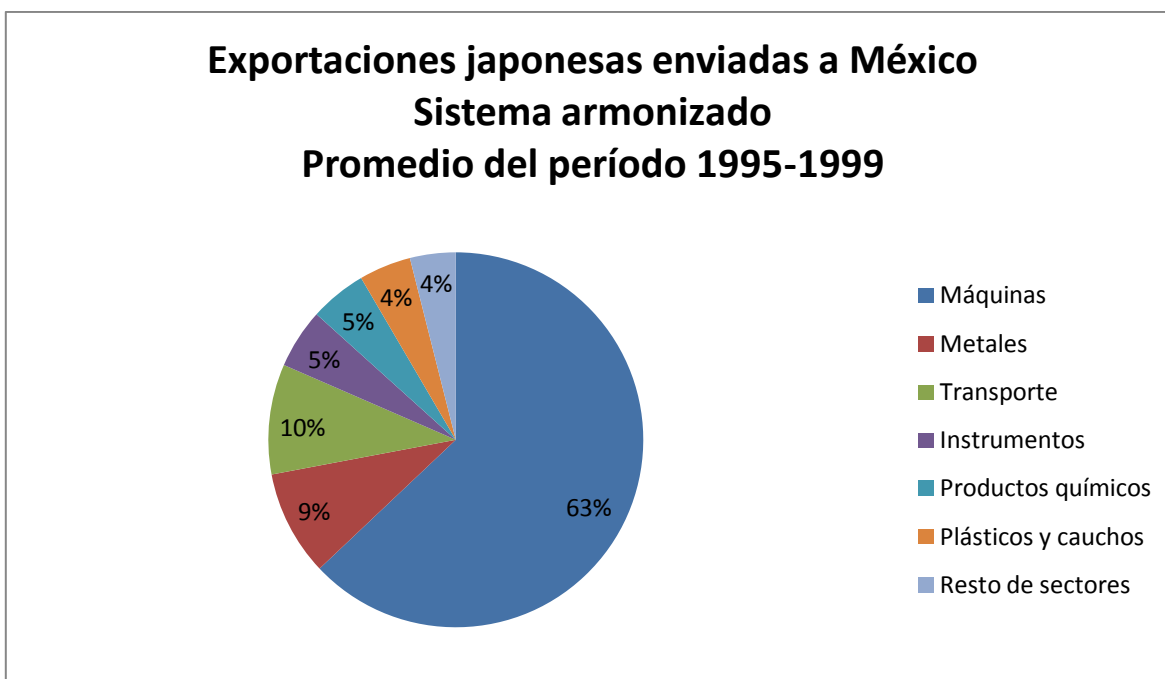
Tabla 1.6 Exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1995-1999

Exportaciones japonesas enviadas a México					
Clasificación sectorial HS2					
Cifras en millones de USD					
Sector	1995	1996	1997	1998	1999
Máquinas	2170.00	2210.00	2310.00	2360.00	2970.00
Metales	270.00	325.00	306.00	388.00	446.00
Transporte	269.00	274.00	435.00	439.00	397.00
Instrumentos	162.00	175.00	204.00	211.00	230.00
Productos químicos	152.00	164.00	217.00	203.00	199.00
Plásticos y cauchos	159.00	156.00	179.00	169.00	194.00
Diverso	44.20	36.70	51.90	57.50	67.00
Piedra y vidrio	15.40	18.70	35.50	78.60	60.10
Textiles	22.00	23.30	31.00	31.20	33.30
Productos de papel	14.60	14.70	16.30	13.50	15.90
Productos minerales	6.64	7.41	11.90	7.02	6.42
Productos alimenticios	2.66	2.21	2.95	2.45	2.42
Productos del reino vegetal	1.38	1.92	2.34	1.47	1.92
Pieles de animales	0.75	0.67	0.44	0.73	0.71
Productos de madera	0.23	0.79	0.30	0.44	0.49
Productos de origen animal	0.55	0.47	0.46	0.72	0.39
Calzado y sombreros	0.22	0.10	0.14	0.21	0.21
Animales y vegetales Bi-products	0.03	0.15	0.40	0.19	0.08
Total	3290.66	3411.13	3804.64	3964.03	4624.94
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica					
Disponibile en https://atlas.media.mit.edu/es					

Tabla 1.7 Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación de Japón

Tasa de crecimiento	
Período 1995-1999	
Sector	Porcentaje
Metales	13.37
Transporte	10.22
Instrumentos	9.16
Máquinas	8.16
Productos químicos	6.97
Plásticos y cauchos	5.10
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del OCE	
Disponibile en https://atlas.media.mit.edu	

Figura 1.20 Porcentaje de las exportaciones japonesas enviadas a México en el período 1995-1999



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica. Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Respecto a la tabla 1.6, a pesar de no presentar la misma clasificación arancelaria, los bienes exportados son muy similares, sólo debe puntualizarse que el sector que tomó relevancia en los últimos 5 años del siglo XX fue el de transportes y los principales bienes que eran exportados a México fueron: partes de vehículos, automóviles⁹², motocicletas⁹³, tráileres y partes de vehículos de dos ruedas (motocicletas principalmente). Esto es relevante porque la industria automotriz y de transportes japonesa es de las más importantes a nivel mundial y, como se mencionó anteriormente, fue una de las primeras en establecerse en México y el desarrollo positivo en este último.

Finalmente, si se compara el valor monetario de todos los sectores de exportación hay una diferencia de gran magnitud entre el sector máquinas y el resto, teniendo éste un monto superior a los 200 miles de millones de dólares, lo que denota la especialización de Japón en la producción de insumos de alto valor agregado y de

⁹² Desde pequeños hasta grandes.

⁹³ Ya habían sido mencionadas pero se encontraban clasificadas en el sector máquinas.

alta tecnología, ya que en esta década Japón era de los países más industrializados del mundo y era la principal economía del continente asiático.

1.2.3.1 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón

La fuente de obtención de datos es la misma que en el apartado anterior⁹⁴, por lo que se utilizan ambas clasificaciones arancelarias para el período de análisis.

Los resultados se muestran en las tablas siguientes y, se observa que los sectores de exportación más dinámicos o con un mayor valor monetario son los siguientes:

1. Petróleo: el petróleo crudo es el único producto que era incluido en este sector. Es sabido que Japón no tiene reservas de este energético por lo que tiene que recurrir a su importación y, en el período de análisis, importaba una cantidad considerablemente grande de petróleo mexicano, el cual era de los más baratos a nivel mundial y que fue y sigue siendo uno de los principales productos de exportación de México, además de que en esas fechas no se hablaba de una disminución en las reservas por lo que la explotación de éste era masiva. Por ende, la especialización de México en la extracción de este recurso no renovable fue importante para incentivar las exportaciones, posicionarse como uno de los principales exportadores y, por tanto, fue una de sus principales fuentes de ingreso de divisas al país⁹⁵.
2. Minería: los 5 bienes principales fueron: plata, minerales de cobre, zinc en bruto, derivados del yeso y cemento. El caso de la plata no es sorpresa ya que México cuenta con grandes reservas de este elemento⁹⁶ y por ende, se especializó en su extracción y transformación en varios productos⁹⁷, aunque el envío a Japón era en bruto, al igual que el cobre, zinc y el cemento, cuya industria sigue siendo de las más importantes de México⁹⁸. Además, estos minerales son utilizados como materias primas para la elaboración de

⁹⁴ OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY, *¿Qué exporta México a Japón?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última actualización: enero 2017 [fecha de consulta: 20 de enero de 2017]. Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>

⁹⁵ Aunque, como se describió anteriormente, a nivel global ya no fue el primer sector de exportación, este lugar lo ocupó el de manufacturas.

⁹⁶ Destaca el estado de Guerrero en la producción de este mineral, principalmente en la región de Taxco.

⁹⁷ Como las joyas o adornos elaborados a base de plata.

⁹⁸ Como ejemplo de una empresa especializada en este sector está Cemex.

algunos metales o bienes finales, o son insumos necesarios para la construcción.

3. Minerales procesados: sal, plomo en bruto, mineral de zinc, minerales crudos y arcilla y minerales refractarios. Respecto a este sector, debe mencionarse que para este año (1990) todavía no entraba en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte⁹⁹, por lo que la extracción en minas nacionales correspondía en su mayoría a México y no a Canadá, en tanto que, este sector de exportación era de los más competitivos. Al igual que en el punto anterior, los productos enlistados también son materias primas, por lo que se reitera el hecho de que Japón no cuenta con recursos naturales suficientes para producir los bienes e insumos de alto valor agregado que lo han representado en las últimas décadas.
4. Químicos y productos relacionados con la salud: los productos más exportados a Japón de este sector fueron los ácidos poli carboxílicos, aceites lubricantes de pretil, químicos orgánicos, hidrocarburos acíclicos y químicos anti-corrosivos. Si se relacionan los bienes japoneses exportados a México y que correspondían a este mismo rubro se observa que estos ya eran bienes finales en su mayoría, mientras que las exportaciones mexicanas son, de nuevo, materias primas o, en otras palabras, insumos intermedios necesarios para finalizar la producción del bien final¹⁰⁰. Debe resaltarse que los hidrocarburos acíclicos se utilizan para la industria automotriz, famosa y de las principales para Japón.
5. Electrónicos: se exportaban a Japón unidades centrales de procesamiento (CPU), partes de computadoras, telecomunicaciones y accesorios, amplificadores de audio y lentes ópticos. Para este rubro se observa como

⁹⁹ A pesar de que ya había habido reuniones sobre este Tratado de Libre Comercio firmado por Canadá, Estados Unidos y México, su aplicación comenzó el 1 de enero de 1994.

¹⁰⁰ Un ejemplo es el de los rollos fotográficos. Estos eran exportados a México pero este último exportaba a Japón los componentes químicos necesarios para su producción, lo que comprueba y denota la relación de cooperación que se logra al haber comercio internacional y que beneficia a ambas partes.

México se especializó en la manufactura, sector económico que fue y sigue siendo el más dinámico de exportación¹⁰¹.

6. Alimentos procesados: varios vegetales, frutas, vegetales congelados, fruta temporalmente preservada y fruta preparada¹⁰². A partir de 1995 con el sistema armonizado se puede saber con más detalle cuales son los vegetales y frutas exportados. Respecto al primer grupo se encuentran, principalmente, espárragos y hongos mientras que en frutas destacan la guayaba, mango, aguacate, limón, lima, uva, melón y sandía. Este caso es importante ya que en Japón no se cuenta con tanta diversidad de frutas y vegetales, principalmente porque el relieve y el clima del país no son los adecuados para el cultivo de estos, mientras que en México sí es abundante la producción de estos y, a pesar de que las frutas siempre han sido caras en Japón por la razón anterior, los japoneses lo incluyen en su dieta.
7. Productos animales: los productos de exportación más comercializados a Japón fueron: cortes de carne de cerdo congelados, moluscos (principalmente pulpo en distintas presentaciones: congelado, seco salado), crustáceos (destaca el camarón tanto congelado como no congelado), pescado congelado (atún, sardina, sardineta, barrilete) y otros productos animales pero no para consumo humano. La razón por la que Japón exportaba¹⁰³ estos bienes es porque la demanda interna de estos es más grande que la oferta nacional, por lo que debían importar; la demanda es grande ya que la mayoría de los platillos japoneses tienen como ingredientes principales distintos pescados o crustáceos.
8. Transporte: se exportaban al país del sol naciente tráileres, carros, partes de vehículos, tractores y motocicletas. Como fue mencionado en el apartado 1.2.2.2, distintas empresas automotrices de origen japonés instalaron sus plantas en México y aunque una parte de la producción se

¹⁰¹ CENTRO DE ESTUDIO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (2005); *Evolución del sector manufacturero de México 1980-2003*. Cámara de diputados [en línea]. Fecha de consulta [23 de enero de 2017]. Disponible en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf>

¹⁰² Debido a la clasificación arancelaria empleada antes de 1995, no se pueden conocer al detalle las frutas y verduras que importaba Japón de México.

¹⁰³ Actualmente sigue exportando varios productos de este sector, como la carne de cerdo.

dirigía para consumo interno, otra parte de la producción se enviaba a Japón para su consumo en este último. A partir de esta época la industria automotriz comenzó a ser de las más importantes en el país, por ello es que figura como una de las dinámicas para exportación a partir de 1995.

Tabla 1.8 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1990-1994.

Exportaciones mexicanas enviadas a Japón					
Clasificación sectorial SITC2					
Cifras en millones de USD					
Sector	1990	1991	1992	1993	1994
Petróleo	1070.00	908.00	644.00	427.00	454.00
Máquinas	53.10	14.90	12.30	41.60	111.00
Alimentos procesados	50.10	58.70	59.30	68.50	98.10
Minerales procesados	109.00	97.40	99.60	101.00	97.10
Minería	144.00	163.00	52.10	49.20	87.00
Químicos y productos relacionados con la salud	75.40	89.50	54.20	64.70	83.20
Sin clasificación	10.90	14.30	17.00	22.00	58.80
Electrónicos	72.90	82.70	67.80	61.80	57.70
Ácidos y sales inorgánicos	11.90	16.60	13.30	17.10	27.00
Carne y huevos	29.10	25.20	23.80	24.60	25.30
Productos agrícolas	12.00	10.60	11.70	9.17	23.40
Cerveza y cigarros	7.52	7.14	10.50	12.50	15.20
Pescado y mariscos	28.90	19.80	13.00	18.20	14.40
Productos de metal	31.20	16.40	13.60	8.81	13.50
Ropa	2.42	7.68	11.30	7.10	10.80
Tabaco	0.00	6.19	1.79	11.90	8.36
Cereales y aceites vegetales	1.68	2.10	1.73	0.79	7.65
Fruta	4.16	9.90	5.50	5.35	6.46
Calderas	0.36	0.22	0.12	0.18	5.83
Algodón, arroz, semillas de soya y otros	19.30	12.80	12.60	5.27	5.12
Otros químicos	2.54	3.30	5.18	3.69	4.96
Equipo y material de construcción	3.62	3.57	3.59	3.56	4.29
Flores tropicales	4.43	2.20	2.58	2.71	3.46
Telas y textiles	1.56	1.44	9.70	5.75	3.43
Piedras preciosas	2.74	2.81	1.41	1.98	2.99
Pieles de animales	1.18	1.14	2.22	3.54	2.42
Papel	2.14	1.02	1.61	2.23	2.11
Productos para el hogar y oficina	2.97	3.12	5.31	2.53	2.02
Agroquímicos	0.44	0.54	0.10	0.28	0.56
Petroquímicos	2.72	5.37	2.01	0.25	0.37
Fibras de animales	0.00	0.00	0.05	0.00	0.00
Barcos	0.00	0.13	0.00	0.96	0.00
Total	1758.28	1587.77	1159.00	984.25	1236.53
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica					
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es					

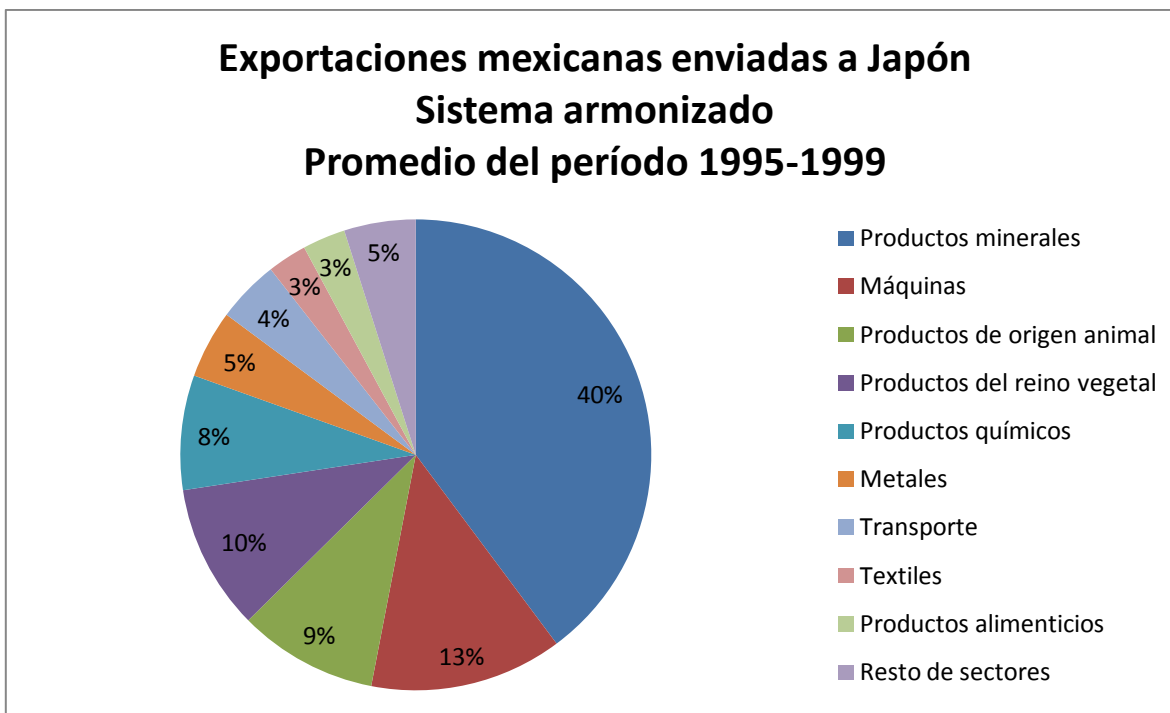
Tabla 1.9 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1995-1999.

Exportaciones mexicanas enviadas a Japón					
Clasificación sectorial HS2					
Cifras en millones de USD					
Sector	1995	1996	1997	1998	1999
Productos minerales	574.00	755.00	580.00	284.00	426.00
Máquinas	136.00	145.00	154.00	112.00	324.00
Productos de origen animal	60.40	123.00	150.00	135.00	161.00
Productos del reino vegetal	125.00	129.00	137.00	136.00	131.00
Productos químicos	150.00	110.00	81.30	79.90	96.60
Metales	160.00	35.40	17.20	11.80	83.50
Transporte	17.10	125.00	35.40	30.60	74.30
Textiles	30.70	30.80	39.60	35.20	41.50
Productos alimenticios	50.60	39.80	32.90	32.90	37.60
Plásticos y cauchos	6.36	4.31	8.28	9.32	32.80
Instrumentos	14.20	15.20	14.70	22.20	27.70
Diverso	19.40	16.80	18.40	11.50	11.70
Pieles de animales	2.18	2.71	1.82	2.11	4.22
Animales y vegetales Bi-products	0.89	0.85	1.17	2.74	2.83
Productos de papel	3.68	2.55	2.32	4.63	2.25
Piedra y vidrio	1.81	3.10	2.77	3.38	2.16
Calzado y sombreros	5.15	6.76	4.36	3.83	1.76
Productos de madera	1.99	2.63	2.00	1.17	1.44
Piedras preciosas	0.00	2.78	6.58	0.03	0.01
Total	1359.46	1547.91	1283.22	918.28	1462.36
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica					
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es					

Tabla 1.10 Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación en el período 1995-1999

Tasa de crecimiento	
Período 1995-1999	
Sector	Porcentaje
Transporte	44.38
Productos de origen animal	27.78
Máquinas	24.24
Textiles	7.83
Productos del reino vegetal	1.18
Productos alimenticios	-7.15
Productos minerales	-7.18
Productos químicos	-10.42
Metales	-15.01
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del OCE	
Disponible en https://atlas.media.mit.edu	

Figura 1.21 Porcentaje de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón en el período 1995-1999



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica. Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Al comparar los sectores de exportación de ambos países se puede identificar que México tiene una mayor diversidad en productos que Japón porque, a pesar de que el 40% de sus exportaciones eran de productos minerales (petróleo), otros 8 sectores tuvieron una participación porcentual considerable; pero, en el caso del país asiático, el sector maquinaria concentró el 63% de las exportaciones y sólo 5 sectores más tuvieron una participación más o menos resaltante.

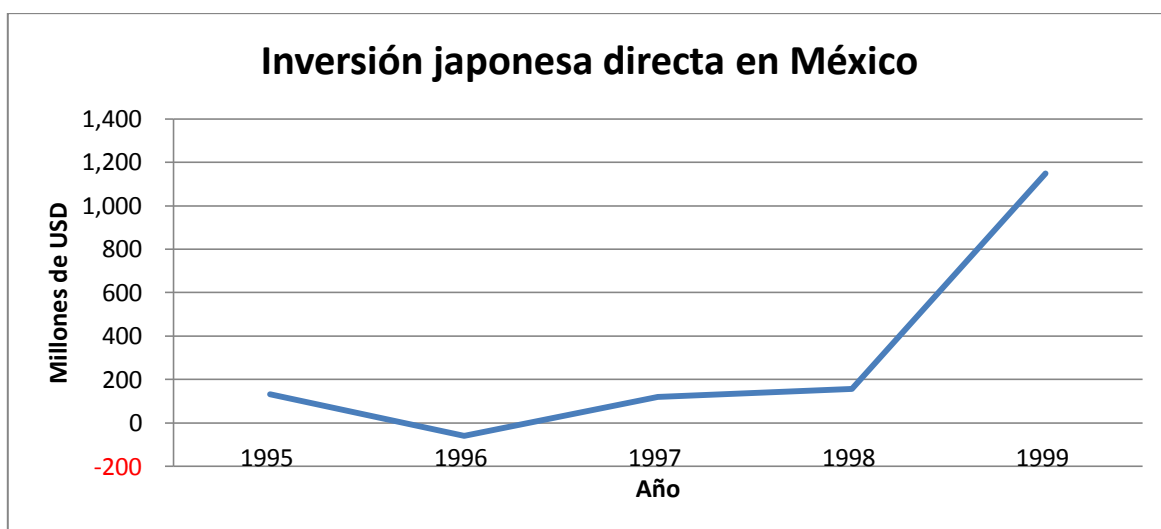
Por tanto, el país del sol naciente tuvo una especialización más notable en los productos de manufactura y de industrias pesadas, mientras que México presentó una composición con mayor variante por la abundancia de productos alimenticios, la industria de manufactura y, las reservas de petróleo; lo que denotó la complementariedad de ambas naciones para el comercio: Japón exportó en su mayoría bienes de capital y de alto valor agregado mientras que México envió insumos necesarios para la producción de insumos intermedios y, en algunos

casos, de bienes finales; además de recursos minerales y alimentos, que son escasos o insuficientes en el país del sol naciente.

1.2.4 Inversión extranjera directa

Debido a que la inversión mexicana en Japón fue muy pequeña en la década analizada¹⁰⁴, su estudio se omitirá, mientras que la japonesa en México ya comenzaba a tener una importancia considerable al registrar su mayor incremento de 1998 a 1999 porque pasó de los 156 millones de dólares (mdd) a 1,148 mdd¹⁰⁵. El principal sector al que se canalizó fue a transportes y en menor medida a electrónicos e industria química, aunque no pudo encontrarse el monto destinado a cada sector, pero, por la importancia de estas industrias en Japón y que comenzaban a asentarse en algunos Estados de la República (Ciudad de México, Nuevo León, Tamaulipas, principalmente), es posible asumir este destino de la inversión.

Figura 1.22 Inversión japonesa directa en México en el período 1995-1999



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de JETRO.

¹⁰⁴ Con base en la información estadística proporcionada por JETRO, los datos disponibles de inversión mexicana en el país asiático sólo están disponibles a partir de 1995 y sólo en 1998 hubo una entrada de capital por 1 millón de dólares.

¹⁰⁵ JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2016); Japan's *Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow)*. JETRO [en línea] Fecha de consulta [14 de marzo de 2017] Disponible en <https://www.jetro.go.jp/en/database>

Capítulo 2. Situación de la economía y comercio de México en el período 2000-2012. Presentación de indicadores económicos.

En México, al inicio del siglo XXI, se llevaron a cabo elecciones presidenciales para el sexenio 2000-2006 y, después de que por 70 años el Partido Revolucionario Institucional (PRI), más bien, candidatos a la presidencia que formaron parte de este partido político, ganaran las elecciones presidenciales, en el año 2000, el candidato Vicente Fox Quezada, que representaba al Partido Acción Nacional (PAN), ganó la presidencia de la República Mexicana para los siguientes seis años y su sucesor, Felipe Calderón Hinojosa, también del PAN, continuó gobernando al país por los siguientes 6 años, es decir, de 2006 a 2012.

Al inicio del período pareciera que los efectos de la crisis de 1994¹⁰⁶ se estaban disipando debido a que los indicadores macroeconómicos más representativos arrojaron resultados favorables. Con base en los Informes Económicos Anuales elaborados por Banco de México¹⁰⁷, datos obtenidos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística¹⁰⁸, del Banco Mundial¹⁰⁹ y la Secretaría de Economía¹¹⁰, el desempeño de las variables macroeconómicas más representativas fue el siguiente:

2.1 Producto Interno Bruto

En general, esta variable siguió una tendencia creciente en el período, aunque su tasa de crecimiento varió año con año a causa de acontecimientos internos y externos (por la dependencia que existió y sigue existiendo entre México y Estados Unidos, la mayor parte de los efectos internos fueron consecuencia de lo

¹⁰⁶ Que ya fue descrito en el capítulo 1.

¹⁰⁷ BANCO DE MÉXICO (diversos años); *Informe Económico Anual*. Publicación en línea. Fecha de consulta [23 de abril de 2016]. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/indexpage.html>

¹⁰⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2016); *Sistema de cuentas nacionales*. Fecha de consulta [25 de abril de 2016] Disponible en <http://www.inegi.org.mx/>

¹⁰⁹ BANCO MUNDIAL (2016); *Datos estadísticos*. Fecha de consulta [25 de abril de 2016]. Disponible en <http://databank.bancomundial.org/data/>

¹¹⁰ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2015), *Información estadística y arancelaria*. Base de datos [en línea]. Fecha de consulta [12 de octubre de 2015]. Disponible en <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

ocurrido en el país vecino); los puntos más relevantes para describir la variable fueron:

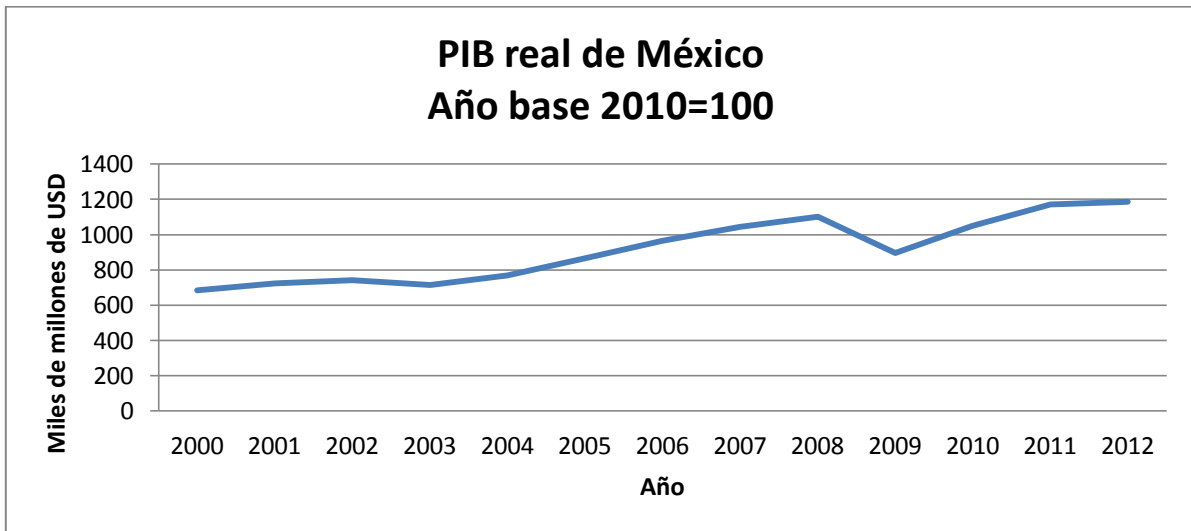
- Recesión de la economía mundial durante ciertos años del período de estudio, como el atentado terrorista a Estados Unidos y los efectos de la crisis dotcom¹¹¹ a este mismo país y a Europa en 2001, la guerra de Irak en 2003 en la que intervino activamente el país norteamericano, la crisis hipotecaria de este último en el año 2007 cuyo efecto se propagó por dos años y adquirió magnitud internacional.
- El principal componente de la demanda agregada fue el consumo privado, el cual siguió una tendencia creciente en la mayoría de los años de estudio debido al mayor acceso a crédito¹¹². Por el contrario, el componente que menos contribuyó a la demanda agregada fue la inversión privada interna, consecuencia de una mayor inversión extranjera.
- En los tiempos de mayor auge económico internacional la economía mexicana experimentó las tasas de crecimiento más altas del período de estudio, como en los años 2004 y 2006. Este último se caracterizó por ser la punta del auge de la economía mundial antes de que ocurriera la crisis hipotecaria de 2007.
- El efecto negativo de la ya mencionada crisis hipotecaria se agudizó en el año 2009 por el brote de influenza A (H1N1) reportado en el primer trimestre del referido año y que tuvo un impacto negativo en el sector terciario de la economía, específicamente en el turismo, y en las exportaciones de carne de cerdo, lo que desencadenó un efecto recesivo en la economía norteamericana¹¹³ y, por ende, en México.

¹¹¹ Fue un acontecimiento que ocurrió entre 1997 y 2001 y se caracterizó por la creación de una burbuja especulativa en el valor de empresas especializadas en nuevas tecnologías de comunicación e información, principalmente internet. La burbuja reventó en el año 2000 cuando el índice Nasdaq cayó y la mayoría de las empresas de internet quebraron, se fusionaron o desaparecieron, lo que afectó negativamente a la economía norteamericana y europea.

¹¹² BANCO DE MÉXICO (diversos años); *Informe... Óp. Cit.*

¹¹³ Debido a que los reportes sobre brotes de este tipo de gripe se expandieron a Canadá y Estados Unidos, aunque en este último se identificó el primer caso de influenza.

Figura 2.1 PIB real de México en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.
 Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

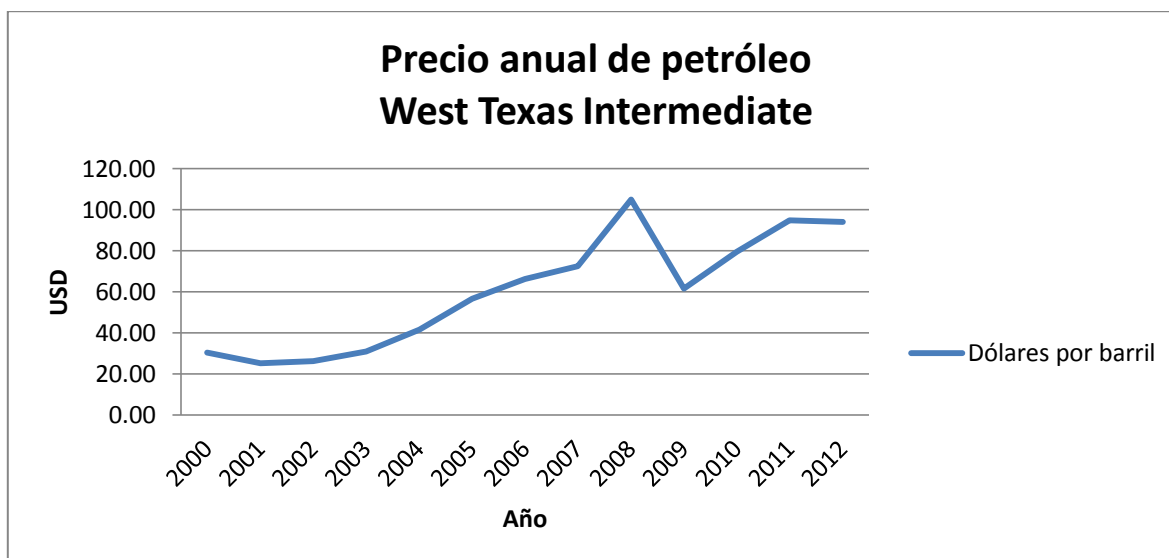
Tabla 2.1 Tasa de crecimiento del PIB de México por año (2000-2012)

México	
Tasa de crecimiento de PIB	
Año	Porcentaje
2000	5.2965
2001	-0.6055
2002	0.1319
2003	1.4227
2004	4.2957
2005	3.0326
2006	4.9445
2007	3.2041
2008	1.4003
2009	-4.7003
2010	5.1102
2011	4.0446
2012	4.0182

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial
databank.bancomundial.org/data/

El precio internacional del petróleo siguió una tendencia positiva durante la mayor parte del período debido al uso intensivo que tuvo este energético en las economías emergentes asiáticas, las cuáles comenzaron a tener un crecimiento económico importante, como China¹¹⁴. Esto fue benéfico para el país ya que podía vender más caro el petróleo crudo y obtener mayores ingresos e incidir en el valor de las exportaciones, en el gasto público y, por ende, de la demanda agregada. Aunque, por la inestabilidad e incertidumbre internacionales, el precio del energético cayó al pasar de 105 dólares por barril en 2008 a 61 dólares en 2009, lo que afectó negativamente a las exportaciones y al PIB (año en que tuvo la peor tasa de crecimiento).

Figura 2.2 Precio anual del petróleo en el período 2000-2012.



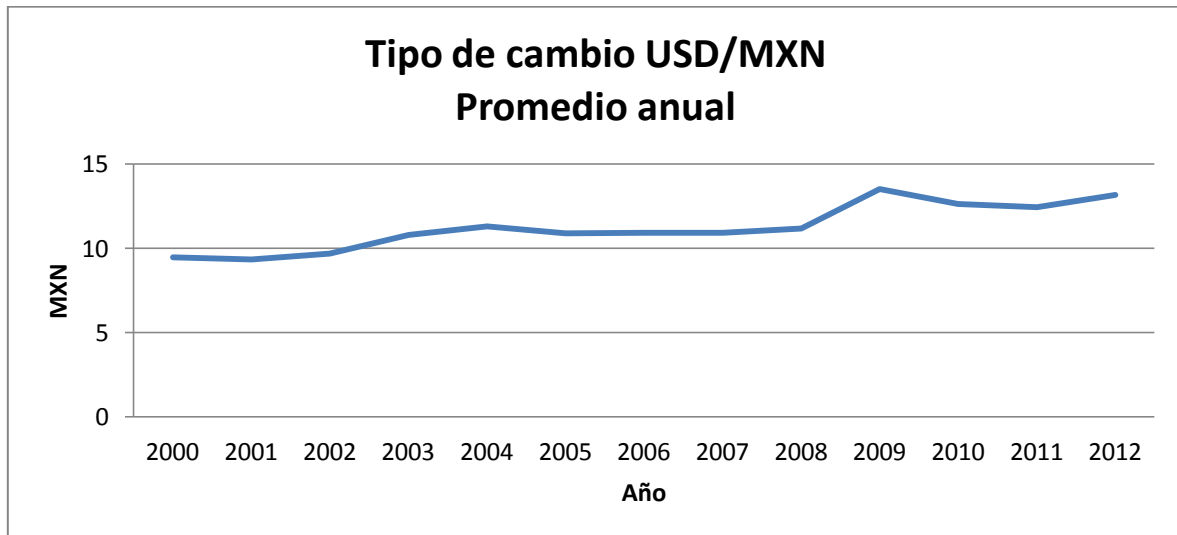
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Centro de Estudios de Finanzas Públicas. Disponible en: www.cefp.gob.mx/intr/bancosdeinformacion

El tipo de cambio USD/MXN presentó una depreciación en la mayor parte del período, lo que fue benéfico para las exportaciones mexicanas, ya que fueron más competitivas por precio en el mercado internacional, primordialmente en el de Estados Unidos, debido a que más de la mitad de las exportaciones mexicanas

¹¹⁴ BANCO de México (2006); *Informe Económico Anual*. Publicación en línea. Fecha de consulta [23 de abril de 2016].

son enviadas a Estados Unidos¹¹⁵ desde el siglo anterior y la tendencia sigue siendo la misma.

Figura 2.3 Tipo de cambio pesos por dólar 2000-2012.



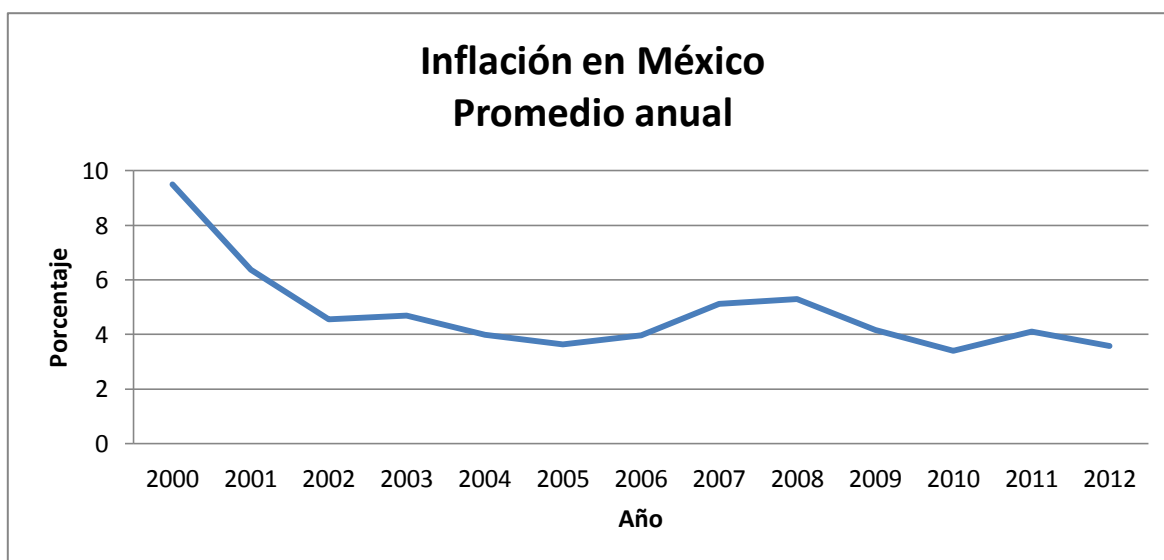
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OANDA Corporation.
Disponible en: <https://www.oanda.com/lang/es/currency/>

La inflación se mantuvo en niveles menores a los dos dígitos y logró cumplirse con la meta de Banco de México de que llegara a 3% y tuviera una banda de variación de 1%. Aunque sí hubo períodos en que no se alcanzó la meta por los incrementos en el precio del petróleo, de algunos productos agrícolas como el maíz en el año 2005. Esto ocurrió por la mayor demanda que requerían estos productos en las economías asiáticas emergentes, lo que generó que la inflación observada fuera mayor que la esperada. Además, coincide que en los períodos de mayor crecimiento económico la tasa de inflación se encontró en el rango objetivo y en los dos años de la crisis hipotecaria fue alta por la incertidumbre.

En general, la inflación se mantuvo en un nivel aceptable.

¹¹⁵ LÓPEZ, *óp. Cit.*

Figura 2.4 Inflación en México en el período 2000-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.

Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

La tasa de interés guardó una relación directa con la inflación, es decir, se mantuvo en niveles bajos la mayor parte del período; aunque fue mayor a la tasa de interés de los países desarrollados para lograr un diferencial entre tasas y conseguir mayores flujos de capital externo que estos últimos y de otros países emergentes. Además, la calificación de riesgo país era adecuada para atraer inversionistas extranjeros.

Tabla 2.2 Calificación riesgo país para algunos países de América

Riesgo país de algunos países de América													
Páís	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Estados Unidos			AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA		
Canadá	AAA		AA	AA	AA	AA	AA	AA	AA	AA	AA		
Chile			A+	A+	A+	A+	A	A	A	A-	A		
México	BBB	BBB	BBB+	BBB	BBB+	BBB	BBB	BBB	BBB-	BBB-	BBB-	BB	BB
Colombia			BB+	BB+	BB+	BB	BB	BB	BB	BB	BB		
Perú			BBB-	BBB-	BB+	BB	BB+	BB	BB	BB-	BB-		
Brasil			BBB-	BBB-	BBB-	BB	BB	BB-	BB-	B+	BB-		
Venezuela			BB-	BB-	BB-	BB-	BB-	B	B	CCC+	B		
Argentina			B-	B-	B+	B-	B+	B-	SD	SD	D		

Nota: Las calificaciones más altas son por orden de abecedario y número de letras, AAA es la calificación más alta y la más baja es SD. Entre mejor sea la calificación el riesgo país es menor.

Elaboración propia con datos recabados de la calificadoradora Standard & Poor's

Disponible en http://www.standardandpoors.com/es_LA/web/guest/home

Tabla 2.3 Tasa de interés en México en el período 2000-2012

México	
Tasa de interés	
Año	Porcentaje
2000	16.9283
2001	12.7950
2002	8.2108
2003	7.0225
2004	7.4383
2005	9.6950
2006	7.5118
2007	7.5608
2008	8.7058
2009	7.0742
2010	5.2867
2011	4.9158
2012	4.7308

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial databank.bancomundial.org/data/

La tasa de desempleo también obedeció al contexto internacional, específicamente al de Estados Unidos, debido a que en la zona norte de México es en donde se localiza la mayor parte de las industrias de manufactura y maquila y éstas son las que registran mayor tasa de ocupación¹¹⁶; además de ser el principal rubro de IED estadounidense, por lo tanto, cuando la economía del país vecino registró una recesión, el desempleo aumentó, como en los años 2007-2009 y a pesar de que en el año 2010 comenzó la etapa de recuperación económica internacional, la tasa de desempleo siguió aumentando, lo que tuvo como consecuencia el incremento de la población que realiza actividades informales para obtener un ingreso¹¹⁷.

¹¹⁶ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2016); *Perfil de la industria del hierro y acero en México*. INEGI [en línea]. Pp. 23. Fecha de consulta [5 de febrero de 2017] Disponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/biblioteca/ficha.aspx?upc=702825082680>

¹¹⁷ BANCO DE MÉXICO (2012); *Informe Económico Anual*. Publicación en línea. Fecha de consulta [23 de abril de 2016]. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/indexpage.html>

Tabla 2.4 Tasa de desempleo en México en el período 2000-2012

México	
Tasa de desempleo	
Año	Porcentaje
2000	2.60
2001	2.50
2002	2.90
2003	3.00
2004	3.70
2005	3.50
2006	3.20
2007	3.40
2008	3.50
2009	5.20
2010	5.20
2011	5.30
2012	4.90
*Calculado del total de la PEA	
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial	
databank.bancomundial.org/data/	

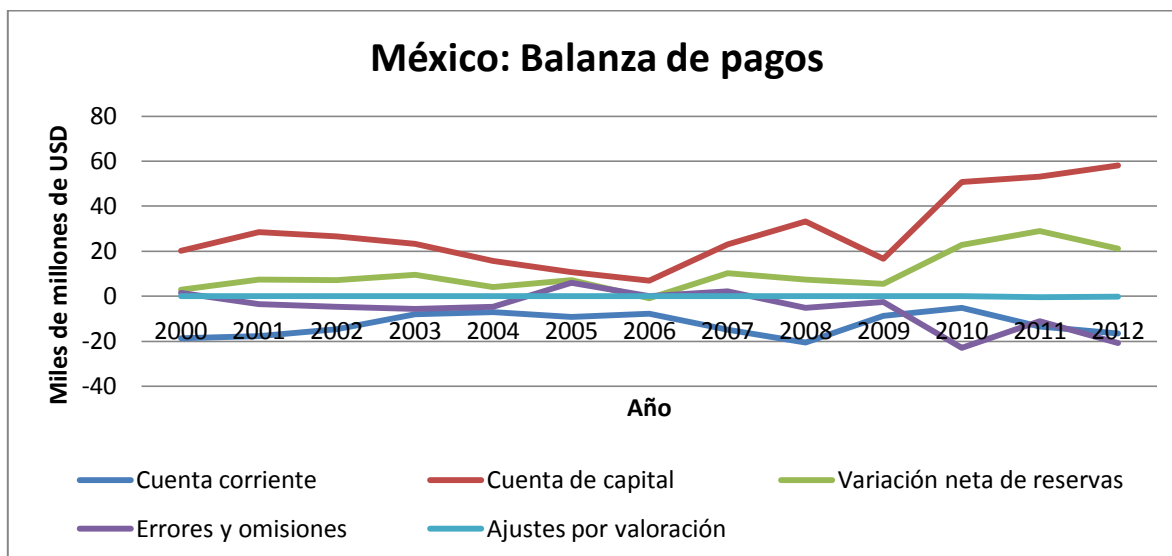
Tabla 2.5 PIB per cápita de México en el período 2000-2012

México	
PIB per cápita	
Precios de 2010	
Año	Dólares
2000	8568.08
2001	8399.29
2002	8303.72
2003	8318.63
2004	8566.23
2005	8706.18
2006	9002.54
2007	9146.75
2008	9126.92
2009	8560.72
2010	8861.49
2011	9086.03
2012	9319.06
Elaboración propia con datos de Banco Mundial	
databank.bancomundial.org/data/	

El PIB per cápita ¹¹⁸ reflejó tanto el crecimiento del producto como el de la población y también tuvo un decrecimiento en el año 2009.

2.2 Balanza de pagos

Figura 2.5 Balanza de pagos de México en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de México
 Disponible en: <http://www.bancomex.com.mx/>

2.2.1 Cuenta corriente

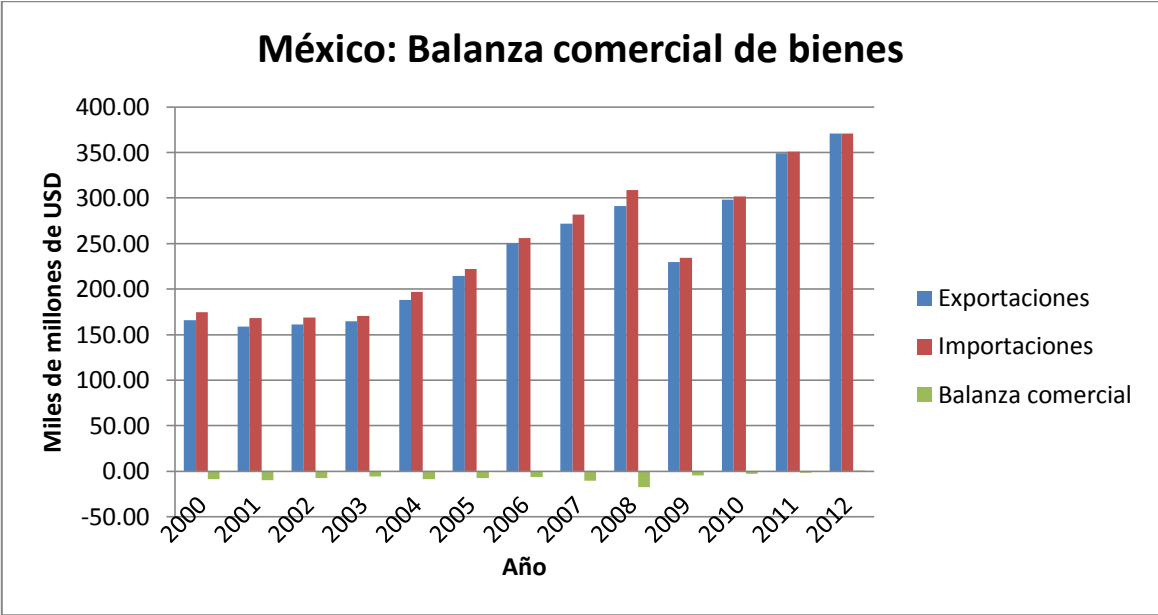
Respecto a la cuenta corriente y sus subcuentas (ingresos: referente a las divisas que ingresan al país por concepto de exportación de bienes y servicios y los intereses obtenidos por la renta de inversión, los ingresos de trabajadores fronterizos y las transferencias ¹¹⁹; y egresos: las importaciones de bienes y servicios y el pago por concepto de intereses a los no residentes, transferencias de extranjeros que trabajan en México y envían dinero a sus familiares en su país de origen) se puede identificar que los egresos son mayores a los ingresos, lo que demuestra un saldo deficitario en la balanza comercial y que, a pesar de que las

¹¹⁸ Suele ser criticado este indicador ya que sólo refleja cuanto le correspondería del producto nacional a un habitante de un país y no muestra lo que efectivamente recibe, por lo que no es muy efectivo para conocer el nivel de desigualdad económica. Por ello es que la ONU lo integra con otros indicadores de desarrollo social para medir el índice de desarrollo humano.

¹¹⁹ Para México tiene suma importancia por las remesas, que es el dinero que envían los trabajadores mexicanos que radican en el exterior, Estados Unidos principalmente, a sus familias.

remesas representaron un ingreso importante para México, no son suficientes para contrarrestar el saldo deficitario, representado con un signo negativo; aunque el aumento de esta cuenta no fue tan elevado debido a que en ciertos años tanto las tasas de crecimiento de las exportaciones como la de las importaciones no fueron elevadas.

Figura 2.6 Balanza comercial de bienes de México en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI
 Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

2.2.2 Cuenta de capital

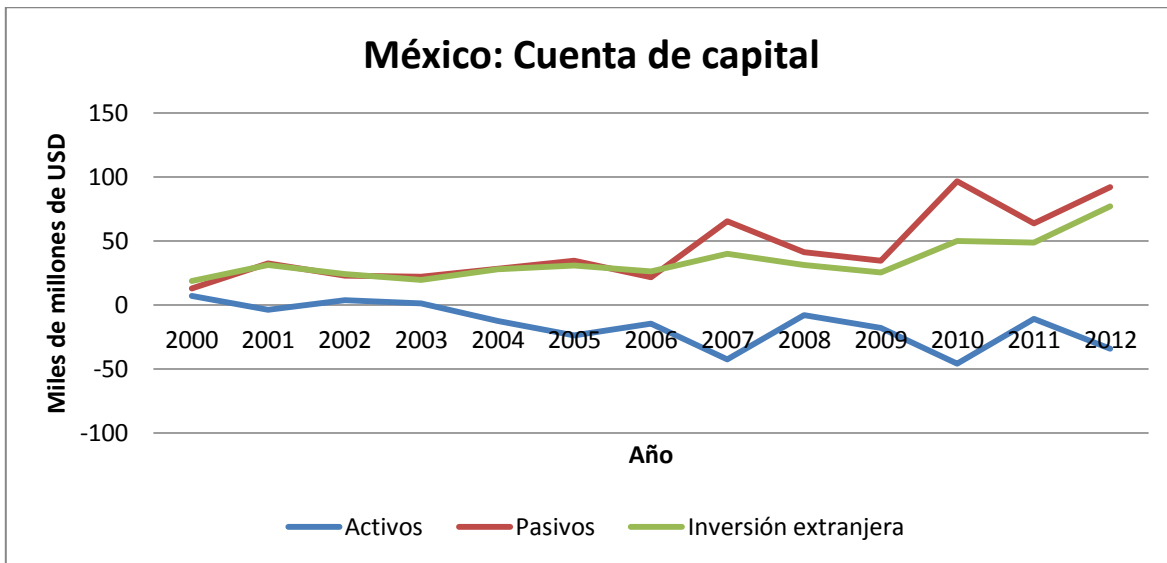
Sobre la cuenta de capital, primero deben enlistarse las cuentas (a nivel general) que la integran:

- Pasivos: son las obligaciones o deudas que tiene el gobierno mexicano y los residentes mexicanos con instituciones financieras internacionales y con bancos establecidos en el extranjero.
- Inversión extranjera: son los flujos monetarios originarios del exterior y que ingresan a México. Puede ser de varios tipos: directa y de cartera. La primera es aquella en la que la inversión se destina para la construcción o establecimiento de negocios y empresas en el país al que llega la inversión.

Por otro lado, la de cartera es la inversión que también se conoce como indirecta, y se nombra así porque no se establecen negocios en el país, sino que se adquieren acciones o activos nacionales que se ofrecen en los mercados financieros internacionales.

- Activos: Son las tenencias que generan intereses a sus tenedores, por ejemplo, mexicanos que tienen acciones internacionales.

Figura 2.7 Cuenta de capital de México en el período 2000-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de México
Disponible en: <http://www.bancomex.com.mx/>

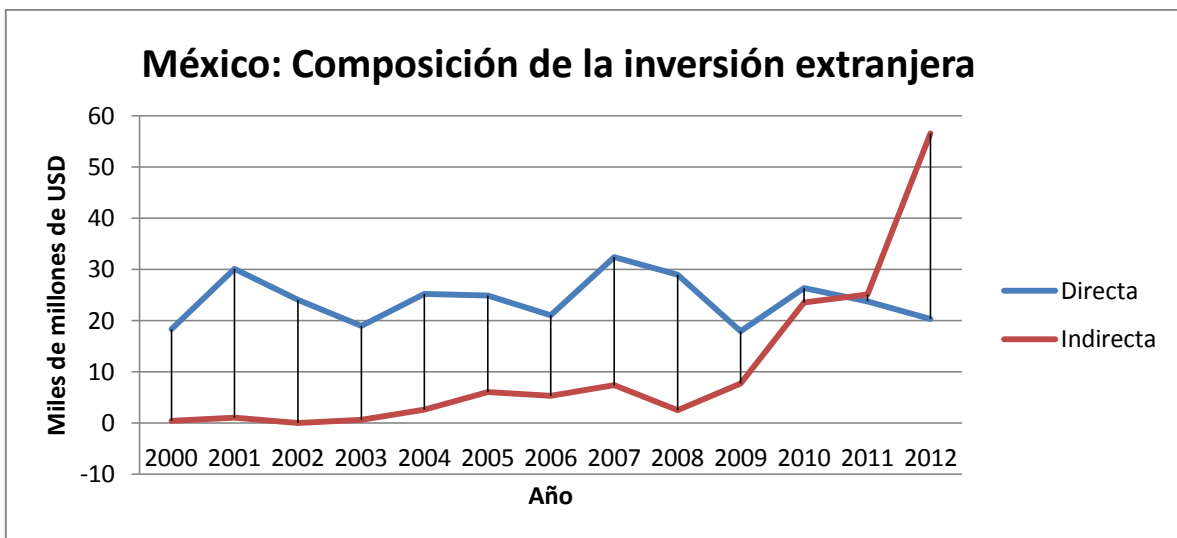
El saldo de la cuenta de capital es superavitario en todos los años de estudio principalmente por la entrada de inversión extranjera a México y abarca en promedio el 70% del saldo de la cuenta de capital. Además, este saldo compensa el déficit de la cuenta corriente.

Los pasivos muestran una tendencia inestable aunque en general se observa que son crecientes, es decir, la deuda de México incrementó en el período de estudio y una de las causas de este acontecimiento es la depreciación del peso respecto al dólar porque incrementó en términos reales la deuda de México con los Organismos Internacionales.

2.2.2.1 Composición de la Inversión Extranjera

La inversión extranjera (IE) sigue una tendencia creciente debido a la política que siguió el gobierno mexicano para atraerla, como elevar la tasa de interés para evitar fuga de capitales y atraer capitales nuevos, disminuir los intereses que pagan las empresas transnacionales para que inviertan en México; es decir, se ha creado un ambiente propicio para ésta. De las dos subcuentas que conforman la IE (directa y de cartera o indirecta) los primeros años la directa era muy superior respecto a la indirecta, esto por las causas que se mencionaron al inicio de este párrafo, pero con la crisis de 2008 y la desconfianza en el sistema financiero internacional, la tendencia se modificó, es decir, una vez que se comenzó a estabilizar el comercio internacional, la IE de cartera superó a la directa por la elevación de la tasa de interés de México para atraer capital extranjero, además de aprovechar que la Reserva Federal de Estados Unidos había mantenido la tasa de interés en 0%, lo que hacía atractivo a los inversionistas extranjeros y nacionales invertir en México.

Figura 2.8 Composición de la inversión extranjera en México en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de México
Disponible en: <http://www.bancomexico.gob.mx/>

El último rubro que forma parte de la cuenta de capital son los activos y es interesante observar su saldo ya que al inicio del período era muy pequeño y

positivo, es decir, los residentes mexicanos generaban intereses positivos pero, a partir de 2004, el saldo presenta signo negativo, o sea, los intereses que recibían eran negativos. Esto puede deberse a varios motivos: primero, que las acciones que adquirieron los mexicanos quebraron o no pagaron dividendos, lo que hizo que incurrieran en pérdidas; otra causa es que, cuando la Reserva Federal decidió disminuir la tasa de interés, repercutió en los activos de origen estadounidense que tenían los mexicanos y les generaron pérdidas.

2.2.3 Variación de reservas

Sobre la variación neta de reservas, debe decirse que registra la compra y/o venta de divisas por parte del Banco de México. Si el saldo es negativo es porque se compraron divisas y si es un saldo positivo es porque estas últimas se vendieron. La lógica de este razonamiento es la siguiente: si el banco está vendiendo divisas es para financiar el gasto de los residentes, es decir, compensar el déficit de la cuenta corriente o el de la cuenta de capital, así que el saldo creciente de las divisas indica el déficit en alguna de las dos cuentas.

Durante el período de estudio esta variable presentó una tendencia creciente para evitar la devaluación del peso ocurrida en 1994 por la ausencia de reservas.

Por último, los errores, omisiones y ajustes por valoración son cuentas que se crearon para compensar los rubros anteriores y que el saldo en la balanza de pagos sea cero, ya que esto es un hecho que siempre debe ocurrir por identidad contable.

2.3 Exportaciones

2.3.1 De bienes en valores absolutos

Tabla 2.6 México: Exportaciones de bienes en el período 2000-2012

México		
Exportaciones de bienes		
Año	Miles de millones de dólares	Variación porcentual
2000	166.12	21.82
2001	158.78	-4.42
2002	161.05	1.43
2003	164.77	2.31
2004	188.00	14.10
2005	214.23	13.95
2006	249.93	16.66
2007	271.88	8.78
2008	291.34	7.16
2009	229.70	-21.16
2010	298.47	29.94
2011	349.43	17.07
2012	370.77	6.11

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos de la Secretaría de Economía
Disponible en <http://www.economia.gob.mx>

Tabla 2.7 México: Tasa de crecimiento de las exportaciones en el período 2000-2012

Tasa de crecimiento de exportaciones
2000-2012
Porcentaje
6.9195

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía

Las exportaciones de bienes siguieron una tendencia creciente excepto en los años en que ocurrieron recesiones en el mundo y en México, es decir, en 2001 y 2009 aunque tendencia positiva no cayó en los años más críticos de la crisis hipotecaria, 2007-2008.

Como se mostró en el apartado del PIB, el peso mexicano se depreció respecto al dólar por las recesiones ya mencionadas, lo que significó un aumento en

competitividad por precio de las exportaciones, en otras palabras, esto fue un factor explicativo de este agregado macroeconómico. Además, cuando la economía de Estados Unidos experimentó su recuperación en el año 2002, también lo hicieron las exportaciones mexicanas, principalmente las de manufactura, ya que este sector es el que recibe más flujos de capital de origen estadounidense y, también corrobora la dependencia que tiene la economía nacional con la de E.U.A.

2.3.2 Por Sistema Armonizado

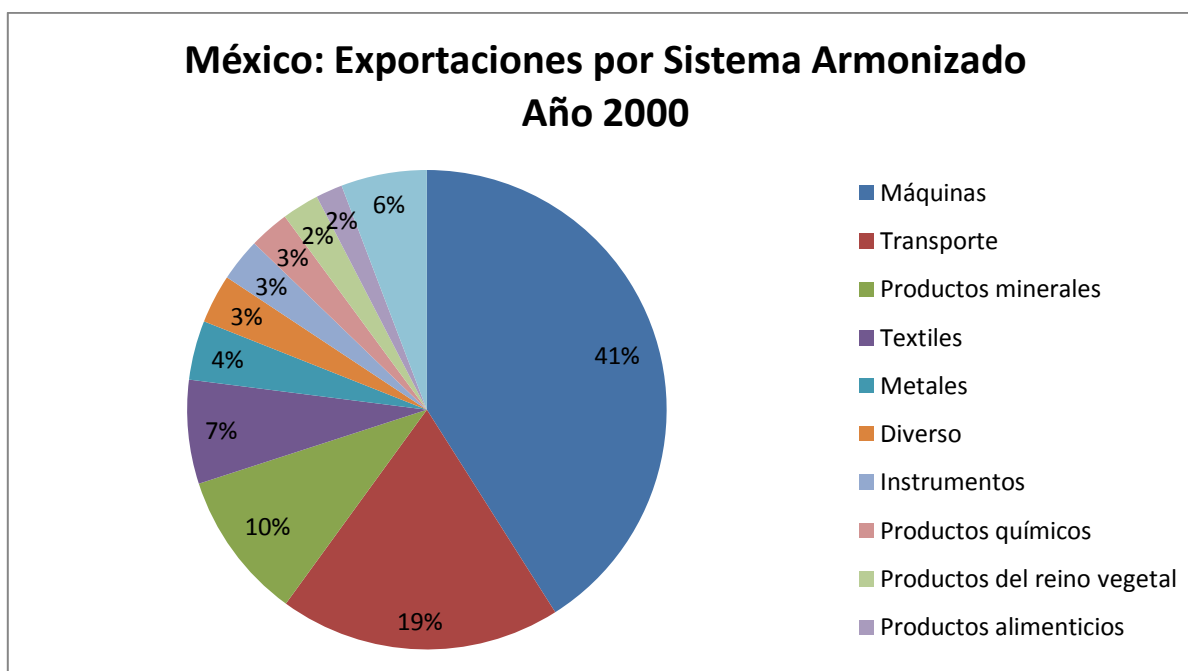
Tabla 2.8 Exportaciones mexicanas por sector del SA en el período 2000-2006

Exportaciones mexicanas							
Sistema armonizado							
Cifras en miles de millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Máquinas	65.70	62.80	63.20	62.30	71.90	77.50	90.90
Transporte	30.60	30.80	30.60	30.00	31.20	33.70	42.90
Productos minerales	16.80	13.50	15.20	19.50	24.60	32.40	40.20
Textiles	11.40	10.70	10.40	9.69	9.72	9.21	8.32
Metales	6.47	6.25	6.35	6.65	9.29	11.10	12.80
Diverso	5.37	5.59	6.91	6.92	7.19	7.44	7.95
Instrumentos	4.67	5.13	5.73	6.55	7.34	8.64	9.58
Productos químicos	4.41	4.59	4.62	4.94	6.29	6.17	6.79
Productos del reino vegetal	3.96	3.80	3.86	4.46	5.17	5.58	6.01
Productos alimenticios	2.97	3.16	3.61	3.78	4.25	5.00	6.13
Plásticos y cauchos	2.82	2.79	2.85	3.22	4.17	4.87	5.28
Piedra y vidrio	1.83	1.83	1.91	1.93	2.25	2.52	2.80
Productos de origen animal	1.47	1.35	1.22	1.35	1.54	1.62	1.68
Productos de papel	1.09	1.12	1.15	1.18	1.32	1.65	1.74
Metales preciosos	0.81	0.72	0.81	0.90	1.28	1.69	2.95
Calzado y sombreros	0.47	0.42	0.38	0.37	0.34	0.35	0.37
Productos de madera	0.44	0.35	0.33	0.23	0.37	0.36	0.42
Pieles de animales	0.40	0.33	0.28	0.30	0.32	0.38	0.43
Arte y antigüedades	0.09	0.03	0.01	0.02	0.03	0.03	0.06
Bi-Products	0.06	0.05	0.04	0.07	0.08	0.09	0.10
Armas	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.03	0.03
Total	161.83	155.33	159.48	164.36	188.67	210.33	247.44

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica

Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 2.9 México: Participación porcentual por sector de exportación en el año 2000

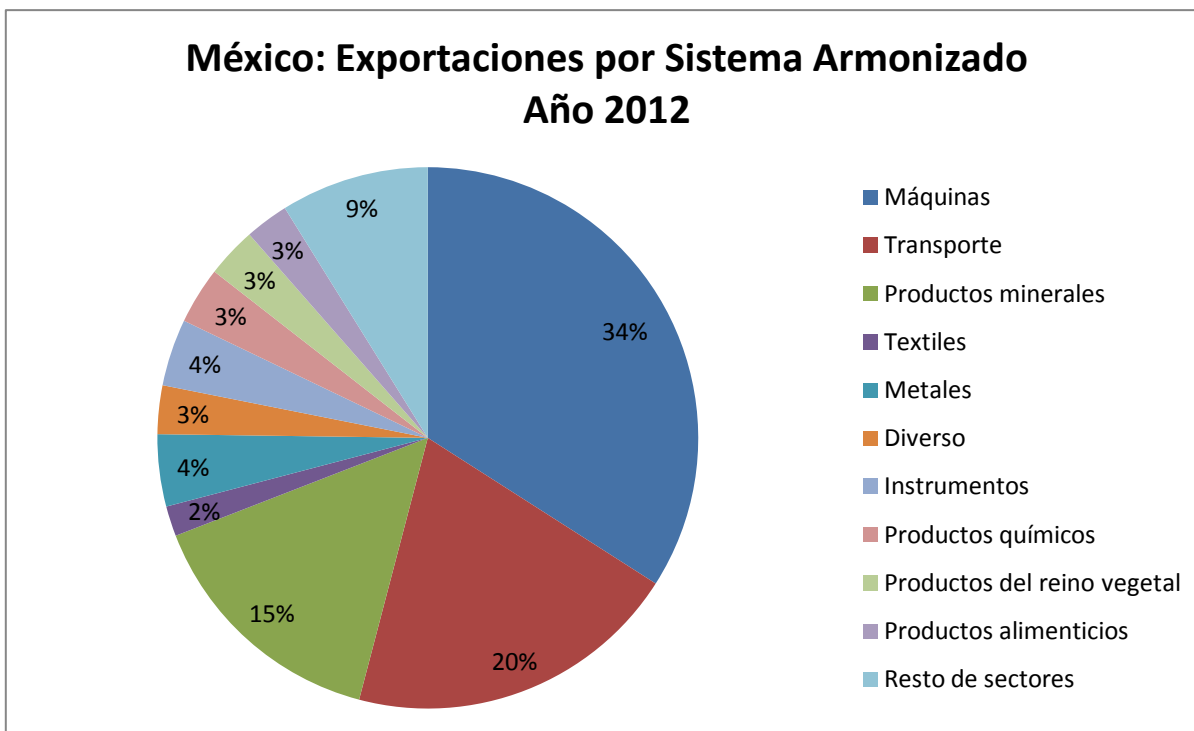


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC
 Disponible en: <http://atlas.media.mit.edu/>

Tabla 2.9 Exportaciones mexicanas por sector del SA en el período 2007-2012

Exportaciones mexicanas						
Sistema armonizado						
Cifras en miles de millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	99.60	104.00	88.70	112.00	120.00	127.00
Transporte	46.20	47.10	37.30	56.30	68.60	75.60
Productos minerales	44.50	51.90	31.50	43.00	59.90	55.80
Textiles	7.46	6.75	5.69	6.29	6.94	6.68
Metales	14.40	16.10	10.20	13.70	17.10	16.10
Diverso	8.14	7.47	5.87	8.00	8.91	10.90
Instrumentos	10.50	11.10	10.50	12.60	11.20	14.90
Productos químicos	7.65	8.88	7.80	9.77	11.30	12.70
Productos del reino vegetal	7.27	8.11	7.82	9.34	10.40	11.10
Productos alimenticios	6.57	7.18	7.24	8.40	9.77	9.62
Plásticos y cauchos	5.96	6.37	5.58	7.28	8.99	9.43
Piedra y vidrio	2.79	2.87	2.33	2.84	2.98	3.19
Productos de origen animal	1.85	1.78	1.81	2.08	2.89	3.11
Productos de papel	1.87	1.86	1.59	1.89	2.16	2.22
Metales preciosos	3.74	5.09	6.06	9.11	13.40	13.60
Calzado y sombreros	0.36	0.37	0.36	0.46	0.54	0.68
Productos de madera	0.36	0.34	0.25	0.26	0.28	0.30
Pieles de animales	0.37	0.36	0.33	0.38	0.48	0.45
Arte y antigüedades	0.03	0.04	0.02	0.12	0.15	0.04
Bi-Products	0.12	0.20	0.14	0.15	0.21	0.26
Armas	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02
Total	269.77	287.89	231.11	303.98	356.23	373.70
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica						
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es						

Figura 2.10 México: Participación porcentual por sector del SA de exportación en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC
 Disponible en: <http://atlas.media.mit.edu/>

Tabla 2.10 Tasa de crecimiento de los sectores de exportación más dinámicos (2000-2012)

Tasa de crecimiento por sector de exportación	
Clasificación sectorial HS2	
2000-2012	
Sector	Porcentaje
Productos minerales	10.52
Instrumentos	10.15
Metales	7.89
Transporte	7.83
Máquinas	5.65
Textiles	-4.36
Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio de Complejidad Económica	
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es	

El primer punto que debe describirse al observar los sectores más dinámicos de exportación es que todos son de manufactura. Esto debido a que a partir de la década de los 80 la política industrial y comercial de México otorgó importancia a

este sector e inició su expansión en el país principalmente para el sector externo y la inversión extranjera directa se canalizara hacia esta industria. Por tanto, en el año 2003 las exportaciones de manufactura (incluyendo las de maquila) representaron el 86.3% de las exportaciones totales.¹²⁰

Para conocer mejor la distribución de las industrias de este sector se utilizó la regionalización de INEGI¹²¹, la cual divide al país de la siguiente forma:

- Región Centro: Ciudad de México, México, Puebla, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala.
- Región Centro-Norte: Guanajuato, Querétaro de Arteaga, San Luis Potosí, Durango, Aguascalientes y Zacatecas.
- Región Frontera Norte: Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Coahuila de Zaragoza, Tamaulipas y Sonora.
- Región del Pacífico: Jalisco, Michoacán de Ocampo, Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Sinaloa, Nayarit, Colima y Baja California Sur.
- Región del Golfo: Veracruz-Llave, Yucatán, Tabasco, Quintana Roo y Campeche.

La región centro aportó en conjunto el 42.3% del PIB manufacturero, la frontera norte el 28.4%, el centro-norte el 13.2%, la región del Pacífico el 10.9% y la región del Golfo el 5.2% restante.

Si se divide el PIB manufacturero por industrias, las de maquinaria y metales contribuyeron con el 56.5%. En orden de importancia, le siguen la división de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico con una aportación de 14.5%; textiles, prendas de vestir e industria del cuero, con una participación de 7.5%, productos minerales no metálicos de 7.0%; la industria del papel registró el 4.4%; la industria de la madera 2.4%; y, “otras industrias manufactureras” cuya participación fue de 2.9%¹²².

¹²⁰ CENTRO DE ESTUDIO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS, *óp. Cit.* Pp. 17

¹²¹ Con base en el Censo Económico 2010.

¹²² CENTRO DE ESTUDIO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS, *óp. Cit.*

En los 13 años del período de análisis los sectores más dinámicos fueron los siguientes:

2.3.2.1 Maquinaria

Para el sector maquinaria destacan los siguientes bienes: computadoras, cable aislado, video muestra, equipos de radiodifusión y componentes de la máquina de oficina.

Esta industria fue una de las principales receptoras de IED en el período de estudio, con un 30% del total. La tendencia de este sector sufrió una modificación en su estructura de insumos debido a que, antes de la apertura comercial de los 80, los insumos eran de origen nacional, pero como estos no tenían la misma calidad que los importados, los productores nacionales prefirieron adquirir los bienes intermedios del exterior y, a pesar de que el bien final se exportaba, no había un encadenamiento y apoyo hacia la economía nacional. Esta tendencia continuó en el siglo XXI aunque se ha buscado volver a integrar los insumos nacionales y conseguir un encadenamiento productivo y brindar mayor valor agregado al producto final ya que la manufactura y ensamblaje no aportan una cantidad considerable de valor agregado y las actividades de investigación y desarrollo son las que, en la actualidad, aportan mayor valor¹²³.

Como últimos puntos sobre la evolución de este sector, más del 50% de las empresas dedicadas a la exportación de maquinaria se concentraron en las regiones centro y frontera norte y los clústeres¹²⁴ enfocados a estas industrias en estas mismas zonas.

¹²³ GEREFFI, Gary (2014); *Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industrial*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, UNAM e INEGI [en línea]. Fecha de publicación [10 de abril de 2014] Fecha de consulta [6 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/eventos/2014/exportaciones/doc/P-GaryGereffi.pdf>

¹²⁴ Un clúster es una asociación de varias empresas privadas, instituciones de gobierno y sector académico que tiene como objetivo impulsar el desarrollo de cierta industria a través de acuerdos. Actualmente existen varios clústeres en la mayor parte de las entidades federativas de México especializados en una industria específica, siendo uno de los ejemplos más conocidos el de la industria aeronáutica en Querétaro.

2.3.2.2 Transporte (industria automotriz)

Dentro del sector transporte se exportaron, en mayor medida: coches, piezas-repuestos de automóviles, camiones de reparto, tractores y locomotoras. Éste es de suma importancia para la economía nacional debido a que, como es mencionado en el programa Estratégico de la Industria Automotriz (2012)¹²⁵, en lo que respecta a los vehículos ligeros, al cierre de 2011, el volumen de exportación de vehículos ligeros creció 15.3% respecto de 2010; y la producción de este tipo de bienes aumentó 13.1% respecto del año previo, al superarlo en casi 300,000 mil unidades. En octubre de 2012, la producción creció 17.3% respecto del mismo mes del año anterior, al fabricarse 282, 238 vehículos ligeros. Así, el crecimiento anual acumulado de enero a octubre de 2012 fue de 13.6%, con un volumen de 2, 439, 271 vehículos ligeros producidos¹²⁶.

En el caso de las exportaciones, en octubre de 2012 se registró un volumen de 216, 576 unidades, lo que significó un crecimiento anual de 12.3%. En tanto que para el periodo enero-octubre de 2012 se exportaron 1, 980, 976 vehículos ligeros, lo que significó un incremento anual del orden de 11.7%; y, más del 80% de la producción de autopartes se destina a la exportación¹²⁷.

Una de las particularidades positivas de la industria automotriz es que inició en el país como ensamblaje y manufactura de automóviles pero, desde la primera década del siglo XXI, las empresas de la industria terminal de vehículos ligeros cuentan con un total de 18 complejos productivos en 11 Entidades Federativas del país, en los que se realizan actividades que van desde el ensamble y/o blindaje hasta la fundición y el estampado de los vehículos y motores. Por ejemplo, Nissan cuenta con sus plantas productivas en Cuernavaca, Aguascalientes y Lerma, pero planea abrir Centros de Modelado de Prototipos de Diseño Automotriz en Mexicali, Manzanillo y Colima para incluir actividades de investigación y desarrollo, lo que es conveniente para la economía nacional ya que ampliará su participación en la

¹²⁵ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2012); *Programa estratégico de la Industria Automotriz*. Subsecretaría de Industria y Comercio. Fecha de consulta [6 de febrero de 2017].

¹²⁶ Ídem.

¹²⁷ Ídem.

cadena de valor de esta industria ¹²⁸. Además, la instalación de plantas manufactureras del sector automotriz contribuyó de manera significativa al desarrollo de las economías de las regiones en donde se ubican, lo cual se apreció en efectos como:

- Maduración y diversificación de la fuerza de trabajo local, es decir, más experimentada y estable.
- El aprendizaje industrial propició nuevas prácticas de organización entre empresas locales.
- Fomentó la vinculación con instituciones de educación superior de la región.
- Impulsó la actualización de infraestructura y servicios urbanos.

Por último, un estudio elaborado por Boston Consulting Group (BCG) en el año 2012 identificó a esta industria como un sector estratégico para el desarrollo económico de México e identificó los siguientes puntos relevantes ¹²⁹:

- Su participación en las exportaciones la coloca como una de las industrias manufactureras más importantes, de enero a septiembre de 2012, la industria automotriz nacional exportó el 23.5% del valor de las exportaciones totales y el 29% del total del sector manufacturero, ubicándose por arriba de las petroleras.
- A junio de 2012, la industria automotriz mexicana ocupó el octavo lugar en la producción de vehículos automotores, posicionando al país entre los principales productores a nivel mundial.
- En el primer semestre de 2012, México fue el 4° exportador de vehículos automotores en el mundo.
- En promedio, las remuneraciones de la industria automotriz terminal en México equivalen a 2.3 veces las del resto de las industrias de manufactura.

¹²⁸ Otras compañías que abrirán o que ya cuentan con Centros de Investigación y Desarrollo son Ford, Chrysler y Volkswagen.

¹²⁹ SECRETARÍA de Economía, *óp. Cit.* Pp.19.

2.3.2.3 Productos minerales (petróleo)

Por otro lado, dentro del sector productos minerales los 5 principales bienes que se exportan son: petróleo crudo, refinado de petróleo, gas de petróleo, sal y cemento. Es de suma importancia mencionar al petróleo ya que es bien sabido que éste es un recurso no renovable que, si bien no hay en abundancia como en Medio Oriente o en Estados Unidos¹³⁰, durante el período de estudio, México se posicionó entre los 15 países productores de petróleo.

Pemex, empresa paraestatal mexicana, era la única que podía participar en el proceso productivo del petróleo ya que esta industria era estratégica para la nación, pero con la Reforma Energética propuesta y aprobada en el sexenio actual¹³¹ podrá participar capital extranjero en el proceso productivo del energético. La apertura de esta industria se debió a que, con la tecnología y recursos disponibles de Pemex no se podía extraer el petróleo de zonas más difíciles, por lo que era necesaria la inversión privada nacional y extranjera para lograr este objetivo ya que las reservas de crudo en el país se han ido agotando.

México comercializa 4 tipos de petróleo: maya, istmo, olmeca y altamira. Cada uno de ellos cuenta con características que los diferencian entre sí; por ejemplo, el crudo maya y altamira, por su densidad, no son los mejores para ser transformados en gasolina y diesel, siendo el istmo el ideal para ser transformado en estos productos mientras que el olmeca se emplea para petroquímicos.

Los Estados de la República en los que se produce el petróleo son Campeche, Tabasco, San Luis Potosí, Veracruz, Chiapas, Puebla y Tamaulipas. Y los más activos durante los 13 años de estudio fueron los dos primeros, específicamente

¹³⁰ E.U.A Fue el productor número 1 de petróleo en el año 2014, de acuerdo con PMI: Comercio Internacional. Fecha de consulta [6 de febrero de 2012]. Disponible en <http://www.pmi.com.mx/Paginas/PetroleoCrudo.aspx?IdSec=14&IdPag=35>

¹³¹ El de Enrique Peña Nieto, sexenio que inició en el año 2012 y que terminará en el 2018.

en el sexenio de Felipe Calderón, al concentrar el 90% de la actividad total de producción¹³².

Además, a nivel nacional, la producción media de crudo en este mismo período cayó 3.9%, al promediar 2, 771, 699 barriles diarios. En San Luis Potosí, la extracción de la materia prima aumentó, en promedio anual, 28.3% en los últimos seis años; su participación fue de 0.02%. En el caso de Puebla, que extrajo 0.42% del petróleo en México, los barriles obtenidos aumentaron 26.6%. Por otro lado, Veracruz, tercer estado productor, con una participación de 2.7%, su incremento promedio fue de 12.7%. Tamaulipas, el cual aportó 0.3%, el crudo extraído aumentó a razón de 11.1% en promedio anualmente y, por último, Chiapas, que representó 1.4% de los barriles producidos en la República, avanzó 7.2%¹³³.

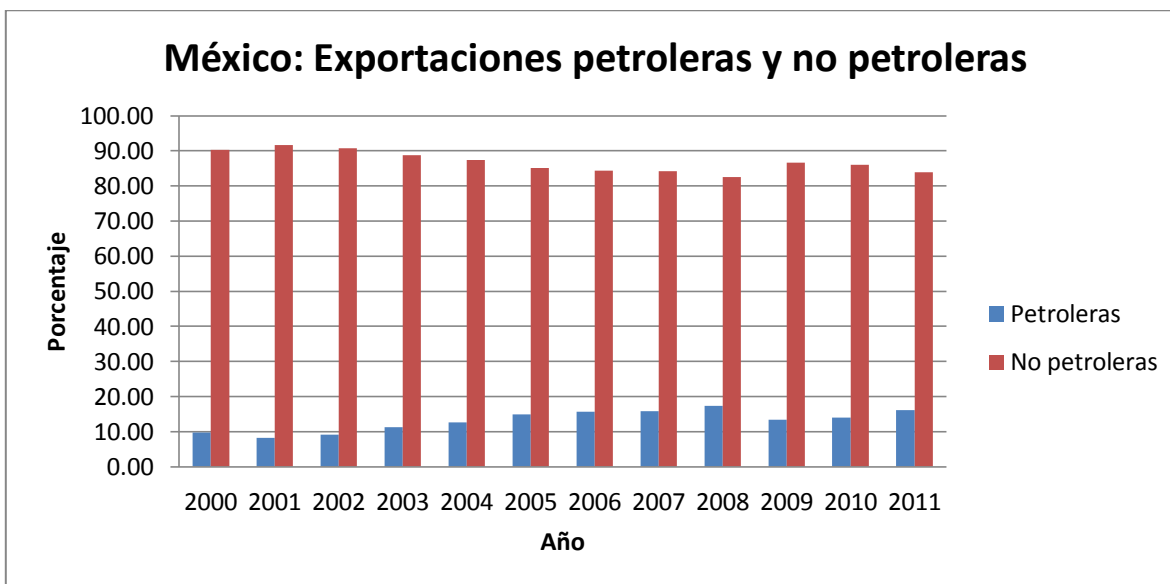
También debe precisarse que, por la importancia del petróleo en la economía nacional, específicamente en las exportaciones, el INEGI divide las exportaciones de bienes en petroleras y no petroleras. Al comparar ambas, las últimas son mayores que las primeras pero éstas tuvieron un crecimiento mayor en los años en que hubo un alza en el precio internacional de este mineral. Por tanto, al inicio del período de estudio, las petroleras eran el 10% del total, y a pesar de que en el último año la proporción de éstas fue del 14%, su tasa de crecimiento en los 13 años estudiados fue de 10.42% mientras que la de las no petroleras fue de 6.46%¹³⁴.

¹³² RAMÍREZ, Erick (2013); *La producción del petróleo en sueño de 7 entidades*. Periódico El Economista [en línea]. Fecha de publicación [17 de marzo de 2013] Fecha de consulta [6 de febrero de 2017] Disponible en <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/03/17/produccion-petroleo-suelo-siete-entidades>

¹³³ Ídem.

¹³⁴ Las tasas de crecimiento fueron estimadas con los datos obtenidos de INEGI.

Figura 2.11 Exportaciones petroleras y no petroleras de México en 2000-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI
Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

2.3.2.4 Textiles

El cuarto sector que tuvo participación importante fue el de textiles y sus 5 principales productos de exportación fueron: trajes para hombre, camisetas tejidas, jersey de punto, otros artículos de tela y trajes de punto.

Aunque esto sólo fue en los primeros años de estudio ya que después disminuyó su participación en las exportaciones totales y se posicionó por debajo de los primeros 10 sectores de exportación. La causa de esto fue que esta industria era específicamente de maquila y la inversión de origen estadounidense era grande, pero con la recesión de este último país en 2001, el volumen de exportación disminuyó; además, las fábricas de textiles originarias de E.U.A se trasladaron a países emergentes en el Sudeste Asiático, como Vietnam y Singapur. Esta movilidad de industria se debió a que la mano de obra asiática se abarató más que la mexicana, lo que se tradujo en costos más bajos para las empresas de Estados Unidos. A pesar de esto, la industria siguió destinando más del 90% de las exportaciones producidas hacia el país vecino, hecho que comprueba la dependencia de las exportaciones mexicanas hacia el mercado del país antes mencionado.

Por último, se busca recuperar la importancia de esta industria a través de añadir otros procesos de la cadena de valor, principalmente el de investigación y desarrollo, debido a que la parte del diseño no tiene un peso importante como en otros países que se caracterizan por innovar en los diseños de prendas de vestir¹³⁵. Esto lograría que el país se diferenciara de los países asiáticos debido a que la calidad de las prendas maquiladas en estos últimos no es la mejor, lo que posicionaría a México no sólo como un maquilador, sino que sería visto a nivel mundial como núcleo del diseño, calidad y manufactura de ropa¹³⁶.

2.3.2.5 Metales (hierro y acero)

El hierro es uno de los metales más abundantes de la naturaleza y sus yacimientos se encuentran distribuidos en todo el globo terrestre. Por sus propiedades físicas y químicas es una de las materias primas más utilizadas en los procesos de producción de todo tipo, presente en las actividades de extracción de donde proviene como en las de transformación, donde a partir de las aleaciones y combinaciones con otros elementos, se produce su principal producto: el acero en sus distintas modalidades. La industria siderúrgica, de la que forma parte, es la actividad económica que mayormente produce y consume el mineral de hierro, lo que lo convierte en un metal altamente comercial y que permite el desarrollo de otras industrias de la construcción y ser un insumo indispensable en la mayoría de los bienes de capital (maquinaria)¹³⁷.

Los estados de Coahuila, Michoacán y Nuevo León son los principales productores de hierro y acero en el país; contribuyeron con 56.3% del valor de la producción en el período de estudio, ocuparon 60.5% de la mano de obra y concentraron 86.4% del valor de las instalaciones. No obstante que Coahuila fue la entidad federativa con el mayor valor de activos fijos (73.8%) y la que tuvo la plantilla laboral más numerosa, su contribución al valor de la producción fue ligeramente menor a la de Michoacán.

¹³⁵ Como Italia o Francia.

¹³⁶ TUIINTERFAZ.MX (2013); *La industria textil en México: hacia su recuperación*. Tu interfaz de negocios [en línea]. Fecha de publicación [enero-febrero 2013]. Fecha de consulta [6 de febrero de 2016]. Disponible en <https://tuinterfaz.mx/articulos/10/77/la-industria-textil-en-mexico-hacia-su-recuperacion/>

¹³⁷ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2011); *Perfil... Óp. Cit.*

Por otro lado, las empresas acereras en términos generales están integradas en procesos de producción verticales y se distinguen por tener una oferta laboral de mano de obra calificada. Así, la plantilla de trabajadores se concentra fundamentalmente en unidades económicas integradas de más de 250 personas ocupadas. Su crecimiento ha estado apoyado en los últimos años en la contratación de trabajadores no dependientes de la razón social, sin embargo, la remuneración media anual es una de las más altas del sector manufacturero¹³⁸.

En el ámbito de las relaciones comerciales con el exterior, las industrias del hierro y del acero se encuentran ubicadas entre las 20 primeras ramas con mayor valor, tanto en la venta como en la compra de productos en los mercados extranjeros. Una característica del comportamiento de estas transacciones es que desde 2003 al último año de estudio, el valor de los productos exportados en ese periodo resultó menor respecto del valor de los insumos que compran en el exterior.

Además, del total de los insumos de origen nacional que requiere la producción de hierro y acero, 10.8% provienen de la propia rama. La fabricación de productos es la destinataria de mayor demanda de hierro y acero y representa 32.7% del total de las ventas intermedias. La industria de la construcción en sus diferentes modalidades absorbe cerca del 30% de las ventas¹³⁹.

Finalmente, los 5 productos que más se exportan y que forman parte del sector metales son: semi elaborados de hierro, candados, muelles de hierro, otros productos de hierro y hierro quemador para cocinar.

2.3.2.6 Instrumentos

Por último, del sector Instrumentos se exportaron los siguientes bienes: instrumentos médicos, termostatos, instrumentos de medición de gas y de flujo de líquidos, aparatos ortopédicos y cámaras. Este sector no figuraba en el año 2000, por lo que se nota la sustitución del sector textil por el de instrumentos, además de

¹³⁸ *Ibidem*, Pp.23.

¹³⁹ *Ibidem*, Pp.18.

que la mayoría de los bienes pertenecen a la industria médica, sector que adquirió relevancia en el período de análisis.

De acuerdo con Gary Gereffi (2014)¹⁴⁰, el sector de instrumentos médicos permite la creación de clústeres, como en Costa Rica, país en el que se inició la manufactura de instrumentos médicos desechables que añadían poco valor al producto, pero al instalar laboratorios que permitieron la investigación y desarrollo en la década anterior, se logró impulsar la exportación de equipos médicos electrónicos, los cuales ya tienen un mayor valor agregado. Además, Estados Unidos es el primer importador de los bienes de este sector, y la tendencia de la población mundial, según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), es que para 2050 una cuarta parte de la población mundial sea mayor de 60 años. lo que hará que las personas requieran de más servicios médicos, y. por ende, se intensificará el uso de instrumentos médicos.

En el caso específico de México, de acuerdo al estudio de la industria de instrumentos médicos realizado por ProMéxico (2015)¹⁴¹, en la región frontera Norte, específicamente los Estados de Baja California y Nuevo León, se encuentra uno de los agrupamientos más importantes de manufactura de dispositivos médicos en Latinoamérica; asimismo, la zona de Occidente con Jalisco y la zona Centro con la Ciudad de México, Estado de México, Morelos y Puebla, aunque Baja California es el principal territorio que concentra esta rama y ahí se desarrolló el clúster de la industria ya que más del 33% de las exportaciones totales de manufactura del sector tienen como origen este Estado¹⁴².

Esta última Entidad Federativa cuenta con más de 60 empresas de dispositivos médicos, que representan el 50% de todas las empresas que en México fabrican y ensamblan partes y componentes para esta industria. Algunas de las empresas

¹⁴⁰ GEREFFI, *óp. Cit.*

¹⁴¹ PROMÉXICO (2015); *Diagnóstico sectorial del sector de dispositivos médicos*. Secretaría de Economía [en línea]. Fecha de consulta [8 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.promexico.gob.mx/documentos/diagnosticos-sectoriales/dispositivos-medicos.pdf>

¹⁴² *Ibidem*, Pp.25.

nacionales que se encargan de la producción de estos bienes son: Arroba Ingeniería, Internacional Farmacéutica, Equipos Médicos Vizcarra, entre otras.

Sobre la inversión en investigación y desarrollo, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey (ITESM) y la Universidad Politécnica de Victoria en Tamaulipas realizaron avances en aparatos médicos de oftalmología y cardiología, respectivamente.

Respecto a los insumos necesarios para su desarrollo, el estudio *Perfil requerido para la industria de equipo médico de Baja California* realizado por la firma de investigación y estrategia, AXIS-Centro de Inteligencia Estratégica, señala que los requerimientos de proveeduría más comunes, en términos de gastos anuales, de esta industria son las piezas y componentes de plástico con 61%; las piezas metalmecánicas con el 17%, el packaging y textiles con 6% cada uno, así como piezas electrónicas y servicios especiales con 5%, también cada uno¹⁴³.

Finalmente, la IED desde el año 2000 al 2013 registró un flujo de capital de 1,900 millones de dólares, originaria principalmente de países como Estados Unidos, Alemania e Italia y las principales empresas extranjeras que invirtieron en México fueron:

- Johnson & Johnson, de origen estadounidense y con una planta en la Ciudad de México.
- GE Healthcare, pertenece al Reino Unido y en México su planta se encuentra en Nuevo León.
- Medtronic, de Irlanda y sus fábricas se ubican en Tijuana y Sonora.
- Baxter International, originaria de Estados Unidos y sus fábricas de manufactura para exportación se localizan en Morelos y en el Estado de México.

¹⁴³ GARDNER BUSINESS MEDIA (2015); *La manufactura de dispositivos médicos en México*. Modern Machine Shop México [en línea]. Fecha de publicación [27 de marzo de 2015] Fecha de consulta [8 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.mms-mexico.com/art%C3%ADculos/la-manufactura-de-dispositivos-mdicos-en-mxico>

2.3.3 Por país destino

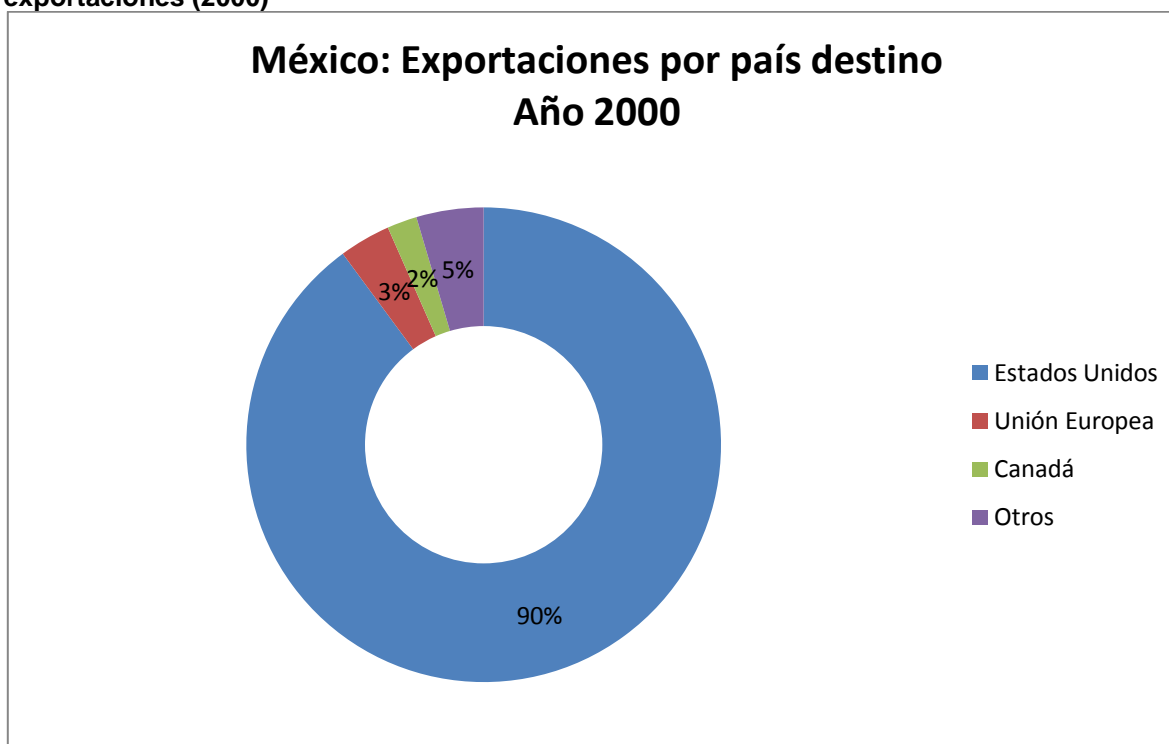
Tabla 2.11 Exportaciones mexicanas por país destino (2000-2006)

Principales exportaciones mexicanas por país destino							
Valor en miles de millones de dólares							
Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	147.40	140.56	141.90	144.29	164.52	183.56	211.80
Unión Europea	5.74	5.42	5.63	6.22	6.83	9.20	11.04
Canadá	3.34	3.08	2.99	3.04	3.29	4.23	5.18
Colombia	0.46	0.51	0.66	0.66	0.79	1.55	2.13
Venezuela	0.52	0.70	0.67	0.42	0.83	1.29	1.78
China	0.20	0.28	0.65	0.97	0.99	1.14	1.69
Japón	0.93	0.62	1.19	1.17	1.19	1.47	1.59
Holanda	0.44	0.51	0.80	0.70	0.61	0.80	1.33
Brasil	0.52	0.58	0.66	0.62	0.86	0.89	1.15
Argentina	0.29	0.24	0.13	0.24	0.57	0.67	0.95
Otros	4.14	4.03	3.72	3.71	4.34	5.72	7.22
Total	163.99	156.54	159.00	162.05	184.81	210.53	245.86

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo/informacion-estadistica-y-arancelaria>

Figura 2.12 México: Participación porcentual de los principales destinos de las exportaciones (2000)



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

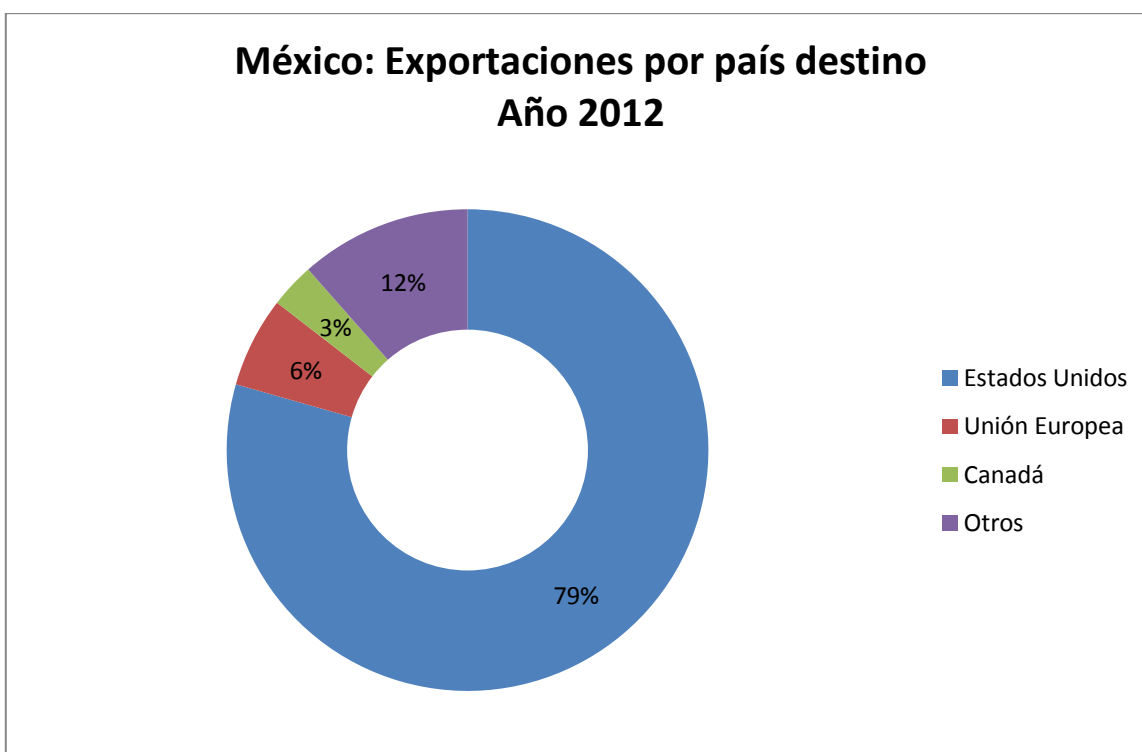
Tabla 2.12 Exportaciones mexicanas por país destino (2007-2012)

Principales exportaciones mexicanas por país destino						
Valor en miles de millones de dólares						
Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estados Unidos	223.13	233.52	185.10	238.68	274.43	287.84
Unión Europea	14.41	17.17	11.68	14.48	19.17	22.03
Canadá	6.49	7.10	8.24	10.69	10.69	10.94
China	1.90	2.04	2.21	4.18	5.96	5.72
Brasil	2.01	3.37	2.44	3.78	4.89	5.66
Colombia	2.94	3.03	2.49	3.76	5.63	5.59
Japón	1.91	2.05	1.60	1.93	2.25	2.61
Chile	1.17	1.59	1.05	1.86	2.07	2.25
Argentina	1.13	1.32	1.08	1.77	1.96	1.93
Holanda	1.91	2.49	1.70	1.84	2.08	1.92
Otros	10.10	12.17	8.71	11.87	14.41	16.02
Total	267.09	285.85	226.30	294.84	343.55	362.51

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

Figura 2.13 México: Participación porcentual de los principales destinos de las exportaciones (2012)



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

Tabla 2.13 México: Tasa de crecimiento de principales destinos de exportación (2000-2012)

Tasa de crecimiento de exportaciones por país destino	
2000-2012	
País	Porcentaje
China	32.0452
Colombia	23.1009
Brasil	22.0620
Argentina	17.1667
Holanda	13.0614
Otros	11.9313
Unión Europea	11.8540
Canadá	10.3904
Japón	8.9775
Estados Unidos	5.7357

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

En los 13 años de análisis los principales destinos de las exportaciones mexicanas fueron:

2.3.3.1 Estados Unidos

Como se ha visto en los apartados anteriores del trabajo, la relación bilateral entre este país y México es muy intensa principalmente por la cercanía entre ambos territorios y por el TLCAN, destinando en el año 2000 el 90% de las exportaciones hacia el país vecino, aunque la tendencia de este flujo se modificó al final del período ya que, en el 2012, fue de 79.80%. Esto se explica por dos motivos: la crisis hipotecaria de 2007 y que México comenzó a diversificar el destino de sus exportaciones hacia otros países como China, pero el nivel de dependencia con E.U. sigue siendo alto.

Retomando la causa de la intensidad de la relación comercial, a partir del TLCAN, los flujos de IED hacia México fueron mayores (siendo de 151, 738 mdd de 1999 a 2012¹⁴⁴) y el principal sector al que se destinaron fue el de manufacturas¹⁴⁵ debido

¹⁴⁴ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2016); *Flujos de IED desde 1999*. Página oficial de la Secretaría de Economía [en línea]. Fecha de consulta [9 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.gob.mx/se/>

¹⁴⁵ Sector exportador que, como se analizó, es el más dinámico desde la crisis de las exportaciones petroleras en 1982.

a las condiciones productivas y de costos más favorables en México que en Estados Unidos.

Por último, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos fue la más baja de los principales países principalmente a que no hubo una variación significativa.

2.3.3.2 Unión Europea

Esta región fue el segundo destino en los 13 años de estudio. La mayoría de las exportaciones pertenecen al sector manufacturas¹⁴⁶ y la tasa de crecimiento fue de 11.85%. En suma, existe un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor desde el año 2000, lo que significó un catalizador para mejorar la relación comercial entre ambos socios.

A pesar de que el flujo de exportaciones hacia la Unión Europea en el primer año fue 3.50% y en el último 6.08%, es decir, aumentó el doble su participación, al comparar la participación de la UE con la de Estados Unidos, la diferencia es de más de 60%, lo que denota la concentración del comercio mexicano de exportación hacia E.U.A.

Algunos miembros de la Unión Europea que invirtieron en México de 1999 a 2012 fueron:

- Alemania: 6, 939.84 millones de dólares.
- España: 46, 066.7 millones de dólares.
- Francia: 1, 781.8 millones de dólares.
- Italia: 776.1 millones de dólares.
- Reino Unido de la Gran Bretaña: 7, 968.74 millones de dólares¹⁴⁷.

¹⁴⁶ Que corrobora la especialización de México como exportador de manufacturas.

¹⁴⁷ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2016); *Flujos... Op. Cit.*

2.3.3.3 Canadá

A pesar de que este país también firmó el TLCAN, la diferencia entre las exportaciones enviadas a Estados Unidos y las de Canadá es grande. En el primer año de estudio el porcentaje fue de 2.04% y en el último fue 3.02%; su tasa de crecimiento fue 10.39%, lo que evidencia una regularidad en la relación entre México y el país analizado. Al igual que en los casos anteriores, la mayoría de los productos exportados fueron del sector manufactura de las industrias analizadas en el apartado anterior y productos derivados del petróleo.

Por último el flujo de inversión directa canadiense en México fue de 117, 41 millones de dólares desde 1999 hasta 2012, posicionando a Canadá como uno de los inversionistas más activos en territorio nacional¹⁴⁸.

2.3.3.4 Venezuela

En el primer año de estudio esta nación tuvo una participación porcentual dentro de las exportaciones totales de 0.32 y en el último año se clasificó dentro de otros porque ya no figuró dentro de los primeros diez lugares. La razón de que eso ocurriera fue que en el año 2006 este país decidió abandonar el Tratado de Libre Comercio que habían firmado México, Venezuela y Colombia en 1999, lo que deterioró la relación bilateral entre México y Venezuela. A pesar de esto, sigue existiendo comercio y se mantuvo relativamente estable el resto del período. Los productos exportados también fueron de manufactura y de los sectores más dinámicos de las exportaciones mexicanas. Por último, el flujo de inversión directa de Venezuela ascendió a 119 millones de dólares¹⁴⁹.

2.3.3.5 Colombia

En el 2000, Colombia fue el quinto destino de exportaciones mexicanas con un 0.28% del total pero en el último año fue el sexto con un porcentaje de 1.54 y creció a una tasa de 23.10%. Esto ocurrió por el ascenso de otras economías

¹⁴⁸ Ídem.

¹⁴⁹ Ídem.

emergentes¹⁵⁰ aunque la relación comercial entre ambos sigue siendo estable y de mutua cooperación por el TLC que firmaron en 1999 y que sigue vigente, aunque ha tenido algunas modificaciones que podrían haber influido en que Colombia modificará su posición como cuarto socio comercial de México.

Los productos de exportación también fueron de manufactura sólo que en este caso destacaron productos de la industria química como champú o pastas dentales pero el resto de los productos fueron similares a los presentados en el apartado de exportaciones por sector. El monto de IE colombiana en el lapso 1999-2012 fue de 400 millones de dólares¹⁵¹.

2.3.3.6 China

El ascenso de China como economía y comerciante mundial es innegable, lo que fue demostrado en este trabajo, ya que en el año 2000 fue el sexto destino de las exportaciones con un 0.12% pero en el último año aumentó su participación a 1.58% ocupando la cuarta posición y registró la mayor tasa de crecimiento en el período: 32.05%.

Actualmente no existe un AAE o TLC entre China y México pero lo que sí existe es un Acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones que entró en vigor en el año 2009; por lo que, el flujo de IED China a México fue de 198 millones de dólares, cifra no tan alta como la de los países enlistados en la parte superior pero debe tomarse en cuenta que los resultados del Acuerdo no se pueden visualizar rápidamente.

Finalmente, los productos minerales son los que más se envían a este país como cobre, plomo y petróleo crudo, seguido de los productos manufacturados de las industrias de transporte, químicos, en su mayoría.

¹⁵⁰ Específicamente China y Brasil.

¹⁵¹ Ídem.

2.3.3.7 Brasil

Su caso es similar al de China ya que en el primer año de estudio su participación porcentual fue de 0.32 pero en el último año fue de 1.56%, lo que lo posicionó como el quinto país destino de las exportaciones mexicanas; su tasa de crecimiento fue 22.06% y fue la tercera tasa más elevada¹⁵².

Este país también se caracterizó por destacar como una economía emergente latinoamericana e inclusive consiguió ser la sede del Mundial de Fútbol en 2014 y de los Juegos Olímpicos en 2016¹⁵³, además de formar el bloque económico conocido como BRIC¹⁵⁴, por lo que a nivel mundial Brasil es reconocido como una economía emergente y con potencial para posicionarse como una de las más dinámicas de América Latina.

Sí hay un Acuerdo de Complementación Económica entre ambas naciones y éste entró en vigor en 2003, además de que anteriormente se firmó un acuerdo impulsado por la Asociación Latinoamericana de Integración, pero sólo contempló a la industria automotriz.

Finalmente, las exportaciones pertenecen al sector manufactura, destacando los automóviles y otros vehículos para transporte. Y, el flujo de IED ascendió a 1, 235 millones de dólares¹⁵⁵.

¹⁵² Sólo superada por China y Colombia.

¹⁵³ A pesar de que estos acontecimientos no ocurrieron durante el período de estudio, la decisión de los Comités Organizadores es tomada con anterioridad y una de las variables a considerar para decidir la sede de estos eventos es la economía del país, por lo que, el desempeño de la economía brasileña en los primeros años del nuevo siglo fue determinante para que estos ocurrieran.

¹⁵⁴ Está integrado por Brasil, Rusia, India y China, aunque recientemente se ha añadido a Sudáfrica.

¹⁵⁵ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2016); *Flujos... Op. Cit.*

2.4 Importaciones

2.4.1 De bienes en valores absolutos

Tabla 2.14 Importaciones mexicanas de bienes (2000-2012)

México		
Importaciones de bienes		
Año	Miles de millones de dólares	Variación porcentual
2000	174.46	22.88
2001	168.40	-3.47
2002	168.68	0.17
2003	170.55	1.11
2004	196.81	15.40
2005	221.82	12.71
2006	256.06	15.44
2007	281.95	10.11
2008	308.60	9.45
2009	234.39	-24.05
2010	301.48	28.63
2011	350.84	16.37
2012	370.75	5.67

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos de la Secretaría de Economía
Disponible en <http://www.economia.gob.mx>

Tabla 2.15 Tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas de bienes (2000-2012)

Tasa de crecimiento de importaciones
2000-2012
Porcentaje
6.4836

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía

Las importaciones de bienes siguieron la misma tendencia que las exportaciones, es decir, los eventos que afectaron el valor y volumen de las exportaciones afectaron en la misma dirección a las importaciones. Por tanto, durante la recesión de Estados Unidos en 2001 ambos flujos disminuyeron. La razón de esta relación es que las exportaciones mexicanas dependen de las importaciones estadounidenses, en otras palabras, se requieren los insumos importados de este país para poder producir los bienes manufacturados de exportación, por lo que,

cuando la situación económica fue adversa en Estados Unidos, afectó a su producción nacional y de exportación y, en México, significó un menor flujo de importaciones y, al no tener los insumos para producir los bienes de exportación, este rubro disminuyó. Profundizando en este tema, al comparar ambas tasas de crecimiento, la de las exportaciones fue mayor por 0.4359% debido a la depreciación del peso respecto al dólar, lo que encareció el precio de los insumos importados.

Además, como se analizó en el apartado de las exportaciones, el destino número 1 de éstas es Estados Unidos, lo que corrobora la dependencia del comercio de México hacia el de E.U.A. Por esta misma razón, la diferencia entre importaciones y exportaciones es muy pequeña, lo que significó que el saldo de la balanza comercial de bienes no fuera tan elevado a pesar de haber sido deficitario en la mayor parte del período aunque, en el último año, el saldo fue superavitario por el monto de 18.3 millones de dólares¹⁵⁶.

¹⁵⁶ Calculado al restar los valores de exportación e importación.

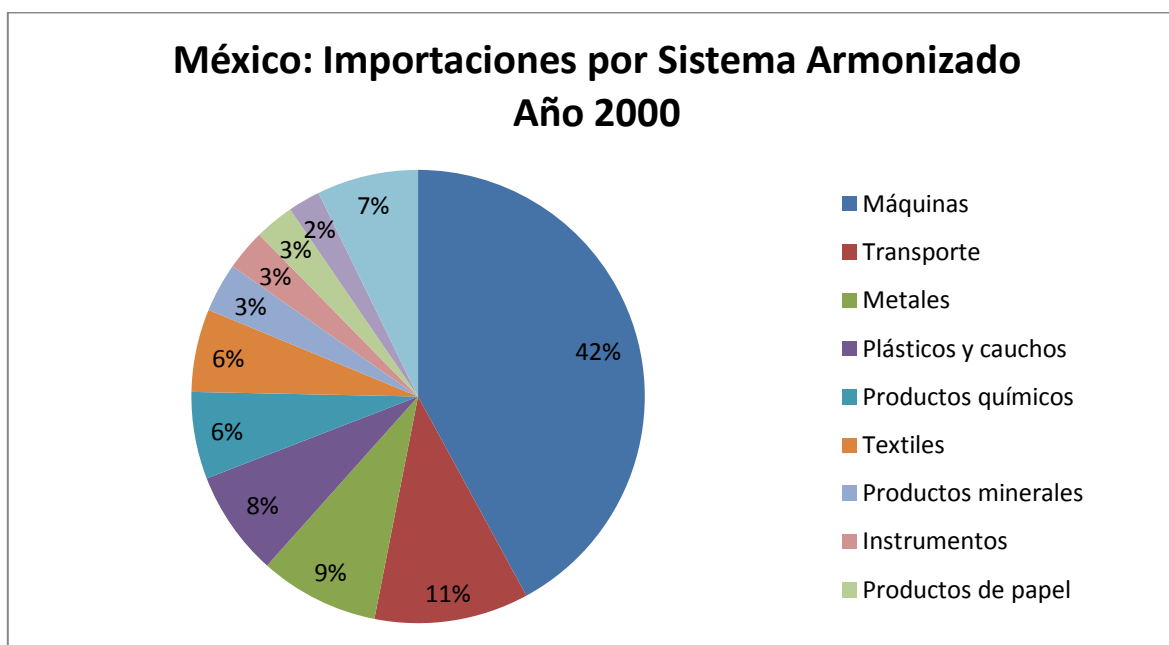
2.4.2 Por Sistema Armonizado

Tabla 2.16 Importaciones mexicanas por sector del SA (2000-2006)

Importaciones mexicanas							
Sistema armonizado							
Cifras en miles de millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Máquinas	68.90	66.50	64.40	67.40	74.00	83.80	92.90
Transporte	17.80	17.90	18.30	17.20	19.60	22.90	25.80
Metales	13.80	12.10	12.10	12.20	15.80	18.00	22.90
Plásticos y cauchos	12.20	11.80	12.10	13.40	14.70	16.80	18.70
Productos químicos	10.10	10.40	10.80	12.20	14.10	15.70	17.70
Textiles	9.55	8.94	8.83	8.78	8.80	8.95	9.10
Productos minerales	5.62	5.48	4.97	5.97	7.58	12.10	14.40
Instrumentos	4.68	4.65	5.07	5.38	6.06	6.95	9.73
Productos de papel	4.56	4.37	4.29	4.49	4.95	5.29	5.83
Productos del reino vegetal	3.66	4.07	4.29	4.57	5.11	4.71	6.05
Diverso	2.54	2.65	2.77	2.62	2.96	3.32	4.20
Productos de origen animal	2.51	3.03	2.90	2.94	3.29	3.94	4.10
Productos alimenticios	2.10	2.57	2.62	3.00	3.35	3.84	4.42
Piedra y vidrio	1.42	1.43	1.62	1.66	1.78	1.90	2.09
Pieles de animales	1.06	1.14	1.00	1.20	1.36	1.35	1.16
Metales preciosos	0.83	0.77	0.73	0.77	0.80	0.79	1.04
Productos de madera	0.49	0.51	0.58	0.59	1.09	0.80	0.86
Bi-Products	0.49	0.43	0.57	0.65	0.85	0.82	0.81
Calzado y sombrero	0.27	0.38	0.42	0.48	0.49	0.51	0.59
Armas	0.04	0.02	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04
Arte y antigüedades	0.02	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02
Total	162.62	159.14	158.41	165.55	186.72	212.51	242.44

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica
 Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 2.14 México: Participación porcentual por sector de importación en el año 2000



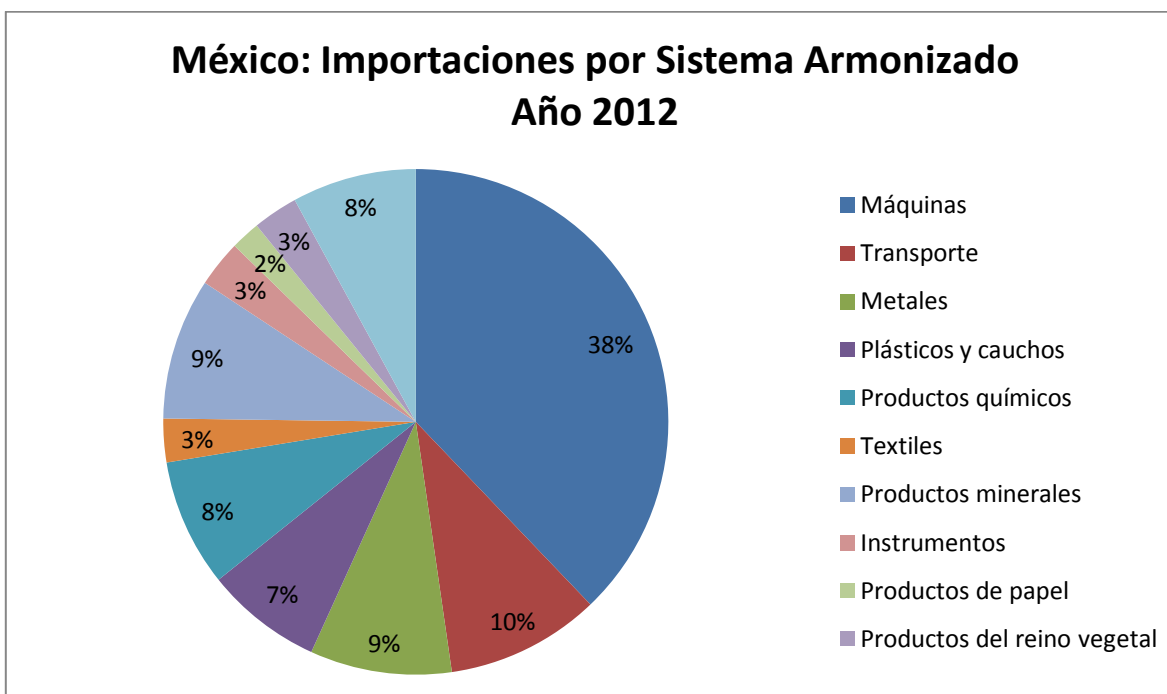
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC: <http://atlas.media.mit.edu/>

Tabla 2.17 Importaciones mexicanas por sector (2007-2012)

Importaciones por sector						
Sistema armonizado						
Cifras en miles de millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	88.60	101.00	88.10	105.00	117.00	127.00
Transporte	28.20	28.70	18.60	26.00	31.50	33.30
Metales	23.70	25.70	17.60	23.90	28.70	30.70
Plásticos y cauchos	19.40	19.50	15.50	21.10	23.30	25.30
Productos químicos	20.00	23.00	19.00	22.80	26.50	27.50
Textiles	8.89	8.65	6.90	8.27	9.70	9.34
Productos minerales	18.90	27.90	15.20	23.50	34.30	30.70
Instrumentos	12.30	11.60	9.30	10.70	11.20	10.30
Productos de papel	6.21	6.44	5.32	6.40	6.69	6.58
Productos del reino vegetal	7.41	9.89	7.22	8.05	11.00	9.75
Diverso	5.41	6.01	4.41	4.78	5.17	5.47
Productos de origen animal	5.03	5.35	4.24	5.08	5.78	5.73
Productos alimenticios	5.02	5.49	5.13	5.80	6.53	6.91
Piedra y vidrio	2.26	1.99	1.54	2.03	2.35	2.47
Pieles de animales	1.35	1.21	0.82	1.06	1.30	1.26
Metales preciosos	1.22	1.14	0.87	1.12	1.28	1.24
Productos de madera	1.35	1.38	0.96	1.13	1.23	1.29
Bi-Products	1.11	1.62	1.14	1.39	1.93	1.61
Calzado y sombrero	0.65	0.73	0.61	0.80	0.97	1.03
Armas	0.05	0.05	0.06	0.08	0.07	0.09
Arte y antigüedades	0.02	0.02	0.02	0.02	0.04	0.05
Total	257.08	287.38	222.54	279.01	326.53	337.62

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica
 Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 2.15 México: Participación porcentual por sector de importación en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC: <http://atlas.media.mit.edu/>

Tabla 2.18 México: Tasa de crecimiento de los sectores de importación más dinámicos (2000-2012)

Tasa de crecimiento por sector de importación	
Sistema armonizado	
2000-2012	
Sector	Porcentaje
Productos minerales	15.1994
Productos químicos	8.7054
Metales	6.8903
Plásticos y cauchos	6.2666
Transporte	5.3583
Máquinas	5.2282
Fuente: Elaboración propia con base en	
el Observatorio de Complejidad Económica	
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es	

Al igual que en la sección de exportación, los productos de importación pertenecen al sector de manufactura por la dependencia que existe entre los insumos importados y los bienes que exporta México al resto del mundo. Por ende, los sectores e industrias son casi las mismas, y la descripción de estos ya fue realizada con anterioridad; así que en este apartado sólo se desarrollarán los sectores que no figuraron en el de exportaciones pero que sí fueron los más dinámicos en las importaciones.

2.4.2.1 Máquinas

Los 5 productos que más importa México dentro de este sector son: circuitos integrados, tubos catódicos, equipos de protección de baja tensión, computadoras y cable aislado. La mayoría de éstos son necesarios para crear los productos manufacturados de exportación, por ejemplo, los tubos catódicos y los circuitos integrados son necesarios para crear los equipos de radiodifusión o equipo de oficina como impresoras.

La dependencia de los insumos fue elevada en el año 2002 ya que el 78% de la composición de un bien manufacturado fue de insumos importados¹⁵⁷. Esto también se intensificó debido a programas creados para incentivar las

¹⁵⁷ CENTRO DE ESTUDIO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (2005); *Óp. Cit.* Pp. 36.

exportaciones a través de exención o devolución de pago de aranceles por productos importados, devolución del IVA, u otras medidas tributarias que, en vez de beneficiar al mercado interno, lo perjudicaron, ya que para los productores de exportación fue más barato comprar los insumos en el exterior y reducir sus costos; aunque con la creación de clústeres disminuyó un poco la dependencia por los insumos importados, además de crear una cadena de valor e integración vertical en el proceso manufacturero.

2.4.2.2 Transporte

Se importaron piezas-repuesto de automóviles, camiones de reparto, remolques, tractores y aviones. La explicación es similar a la del sector anterior aunque en este caso México importó los vehículos de transporte similares a los que exportó; al comparar el porcentaje entre el primer año de estudio y el último se observó una disminución de 1%¹⁵⁸ que, a pesar de ser de una magnitud pequeña ya refleja la efectividad que tuvo la integración de mayores actividades del proceso productivo de la industria automotriz, como la investigación y desarrollo.

2.4.2.3 Metales

Los productos pertenecientes a este rubro fueron: otros productos de hierro, sujetadores de hierro, montajes metálicos, otros productos de aluminio y laminados recubiertos de hierro. A pesar de que el hierro es un factor en abundancia en territorio mexicano, para transformarlo en los bienes de manufactura de exportación y consumo interno fue y sigue siendo necesario importar insumos.

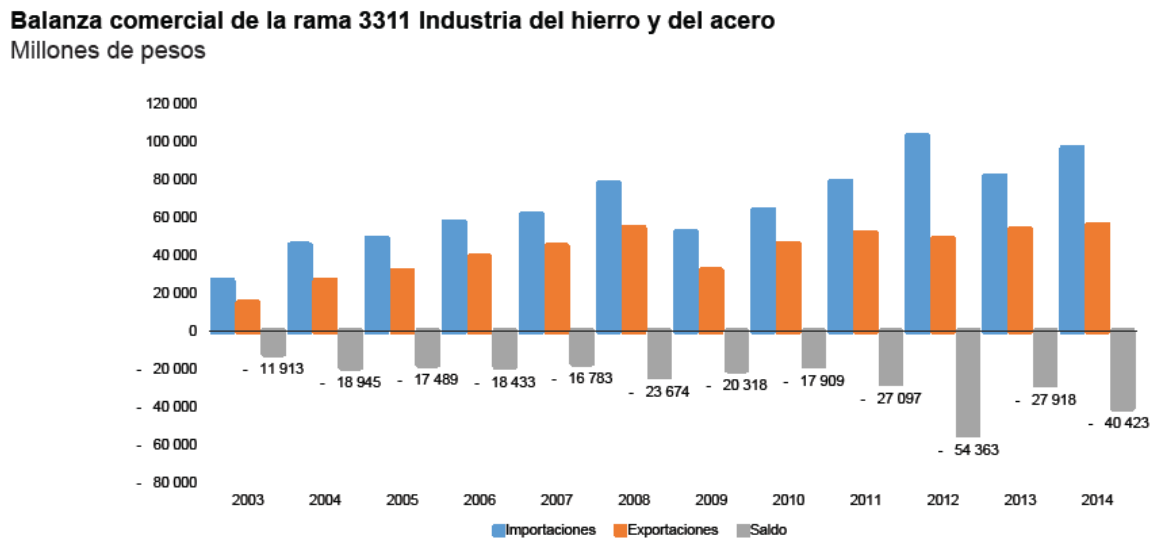
De acuerdo con el estudio realizado por INEGI de esta industria¹⁵⁹, los insumos que la industria nacional del hierro y del acero adquiere de sus similares en el exterior (31.9%), más las importaciones de carbón mineral (19.9%) y de minerales metálicos (11%) representan 62.8% del total de insumos importados, es decir, más de la mitad, lo que resta valor agregado al producto final. Por tanto, hay un déficit

¹⁵⁸ En el año 2000 las importaciones de transporte fueron de 11% y en el 2012 fueron el 10% de las importaciones totales.

¹⁵⁹ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2016); *Perfil...* Pp. 11.

en el saldo en la balanza comercial de estas industrias que, hasta el año 2012 era de una magnitud mayor, por lo que la dependencia de esta industria hacia el exterior es mayor si se compara con la de automóviles a pesar de que en la rama de acero ya hay regiones del país especializadas en investigación y desarrollo¹⁶⁰.

Figura 2.16 México: Balanza comercial de industria de hierro y acero (2003-2014)



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios 2003-2014.

Gráfica recuperada del artículo *Perfil de la industria del hierro y el acero en México* del Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

2.4.2.4 Plásticos y cauchos

Los principales productos que se importaron fueron: otros productos de plástico, tapas de plástico, ruedas de caucho, polímeros de etileno y lonas de plástico.

La industria del hule¹⁶¹ se compone de tres principales sectores productivos: hule natural y sintético, neumáticos y productos de hule. El hule natural es ampliamente utilizado en procesos de fabricación para la industria mecánica, aeronáutica, médica, textil, farmacéutica y manufacturera; siendo la industria automotriz la principal consumidora de hule natural para la producción de llantas. El Continente

¹⁶⁰ Véase el apartado de exportaciones por sector.

¹⁶¹ También denominada cauchos.

Americano representa el 3.2% de la producción mundial de hule natural, en el cual Brasil participa con el 1.5%, Guatemala con el 0.9% y México con el 0.4%¹⁶².

En suma, 9 entidades federativas produjeron el 89% de la producción de hule del país, y emplearon al 79.5% de las personas que trabajan en esta industria. Los estados fueron los siguientes: México: 22.3%, San Luis Potosí, 16.3%; Guanajuato, 13.6%; Morelos, 10.0%; Jalisco, 9.9%; Querétaro, 6.2%; Ciudad de México, 4.7%; Nuevo León, 3.7%, Baja California, 2.3%¹⁶³. Los países inversionistas fueron, principalmente, EE.UU, China, Japón, y, el primero también es el principal origen de las importaciones mexicanas de hule. Finalmente, la industria depende más de las importaciones de insumos intermedios para poder producir los bienes finales, aunque se busca revertir esta tendencia pero como la industria de manufactura depende de la economía estadounidense, es difícil integrar los productos nacionales al proceso productivo, además de que la industria química mexicana (que es la base para la producción de caucho) no está tan desarrollada como la de otros países, pero ya se ha registrado un apoyo hacia esta industria.

Por otro lado, la industria del plástico que fabrica, resinas y aditivos, y el sector de la industria manufacturera transformadora de productos plásticos, proveen de insumos a 59 ramas de la actividad económica del país. Los productos elaborados de plástico tienen un amplio uso en la industria manufacturera (principalmente en la automotriz), en la elaboración de aparatos eléctricos, electrónicos y electrodomésticos así como en la fabricación de productos farmacéuticos, entre otros. Por tanto, esta industria, junto con la de caucho o hule, permiten el desarrollo de otras industrias de exportación para México, como la de aparatos eléctricos y, principalmente, la automotriz, la cual, como ya se analizó, es de las más prominentes en el país.

¹⁶² SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (2015); *Industria del hule y del plástico*. Artículo publicado por la Secretaría de Gobernación de la República Mexicana [en línea]. Fecha de consulta [10 de Febrero de 2016] Disponible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/123808/Sector_Industria_Hule.pdf

¹⁶³ CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA HULERA (2016); *Estadísticas a propósito de la industria hulera*. INEGI y la CNIH [en línea]. Fecha de consulta [10 de Febrero de 2017]. Disponible en www.cnih.com.mx/hule_8ago2016_camara.pdf

Los Estados de la República que destacaron en la producción de plástico en el período de estudio fueron: Ciudad de México 27%, México 21%, Jalisco 13%. Nuevo León 9%, Guanajuato 7%, Baja California 4%, Puebla 3%, Querétaro 3% y el resto con el 13%¹⁶⁴. En relación a esto, los clústeres de otras industrias concentran la importación de plástico y, en algunos casos, la compra de estos mismos de origen nacional. Es así que en Baja California se ubica el clúster médico¹⁶⁵, y los de automóviles ubicados en la región frontera Norte y Centro, principalmente.

Por último, el principal inversionista de ambas industrias fue y sigue siendo Estados Unidos, lo que corrobora la influencia económica que este último tiene sobre la mayor parte de los sectores de manufactura y, por ende, de los de exportación¹⁶⁶. Otros países que también invirtieron fueron Alemania, Japón y China, pero el primero invirtió casi el 75% de la IED total¹⁶⁷.

2.4.2.5 Productos químicos

Los principales productos que se importaron fueron: hidrocarburos cíclicos, medicamentos envasados, películas fotográficas, ácidos grasos industriales y compuestos de nitrógeno.

De acuerdo con la clasificación sectorial de INEGI, la industria química es el pilar o centro debido a que gracias a los conocimientos en esta ciencia surgen otros productos, como plástico, hule, farmacéutica, entre otras. Por lo tanto, si hay avances en la química, alguna de éstas se podría beneficiar aunque, con la creación de clústeres y regiones especializadas en la producción de una industria, los avances se realizan para esa sub rama específica, pero esto podría beneficiar al resto de las cadenas debido a la interdependencia entre estas industrias.

¹⁶⁴ CONDE, Mónica (2012); *Presente futuro de la industria del plástico en México*. Pemex Petroquímica y Centro Empresarial del Plástico [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.ptg.pemex.gob.mx>

¹⁶⁵ Que ya fue explicado en el apartado de exportaciones de instrumentos médicos.

¹⁶⁶ Que son los mismos.

¹⁶⁷ SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (2015); *Industria... Óp. Cit.* Pp. 5.

La actividad de esta industria se concentró en los siguientes Estados en el año 2009: Tabasco, Morelos, Chiapas, Ciudad de México, Veracruz y Tamaulipas¹⁶⁸ y los flujos de inversión extranjera directa más representativos fueron realizados por: Estados Unidos, Irlanda, Japón y Canadá.

Las importaciones son mayores que las exportaciones de este sector debido a que los insumos básicos de la química todavía no son producidos en México, aunque, se han tratado de producir e implementar más insumos básicos nacionales.

2.4.2.6 Productos minerales

Se importó en los 13 años de análisis: refinado de petróleo, gas natural en estado gaseoso, coque de petróleo, propanos licuados, y minerales y concentrados de cobre. Respecto a los productos derivados del petróleo, éstos no pudieron ser producidos en México porque no existió la tecnología necesaria para transformar el petróleo crudo, específicamente la gasolina. México importó cobre porque es un mineral que no se encuentra en abundancia como la plata y éste es necesario como materia prima de la mayoría de las industrias de manufactura analizadas con anterioridad.

¹⁶⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2014); *La industria química en México 2014*. INEGI [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2016]. Disponible en internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos. *La concentración se midió con el valor agregado que cada entidad aportó al sector de química de manufactura.

2.4.3 Por país origen

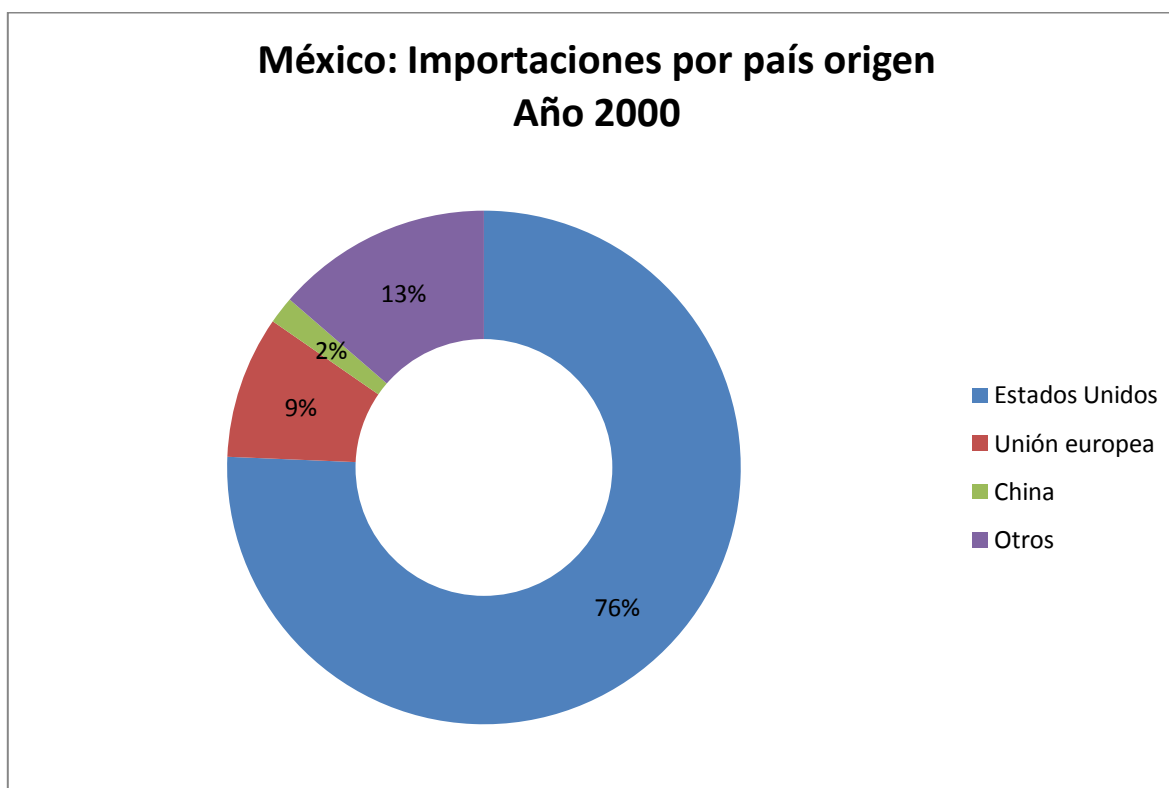
Tabla 2.19 México: Importaciones por país origen (2000-2006)

Principales importaciones mexicanas por país origen							
Valor en miles de millones de dólares							
Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	127.53	113.77	106.56	105.36	110.83	118.55	130.31
Unión europea	15.13	16.74	17.03	18.49	21.72	25.88	29.09
China	2.88	4.03	6.27	9.40	14.37	17.70	24.44
Japón	6.47	8.09	9.35	7.60	10.58	13.08	15.30
Corea	3.85	3.63	3.95	4.14	5.28	6.57	10.68
Canadá	4.02	4.23	4.48	4.12	5.33	6.17	7.38
Brasil	1.80	2.10	2.57	3.27	4.34	5.21	5.56
Taiwán	1.99	3.02	4.25	2.51	3.48	4.07	4.97
Chile	0.89	0.98	1.01	1.08	1.46	1.75	2.47
Singapur	0.61	1.15	1.56	1.34	2.21	2.23	1.96
Otros	3.38	3.68	4.20	4.85	6.39	7.32	8.33
Total	168.55	161.41	161.22	162.15	185.99	208.51	240.47

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

Figura 2.17 México: Participación porcentual de los principales orígenes de las importaciones (2000)

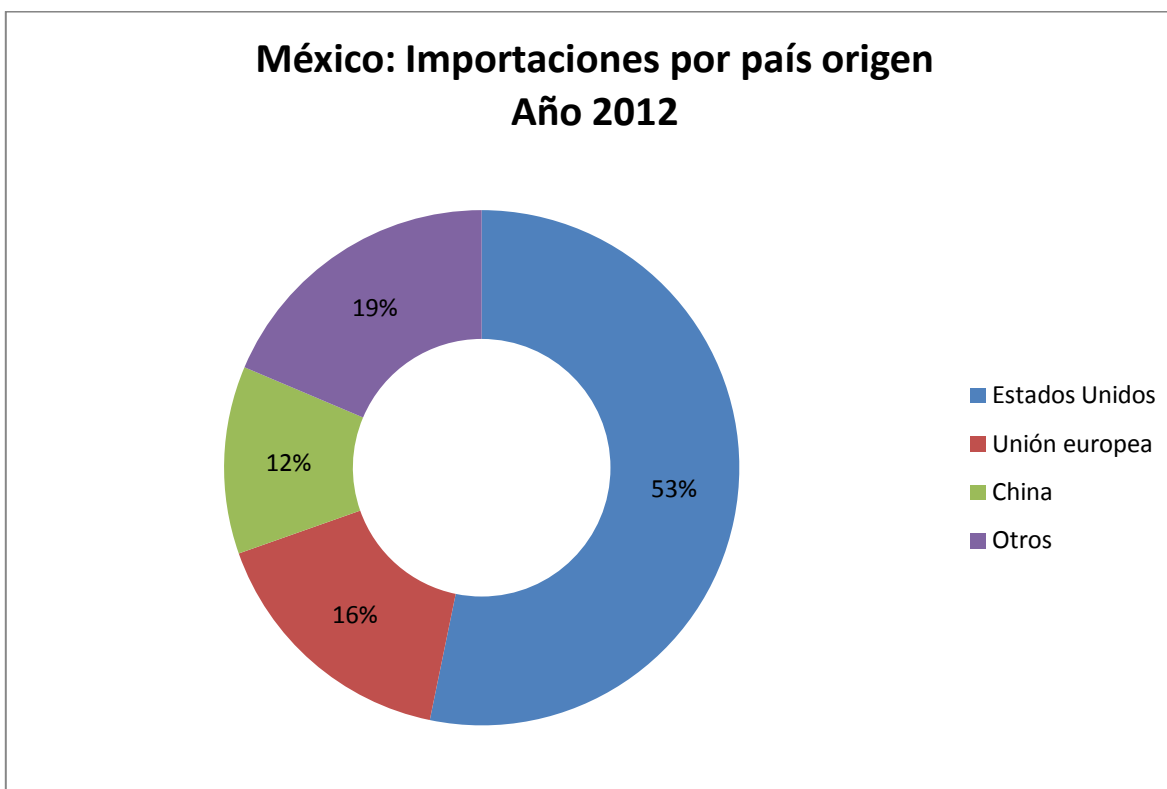


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Tabla 2.20 México: Importaciones por país origen (2007-2012)

Principales importaciones mexicanas por país origen						
Valor en miles de millones de dólares						
Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estados Unidos	139.47	151.33	112.43	145.01	174.36	185.11
China	29.74	34.69	32.53	45.61	52.25	56.94
Unión europea	33.92	39.26	27.31	32.56	37.74	40.96
Japón	16.34	16.28	11.40	15.01	16.49	17.66
Corea	12.66	13.55	10.96	12.78	13.69	13.35
Canadá	7.96	9.44	7.30	8.61	9.65	9.89
Taiwán	5.90	6.66	4.59	5.62	5.77	6.18
Brasil	5.58	5.18	3.50	4.33	4.56	4.49
Costa Rica	0.74	0.78	0.92	1.90	2.65	3.26
Chile	2.59	2.59	1.65	1.95	2.10	1.50
Otros	9.84	9.86	7.41	8.34	8.36	8.43
Total	264.74	289.63	220.01	281.72	327.62	347.77
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía						
Disponible en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria						

Figura 2.18 México: Participación porcentual de los principales orígenes de las importaciones (2012)



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

Tabla 2.21 México: Tasa de crecimiento de principales orígenes de importación (2000-2012)

Tasa de crecimiento de importaciones por país origen	
2000-2012	
País	Porcentaje
China	28.2344
Corea	10.9065
Taiwán	9.8881
Japón	8.7313
Unión europea	8.6558
Otros	7.9104
Brasil	7.9094
Canadá	7.7980
Chile	4.4250
Estados Unidos	3.1534

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Los principales países que exportaron a México de 2000 a 2012 fueron:

2.4.3.1 Estados Unidos

Como ya se ha hecho hincapié en este trabajo, la manufactura, maquila e inversión extranjera originaria de Estados Unidos son las que mayor participación porcentual tienen del total para México. Es decir, tanto las exportaciones como las importaciones mexicanas de manufactura tienen como socio número 1 a E.U. En el primer año las importaciones estadounidenses reportaron 75.66% de las importaciones mexicanas totales, en el último año disminuyeron a 52.68% y su tasa de crecimiento en el período fue 3.15%. Esta disminución se debió tanto a la implementación de más bienes nacionales para el proceso productivo de los sectores de manufactura como a la participación más activa de China en el comercio mundial y, por ende, en el de México. Los sectores de importación son los mismos que los de exportación por la relación antes descrita, por tanto, destacaron máquinas, productos minerales, transportes, productos químicos y productos minerales.

2.4.3.2 Unión Europea

En el año 2000 las importaciones de esta región fueron de 8.97% y en el último año 11.78% por lo que este rubro creció a una tasa de 8.66% en los 13 años. Similar al caso del punto anterior, las importaciones originarias de la Unión Europea fueron de insumos necesarios para la industria de manufactura de exportación y de consumo interno, específicamente de las industrias en que algunos países miembros de la UE invirtieron en México. Por ejemplo, de Alemania se importaron compuestos químicos como los heterocíclicos que se utilizaron para la industria automotriz.

2.4.3.3 China

Las importaciones registraron una participación porcentual de 1.71 en el año 2000 mientras que en el año 2012 ascendieron a 16.37% por lo que la tasa de crecimiento fue la más elevada, 28.23%.

La razón de su escalamiento como socio comercial de México ya ha sido mencionada, y los productos importados también pertenecieron al sector manufactura, preferentemente máquinas y metales, aunque es de importante mención la importación de bienes como peluches, videojuegos, colchones y, en mayor medida, ropa¹⁶⁹ o productos que incluyen la etiqueta “Made in China”, que pareciera que son un gran porcentaje de los productos que son adquiridos diariamente.

2.4.3.4 Corea del Sur

Este país asiático tuvo un crecimiento económico importante y se posicionó como una economía emergente a nivel mundial, además de especializar su producción en tecnología avanzada, similar a Japón pero con tasas de crecimiento más elevadas¹⁷⁰. Su participación porcentual dentro de las importaciones mexicanas en

¹⁶⁹ COMTRADE (2017); *UN COMTRADE Database*. Organización de las Naciones Unidas [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2017]. Disponible en <https://comtrade.un.org/>

¹⁷⁰ HARARI, Daniel (2014); *Japan's economy: from the "lost decade" to Abenomics* [en línea]. Parlamento de Reino Unido. Fecha de publicación [24 de octubre de 2013]. Fecha de consulta [15 de octubre de 2016]. Disponible en <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/SN06629>

el año 2000 fue de 2.29 y en el último año fue 3.84; la tasa de crecimiento de las importaciones coreanas fue 10.91%, la segunda más elevada de todas las tasas calculadas. Los productos que fueron importados por México también pertenecieron al sector manufacturas y de los sectores máquinas, transporte, plásticos y cauchos, entre otros.

2.4.3.5 Canadá

Es una sorpresa que este país que es miembro del TLCAN se encuentre en la sexta posición de importaciones por país origen. Aún así, este país fue de los primeros en la lista y en el año 2000 su participación porcentual fue 2.38% y en 2012, 3.01%; la tasa de crecimiento para el período fue 7.80%.

Los productos que más se importaron de este país americano también fueron de manufactura y de los sectores analizados con anterioridad; sólo destacó el de productos vegetales con un 18% de las importaciones totales¹⁷¹ y los productos de esta rama fueron semillas de colza, trigo, lentejas, alpiste, entre otros, es decir, la mayoría de ellos son cereales, y Canadá, a pesar de no ser el primer exportador de este grupo de alimentos, sí se encuentra dentro de los primeros 10, es decir, se especializó en la producción de cereales por su abundancia en su territorio.

Es relevante aclarar que Japón fue el cuarto origen de las importaciones mexicanas, pero al ser el objeto de estudio del capítulo 4, su análisis no se realizó en este capítulo.

¹⁷¹ COMTRADE (2017); UN... *Óp. Cit.*

2.5 Índice de apertura

Tabla 2.22 Índice de apertura de México

México: Índice de apertura	
Año	Índice
2000	0.4982
2001	0.4515
2002	0.4446
2003	0.4701
2004	0.4996
2005	0.5033
2006	0.5242
2007	0.5308
2008	0.5448
2009	0.5186
2010	0.5708
2011	0.5979
2012	0.6249

*Si el valor es más cercano a 1 indica mayor apertura.

Elaboración propia con datos de la SE

Por último, el índice de apertura de México refleja que este último ha tomado una postura más dependiente al comercio internacional ya que el valor obtenido cada año es más cercano a 1, lo que sustentaría que el crecimiento económico del país radica, principalmente, en el volumen de exportaciones e importaciones.

En el primer año, el índice era cercano a .4982 y en el último fue de .6249; además, este índice también reflejó los acontecimientos que influyeron tanto positiva como negativamente al volumen de exportación y al PIB. Por ejemplo, en el año 2001, que fue el de la recesión estadounidense, el índice fue de .4515 por la caída en el volumen de exportaciones e importaciones y en el del producto; situación similar se observó en el año 2009. Respecto a los acontecimientos positivos, el incremento en el precio internacional del petróleo y la recuperación económica mundial a partir de 2002 y que culminó entre los años 2007-2008 por la crisis hipotecaria, influyeron a que el índice de apertura aumentara y se acercara más a la unidad.

En conclusión, si bien un país en la actualidad no puede aislarse del resto de los países porque no es económicamente racional ni conveniente por los altos costos que le generaría producir todos los bienes y servicios que su población desea, además de no contar con los insumos o materias primas necesarias para lograr una independencia comercial del resto del mundo, tampoco es bueno depender casi en su totalidad del comercio internacional, y menos como en el caso de México, que más del 75% de sus exportaciones son enviadas a Estados Unidos y el porcentaje es similar si se consideran las importaciones de origen estadounidense, ya que esta dependencia económica ha significado una disminución en la tasa de crecimiento del PIB de México cuando la situación económica de Estados Unidos no es favorable y, también al depender de la inversión que este último realiza en la República Mexicana, en el momento en que el flujo disminuya o se detenga, el crecimiento económico de México disminuirá e inclusive podría decrecer.

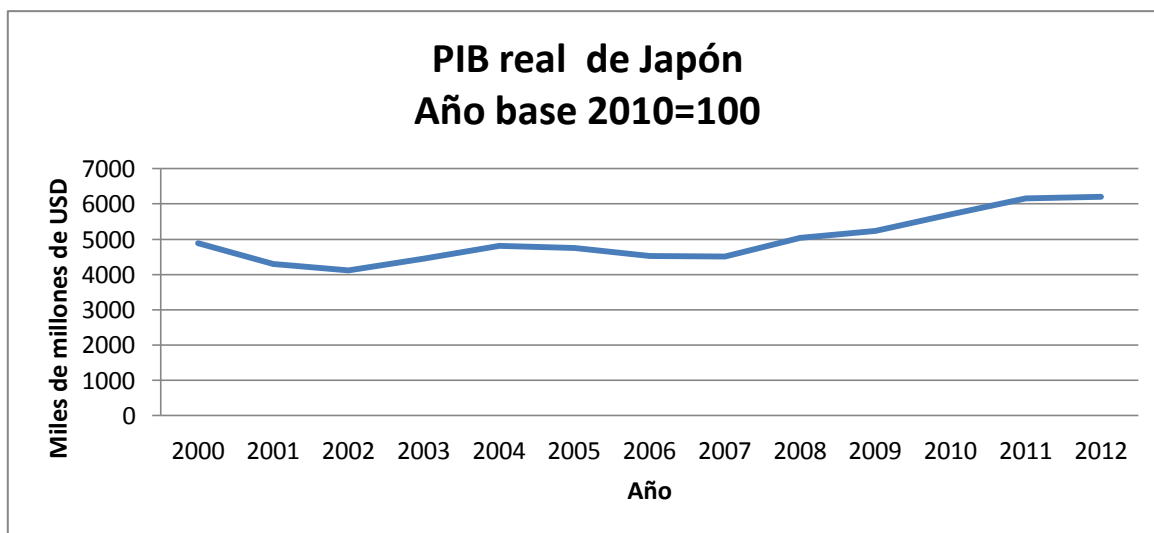
Por tanto, la política comercial debe contemplar la diversificación de los orígenes de las importaciones y los destinos de las exportaciones, para disminuir la dependencia hacia Estados Unidos y, por ende, el riesgo de experimentar un decrecimiento en el producto.

Capítulo 3 Situación de la economía y comercio de Japón en el período 2000-2012. Presentación de indicadores económicos.

Como fue mencionado en el marco histórico de este trabajo, la última década del siglo XX para Japón fue un período en el que su tasa de crecimiento fue menor a la de décadas anteriores¹⁷², la apreciación de su moneda le hizo disminuir sus ingresos de exportación y el problema persistente de la deflación. Por ello, al inicio del siglo XXI, la recuperación de la economía japonesa ha sido lenta y, con base en la opinión de algunos investigadores y economistas especializados en la región asiática, como Daniel Harari (2014)¹⁷³, no ha podido alcanzar el nivel económico que presentaba antes de la crisis financiera de 1990.

3.1 Producto Interno Bruto

Figura 3.1 PIB real de Japón (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco Mundial.
Disponible en: <http://databank.bancomundial.org/data/>

¹⁷² En la década referida el crecimiento del PIB fue de 1% cada año.

¹⁷³ HARARI, Daniel (2014); *Japan's economy: from the "lost decade" to Abenomics* [en línea]. Parlamento de Reino Unido. Fecha de publicación [24 de octubre de 2013]. Fecha de consulta [15 de octubre de 2016]. Disponible en <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/SN06629>

Tabla 3.1 Japón: Tasa de crecimiento de PIB (2000-2012)

Japón	
Tasa de crecimiento de PIB	
Año	Porcentaje
2000	2.7795
2001	0.4062
2002	0.1181
2003	1.5282
2004	2.2047
2005	1.6628
2006	1.4200
2007	1.6543
2008	-1.0935
2009	-5.4171
2010	4.1923
2011	-0.1155
2012	1.4950
Fuente: Elaboración propia con	
datos del Banco Mundial	
databank.bancomundial.org/data/	

El gobierno japonés implementó una medida que se hizo famosa por la crisis de 2007 en Estados Unidos, sólo que Japón la practicó 15 años antes¹⁷⁴, aproximadamente; ésta fue la inyección de dinero en la economía (Quantitative Easing, QE) para rescatar a los bancos. La primera medida que se tomó para combatir la crisis fue que las instituciones financieras continuaran prestando dinero a los sujetos que no comprobaban una fuente de ingreso seguro y, por ende, no tenían la certeza de que cumplirían con los pagos. Esto no funcionó y, aunado a que la tasa de interés ya se encontraba en niveles bajos (en el año 2001 la tasa de interés era de 0.15%)¹⁷⁵ se recurrió a la QE para reactivar el crecimiento económico. La primera inyección de efectivo fue por 1 trillón de yenes y el techo se había establecido en 5 trillones para el primer año, aunque durante el período en que se aplicó esta medida (2001-2006), se modificó el techo hasta llegar a 35 trillones de yenes; esto tuvo un efecto positivo que permitió la lenta recuperación

¹⁷⁴ Como ya fue explicado en el marco histórico.

¹⁷⁵ SPIEGEL, Mark (2006); *Did Quantitative Easing by the Bank of Japan “work”?* Federal Reserve Bank of San Francisco [en línea]. Fecha de publicación [20 de octubre de 2006] Fecha de consulta [12 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2006/october/did-quantitative-easing-by-the-bank-of-japan-work/>

de la economía debido a que en los primeros años de estudio el PIB creció, aunque la recesión de la economía estadounidense del mismo año en que inició la aplicación de QE también afectó negativamente al volumen de exportaciones e importaciones y al crecimiento económico.

Los siguientes años fueron de recuperación para la economía mundial y también para Japón, tanto por el favorable entorno mundial como por la efectividad de la política de QE. Hasta el año 2008 el crecimiento continuó siendo positivo, pero, a causa de la crisis hipotecaria, el crecimiento del PIB fue negativo; la medida que siguió el gobierno japonés para contrarrestar el efecto adverso fue repetir la QE en el año 2010 aunque en una cantidad menor (medio trillón de yenes)¹⁷⁶ a la de la crisis que sí tuvo su origen en Asia debido a que los efectos negativos de la última crisis no fueron tan profundos en Japón y, aunque en este mismo año se observó una mejora en el crecimiento del PIB y en las exportaciones japonesas, al año siguiente aconteció un suceso que afectó a la economía japonesa: el terremoto ocurrido en marzo de ese año y que desencadenó el tsunami.

Las implicaciones económicas de este acontecimiento se vieron reflejadas en otra caída en la tasa de crecimiento del PIB en la primera mitad del año 2011, aunque, como indica el profesor de la Universidad de Keio, Takemori Shunpei (2011)¹⁷⁷, el efecto adverso se intensificó por el accidente que ocurrió en la planta nuclear de Fukushima (consecuencia del tsunami) debido a que, hasta antes de este suceso, Japón utilizaba la energía nuclear como generadora de electricidad a pesar de que se conocían las implicaciones negativas que tenía en el medio ambiente; pero con el acontecimiento de Fukushima, un porcentaje considerable de los consumidores de energía nuclear ya no quisieron continuar con el servicio, y, aunado a la suspensión de la planta por mantenimiento y limpieza de las zonas afectadas por los desechos nucleares, la producción de algunas industrias que estaban

¹⁷⁶ ANDOLFATTO, David, Li Li (2014); *Quantitative Easing in Japan: Past and Present*. Economic Research: Federal Reserve Bank of St. Louis [en línea]. Fecha de publicación [10 de enero de 2014] Fecha de consulta [12 de febrero de 2017] Disponible en <https://research.stlouisfed.org/publications/economic-synopses/2014/01/10/quantitative-easing-in-japan-past-and-present/>

¹⁷⁷ SHUNPEI, Takemori (2014); *Terremotos y economía: Perspectivas históricas*. Nippon.com: Información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [3 de octubre de 2011] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en http://www.nippon.com/es/in-depth/a00101/?pnun=6#auth_profile_0

instaladas en la zona afectada disminuyó; por tanto, esto sustenta la caída de la tasa de crecimiento del PIB en los tres meses siguientes al terremoto.

La zona de Touhoku, epicentro del sismo y zona en que ocurrió el tsunami, aún no se recupera en su totalidad, principalmente por la reconstrucción de las casas, ya que las carreteras y puertos que se vieron afectados por el desastre natural fueron los primeros en restaurarse y funcionar correctamente. En la misma fuente citada anteriormente (Nippon.com)¹⁷⁸ se analiza a detalle la situación de las personas que siguen sin tener un hogar propio y que tienen que vivir en hogares temporales tanto públicos como privados; aunque este número ha disminuido, la cifra sigue siendo mayor a cien mil.

Este tema es relevante porque el plan de reconstrucción de las zonas dañadas significa, económicamente hablando, un incremento en el gasto público¹⁷⁹ de proporción significativa. Una vez que el primer ministro actual de Japón, Shinzou Abe, tomó posesión de su cargo, reiteró su compromiso con los damnificados, por lo que en los últimos años (de 2012 a la fecha), el plan de reconstrucción se ha acortado respecto a su duración, es decir, se está reconstruyendo de forma más rápida. Para financiar este gasto se han incentivado las exportaciones y, aunque el PIB experimentó un crecimiento en el año 2012 por dos de sus factores (gasto del gobierno y exportaciones), las importaciones fueron mayores que las exportaciones, lo que significó la pérdida del superávit en balanza comercial que había tenido Japón en los últimos años.

Por último, es destacable mencionar la recuperación de algunas empresas, principalmente Nissan, después del terremoto mencionado. La explicación a esto recae, principalmente, al carácter de los japoneses y su idea respecto al trabajo, ya que, como dice el también investigador Shunpei:

¹⁷⁸ EDITORIAL (2016); *Quinto aniversario del Gran Terremoto del Este de Japón: las zonas afectadas en la actualidad*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [11 de marzo de 2016] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.nippon.com/es/features/h00134/>

¹⁷⁹ Una parte de este gasto de reconstrucción lo absorbió el sector privado por las personas que tenían aseguradas sus casas o bienes con una aseguradora privada.

“Si los japoneses pierden la maquinaria o capital físico, todavía tienen el capital humano, es decir, las personas, y mientras estos tengan los conocimientos para continuar la producción, y, por ende, el trabajo, lo harán”¹⁸⁰

Esto lo comprueba con otro terremoto que ocurrió en 1995 y que, 18 meses después de este suceso, la producción pesquera de la zona se había recuperado. Además, en los dos trimestres siguientes de este año, abril-junio y julio-septiembre, la economía creció 1.3%, y en el último trimestre, octubre-diciembre, un 2.3%. En consecuencia, el índice de crecimiento anual fue de 1.4%.

Uno de los principales problemas a los que se ha enfrentado el gobierno japonés ha sido la deflación que ha tenido como principales efectos adversos los siguientes:

- Que la expectativa de los consumidores domésticos sea que los precios seguirán cayendo, lo que se traduce como un abaratamiento de los productos y, prefieren sacrificar consumo presente para poder consumir más en el futuro, o sea, su propensión marginal al ahorro es mayor que la del consumo (si se quiere analizar bajo una perspectiva keynesiana) lo que ha afectado inversamente al consumo y, por ende, al crecimiento del PIB.
- El nivel del salario real ha caído¹⁸¹ debido a la depreciación del yen respecto al dólar y euro, es decir, una capacidad de compra más baja y, aunado a la caída sostenida de precios y al ahorro superior al consumo, el problema se ha agravado.

Respecto a este tema existen varias posturas que tratan de explicar la causa de la deflación aunque una de las más conocidas es la de Paul Krugman. Este reconocido economista asegura que, debido a que los consumidores no gastan lo suficiente y las empresas tampoco invierten lo necesario, ambos factores crearon una insuficiencia de demanda que llevó a Japón a una “trampa de liquidez” que ha hecho ineficaz la política monetaria expansiva ya que el incremento en la oferta

¹⁸⁰ SHUNPEI (2014), *Óp. Cit.*

¹⁸¹ HARARI, (2014); *Óp. Cit.*

monetaria no tuvo y sigue sin tener un impacto positivo en estas variables de la demanda agregada¹⁸².

Figura 3.2 Inflación de Japón en el período 2000-2012

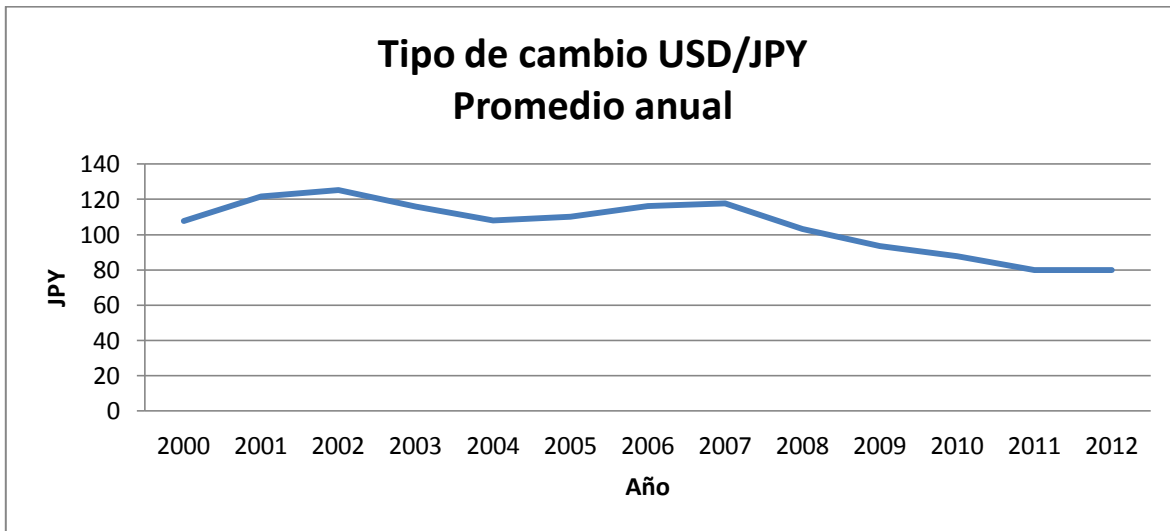


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de Japón.
Disponible en: <https://www.boj.or.jp/en/>

El tipo de cambio, en general, se apreció respecto al dólar americano aunque en los primeros años de estudio la tendencia fue la opuesta, es decir, el yen se depreció y alcanzó su punto más alto en el 2002 al tener que cambiar 125.28 yenes por un dólar. Después de este año comenzó la apreciación y, en el último año de estudio, por un dólar sólo se debían entregar 79.78 yenes; esto hizo que las importaciones se abarataran y, por ende, resultó en el saldo deficitario en la balanza comercial.

¹⁸² PELEGRÍN, (2011); *Óp. Cit.* Pp. 41.

Figura 3.3 Tipo de cambio USD/JPY (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Banco de Japón.
Disponible en: <https://www.boj.or.jp/en/>

Como fue mencionado en párrafos anteriores, la tasa de interés al inicio del período ya era cercana a cero (.10%) para incentivar a los inversionistas y a los hogares a pedir préstamos y reactivar la economía, lo cual tuvo un efecto muy pequeño pero positivo que se reflejó en el crecimiento del PIB. Debido a esto, en el año 2005, el Banco de Japón decidió incrementar la tasa 24 puntos base y la siguió aumentado hasta alcanzar .7005% en 2007. A partir de 2008 decidió fijarla en .30% para hacer frente a la recesión económica que fue consecuencia de la crisis hipotecaria y se mantuvo en ese nivel hasta el último año estudio, es decir, 2012.

Tabla 3.2 Japón: Tasa de interés en el período 2000-2012

Japón	
Tasa de interés	
Año	Porcentaje
2000	0.2411
2001	0.1000
2002	0.1000
2003	0.1000
2004	0.1000
2005	0.2405
2006	0.7011
2007	0.7005
2008	0.3000
2009	0.3000
2010	0.3000
2011	0.3000
2012	0.3000
Fuente: Elaboración propia con	
datos del Banco de Japón	
https://www.boj.or.jp/en/	

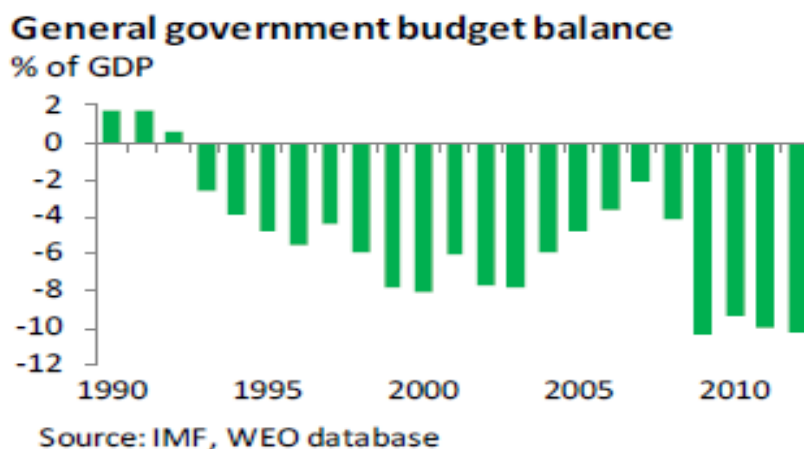
Otra complicación que se desarrolló en Japón en el período de estudio fue el alto nivel de endeudamiento del sector público, el cual, tomando como fuente el artículo citado con anterioridad¹⁸³, representa el 215% respecto al PIB en la última década, y que es el mayor si se le compara con los otros miembros del G7¹⁸⁴. Como es sabido una de las medidas económicas que ha estado en tendencia en los últimos 30 años es que los países mantengan un nivel de endeudamiento bajo ya que instituciones financieras internacionales como el BM y el FMI consideran que un alto gasto público es perjudicial porque es sólo una medida de reactivar la economía en el corto plazo pero en el largo plazo genera problemas de endeudamiento insostenibles. A pesar de esto, la costumbre que tienen los japoneses de ahorrar, la potencialidad de este ahorro por la incertidumbre de la economía japonesa, y la calificación alta que le asignan las distintas calificadoras

¹⁸³ HARARI, (2014); *Óp. Cit.*

¹⁸⁴ Es un grupo de países del mundo cuyo peso político, económico y militar y está conformado por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

como Standard & Poor's o Moody's¹⁸⁵, son factores que les permiten acceder a créditos con una tasa de interés baja en los mercados financieros, por lo que el endeudamiento no representó una prioridad para el gobierno japonés, aunque el actual Primer Ministro de Japón, Shinzou Abe, con sus políticas económicas conocidas como *Abenomics*, ha prestado atención al alto endeudamiento del gobierno y lo ha intentado disminuir con una política fiscal expansiva en el corto plazo pero que su objetivo es que en el largo plazo disminuya.

Figura 3.4 Japón: Porcentaje del déficit del sector público en relación al PIB



Fuente: Gráfico tomado del artículo *Japan's economy: from the "lost decade" to Abenomics* publicado por Daniel Harari

Aunado a la crisis de 1990, también conocida como "la década perdida en Asia", el nivel tecnológico en Japón no se compara con el de otras naciones asiáticas altamente tecnificadas, como Corea del Sur. Este estudio fue recabado por el economista Tsutomu Miyagawa (2013)¹⁸⁶ y él, al ser investigador de tiempo completo en Samsung, realiza una comparación con Corea del Sur, y la tasa de

¹⁸⁵ La calificación de Japón en el período de estudio fue AAA+, en promedio, lo que significa un riesgo mínimo.

¹⁸⁶ MIYAGAWA, Tsutomou (2013); *The economic slowdown in Japan and the role of intangible assets on the revitalization of the Japanese economy*. Presentación diseñada para la doceava conferencia de negocios de Portoroz, Eslovenia [en línea]. Fecha de publicación [19 de noviembre de 2013] Fecha de consulta [15 de octubre de 2016] Disponible en https://www.researchgate.net/publication/48926473_Economic_Slowdown_in_Japan_and_the_Role_of_Intangible_Assets_on_the_Revitalization_of_the_Japanese_Economy

crecimiento en tecnología ha sido superior en este último que en Japón, además de que el crecimiento del PIB también es más alto en Corea¹⁸⁷.

El mismo autor también asegura que, por la política que siguió el Banco Central de Japón de mantener una tasa de interés cercana a 0, (en el año 2006, cuando se dejó de aplicar la política monetaria de QE, la tasa de interés fijada era de 0.25%), desincentivó la inversión privada y, por ende, el incremento de la inversión pública a través del aumento del gasto público (política fiscal expansiva) y el endeudamiento del gobierno. Este factor afectó negativamente a la curva de demanda y, sumado a la contracción del consumo, explica la tasa de crecimiento baja del PIB a pesar de tener un valor positivo.

Otro tópico que es mencionado por los autores citados y que ha sido noticia en los últimos días es la disminución en la tasa de crecimiento de la población aunado a que la mayoría de ésta es gente adulta y de la tercera edad; el porcentaje de jóvenes y niños es menor, dato que afecta negativamente en el largo plazo a la fuerza laboral o, en otras palabras, al capital humano. Si bien un argumento que es utilizado para contrarrestar esta tendencia es que algunos de los trabajos en un futuro podrán ser realizados por máquinas¹⁸⁸, el gobierno japonés sí ve preocupante esta situación ya que no es conveniente que la pirámide poblacional sea inversa¹⁸⁹ porque siempre es necesario tener una población joven, además de que, si el consumo ha caído por los motivos expuestos con anterioridad, la variable poblacional también influye ya que las personas consumen y, si esta tendencia continúa, en unos 40 o 50 años no habrá un consumo interno de magnitud significativa. Por lo tanto, este hecho afecta negativamente a la economía tanto por el lado del consumo como por el de acumulación de capital humano.

¹⁸⁷ Aunque este hecho no puede ser considerado de completa relevancia ya que, según la teoría clásica de crecimiento económico, los países más atrasados cuando comienzan su proceso de industrialización (como Corea del Sur), sus tasas de crecimiento son más elevadas que las de países industrializados, pero una vez que el proceso va solidificándose, la tasa de crecimiento del PIB se va igualando con la de los países más desarrollados.

¹⁸⁸ Como los robots que se encuentran en el Centro de Investigación de Toyota, los cuales ya pueden realizar algunas labores de manufactura sobre la fabricación de automóviles u otras labores más sencillas.

¹⁸⁹ Tomando como referencia el esquema básico de la pirámide poblacional en la que la base la conforma la población infantil y juvenil, mientras que la punta está integrada por la población senil.

La figura 3.5 (recuperada de Nippon.com¹⁹⁰) muestra el crecimiento de la tasa poblacional desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta el año 2012, destacando dos eventos que influyeron a alcanzar niveles más bajos en la tasa de crecimiento. El primer evento que registró el Ministerio de Sanidad, Trabajo y Bienestar de Japón que influyó negativamente en la tasa de fecundidad fue en el año 1966 por el año de caballo de fuego, período en que, según la tradición japonesa, no es favorable tener hijos. El siguiente evento ocurrió en 1989 y las razones que explican este descenso fueron: la inserción de la mujer en el ámbito laboral y que esta última tuviera mayor acceso a la educación universitaria. Obviamente estas medidas fueron progresivas y reflejaron su efectividad en el año mencionado.

Figura 3.5 Tasa de fecundidad y número de nacimientos en Japón (1947-2012)

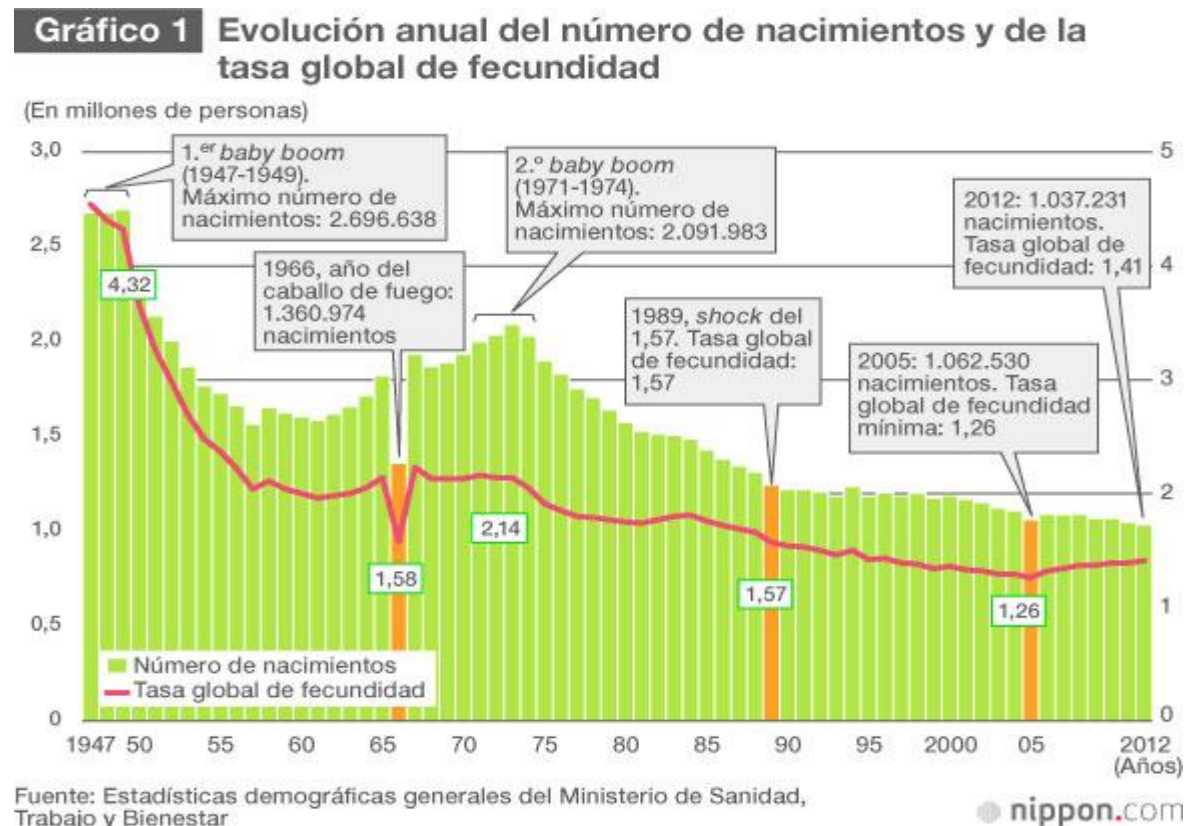


Gráfico recuperado del artículo *Gobierno japonés se lanza a fomentar la natalidad.*

¹⁹⁰ EDITORIAL (2014); *El Gobierno japonés se lanza a fomentar la natalidad.* Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [22 de diciembre de 2014] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.nippon.com/es/features/h00089/>

Debe mencionarse que el gobierno japonés no implementó alguna medida o política para influir positivamente en la tasa de fecundidad en el período de estudio, pero con la administración de Shinzou Abe, el tema ha sido prioritario en la agenda política. El plan, tal como se menciona en el artículo publicado en el sitio nippon.com¹⁹¹, comenzó a idearse en 2014 y, aunque de esa fecha al presente apenas han transcurrido dos años, el plan es ofrecer subvenciones a las familias que tengan hijos, además de tener una meta para el año 2060 de 100 millones de japoneses; la tasa de fertilidad necesaria para esto es de 1.8% que, con base en el gráfico anterior, no se ha registrado desde el inicio del siglo XXI.

Otro aspecto que incide en el número de habitantes de un país es el fenómeno migratorio y, la evolución en los últimos 20 años, se ha caracterizado por mantener una tendencia emigratoria creciente, aunque de forma moderada, pues en 1990 había aproximadamente unos 620,000 japoneses en países extranjeros viviendo en condición de residentes de larga duración o residentes permanentes, número que se duplicó en los 20 años siguientes, con 1, 143, 000. Entre los países que cuentan con más emigración japonesa actualmente destacan E.U. (388,457 personas), China (131,534), Australia (70,856), el Reino Unido (62,126) y Brasil (58,374) según los datos del Instituto Nacional de la Población y de Investigación de la Seguridad Social en 2010¹⁹².

Respecto a la inmigración, de acuerdo al Instituto Nacional de la Población y de Investigación de la Seguridad Social de Japón, en 2010 había 2, 134, 151 extranjeros residiendo en Japón de forma legal, lo que representa un 1.67 % de la población total del archipiélago. Las nacionalidades que más destacan entre los extranjeros residentes en Japón son los surcoreanos (565,989 habitantes), chinos (687,156), brasileños (230.552), filipinos (210.181), peruanos (54.636) y estadounidenses (50.667)¹⁹³. La presencia de los nikkeijin¹⁹⁴ ha sido motivo de polémica en los últimos años porque este colectivo es el que más se ha visto

¹⁹¹ EDITORIAL (2014); *El Gobierno... Óp. Cit.*

¹⁹² BARCELONA CENTRE FOR INTERNATIONAL AFFAIRS (2014); *Óp. Cit.* Pp. 438.

¹⁹³ Ídem.

¹⁹⁴ Son los descendientes de emigrantes japoneses que nacieron fuera de Japón y que se les otorgó la ciudadanía japonesa y oportunidades de trabajo como si fueran un nacional japonés.

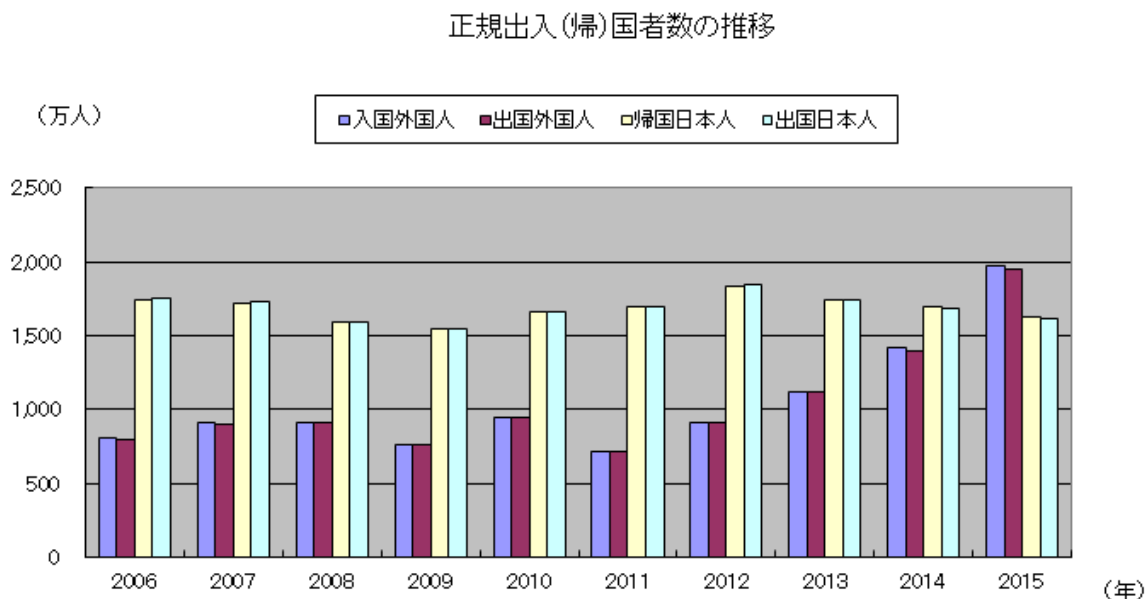
afectado en los períodos de crisis económica, pues ha habido una tendencia a que ellos tuvieran empleos peor remunerados, a tiempo parcial y con pocas seguridades. En este contexto, el paro ha afectado especialmente a los descendientes de japoneses que trabajaban en el archipiélago y por esta razón el gobierno nipón desarrolló un plan en 2009 para sufragar el coste del transporte de los nikkeijin a sus países de origen, con la condición de que ya no pudieran obtener de nuevo su condición de residentes de larga duración.

Por otro lado, el programa de pasantías y formación también se ha caracterizado por ser controversial, pues a pesar de considerarse como un programa que permite la transferencia de tecnología a países menos desarrollados, ha acabado por ser una vía para que las pequeñas y medianas empresas se nutran de mano de obra a un coste muy bajo, ya que los inmigrantes cuentan con unas condiciones laborales muy desiguales respecto a los japoneses, con peores sueldos y jornadas laborales más largas y, si los pasantes son de origen chino, en algunos casos sufrieron discriminación.

A pesar de lo descrito, no todas las posturas son contrarias a una mayor permisividad a la inmigración. Con el hecho de la disminución de la sociedad nipona, Hidenori Sakanaka, ex director de la Oficina Regional de Tokio de Inmigración, propuso que, para el año 2050, Japón aceptara a 10 millones de inmigrantes permanentes; esta ambiciosa propuesta despertó la atención de la clase política y de los medios de comunicación. Sin embargo, a pesar de la atención pública recibida por Sakanaka, la posibilidad de una política más permisiva en materia de inmigración es difícil de concretar¹⁹⁵.

¹⁹⁵ *Ibidem*, Pp. 440.

Figura 3.6 Emigración e inmigración de Japón



*El color azul representa a los extranjeros que ingresaron a Japón; el rojo los extranjeros que abandonaron Japón; el amarillo los japoneses que regresaron a su país y el verde azulado los japoneses que dejaron Japón.
 Gráfico elaborado por el Instituto Nacional de la Población y de Investigación de la Seguridad Social de Japón.

Un factor que también desincentivó a los japoneses a tener hijos fue el nivel de desempleo ya que éste ha sido elevado si se compara con la situación laboral antes de la crisis de los 90. Además ha influido negativamente en el consumo porque las familias prefieren ahorrar que consumir por la incertidumbre de la situación laboral en el país. Aunado a esto, ha ocurrido un aumento en la población trabajadora Freelancer¹⁹⁶ aunque en Japón es conocida como “フリーター”¹⁹⁷ que para el año 2003 era de 21, 700, 000 japoneses y, diez años antes, esta cifra era la mitad de la del 2003¹⁹⁸. La causa principal de este aumento ha

¹⁹⁶ Un trabajador Freelancer es aquel que no tiene un contrato fijo con la empresa sino que sólo es contratado por períodos o por el tiempo en que dure el proyecto de la compañía. En algunos casos suelen trabajar desde su casa, por lo que no hay costos adicionales a la empresa fuera del salario que le pagan al Freelancer.

¹⁹⁷ La lectura de estos caracteres japoneses sería furiitaa. Además, la población que entra en esta clasificación son las personas entre 15 y 34 años sin incluir estudiantes ni amas de casa que tienen un trabajo de medio tiempo o trabajo ocasional.

¹⁹⁸ SASAKI, Hitoko, Matsumoto Noriko (2010); *Nihongo so-matome*. Ask Publishing, Japón. Última edición 2015. Páginas totales: 106. Pp. 103.

sido la recesión de la economía japonesa, aunque otra causa que mencionan los autores, es que la mano de obra se abarató y, las compañías japonesas al querer contratar a trabajadores por un salario más bajo, los aspirantes no consideraron que fuera conveniente, por lo que optaron por trabajar de forma casual.

Tabla 3.3 Japón: Tasa de desempleo (2000-2012)

Japón	
Tasa de desempleo	
Año	Porcentaje
2000	4.8
2001	5.0
2002	5.4
2003	5.2
2004	4.7
2005	4.4
2006	4.1
2007	3.9
2008	4.0
2009	5.0
2010	5.0
2011	4.5
2012	4.3
Calculado del total de la PEA	
Fuente: Elaboración propia con	
datos del Banco Mundial	
databank.bancomundial.org/data/	

Por último, otra variable relacionada con la población, es el PIB per cápita, que tuvo un incremento en el período de estudio excepto en el año 2009 que ocurrió una caída. De acuerdo a la clasificación del Fondo Monetario Internacional, Japón se encontró en el primer intervalo de países con PIB per cápita más alto ya que el rango de este nivel es de 40,000 USD o más, y, Japón obtuvo más de 40,000 dólares anuales, aunque no se encuentra entre los primeros diez países, pero sí se ubicó entre las posiciones 25 a 35. Esto es algo difícil de creer debido a que el crecimiento de la economía japonesa no ha sido el mejor en los últimos 20 años, aunque la medición de este indicador podría compensarse por la disminución de la población, por lo que este indicador no suele ser el mejor para medir el desarrollo

humano de una nación, además, como fue mencionado, el salario real disminuyó, lo que significaría que la calidad de vida del japonés del siglo XXI se ha deteriorado si se compara con la del japonés antes de la década de 1990.

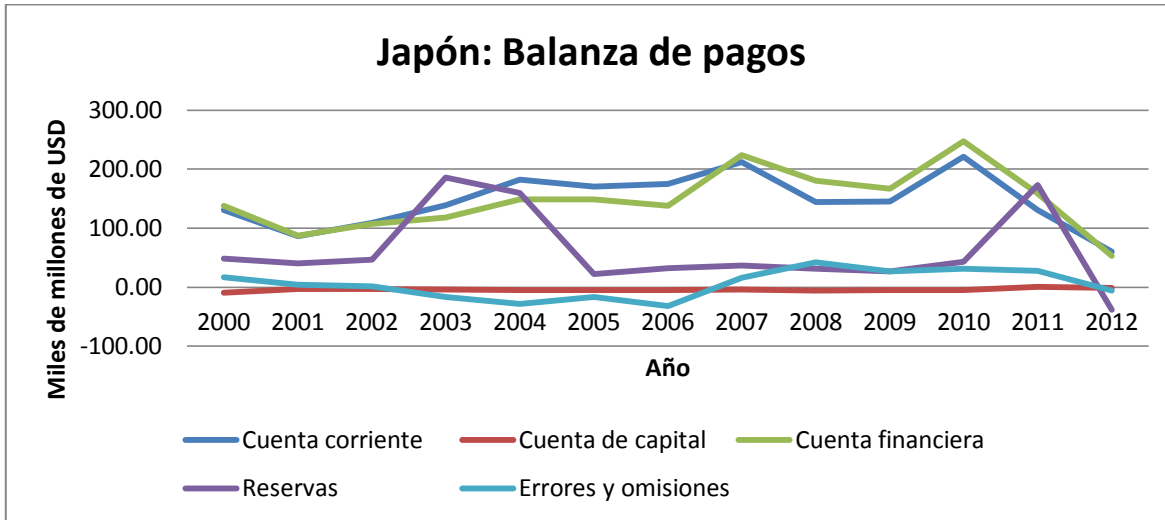
Tabla 3.4 Japón: PIB per cápita (2000-2012)

Japón	
PIB per cápita	
Precios de 2010	
Año	Dólares
2000	42169.69
2001	42239.10
2002	42190.77
2003	42743.98
2004	43671.67
2005	44393.65
2006	44995.51
2007	45687.33
2008	45165.87
2009	42724.52
2010	44507.66
2011	44544.17
2012	45300.78

Fuente: Elaboración propia con
 datos del Banco Mundial
databank.bancomundial.org/data/

3.2 Balanza de pagos

Figura 3.7 Japón: Balanza de pagos (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Japón.

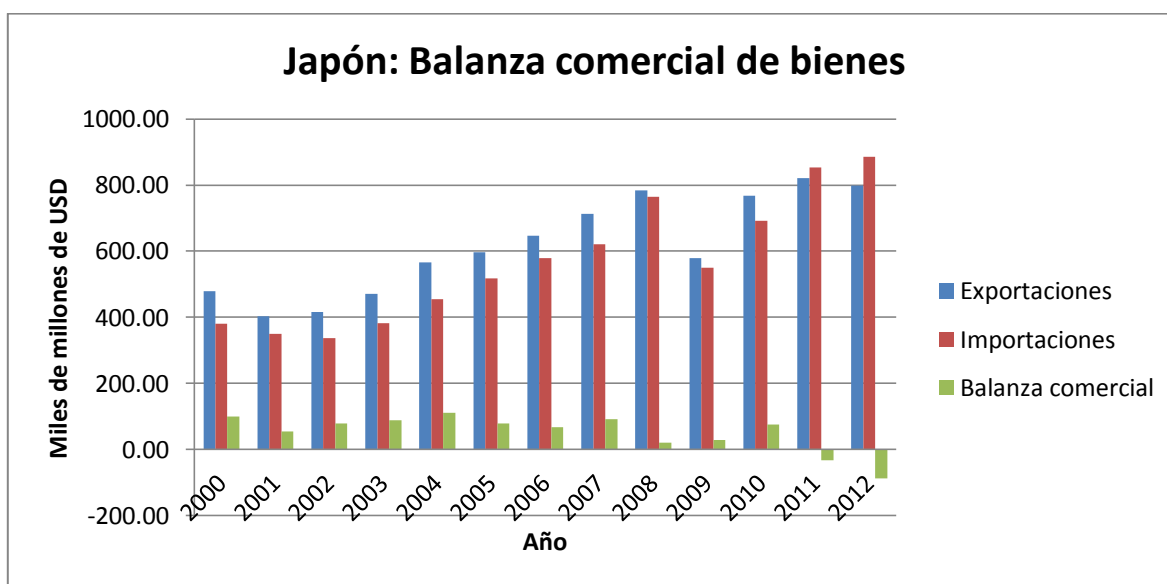
Disponible en: <https://www.boj.or.jp/en/>

3.2.1 Cuenta corriente

Al analizar la cuenta corriente de Japón, la tendencia que muestra es estocástica, es decir, no se muestra definida, ya que en el primer año de estudio se observa una caída que puede explicarse por la crisis financiera en el continente asiático que disminuyó el valor de las ganancias por concepto de interés de los japoneses que invirtieron en el extranjero; el saldo en la balanza comercial fue positivo y el rubro de remesas en Japón no representa una entrada significativa de flujos de capital.

Después del 2001, sí logra observarse una tendencia alcista debido al auge de inversión japonesa en otros países y al saldo superavitario en su balanza comercial. Lo destacable de esta cuenta es que registró los efectos de la crisis de 2007 desde este año y no como en el comercio internacional que el efecto adverso se observó en el año 2009. En los últimos dos años se registró la caída en esta cuenta, que coincide con el resultado de déficit en la balanza comercial debido al incremento de las importaciones respecto a las exportaciones.

Figura 3.8 Japón: Balanza comercial de bienes en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio de Japón. Disponible en <http://www.meti.go.jp/>

3.2.2 Cuenta de capital

Antes de analizar el saldo en esta cuenta, debe hacerse la aclaración que, Japón separa la cuenta de capital de la financiera, por lo tanto, el valor mostrado en la cuenta de capital sólo refleja la diferencia entre la tenencia de activos foráneos por parte de japoneses y la tenencia de activos japoneses en manos de extranjeros.

A pesar de que en la figura 3.7 se observa con una tendencia similar, es decir, una línea horizontal, al ver los valores de ésta durante el período de estudio, todos los resultados fueron negativos, por tanto, hay déficit, es decir, la tenencia de ciudadanos japoneses de activos financieros extranjeros es mayor que la tenencia extranjera de activos japoneses, por tanto, esto puede significar que los títulos financieros que emite Japón no son tan atractivos como los que ofrece el gobierno de Estados Unidos o los de ciertos países en vías de desarrollo que pagan un interés más alto por la calificación baja que tienen. Pero, lo que sí se logró identificar, fue que el saldo deficitario disminuyó; así que puede inferirse que los activos japoneses adquirieron popularidad y fueron comprados por extranjeros.

3.2.3 Cuenta financiera

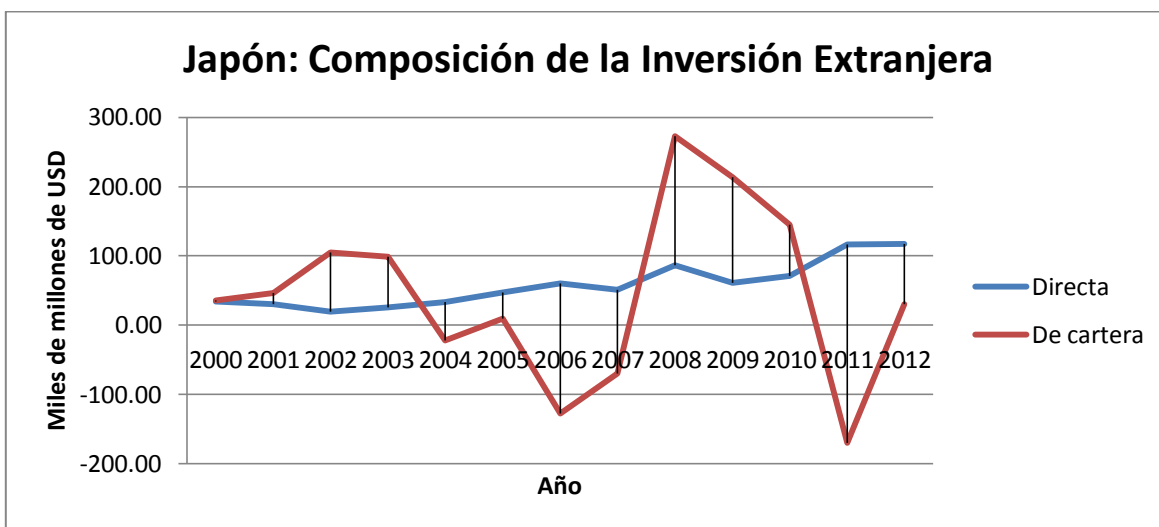
En este rubro también debe puntualizarse que el Ministerio de Finanzas de Japón¹⁹⁹, que publica los datos estadísticos referentes a la Balanza de Pagos, incluye en la cuenta financiera las siguientes subcuentas:

- Inversión extranjera directa
- Inversión extranjera indirecta o de cartera
- Derivados financieros
- Otras inversiones
- Reservas

En general, el saldo de la cuenta financiera es superavitaria, por tanto, hay una entrada mayor de flujos de capital que una salida, que puede interpretarse como una inversión mayor de extranjeros en Japón que los japoneses invirtiendo en el exterior.

3.2.3.1 Composición de la Inversión extranjera

Figura 3.9 Composición de la IE en Japón en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas: <http://www.mof.go.jp/english/>

¹⁹⁹ MINISTRY OF FINANCE (2016); *Statistics*. Ministry of Finance of Japan [en línea] Fecha de consulta [28 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.mof.go.jp/english/>

La IE no tiene una tendencia similar por ambos rubros, aunque en los primeros años era más alta la directa que la de cartera o indirecta. Esto se debió a la inserción de empresas extranjeras al mercado japonés por la adopción de tendencias occidentales en Oriente y también porque fue una medida del gobierno japonés para contrarrestar los efectos de la crisis asiática acaecida unos años antes. El incremento más elevado en ambas formas de IE se observó en 2007, aunque en los últimos años del período (a partir de 2008), se registró una caída en este rubro por la crisis financiera estadounidense. La máxima caída de la inversión indirecta se observó de 2010 a 2011, pero al año siguiente ésta volvió a subir y la directa se mantuvo estable.

3.2.4 Variación de reservas

A pesar de que esta cuenta es contabilizada dentro de la cuenta financiera, es relevante su análisis porque muestra qué realiza el Banco Central de Japón para compensar la falta o exceso de divisas. En este caso, el saldo positivo indica una venta de divisas, lo más probable para evitar la depreciación del yen respecto al dólar, y que tuvo éxito, ya que en el período ocurrió una apreciación del yen.

Por último, los errores y omisiones se añaden para dejar la balanza en ceros, por lo que su análisis no es relevante.

3.3 Exportaciones

3.3.1 De bienes en valores absolutos

Tabla 3.5 Japón: Exportaciones de bienes en el período 2000-2012

Japón		
Exportaciones de bienes		
Año	Miles de millones de USD	Variación porcentual
2000	479.44	14.28
2001	403.06	-15.93
2002	415.94	3.20
2003	470.59	13.14
2004	565.56	20.18
2005	596.05	5.39
2006	647.13	8.57
2007	712.70	10.13
2008	784.05	10.01
2009	579.19	-26.13
2010	767.91	32.58
2011	821.58	6.99
2012	798.95	-2.75
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del METI		
Disponible en: http://www.meti.go.jp/english/statistics		

Tabla 3.6 Japón: Tasa de crecimiento de exportaciones de bienes en el período 2000-2012

Tasa de crecimiento de exportaciones
2000-2012
Porcentaje
4.3476

Fuente: Elaboración propia con datos del METI: <http://www.meti.go.jp/>

Las exportaciones siguieron una tendencia creciente en la mayor parte del período excepto en dos años: 2001 por la recesión económica de Estados Unidos y que alcanzó magnitud mundial y en el año 2009 como resultado de la crisis hipotecaria. Después del 2001, la tendencia fue creciente por la recuperación de la economía mundial, y, específicamente en Japón, por la política de QE hasta 2006. Seguido de este año, continuó creciendo hasta el año de la crisis, pero después de éste, volvió a crecer y alcanzó el punto más alto del período en el 2011, año en que

ocurrió el terremoto que desencadenó el tsunami en la zona de Touhoku. Al año siguiente año, las exportaciones fueron menores porque algunos de los insumos necesarios para reconstruir las zonas afectadas fueron adquiridos en el exterior, además de que ya se tenía la perspectiva de que las importaciones serían mayores que las exportaciones porque, el Primer Ministro de Japón y sus políticas nombradas “Abenomics”, decidió que las exportaciones ya no fueran el motor de crecimiento de la economía y que se regresara a darle peso al consumo interno, el cual estaba y sigue deteriorado por los factores enlistados con anterioridad; la tasa de crecimiento de este rubro en los 13 años de análisis fue 4.35%.

Además, existen dos Instituciones importantes para promover al sector de exportación en Japón: el Banco de Cooperación Internacional de Japón (JBIC) y el Nippon Export and Investment Insurance (NEXI). Este último administra los programas de seguros de exportación con el objetivo de mantener el equilibrio financiero. Los seguros ofrecidos cubren distintos riesgos comerciales y seguros de inversiones a las empresas japonesas, aunque el 80% de la cantidad asegurada recae en los seguros del crédito a la exportación²⁰⁰.

Respecto al JBIC, su constitución actual data del año 2012, en virtud de la Ley del Banco de Cooperación Internacional del Japón, aunque su origen se dio en el Banco de Exportación e Importación de 1950. La mayor parte de los créditos que otorga este Banco tiene como objeto la inversión extranjera, llegando a la suma de 22, 061 billones de yenes²⁰¹. Los sectores a los que se canalizan estos préstamos son proyectos de suministro de materias primas a Japón, proyectos en los que participan empresas japonesas y proyectos en el extranjero con exportaciones procedentes del país del sol naciente. Y, su financiamiento proviene de distintas fuentes, aunque principalmente de las cuentas o garantías gubernamentales, incluyendo los bonos extranjeros garantizados por el Gobierno, la cuenta especial del fondo en divisas y los préstamos del programa fiscal de créditos e inversiones.

²⁰⁰ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2015); *Examen de las políticas comerciales de Japón*. Publicación en línea. Fecha de publicación [6 de mayo de 2015]. Fecha de consulta [17 de febrero de 2017]. Disponible en <https://www.wto.org/indexsp.html>

²⁰¹ *Ibidem*, Pp. 52.

Por último, JETRO juega el papel que ProMéxico hace en la República Mexicana, es decir, se encarga de promover las exportaciones a través de la divulgación de información, la investigación y el apoyo a las ferias comerciales internacionales y otras actividades destinadas a promover las exportaciones y las inversiones, así como su participación. Fue creado en 1958 y tiene 74 oficinas en todo el mundo, incluyendo a México.

3.3.2 Por Sistema Armonizado

Tabla 3.7 Japón: Exportaciones por sector del SA en el período 2000-2006

Exportaciones japonesas							
Sistema Armonizado							
Cifras en miles de millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Máquinas	241.00	189.00	186.00	218.00	263.00	271.00	285.00
Transporte	101.00	98.30	110.00	121.00	139.00	150.00	168.00
Instrumentos	36.40	30.50	28.20	33.30	42.80	43.70	44.00
Metales	28.70	26.60	28.70	32.80	42.50	48.80	55.60
Productos químicos	31.80	29.10	31.10	35.40	43.00	46.90	49.70
Plásticos y cauchos	18.80	16.40	18.20	21.10	25.40	28.50	31.50
Textiles	8.80	7.90	7.65	8.05	8.88	8.49	8.51
Piedra y vidrio	4.65	4.04	4.05	4.49	5.41	5.84	6.33
Productos de papel	3.37	2.77	3.06	3.29	3.80	3.96	4.01
Diverso	7.49	7.96	6.64	4.92	5.51	7.30	7.10
Productos minerales	2.04	2.07	2.10	2.77	3.18	4.95	7.01
Metales preciosos	1.93	1.24	1.32	1.87	2.26	3.03	5.87
Productos alimenticios	1.37	1.39	1.43	1.42	1.60	1.70	1.74
Productos de origen animal	0.80	0.73	0.76	0.86	0.93	1.12	1.32
Productos del reino vegetal	0.38	1.26	0.37	0.38	0.42	0.45	0.49
Pieles de animales	0.28	0.30	0.27	0.28	0.31	0.32	0.33
Calzado y sombreros	0.22	0.18	0.15	0.17	0.20	0.21	0.22
Arte y antiguedades	0.13	0.06	0.09	0.07	0.11	0.17	0.20
Bi-Products	0.12	0.12	0.11	0.13	0.13	0.12	0.13
Armas	0.11	0.08	0.17	0.09	0.10	0.11	0.11
Productos de madera	0.10	0.08	0.08	0.10	0.11	0.12	0.09
Total	489.49	420.09	430.44	490.49	588.66	626.78	677.25
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica							
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es							

Figura 3.10 Japón: Principales sectores de exportación en el año 2000



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC: <http://atlas.media.mit.edu/>

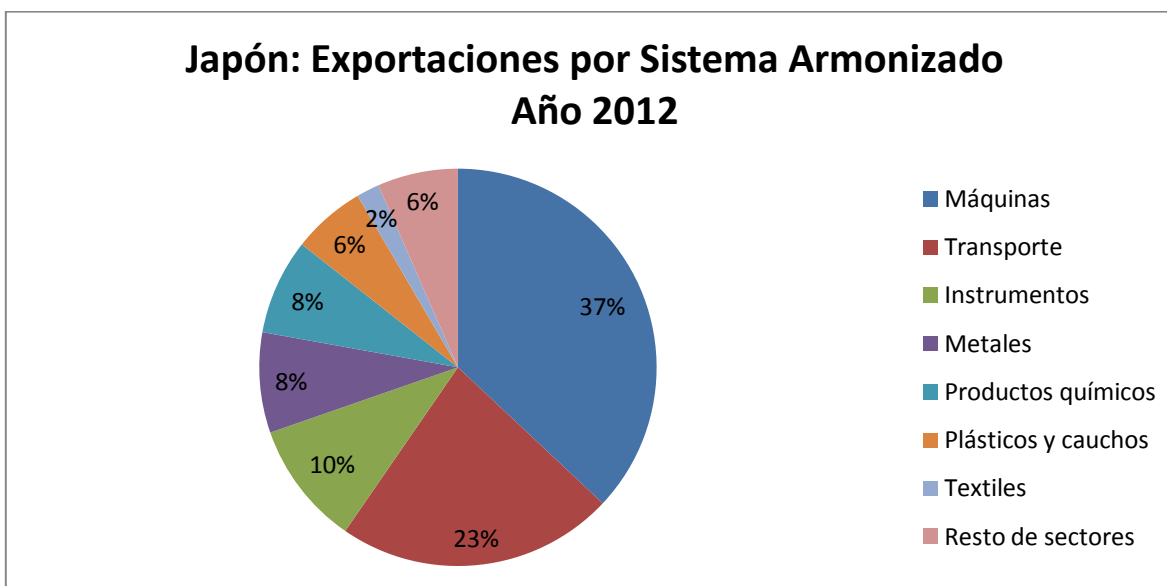
Tabla 3.8 Japón: Exportaciones por sector de SA en el período 2007-2012

Exportaciones japonesas						
Sistema armonizado						
Cifras en miles de millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	289.00	312.00	232.00	305.00	331.00	294.00
Transporte	189.00	208.00	121.00	168.00	188.00	179.00
Instrumentos	39.80	42.90	34.40	46.80	52.90	81.80
Metales	64.70	75.10	57.30	75.10	81.20	64.80
Productos químicos	55.70	57.90	51.70	62.40	68.40	61.80
Plásticos y cauchos	35.20	38.60	34.10	45.30	49.40	47.40
Textiles	8.83	9.17	7.70	8.98	10.30	14.80
Piedra y vidrio	7.00	7.41	6.61	9.38	10.00	13.90
Productos de papel	4.48	5.15	4.33	5.61	5.56	10.10
Diverso	7.92	8.21	6.39	7.07	7.79	9.72
Productos minerales	9.99	18.90	10.70	13.90	17.60	6.77
Metales preciosos	7.66	10.90	8.82	11.70	18.10	5.30
Productos alimenticios	1.91	2.18	2.22	2.62	2.83	2.89
Productos de origen animal	1.40	1.50	1.43	1.75	1.47	1.48
Productos del reino vegetal	0.55	0.63	0.58	0.64	1.53	0.65
Piel de animales	0.39	0.40	0.31	0.33	0.54	0.42
Calzado y sombreros	0.25	0.30	0.25	0.26	0.25	0.32
Arte y antigüedades	0.24	0.34	0.20	0.26	0.31	0.23
Bi-Products	0.14	0.18	0.16	0.18	0.23	0.22
Armas	0.11	0.12	0.28	0.10	0.13	0.13
Productos de madera	0.11	0.14	0.12	0.13	0.15	0.12
Total	724.38	800.03	580.60	765.51	847.68	795.86

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica

Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 3.11 Japón: Principales sectores de exportación en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OEC: <http://atlas.media.mit.edu/>

Tabla 3.9 Japón: Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación (2000-2012)

Tasa de crecimiento por sector de exportación	
Sistema armonizado	
2000-2012	
Sector	Porcentaje
Metales	7.0223
Instrumentos	6.9804
Productos químicos	5.6931
Transporte	4.8844
Máquinas	1.6703
Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio de Complejidad Económica	
Disponibile en https://atlas.media.mit.edu/es	

Los 5 sectores con mayor participación dentro de las exportaciones japonesas en el período 2000-2012 fueron los siguientes:

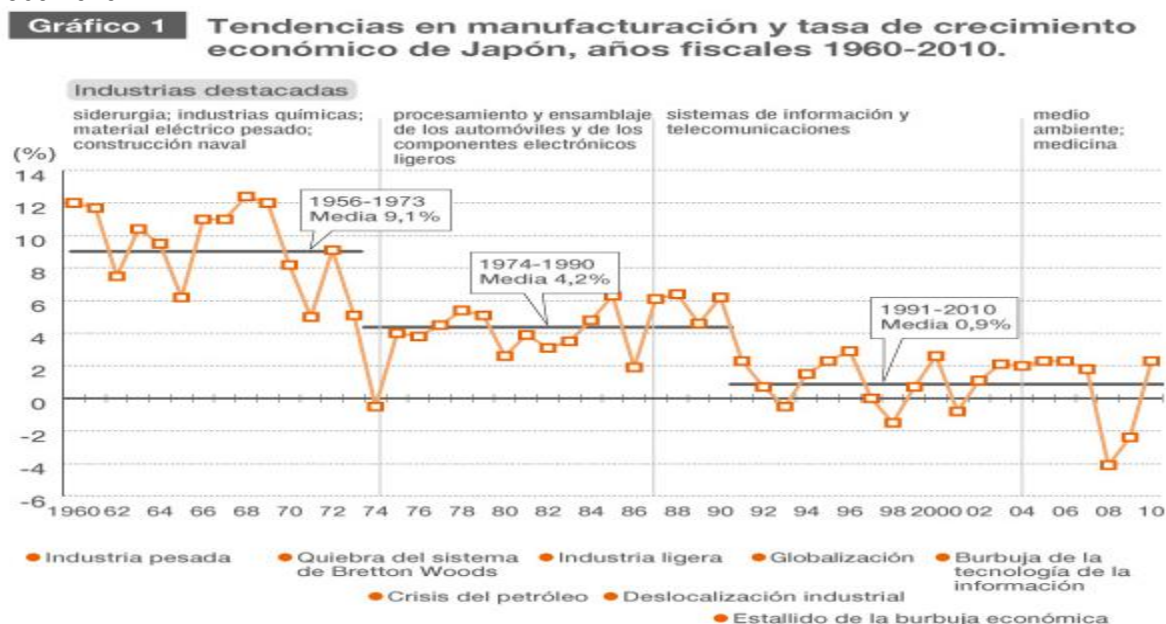
3.3.2.1 Máquinas

El sector de máquinas de Japón se ha caracterizado por especializarse en la producción de máquinas que hacen máquinas, es decir, en bienes de capital. Por tanto, las máquinas herramienta japonesas son particularmente fuertes en los

campos de la alta precisión, el procesamiento de compuestos y el tratamiento de materiales de corte difícil; ofrecen niveles de precisión, plazos de entrega y precio inigualables, dentro de las características que ayudaron a convertir el “Made in Japan” en sinónimo de seguridad y fiabilidad, como las herramientas utilizadas en la industria automovilística (Toyota) y la industria electrónica (Panasonic, Hitachi y Sony)²⁰².

En este contexto, debe priorizarse que la mayoría de ellas se utilizan en el sector manufactura y han cambiado dependiendo la tendencia del mercado mundial: por ejemplo, cuando Japón se encontraba en su época dorada de crecimiento económico, las industrias que intensificaron su producción fueron las de siderurgia, material eléctrico pesado, entre otros; para la primera década del siglo XXI, la producción se canalizó hacia el sector farmacéutico y a crear maquinaria amigable con el medio ambiente²⁰³.

Figura 3.12 Tendencias en manufacturación y tasa de crecimiento económico en Japón 1960-2010.



Gráfica recuperada del artículo *El incierto futuro de máquinas herramienta* de Masao Hisokasa.

²⁰² HIKOSAKA, Masao (2012); *El incierto futuro de la industria japonesa de máquinas herramienta*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea] Fecha de publicación [12 de marzo de 2012]. Fecha de consulta [13 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.nippon.com/es/currents/d00007/>

²⁰³ De hecho, la mayoría de las máquinas de capital producidas en Japón se emplearon en los otros sectores de manufactura de exportación enlistados en este trabajo.

A pesar de que la competencia en este rubro se ha intensificado por la incursión de China y, como menciona el investigador Masao Hisokasa (2012)²⁰⁴, es posible que los fabricantes japoneses de máquinas herramienta ya no puedan igualar a China en términos de valor de producción, pero, las empresas japonesas siguen gozando de una cómoda situación de ventaja en cuanto a alta calidad, procesamiento de materiales de corte difícil y tecnología de procesamientos compuestos.

Además, alrededor de doscientas empresas en Japón producen máquinas herramienta, entre las que se encuentran 77 de los 92 miembros de la Asociación de Constructores de Máquinas Herramienta de Japón y 27 de los 37 miembros de la Asociación de Constructores de Máquinas Herramienta de Banco de Japón. De estas empresas, como Yamazaki Mazak, Makino Milling Machine, Takizawa Machine Tool y Sodick, decidieron trasladar sus fábricas a otros países porque los costos son menores en estos últimos con el objetivo de ser más competitivas que el resto de los participantes del sector (Alemania, China y Estados Unidos, principalmente). Algunas producen máquinas herramienta con control numérico computarizado en fábricas ubicadas en Estados Unidos, Singapur o Taiwán para su exportación a Japón, EUA, Europa, China y el Sudeste Asiático.

Otras compañías han creado empresas conjuntas con fabricantes europeos. Mori Seiki, por ejemplo, empezó su producción en una fábrica china que pertenecía a Gildemeister, una empresa alemana. Takamatsu Machinery se ha asociado con una empresa taiwanesa para crear una base de producción en China. Estas compañías están utilizando la avanzada tecnología de Japón para intentar desarrollar importantes segmentos de mercado en el extranjero. Otras empresas compartimentan sus actividades de negocio, produciendo máquinas herramienta de alta calidad y componentes para máquinas herramienta de alta precisión en Japón, y fabricando a su vez, lotes de máquinas para producción en masa en el extranjero.²⁰⁵

²⁰⁴ Ídem.

²⁰⁵ Ídem.

Los productos que pertenecen a este rubro que fueron enviados al resto del mundo fueron: circuitos integrados, computadoras, componentes de máquinas de oficina, maquinaria con función propia y equipo de grabación de video.

3.3.2.2 Transporte

Como se indicó en el sector descrito en la parte superior, una de las industrias en las que se especializó Japón, tanto para su consumo interno como su exportación, fue la industria automotriz, por lo que hay una dependencia entre ambas, ya que la industria de las máquinas herramienta depende en gran parte de la industria de componentes automovilísticos, que produce entre 20,000 y 30,000 componentes diferenciados y representa el 60% de todos los pedidos de máquinas herramienta.

Japón cuenta con doce fabricantes de automóviles, como ejemplos Toyota, Nissan, Suzuki y Honda. Entre estas empresas construyeron unos 9.63 millones de coches en 2010 (un aumento del 121.3% con respecto al año anterior). La inversión de capital total en la industria de la automoción (inversión programada para el año fiscal 2008) fue de 1.62 billones de yenes, equivalente al 21.6% del total de la industria manufacturera (7.52 billones de yenes).

La principal zona del país en que se concentra la producción de la industria automotriz es Nagoya, que está localizada en la costa del Pacífico en la región de Chūbu, en el centro de la isla de Honshū, y es la capital de la prefectura de Aichi.

En el mercado de exportación, las 10 empresas que manufacturan automóviles ,envían sus automóviles al exterior, destacando Toyota, que exportó el 60% de su producción total en el año 2006; además de ser el primer productor en Japón con el 46% del total de la producción nacional, seguida por Honda (17%) y Nissan (11%). Caso opuesto al de Toyota, Suzuki exportó sólo el 4% de su producción en el mismo año, por lo que esta última enfoca su producción para el mercado local²⁰⁶.

²⁰⁶ BLANCO, Mónica, et. Al. (2010); *La evolución de la industria del sector automotriz en Japón, crecimiento de las empresas automotrices japonesas y su impacto en la economía de Japón*. Universidad Nacional

Al igual que el sector maquinaria, la industria automotriz ha trasladado sus fábricas a otros países para reducir costos, además de que los gobiernos de estos últimos han incentivado a los productores japoneses o de otros países con industria automotriz (Alemania, Estados Unidos), para conseguir la instalación de las fábricas en sus territorios. Estos cuentan con las materias primas y la infraestructura necesaria para su operación, con una cadena productiva de primero y segundo nivel capaces de proveer la mayor parte de los insumos (materiales y refacciones) de buena calidad, requeridos para la fabricación de unidades y fundamentalmente tienen a su disponibilidad una mano de obra calificada y de menor costo.

Destacó la exportación de automóviles, piezas-repuestos de estos, camiones de reparto, motocicletas, transportes de pasajeros y buques de carga.

3.3.2.3 Instrumentos

La descripción de este sector se relaciona con dos industrias: la primera es la de máquinas y la segunda es la química, primordialmente por los instrumentos médicos, y equipo para laboratorio de fotografía. Por tanto, el desarrollo de las industrias que hacen posible la producción de estos bienes se detallará en la industria apropiada, es decir, la de maquinaria ya fue desarrollada y la que sigue a continuación es la química. Así que, en este apartado sólo se enfatiza que ambas son de manufactura y que han trasladado algunas fábricas al extranjero para reducir costos, por lo que algunos de los productos enlistados al inicio de este apartado tienen dos fines: venta en el extranjero como bienes finales o son utilizados como insumos intermedios para la producción del bien final en las fábricas de las compañías de la rama industrial en el exterior. Aunque, en este caso, la mayoría de ellos son de consumo final, lo que denota que Japón sigue produciendo los bienes con mayor complejidad tecnológica en el mismo territorio para no depender en demasía de sus fábricas foráneas, además de que en estas últimas no hay todavía el conocimiento necesario para lograr la integración vertical.

Autónoma de Nuevo León [en línea]. Pp.12. Fecha de consulta [14 de febrero de 2017]. Disponible en http://www.web.facpya.uanl.mx/rev_in/Revistas/7.1/A1.pdf Pp.12.

Los principales productos de exportación de esta industria en el período fueron: fotocopiadoras, equipo para laboratorio de fotografía, osciloscopios, pantallas LCD e instrumentos médicos.

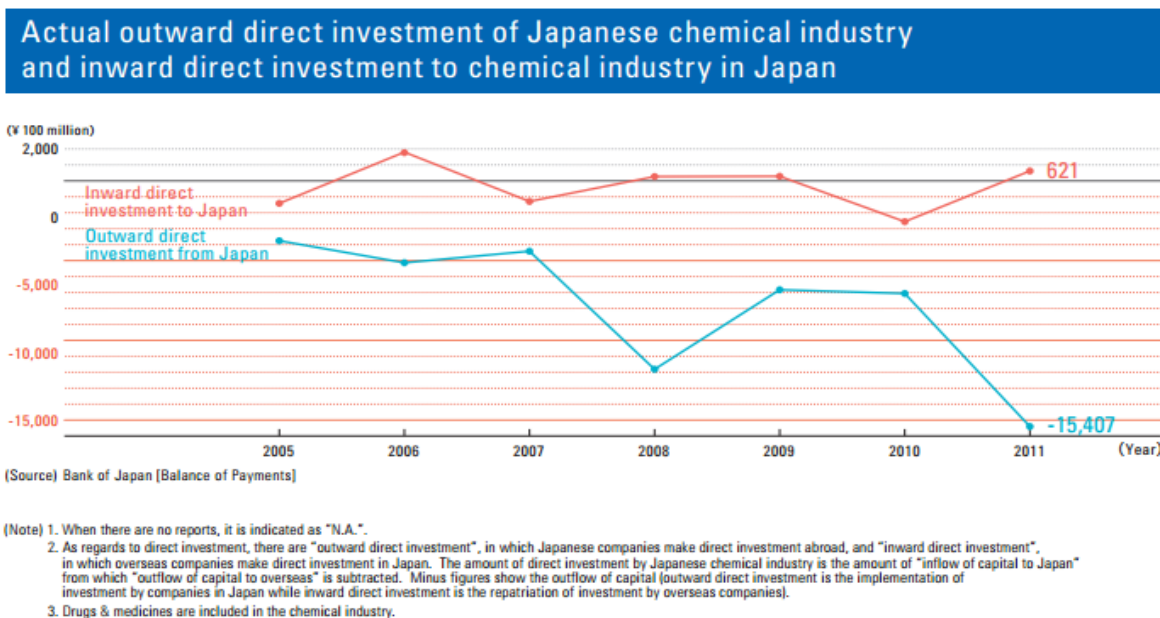
3.3.2.4 Productos químicos

La industria química en Japón es de las más importantes ya que gracias a ésta se pueden obtener insumos necesarios para otras industrias, como la fotográfica, farmacéutica, telecomunicaciones, entre otras. Ésta se desarrolla principalmente en las prefecturas de Chiba, Osaka y Kanagawa, regiones que también concentran los centros de investigación y desarrollo para lograr el encadenamiento productivo y de valor de la industria. De acuerdo con un trabajo elaborado por la Asociación de la Industria Química en Japón (2012)²⁰⁷, del 100% de la inversión en investigación y desarrollo, un 87.1% se destinó al sector manufactura (10.47 trillones de yenes) y, de este porcentaje, el 19.1% fue al sector químico (2.29 trillones de yenes), que fue el sector que más recibió dinero para la investigación y desarrollo lo que demuestra la confianza que tienen los inversionistas en este sector. Las principales compañías japonesas de esta industria son: Mitsubishi Chemical, Mitsui Chemical, Sumitomo Chemical, Toray Industries y Asahi Kasei.

La inversión japonesa en esta industria al exterior tuvo una tendencia decreciente mientras que la inversión extranjera hacia Japón en este mismo rubro fue positiva, lo que indica que los inversionistas japoneses han preferido que la actividad química se realice en territorio nipón en vez de continuar su inversión fuera, y, los inversionistas extranjeros han invertido en Japón por las condiciones favorables que ha ofrecido la industria para su desarrollo. Por último, los productos que se exportaron fueron: productos químicos para fotografía, medicamentos envasados, químicos empleados para discos y electrónica, hidrocarburos cíclicos y nitrógeno para compuesto heterocíclicos.

²⁰⁷ JAPAN CHEMICAL INDUSTRY ASSOCIATION (2012); *Chemical Industry of Japan 2012*. J CIA [en línea]. Pp, 13. Fecha de consulta [14 de febrero de 2017]. Disponible en <https://www.nikkakyo.org>

Figura 3.13 Japón: Composición de la inversión extranjera en la industria química



Gráfica recuperada del artículo *Chemical Industry of Japan 2012*.

3.3.2.5 Metales (hierro y acero)

Desde el 2010, especialmente para el caso del acero en bruto, los datos de producción oscilan alrededor de los 110 millones de toneladas, posicionando al país como el segundo país productor de hierro sólo detrás de China²⁰⁸.

La producción nacional de acero ha servido tradicionalmente para suplir en gran medida a la industria nacional automovilística, aunque sus sectores de aplicación son muy diversos: ferrocarril, válvulas, industria eléctrica y electrónica, entre otras. Las principales empresas productoras de acero y hierro japonesas son: Nippon Steel & Sumitomo Metal; JFE Steel; éstas se ubican en la costas del país, lo que denota la especialización de esta industria en la región costera.

Japón es un gran exportador de acero y tiende a recurrir poco al exterior para proveerse pero sí lo requiere y depende enteramente de las importaciones de dos

²⁰⁸ INSTITUTO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR (2016); *El mercado de la fundición en Japón*. ICEX España: exportación e inversiones [en línea] Pp. 4. Fecha de consulta [15 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.icex.es>

materias primas fundamentales para la producción de acero: mena de hierro y carbón. A pesar de que la primera afirmación es verdadera, el total de las exportaciones del sector (junto con otros materiales), descendió y lo sigue haciendo a causa del aumento de la producción de acero en otros países asiáticos, (Corea del Sur, China, Taiwán, primordialmente), que, normalmente, se suministraban de la oferta japonesa y ahora consiguen el metal en su propio territorio. Aunque en Japón también se importó hierro y acero de estos países, no fueron utilizados para las industrias que buscan una mejor calidad, sino en procesos en que el metal puede ser de menor calidad.

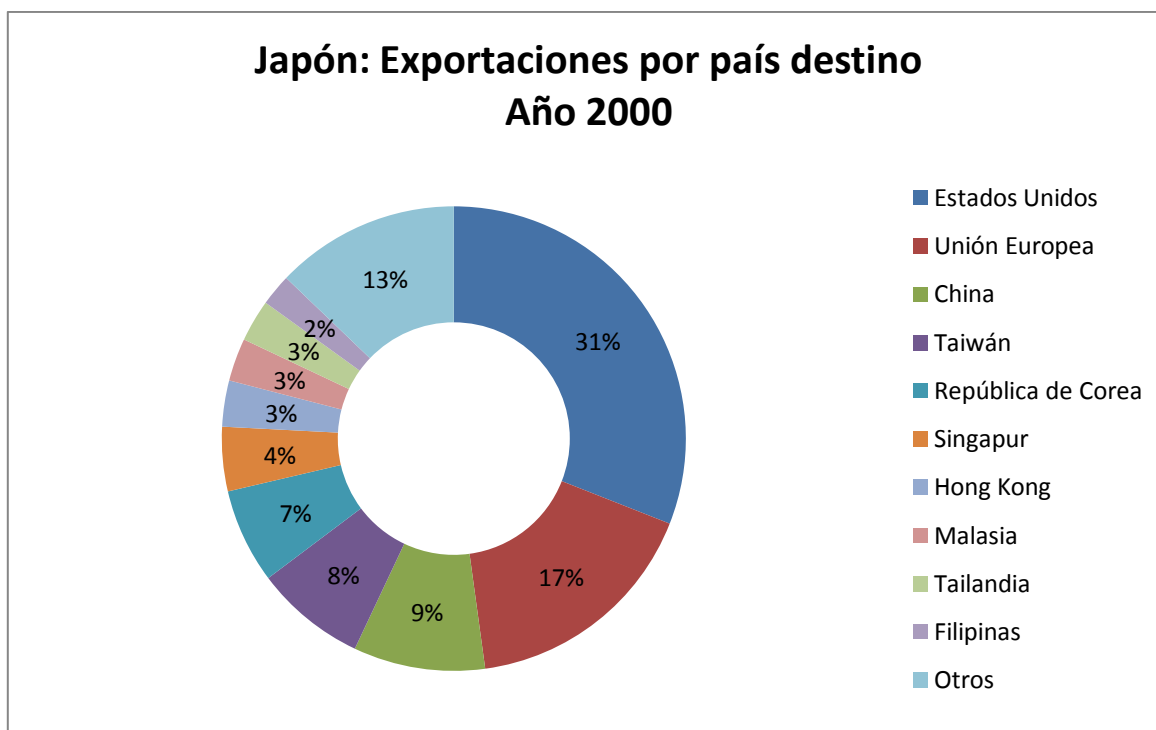
Por último, los productos de esta industria que fueron exportados en mayoría en el período fueron: hierro laminado en caliente, hierro recubierto para laminados planos, laminados planos de acero plano, hierro laminado en frío y hierro fasteners.

3.3.3 Por país destino

Tabla 3.10 Exportaciones japonesas por país destino (2000-2006)

Principales exportaciones japonesas por país destino							
Valor en miles de millones de dólares							
Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	143.98	122.32	120.39	117.54	128.69	135.90	144.09
Unión Europea	78.41	64.37	61.43	72.86	89.21	87.60	105.53
China	42.62	30.94	52.50	72.44	73.94	80.10	58.93
Taiwán	35.94	24.19	26.24	34.81	42.01	43.60	47.03
República de Corea	30.70	25.25	28.57	31.24	44.26	46.60	37.58
Singapur	20.82	14.68	14.19	29.90	17.99	18.40	30.17
Hong Kong	14.94	23.23	25.40	16.04	35.43	36.00	24.76
Malasia	13.89	10.99	11.02	14.85	12.57	12.50	17.99
Tailandia	13.63	11.86	13.18	11.26	20.28	22.50	16.63
Filipinas	10.26	8.18	8.46	9.92	9.60	9.10	13.75
Otros	59.68	51.94	53.13	56.46	72.82	81.50	92.16
Total	464.87	387.95	414.51	467.32	546.80	573.80	588.61
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Reporte Anual de la Organización Mundial del Comercio para diferentes años							
Disponible en https://www.wto.org							

Figura 3.14 Japón: Exportaciones por país destino en el año 2000



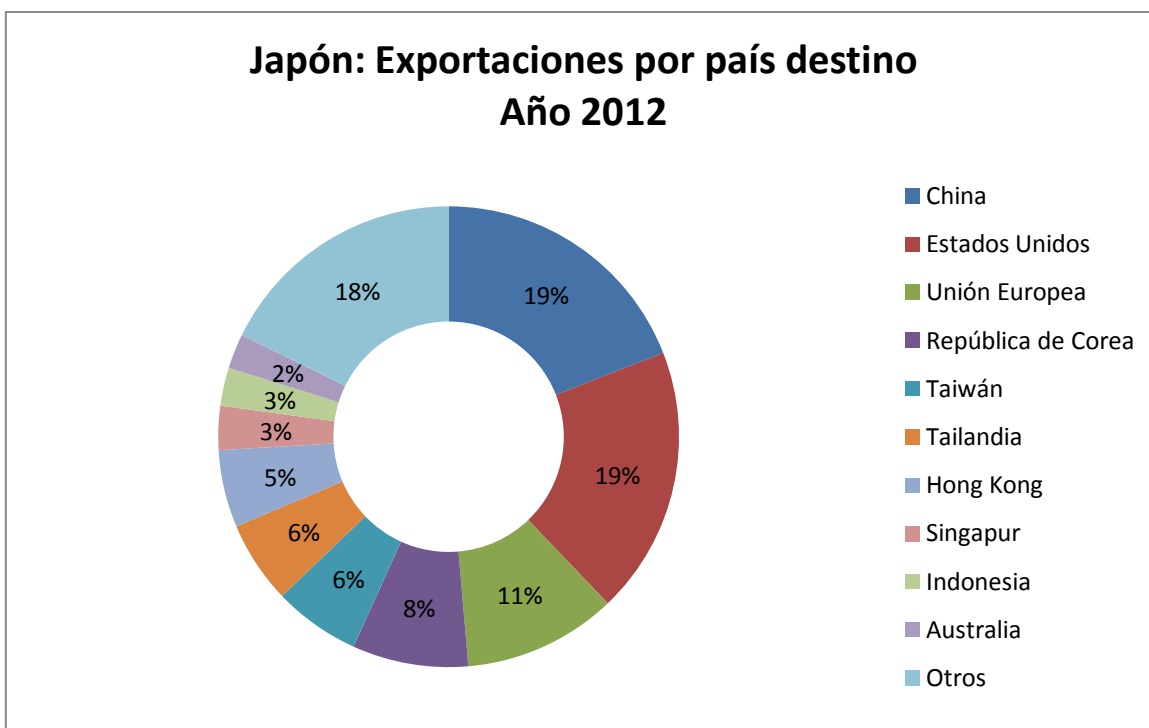
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Disponible en <https://www.wto.org>

Tabla 3.11 Exportaciones japonesas por país destino (2007-2012)

Principales exportaciones japonesas por país destino						
Valor en miles de millones de dólares						
Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012
China	129.90	146.20	110.00	171.26	162.06	144.20
Estados Unidos	145.60	137.40	95.00	120.46	127.67	142.04
Unión Europea	105.70	110.20	72.00	87.05	95.91	81.47
República de Corea	54.30	59.50	46.00	54.92	66.17	61.54
Taiwán	44.90	46.10	35.00	46.25	50.96	46.02
Tailandia	25.60	29.40	22.00	34.19	37.53	43.73
Hong Kong	38.90	40.30	31.00	37.25	42.95	41.05
Singapur	21.80	26.60	20.00	22.22	27.27	23.31
Indonesia	9.10	12.60	9.00	15.92	17.74	20.29
Australia	14.20	17.30	12.00	15.87	17.82	18.42
Otros	105.60	126.60	95.00	127.94	136.88	134.04
Total	695.60	752.20	547.00	733.33	782.96	756.11

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Reporte Anual de la Organización Mundial del Comercio para diferentes años
Disponible en <https://www.wto.org>

Figura 3.15 Japón: Exportaciones por país destino en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Disponible en <https://www.wto.org>

Tabla 3.12 Japón: Tasa de crecimiento de exportaciones por país destino (2000-2012)

Tasa de crecimiento de exportaciones por país destino	
2000-2012	
País	Porcentaje
China	10.6911
Tailandia	10.2022
Hong Kong	8.7878
Indonesia	8.5392
Otros	6.9754
Australia	6.5841
República de Corea	5.9664
Taiwán	2.0816
Singapur	0.9458
Unión Europea	0.3195
Estados Unidos	-0.1130
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC	
Disponible en https://www.wto.org	

Los 5 principales destinos de las exportaciones japonesas en los 13 años de estudio fueron:

3.3.3.1 Estados Unidos

En el primer año, este país fue el primer destino de exportación con el 31% del total de exportaciones pero, en el último año, este porcentaje disminuyó a 19. Por tanto, la tasa de crecimiento de esta relación bilateral fue negativa, -0.1130%; esto ocurrió por el ascenso que adquirió la economía china como economía emergente en el siglo XXI, posicionándola como el primer destino de exportaciones japonesas. Además, esto denotó que Japón no tiene una dependencia hacia el mercado norteamericano y, sus destinos de exportación están más diversificados.

En el segmento de tiempo 2000-2012 no existía un Acuerdo Económico Bilateral entre ambos²⁰⁹ aunque, hasta diciembre de 2016, seguían las negociaciones de un Acuerdo Bilateral y, el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP) que incluiría a ambos, en la actualidad ya no se conoce con certeza cuál será su situación debido a que el actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, canceló la inclusión de este país americano en el Acuerdo.

La inversión directa estadounidense hacia Japón ascendió a 32,616 millones de dólares, lo que posicionó a este país como el primer inversionista foráneo del período.

Por último, los principales productos que se enviaron a este destino formaron parte de los sectores de exportación analizados en el apartado anterior, destacando los automóviles, máquinas industriales, productos químicos e instrumentos médicos²¹⁰.

3.3.3.2 Unión Europea

En el 2000, la participación porcentual de este conjunto de países fue 16.87 pero, en el 2012, descendió a 10.77%. La razón de esta disminución es similar a la de E.U.A: China.

²⁰⁹ MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2016); *Free trade agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA)*. MOFA of Japan [en línea]. Fecha de última actualización [20 de diciembre de 2016] Fecha de consulta [15 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/>

²¹⁰ COMTRADE (2017); *UN COMTRADE... Óp. Cit.*

Debido a la especialización del país del sol naciente en la industria de manufactura, los bienes enviados a la UE también fueron de los sectores más dinámicos presentados anteriormente. No existe un AAE o un TLC entre ambos, por lo que su comercio se desarrolló principalmente por el peso económico que tienen los dos.

Por último, los flujos de inversión extranjera directa de algunos de los países que forman parte de la UE fueron:

- Alemania: 8,753 millones de dólares.
- Francia: 11,974 millones de dólares.
- Países Bajos: 4,441 millones de dólares.
- Italia: 790 millones de dólares.

3.3.3.3 China

Al principio, este país asiático ocupó la posición número 3 como destino, con el 9.17% pero, por su dinamismo económico y comercial experimentado a lo largo del período, en el último año se posicionó como el primer destino de las exportaciones japonesas con el 19%, igualando a Estados Unidos. Por este motivo, su tasa de crecimiento fue la más elevada, 10.69%.

Como se ha observado en este capítulo, China se ha convertido en uno de los competidores emergentes en el sector de manufactura de exportación, lo que ha restado la influencia y el valor que tenía Japón como exportador de algunas industrias básicas para el desarrollo del sector industrial (química y metales, principalmente). A pesar de esto, Japón sigue diferenciándose de China por que sus productos tienen mejor calidad que los elaborados en la República Popular de China, aunque este último también ha mejorado la calidad de sus bienes y, posiblemente en unos años, no sólo sea competitiva por precio, sino también por calidad.

Por lo expuesto con anterioridad, las exportaciones enviadas a la República Popular de China, al igual que en los casos enlistados en la parte superior, son de

los sectores de manufactura en los que Japón se ha especializado. Aunado a esto, en el período de 13 años, ambas naciones no firmaron un AAE o un TLC, aunque en el año 2011, comenzaron las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre estas dos naciones y la República de Corea²¹¹, pero todavía no entra vigor, sigue en negociación.

Finalmente, el flujo de inversión directa de este gigante asiático hacia Japón ascendió a 424 millones de dólares.

3.3.3.4 Taiwán

Esta nación no es reconocida por muchos países²¹², inclusive se le considera como parte de la República Popular de China, pero no es así; a pesar de este conflicto político entre ambos países, no ha significado un impedimento para que Japón creara un vínculo comercial con Taiwán y, por la distancia pequeña entre ambos países, es que es uno de los principales destinos de las exportaciones japonesas, además de que Taiwán fue, durante el período del imperialismo japonés, dominado por el país del sol naciente y fue liberado al finalizar la segunda guerra mundial. Esto es mencionado porque generalmente se mantiene la relación comercial entre los países colonizados y el conquistador, como ejemplos se pueden mencionar España y México, Reino Unido y Estados Unidos.

En el año 2000, el porcentaje de las exportaciones enviadas a Taiwán fue 7.73% y en el último año, 2012, fue 6.45%; su tasa de crecimiento fue 2.08%, lo que refleja que el comercio bilateral se mantuvo estable en el período de estudio a pesar de no contar con un TLC o AAE.

Los productos de exportación más demandados en Taiwán fueron también de manufactura por el desarrollo en este país de una industria de manufactura, lo que hace necesaria la exportación de bienes de capital y el resto de bienes producidos en Japón. Por último, el flujo de IED registrado fue de 1,330 millones de dólares.

²¹¹ También conocida como Corea del Sur.

²¹² Inclusive es difícil conseguir datos oficiales de comercio entre Taiwán y Japón si se utilizan las fuentes estadísticas mundiales, como el Banco Mundial o COMTRADE.

3.3.3.5 Corea del Sur

En el primer año, la participación porcentual de esta economía asiática como destino de las exportaciones japonesas fue 6.60% y en el último año 7.81%, por lo tanto, tuvo un ascenso del quinto al cuarto lugar como socio comercial de Japón. Su tasa de crecimiento fue 5.97% y esto ocurrió porque, al igual que China, Corea del Sur comenzó a posicionarse como una economía emergente asiática y que poco a poco ha implementado los procesos de última tecnología en la producción y ha consolidado marcas en el extranjero, como Samsung que, en la actualidad, es el principal competidor de Apple en el mercado de telefonía celular.

Los productos que se exportaron a Sur Corea también fueron de los mismos sectores enlistados anteriormente, y, como fue aclarado al describir el comercio con China, el TLC aún no entra en vigor.

Por último, el flujo de inversión de la República de Corea hacia Japón ascendió a 2,223 millones de dólares.

3.4 Importaciones

3.4.1 De bienes en valores absolutos

Tabla 3.13 Importaciones japonesas de bienes en el período 2000-2012

Japón		
Importaciones de bienes		
Año	Miles de millones de USD	Variación porcentual
2000	379.98	22.11
2001	349.04	-8.14
2002	337.06	-3.43
2003	382.71	13.54
2004	455.04	18.90
2005	517.00	13.62
2006	579.17	12.02
2007	621.03	7.23
2008	764.08	23.03
2009	550.63	-27.94
2010	692.32	25.73
2011	853.73	23.31
2012	885.94	3.77

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del METI

Disponible en: <http://www.meti.go.jp/english/statistics>

Tabla 3.14 Japón: Tasa de crecimiento de las importaciones de bienes (2000-2012)

Tasa de crecimiento de importaciones
2000-2012
Porcentaje
7.3093

Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio de Japón.

Las importaciones japonesas de bienes, en general, siguieron una tendencia creciente en la mayoría de los años, excepto en dos: 2001 y 2009, sucesos acontecidos en estas fechas que ya se explicaron en este trabajo.

La diferencia entre exportaciones e importaciones se fue reduciendo a lo largo del período, por lo que el superávit en balanza comercial terminó volviéndose déficit a partir del año 2011. Es cierto que la apreciación del yen influyó positivamente para que el valor y volumen de las importaciones aumentaran ya que los bienes extranjeros fueron más baratos para los japoneses a pesar de que los nativos del país asiático tienen una propensión marginal al ahorro mayor que la del consumo por la incertidumbre de la deflación y el poco y lento crecimiento económico del país. Pero, el suceso que hizo que esta brecha se redujera en su mayoría, fue el incremento del precio internacional del petróleo y, como el país del sol naciente es uno de los principales importadores de este recurso no renovable, el valor de las importaciones se incrementó más que las exportaciones²¹³.

Por último, los gastos de reconstrucción por el terremoto ocurrido en 2011, influyeron negativamente en la oferta de insumos japoneses ya que no fueron suficientes para poder cubrir los planes de reconstrucción; por lo que, se recurrió a la importación de insumos, y, sumado a las razones anteriores, al final del período, las importaciones fueron superiores a las exportaciones.

²¹³ Que se corrobora al comparar las tasas de crecimiento de ambos rubros. La de exportaciones fue de 4.35% y la de importaciones 7.31%.

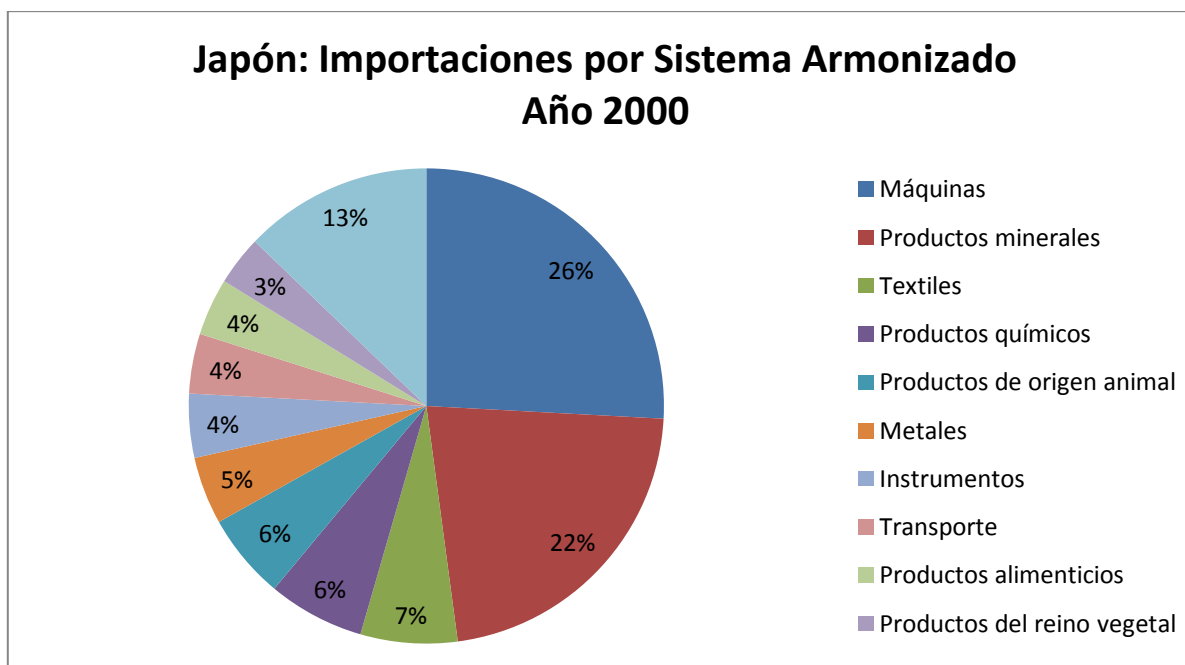
3.4.2 Por Sistema Armonizado

Tabla 3.15 Importaciones japonesas por sector del SA (2000-2006)

Importaciones japonesas							
Sistema Armonizado							
Cifras en miles de millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Máquinas	91.10	76.40	75.10	83.10	102.00	110.00	120.00
Productos minerales	77.70	68.50	67.20	80.60	101.00	143.00	170.00
Textiles	23.20	22.80	21.10	23.30	25.70	26.40	27.50
Productos químicos	23.10	22.40	22.60	26.10	29.90	32.60	35.20
Productos de origen animal	20.60	18.70	17.60	17.70	19.50	20.30	18.30
Metales	16.20	13.60	12.80	16.20	22.70	25.80	30.90
Instrumentos	15.30	14.40	14.30	16.10	20.00	22.10	25.90
Transporte	14.30	12.40	14.90	17.00	18.50	19.30	20.40
Productos alimenticios	13.70	13.50	12.60	13.30	15.00	15.90	16.60
Productos del reino vegetal	11.80	11.30	11.20	12.50	14.30	13.90	13.80
Productos de madera	8.59	8.99	8.62	9.24	10.80	10.20	8.75
Plásticos y cauchos	8.35	7.00	7.18	8.47	10.30	11.80	13.50
Diverso	8.11	7.76	7.65	8.37	8.60	10.50	11.50
Metales preciosos	6.04	3.15	3.88	3.78	5.55	6.96	9.47
Productos de papel	4.62	3.89	3.82	4.47	4.93	4.56	4.71
Calzado y sombreros	3.40	3.46	3.31	3.49	3.70	4.08	4.31
Pieles de animales	2.96	3.18	2.58	2.85	3.18	3.42	3.53
Piedra y vidrio	2.93	2.83	2.79	3.15	3.61	3.94	4.53
Bi-Products	0.68	0.62	0.68	0.80	0.98	1.04	1.03
Arte y antigüedades	0.43	0.11	0.14	0.13	0.22	0.32	0.30
Armas	0.19	0.17	0.23	0.19	0.22	0.24	0.21
Total	353.29	315.16	310.27	350.84	420.68	486.36	540.44

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica
 Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 3.16 Japón: Participación porcentual de los sectores de importación en el año 2000



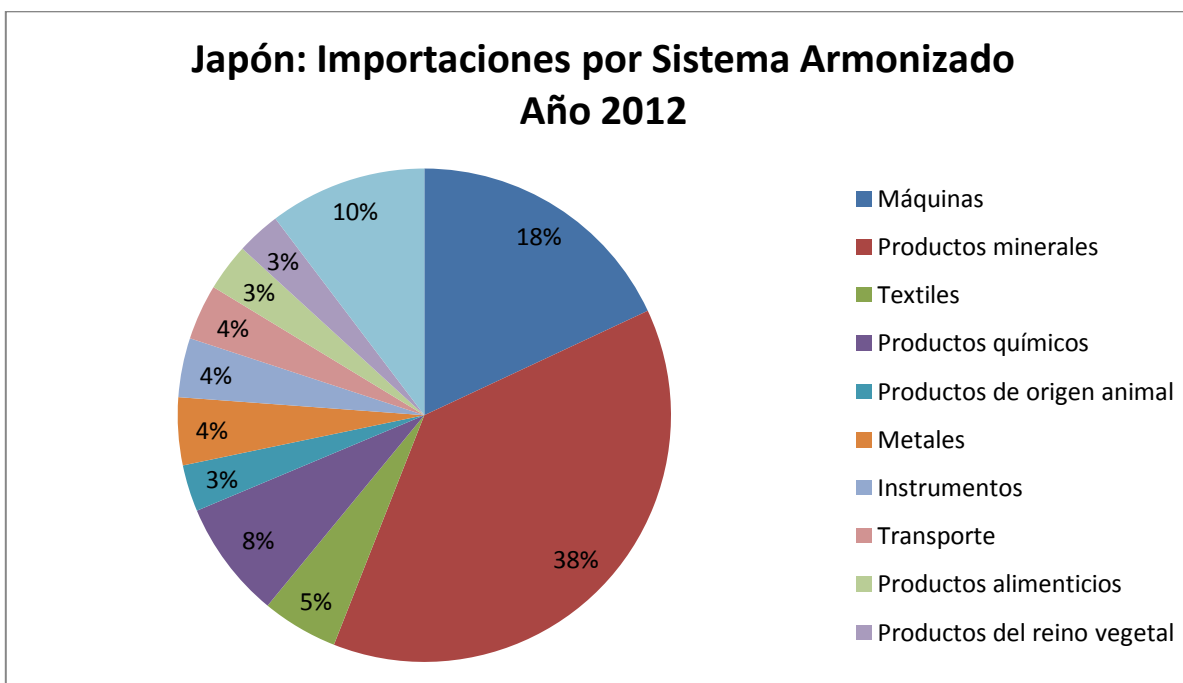
Fuente: Elaboración propia con datos de OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

Tabla 3.16 Importaciones japonesas por sector del SA (2007-2012)

Importaciones por sector						
Sistema armonizado						
Cifras en miles de millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	121.00	125.00	103.00	132.00	146.00	143.00
Productos minerales	192.00	270.00	155.00	210.00	289.00	301.00
Textiles	28.00	29.90	29.90	30.90	39.00	39.60
Productos químicos	39.60	46.90	43.30	52.30	64.00	61.20
Productos de origen animal	18.40	21.50	19.00	21.20	25.10	24.30
Metales	38.20	41.20	22.60	34.10	41.30	35.20
Instrumentos	23.20	24.40	20.20	24.90	27.70	30.80
Transporte	22.70	24.80	16.10	19.60	22.90	28.90
Productos alimenticios	18.70	18.90	17.40	19.50	24.30	24.70
Productos del reino vegetal	16.20	21.20	16.80	18.40	22.80	22.90
Productos de madera	10.70	10.40	8.12	9.77	11.60	8.86
Plásticos y cauchos	14.40	17.30	13.20	18.00	22.90	21.90
Diverso	12.50	12.60	11.50	11.40	13.60	15.10
Metales preciosos	11.00	12.40	7.15	9.73	11.40	10.70
Productos de papel	4.73	5.38	5.22	5.65	6.69	6.63
Calzado y sombreros	4.60	5.06	4.97	5.34	6.12	6.67
Pieles de animales	4.90	4.77	3.32	3.56	3.86	4.32
Piedra y vidrio	4.38	4.92	4.15	4.86	5.47	5.34
Bi-Products	1.32	1.88	1.27	1.56	2.08	1.91
Arte y antiguedades	0.30	0.38	0.27	0.26	0.21	0.24
Armas	0.19	0.52	0.25	0.33	0.18	0.16
Total	587.02	699.41	502.72	633.36	786.21	793.43

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica
 Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 3.17 Japón: Participación porcentual de los sectores de importación en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

Tabla 3.17 Japón: Tasa de crecimiento de los principales sectores de importación (2000-2012)

Tasa de crecimiento por sector de importación	
Sistema armonizado	
2000-2012	
Sector	Porcentaje
Productos minerales	11.9469
Productos químicos	8.4580
Metales	6.6806
Textiles	4.5564
Máquinas	3.8289
Productos de origen animal	1.3861
Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio de Complejidad Económica	
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es	

Los sectores con mayor participación en las importaciones totales fueron:

3.4.2.1 Máquinas

Debido al traslado de fábricas japonesas de manufactura pertenecientes al sector de bienes de capital a países del Sudeste Asiático, principalmente a Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas²¹⁴, por los costos más bajos que ofrecieron estos países respecto a mano de obra, la importación de estos bienes fueron y siguen siendo uno de los principales componentes de las importaciones japonesas. Por ello, en el primer año de estudio, estas importaciones representaron el 25 por ciento del total y, en el año 2012, disminuyó a 18%; por tanto, la tasa de crecimiento fue de 3.82 por ciento, lo que reveló que, a pesar de que las importaciones de los bienes de esta industria sólo disminuyeron en los años de recesión económica mundial, su participación en las importaciones fue menor debido a la mayor demanda de productos minerales, principalmente el petróleo.

Así que, los 5 productos que más importa Japón dentro de este sector son: circuitos integrados, computadoras, componentes de la máquina de oficina, teléfonos y otra maquinaria eléctrica.

²¹⁴ Son las economías más dinámicas del grupo ASEAN, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Este grupo está integrado, además de los 4 países enlistados en la parte superior, por Singapur, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya.

3.4.2.2 Productos minerales

Japón importó, principalmente, petróleo crudo, gas de petróleo, refinado de petróleo, briquetas de carbón y mineral de hierro. La mayoría de estos productos son utilizados como fuente de energía para el funcionamiento de industrias que, a pesar de que funcionan con energía eléctrica, para generar esta última es necesario el uso del petróleo, por lo que su uso es intensivo e indispensable para la economía nacional.

En promedio, 63.72% de la electricidad, las instalaciones hidroeléctricas 10.23% y las plantas nucleares el 23.31% son generadas con petróleo²¹⁵ y, al no haber este recurso no renovable en abundancia en este país asiático, debe importarlo del exterior, y lo hace, principalmente, de los países de Medio Oriente que gozan de reservas de petróleo, como Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos.

Por esto, la participación porcentual de estos energéticos fue de 22% en el año 2000 y aumentó a 38% en el último año de análisis; debido a este hecho, la tasa de crecimiento de los productos minerales fue la más alta de los principales sectores de importación, 11.95%.

3.4.2.3 Productos textiles

Esta industria en Japón goza de gran popularidad tanto por la oferta local como por la extranjera, ya que la población entre 15-30 años consume ambos productos, aunque la industria de moda extranjera ha ganado una popularidad mayor en los años estudiados. Por ejemplo, compañías textiles como Forever 21, The Gap, H&M, que se identifican por ser de bajo costo y con diseños juveniles, existen en los distritos o barrios de moda del país asiático, como en la prefectura de Tokio en el área de Harajuku o Shibuya²¹⁶; en este último sitio se encuentra la tienda más grande de ropa femenina: Shibuya 109, por lo que, el sector que consume y

²¹⁵ BUCHOT, Emmanuel (2016); *Industria japonesa*. Japón. Fotografías [en línea]. Fecha de publicación [14 de julio de 2016] Fecha de consulta [16 de febrero de 2017] Disponible en http://www.voyagesphotosmanu.com/industria_japonesa.html

²¹⁶ DUQUE, Erika (2012); *El mercado de confección textil en Japón*. ICEX España: Exportación e inversiones [en línea]. Pp. 6. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.icex.es>

demanda más prendas de vestir es el femenino en el rango de edad antes mencionado.

También están las importaciones de China y los países del sudeste asiático en los que hay fábricas de marcas de ropa japonesa y que se trasladaron a estos países por el costo más bajo de la mano de obra²¹⁷, lo que ha significado una especialización de estas naciones en la manufactura de textiles. En total, las importaciones de textiles representaron el 6.60% de las importaciones totales en el primer año y, al final del período, el 5%; crecieron a una tasa de 4.56%²¹⁸. Además, en el año 2011 el 80% de las importaciones textiles tuvo como origen China y estos productos eran tanto de las empresas japonesas con industrias en el país asiático como de marcas originarias de China, ya que las prendas diseñadas y tejidas en este último son más baratas que las japonesas, lo que ha incentivado su importación.

La disminución de la participación porcentual de esta industria tuvo dos causas: la primera fue la crisis hipotecaria que, como ya ha sido mencionado, representó una caída en el volumen de comercio mundial y afectó a la industria textil. La segunda razón es que, aunado a la relocalización de las fábricas japonesas en el extranjero, la producción nacional de la industria textil se vio afectada, lo que se tradujo en un número menor de empleos y menor consumo. Por tanto, algunos diseñadores jóvenes japoneses que incursionaron en la industria de la moda, como Motohiro Tanji y Ken Obe, prefirieron trabajar con la fábrica Shima Seiki, que está asentada en Japón y que implementó el sistema *WholeGarment*, aunque, la desventaja de éste, es que es una especie de robot y no demanda mano de obra en demasía: una persona puede manejar las 10 máquinas del sistema, por lo que no tiene un impacto relevante en la disminución de la tasa de desempleo, además de que el valor final de la prenda ronda entre los 650 y 700 dólares²¹⁹. Aunque este producto

²¹⁷ Aunque no sólo las empresas textiles japonesas trasladaron sus fábricas de maquila a estos países, también las compañías europeas conocidas mundialmente como las de Grupo Inditex, como Zara o Stradivarius.

²¹⁸ DUQUE, *Óp. Cit.*

²¹⁹ AFP (2016); *Robots salvan la industria textil japonesa*. Periódico La Jornada [en línea]. Fecha de publicación [15 de abril de 2016]. Fecha de consulta [16 de febrero de 2016] Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/2016/04/15/ciencias/a02n2cie>

fue diseñado y creado para un mercado específico: japonés de clase media o media alta, pero, al ser elaborado al 100% en Japón, contribuye al crecimiento del PIB.

A pesar de lo expuesto en párrafos anteriores, los productos más importados por Japón en el período de estudio fueron: jersey de punto, trajes básicos, trajes exclusivos para hombre, camisetas y abrigos para hombre. Esto se debió a que la mayoría de estas prendas son necesarias para que un hombre japonés pueda acudir a trabajar: la imagen de hombre asalariado en Japón se relaciona con usar traje sastre, camisa blanca y corbata. Y, los oferentes de estas prendas tienen sus fábricas en los países asiáticos, por ello es que son los bienes más importados, aunque seguidos de éstos se encuentran las prendas femeninas como faldas, abrigos, blusas, y los países origen de éstas son China, Italia y España.

3.4.2.4 Productos químicos

Al ser una industria de manufactura²²⁰, las fábricas de algunos laboratorios se trasladaron al Sudeste Asiático y a China; por ello, es que algunos de los productos que importó Japón son bienes finales como los medicamentos o los químicos radiactivos y de electrónica. Los compuestos que se importan tienen dos orígenes: los desarrollados por la industria japonesa en el exterior y los que son creados por laboratorios internacionales conocidos a nivel mundial, como Alemania (Bayer y BASF), Estados Unidos (Dow Chemical y Exxon Mobil), Países Bajos (Royal Dutch/Shell) y China (Sinopec)²²¹.

La participación porcentual de este sector en las importaciones totales fue:

- En el año 2000: 6.57%.
- En el año 2012: 7.71%.

Por tanto, la tasa de crecimiento fue 8.46%, siendo de las más altas de los sectores descritos.

²²⁰ Como ya se desarrolló en el apartado de exportaciones por sector.

²²¹ JAPAN CHEMICAL INDUSTRY ASSOCIATION, *Óp. Cit.* Pp, 18.

Finalmente, los productos que fueron más importados en el período de investigación fueron: medicamentos envasados, compuestos de nitrógeno heterocíclico, productos químicos radioactivos, químicos de disco para electrónica y ácidos nucleídos.

3.4.2.5 Productos de origen animal

Según el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón, la proporción de autoabastecimiento de alimentos del país es del 40%, el resto debe ser importado, por lo que hay un saldo deficitario en la balanza comercial del sector alimenticio en general²²². Al respecto, en el período 2008-2012, el valor promedio de las importaciones de alimento fue de 65,219 mdd, mostrándose en el último año un incremento del valor de las compras externas de un 24%, llegando a superar los 80 mdd. Tal incremento se explica por la crisis de contaminación del agua y los cultivos en los alrededores de la planta nuclear de Fukushima en el año 2011.

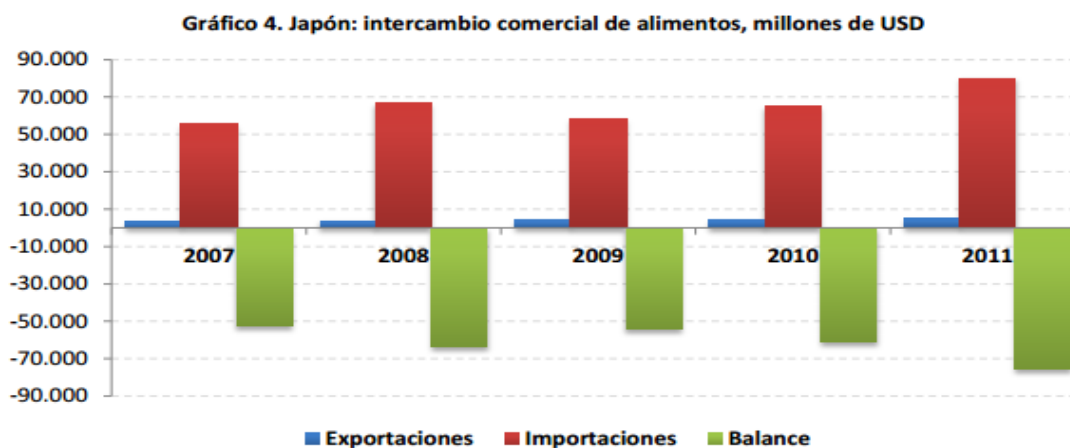
Entre los países que participan como proveedores de alimentos en Japón destaca Estados Unidos, que suple más de una cuarta parte del total, luego se encuentran países asiáticos como China, Tailandia, Corea del Sur y Filipinas, que, en conjunto, suplen un tercio de los alimentos importados. Países de América Latina, como Brasil que exporta carnes y café; Chile: pescados y mariscos, Argentina con cereales, Colombia y Guatemala con café²²³.

Los productos de origen animal que fueron más importados por Japón en el período de análisis fueron: filete de pescado congelado, crustáceos, carne de cerdo, moluscos y carne bovina.; y, al profundizar en el resto de los sectores que componen a la rama alimenticia: maíz, trigo, frijol, café y canola.

²²² LÓPEZ, Karina (2012); *Industria alimentaria en Japón: el caso de los tapenades de palmito, café carbono neutral y licor de café*. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) [en línea]. Pp. 9. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en <http://servicios.procomer.go.cr>

²²³ Ídem.

Figura 3.18 Balanza comercial de alimentos de Japón (2007-2011)



Fuente: World Trade Atlas

Gráfico recuperado del artículo *Industria alimentaria en Japón: el caso de los tapenades de palmito, café carbono neutral y licor de café*.

En relación con el párrafo anterior, la participación porcentual de los productos de origen animal fue 5.84% en el primer año, pero, si se agregan los otros sectores que forman parte del sector alimentario (productos alimenticios y productos del reino vegetal), el porcentaje incrementa a 13.10 por ciento; en el año 2012, el de origen animal disminuyó a 3.06 por ciento y el de la industria en general fue 9.05%; y, la tasa de crecimiento de productos derivados de animales fue 1.39% mientras que la total del sector alimentos fue 12.10%. La causa de esta disminución, al menos la de los productos de origen animal, fue la detección de filetes de cerdo congelados que contenían pesticidas, pollo procesado con anti bacterias y empanadas congeladas que contenían pesticidas; esto ocurrió en el año 2008 y estos tres productos provenían de China, lo que afectó negativamente a las importaciones de alimentos originarios de este país y a que los consumidores japoneses tuvieran la impresión de que los alimentos chinos son perjudiciales para la salud²²⁴.

Aunado a este acontecimiento y dada la alta dependencia del país del sol naciente a la importación de alimentos, las regulaciones para el ingreso de productos son

²²⁴ JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2012); *El Mercado de Alimentos en Japón Consideraciones para la Participación en FOOD EX JAPAN 2012*. JETRO Oficina San José [en línea]. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en https://www.jetro.go.jp/ext_images/costarica

muy rigurosas para garantizar la seguridad alimentaria y proteger el ambiente. El mercado japonés es de los más exigentes del mundo en lo que respecta a calidad, sabor, textura, apariencia, ingredientes, aditivos, preparación y hasta embalaje, por lo que es de gran importancia el cumplimiento de regulaciones y requisitos aunque, por la crisis económica que ha afectado a este país en los últimos 20 años, los consumidores comenzaron a considerar el precio en su decisión de compra, aunque sigue prevaleciendo la calidad del alimento²²⁵.

3.4.2.6 Metales

Como ya fue abordado al describir este sector en el apartado de las exportaciones, Japón es uno de los principales productores de hierro y acero en el mundo, y los destinos de su producción son local y el mercado mundial, pero, al haber relocalizado sus fábricas en los países asiáticos con mano de obra barata, algunos de éstos como Corea del Sur, China y Taiwán, comenzaron a producir estos metales a un precio más bajo pero con menor calidad. Aún así, Japón importó una cantidad importante de productos semi-elaborados de estos metales, como aluminio crudo, aleaciones de hierro, matas de níquel, otros productos de hierro y estructuras de hierro. Estos fueron utilizados como insumos intermedios en los que la calidad del bien final no se viera tan afectada, aunque otros de los productos importados son de las mismas empresas japonesas que trasladaron sus fábricas al extranjero.

Relacionado a esta afirmación, la participación porcentual de este rubro dentro de las importaciones totales fue 4.60% en el 2000 y finalizó con el 4.43% en el 2012; a pesar de que hubo una disminución en su participación porcentual, la caída del sector de productos de origen animal por lo expuesto en el apartado superior, hizo que las importaciones de metales se ubicaran en la quinta posición.

²²⁵ Ídem.

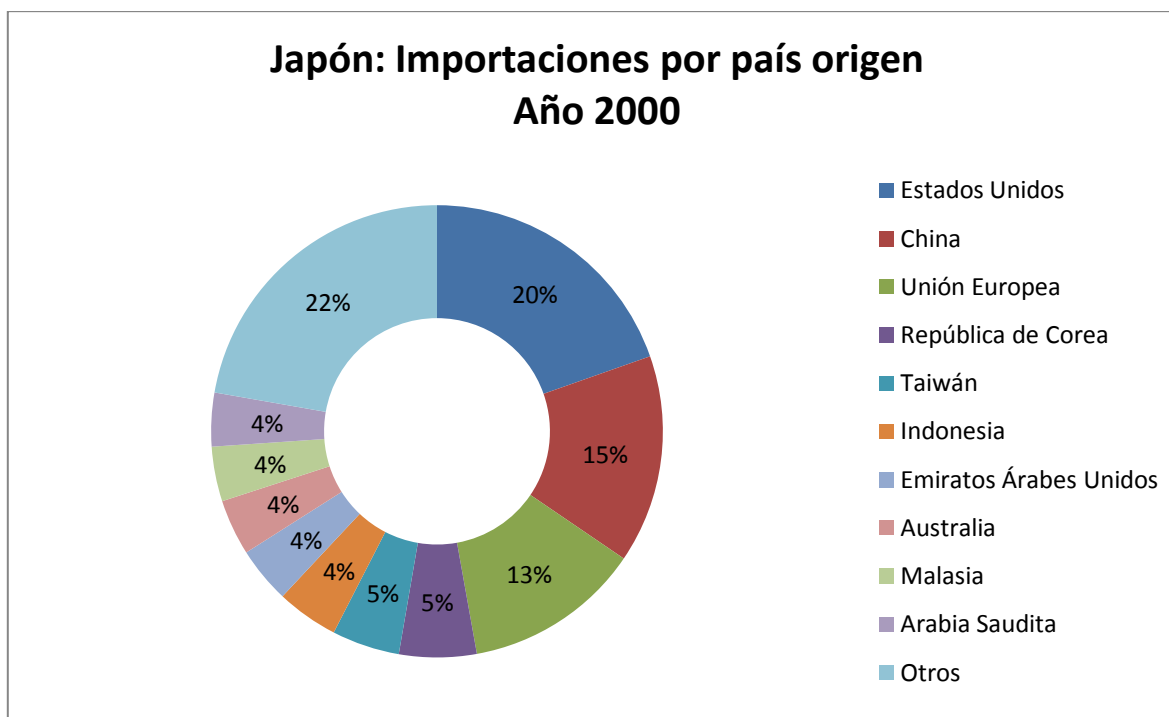
3.4.3 Por país origen

Tabla 3.18 Importaciones japonesas por país origen (2000-2006)

Principales importaciones japonesas por país origen							
Valor en miles de millones de dólares							
Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	72.51	63.63	58.81	59.99	63.58	65.30	67.70
China	55.10	57.75	61.78	75.43	94.27	108.50	116.89
Unión Europea	46.80	44.51	43.85	49.00	57.83	58.60	60.50
República de Corea	20.45	17.16	15.49	17.90	22.05	24.40	33.95
Taiwán	17.90	14.16	13.58	14.31	16.69	18.10	31.33
Indonesia	16.38	14.84	14.18	16.47	18.70	20.80	26.84
Emiratos Árabes Unidos	14.84	12.82	11.60	14.37	18.34	25.30	24.54
Australia	14.80	14.43	14.02	15.08	19.45	24.50	23.05
Malasia	14.49	12.82	11.20	12.60	14.12	14.70	21.81
Arabia Saudita	14.20	12.30	11.63	14.60	18.46	28.70	21.41
Otros	82.24	75.57	72.15	83.78	99.58	114.60	130.72
Total	369.71	339.99	328.29	373.53	443.07	503.5	558.74

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Reporte Anual de la Organización Mundial del Comercio para diferentes años
 Disponible en <https://www.wto.org>

Figura 3.19 Japón: Participación porcentual de las importaciones por país origen (2000)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Disponible en <https://www.wto.org>

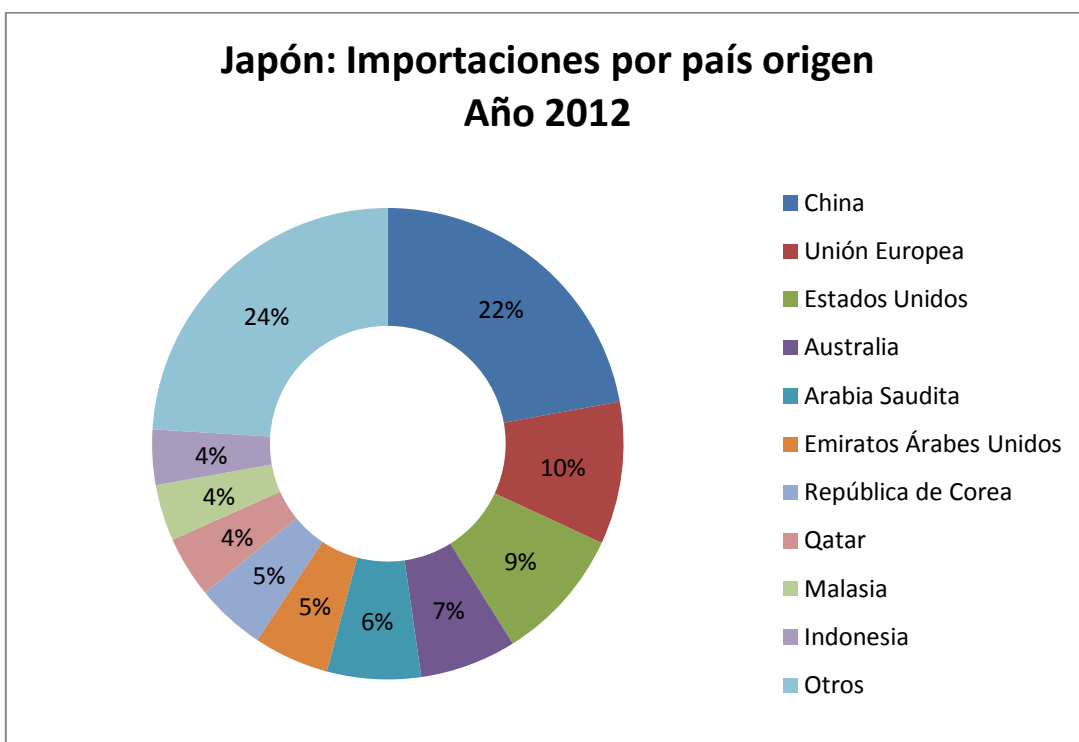
Tabla 3.19 Importaciones japonesas por país origen (2007-2012)

Principales importaciones japonesas por país origen						
Valor en miles de millones de dólares						
Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012
China	127.80	143.30	122.00	153.15	183.81	188.43
Unión Europea	65.10	70.30	59.00	66.43	80.22	83.23
Estados Unidos	72.30	77.70	59.00	69.21	76.14	78.21
Australia	31.30	47.50	35.00	44.69	56.47	56.37
Arabia Saudita	35.30	51.10	29.00	36.04	50.51	54.84
Emiratos Árabes Unidos	32.40	47.10	23.00	29.39	42.90	43.99
República de Corea	27.30	29.50	22.00	28.58	39.79	40.59
Qatar	16.90	26.60	16.00	21.78	30.08	35.89
Malasia	17.40	23.20	17.00	22.68	30.46	32.82
Indonesia	26.50	32.60	22.00	28.19	34.06	32.27
Otros	149.60	185.40	129.00	172.16	202.29	204.49
Total	601.90	734.30	533.00	672.30	826.73	851.13

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Reporte Anual de la Organización Mundial del Comercio para diferentes años

Disponible en <https://www.wto.org>

Figura 3.20 Japón: Participación porcentual de las importaciones por país origen (2012)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Disponible en <https://www.wto.org>

Tabla 3.20 Japón: Tasa de crecimiento de los principales orígenes de las importaciones (2000-2012)

Japón	
Tasa de crecimiento de importaciones por país origen	
País	Porcentaje
Qatar	16.3027
Arabia Saudita	11.9182
Australia	11.7889
China	10.7898
Emiratos Árabes Unidos	9.4780
Otros	7.8862
Malasia	7.0506
República de Corea	5.8792
Indonesia	5.8133
Unión Europea	4.9147
Estados Unidos	0.6326
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC	
Disponible en https://www.wto.org	

Los principales países origen de las importaciones japonesas en el período 2000-2012 fueron los siguientes:

3.4.3.1 Estados Unidos

En el primer año de estudio, la participación porcentual de este país en las importaciones fue 19.61%, ocupó la primera posición como origen de importación y en el último año cayó al tercer lugar con un 9.19 por ciento; a pesar de este descenso, la tasa de crecimiento no fue negativa como en el caso de las exportaciones por país destino, pero sí fue muy cercana a cero, 0.6329%.

Esta disminución denotó 2 hechos que reflejan la política comercial que adoptó Japón en el siglo XXI: diversificar el origen de sus importaciones y buscar los socios comerciales que le ofrecieran productos a precios más bajos o que le permitieran condiciones más favorables para trasladar sus industrias. Ambas razones tienen como elemento común a la economía China, ya que, por el dinamismo económico de esta última en el presente siglo, se volvió el principal origen de las importaciones japonesas y las condiciones de mano de obra barata, permitieron la relocalización de industrias japonesas en China.

Los principales productos que importó Japón de E.U.A fueron de manufactura de la industria química (medicamentos, vacunas, silicón), máquinas (teléfonos, computadoras, turbinas de gas), instrumentos (equipo de rayos X, fibras ópticas, instrumentos médicos) y transporte (automóviles pequeños y medianos, aviones y helicópteros); y del sector alimentario importó productos del reino vegetal (maíz, trigo, frijol)²²⁶.

3.4.3.2 China

En el 2000 el porcentaje de importaciones de origen chino fue 15% y en el 2012 aumentó al 22%, por tanto, su tasa de crecimiento fue 10.79%. Como fue aclarado en el apartado anterior, la dinámica de la economía china influyó positivamente para que ésta se convirtiera en el primer origen de las importaciones japonesas en el año 2012 a pesar del problema que tuvieron por las importaciones de productos alimenticios contaminados.

Los productos que más se importaron pertenecieron a las siguientes industrias: maquinaria (computadoras, equipo de radiodifusión y teléfonos), textiles (suéteres no tejidos de punto para hombres y mujeres, suéteres y camisetas tejidas de punto), diversos (muebles, juguetes, peluches), metales (productos de hierro y aluminio) y productos químicos (metales alcalinos, sales inorgánicas)²²⁷.

3.4.3.3 Unión Europea

La participación porcentual de esta región fue 12.66% en el primer año de investigación y en el último 9.78%; este rubro creció a una tasa de 4.91% a pesar de haber experimentado una disminución en su participación de las importaciones japonesas por la misma razón enunciada: China y su preponderancia económica durante el siglo XXI.

²²⁶ COMTRADE; *Óp. Cit.*

²²⁷ *Idem.*

Los principales productos de importación fueron de manufactura de las industrias referidas en la sección anterior, es decir, componentes de oficina, teléfonos, medicamentos envasados, compuestos químicos, automóviles, principalmente²²⁸.

3.4.3.4 Corea del Sur

En el 2000, las importaciones originarias de Corea del Sur ocuparon la cuarta posición con un 5.53 por ciento y, en el 2012, este porcentaje cayó a 4.77% y se posicionó como la séptima nación origen de importación; en relación a estas cifras, la tasa de crecimiento fue 5.88%.

Japón importó de este país productos manufacturados de diversos sectores como circuitos integrados, equipo de radiodifusión, teléfonos, acero en distintas presentaciones, compuestos químicos y productos derivados de plásticos. Es importante mencionar que la República de Corea envía al país del sol naciente petróleo refinado y en otras presentaciones, que es esencial para la economía japonesa²²⁹.

3.4.3.5 Australia

Al principio del período de investigación, la participación porcentual de las importaciones cuyo origen fue Australia registró 4% y en el último año incrementó a 6.62%, por lo que, su tasa de crecimiento fue 11.79%.

Al profundizar el análisis de la relación bilateral, se pudo observar que, para el año 2012, el 83% de los productos originarios de Australia fueron del sector minerales y destacaron las briquetas de carbón, gas de petróleo, mineral de hierro, mineral de cobre y petróleo en crudo²³⁰; por lo tanto, Australia fue y es uno de los principales proveedores de energéticos para Japón y ésta es la razón por la que aumentó la interacción comercial entre ambos. También se importaron metales, como níquel y aluminio, y productos derivados de la madera.

²²⁸ Ídem.

²²⁹ Ídem.

²³⁰ Ídem.

Además, ambos firmaron un Acuerdo de Asociación Económica, cuya negociación inició en el año 2007, pero no fue ejecutado hasta el año 2014, aunque ya existían Acuerdos Bilaterales de Cooperación en materia de inversión, energía y minerales desde el 2003²³¹.

Finalmente, otros productos que fueron exportados a Japón pertenecientes a la industria de alimentos fueron:

- Productos de origen animal: carne de res congelada y sin congelar, queso, pescado congelado y carne de cabra y cordero.
- Productos vegetales: trigo, sorgo, cebada, malta y arroz.
- Alimentos: azúcar, alimento para animales, vino y chocolate.

3.4.3.6 Arabia Saudita (AS)

El porcentaje registrado en el año 2000 fue 3.84 por ciento, la participación porcentual en el año 2012 fue 6.44 y la tasa calculada de crecimiento en los 13 años de estudio fue 11.92 por ciento, por lo que, pasó de ser el décimo origen de las importaciones japonesas al quinto lugar. Es relevante mencionar que no existe un TLC o AAE entre ambas naciones.

La razón por la que esta relación bilateral se intensificó fue por el uso intensivo en Japón de energéticos, como el petróleo; a causa de esto, el 99 por ciento de las importaciones originarias de AS fueron del sector productos minerales, por lo que es un hecho que este país del Medio Oriente fue el principal proveedor de minerales energéticos de Japón en el año 2012; la composición de este rubro fue:

- Petróleo crudo: 92%.
- Gas de petróleo: 3.7%.
- Refinado de petróleo: 3.4%²³².

Finalmente, un caso de especial mención y que está relacionado con la industria de productos minerales, específicamente el petróleo, fue Qatar, país asiático que

²³¹ MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN; *Óp. Cit.*

²³² COMTRADE..., *Óp. Cit.*

en el año 2000 no se encontraba dentro de los primeros 10 socios comerciales de importación, pero, en el año 2012, registró una participación porcentual de 4.22% y el 99.7% de las importaciones originarias de esta nación fueron del sector referido, es decir, productos minerales y de éste, el 50% correspondió a gas de petróleo, 45% a crudo de petróleo y el 5% restante a refinado de petróleo.

Este ejemplo refleja como un país que tiene un recurso abundante especializa su producción y exportación de éste para beneficiarse del comercio internacional, ya que Qatar importó de Japón los bienes de manufactura en los que este país se ha especializado y que han sido enlistados en este trabajo, entre los que se encuentran: automóviles (64% del total del sector transportes), maquinaria con el 16% de las importaciones totales de Qatar y metales con el 2.8%²³³.

3.5 Índice de apertura

Tabla 3.21 Índice de apertura de Japón

Japón	
Índice de apertura	
Año	Índice
2000	0.1758
2001	0.1748
2002	0.1830
2003	0.1919
2004	0.2120
2005	0.2341
2006	0.2707
2007	0.2954
2008	0.3073
2009	0.2160
2010	0.2562
2011	0.2721
2012	0.2716
Fuente: Elaboración propia con datos del METI.	
http://www.meti.go.jp/	

²³³ Ídem.

La lectura de este índice refleja que Japón no es un país tan abierto al comercio internacional, pero esto sería contradictorio ya que, como se ha mostrado a lo largo de este trabajo de investigación, el país asiático siguió una postura de apertura e inclusive uno de los principales rubros que contribuyeron al crecimiento del PIB fue el de exportaciones. Por ello, la razón de que el valor del índice en los diversos años no se acerque ni al 0.5, es que el factor de la demanda interna es el que más peso tiene, específicamente, el gasto del gobierno, que, como se mencionó, es elevado; además, a pesar de que el consumo interno es pequeño, los japoneses tienen una preferencia por la calidad y, como relacionan los productos nacionales con esta cualidad, prefieren estos últimos que los importados que son más baratos, aunque hay ciertos mercados en los que los productos externos han ganado mercado, como el de prendas de vestir.

Si se analizan algunos años, en el 2008, se registró el índice más alto: 0.3073, que fue el año en que el comercio internacional estuvo en el pico del ciclo económico ya que, al año siguiente, se produjo la disminución de éste por la crisis hipotecaria y el índice cayó a 0.2160. Después de esto comenzó la recuperación económica y, a partir de 2011, que el superávit de la balanza comercial se convirtió en déficit, el índice volvió a acercarse al valor más alto, es decir, el de 2008.

En conclusión, probablemente este índice será mayor en los años más recientes por la sustitución que han hecho algunos japoneses sobre precio y calidad en los productos: si bien la mayor parte de la población sigue prefiriendo pagar un precio más alto por un bien nacional debido a la calidad y, en cuestión de alimentos, por las normas sanitarias, la realidad económica del país ha orillado a los japoneses a consumir bienes importados más baratos para incrementar su ahorro en caso de otra crisis o que la economía no se recupere. Además, por la apreciación del yen, los bienes importados serán más baratos, se incrementara su volumen y, el índice aumentará su valor.

Capítulo 4 Comercio y relación bilateral México-Japón en el período 2000-2012

4.1 Acuerdo de Asociación Económica (AAE)

Este Tratado bilateral fue firmado el 17 de septiembre de 2004 en la Ciudad de México por el ex Presidente de la República Mexicana, Vicente Fox Quesada, y el Primer Ministro de Japón del año referido, Junichiro Koizumi; fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2005 y entró en vigor el 1 de abril de este mismo año²³⁴.

El Acuerdo no sólo aborda el aspecto comercial, sino que incluye otros puntos para lograr una cooperación bilateral efectiva. Entre los puntos más significativos del AAE se encuentran: inversión, turismo, medio ambiente, educación, tecnología. Por ello, el documento está dividido por apartados, y, en cada uno de ellos, se establecen los límites y alcances del tema a tratar.

4.1.1 Objetivos

Los puntos clave por los que se elaboró el AAE y que se deben cumplir para estimar la efectividad del documento son:

1. Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes.
2. Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión.
3. Incrementar las oportunidades de los proveedores para participar en las compras del sector público en ambos países.
4. Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia.
5. Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y su solución de controversias.

²³⁴ SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2005); *Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón*. Diario Oficial de la Federación [en línea]. Fecha de publicación [31 de marzo de 2005] Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEX_s.asp

6. Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios²³⁵.

4.1.2 Comercio de bienes

Este tema se encuentra en el capítulo 3 del Tratado; está integrado por 3 secciones, que a su vez están conformadas por los artículos 3 al 21.

La primera sección establece las reglas generales que se han estado aplicando a las exportaciones e importaciones, en otras palabras, cuáles bienes estarán libres de aranceles de importación, cuáles se irán desgravando con el paso de los años y cuáles no serán libres de arancel porque, su liberación afectaría negativamente a la economía nacional de cada país

4.1.2.1 Sector agroalimentario

Sobre este sector, México logró negociar compromisos en 796 líneas arancelarias, que representan el 99.8% de las exportaciones mexicanas a Japón que tuvieron acceso preferencial a la entrada en vigor del Acuerdo; esto fue sobresaliente debido a que Japón no había otorgado una preferencia arancelaria tan significativa en este tipo de productos, por lo que México ha gozado de ventajas arancelarias, principalmente sobre E.U.A, Brasil y otros países asiáticos.

A pesar de que el país del sol naciente es uno de los principales importadores de alimentos, las medidas que impone para adquirir estos productos en el extranjero son muy específicas; por lo tanto, el hecho de que México haya podido obtener el acceso preferencial a la mayoría de los productos que exporta a Japón es relevante, ya que refleja la confianza que ha depositado la administración japonesa en los productos agropecuarios mexicanos.

La eliminación de aranceles a los productos originarios de México fue dividida en tres períodos: al inicio de aplicación del Acuerdo, a mediano plazo (después de 3-7 años de haber entrado en vigor) y a largo plazo (después de 10 años).

²³⁵ *Ibidem*, Pp. 7.

Sobre el primer grupo de productos, es decir, los de eliminación de arancel al entrar en vigor el AAE, los principales que fueron exportados a Japón y que se consideraron importantes para influir positivamente en el comercio de ambas partes fueron: café verde, limón, cerveza, aguacate, calabaza, espárrago, tequila, mango, pectina, brócoli fresco, tomate, ajo, cebolla, principalmente. De este pequeño conglomerado, el caso del limón es el más dinámico ya que, en el año 2002, de las importaciones totales de Japón de esta fruta, 9 millones de dólares, 8.7 millones los recibió México, es decir, el 97% del limón que compró Japón tuvo como origen la República Mexicana²³⁶.

Por otro lado, los principales productos mexicanos que fueron liberalizados del arancel entre los años 2007-2011 fueron:

- Uvas: tenían un arancel de 17%, y después de 3 años (2008), se eliminó.
- Café tostado: 10% y también se eliminó en el 2008.
- Melón: arancel de 6% y se eliminó en el 2009. Esta fruta presentó un comportamiento más o menos semejante al del limón, ya que, en el año 2002, el 68% del melón importado por Japón fue originario de México.
- Brócoli congelado: caso similar al del melón.
- Salsas: igual al del producto mencionado en el renglón anterior.
- Fresas congeladas: tasa arancelaria de 12% y se desgravó después de 5 años, es decir, en el año 2010.
- Nueces: misma tasa que la de las fresas congeladas pero su desgravación ocurrió 7 años después, en el 2012.
- Jugo de toronja: tenía una tasa arancelaria de 25.5 por ciento y fue eliminada en el 2012.
- Otros productos que se vieron afectados por esta medida fueron: zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno, pera congelada, café tostado, nuez,

²³⁶ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2005); *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*. SICE [en línea] Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.sice.oas.org>

aceites de girasol, cártamo, ajonjolí, cacao en polvo sin azúcar y otros vegetales preparados²³⁷.

Respecto a la eliminación de arancel en el largo plazo, destaca el caso del plátano, cuya desgravación fue en el 2014, aunque, antes de esta fecha, se podían importar 20 mil toneladas de plátano sin que fueran gravadas con arancel; si se excedía el límite de 20 mil toneladas, se aplicaba un arancel de 10 o 20 por ciento dependiendo del volumen importado. Otros productos que fueron clasificados en este plazo fueron: harina de maíz blanco, vegetales preparados, jalea, mermelada, entre otros.

Finalmente, los alimentos que siguieron sujetos a una tarifa arancelaria por ser importantes para la economía japonesa fueron, principalmente, carne de res, pollo y cerdo; jugo de naranja y naranja. Cada uno de estos tiene un cupo límite y, si se rebasa ese límite, debe pagarse un arancel más alto al otorgado por Japón con el cupo. Caso similar, pero con un límite de tiempo menor (3 años), es el de la miel, cátsup, pasta y puré de tomate, jugo de tomate, salsa de tomate, dextrinas y sorbitol.

Por ejemplo, la carne porcina, tenía un cupo de 80,000 toneladas cuando entró en vigor el AAE, pero, con la modificación de este último en el año 2012, el cupo aumentó en 10,000 toneladas; por tanto, para el año 2016, el cupo para esta carne fue de 90,000 toneladas²³⁸.

Otros productos que se vieron beneficiados por el aumento en la cuota fueron el jugo de naranja, naranja, carne bovina, de pollo, principalmente.

²³⁷ *Ibidem*, Pp. 3.

²³⁸ SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2011); *Protocolo modificador al Acuerdo para el Fortalecimiento entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*. SRE [en línea]. Fecha de publicación en el DOF [22 de febrero de 2012] Fecha de consulta [25 de febrero de 2017]

Tabla 4.1 Productos de exportación de México sujetos a cupos

Productos de interés para México				
Producto	Cupo en 2011	Cupo en 2012	Cupo al 2016	Preferencia arancelaria (descuento sobre arancel de importación)
Carne de bovino	6000	10500	15000 (desde el 2015)	Entre el 10 y 40% (sin cambio)
Carne de porcino	80000	83000	90000 (desde el 2014)	50% sobre arancel ad valorem (sin cambio)
Carne de pollo	8500	8600	9000	Pasó de entre 10 y 28 a 40%
Naranja	4000	4100	4100	Pasó de 50 hasta 70% de 2012 a 2016
Jugo de Naranja	6500	6800	8000	Pasó de 50 hasta 70% de 2012 a 2017
Jarabe de agave	n.d.	50	90	Pasó de 0 a 50% a partir de 2012

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del AAE México-Japón y la Secretaría de Economía

Un caso negociado por México y que tuvo éxito fue el de la protección de tequila y mezcal. Además de haberse obtenido el acceso inmediato al mercado japonés y la eliminación de aranceles de ambas bebidas, el Acuerdo estableció la protección para el uso de la denominación de estos dos productos. De conformidad con el Artículo 8, Japón los reconoce como indicaciones geográficas y queda obligado a prohibir el uso de las indicaciones geográficas “tequila” y “mezcal” cuando éstas no provengan del lugar señalado por la indicación geográfica respectiva (México reconoce las bebidas japonesas iki, kuma y ryukyu como indicaciones geográficas de Japón y está obligado a prohibir el uso de éstas cuando no provengan del país asiático)²³⁹.

Finalmente, como Japón es un país que importa la mayor parte de los productos alimenticios, a los pocos productos que exporta (como semilla de soya y semilla de frijol), se les otorgó un arancel preferencial. Pero, con la modificación de 2012, se liberalizó de arancel la mandarina satsuma (producto agrícola de exportación importante para Japón) y la manzana y té verde aumentaron su cuota a 500 toneladas.

Tabla 4.2 Exportaciones de Japón sujetas a cupos

Productos de interés para Japón		
Producto	Concesión	Preferencia arancelaria
Manzana	Cuota anual de 500 toneladas	50%
Té verde	Cuota anual de 500 toneladas	50%
Mandarina satsuma	Acceso inmediato libre de arancel	

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del AAE México-Japón y la Secretaría de Economía

²³⁹ En la decisión número 8 del Comité Conjunto del AAE en el año 2008 México añadió a las bebidas protegidas por este artículo al Sotol, Bacanora y Charanda.

4.1.2.2 Sector pesquero

Este sector presenta una tendencia similar al anterior ya que ambos integran en una proporción mayoritaria a la industria alimentaria y, como fue mencionado, Japón es uno de los países que importa más alimentos. Antes de firmarse el Acuerdo, en el año 2003, Japón importó un poco más de 14 mil millones de dólares en productos pertenecientes al sector de pesca y México exportó apenas el 0.33% (46 millones de dólares) del total importado²⁴⁰.

Por ello, los Estados Unidos Mexicanos negociaron que todos los productos de interés quedaran incluidos en el Acuerdo, los cuales representaron el 76.7% de las exportaciones mexicanas a Japón; entre los principales productos que tuvieron acceso inmediato libre de arancel se encuentran: atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos y moluscos y pulpo. Con cupos quedaron sardinas y calamar.

4.1.2.3 Sector industrial

Debido a que el sector industrial de Japón está más desarrollado y tecnificado que el de México²⁴¹, el gobierno japonés decidió liberalizar inmediatamente el 91% de las líneas arancelarias del Sistema Armonizado que aplicaba a México, y, en el mediano plazo, 4%, lo que sumó un 95% del total de líneas arancelarias. Del porcentaje restante, por incluir productos que afectarían a los productores japoneses, se negociaron cupos que estarían libres de arancel, pero, después de 10 años, se eliminaron los aranceles. Los sectores que entraron en esta última cláusula fueron:

- Calzado de cuero: Japón aplica a las importaciones del mundo un arancel de 40 dólares por par; a México le comenzó a aplicar cero aranceles a la entrada en vigor del Acuerdo. El monto de la cuota en el primer año fue de 250 mil pares y creció a una tasa anual de 20%, es decir, el cupo para

²⁴⁰ TAPIA, Eduardo (2005); *El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: relaciones comerciales para el siglo XXI*. Publicación de la Universidad Iberoamericana [en línea]. Pp. 63. Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en bibliojuridica.org

²⁴¹ En la actualidad sigue existiendo esta diferencia porque Japón está más tecnificado que México.

zapatos fue aumentando cada año un 20%. Después de 7 y 10 años, dependiendo del tipo de producto, se eliminaron las cuotas, y México tuvo acceso ilimitado y libre de arancel.

- Para el sector de prendas de vestir, México logró acceso inmediato desde la entrada en vigor del Acuerdo para las prendas que estén fabricadas en México con tela e hilo de la región. Adicionalmente, se logró que Japón otorgara un cupo de 200 millones de dólares para prendas mexicanas hechas con telas de cualquier país. Actualmente, estas prendas pagan aranceles de hasta 17%, y México no paga aranceles desde el año 2005.

A causa de la asimetría de desarrollo del sector industrial entre ambos, México sólo liberó el 40% de las fracciones arancelarias desde que entró el vigor el Acuerdo; después de 5 años, se liberalizó un 9% adicional y, después de 10, se eliminó 49.5%, lo que sumó 98.5% del total de aranceles. Esto se negoció de esta forma para permitir que la industria mexicana tuviera un lapso de tiempo para volverse más competitiva y poder competir con los productos de la industria japonesa. El gobierno de México decidió clasificar las fracciones arancelarias por letras (A, B, C y D) para definir el tiempo que tardarían en abrirse a Japón²⁴².

En acceso inmediato (“A”), se incluyeron principalmente productos que no eran producidos en México e insumos necesarios para la industria nacional, tales como productos de alta tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, electrónica de consumo, entre otros).

²⁴² Véase el anexo 1 para conocer con detalle la clasificación de desgravación.

Tabla 4.3 Productos liberados de arancel por México (clasificación A)

Productos de acceso inmediato (A)		
Bienes de capital	Manufacturas eléctricas	Electrónica
Turbinas hidráulicas	Aerogeneradores	Computadoras
Cuertos compresores	Ciertos transformadores	Impresoras
Grúas (con brazo o pluma)	Fuentes de poder	Monitores
Montacargas	Indicadores luminosos	Aparatos de redes
Palas metálicas	Generadores de audio conferencia	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

Fuente: Elaboración propia con base en el AAE de México y Japón.

En acceso a 5 años (“B”), México abrió el 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen ciertos productos de los sectores químico, fotográfico, textil, automotriz (partes de motor), entre otros.

En acceso a 10 años (“C”), México abrió gradualmente el 49.5% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional, como farmacéuticos, químicos, cosméticos, jabones, artículos de fotografía, manufacturas de plástico, hule, madera, acero, papel, metalmecánica y vidrio.

Adicionalmente, aproximadamente el 1.5% de las fracciones arancelarias restantes quedaron en plazos intermedios a la importación (D).

En relación con la importancia de ciertos sectores para ambos países, se realizaron negociaciones especiales para las siguientes industrias:

- Automotriz: se negoció el siguiente esquema: se otorgó a Japón acceso inmediato para únicamente una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles (a implementarse mediante cupo). Cabe mencionar que, bajo el régimen actual de promoción de la industria automotriz de México, ya se importaba libre de arancel aproximadamente el equivalente al

3% del mercado nacional. Por último, por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravaron después de 6 años.

- Acero: se acordó el siguiente esquema: se negoció que los aceros especializados que no se producen en México y que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, se liberaran de manera inmediata a la entrada en vigor del Acuerdo. En contrapartida, el acero ordinario japonés, que compite con la producción nacional, mantuvo el arancel durante los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, y se desgravó gradualmente durante los 5 años siguientes (categoría de desgravación D).

La sección 2 de este capítulo trata sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, que son las normas de calidad que exigen ciertos productos, principalmente alimenticios, para poder ser importados y consumidos en otros países. En algunos casos se consideran como barreras no arancelarias²⁴³ debido a que las exigencias por parte de un país suelen ser mayores que las que establece la Organización Mundial del Comercio. Por ello, Japón y México se apegaron a los lineamientos del Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Asimismo, se estableció el Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el cual funciona como foro bilateral para discutir los temas y asuntos relacionados con la aplicación e implementación de medidas de esta índole.

Finalmente, la tercera y última sección del capítulo de comercio de bienes es el de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. Estos últimos deben emplearse para establecer los parámetros en que se comercializan los bienes pero, cuando son ejecutados de forma indebida, pueden crear barreras arancelarias que restringirían el comercio bilateral. Con el fin de evitar esto, se creó un Subcomité de Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, el cual revisa la aplicación de

²⁴³ Una barrera no arancelaria es un instrumento que utiliza un país para proteger su producción nacional y que es diferente al arancel. Por ejemplo: cuota a la importación, licencia o permiso a la importación, medidas sanitarias, entre otros.

esta sección e intercambia información sobre las normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de la conformidad de cada uno de los países.

4.1.3 Reglas de origen

Es el capítulo 4 del Acuerdo y está conformado por los artículos 22 al 38. Primero, se define cuándo un bien será catalogado como originario y goce de las preferencias arancelarias descritas en el capítulo 3; esto se establece con el objetivo de garantizar un acceso preferencial a los productos que son realizados, en su mayoría, por los participantes del AAE y evitar que un tercero se beneficie del arancel preferencial o, en su caso, de eliminación de arancel.

Existen distintas circunstancias para que un producto sea clasificado como originario:

1. El bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en el área de una o ambas partes.
2. El bien se produzca enteramente en el área de uno o de los dos países a partir de bienes originarios.
3. El bien se produce enteramente en el área de una o de ambos signatarios y se utilizan bienes no originarios.
4. El bien es producido enteramente en el área de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cambia de clasificación arancelaria siempre que el valor de contenido regional del bien no sea inferior al 50 por ciento²⁴⁴.

Para estimar el valor de contenido regional de un producto se aplica la siguiente fórmula:

$$VCR = \left(\frac{VT - VMN}{VT} \right) * 100$$

Donde:

²⁴⁴ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2005); *Resumen... Óp. Cit.*

VCR= Valor de contenido regional del producto medido en porcentaje.

VT= Valor total del producto

VMN= Valor de los materiales no originarios que fueron empleados para producir el bien.

Finalmente, se establecen disposiciones claras en materia de origen que contemplan conceptos importantes como de minimis, materiales intermedios y acumulación, entre otros, con el objeto de otorgar a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios, además de delimitar en qué casos un bien perderá su estatus de originario; por ejemplo, si se desensambla durante el transporte para mayor facilidad, se considera una alteración al producto y pierde la condición de bien original.

4.1.4 Certificado de origen y procedimientos aduaneros

Este capítulo guarda una estrecha relación con el anterior porque en éste se establecen las bases para expedición de certificados de origen, que facilitan el comercio de bienes entre ambos países, además de fungir como una garantía para ambas partes (exportador e importador). Está integrado por tres secciones que, a su vez, comprenden del artículo 39 al 50.

La sección primera trata sobre el certificado de origen y detalla los derechos y obligaciones de los exportadores e importadores, además de establecer que no es necesario mostrar un certificado de origen para productos importados cuyo valor comercial sea menor a 1,000 dólares siempre y cuando se acompañe de una factura expedida por el exportador y una declaración de este último en la que se afirme que el producto es un bien originario.

También se establece a las dependencias de cada país, encargadas de expedir los certificados de origen: en México es la Secretaría de Economía y, en Japón, al inicio era el Ministerio de Economía, Comercio e Industria, pero luego se modificó

y la autoridad encargada es la Embajada de Japón en México²⁴⁵. Por último, la vigencia que tiene el certificado de origen expedido por estas autoridades es de 5 años²⁴⁶.

La sección 2 establece los procedimientos que pueden utilizar para comprobar que el producto importado cumple con las características de bien originario; estos métodos son:

- Solicitud de información relativa al origen de los bienes a la autoridad gubernamental competente del país exportador.
- Cuestionarios escritos dirigidos directamente al productor o exportador.
- Visitas de verificación a un exportador o productor en el país de exportación.

Aunado a esto, las autoridades aduaneras para cada país son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para México y el Ministerio de Finanzas para Japón. Por último, estas autoridades deben trabajar en armonía para facilitar el comercio de bienes y que los trámites de aduanas sean fáciles de entender para los exportadores e importadores y no obstaculizar el comercio bilateral.

4.1.5 Medidas de salvaguardia bilaterales

Las medidas de salvaguardia son medidas de emergencia previstas en los TLC que regulan o restringen temporalmente las importaciones de los socios comerciales, cuando, como resultado de la reducción o eliminación de aranceles, las importaciones aumentan de manera significativa y éstas causen un daño grave a una rama de producción nacional. El objeto de las mismas es otorgar un alivio temporal a los productores nacionales para que puedan realizar los ajustes necesarios con el fin de enfrentar la competencia en mejores condiciones²⁴⁷.

Los mecanismos de salvaguardias son de dos tipos: globales y bilaterales. En los primeros, se realiza una investigación con respecto a las importaciones de todo el

²⁴⁵ Con base en la decisión número 2 del AAE de fecha 1 de abril de 2005, es decir, cuando entró en vigor.

²⁴⁶ Para la expedición de permisos de cupo de importación en los productos alimenticios, el Departamento de Asuntos Internacionales del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón es el encargado de hacerlo, mientras que en México es la Dirección General de Política Comercial de la Secretaría de Economía.

²⁴⁷ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2005); *Resumen... Óp. Cit.*

mundo, o sea, de todos los orígenes; mientras que en el otro tipo, la investigación se concreta a las importaciones originarias del socio comercial. Respecto a las salvaguardias bilaterales, es importante indicar que éstas tienen una duración de tres años, y bajo condiciones excepcionales, podrán ser prorrogadas por un año adicional.

Aunado al párrafo anterior, la Nación que decida aplicar una medida de salvaguardia bilateral, deberá ofrecer una compensación (en términos de liberalización de comercio en otros sectores). El socio comercial no está obligado a aceptar la compensación ofrecida y, en ausencia de un acuerdo, tiene derecho a suspender concesiones.

4.1.6 Inversión

En esta sección se establece el marco de reglas y seguridad jurídica a las inversiones. Lo anterior, con el propósito de crear condiciones más favorables a las inversiones y fomentar mayores flujos de capital, contribuyendo con ello a la actividad y desarrollo económico en ambos territorios; además, se busca mejorar el entorno de inversión en México y crear oportunidades en Japón para los inversionistas mexicanos; potenciar la posibilidad de materializar inversiones japonesas en sectores de alto valor agregado, tales como el automotriz, eléctrico, electrónico, y tecnológico.

El primer apartado del capítulo es el de inversión y, en éste, se establecen las medidas que México o Japón mantienen en relación a los inversionistas y a sus inversiones y se listan, a través de anexos, todas y cada una de las actividades económicas que, según las leyes de inversión, contemplan restricciones específicas a la participación de capital extranjero o de naturaleza privada²⁴⁸.

²⁴⁸ En el caso de México, las actividades reservadas a nacionales se encuentran en el artículo 6 de la Ley de Inversión Extranjera y en las que pueden participar extranjeros pero con un porcentaje limitado también se encuentran en la referida Ley pero en los artículos 7 al 9. Las actividades que son exclusivas del Estado se encuentran en el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en el artículo quinto de la LIE.

4.1.7 Comercio Transfronterizo de Servicios

Su objetivo es establecer las reglas, los sectores y las condiciones en que se lleva a cabo el comercio transfronterizo de servicios, es decir, la oferta de un servicio en México y que pueda ser solicitado por un japonés y viceversa.

Al igual que en otros capítulos del AAE, se otorgan 3 tipos de trato entre ambos países, que son:

- Trato Nacional: Japón otorga a los servicios y proveedores de servicios de México un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios servicios y prestadores de servicios. En otras palabras, no se debe discriminar entre los servicios extranjeros y los nacionales, tanto para Japón como para México, ya que ambos son vistos como iguales legalmente.
- Trato de la Nación Más Favorecida: Este principio implica que, si en el futuro, Japón concediera algún beneficio a otro país, cualquiera que éste sea, automáticamente extenderá dicho beneficio a México y viceversa. Este principio es el que es aplicado a los socios de la OMC.
- Presencia local: México no podrá imponer a los prestadores de servicios de Japón el requisito de establecer una oficina de representación como condición para la prestación transfronteriza de un servicio. Este punto es relevante ya que incentiva la prestación de servicios por internet, plataforma que ha permitido el crecimiento del comercio electrónico, el cuál es más utilizado en el país asiático que en México²⁴⁹.

Finalmente, hay dos tipos de reservas en el sector: la primera aplica a las actividades que estaban restringidas al momento de firmar el Acuerdo; algunos de los sectores incluidos en México son: servicios de construcción, servicios educativos, servicios profesionales, servicios agrícolas, servicios de transporte por agua, entre otros²⁵⁰.

²⁴⁹ *Ibíd.*, Pp. 20.

²⁵⁰ *Ibíd.*, Pp. 21.

La segunda reserva se refiere a las negociaciones futuras de actividades (14 en el caso de México y 11 en el caso de Japón). Algunos de los sectores que se incluyeron en la lista de México son: energía (petroquímica básica), pesca, servicios de radiodifusión, principalmente²⁵¹.

4.1.7.1 Servicios Financieros

En esta sección, se establece que México y Japón deben reafirmar los compromisos que adquirieron en materia de liberalización de servicios financieros tanto en la OMC (negociación sobre servicios financieros concluida en 1999) como en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

4.1.8 Entrada y Estancia Temporal de Nacionales con Propósitos de Negocios

Se autorizó la entrada y estancia temporal de las siguientes categorías de personas de negocios:

- Visitante de negocios de corto plazo.
- Transferencia de personal dentro de una empresa.
- Inversionistas²⁵².

Por último, existe el Subcomité que vigila que se cumplan estos preceptos y, de ser acordado por ambos, modificar alguno con el propósito de mejorar el entorno de negocios bilateral.

4.1.9 Compras del Sector Público

En este apartado, se especifica que ambos países podrán adquirir bienes y servicios ofrecidos en el otro para satisfacer la demanda del sector público, es decir, de las dependencias, Secretarías o Instituciones que formen parte del sector público. Éste coloca a México entre los pocos países en el mundo que gozan de

²⁵¹ Ídem.

²⁵² Si se desea más información sobre la descripción de cada tipo de persona de negocios, Véase SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2005); *Resumen... Óp. Cit.*

acceso seguro y no discriminatorio al mercado de compras gubernamentales japonés²⁵³.

Quedan excluidas de la cobertura de este capítulo las compras que realicen los niveles de gobierno subfederal o subcentral, es decir, las prefecturas de Japón y los Estados de la República Mexicana; además de garantizar que, durante los procesos de licitación, se otorgará un trato nacional y no discriminatorio a los bienes, servicios y proveedores de dichos bienes y servicios del otro país.

4.1.10 Competencia

Se acordaron disposiciones relativas a la no discriminación entre empresas japonesas y mexicanas, transparencia en la aplicación de leyes y reglamentaciones, avisar al otro miembro en caso de fusiones o adquisiciones de empresas, tratamiento de información confidencial y cooperación técnica para evitar prácticas comerciales anticompetitivas y que el ambiente bilateral sea de iguales oportunidades para ambos países.

4.1.11 Mejora del ambiente de negocios

Se estableció el Comité para la Mejora del Ambiente de Negocios para abordar temas específicos que afectan la conducción de negocios entre los sectores privados de ambos países. Está integrado por representantes gubernamentales de ambas naciones y el procedimiento de solución de controversias establecido en el Acuerdo no es aplicado a este capítulo.

4.1.12 Cooperación bilateral

Su objetivo es establecer un marco que permita fortalecer las relaciones económicas entre México y Japón, y, aprovechar de mejor manera la liberalización de los mercados de bienes, servicios y capitales. Por esto, se encuentra dividido en varios apartados, que son:

²⁵³ *Ibidem*, Pp. 23.

4.1.12.1 Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión

Se describen las estrategias para promover el comercio bilateral como son:

1. Establecer alianzas estratégicas de empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas, con compañías japonesas, incrementando así los flujos de inversión japonesa a la República Mexicana.
2. Intercambio de expertos de diversas áreas estratégicas para promover oportunidades de negocio.
3. Intercambio de información que permita conocer a fondo las leyes, reglamentaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión bilateral.
4. Intensificar las actividades orientadas a promover vínculos de negocios e identificar oportunidades de inversión, mediante la organización de seminarios, ferias y exhibiciones, así como el intercambio de bases de datos²⁵⁴.

4.1.12.2 Cooperación en Materia de Industrias de Soporte

El objetivo de este apartado es promover el desarrollo de las industrias de soporte para consolidar en México una planta productiva que se integre como proveedora de empresas japonesas en sectores de interés mutuo y elevar la competitividad de la industria mexicana a través de los siguientes métodos:

- Identificación de proveedores de México y Japón con potencial para realizar vínculos de negocios.
- Transferencias de tecnología y/o procesos de producción.
- Organización de encuentros empresariales.
- Intercambio de expertos entre ambos países²⁵⁵.

²⁵⁴ *Ibidem*, Pp. 31.

²⁵⁵ *Ibidem*, Pp. 32.

4.1.12.3 Cooperación en Materia de Pequeñas y Medianas Empresas

Como el nombre de este apartado indica, el objetivo principal es definir estrategias para promover el establecimiento de nuevas PyMEs y, a las ya existentes, apoyarlas para que tengan un mejor desempeño a través de la inversión. Además, se contempla el fomento al establecimiento de redes entre entidades encargadas de proporcionar asistencia a las PyMEs, así como al intercambio de expertos para su desarrollo.

Conforme a lo anterior, se pretende ampliar la colaboración en áreas de interés mutuo tales como administración de la producción, calidad, tecnología, prácticas administrativas de Japón y tecnologías esenciales, entre otras.

4.1.12.4 Cooperación en Materia de Ciencia y Tecnología

Las modalidades de la cooperación en este ámbito consisten en el intercambio de científicos y especialistas; realización de seminarios, talleres y reuniones; proyectos de investigación conjuntos; investigación y desarrollo de tecnologías de aplicación industrial y colaboración entre instituciones educativas y de investigación.

Por último, establece la protección de los derechos de propiedad intelectual para evitar problemas legales que pudieran surgir a raíz de la investigación conjunta.

4.1.12.5 Cooperación en Materia de Educación Técnica y Vocacional y Capacitación

En este apartado se busca el fomento a la educación técnica y vocacional y la capacitación mediante el adiestramiento de instructores y el desarrollo de programas de capacitación a distancia y el intercambio de especialistas, maestros, instructores y estudiantes.

Además, promueve la vinculación de empresas japonesas en la formación de personal de mandos medios, apoyando de manera particular a las pequeñas y

medianas empresas. La formación de instructores beneficia al área de recursos humanos para la investigación y desarrollo de formación para el trabajo²⁵⁶.

4.1.12.6 Cooperación en Materia de Propiedad Intelectual

Este artículo alude al intercambio de información relacionada con actividades para crear conciencia en los ciudadanos de ambos países, principalmente del país americano, sobre la importancia de la protección y de los sistemas de la propiedad intelectual para aumentar su eficiencia. Esto ayuda en mayor medida a México ya que Japón, la Unión Europea y E.U.A. tienen un sistema normativo de propiedad intelectual muy avanzado²⁵⁷.

4.1.12.7 Cooperación en Materia de Agricultura

En este artículo se estipula que México y Japón deben intercambiar información y datos relativos a experiencias de desarrollo rural, conocimientos (“know-how”) sobre apoyo financiero para agricultores y el sistema de cooperativas agrícolas. Con base en lo anterior, se pueden identificar áreas de desarrollo exitoso, promover proyectos conjuntos y la implementación de modelos de réplica en México.

También busca fomentar el diálogo e intercambio de información entre organizaciones de productores para facilitar el establecimiento de asociaciones estratégicas y promover mayores flujos de comercio e inversión en este sector. Por último, existe el Subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura para cumplir con los puntos escritos en este apartado.

4.1.12.8 Cooperación en Materia de Turismo

Como su nombre hace referencia, el objetivo de este apartado es influir positivamente en el turismo entre ambos países a través del intercambio de información sobre actividades y políticas del sector turismo, incluyendo mejores

²⁵⁶ En el año 2010, en Japón, el 80% de las empresas eran pequeñas y medianas, además de que la organización de éstas es muy delimitada o definida ya que existen tres jefes inmediatos: el jefe de área, jefe de sección y el jefe de la empresa. Por ello es que se hace hincapié en que México puede aprender de la experiencia de Japón en este sector.

²⁵⁷ *Ibidem*, Pp.34.

prácticas relativas a la investigación de mercados, desarrollo sustentable y fortalecimiento de la competitividad. También establece la creación de programas para incrementar el flujo de turistas entre ambos países, al igual que el fortalecimiento de la colaboración entre asociaciones que involucran a los sectores privados de esta industria de ambas naciones y el fomento a la capacitación de personas dedicadas a la industria del turismo.

4.1.12.9 Cooperación en Materia de Medio Ambiente

Concretamente, este apartado prevé el intercambio de información sobre políticas, leyes, reglamentos y tecnología, relativos a la preservación y mejora del medio ambiente y la implementación del desarrollo sustentable. Asimismo, se fomenta la creación de capacidades e intercambio de expertos en el área del mecanismo de desarrollo limpio.

4.1.13 Solución de controversias

Este capítulo ofrece el procedimiento que deben seguir ambas partes en caso de que ocurra un problema relacionado con alguno de los temas del Acuerdo. La solución a la controversia se llevará a cabo entre Estado-Estado y su mecanismo de arreglo consta de dos etapas: la primera es de naturaleza consultiva y ambos buscarán llegar a una solución mutuamente satisfactoria; la segunda, de naturaleza contenciosa, se llevará a cabo ante un tribunal arbitral si no es posible resolverla en la etapa anterior.

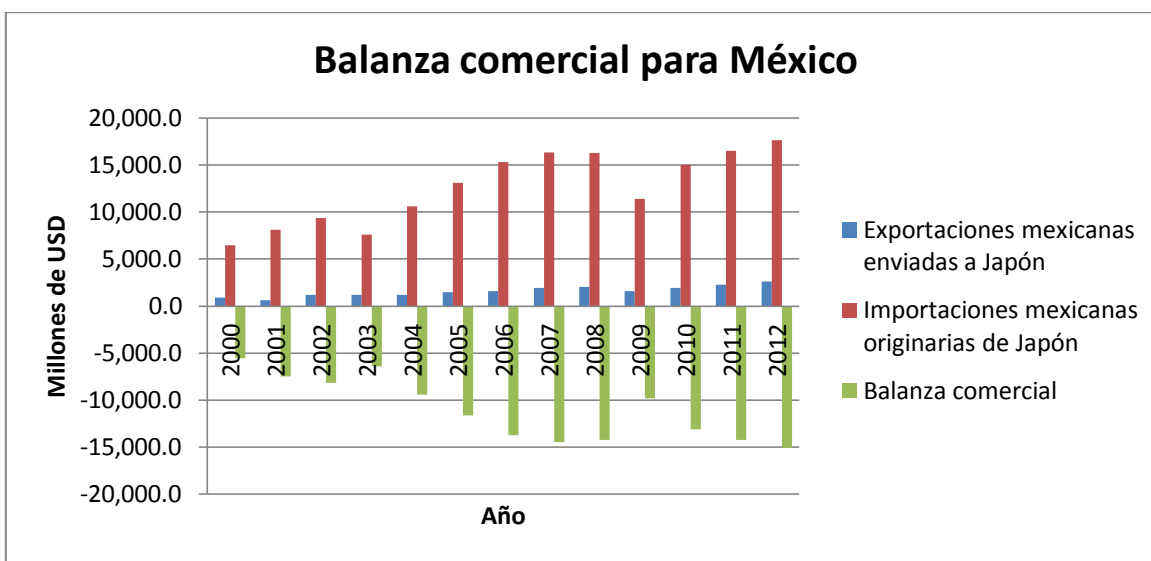
Adicionalmente, el Acuerdo prevé que el mecanismo de solución de controversias no se aplicará a los problemas en materia de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad; Servicios Financieros; Competencia, Mejora del Ambiente de Negocios y Cooperación Bilateral.

4.2 Evaluación de los apartados más relevantes del AAE

4.2.1 Comercio bilateral de bienes

4.2.1.1 Balanza comercial

Figura 4.1 Balanza comercial México-Japón desde la perspectiva de México (2000-2012)



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

Tabla 4.4 Tasas de crecimiento de flujos de exportación (2000-2012)

Tasa de crecimiento período 2000-2012	
Porcentaje	
Exportaciones mexicanas	Exportaciones japonesas
8.98	8.73

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE

Las exportaciones mexicanas enviadas a Japón, a pesar de haber tenido una tasa de crecimiento más alta que las exportaciones japonesas que ingresaron a México, en valor monetario son menores; por tanto, hay un saldo deficitario en la balanza comercial bilateral para México, y, bajo la perspectiva del país asiático, el saldo es superavitario.

En los primeros 5 años de análisis, período en que todavía no entraba en vigor el AAE, ambos flujos de exportación eran más bajos; a partir de 2005, año en que

comenzó a aplicarse el Acuerdo, los flujos fueron mayores; aunque debe tomarse como dato atípico el año 2009 porque en éste se registró el efecto negativo en el comercio originado por la crisis financiera de 2007-2008. Por tanto, a primera instancia, este resultado validaría la eficacia del AAE en el comercio México-Japón.

Después del año 2012, las exportaciones japonesas enviadas a México fueron mayores que las mexicanas enviadas a Japón (las primeras en 2015 ascendieron a 10,474.54 mdd y las segundas 4,759.82 mdd, resultando en una balanza deficitaria para la República Mexicana, pero superavitaria para Japón, por el monto de 5,714.72 mdd)²⁵⁸. Por tanto, continuó la tendencia positiva para ambos países respecto a flujos de exportaciones, aunque es destacable que el saldo deficitario disminuyó, lo que podría ser un indicio de disminución de la dependencia de las importaciones de bienes intermedios originarios de Japón para fabricar bienes finales en México.

La disminución del déficit podría haber ocurrido por la integración de empresas mexicanas en la cadena productiva de los sectores de exportación²⁵⁹; pero, la razón principal de la variación en el saldo de la balanza comercial, es la estrategia intracompañías que ha sido implementada por las empresas japonesas establecidas en el país americano²⁶⁰.

Los principales productos que importó México de Japón, incluyendo todas las ramas de exportación, fueron los siguientes:

²⁵⁸ JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2017); *Japón: Comercio con México*. JETRO México [en línea] Fecha de consulta [6 de marzo de 2017] Disponible en <<https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas.html>

²⁵⁹ Específicamente, la industria automotriz permite la integración interregional de productores locales y extranjeros cuando se traslada una fábrica de una empresa multinacional a un país con menores costos. Uno de los ejemplos, citado por Melba Falck y Vania de la Vega [Óp. Cit. Pp.24], es el de Tailandia, país receptor de fábricas del sector automotriz y maquinaria por parte de Japón y que, gracias a esto, ha podido iniciar una industria nacional para proveer insumos necesarios para la producción de los bienes finales.

²⁶⁰ Por ejemplo, de acuerdo con el periódico El Financiero, de 2013 a 2015 se instalaron en Guanajuato 10 empresas japonesas dedicadas a la fabricación de autopartes, entre las que se encuentran Fukoku, Shinao Kenshi y Showa, por mencionar algunas. Véase la nota completa en <http://archivo.unionguanajuato.mx/articulo/2015/02/26/gobierno/las-10-japonesas-que-han-traido-empleo-guanajuato>

Tabla 4.5 Principales productos japoneses de exportación a México (2014)

Principales exportaciones japonesas enviadas a México	
Año 2014	
Partes y accesorios de vehículos	11%
Automóviles	6%
Dispositivos LCD	4%
Aparatos para corte	4%
Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	3%
Partes para radiotelefonía	3%
Máquinas y aparatos mecánicos con función propia	2%
Impresoras	2%
Productos laminados planos de hierro	2%
Materias no especificadas	2%
Diodos, transistores y semiconductores	2%
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Revista de Comercio Exterior de Bancomext.	

Por otro lado, las exportaciones mexicanas siguieron la misma tendencia que en último año de estudio, en otras palabras, los sectores siguieron siendo los mismos, por lo tanto, los principales productos de exportación se muestran a continuación:

Tabla 4.6 Principales productos mexicanos de exportación a Japón (2014)

Principales exportaciones mexicanas enviadas a Japón	
Año 2014	
Carne de cerdo congelada	14%
Teléfonos (incluye celulares)	9%
Petróleo crudo	8%
Automóviles	6%
Aguacates	4%
Unidades de procesos digitales	4%
Sal	3%
Plata en bruto	2%
Carne de bovino deshuesada, congelada	2%
Sillas y asientos de madera	2%
Acetatos de celulosa, sin plastificar, en forma primaria	2%
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Revista de Comercio Exterior de Bancomext.	

4.2.1.2 Exportaciones por Sistema Armonizado

4.2.1.2.1 Exportaciones japonesas enviadas a México

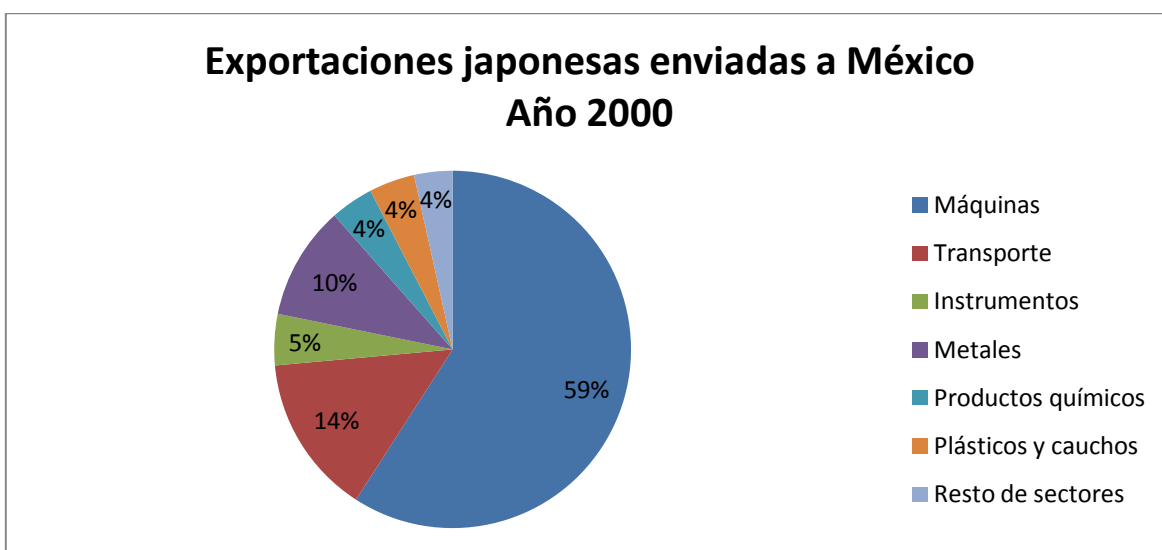
Tabla 4.7 Exportaciones de Japón enviadas a México por sector de SA (2000-2006)

Exportaciones japonesas enviadas a México							
Sistema Armonizado							
Cifras en millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Máquinas	3440.00	4270.00	4760.00	4020.00	5310.00	6840.00	7550.00
Transporte	842.00	664.00	838.00	914.00	1320.00	1860.00	2660.00
Instrumentos	270.00	296.00	306.00	361.00	690.00	945.00	1240.00
Metales	599.00	591.00	603.00	593.00	800.00	901.00	1070.00
Productos químicos	227.00	225.00	292.00	244.00	254.00	265.00	285.00
Plásticos y cauchos	241.00	302.00	309.00	369.00	414.00	463.00	513.00
Textiles	32.50	31.00	26.10	25.50	27.90	31.90	51.80
Piedra y vidrio	62.00	47.50	81.70	68.30	77.20	158.00	177.00
Productos de papel	20.70	40.40	59.80	56.30	41.30	60.00	32.70
Diverso	57.80	47.80	52.50	46.20	49.30	56.40	63.10
Productos minerales	19.30	11.40	46.40	17.90	21.00	21.00	47.90
Metales preciosos	1.53	1.92	2.88	1.24	1.95	2.57	19.40
Productos alimenticios	2.98	2.96	3.72	3.05	3.56	4.10	5.80
Productos de origen animal	0.72	0.77	0.35	0.54	0.65	1.43	0.85
Productos del reino vegetal	1.33	1.35	1.07	0.52	0.50	0.80	1.61
Pieles de animales	1.67	2.62	3.52	3.01	0.82	0.29	0.28
Calzado y sombreros	0.17	0.12	0.08	0.12	0.06	0.33	0.06
Arte y antigüedades	0.06	0.04	0.10	0.01	0.01	0.00	0.42
Bi-Products	0.06	0.12	0.16	0.16	0.16	0.21	0.16
Armas	0.07	0.12	0.06	0.03	0.01	0.04	0.08
Productos de madera	1.13	2.60	2.60	3.08	1.20	0.26	0.35
Total	5821.02	6538.71	7389.04	6726.96	9013.62	11611.32	13719.50

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica

Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 4.2 Participación porcentual de las exportaciones japonesas hacia México por sector de SA (2000)



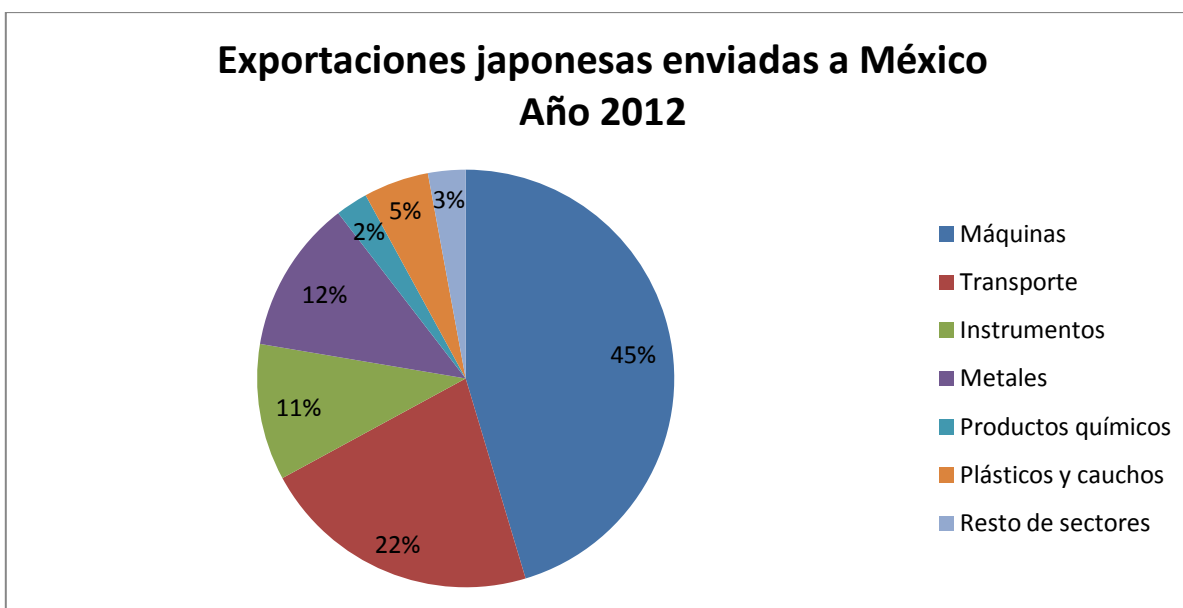
Fuente: Elaboración propia con datos del OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

Tabla 4.8 Exportaciones de Japón enviadas a México por sector de SA (2007-2012)

Exportaciones japonesas enviadas a México						
Sistema armonizado						
Cifras en millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	6720.00	7380.00	5220.00	6490.00	6600.00	6520.00
Transporte	3010.00	2910.00	1760.00	3050.00	3380.00	3120.00
Instrumentos	1350.00	1150.00	960.00	1030.00	2140.00	1520.00
Metales	1110.00	1350.00	1130.00	1440.00	1500.00	1710.00
Productos químicos	267.00	291.00	255.00	342.00	367.00	359.00
Plásticos y cauchos	530.00	524.00	413.00	613.00	751.00	726.00
Textiles	42.10	45.80	30.70	34.70	29.20	35.80
Piedra y vidrio	172.00	44.90	28.60	76.00	57.70	65.20
Productos de papel	32.50	38.90	33.10	39.80	42.30	38.60
Diverso	89.80	155.00	118.00	148.00	171.00	118.00
Productos minerales	417.00	483.00	75.00	119.00	111.00	142.00
Metales preciosos	2.85	3.01	2.90	6.27	6.21	7.10
Productos alimenticios	6.66	5.40	4.87	6.08	6.90	5.68
Productos de origen animal	1.71	0.80	0.78	1.37	4.24	0.33
Productos del reino vegetal	2.16	2.37	2.06	1.64	2.91	2.70
Pieles de animales	0.50	0.89	0.65	0.77	0.53	0.05
Calzado y sombreros	0.07	0.11	0.07	0.13	0.17	0.26
Arte y antigüedades	0.02	0.18	0.04	0.04	0.03	0.04
Bi-Products	0.32	0.35	0.36	0.35	0.63	0.46
Armas	1.11	0.02	0.02	0.45	0.81	0.75
Productos de madera	0.28	0.35	0.26	0.25	0.33	0.19
Total	13756.08	14386.07	10035.40	13399.85	15171.94	14372.14

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica
 Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 4.3 Participación porcentual de las exportaciones japonesas hacia México por sector de SA (2012)



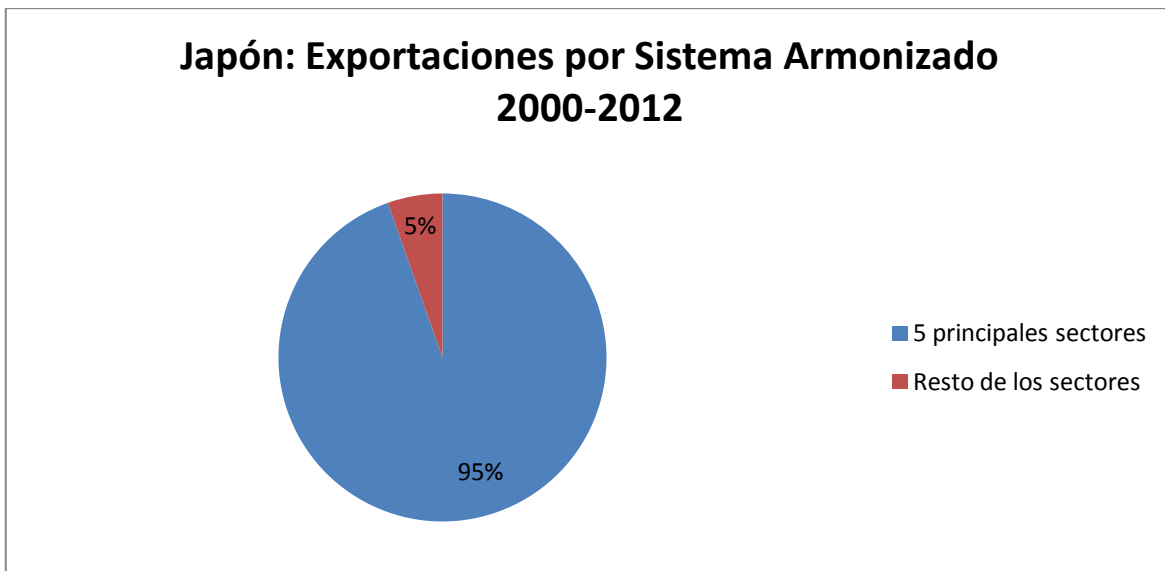
Fuente: Elaboración propia con datos del OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

Tabla 4.9 Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación de Japón hacia México (2000-2012)

Tasa de crecimiento de exportaciones japonesas enviadas a México en el período 2000-2012	
Sector	Porcentaje
Máquinas	5.4729
Transporte	11.5330
Instrumentos	15.4888
Metales	9.1350
Plásticos y cauchos	9.6251
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica	

Si se comparan los 5 primeros sectores de exportación Japón-México con los registrados en el mismo rubro, pero a nivel global, se identifica que, son los mismos; por lo tanto, esto comprueba la especialización de Japón en las industrias de manufactura. Además, estos rubros representan el 95% del total de las exportaciones japonesas enviadas a México, y, el resto de los sectores, que son 17, sólo representan el 5%.

Figura 4.4 Concentración de los principales sectores de exportación de Japón del total (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica y COMTRADE.

Sumado a esto, es importante mencionar que, de acuerdo a Yasuhiro Tokoro (2006)²⁶¹, uno de los motivos principales por los que Japón se interesó en conseguir un Acuerdo con México, fue gozar del mismo trato que adquirieron las empresas originarias de los países de Norteamérica que firmaron el TLCAN en 1994 (Canadá y Estados Unidos) y los miembros de la Unión Europea (el TLCUE fue firmado en 2000); por ende, la competitividad de las empresas japonesas que se encontraban en México, disminuyó por la reducción de costos de las empresas de las regiones mencionadas con anterioridad, es decir, los costos de las empresas japonesas eran más altos cuando eran comparados con los de las compañías norteamericanas o de los países miembro de la UE²⁶².

Un dato curioso es que, la Federación Empresarial de Japón (Keidanren, en idioma japonés), fue la primera Asociación que mostró interés en concretar un Tratado Comercial con la República Mexicana: Nobuhiko Kawamoto²⁶³, en el año 2000, externó esta inquietud en el marco de la XXIII Reunión Plenaria de los Comités Bilaterales (Comee-Keidanren), al que era el representante de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Herminio Blanco, por lo que, esta reunión es considerada como el primer acontecimiento de las negociaciones para fomentar la implementación del AAE²⁶⁴.

Otro de los motivos que buscó obtener el país del sol naciente, y que efectivamente obtuvo con el Acuerdo, fue utilizar a México como plataforma de exportación hacia el mercado estadounidense, principalmente, y a otros países con los que México había firmado un Tratado Comercial. Esto ha funcionado porque los productos de manufactura, que son producidos en México con inversión japonesa o por industrias niponas asentadas en territorio mexicano, gozan de las preferencias arancelarias que fueron negociadas en el TLCAN, por lo

²⁶¹ Yasuhiro Tokoro es candidato a Doctor en Economía por la Universidad Meiji.

²⁶² TOKORO, Yasuhiro (2006); *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*. Revista Economía Unam, México, Distrito Federal. Vol. 3 Núm 7. Pp.48.

²⁶³ Fue el CEO de Honda de 1990 a 1998 y miembro de la Federación Empresarial de Japón.

²⁶⁴ KERBER, Víctor (2008); *El Sol naciente de Vicente Fox. México y Japón 2000-2006*. Revista Foro Internacional publicada por El Colegio de México, A.C., Ciudad de México, México. Vol. XLVIII, núm. 1-2, enero-junio, 2008. Pp. 353. *Véase este texto si se desea conocer a profundidad el proceso de negociación entre ambos gobiernos antes de la firma del AAE en 2004.

que los costos de envío desde México hacia el país norteamericano son menores que los productos enviados desde Japón²⁶⁵.

4.2.1.2.1.1 Máquinas

En el año 2000, el porcentaje de este sector fue 59%, en el último año de estudio, 45 por ciento y su tasa de crecimiento fue 5.47%, por tanto, hubo una disminución en la participación de este sector dentro de las exportaciones japonesas. La explicación de esta disminución es que, como se especificó en el Acuerdo, los productos pertenecientes a este sector fueron liberalizados de arancel desde que el AAE entró en vigor, debido a que los bienes de capital no son producidos en México y su importación es esencial para el proceso productivo. Por ende, a partir de 2005, el volumen de exportación fue mayor, pero, conforme se fueron liberalizando otros sectores estratégicos para Japón, especialmente la industria automotriz, aumentaron su participación porcentual al final del período y la importación de máquinas se rezagó.

Otros de los productos que también fueron libres de arancel con inmediatez fueron las manufacturas eléctricas y dispositivos electrónicos. La importación por parte de México de estos productos se debe a que son básicos para la industria de manufactura y permiten el encadenamiento productivo con otras ramas industriales, como la automotriz o la de plásticos.

Finalmente, los 5 principales productos que fueron exportados a México en el año 2000 fueron: circuitos integrados, baterías eléctricas, tubos catódicos, partes de máquina de oficina, grupos electrógenos; y, en el año 2012: accesorios de radiodifusión, equipo de protección de bajo voltaje, dispositivos semiconductores, partes de motor y máquinas con funciones específicas.

²⁶⁵ TOKORO... *Óp. Cit.* Pp.56.

4.2.1.2.1.2 Transporte

En el primer año de estudio, su participación porcentual fue 14% y, en el último año, 22%, por lo que el sector transporte creció a una tasa de 11.53% en los 13 años del período.

Antes de entrar en vigor el AAE, los automóviles producidos en Japón y que eran importados por México, pagaban un arancel ad valorem entre 20 y 30%²⁶⁶ y, después de haber entrado en vigor, sólo pagaron el 3.3% los primeros 6 años; después del año 2011, los automóviles fueron desgravados. Este hecho es una de las razones que explican el aumento de las exportaciones japonesas de automóviles, ya que, antes del año 2005, las condiciones de mercado para la industria automotriz japonesa no eran favorables y su participación dentro de las exportaciones con destino a México era menor, pero, al obtener estos beneficios comerciales, aumentó.

Por último, otros de los productos de este ramo que fueron más importados por México fueron: partes de vehículos: vehículos de motor, partes y accesorios de vehículos de motor, ejes de transmisión para vehículos de motor, transmisiones para vehículos de motor y sistema de frenos para el motor; automóviles de mediano y gran tamaño, camiones de reparto, motocicletas y autobuses.

4.2.1.2.1.3 Metales

En el año 2000, la participación porcentual de la industria de metales (principalmente hierro y acero) fue 10 por ciento, en el último año, 12 por ciento y su tasa de crecimiento del período fue 9.14 por ciento. Los 5 productos que fueron más exportados a México fueron: hierro plano laminado, hierro laminado en caliente, otros productos de hierro, sujetadores de hierro y acero laminado, que coinciden con los productos que Japón exporta a nivel mundial.

Como fue estipulado en el Acuerdo, el acero se dividió en dos: el que se produce en México y que puede competir con el japonés y el que no se produce en el país

²⁶⁶ Ibídem, pp.62

americano. El último fue liberalizado de forma inmediata debido a que es utilizado en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, es decir, en industrias que son estratégicas para ambos países²⁶⁷. Por otro lado, el acero que sí compite con el mexicano siguió pagando el arancel de 16% hasta el año 2010, ya que en el 2011 se desgravó en 6 cortes iguales durante este año²⁶⁸, es decir, la desgravación inmediata y paulatina de los diferentes tipos de acero, incentivó a que la participación porcentual de este sector aumentara.

4.2.1.2.1.4 Instrumentos

El cambio porcentual de este sector fue de 6 por ciento ya que, en el primer año, registró 5 por ciento del total, y, en el último, 11 por ciento; la tasa de crecimiento en los 13 años de análisis fue 15.49 por ciento. Algunos productos pertenecientes a esta industria y que fueron exportados a México, se muestran a continuación: fotocopiadoras, pantallas LCD, instrumentos médicos, instrumentos de medición, termostatos y fibras ópticas.

Al analizar los productos enlistados en el párrafo anterior, algunos de ellos fueron afectados por la liberación inmediata de arancel (fotocopiadoras, pantallas LCD y fibras ópticas); mientras que el resto, que pertenecen a la industria médica, fueron desgravados después de 5 años²⁶⁹. Por tanto, al igual que los sectores presentados, la liberalización de aranceles permitió que los productos de exportación originarios de Japón aumentaran su flujo hacia México y también permitieron la re-exportación hacia Estados Unidos, como en el caso de las pantallas LCD.

4.2.1.2.1.5 Plásticos y cauchos

En el 2000, el porcentaje que representaba la industria de plástico y caucho era 4%, mientras que, en el 2012, incrementó 1%, es decir, 5%; su tasa de crecimiento fue 9.63%. Los productos más exportados a México en los 13 años de

²⁶⁷ Y que coinciden con las dos industrias de exportación expuestas anteriormente.

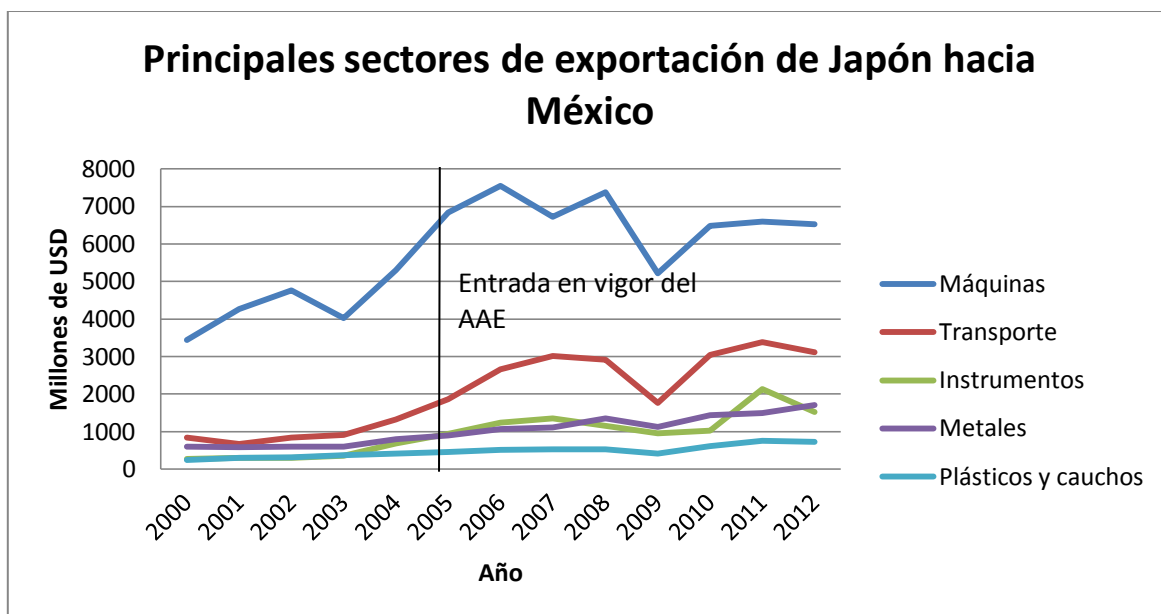
²⁶⁸ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR; *Óp. Cit.* Pp. 8

²⁶⁹ *Ibidem*, Pp. 6

estudio fueron: productos de plástico, productos de caucho, llantas de caucho, láminas de plástico y polímeros acrílicos.

Debido a que esta industria también es estratégica para México, su liberalización no fue inmediata, sino que ocurrió después de 10 años de haber entrado en vigor el AAE, es decir, en el año 2015. A pesar de que en el último año de estudio no se habían liberalizado de aranceles los bienes producidos por esta rama industrial, su posición como quinto sector de exportación radicó en que uno de sus productos es necesario en la industria automotriz: llantas de hule; además de ser una de las industrias de manufactura principales para Japón.

Figura 4.5 Flujos monetarios de los principales sectores de exportación Japón-México en el período 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos de OEC y COMTRADE

Al analizar el flujo de estos mismos sectores, pero en unidades monetarias, se observa que el mayor crecimiento para los sectores automotriz y de máquinas ocurrió dos años antes de que entrara en vigor el AAE, lo que contradice el efecto positivo de la liberalización de aranceles y de los Tratados Bilaterales, pero no es del todo correcto realizar esta afirmación ya que las negociaciones comenzaron con anterioridad y esto dio pauta a que los productores japoneses comenzaran la

exportación de sus productos anticipando las ventajas que obtendrían cuando entrara en vigor el Acuerdo. Además, el sector maquinaria fue el que se liberalizó de inmediato y, en el año 2006 alcanzó su valor máximo, por lo que la hipótesis de que el Acuerdo afectó positivamente al comercio no es errónea.

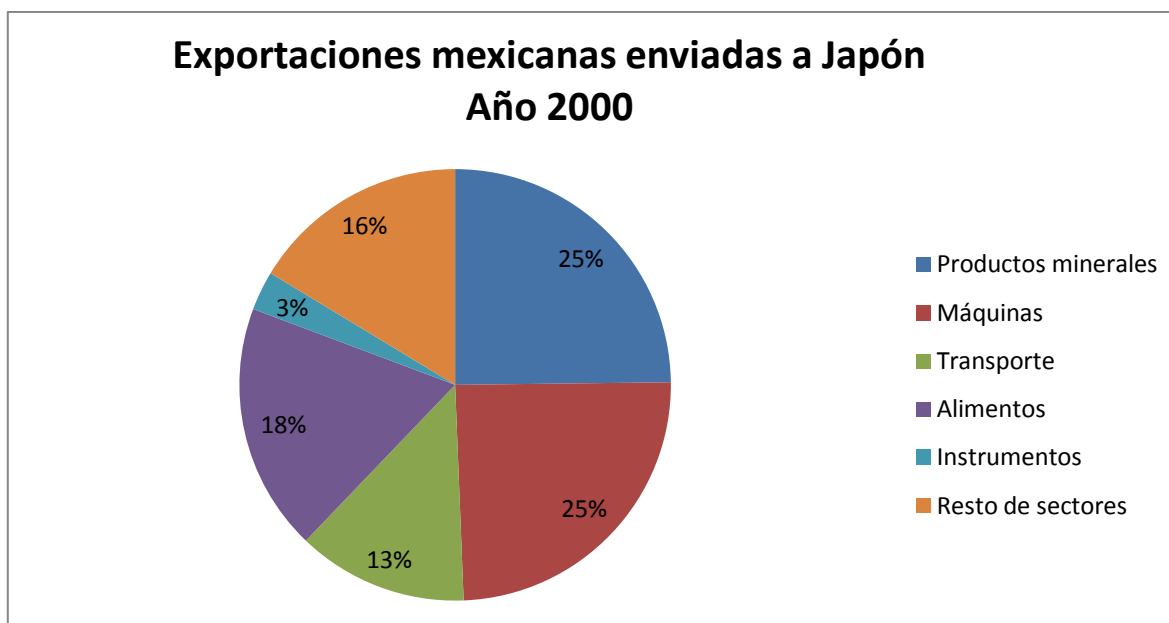
Respecto a los otros sectores cuya liberalización no fue inmediata, su comportamiento fue muy similar durante todo el período, aunque en el año en que fueron liberalizados, como la industria automotriz en el año 2010, registró su máximo valor.

4.2.1.2.2 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón

Tabla 4.10 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector de SA (2000-2006)

Exportaciones mexicanas enviadas a Japón							
Sistema armonizado							
Cifras en millones de USD							
Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Productos minerales	512.00	314.00	242.00	233.00	266.00	429.00	431.00
Máquinas	507.00	560.00	576.00	441.00	423.00	527.00	567.00
Transporte	264.00	234.00	207.00	222.00	191.00	278.00	287.00
Productos de origen animal	205.00	207.00	226.00	214.00	232.00	307.00	310.00
Productos del reino vegetal	139.00	122.00	108.00	137.00	147.00	158.00	157.00
Productos químicos	129.00	113.00	83.70	95.60	100.00	69.80	77.30
Metales preciosos	92.10	49.00	44.90	46.00	75.80	61.00	149.00
Instrumentos	60.70	68.60	46.30	66.50	155.00	200.00	247.00
Textiles	44.70	32.40	26.20	28.00	40.30	32.60	29.30
Plásticos y cauchos	44.30	29.00	5.25	5.77	6.96	9.45	11.70
Productos alimenticios	39.00	45.40	38.70	36.70	48.30	50.80	49.80
Diverso	8.69	9.94	35.50	77.10	124.00	153.00	167.00
Metales	5.44	5.84	14.90	10.30	45.40	27.80	45.50
Piedra y vidrio	3.22	2.26	2.23	2.87	2.12	2.20	1.44
Pieles de animales	2.38	2.10	1.62	2.18	2.06	2.63	3.29
Productos de papel	2.33	2.48	3.83	4.64	4.19	3.60	2.19
Bi-Products	2.18	1.91	1.76	1.27	3.12	3.17	3.76
Calzado y sombreros	1.83	1.28	2.02	0.98	1.29	5.12	4.82
Productos de madera	1.01	1.26	0.59	0.71	0.71	0.98	0.20
Arte y antigüedades	0.08	0.03	0.02	0.00	0.05	1.20	0.05
Total	2063.96	1801.50	1666.52	1625.62	1868.30	2322.35	2544.36
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica							
Disponible en https://atlas.media.mit.edu/es							

Figura 4.6 Participación porcentual de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector de SA (2000)



Fuente: Elaboración propia con datos del OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

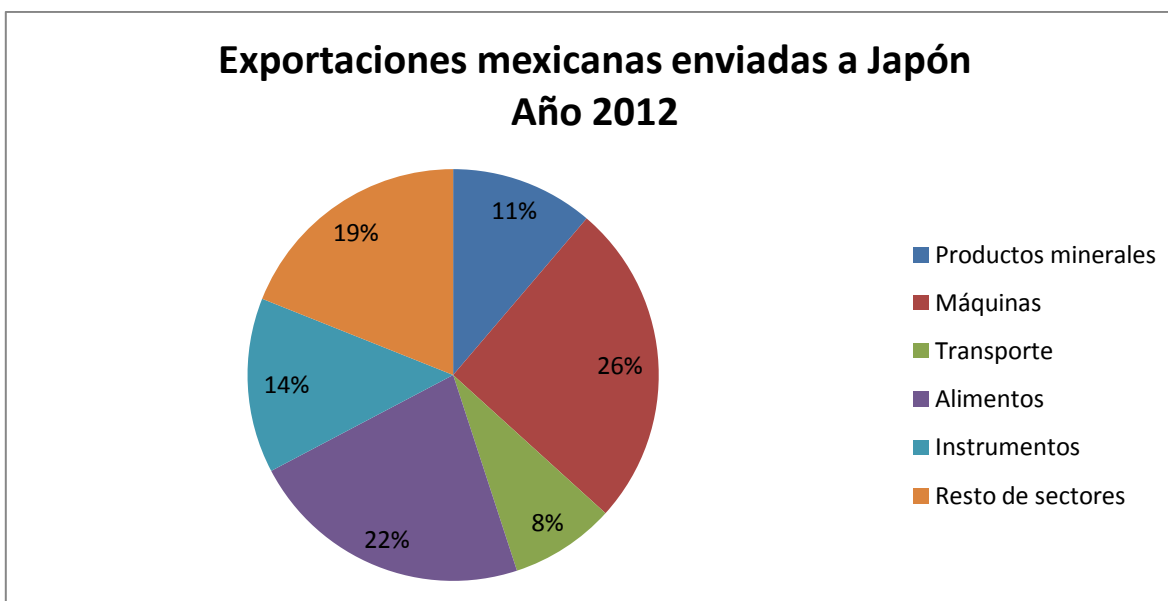
Tabla 4.11 Exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector SA (2007-2012)

Exportaciones mexicanas enviadas a Japón						
Sistema Armonizado						
Cifras en millones de USD						
Sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas	669.00	810.00	569.00	820.00	901.00	1000.00
Instrumentos	326.00	412.00	313.00	445.00	442.00	540.00
Productos de origen animal	366.00	442.00	357.00	370.00	483.00	497.00
Productos minerales	463.00	459.00	278.00	211.00	332.00	441.00
Transporte	318.00	364.00	196.00	276.00	282.00	324.00
Metales preciosos	160.00	301.00	102.00	238.00	416.00	281.00
Productos del reino vegetal	168.00	179.00	178.00	217.00	253.00	277.00
Diverso	208.00	206.00	141.00	154.00	145.00	147.00
Productos químicos	87.90	94.10	74.20	129.00	126.00	109.00
Productos alimenticios	55.90	64.30	66.60	76.20	83.30	101.00
Plásticos y cauchos	62.30	95.50	91.20	91.00	66.10	74.40
Metales	34.20	46.90	18.10	36.00	32.70	49.40
Textiles	26.30	22.20	22.30	20.50	27.90	26.70
Bi-Products	5.91	27.70	6.12	5.04	10.20	21.90
Calzado y sombreros	4.77	6.29	8.24	11.20	15.00	18.10
Piedra y vidrio	1.03	1.03	4.04	5.64	6.05	6.36
Piel de animales	4.62	3.34	2.82	3.86	4.89	5.44
Productos de papel	1.47	2.31	3.09	2.29	2.93	3.06
Arte y antigüedades	0.81	0.44	1.34	0.02	0.00	1.15
Productos de madera	0.17	1.18	0.36	0.53	1.43	0.37
Total	2963.38	3538.29	2432.41	3112.27	3630.50	3923.88

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica

Disponible en <https://atlas.media.mit.edu/es>

Figura 4.7 Participación porcentual de las exportaciones mexicanas enviadas a Japón por sector (2012)



Fuente: Elaboración propia con datos del OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es>

Tabla 4.12 Tasa de crecimiento de los principales sectores de exportación México-Japón (2000-2012)

Tasa de crecimiento de exportaciones japonesas enviadas a México en el período 2000-2012	
Sector	Porcentaje
Instrumentos	19.98
Sector alimenticio	6.76
Máquinas	5.82
Transporte	1.72
Productos minerales	-1.24
Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del Observatorio de Complejidad Económica	

4.2.1.2.2.1 Productos minerales (petróleo)

Durante el primer año de estudio, la participación porcentual de este sector fue 25% y disminuyó hasta 11% en el último año, por lo que, su tasa de crecimiento fue negativa, -1.24%. Los principales productos que envió México a Japón en los 13 años de estudio fueron: petróleo crudo, sal, petróleo refinado, mineral de cobre, mineral de molibdeno, mineral de plomo y mineral de zinc.

Tal como fue descrito en el Capítulo 3, Japón no cuenta con suficientes reservas de minerales, principalmente el petróleo, el cual utiliza como energético y lo transforma en gasolina. Por ello es que México, al contar con reservas de petróleo en su territorio, lo exportaba al país asiático en cantidades considerables²⁷⁰, pero, Japón importó petróleo de países con mayores reservas que México y que, geográficamente, se encuentran más cerca del archipiélago asiático: naciones localizadas en la zona de Medio Oriente²⁷¹. Por esta razón es que la participación del sector disminuyó 14% en 13 años.

Es importante mencionar que la exportación de sal adquirió una participación mayor debido a los usos que tiene tanto en la alimentación como en el área industrial²⁷², ya que en el 2012, el 50% de la sal exportada por México, fue enviada a Japón pero sólo representó el 4.1% de las exportaciones totales, que no se compara con el 17% que representó el petróleo en el 2000²⁷³.

4.2.1.2.2.2 Máquinas

La participación porcentual de este sector fue la misma tanto en el año 2000 como en el 2012, 25 por ciento; esto no significa que su tasa de crecimiento haya sido cero, ésta fue 5.82 por ciento. Los principales productos que fueron enviados a Japón en el lapso de tiempo analizado fueron: computadoras, circuitos integrados, maquinaria de oficina, tubos catódicos, teléfonos, micrófonos, audífonos y turbinas de gas.

Las exportaciones de este sector se basan en la manufactura, específicamente en la maquila, por lo que las fábricas de compañías internacionales que operan en

²⁷⁰ Con base en COMTRADE [Óp. Cit.], en el año 2000 la exportación de petróleo crudo y refinado ascendió al 17.1% del total de las exportaciones, posicionándose como el primer producto de exportación.

²⁷¹ Véase el capítulo 3 para conocer los países que exportan petróleo a Japón.

²⁷² ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA SALINERA; *Usos de la sal*. Asociación Mexicana de la Industria Salinera, A.C. [en línea] Fecha de consulta [2 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.amisac.org.mx/usos-de-la-sal/>

²⁷³ OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY (2017), *¿A dónde exporta México su sal?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última actualización: Enero 2017 [fecha de consulta: 02 de marzo de 2017]. Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>

México son las que exportan mayoritariamente estos productos. Como indica la Dra. Mireya Solís²⁷⁴ (2000):

“El comercio intracompañías ha dominado la importación de productos electrónicos de consumo final y de componentes a Japón, por tanto, es muy probable que las empresas japonesas en México sean responsables del reciente incremento en las exportaciones mexicanas de maquinaria eléctrica y electrónica.”²⁷⁵

En suma, los insumos que importa México de Japón (intermedios con alto valor agregado) son incorporados al proceso productivo de las empresas japonesas que trasladaron sus fábricas al país americano por el bajo costo de mano de obra, finalizan la producción y, una parte la exportan a Japón y Estados Unidos, mientras que la otra se canaliza al mercado interno; excluyendo este último destino, la estrategia descrita con anterioridad recibe el nombre de “importaciones revertidas”²⁷⁶, además de reafirmar la hipótesis de que Japón ha utilizado a México como plataforma de exportación²⁷⁷. Debido a esto, se hace énfasis en que el país del sol naciente es el que se ha beneficiado en mayor medida del Acuerdo.

Por último, como fue explicado en el apartado del AAE, Japón liberalizó desde que inició el Acuerdo, el 91% de sus líneas arancelarias, por lo que el impacto de esta medida en los productos del sector máquinas, es una de las razones por las que se intensificó este flujo de exportaciones, aunque la principal causa es la descrita en el párrafo anterior.

4.2.1.2.2.3 Transporte

Este sector se vio afectado negativamente por la liberalización de aranceles: la participación porcentual en el año 2000 era 13% y, en el 2012, fue 8%, por lo que

²⁷⁴ La Dra. Mireya Solís es investigadora del Colegio de México y tiene un doctorado en estudios sobre Asia por la Universidad de Harvard.

²⁷⁵ SOLÍS, Mireya (2000); *México y Japón: las oportunidades de libre comercio*. SECOFI [en línea] Fecha de publicación [abril de 2000] Pp. 17. Fecha de consulta [2 de marzo de 2017] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_JPN/Studies/opportunidades_s.pdf

²⁷⁶ TOKORO... *Óp. Cit.* Pp.56.

²⁷⁷ Por ejemplo, según JETRO (2003) [Óp. Cit.], la exportación a Estados Unidos de televisores fabricados por empresas japonesas localizadas en México ascendió 2.9 mil millones de dólares en 2002, en tanto que la exportación total de televisores sumó 4.8 mil millones de dólares, así que la proporción japonesa en total fue de 60%.

su tasa de crecimiento fue 1.72%. Los productos que se enviaron a Japón fueron: automóviles, partes de vehículos, tractores, camiones de reparto y motocicletas.

Debido a que ambos países cuentan con una industria automotriz importante, ya que, gracias a ésta, se ha conseguido consolidar el resto de las industrias de manufactura²⁷⁸, que, de igual forma, son relevantes para el comercio de Japón y México. Este último, como fue mencionado en la explicación de los puntos del Acuerdo, negoció que no se liberalizara de inmediato la importación de automóviles originarios de Japón por las ventajas que éste último goza respecto a su nivel de industrialización; por lo que, al liberalizar los aranceles, el valor de las exportaciones de ambos países aumentó, pero el de México fue menor que el de Japón (la tasa de crecimiento de Japón en este sector fue de 11.53% y la de México sólo de 1.72%).

Por tanto, existen dos razones que explican esta disminución: la primera es que, las empresas pertenecientes a esta industria en México, han destinado una cantidad mayor de la producción a la demanda interna que a la externa²⁷⁹, lo que disminuyó el número de automóviles exportados a Japón, y, en éste, la situación es similar: los japoneses prefieren los automóviles producidos en su territorio por precio, calidad y consumo nacional, por lo que, la demanda externa también se redujo.

La siguiente causa es que el principal destino de las exportaciones de automóviles producidos en la República Mexicana es el mercado norteamericano a pesar de que en el país operen empresas japonesas conocidas mundialmente: Nissan, Toyota, Mazda, por mencionar algunas. Podría pensarse que éstas, al trasladar sus fábricas al país americano, seguirían el fenómeno de importaciones revertidas; pero, en la rama de transportes, pesa más el hecho de usar a México como plataforma de exportación hacia E.U.A, por lo tanto, las compañías mencionadas con anterioridad de origen asiático como las provenientes de Estados Unidos (FCA Chrysler, General Motors y Ford), exportaron, en el año 2012, el 58% del

²⁷⁸ Véase los capítulos 2 y 3 para conocer con mayor profundidad la industria automotriz en ambas naciones.

²⁷⁹ Por ejemplo, Nissan Mexicana destina más del 50% de su producción para consumo interno y sólo exporta el 20% y el destino de sus exportaciones es el mercado norteamericano y Japón.

total al país vecino y 7.6% a Canadá²⁸⁰; es decir, el 65.6% tiene como destino el mercado norteamericano, mientras que, en este mismo año, Japón sólo representó el 0.78% del total²⁸¹.

Finalmente, este último punto permite construir una conclusión de esta investigación: el comercio entre México y Japón es muy pequeño para ambos a pesar de que el país asiático es uno de los 10 principales destinos de exportación para México; pero, para Japón, el país americano no figura dentro de los primeros 10 destinos: es el número 15 o 16, en promedio.

4.2.1.2.2.4 Productos del sector alimentario²⁸²

En el año 2000, las exportaciones de este sector sumaron 385 millones de dólares, que representaron un 18.56% del total de las exportaciones y, en el año 2012, el valor en millones de dólares fue 896.90: en porcentaje representó 22.86%; por lo tanto, la tasa de crecimiento fue 7.30%. Los principales productos de exportación se muestran en la tabla 4.13:

Tabla 4.13 Principales productos del sector alimentario enviados a Japón (2008-2012)

Principales productos del sector alimentario exportados a Japón					
Millones de dólares					
Producto	2008	2009	2010	2011	2012
Carne de porcino congelada	250.64	161.51	196.85	223.08	284.98
Aguacate	52.85	75.38	76.99	83.61	95.05
Carne de bovino congelada	34.08	38.08	47.86	61.21	91.30
Carne de porcino, fresca o refrigerada	45.81	34.37	33.20	33.09	31.45
Carnes y despojos de otras especies	24.72	18.26	19.60	20.07	17.83
Salsas, sazoadores y condimentos	4.35	13.21	18.18	8.96	15.06
Harina, polvo u pellets de pescado	12.33	10.96	15.50	11.54	10.13
Pescado congelado excepto filete	18.98	12.71	13.63	21.64	22.06
Melones (otros)	17.80	15.76	11.25	12.65	11.15
Ovoalbuminas	4.09	4.95	10.09	7.43	12.06
Mangos	11.96	11.97	9.94	8.82	2.67
Café sin tostar sin descafeinar	11.00	7.92	9.66	18.37	8.35
Tripas de animales (Excepto pescado)	8.93	6.24	8.86	10.08	8.80
Carne de bovino, fresca o refrigerada	11.79	6.66	8.64	10.42	15.84
Jugo de naranja congelado	9.74	6.73	8.59	14.17	13.02
Hortalizas (otras)	6.96	3.42	8.56	7.07	7.40
Tequila	6.95	9.66	8.26	9.22	15.32
Suma de los productos anteriores	532.97	437.79	505.66	561.44	662.49
Total de todos los productos	637.56	513.25	569.50	701.05	785.02

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de SAGARPA.

²⁸⁰ COMTRADE (2017); UN COM... Óp. Cit.

²⁸¹ Ídem.

²⁸² Para englobar los sectores de exportación dentro del sector alimentario se incluyeron los siguientes ramos: productos del reino vegetal, productos de origen animal, productos alimenticios y Bi-Products.

Tal como fue reflejado en la explicación del AAE, México logró obtener acceso preferencial al mercado japonés de alimentos al eliminar aranceles de: manera inmediata y en distintos años. Por otro lado, en productos específicos en los que, el país del sol naciente consideró sensibles para su economía, otorgó cupos con cuotas²⁸³; esto último ocurrió debido a varios motivos internos de Japón, principalmente:

- La oferta de alimentos en Japón es insuficiente para satisfacer la demanda debido a la escasez de recursos naturales, lo que ha obligado a esta nación a importar aproximadamente el 60% de los productos alimentarios.
- Cambios en la dieta de la población nipona en los últimos 40 años.
- Disminución en el número de agricultores a causa de la caída en el precio de los productos agrícolas y que originó una caída en sus ingresos²⁸⁴.

A pesar de estos hechos, el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, se negó en el albor de las negociaciones del Acuerdo, a otorgar esta preferencia a la República Mexicana, pero accedió porque el interés del gobierno japonés por recuperar la competitividad que había perdido cuando México otorgó beneficios a las empresas norteamericanas y de la Unión Europea al firmar los TLC años antes, tuvo más peso que el sector alimentario²⁸⁵.

México ha sabido aprovechar la apertura de este mercado principalmente para la carne de cerdo aunque ésta no está libre de aranceles. En el año 2012, este alimento se posicionó como el tercer producto del total de las exportaciones enviadas a Japón con un 7.7%, sólo detrás de los instrumentos médicos (9.5%) y teléfonos (8.8%)²⁸⁶.

Un factor externo que benefició la exportación de los productos de origen animal fue la inestabilidad sanitaria de los proveedores asiáticos de estos productos, lo

²⁸³ Véase el apartado 4.1.2 para conocer a profundidad la negociación de los productos de este sector.

²⁸⁴ AGUILAR, Virgilio (2010); *Revaloración del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: El caso de las exportaciones pecuarias mexicanas*. Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África (ALADAA). XIII Congreso Internacional de ALADAA. Pp. 4. Fecha de consulta [4 de marzo de 2016] Disponible en <http://ceaa.colmex.mx>

²⁸⁵ TOKORO, Óp. Cit. Pp.59.

²⁸⁶ COMTRADE (2017); *UN COM... Óp. Cit.*

que hizo que Japón frenara o disminuyera sus importaciones originarias de estos sitios²⁸⁷. Esto es relevante porque el mercado de alimentos en Japón tiene estándares de calidad muy altos y, el hecho de que algunos de los productos mexicanos se exporten en demasía, denota la alta calidad de estos últimos; por ende, en el año 2012, Japón se convirtió en el segundo destino de las exportaciones agropecuarias originarias de México²⁸⁸.

Negativamente, de acuerdo con Virgilio Aguilar (2013)²⁸⁹, el Acuerdo no ha sido aprovechado por completo en la rama agropecuaria porque no se aprovecharon los cupos otorgados en el año 2005 a causa de problemas logísticos: SAGARPA y la Secretaría de Economía no se coordinaron en el cupo que deberían haber asignado a cada empresa exportadora. Además, el mismo autor menciona que, los grandes exportadores agrícolas son los que más se han beneficiado del AAE, mientras que los pequeños agricultores no han podido exportar a Japón una cantidad considerable de sus cosechas²⁹⁰.

Finalmente, otros productos alimenticios que importó Japón del país americano fueron: aguacate, carne de bovino, tequila, melones (incluye sandía) y mango, principalmente.

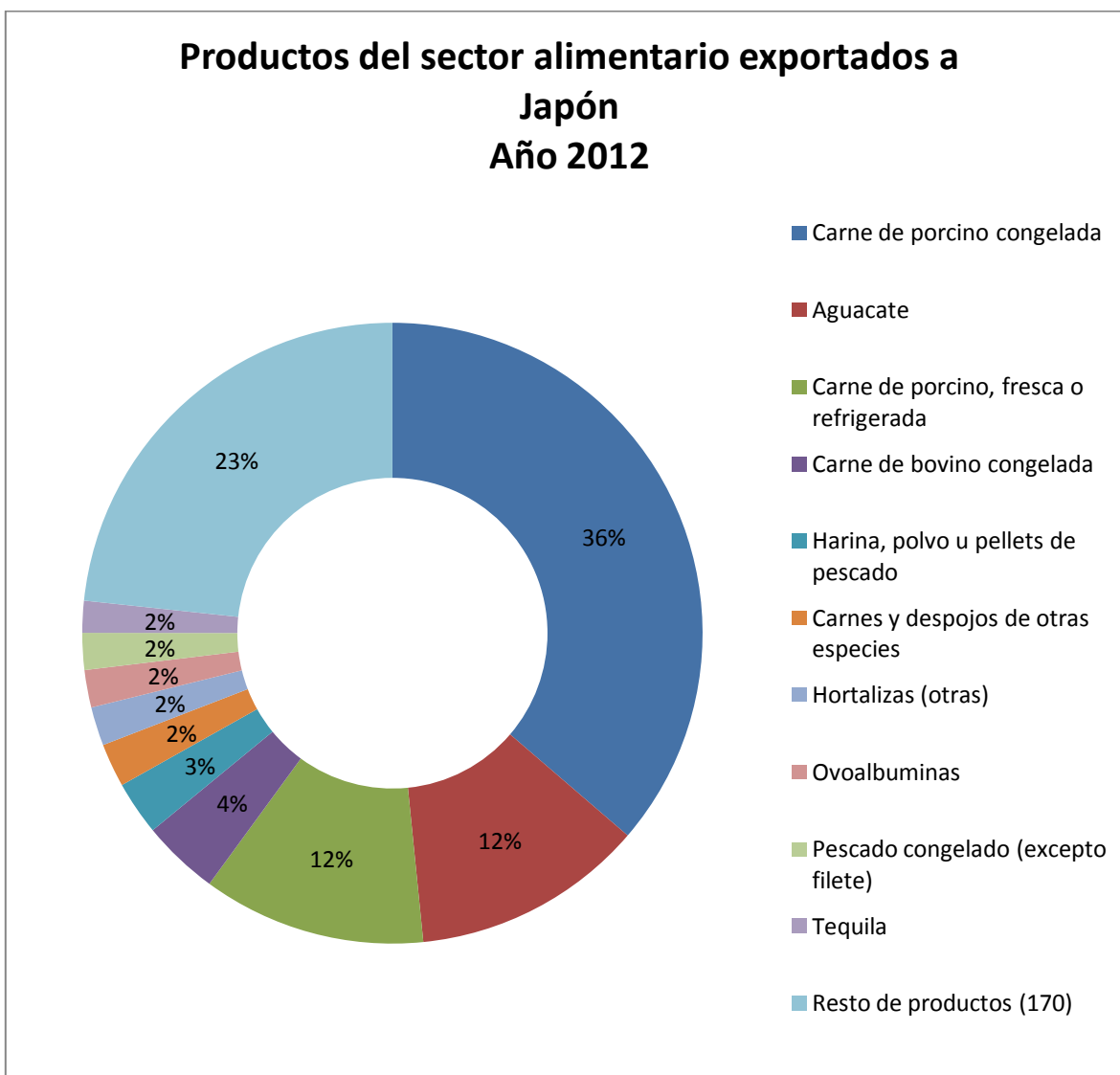
²⁸⁷ Como la identificación de carne de cerdo infectada proveniente de China, acontecimiento que fue explicado en el capítulo 3 de esta investigación.

²⁸⁸ CORDERO, Carlos (2013); *Análisis a 8 años de relación estratégica del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón*. Secretaría de Economía [en línea] Pp.3. Fecha de consulta [4 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/10/21/8%20a%C3%B1os%20del%20AAE%20M%C3%A9xico-Jap%C3%B3n.pdf>

²⁸⁹ AGUILAR, Óp. Cit. Pp. 12.

²⁹⁰ TOKORO, Óp. Cit. Pp.58.

Figura 4.8 Porcentaje de los productos alimentarios exportados a Japón (2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de SAGARPA

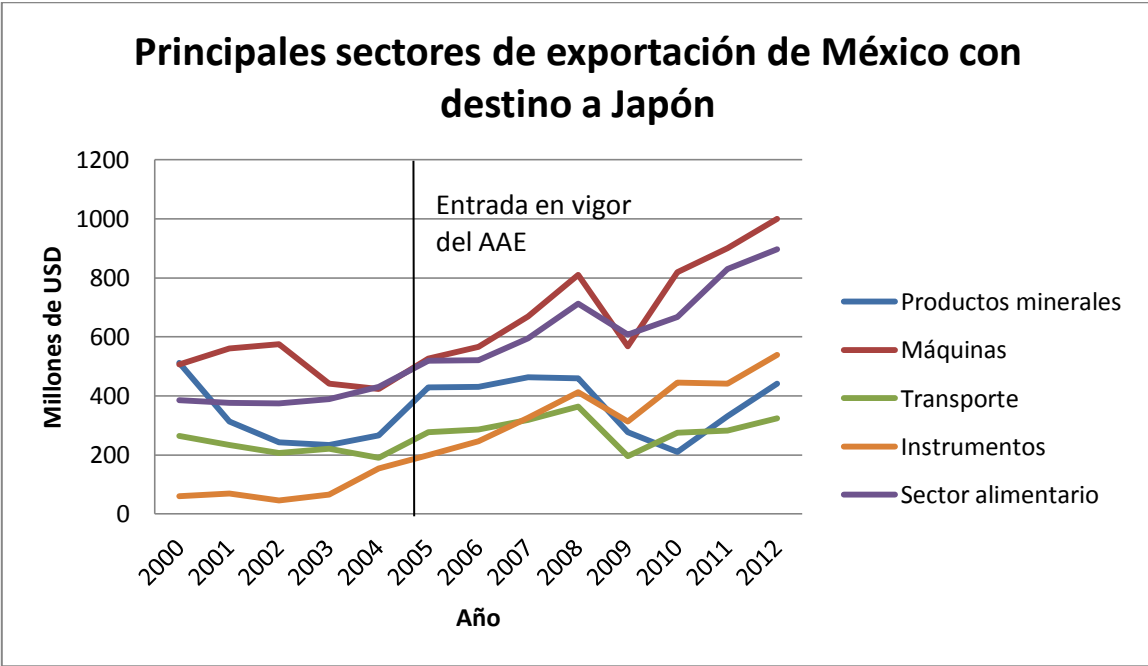
4.2.1.2.2.5 Instrumentos (industria médica)

Este sector fue el que ganó mayor participación de los 5 principales debido a que, en el primer año, su porcentaje fue 3% pero en el último año ascendió a 14%; por tanto, su tasa de crecimiento en el período fue 19.98%: la más alta de los sectores analizados. Los principales productos de exportación fueron: instrumentos médicos (agujas, catéteres), termostatos, accesorios ortopédicos, accesorios terapéuticos (respiración, masaje) e instrumentos para análisis químicos; la mayor

parte de estos pertenecen a la industria de instrumentos médicos de manufactura, industria que, como fue analizada en el capítulo 2, cobró relevancia dentro de las industrias de manufactura de exportación en México.

Sumado a la razón anterior, la liberalización inmediata de aranceles por parte de Japón de estos productos, también generó un efecto positivo en las exportaciones de esta rama industrial. Aunque debe enfatizarse que, como la mayor parte de inversión extranjera en esta rama es de origen estadounidense y algunas empresas como Johnson & Johnson tienen sus fábricas en México, Estados Unidos utilizó a la República Mexicana como plataforma de exportación para enviar sus productos a Japón debido a la ausencia de un Acuerdo Comercial entre E.U.A y el país del sol naciente; pero esto no desacredita el desarrollo que ha experimentado la industria nacional de manufactura de instrumentos médicos²⁹¹.

Figura 4.9 Flujos monetarios de los principales sectores de exportación México-Japón

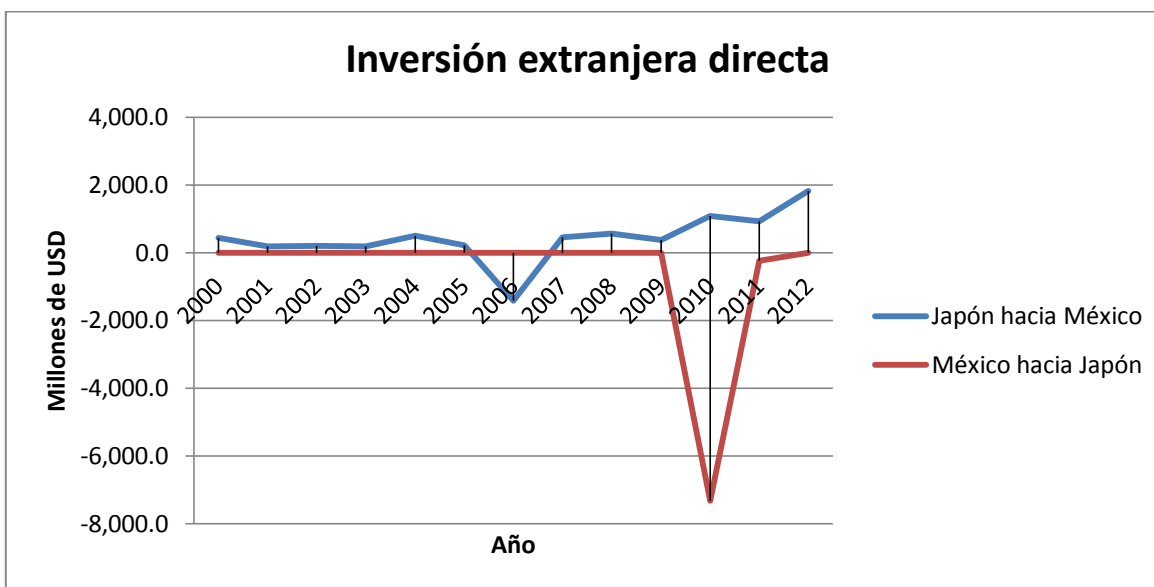


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del OEC.

²⁹¹ Véase el capítulo 2 para conocer a mayor detalle la situación de esta industria.

4.2.2 Inversión japonesa directa en México

Figura 4.10 Flujos de IED (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía para México y JETRO para Japón.

En general, la inversión mexicana en Japón es muy pequeña: sólo se registraron 2 millones de dólares en los años 2002-2003 y, en el año 2010, fue negativa (-7,321 millones de dólares); la causa de este hecho es desconocida, pero, de acuerdo a la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) de la Secretaría de Economía, las causas por las que puede existir un flujo negativo en la IED son:

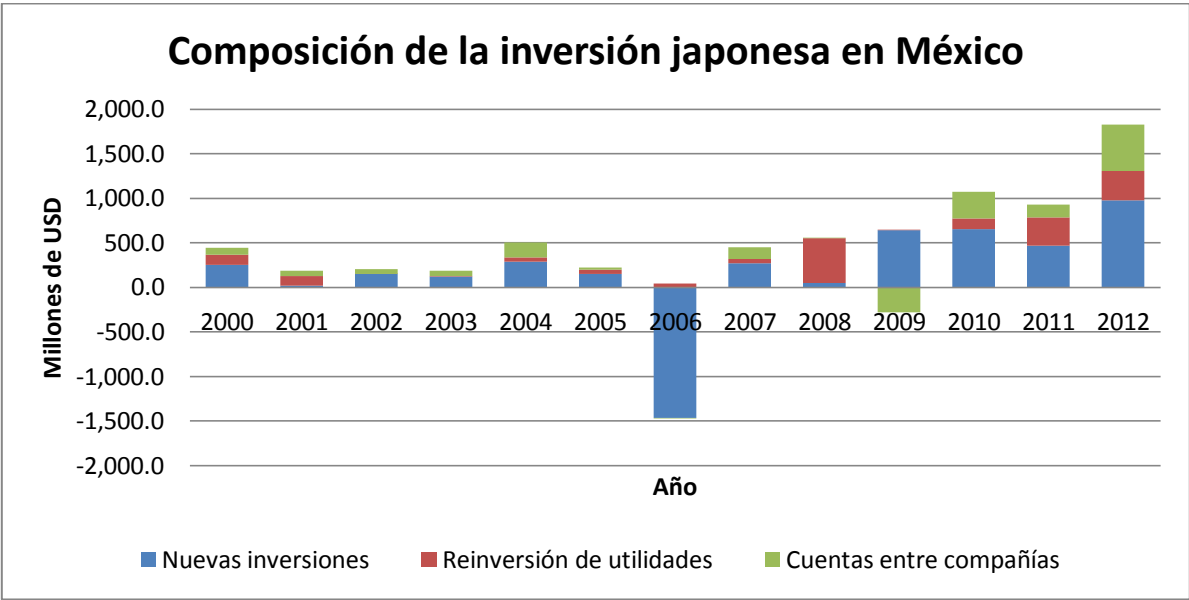
- Cancelación de empresas por quiebra.
- Venta de acciones de empresas nacionales en poder de extranjeros a nacionales.
- Retiro de las aportaciones para futuros aumentos de capital.
- Cancelación de personas físicas y morales extranjeras.
- Cancelación de fideicomisos²⁹².

²⁹² PRIETO, Enrique (2011); *Inversión extranjera directa en México*. Secretaría de Economía [en línea] Pp. 15. Fecha de consulta [5 de marzo de 2016] Disponible en <http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/2157/1/images/13.pdf>

Excluyendo este hecho, la realidad es que la inversión mexicana en Japón es prácticamente nula, pero, en caso contrario, la inversión japonesa en México ha sido positiva, llegando a su punto más alto en el año 2012, con un monto de 1,828.7 millones de dólares, acumulando un monto de 5,523.1 millones de dólares en los 13 años de estudio²⁹³. Además, a partir de la entrada en vigor del AAE, empresas japonesas han invertido en México por más de 20,000 millones de dólares, incluyendo proyectos de energía²⁹⁴.

En relación con este último párrafo, el rubro principal de inversión japonesa en México en el período, fue por nuevas inversiones: 2,573.2 mdd, seguido de reinversión de utilidades: 1,684.3 mdd y, finalmente, cuentas entre compañías: 1,265.6 mdd. El único año en que la inversión fue negativa fue en el 2006 debido a nuevas inversiones japonesas canceladas por un monto de 1,468.2 mdd y cuentas entre compañías negativas, 4.8 mdd²⁹⁵.

Figura 4.11 Composición de la inversión japonesa en México (2000-2012)



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

²⁹³ Las cifras mencionadas son las que integran el gráfico superior, por lo que las fuentes son JETRO y la SE.
²⁹⁴ ALMADA, Carlos F. (2017); *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: logros, retos y oportunidades*. ProMéxico y Secretaría de Economía. México, Ciudad de México. "Presentación". Pp. 12.
²⁹⁵ PRIETO, óp. Cit. Pp.15

De acuerdo con John Dunning²⁹⁶(1997)²⁹⁷ la IED se clasifica principalmente en cuatro tipos:

1. Búsqueda de recursos naturales (natural resource seeking).
2. Búsqueda de mercado nacional o regional (national or regional market seeking).
3. Búsqueda de eficiencia (efficiency seeking).
4. Búsqueda de bienes estratégicos (strategic asset seeking).

Las primeras dos son las inversiones con las que empresas inician la “invasión” al mercado extranjero y constituyeron las principales inversiones durante los años 60 y 70. Los dos últimos tipos son las inversiones cuyo objetivo es darle continuidad a la inversión, y aumentaron a partir de los ochenta hasta el presente, debido a que las empresas planearon la estrategia productiva desde el punto de vista internacional.

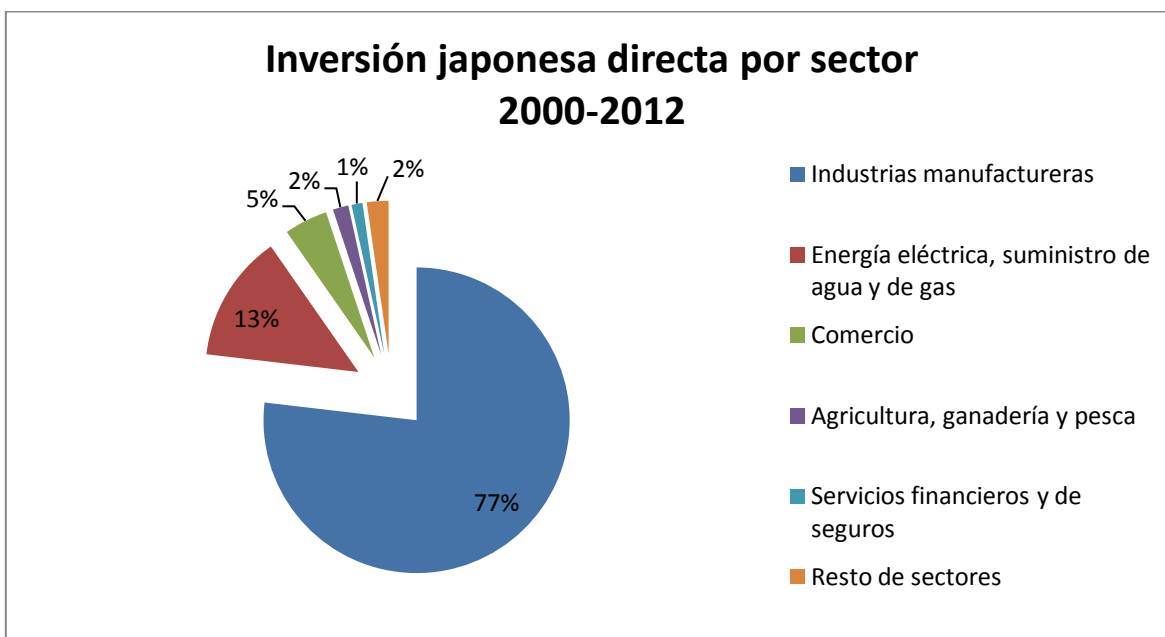
Según esta clasificación, en los últimos años en México, se ha adoptado la estrategia de “búsqueda de eficiencia” o “plataforma de exportación” en el sector automotriz, electrónico y del vestido para que las empresas extranjeras puedan construir un sistema productivo internacional y aprovecharlo para perseguir más eficiencia y mayor disminución de costos. Asimismo, se ha adoptado la estrategia de “búsqueda de mercado nacional” en las industrias agrícola, alimentaria, financiera y comercial.

²⁹⁶ Fue un economista inglés y reconocido por sus estudios en negocios internacionales.

²⁹⁷ DUNNING, John H (1997); *Alliance Capitalism and Global Business*, London and New York, Routledge. Pp.218-220.

4.2.2.1 Por sector productivo

Figura 4.12 Inversión japonesa directa en México por sector (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía.

Existe una concentración de la inversión japonesa directa (IJD) en el sector de industrias manufactureras, ya que, en los 13 años de estudio, el 77% de la IJD tuvo como destino la manufactura; el siguiente sector fue el de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final que representó el 13% del total de inversión. El tercer sector fue el de comercio con un 5% y el resto de los sectores (que son 14) suman 5%, aunque debe enfatizarse la ausencia de IJD en los sectores: medios masivos²⁹⁸, servicios de salud, servicios inmobiliarios, por mencionar algunos.

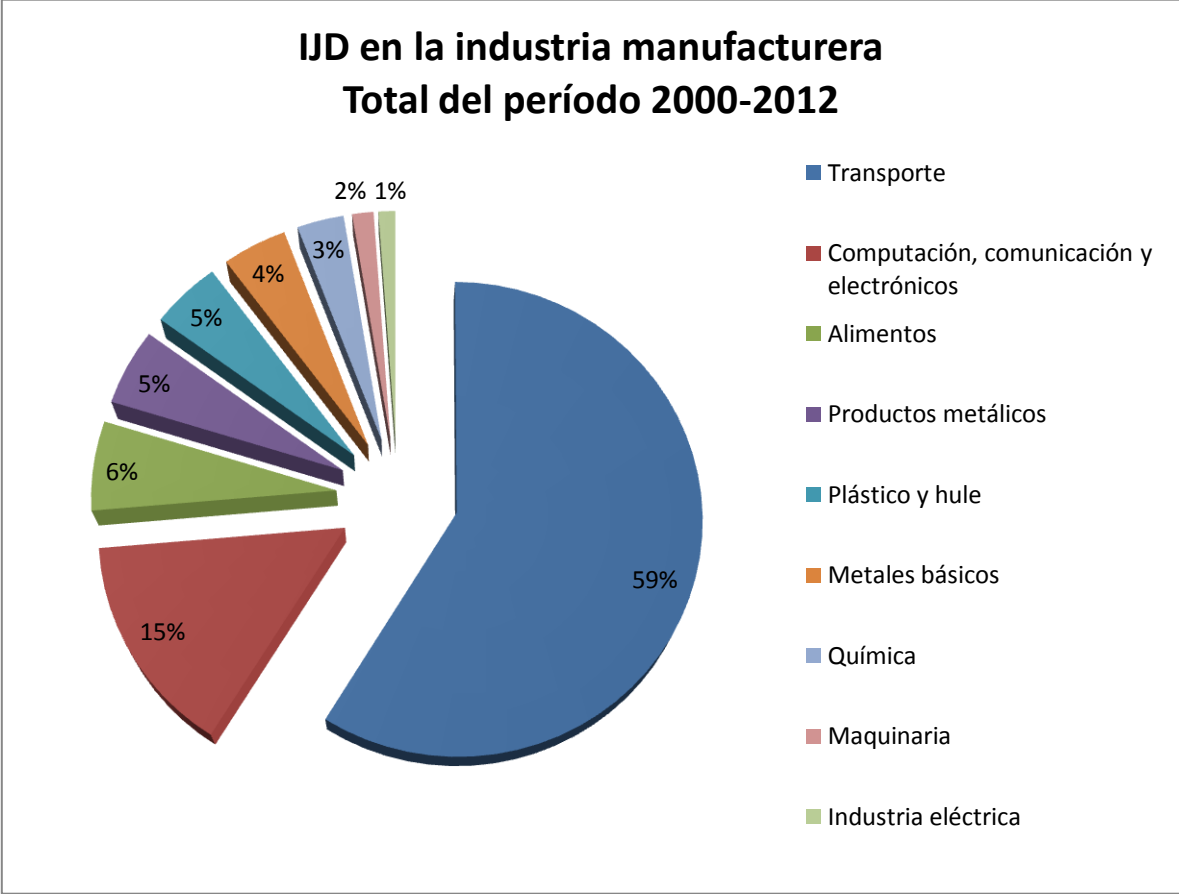
Este hecho corrobora que el país del sol naciente identificó los sectores de exportación más activos en México, que eran los más rentables y, por ende, convenía invertir en ellos. Además, la mayoría de las ramas de manufactura permiten que sus empresas cuenten con una estructura accionaria extranjera en

²⁹⁸ Aunque éste, con base en la LIE está regulado, por lo que mexicanos son los únicos que pueden invertir.

su totalidad, es decir, no están reguladas, lo que facilita el proceso de crear nuevas compañías.

Dentro de las industrias de manufactura, la composición de IJD se muestra en la figura 4.13:

Figura 4.13 Inversión japonesa directa en la industria de manufactura (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía.

Al desglosar los flujos de IJD en la industria de manufactura, se pudo identificar que la que recibe más flujos de capital es la de transporte (incluye la automotriz y la de autopartes) con el 59% del total, por tanto, la inversión se concentra en esta industria. El siguiente sector es el de computación, comunicación y electrónicos con un 15% y la tercera posición es la de alimentos, 6%. Si se suman los porcentajes de las primeras dos industrias, 74%, se denota con mayor claridad la premisa de que Japón ha empleado el AAE como plataforma de exportación, ya

que estos dos sectores son los más dinámicos para las exportaciones japonesas en México y, para corroborar este hecho, dentro de este mismo sector, la categoría vehículos de pasajeros (automóviles, que son el bien final) tiene un superávit en la balanza comercial y el de carrocería y componentes presenta déficit (que son los insumos intermedios)²⁹⁹.

Debe destacarse el caso de la industria automotriz porque, como fue abordado en el capítulo 2, es de las industrias más importantes de exportación y ha permitido: 1) el desarrollo de otras industrias; 2) que México se haya integrado a la cadena global de valor como ensamblador de automóviles, fabricante de autopartes y 3) generar empleos en los Estados en que se instalaron las fábricas automotrices³⁰⁰.

De acuerdo con Melba Falck y Vania de la Vega³⁰¹ (2014), a inicios del siglo XXI, se anunciaron 249 proyectos de inversión, con un valor total de 17,000 millones de dólares y un estimado de 76,590 empleos creados. Aproximadamente, 90% de la inversión, corresponde al periodo posterior a la firma del AAE (2005-2013)³⁰². De este número de proyectos, el sector de equipo de transporte representó el mayor porcentaje, con 79% de los proyectos en manufactura (155)³⁰³, de los cuales, las principales empresas de esta rama de origen japonés anunciaron el siguiente número de proyectos: Nissan (14), Toyota Motor (12), Mitsui & Co. y Mitsubishi Corporation (10 cada una), Honda (9), Bridgestone (8), Kyocera (6), Sharp (5) y Sumitomo y Mazda (4 cada una). Este conjunto de empresas contribuyó con 67% de la inversión anunciada³⁰⁴.

²⁹⁹ FALCK, Melba, Vania de la Vega (2014); *La inversión japonesa en México en el marco del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. El caso del sector de equipo de transporte*. Revista Comercio Exterior de Bancomext, México, noviembre 2014. Pp. 27.

³⁰⁰ Específicamente, la inversión japonesa tiene como destino la zona del Bajío, principalmente en Aguascalientes, Querétaro y Guanajuato. En cambio, Estados Unidos, que es el primer inversionista extranjero en México con un 52.2% de 1994-2010 (Secretaría de Economía), ha invertido en la frontera entre México y E.U.A, tema que ya fue explicado en este trabajo en el marco histórico.

³⁰¹ Melba Falck Reyes es doctora y profesora en la Universidad de Guadalajara y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Vania de la Vega Shiota es profesora en la Universidad Anáhuac y es Secretaria Técnica del Seminario Universitario de Estudios Asiáticos de la UNAM.

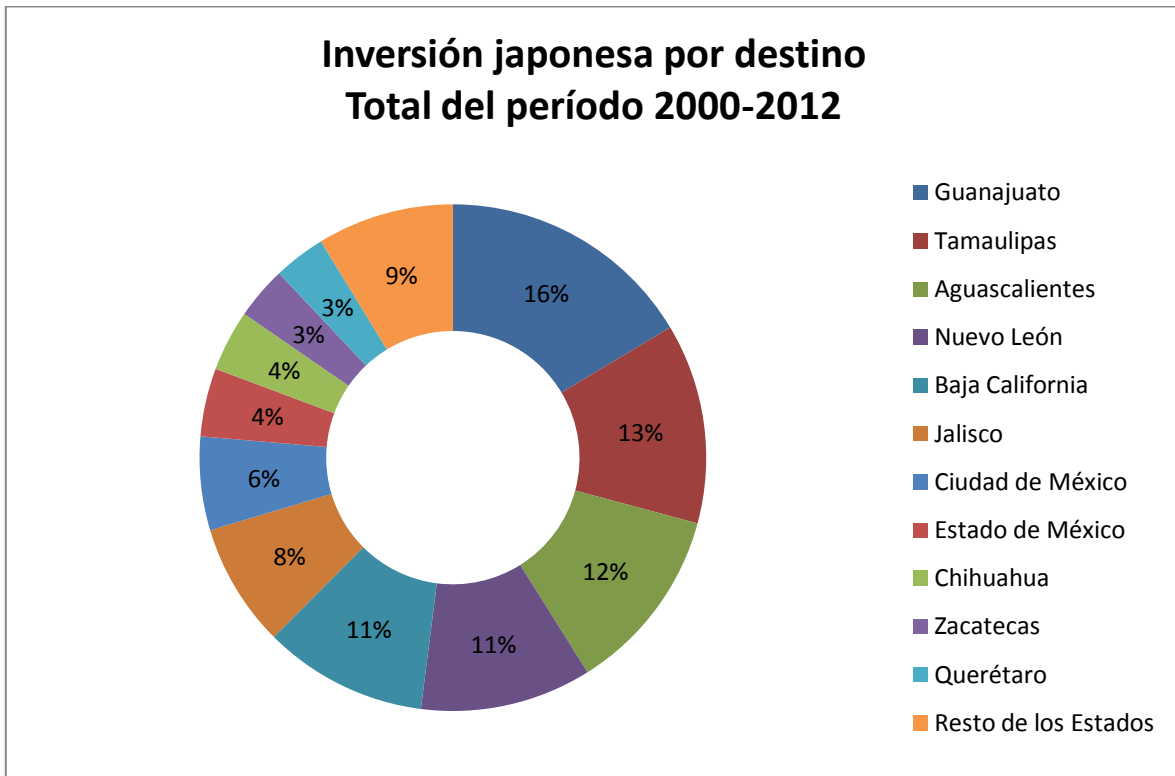
³⁰² *Ibidem*, Pp. 26.

³⁰³ *Ídem*.

³⁰⁴ *Ídem*. Aunque las autoras mencionan que la fuente de obtención de los datos publicados fue el estudio realizado por el periódico Financial Times llamado The fDIMarkets.com, Crossborder Investment.

4.2.2.2 Por destino de la inversión

Figura 4.14 IJD por destino en México en el período 2000-2012.



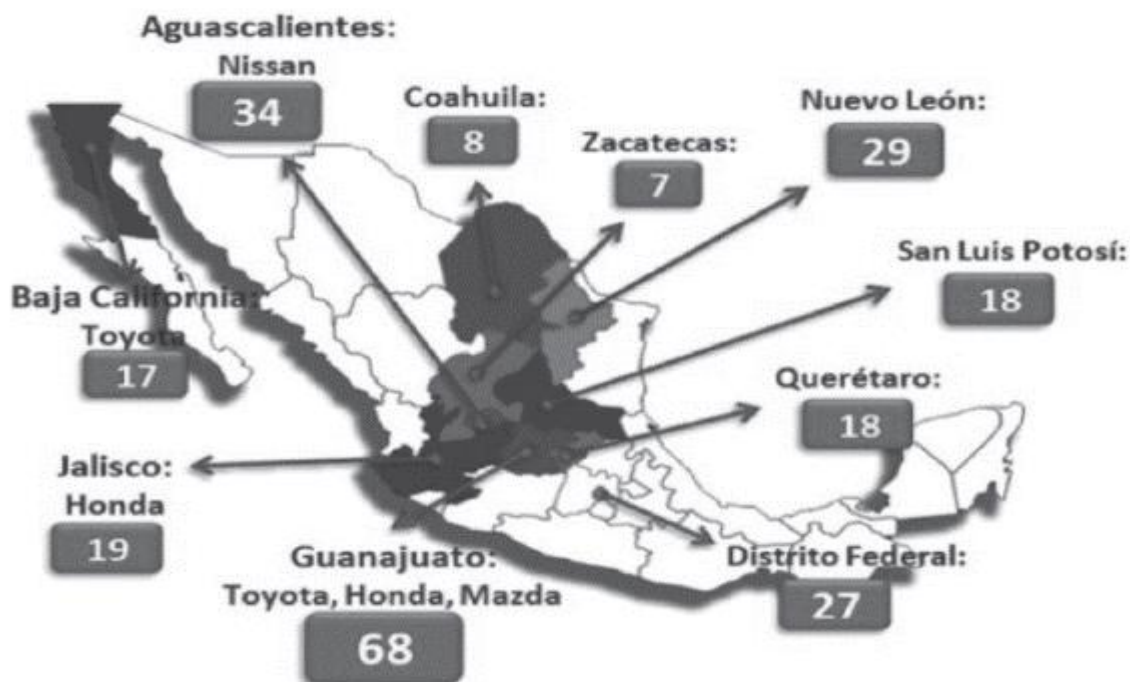
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía.

Contrario al apartado de inversión por sector productivo, el destino de la IJD se encuentra más diversificado porque Guanajuato fue el primer destino con un 16% de inversión y un monto de 906.2 mdd en los 13 años de estudio; la segunda posición fue ocupada por Tamaulipas, con un 13% del total y en millones de dólares fue 705.3, lo que hace una diferencia de 3% entre ambos, mientras que en la inversión por sector, la diferencia entre el primer lugar (transporte) y segundo (computación, comunicación y electrónicos) es 44%.

Retomando a las entidades federativas que reciben IJD, los primeros 5 destinos pertenecen a dos de las zonas más dinámicas para las exportaciones de manufactura y maquila de los dos sectores mencionados en el párrafo anterior: la zona del Bajío (Guanajuato y Aguascalientes) y la región frontera norte (Tamaulipas, Nuevo León y Baja California). En estas entidades federativas se

encuentran las empresas armadoras japonesas del sector automotriz más importantes, que además han permitido el establecimiento de compañías especializadas en la producción de autopartes y componentes, conocidas como Tier 1 y Tier 2³⁰⁵.

Figura 4.15 Número de empresas japonesas dedicadas a la industria automotriz establecidas en México (Tier 1 y Tier 2).



Mapa recuperado del artículo *Red de inversión japonesa en México* publicado por Melba Falck.

Por tanto, estos hechos reflejan una relación directa entre exportaciones e inversión directa, la relación intracompañías por parte de Japón y la estrategia de importaciones revertidas.

En los años posteriores al período de estudio, (2013 en adelante), el flujo de capital acumulado desde 1999 hasta 2016 ascendió a 12,899.35 mdd; el principal concepto de inversión, al igual que en el año 2012, fue el de nuevas inversiones sumando una cantidad total de 6,601.13 mdd en el mismo período mencionado³⁰⁶.

³⁰⁵ Términos comúnmente utilizados en la industria. Tier 1 se refiere a los proveedores directos de las armadoras, Tier 2 es el proveedor indirecto o proveedor director del Tier 1 y así sucesivamente.

³⁰⁶ SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2016); *Flujos... Óp. Cit.*

Aunado a esto, según registros de la Secretaría de Economía, al finalizar 2015, un total de 963 compañías japonesas estaban presentes en México, lo que representa un aumento de 147% frente al número de empresas existente a finales de 2009 (390 sociedades)³⁰⁷. Y, de acuerdo a ProMéxico, en 2015, empresas niponas invirtieron en México 1,329 millones de dólares, lo que hizo de Japón el primer socio inversionista de México del continente asiático y tercero a nivel mundial, con el 4.7% del total.

Al clasificar la IJD por sector, en el año 2016, se observó que hubo una concentración mayor en la industria de manufactura, pasando de un 77% en 2012 a 82%; y el segundo sector, suministro de agua, gas y energía eléctrica redujo su participación porcentual a 7%³⁰⁸.

Desglosando la inversión en las industrias de manufactura, ocurre de igual manera una concentración pero en el sector automotriz, al ser de 68% en el período 1999-2016 y anteriormente era de 59%³⁰⁹. Al respecto, en junio de 2014, Renault-Nissan anunciaron la expansión de la planta unidad A2 en asociación con Daimler, con una inversión de aproximadamente mil millones de dólares y una generación de 5,700 empleos en la que planea alcanzar la producción de trescientas mil unidades³¹⁰.

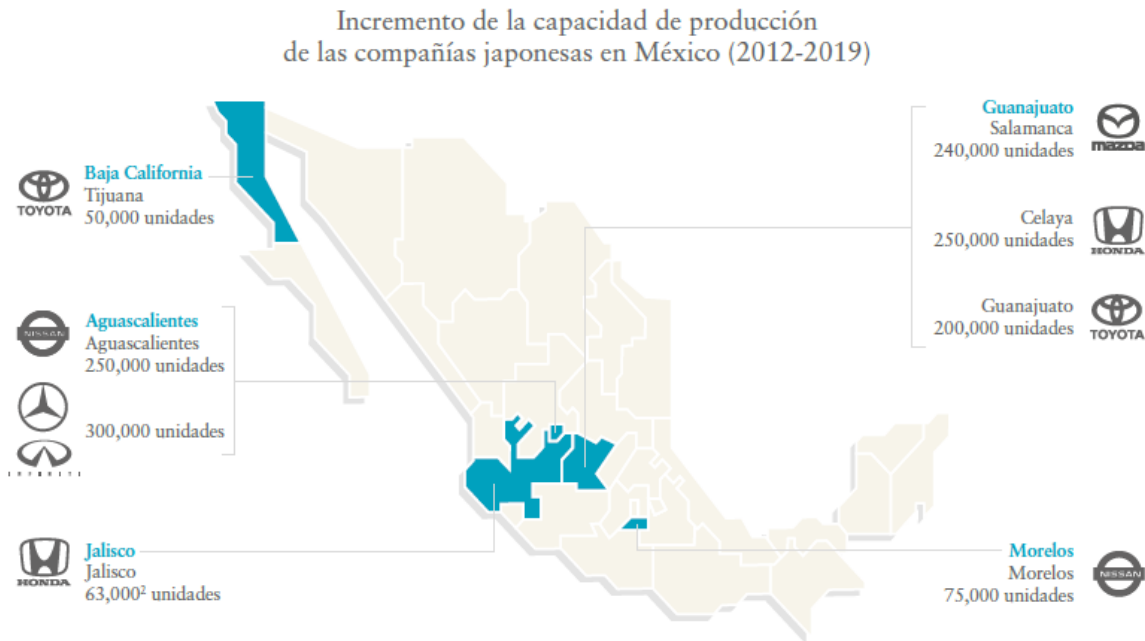
³⁰⁷ Ídem.

³⁰⁸ Ídem.

³⁰⁹ Ídem.

³¹⁰ PROMÉXICO (2017); *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: logros, retos y oportunidades*. ProMéxico y Secretaría de Economía. México, Ciudad de México. Capítulo 3 “Oportunidades de negocio: comercio e inversión”. Pp. 58.

Figura 4.16 Mapa que refleja el incremento en la capacidad de producción de las compañías automotrices japonesas en México en el período 2012-2019.



Mapa recuperado del libro *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México–Japón: logros, retos y oportunidades* publicado por ProMéxico.

En relación con la figura 4.16, debe destacarse que, en los últimos 4 años, los destinos de la inversión japonesa, si bien no experimentaron una modificación sustancial, sí sobresale el incremento de Guanajuato a 20% a causa del establecimiento de empresas de industrias de autopartes, específicamente en el municipio de León; sitio en el que, en el año 2016, se registraron 1,200 japoneses como residentes temporales, que representan casi la mitad de los japoneses que viven en Guanajuato (2500)³¹¹; algunas de las empresas que llegaron a esta entidad federativa en los últimos 10 años son las siguientes:

1. Fukoku: dedicada a la producción de cauchos para los limpiaparabrisas, considerada la número uno en el ramo a nivel mundial. Se asentó en el municipio de Abasolo con una inversión inicial de 10 millones de dólares y la contratación de 70 personas directamente.

³¹¹ HERNÁNDEZ, Rocío (2016); *Casi un millar de empresas japonesas operan en México*. Periódico El Financiero [en línea] Fecha de publicación [12 de abril de 2016] Fecha de consulta [7 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.elfinanciero.com.mx/bajo/casi-un-millar-de-empresas-japonesas-operan-en-mexico.html>

2. Furukawa Electric Co: arma sistemas eléctricos para automóviles y dispositivos de seguridad para los mismos. La inversión que realizó en Acambaro fue de 5 millones de dólares y es la que más empleos ha abierto en la entidad: un total de mil.
3. Shinano Kenshi: Se estableció en San José de Iturbide con una inversión de casi 5 millones de dólares y la generación de 215 empleos directos; se dedica a la fabricación de componentes para motor³¹².

Retomando la variación en las entidades federativas, Aguascalientes y Morelos aumentaron su participación porcentual hasta el año 2016 debido a las acciones de Nissan para ampliar su capacidad productiva en sus tres fábricas, las cuales se encuentran en estos dos estados de la República Mexicana. Por otro lado, en sólo 4 años, la participación que tenía Tamaulipas disminuyó, ya que de ser el segundo destino hasta el año 2012, cuatro años después cayó hasta la séptima posición por la preponderancia de la zona del Bajío.

Debe destacarse que, de acuerdo con ProMéxico³¹³, otro rubro de inversión que adquirió relevancia a pesar de no figurar entre los primeros lugares fue el de infraestructura. Como se mencionó al resumir los puntos del Acuerdo, México y Japón pueden participar en licitaciones o convocatorias que el gobierno de cada nación publique para ciertos proyectos de infraestructura, o bien, en los del sector privado. En los últimos años, Japón ha realizado una inversión de 3,758 millones de dólares.

Como referencia a los acercamientos con instituciones mexicanas e instituciones como JBIC, en la visita del Primer Ministro japonés, Shinzou Abe, a México en 2014, se suscribieron algunos acuerdos, como con Nacional Financiera, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), PEMEX, principalmente.

Las inversiones más importantes se muestran en la tabla 4.14:

³¹² HUERTA, Josué (2015); *Las 10 empresas japonesas que trajeron empleo a Guanajuato*. Unión Guanajuato [en línea] Fecha de publicación [26 de febrero de 2015] Fecha de consulta [7 de marzo de 2017] Disponible en <http://archivo.unionguanajuato.mx/articulo/2015/02/26/gobierno/las-10-japonesas-que-han-traido-empleo-guanajuato>

³¹³ PROMÉXICO (2017); *Diez años... óp. Cit.* Pp. 69.

Tabla 4.14 Inversiones japonesas en México en infraestructura.

Inversiones en materia de infraestructura					
Compañía	Concepto	Millones de USD	Ubicación	Sector	Año
Itochu Corporation	Adquisición de 20% de las acciones de la empresa mexicana Grupo CIPSA	500	Puebla	Construcción	2010
Mitsui & Co.	Participación en la construcción de la planta de tratamiento de aguas residuales más grande del mundo	888	Atotonilco, Hidalgo	Tratamiento de agua	2010
Mitsui & Co. Y Tokyo Gas Co.	Adquisición de cinco plantas termoeléctricas en operación, propiedad de la compañía española Gas Natural con capacidad agregada de 5,558 MW	1200	Saltillo	Energía	2009
Mitsui & Co., Ltd.	Planta de tratamiento de aguas residuales AGUA PRIETA Wastewater Treatment BOT Project	180	Guadalajara, Jalisco	Energía	2009
Sumitomo Corporation	Expansión de la planta de tratamiento de aguas residuales. Coinversión con la empresa francesa Degremont	10	Ciudad de Juárez, Chihuahua	Energía	2009
Mitsui & Co., Ltd.	Construcción y operación de la terminal de gas licuado en Manzanillo, en la cual prestará servicios de recepción, almacenamiento, regasificación y entrega de Gas Natural a la CFE	337.5	Manzanillo, Colima	Energía	2008
Mitsubishi Heavy Industries	Planta generadora de electricidad con carbón de alta presión	600	Petalcalco, Guerrero	Energía	2006
Mitsui Corporation/Chubu Electric Power	Aumento de capital para adquirir las acciones de la empresa Calpain. Coinversión: Mitsui Co 50%, y Chubu Electric Power 50%	43	Valladolid, Yucatán	Energía	2006
Total		3758.5			

Fuente: Elaboración propia con datos de ProMéxico

4.2.3 Inversión mexicana directa en Japón

Como fue mencionado, la inversión mexicana directa en Japón es muy pequeña, pero, de acuerdo a ProMéxico, hay empresas mexicanas que han tenido éxito en el territorio asiático, que son:

- **Metalsa:** Empresa dedicada a ensamblajes estructurales metálicos para la industria automotriz. Cuenta con presencia internacional en catorce países; en Japón cuenta con dos centros de tecnología y oficinas comerciales en las prefecturas de Kanagawa y Aichi.
- **Mexichem:** Es el principal productor de fluorita a nivel global y es la única compañía en el mundo que tiene su cadena de valor totalmente verticalizada: desde la extracción de la fluorita pasando por el ácido fluorhídrico hasta la producción de los gases refrigerantes producidos por Mexichem en América, Europa y Asia. Sus oficinas están localizadas en Tokio.

- San Luis Rassini: Es el mayor diseñador y fabricante de muelles para vehículos comerciales ligeros, además de ser un diseñador y productor de frenos de alta tecnología. En 1996 comenzaron una asociación con la empresa NHK Spring de Japón.
- Aeroméxico: Tiene una oficina de ventas con personal japonés para poder dar asesoría personalizada a sus clientes.
- Bocar: Empresa manufacturera de partes de plástico, aluminio y zinc de alta calidad y precisión, además de especializarse en ensambles complejos para aplicaciones automotrices. Cuenta con una oficina de desarrollo de productos en la ciudad de Yokohama, a través de la cual proporcionan procesos integrales.
- Grupo Altex: Es uno de los grupos agroindustriales más importantes en México dedicado a la producción y procesamiento de frutas y verduras. Cuenta con una oficina de ventas y representación ubicada en la ciudad de Tokio, la cual tiene como política comercial la adaptación detallada de sus productos del sector de alimentos al mercado japonés.
- SuKarne: Es la empresa productora y procesadora de carne de res más grande en México, con el mayor nivel de exportaciones a nivel nacional. Cuenta con una oficina de ventas en Japón desde 2012, a través de la cual realiza importación y distribución de sus productos a otros países asiáticos como Hong Kong, China, Vietnam y Corea del Sur.
- Kidzania: Es una empresa mexicana dedicada al entretenimiento educativo infantil. Abrió su primera franquicia en Japón en la ciudad de Tokio en 2006. Debido al éxito alcanzado, en 2009, abrieron una segunda franquicia en la prefectura de Hyogo³¹⁴.

4.2.4 Servicios financieros

Si bien este sector no ha sido tan dinámico como el de comercio e inversión, sí se han generado algunos acuerdos entre dependencias del gobierno mexicano e instituciones financieras japonesas cuyo principal objetivo ha sido otorgar

³¹⁴ *Ibidem*, Pp. 42.

facilidades a las empresas niponas para que se establezcan en territorio mexicano, además de facilitar el comercio e inversión. Algunos ejemplos son los siguientes³¹⁵:

- Japan Bank for International Cooperation (JBIC): El 22 de febrero de 2011, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y ProMéxico firmaron un acuerdo con dicho banco japonés para la cooperación internacional, el cual está orientado a fortalecer la cooperación financiera y fomentar nuevas oportunidades de negocios e inversión.
- Bank Tokyo Mitsubishi UFJ (MFUG): ProMéxico y MFUG firmaron un acuerdo sobre cooperación financiera y promoción de oportunidades de negocios el 15 de diciembre de 2011. Este acuerdo potencializó la inversión de grandes fabricantes de automóviles y de autopartes que se instalaron en México.
- Sumitomo Banking Corporation (SMBC): Este acuerdo de asociación de negocios para la promoción de inversión de empresas japonesas en México fue firmado con ProMéxico el 26 de enero de 2015. El objetivo es llevar a cabo acciones de promoción en conjunto, así como prestar asesoría especializada para empresas japonesas interesadas en establecerse en México.
- Mizuho Bank: Acuerdo firmado el 9 de marzo de 2015 con ProMéxico. Busca la cooperación en la promoción de mayores oportunidades de negocio en materia de comercio e inversión de múltiples sectores.

Respecto a este último banco, en el mismo año referido, pero en el mes de diciembre, se anunció su establecimiento en la Ciudad de México con el nombre de Mizuho Bank México, y en su primer año se limitó a ofrecer servicios para las empresas pertenecientes a la industria automotriz y manufacturas, pero a partir de

³¹⁵ *Ibidem*, Pp. 53.

este año, 2017, ampliaría su oferta de servicios a empresas de otros ramos, lo que significó un incremento en la oferta de bancos en la República Mexicana³¹⁶.

4.2.5 Cooperación bilateral

En el ámbito de cooperación bilateral debe destacarse el papel de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA, por sus siglas en inglés) porque, gracias a su participación, se han podido desarrollar programas educativos y tecnológicos en México que han permitido la inserción de trabajadores calificados en los procesos productivos y, además, influir positivamente en las industrias de soporte de México.

Un ejemplo es el establecimiento del modelo de vinculación del CETIS 58 con la industria electrónica japonesa en Tijuana, que inició en 2012 y, por el éxito que tuvo, se ha seguido implementando³¹⁷. Su objetivo es adecuar la formación académica y práctica de los profesionales a los requerimientos de la industria electrónica de la zona maquiladora bajo la filosofía japonesa organizativa de las 5s³¹⁸.

En otras áreas de la cooperación bilateral como el apoyo a PyMEs, medio ambiente, mejora en los negocios, por mencionar algunos, JICA también ha participado con Instituciones Mexicanas para la elaboración de congresos o proyectos, como los que se muestran en la tabla 4.15:

³¹⁶ NOTIMEX (2015); *Banco japonés Mizuho operará en México*. Periódico El Economista [en línea] Fecha de publicación [21 de diciembre de 2015] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2015/12/21/banco-japones-mizuho-operara-mexico>

³¹⁷ PROMÉXICO (2017); *Diez años... óp. Cit.* Pp. 51.

³¹⁸ El sistema de las 5s inició en Toyota en la década de los 60 y su significado alude a 5 principios básicos que inician con el sonido "s" en idioma japonés. Estos son: 1) 整理, Seiri (clasificación); 2) 整頓, Seiton (orden); 清掃, Seiso (limpieza); 4) 清潔, Seiketsu (estandarización) y 5) 躰, Shitsuke (fomentar la disciplina). Para mayor información sobre este tema puede consultarse la siguiente presentación elaborada por la Facultad de Química de la UNAM. http://depa.fquim.unam.mx/amyd/archivero/FilosofiaCalidad5%B4S_1907.pdf

Tabla 4.15 Proyectos de JICA en México

Proyectos de JICA en México	
Nombre del proyecto	Participantes
Proyecto Formación de Recursos Humanos para el sector automotriz en México	ProMéxico y gobiernos estatales de Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro
Proyecto Formación de Recursos Humanos en la Tecnología de Transformación de plásticos	SEP-DGETI, en los estados Tamaulipas, Ciudad de México y Baja California
Proyecto de Transferencia de Tecnología para la Industria de Soporte en el área de Troquelado y Estampado (2006-2009)	CONACYT-CIDESI Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial
Estudio para el Desarrollo de Recursos Humanos para pymes (2008-2010)	Secretaría de Economía
Proyecto de investigación conjunta sobre los mecanismos de formación de ozono, compuestos volátiles y PM2.5 y propuesta de escenarios de medidas para su control (2011-2015)	Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC)– Secretaría de Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)
Proyecto de investigación conjunta, Valoración de la Diversidad y del Desarrollo del Uso Sustentable de los Recursos Genéticos de México (2013-2016)	INIFAP- Centro Nacional de Recursos Genéticos CNRG
Proyecto para la Formación de Recursos Humanos para la industria electrónica en la zona maquiladora de Baja California (2010-2012)	SEP- DGETI, Gob. Baja California y la Japan Maquiladora Association
Cursos Internacional en Automatización Industrial con Enfoque en Control Numérico (2014-2016)	DGETI Cetis 168 en Aguascalientes
Proyecto para la conservación de humedales en la península de Yucatán (2003-2010)	SEMARNAT-CONANP Gobierno Estatal, sociedad civil
Proyecto de Asesoría sobre el Sistema de Tratamiento de Aguas Residuales a pequeña Escala en Comunidades rural (2010-2014)	CONAGUA
Fuente: Elaboración propia con base en el libro Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: logros, retos y oportunidades publicado por ProMéxico	

Otro apartado del ámbito de cooperación es el de turismo. Con base en los datos disponibles (2009 a 2014), el número de mexicanos que visitaron Japón en este período fue de 137,512; el número de japoneses que visitaron México en estos 6 años sumó la cifra de 481,011³¹⁹. La diferencia entre el número de visitantes de ambos países es de una magnitud considerable a pesar de que no es necesario solicitar una visa de entrada a Japón si la estadía es menor a 90 días.

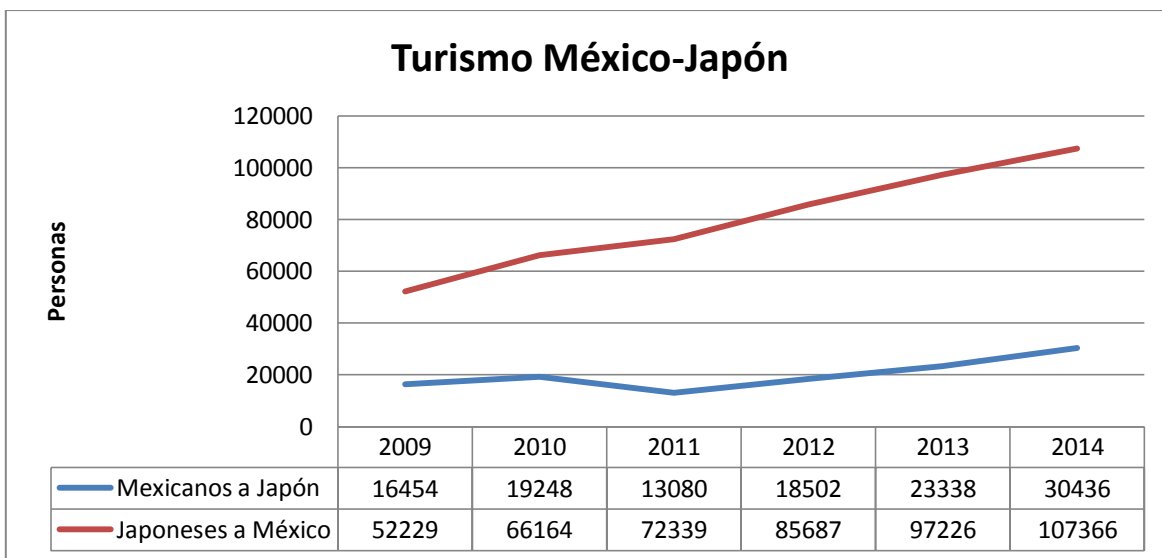
Un factor que pudo haber influido en esta diferencia es que sólo existía una aerolínea mexicana que ofrecía un vuelo directo a Japón: Aeroméxico. Esto hacía que el costo del boleto de avión fuera más caro a pesar de la existencia de otras

³¹⁹ EMBAJADA DE JAPÓN (2017); *Número de visitantes de/a México (Japón, Corea del Sur y China)*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Fecha de consulta [8 de marzo de 2017]

aerolíneas extranjeras que ofrecían el vuelo a un menor precio, pero con escala en Estados Unidos, por lo que, en caso de no contar con una visa americana, era necesario solicitarla y esto encarecía el costo total del viaje.

A principios del año 2017 comenzó a operar otra aerolínea japonesa que ofrece un vuelo diario directo entre México y Japón: All Nippon Airways (ANA)³²⁰. Es importante mencionar que, esta nueva oferta fue resultado del AAE, ya que gracias a este instrumento, fue más fácil para la aerolínea conseguir esta ruta. Por último, esta aerolínea está ofreciendo una tarifa preferencial en el precio de los vuelos internos en Japón con el objetivo de promover el turismo y que los visitantes puedan conocer otras zonas del país asiático: el nombre que recibió esta tarifa es “Conozca Japón”³²¹.

Figura 4.17 Número de visitantes México-Japón (2009-2014).



Fuente: Elaboración propia con datos de la Embajada de Japón.

³²⁰ EMBAJADA DE JAPÓN (2017); *Ceremonia conmemorativa del inicio de la operación de la ruta Tokio/Narita - la Ciudad de México de All Nippon Airways (ANA)*. Secretaría de Relaciones Exteriores [en línea] Fecha de publicación [15 de febrero de 2017] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en http://www.mx.emb-japan.go.jp/itprtop_es/00_000926.html

³²¹ ALL NIPPON AIRWAYS (2017); *ANA Experience JAPAN Fare*. ANA: Inspiration of Japan [en línea] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en http://www.ana.co.jp/www/mx/es/www_common/promotions/share/experience_jp/

Un tema que ha cobrado una pequeña relevancia en la relación bilateral es el de migración. Como fue mencionado en el capítulo de Japón, el gobierno de este país ha seguido una política muy restrictiva sobre este tópico, por lo que el número de extranjeros viviendo en Japón es muy pequeño si se compara con el de otros países, como Estados Unidos. Por tanto, el único dato que pudo encontrarse respecto a mexicanos viviendo en Japón fue el del año 2009: 1,995, mientras que el total de latinos y caribeños residiendo en el país asiático fue 344,930, es decir, los mexicanos sólo representaron el 0.58% de la población latina³²². Del número de mexicanos se ubican tres principales grupos:

- Residentes permanentes: 637, de acuerdo con Monserrat Loyde (2011)³²³, la mayoría de ellos adquirieron esta condición después de estar casados con un japonés por varios años ya que en este país no se otorga la residencia desde el momento en que el extranjero se casa con un nipón.
- Cónyuge de japonés: 436; en esta categoría entran los extranjeros que tienen pocos años de haber contraído nupcias con su pareja japonesa.
- Descendientes de japonés (nikkeijin): 201.
- Estudiantes de intercambio: 721, es decir, son el grupo más grande de mexicanos que viven en Japón. Aunque, se estima que este número es el que más ha incrementado ya que cada año más estudiantes mexicanos van al país asiático a estudiar una maestría, el idioma japonés o una licenciatura³²⁴.

Por otro lado, el dato de japoneses viviendo en México, es más actual que el de mexicanos viviendo en Japón: en octubre de 2015, se registraron 9,437 japoneses y se estima que la población mexicana descendiente de japoneses es 20,000 en

³²² LOYDE, Monserrat (2011); *Los mexicanos que viven en Japón*. Revista Letras Libres [en línea] Fecha de publicación [1 de mayo de 2011] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.letraslibres.com/mexico/los-mexicanos-que-viven-en-japon>

³²³ Idem.

³²⁴ Para conocer mayor información sobre los programas de intercambio entre ambas naciones, véase la página web de las Embajadas de cada país.

Embajada de Japón en México: http://www.mx.emb-japan.go.jp/itprtop_es/

Embajada de México en Japón: <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/>

este mismo año³²⁵. El principal catalizador que explica esta inmigración de japoneses es la instalación de fábricas en el Bajío y en otras entidades federativas del país.

Otro factor es el intercambio estudiantil, que, a pesar de no haberse encontrado el dato específico de cuántos japoneses están en la República Mexicana estudiando un posgrado o el idioma español, en la Embajada de Japón en México se encuentra la información de las Universidades de México que tienen acuerdo con otras Instituciones de Educación Superior en Japón.

4.2.6 Actividades de promoción de la relación bilateral

Tanto el gobierno japonés como el mexicano han utilizado diversos canales de comunicación para dar a conocer a los inversionistas y empresarios de ambas naciones el catálogo de empresas y productos que podrían tener éxito en México o Japón, respectivamente. Estos canales de comunicación son, principalmente, seminarios, ferias, congresos que se llevan a cabo en México o Japón y en los que se invita a los exportadores a asistir para promover su producto.

El papel de ProMéxico y JETRO ha sido fundamental para la organización de estos eventos; además, ambos fungen como el primer contacto o punto de acercamiento entre los empresarios extranjeros y los distribuidores o productores nacionales. Algunos de los principales eventos que se han llevado a cabo desde que entró en vigor el Acuerdo son:

- Para promover los productos mexicanos, se ha participado en eventos locales en Japón como 5 de mayo, tequila fiesta, fiesta mexicana y otros eventos de lanzamiento de productos mexicanos. Adicionalmente, se participa en diversas ferias de promoción de productos mexicanos con pabellones nacionales. Un caso significativo es Foodex, considerada la feria

³²⁵ MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2016); *Japan-Mexico Relations (Basic Data)*. MOFA [en línea] Fecha de publicación [13 de julio de 2016] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/data.html>

más grande e importante de alimentos y bebidas en Japón, en la que empresas mexicanas han participado ininterrumpidamente.

- International Exhibition Japan Aerospace, Aerospace Industry Exhibition Tokyo y Tokyo Motor Show, todos estos eventos relevantes para la promoción de empresas con potencial de integrarse en las cadenas productivas japonesas y mexicanas.
- Para la promoción de atracción de inversión japonesa, cada año se llevan a cabo al menos cinco seminarios informativos en conjunto con instituciones financieras japonesas, parques industriales y empresas de servicios de shelter.

4.2.7 Perspectivas del AAE en el contexto actual

En general, la presidencia de Enrique Peña Nieto³²⁶ ha beneficiado más a Japón que a México, ya que, con la Reforma Energética, se permitió la participación del sector privado nacional y extranjero en las actividades de exploración y producción, aunque sólo podrán llevarse a cabo mediante asignatarios (Pemex) y contratistas (particulares³²⁷), por ser actividades estratégicas para el Estado.

Al respecto, recientemente se publicó que Pemex Exploración y Producción, en asociación con las petroleras Chevron (de Estados Unidos) e Inpex (de Japón), firmaron el primer contrato de licencia para la exploración y extracción en aguas profundas de hidrocarburos en el Golfo de México, el cual tendrá una duración mínima de 35 años, que podría expandirse hasta 50 años³²⁸.

³²⁶ En el año 2012 ganó las elecciones presidenciales en México el candidato del PRI, Enrique Peña Nieto, el cual finalizará su gobierno el próximo año, es decir, en el 2018. Por otro lado, en Japón, inició la administración por segunda ocasión de Shinzou Abe ya que su primera administración fue de 2006 a 2007. El Primer Ministro de este país es elegido con base en el Partido Político que tenga el porcentaje mayor de integrantes en el Parlamento; Abe es el dirigente del Partido Liberal Democrático (PLD) y éste se ha mantenido en su cargo hasta la actualidad, lo que ha permitido que sus políticas económicas conocidas como Abenomics tengan continuidad y trascendencia.

³²⁷ Para mayor información al respecto véase MUCIÑO, Francisco (2014); *Los 18 puntos que debes saber de la reforma energética*. Revista Forbes México [en línea] Fecha de publicación [16 de agosto de 2014] Fecha de consulta [9 de marzo de 2017] Disponible en https://www.forbes.com.mx/los-18-puntos-que-debes-saber-de-la-reforma-energetica/#gs.1CtCm_c

³²⁸ MIRANDA, Juan C. (2017); *Alianza de Pemex con Chevron y la japonesa Inpex*. Periódico La Jornada de San Luis [en línea] Fecha de publicación [1 de marzo de 2017] Fecha de consulta [9 de marzo de 2017] Disponible en <http://lajornadasanluis.com.mx/economia/alianza-pemex-chevron-la-japonesa-inpex/>

Profundizando en el desempeño de la economía mexicana durante este sexenio, el actual presidente propuso varias reformas estructurales para dinamizar la economía, destacando la laboral, hacendaria, educativa, entre otras³²⁹. A pesar de que estas reformas serían un motor para el crecimiento, los resultados no han sido los esperados, ya que el peso mexicano se depreció en demasía rebasando los 20 pesos por dólar, lo que ha obligado a Banco de México a elevar la tasa de interés para evitar una fuga de capitales y que el peso se deprecie más³³⁰, la deuda pública ha aumentado en 13 puntos porcentuales³³¹, el precio de la gasolina aumentó en el año 2017, lo que causó el descontento de la población mexicana y que la administración de Peña Nieto tenga críticas negativas.

En el caso de Japón, debido a los problemas económicos que viene arrastrando desde la década de los 90, el actual Primer Ministro, Shinzou Abe, lanzó un plan de políticas económicas y comerciales que coloquialmente es conocido como “Abenomics” que, con base en el examen de la OMC a Japón, comprende 3 ejes de acción³³²:

1. Ampliación de la red de acuerdos de asociación económica: Japón, al pertenecer a la OMC, está obligado a ofrecer el trato de la nación más favorecida (NMF) al resto de los países miembro; además, como se ha observado en esta investigación, tiene acuerdos comerciales bilaterales con algunos países y el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP), cuyo futuro está en duda por la decisión del actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de que este país abandone el TPP.

Desde que inició la aplicación de esta política, Japón sólo concretó el Acuerdo de Asociación Económica con Mongolia en el año 2015, pero se han llevado a cabo diversas rondas de negociación para el Acuerdo con

³²⁹ Para conocer más información al respecto, véase NORIEGA, Sergio (2014); *¿Conoces las 11 reformas de Enrique Peña Nieto?* Revista Sexenio [en línea] Fecha de publicación [20 de agosto de 2014] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.sexenio.com.mx/articulo.php?id=51441>

³³⁰ La tasa objetivo determinada por Banco de México fue 6.25 el 10 de Marzo.

³³¹ LUNA, Carmen (2016); *2016: La Economía de Enrique Peña Nieto*. Revista Expansión [en línea] Fecha de publicación [2 de diciembre de 2016] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://expansion.mx/economia/2016/12/02/2016-la-economia-de-enrique-pena-nieto>

³³² ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2015); *Examen... óp. Cit.* Pp. 22

distintas naciones como el trilateral entre China, Corea del Sur y Japón, además de otros bilaterales con E.U.A, Colombia, Turquía, respectivamente³³³.

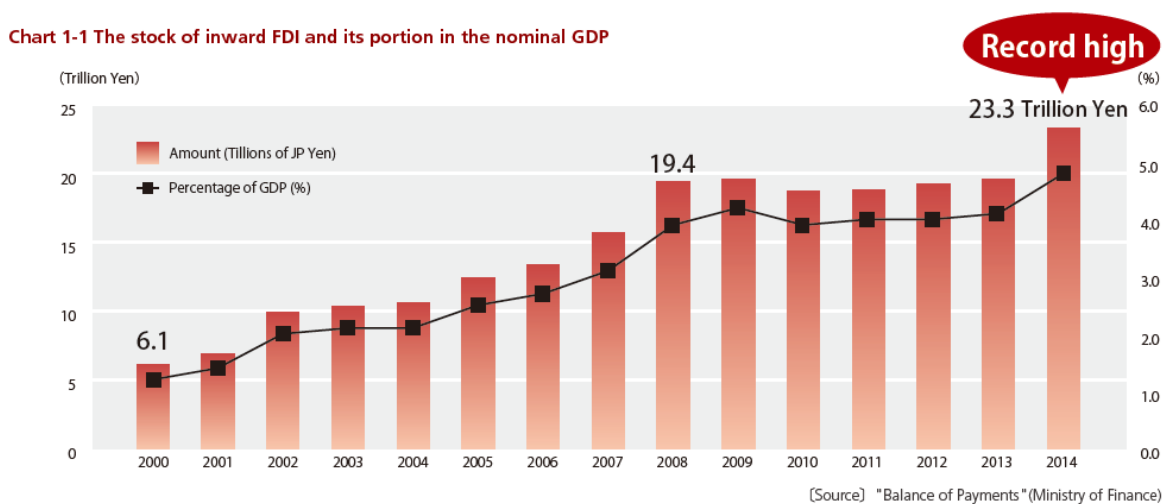
2. Impulso de la relación comercial con economías emergentes para promover la expansión de las empresas niponas, incentivar la exportación de infraestructura y sistemas: este punto ha sido desarrollado a lo largo de este trabajo, al menos en el caso de México, aunque en el documento citado, se enuncia que también ha seguido una estrategia similar en Colombia.
3. Promoción de la IED en Japón: la entrada de IED en el país es de una cuantía pequeña en comparación con la salida, o sea, con la inversión directa japonesa a otras naciones. Por ello, el gobierno japonés ha implementado ciertas políticas para atraer inversión extranjera como desgravaciones del impuesto de sociedades y del impuesto sobre la renta, la designación de zonas especiales estratégicas para la atracción de IED (Tokio, Kansai, Fukuoka y Okinawa). Los principales obstáculos a la IED son: mercado de trabajo carente de flexibilidad; poca importancia que se da al aumento de beneficios de los accionistas; costos de distribución y energéticos altos, y costos de insumos agrícolas también elevados; altas exigencias en normas de calidad y seguridad.

Respecto a este punto, a pesar de haber pasado tan poco tiempo (2012 a la fecha), de acuerdo con JETRO³³⁴, algunos de los obstáculos internos que impedían la atracción de IED han cambiado ya que la promoción de inversión extranjera es uno de los principales ejes de acción del Primer Ministro para reactivar la economía.

³³³ MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2016); *Free trade... Óp. Cit.*

³³⁴ JETRO (2016); *JETRO Invest Japan Report 2015*. Japan External Trade Organization. Fecha de publicación [febrero de 2016] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017]

Figura 4.18. Monto de IED en Japón y porcentaje que representa respecto del PIB.



Gráfica recuperada de JETRO Invest Japan Report 2015 publicado por JETRO.

De 2012 a 2014, el flujo de capitales extranjeros aumentó y, en este último año, alcanzó el monto de 23.3 trillones de yenes, representando el 5% del PIB japonés, lo cual es un pequeño avance para el objetivo del gobierno nipón de alcanzar la suma de 35 trillones de yenes para 2020³³⁵.

Otros elementos que ayudaron a que el flujo de capitales extranjeros aumentara en el país asiático fueron: cambio de pensamiento de las filiales extranjeras establecidas en Japón respecto al clima de negocios, disminución del salario real (al pasar de 39,100 miles de dólares en 2011 a 38,000 en 2014), menor costo de renta comparado con otros países asiáticos como Singapur o Hong Kong (33 dólares en Tokio mientras que en Singapur el costo mensual es de 152 dólares)³³⁶, por mencionar algunos.

También es importante indicar que el crecimiento de la economía japonesa ha sido nulo, estrictamente hablando, ya que, con base en los datos de la Embajada de México en Japón, el crecimiento del PIB japonés fue de 0%. Esto ha llevado a adoptar otro objetivo dentro de las políticas de Abe: mayor participación de la mujer dentro del mercado laboral, específicamente las amas de casa profesionistas que, por distintas razones, abandonaron su trabajo; aunque, por el

³³⁵ *Ibidem*, Pp. 2.

³³⁶ *Ibidem*, Pp. 32.

problema de natalidad actual, el impacto que tendría volver a incluir a este grupo de población en el ambiente laboral no sería muy grande. Por ello es que se ha tomado una actitud un poco más permisiva con los inmigrantes y se decidió: 1) facilitar la entrada a los trabajadores poco calificados para que laboren en las zonas económicas especiales, 2) relajar los requisitos para los asistentes médicos domésticos originarios de Filipinas y 3) ampliar la visa de los estudiantes extranjeros de 3 a 5 años, en promedio³³⁷.

Por ello es que, además de los puntos escritos en la parte superior, el gobierno japonés ha incentivado el consumo interno a través de su versión del “Black Friday”³³⁸, nombrada “Premium Friday” y que se realizará el último viernes de cada mes; además, se adelantará la hora de salida de los trabajadores para que acudan a las tiendas a consumir y aprovechar las ofertas. El primer evento se llevó a cabo en febrero, por lo que aún no hay estadísticas oficiales para saber si tuvo éxito o no, pero, que su periodicidad sea mensual, denota la necesidad del gobierno japonés de incidir en la economía a través del aumento del consumo interno³³⁹.

Por último, los gastos que se están realizando por los Juegos Olímpicos de 2020 han impactado en el nivel de empleo y se espera que para esta fecha se recupere lo invertido y se logre un crecimiento en el producto, principalmente por el gasto de los turistas que acudan a presenciar el evento deportivo.

Al observar los tres ejes de las políticas promovidas por Abe, dos de ellas son similares a las que siguió la República Mexicana desde la adopción del modelo neoliberal (firma de tratados bilaterales y promoción de la IED). Por lo tanto, estas políticas no son sinónimo de éxito ya que, como se observó en este trabajo, la

³³⁷ THE ECONOMIST (2016); *Japón empieza a aceptar que necesita más inmigrantes*. Periódico El Nuevo Diario [en línea] Fecha de publicación [25 de agosto de 2016] Fecha de consulta [18 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.elnuevodiario.com.ni/especiales/402355-japon-empieza-aceptar-que-necesita-mas-inmigrantes/>

³³⁸ El Black Friday es un evento que ocurre cada año en Estados Unidos en el que las tiendas departamentales y de autoservicios ofrecen descuentos en una gran cantidad de productos. México adoptó este concepto sólo que cambió el nombre por el de “El Buen Fin”, que inició en 2011 y que, con base en datos ofrecidos por diversos periódicos mexicanos (El Universal, Reforma), sí incrementó las ventas.

³³⁹ NIPPON.COM (2017); *Llega el ‘Premium Friday’ para revitalizar el consumo: curling y maquillaje profesional*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea] Fecha de publicación [23 de febrero de 2017] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.nippon.com/es/behind/110162/>

economía mexicana no ha experimentado un gran crecimiento en el producto, no ha alcanzado las metas propuestas de nivel de empleo y no ha aprovechado en su totalidad los TLC o AAE que ha suscrito por su dependencia hacia la economía de E.U.A. Aunque un factor que podría diferenciar a ambos países es que Japón no tiene una dependencia con algún país, comercialmente hablando, por lo que, de concretar los acuerdos mencionados con anterioridad, podría obtener más beneficios que México.

Un acontecimiento que ha sido mencionado en este trabajo pero que no se ha analizado a detalle es la victoria de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en 2016 y su inicio en la presidencia el 20 de enero del presente año. Una vez que asumió su cargo, enunció su interés por negociar con México el contenido del TLCAN ya que, según el mandatario de E.U.A., su país se ha visto afectado negativamente de este Tratado de Libre Comercio. También dijo que está interesado en construir un muro entre ambos países para evitar el ingreso de inmigrantes mexicanos y contrarrestar los problemas que estos últimos han creado en su nación.

Aunado a esto, ha incentivado a los inversionistas norteamericanos a no trasladar sus fábricas a México para mantener los empleos en su país, E.U.A., y, que si continuaban con su plan de irse a la República Mexicana, impondría un costo elevado a la importación de productos fabricados en México, lo que se traduciría en un incremento en el costo del bien. Esta declaración tuvo repercusiones ya que Ford canceló su proyecto de inversión en San Luis Potosí con un valor de 1,600 millones de dólares y decidió mantener su planta en Michigan³⁴⁰.

Para Japón, la victoria de Trump no tuvo tanto revuelo como en México, principalmente porque el país asiático no depende completamente del comercio con Estados Unidos, aunque éste es uno de sus principales socios tanto en el

³⁴⁰ AGENCIAS (2017); *Trump aún no gobierna y las empresas ya le "obedecen"*. Grupo SIPSE [en línea] Fecha de publicación [4 de enero de 2017] Fecha de consulta [11 de marzo de 2017] Disponible en <http://sipse.com/mundo/donald-trump-amenazas-inversion-mexico-retiro-ford-237242.html>

ámbito comercial como en el de inversión, y, los efectos económicos que ocurren en la nación americana sí le afectan, ya sea positiva o negativamente³⁴¹.

Pero un acontecimiento que sí afectó a ambas naciones fue la salida de Estados Unidos del TPP. Antes de ahondar en este Tratado, primero debe explicarse en qué consistiría y quienes lo integrarían³⁴². El Tratado de Asociación Transpacífico es un acuerdo en el que, antes de la decisión de Trump, participaban los siguientes países ubicados en la Cuenca del Pacífico: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam³⁴³. Además de incluir los puntos que generalmente se negocian en un TLC (comercio, reglas de origen, inversión, preferentemente) se incluyeron disciplinas para regular las actividades de las empresas propiedad del Estado, propiedad intelectual, coherencia regulatoria, comercio electrónico y facilidades para las pequeñas y medianas empresas (Pymes), entre otros. Las negociaciones de este Tratado comenzaron en 2010 y finalizaron en 2015; fue firmado el 4 de febrero de 2016, pero, con la salida de Estados Unidos en 2017, Chile también lo hizo ya que no considero que el TPP tuviera relevancia sin la participación de E.U.A.

El futuro de este Acuerdo es incierto ya que, para que entre en vigor, es necesaria su ratificación por un mínimo de seis países que representen al menos el 85% de la economía del bloque, lo que hace indispensable la participación de E.U.A, que por sí solo aglutina el 60% del PIB combinado de los 12 estados firmantes, por lo que, sin su participación, es imposible su implementación (Japón, por su parte, abarca un 20%); aunque algunos países de Asia, como China, Corea del Sur o

³⁴¹ Como se mostró en esta investigación al analizar el impacto de la crisis hipotecaria de 2007-2008 en Japón.

³⁴² Se utiliza el pospretérito en los verbos debido a que el futuro de este Tratado es incierto porque, con la salida de Estados Unidos del Acuerdo, Chile tomó una decisión similar, es decir, abandonó el TPP y Japón ya no le encuentra sentido sin la participación de E.U.A.

³⁴³ GOBIERNO DE LA REPÚBLICA MEXICANA (2016); *Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*. Gobierno de la República [en línea] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>

Tailandia, han mostrado interés en formar parte de este Acuerdo que daría origen a la mayor zona de libre comercio del mundo³⁴⁴.

³⁴⁴ SIN EMBARGO (2017); *El TPP se desmorona tras la salida de EU; Chile se retira y Japón no le encuentra sentido*. Revista digital Sin Embargo: periodismo digital con rigor [en línea] Fecha de publicación [23 de enero de 2017] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.sinembargo.mx/23-01-2017/3139866>

Capítulo 5 Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

En esta investigación se analizó la relación comercial entre México y Japón durante un período de 23 años, si se contabiliza el período del marco histórico (1990-1999). En este último período de 10 años ambos países sufrieron crisis económicas que frenaron el crecimiento económico que habían conseguido en décadas pasadas pero, como las causas de las crisis fueron distintas, la administración de cada nación tomó diversas posturas y políticas para contrarrestarlas.

Por una parte, México adoptó una política comercial liberal que utilizó como instrumentos los TLC con distintos países y bloques económicos; además de, privatización de empresas públicas, crecimiento económico con base en las exportaciones de manufactura y maquila y promoción de la inversión extranjera. Estas medidas fueron efectivas porque la economía mexicana pudo recuperarse y tener crecimiento en el PIB pero, con la firma del TLCAN, la dependencia económica con Estados Unidos se agudizó al grado de que más del 75% del comercio de México se realizó con este país.

Bajo este contexto, México inició el siglo XXI con un crecimiento lento por la recesión de la economía estadounidense, pero años después, experimentó uno más acelerado por la recuperación de la economía mundial, aunque esta situación no duró mucho porque, con la crisis hipotecaria iniciada en 2007, el producto y el comercio sufrieron su peor caída en el año 2009; después de este año, el comercio y producto volvieron a crecer pero sin alcanzar el nivel más alto del año 2006.

Además de esto, se cumplió con la meta del Banco de México de mantener la inflación dentro de los rangos establecidos cada año, aunque en algunos períodos se hicieron algunos ajustes a la inflación objetivo por las expectativas de incremento de precio de los productos agrícolas y del petróleo.

Después del 2012, el desempeño de la economía no ha sido el mejor por problemas internos y externos, además de que los mexicanos han externado una crítica negativa constante a las reformas estructurales que implementó el actual presidente, Enrique Peña Nieto, y, sumado a la coyuntura actual en Estados Unidos, el futuro de la economía será negativo si la política comercial de México no es modificada.

La balanza comercial fue deficitaria en la mayoría de los años, pero, en el año 2012, se registró el primer superávit del presente siglo. Al seccionar los flujos de exportaciones e importaciones por el Sistema Armonizado, se identificaron los principales sectores: los de manufactura en distintas ramas (maquinaria, transporte, plásticos y cauchos, metales, entre otros), el sector alimenticio y el de productos minerales: todos ellos concentraron el 83% de las exportaciones totales en el mismo año referido al inicio del párrafo; aunque la suma de los porcentajes de los sectores de maquinaria y transporte es más de la mitad de todos los sectores (54%), lo que denota la especialización de estos bienes que se caracterizan por contratar personal calificado y no calificado y que, comparado con el costo de este factor en otros países, es más económico y ha vuelto más competitivo al país.

También se describieron los principales Estados de la República en los que se encuentran las industrias de estos sectores y como han sido creados clústeres que han tenido un impacto positivo en la economía nacional al permitir, en algunos casos, la inserción de insumos nacionales en la cadena productiva y centros de investigación y desarrollo, que son de los más importantes ya que estas dos actividades son las que aportan más valor agregado a un producto.

Sobre las importaciones, coincidieron los mismos sectores que en exportación porque la industria nacional adquiere los insumos o bienes intermedios con alto valor agregado del exterior para completar el proceso productivo, por lo que se identificó que las empresas extranjeras envían estos bienes a México y ahí se ensamblan para ser reexportados al país original, se exportan a otro destino o se quedan para consumo interno.

Respecto a los socios comerciales, se identificó que Estados Unidos es el principal, ya que concentra más de la mitad de las exportaciones e importaciones (80% y 53% en el año 2012, respectivamente), lo que comprueba la dependencia que tiene México con este país; aunque esta relación disminuyó por el ascenso de la economía china como potencia económica y, por ende, este país también es uno de los principales socios de México. Otros socios son la Unión Europea, Canadá y países de América Latina. Esta tendencia también se presenta con la inversión extranjera pero con la diferencia de que China no figura como uno de los principales inversionistas asiáticos en México, sólo Japón y con un porcentaje muy bajo (1.2% en el período 1994-2010).

Por otro lado, Japón tuvo que recurrir a una política monetaria expansiva para inyectar liquidez a la economía y rescatar a bancos y empresas que estaban al borde de la quiebra por la ruptura de la burbuja hipotecaria que desencadenó la crisis de los 90; además, las empresas transnacionales japonesas recurrieron a la deslocalización de sus fábricas y plantas a países asiáticos y de América Latina para reducir sus costos de producción.

Esto no fue del todo satisfactorio ya que la economía nipona no se recuperó de esta crisis y la tasa de crecimiento del PIB no ha alcanzado los niveles de décadas anteriores. Además de esto, surgieron otros problemas estructurales (tasa de natalidad baja, envejecimiento de la población, rezago en el aspecto tecnológico comparado con otros países asiáticos e incertidumbre de los japoneses por la situación económica) que incidieron en la generación de otros dos conflictos: deflación y una trampa de liquidez.

Para combatir estas problemáticas, el actual Primer Ministro, Shinzou Abe, creó las reformas económicas conocidas como “Abenomics” que, en el aspecto comercial, se enfocan en tres preceptos: incentivar la IED, firmar más tratados comerciales y promover las relaciones comerciales con países en vías de desarrollo para expandir los mercados japoneses. Las tres se han ejecutado, aunque se ha impulsado en mayor medida la primera, es decir, incentivar la IED, por lo que, para lograr esto, se han modificado algunas leyes en materia de

registro empresarial para que este entorno sea más amigable para los inversionistas occidentales; además de esto, se ha abaratado el salario real y los costos de renta de piso para ser más competitivos que otras naciones asiáticas que reciben flujos de capital mayores que el país del sol naciente, como Singapur y Hong Kong.

A pesar de estos esfuerzos, el resultado no ha sido del todo favorable, ya que el crecimiento del PIB fue nulo en el 2014, lo que ha llevado a adoptar otro objetivo: mayor participación de la mujer dentro del mercado laboral. Debido a todo esto es que, a finales de 2016 y principios de 2017, se decidió incidir en el crecimiento del producto a través del consumo con las ventas especiales de fin de mes que, de tener éxito, no se limitarán a ser ejecutadas en Tokio y se expandirán a otras prefecturas de Japón. Por último, los gastos que se están realizando por los Juegos Olímpicos de 2020 han impactado en el nivel de empleo y, se espera que para esta fecha, se recupere lo invertido y se logre un crecimiento en el producto.

Al enfocar el análisis en el comercio, el país presentó un saldo superavitario en su balanza comercial durante la mayor parte del período estudiado, aunque en los últimos dos años se registraron déficits. Desglosando ambos rubros comerciales (exportaciones e importaciones), se identificó que Japón sí se apega más a la teoría clásica de comercio internacional: exporta bienes pertenecientes a sectores en los que ha especializado su producción (maquinaria, electrónicos, transportes e instrumentos de medición), que contienen alto valor agregado, además de ser reconocidos a nivel mundial por su alta calidad; mientras que importa, principalmente, productos minerales y productos alimenticios. Aunque, el sector de máquinas y textiles obedece a la deslocalización de empresas y a la cadena global de valor agregado, preceptos de la nueva teoría de comercio internacional.

Finalmente, sus principales socios comerciales fueron China, la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, países del Sudeste Asiático y de Medio Oriente. Las razones principales para explicar estas relaciones se basan en la preponderancia económica y comercial (Estados Unidos, Unión Europea y China), la escasez de bienes que son necesarios para el funcionamiento de la economía

japonesa y del bienestar de la población (Medio Oriente por energéticos y Sudeste Asiático por alimentos) y el comercio intracompañías (Sudeste Asiático, China y Corea del Sur). El comercio de Japón está diversificado porque ninguno de sus socios rebasa el 30% del total de exportaciones o importaciones, lo que no lo hace dependiente a una nación.

Respecto a la relación bilateral, desde la década de los 90 hasta la actualidad, el comercio no ha sufrido modificaciones sustanciales porque Japón ha exportado a México productos con alto valor agregado y que pertenecen a los sectores de manufactura (máquinas, transporte, instrumentos, plásticos y cauchos) y a los metales como el hierro y acero, siendo el de maquinaria el principal, concentrando más de la mitad de las exportaciones japonesas, lo que denota la especialización de Japón por estos productos. Por otro lado, el país americano en los primeros años estudiados, enviaba principalmente petróleo a Japón, pero esta situación cambió a inicios del siglo XXI, por la compra de Japón de este mineral a países de Medio Oriente. Exceptuando esto, las exportaciones mexicanas de: 1) productos finales de manufactura, los cuales son ensamblados en territorio mexicano, como computadoras, equipo de oficina, televisores, automóviles entre otros; 2) productos del sector alimenticio, han sido los bienes más exportados a Japón.

La situación descrita en el párrafo superior sí se intensificó después de haber entrado en vigor el Acuerdo de Asociación Económica porque los flujos de exportación e importación aumentaron su valor al compararlos con los de años anteriores a pesar de que ambas naciones impusieron algunas restricciones en sectores estratégicos o sensibles para cada una, destacando la no desgravación de aranceles por parte de Japón en productos alimenticios (carne de cerdo, res y pollo; naranja, jugo de naranja, entre otros). Resultó sorprendente que los productos que siguen sujetos a pagar aranceles son los que más exporta México a Japón. Por otro lado, México no liberalizó inmediatamente todos los aranceles por la disparidad entre el nivel industrial de ambos países; la liberalización la realizó paulatinamente para dar oportunidad a los productores locales de ser más competitivos frente a los productos originarios del país del sol naciente.

Bajo estos hechos, la balanza comercial es deficitaria para México y superavitaria para Japón, es decir, las exportaciones japonesas son mayores que las exportaciones mexicanas, principalmente por los flujos de capital originarios de Japón, cuyo destino ha sido la creación de empresas japonesas de manufactura en la zona del Bajío que proveen a las grandes compañías japonesas de los insumos necesarios para la producción del bien final, en otras palabras, el comercio intracompañías.

En conclusión, se cumplieron los objetivos de este trabajo porque se identificaron para los dos países:

- Su situación económica en el período 2000-2012 y un contexto de los años posteriores a este lapso de tiempo.
- Sus principales socios comerciales en exportación e importación.
- Los sectores productivos y los bienes más exportados e importados.
- Los puntos del Acuerdo de Asociación Económica y su incidencia en la relación bilateral.
- El impacto de la inversión japonesa en la economía nacional y su relación directa con las principales industrias de exportación mexicana.
- La influencia de Estados Unidos en el comercio de México y que, a pesar de no restringir o frenar las interacciones comerciales entre la República Mexicana y el país asiático, sí concentra los flujos de exportación, importación e inversión de México.

Por tanto, la hipótesis planteada en este trabajo se acepta parcialmente porque el volumen del comercio bilateral aumentó cuando entró el vigor el AAE y ambos países se han beneficiado, aunque Japón lo ha hecho en mayor medida que México, porque el país asiático ha utilizado a México como plataforma de exportación y como destino de flujos de capital. En el país americano, esta entrada de capitales ha conllevado a la generación de empleos en zonas específicas, impulso a las industrias de soporte y a desarrollar una industria automotriz sólida.

En algunos sectores productivos sí se cumple con el punto de la hipótesis que aborda la teoría clásica de comercio internacional, es decir, la especialización de cada país en la producción de los bienes en los que tiene una ventaja comparativa (Japón exporta maquinaria que no es producida en México y este último envía productos alimenticios y productos minerales, que son escasos en el país asiático). Pero, por el comercio intracompañías, la deslocalización de las fábricas japonesas y la demostración de la existencia de una cadena global de valor (preceptos de la nueva teoría de comercio internacional), la teoría clásica no explica en su totalidad el comercio México-Japón y, por ende, la hipótesis de este trabajo.

En conclusión, no puede rechazarse ni aceptarse por completo la hipótesis planteada.

5.2 Recomendaciones

Se han observado en esta investigación los sectores productivos en los que ambos países se han especializado tanto a nivel global como bilateral y, si bien el comercio entre ambos países ha incrementado su valor monetario y volumen (además de la inversión japonesa en México³⁴⁵), el porcentaje que Japón representa para México dentro de su comercio mundial y viceversa, es pequeño.

Esto es más fácil de comprobar al analizar el caso de México porque, a pesar de que Japón fue su tercer socio comercial en 2015 (el país del sol naciente fue el noveno destino de las exportaciones mexicanas y éste fue el tercer origen de las importaciones mexicanas), representa el 0.72% de las exportaciones totales y el 6% de las importaciones. Para Japón, el comercio con México representa un porcentaje mucho menor: en el mismo año referido, el país americano fue el socio número 25 (ocupando el lugar 17 en cuanto al destino de las exportaciones japonesas y el puesto 31 como abastecedor del archipiélago). Debido a estas cifras, la participación porcentual de México en ambos rubros es menor al 1%.

Bajo este contexto, México debe continuar con las exportaciones de productos alimentarios porque han sido bien recibidos en el mercado japonés y aprovechar la ampliación de los cupos obtenidos, porque en la mayoría de los productos, no se han aprovechado al máximo³⁴⁶. Aunado a esto, debido al éxito que han tenido estos productos en el mercado nipón, podría invertir en el país asiático con el fin de abrir restaurantes de comida mexicana en otras prefecturas, ya que la mayor parte de estos se encuentran en la prefectura de Tokio³⁴⁷.

³⁴⁵ Según datos recabados por la Secretaría de Economía y publicados por la Embajada de México en Japón, del 2004 al 2014, el comercio entre ambos países creció 85.3% (de 11,774 mdd a 21,814 mdd) en tanto que la IED lo hizo un 266% (de 392 mdd a 1,434 mdd).

³⁴⁶ Según ProMéxico, el único que ha sido más aprovechado es el de la carne de res y ésta no es la primera carne que se exporta a Japón. Por lo tanto, si los cupos de esta última, que es la carne de cerdo, realmente se aprovecharan, significaría un flujo mayor de exportaciones mexicanas enviadas a Japón.

³⁴⁷ De acuerdo a tabelog.com (sitio web japonés que muestra los restaurantes más famosos ubicados en el país y las recomendaciones de los usuarios que visitan los establecimientos), en Tokio se encuentran 202 restaurantes de comida mexicana de un total de 625 en todo Japón, es decir, el 32%, mientras que otras tienen un número muy pequeño, como Kioto, que también es una de las prefecturas más visitadas y sólo existen 14 restaurantes de comida mexicana, representando 2.24% del total. Para mayor información, véase <https://tabelog.com>

En el resto de los sectores, principalmente en el de transporte y metales, si bien algunas empresas mexicanas han logrado insertarse en la cadena productiva japonesa, esto no ha sido suficiente para poder concluir que la industria nacional se ha beneficiado de la inversión japonesa, aunque, con los seminarios, visitas guiadas que organiza ProMéxico y la aplicación efectiva del Modelo ACT elaborado por esta misma Institución³⁴⁸, este objetivo podría concretarse.

Además, hay ciertas industrias mexicanas que no se han explotado en su totalidad y que han experimentado un despunte, como la aeroespacial, que, de acuerdo con ProMéxico³⁴⁹, las exportaciones de este sector fueron por 43,000 millones de dólares y, de esta cifra, Japón importó productos de esta industria por 361 millones de dólares; es decir, las compras del país asiático representaron el 0.84% del total de exportaciones mexicanas.

Pero, por la relevancia que la industria aeroespacial ha tenido en la economía nacional, si se atraen capitales japoneses para invertir en este sector, México ya cuenta con una ventaja productiva al haber incrementado el número de empresas: 61 a 280³⁵⁰ de 2005 a 2015; además de ser el primer país americano con mayor competitividad en esta industria, por lo que sería más fácil lograr un encadenamiento productivo aunado a que la industria aeroespacial en Japón se ha retomado por el incremento de las actividades turísticas en todo el mundo y, porque a partir de la década de 1990, pudo retomar la producción de esta industria³⁵¹.

³⁴⁸ El Modelo ACT busca que las empresas transnacionales o extranjeras incorporen mayor contenido nacional a su producción y para ello las vincula con empresas mexicanas con potencial de convertirse en proveedoras.

Los pilares de este modelo son: 1)Facilitar un mayor encadenamiento de empresas nacionales con compañías transnacionales establecidas en el país; 2)Promover e impulsar las exportaciones, vinculando a proveedores nacionales hacia las cadenas de suministro de las firmas transnacionales; 3)Mantener e impulsar la reinversión de las compañías transnacionales que operan en México; 4)Fortalecer la cadena productiva en los procesos con debilidad, atrayendo la IED y 5)Promover el incremento del contenido nacional en los productos hechos en el país.

³⁴⁹ PROMÉXICO (2017); *Diez años... Óp. Cit.* Pp. 61.

³⁵⁰ Ídem.

³⁵¹ Durante un cierto período después del final de la guerra, a Japón se le prohibió cualquier actividad relacionada con el desarrollo y producción de aviones, por lo que la industria quedó en manos de fabricantes de Estados Unidos y Europa, que comenzaron a producir aeronaves de defensa bajo licencia que permitieron que el desarrollo nacional y el sistema de producción creciera. El desarrollo y fabricación de aviones de defensa fueron la base de la industria aeroespacial japonesa, pues 80 % de las ventas del sector eran de este

No es necesario crear dependencias o instituciones para promover el comercio bilateral porque éstas ya existen (ProMéxico, Bancomext, JETRO, Banco de Cooperación Internacional de Japón (JBIC) y el Nippon Export and Investment Insurance (NEXI)) y han demostrado resultados satisfactorios; pero, un factor que no ha permitido un mayor crecimiento del comercio bilateral es la diferencia cultural. México pertenece a la región Occidental y Japón a la Oriental y, en ambas, existen distintas costumbres, tradiciones y formas de pensamiento³⁵², lo que ha sido un obstáculo para incentivar el comercio y la inversión³⁵³. Por ejemplo, de acuerdo a Karina López (2012)³⁵⁴, los empresarios japoneses no toman una decisión apresurada al momento de concretar un acuerdo comercial con un productor o distribuidor nacional o extranjero; mientras que en Occidente, la decisión se toma con una rapidez mayor, por lo que algunos empresarios occidentales se desesperan y prefieren no cerrar el negocio pero, en los casos en que sí se concreta la relación comercial, dura mucho tiempo por la confianza que ofrecen y depositan los empresarios japoneses a sus socios comerciales.

Por otro lado, el gobierno mexicano debe enfocar su política comercial a diversificar su comercio y realmente ejecutar todos los Acuerdos Comerciales que ha firmado y no sólo prestar atención al TLCAN ya que, si el resto de los Tratados fueron estructurados como el de México-Japón, la situación comercial podría cambiar; además, es verdad que las declaraciones de Donald Trump han repercutido negativamente en la economía nacional, pero él tiene razón al afirmar que México debe buscar otras alternativas para su política comercial y no depender de la economía de E.U.A., por lo que el nacionalismo que está promoviendo el presidente de Estados Unidos al evitar que las compañías de su país trasladen sus fábricas a otros países, podría conllevar a que la industria

tipo de aeronaves. Sin embargo, para finales de los noventa, debido al aumento constante del transporte para pasajeros, los productores japoneses desarrollaron y fabricaron más aeronaves civiles, aumentando la importancia de la industria al participar con 50% de las ventas.

³⁵² Por ejemplo, cuando inició el boom de la industria automotriz a inicios del siglo XX surgió el modelo de organización empresarial fordista en Occidente y, años más tarde, el modelo toyotista en Oriente.

³⁵³ Al respecto, JETRO, [*Japan's... Op. Cit.*] realizó una encuesta a algunas filiales extranjeras establecidas en Japón y los principales obstáculos o puntos negativos que éstas identificaron fueron: 1)Estructuras y sistemas de negocios complicados, 2)Dificultad para encontrar personal capacitado, 3)Dificultad para hablar el idioma japonés, 4) Particularidad del mercado japonés y 5)Alto costo de renta.

³⁵⁴ LÓPEZ, Karina (2012); *Op. Cit.* Pp. 25

nacional se fortalezca al disminuir su dependencia de la inversión estadounidense e integrarse a otras cadenas de valor de otros países, como se reflejó en esta investigación con Japón.

Respecto al país del sol naciente, debe continuar con la exportación a México de los productos de manufactura de las industrias en las que se especializa, porque la industria mexicana todavía depende de la maquinaria y otros insumos intermedios, pero, no debe ver a México sólo como una fábrica más barata y como un sitio para exportar sus productos a America del Norte y otros países, sino considerarlo un mercado objetivo para productos finales como automóviles, electrodomésticos. En esta línea, debe depositar más confianza en los productores nacionales de bienes básicos de industrias como químicos y metales, ya que los productos mexicanos también tienen calidad y pueden implementarse en el proceso productivo.

Siguiendo con su política de atracción de inversión extranjera, las modificaciones que ha realizado han tenido éxito aunque hay muy poca inversión originaria de México. Las causas del monto pequeño de inversión mexicana podrían deberse a que los flujos de inversión del país americano, al ser un país en vías de desarrollo, son muy pocos y estos se concentran en la economía estadounidense, igual que en el comercio.

Otro factor que podría influir es el dominio del idioma inglés por parte de los nacionales de ambos países porque la mayor parte de los negocios internacionales son concretados en inglés y, si bien ha incrementado la enseñanza de este idioma en los dos países, su dominio o competencia por parte de toda la población mexicana y nipona no se ha concretado. Y la población japonesa que domina el idioma español o mexicanos que dominen el idioma japonés es mucho menor, además de que no es un conocimiento básico para la formación académica, sólo los interesados lo estudian, por lo que no sería un factor que potencie en demasía la inversión mexicana en Japón.

Fuentes consultadas

Bibliografía

1. ALMADA, Carlos F. (2017); *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México–Japón: logros, retos y oportunidades*. ProMéxico y Secretaría de Economía. México, Ciudad de México. “Presentación”. Pp. 12.
2. DUNNING, John H (1997); *Alliance Capitalism and Global Business*, London and New York, Routledge. Pp.218-220.
3. FRANCO, Carolina (2016); *Relación comercial entre México y Japón: el acuerdo de libre comercio entre México y Japón frente al sistema generalizado japonés*. Tesis de Licenciatura. UNAM, México. Capítulo 4: “Las relaciones comerciales entre México y Japón: desde el Sistema Generalizado de Preferencias al Acuerdo de Asociación Económica” Pp.105.
4. HAGGET, Peter (2001); *Geografía: una síntesis moderna*. Editorial Omega, Barcelona, España. Pp. 696. Pág. consultada 251.
5. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2016); *JETRO Invest Japan Report 2015*. JETRO. Fecha de publicación [febrero de 2016]
6. KRUGMAN, Paul y Maurice Obstfeld (2012); *Economía Internacional: Teoría y política*. Editorial Pearson, Madrid, España. “Capítulo 1: ¿Quién comercia con quién?” Página 12.
7. KUNIMOTO, Iyo (2008) *La negociación del Tratado de amistad, comercio y navegación de 1888 y su significado histórico*. Secretaría de Relaciones Exteriores, México. Pp 91-100.
8. OTA, María (1976); *México y Japón en el siglo XIX: La política exterior de México y la consolidación de la soberanía japonesa*. Colección del Archivo Histórico diplomático mexicano. Tercera Época. Secretaría de Relaciones Exteriores, México. Pp. 150.
9. PELEGRÍN, Àngels, Amadeu Jensana (2011); *Economía de Japón*. Editorial UOC. Barcelona, España. Capítulo 2 “Evolución histórica de la economía japonesa”.
10. PORTER, Michael (1980); *Ventaja competitiva*. Grupo Patria Cultural-Alay Ediciones, México, Pp. 556.
11. PROMÉXICO (2017); *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México–Japón: logros, retos y oportunidades*. ProMéxico y Secretaría de

Economía. México, Ciudad de México. Capítulo 3 “Oportunidades de negocio: comercio e inversión”.

12. RICARDO, David (1817); *Principios de Economía, Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México. Páginas: 356.
13. SANDOVAL, Sekya (2010) LA CADENA GLOBAL DE HORTALIZAS: La estrategia de ascenso de los productores del noroeste de México. Tesis de Doctorado, UNAM, 2010. Capítulo 1: “Cadenas globales de valor: marco teórico”. Pp 7-59.
14. SASAKI, Hitoko, Matsumoto Noriko (2010); *Nihongo so-matome*. Ask Publishing, Japón. Última edición 2015. Páginas totales: 106. Pp. 103.
15. SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2012); *Programa estratégico de la Industria Automotriz*. Subsecretaría de Industria y Comercio. Fecha de consulta [6 de febrero de 2017].
16. SMITH, Adam (1776); *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México. Páginas: 824.
17. TAVARES, Concepción (1980); De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero, Fondo de Cultura Económica, México. Capítulo 1: “El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo en América Latina”.

Recursos electrónicos

18. AFP (2016); *Robots salvan la industria textil japonesa*. Periódico La Jornada [en línea]. Fecha de publicación [viernes 15 de abril de 2016]. Fecha de consulta [16 de febrero de 2016] Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/2016/04/15/ciencias/a02n2cie>
19. AGENCIAS (2017); *Trump aún no gobierna y las empresas ya le “obedecen”*. Grupo SIPSE [en línea] Fecha de publicación [4 de enero de 2017] Fecha de consulta [11 de marzo de 2017] Disponible en <http://sipse.com/mundo/donald-trump-amenazas-inversion-mexico-retiro-ford-237242.html>
20. AGUILAR, Virgilio (2010); *Revaloración del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: El caso de las exportaciones pecuarias mexicanas*. Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África (ALADAA). XIII Congreso Internacional de ALADAA. Pp. 4. Fecha de consulta [4 de marzo de 2016] Disponible en <http://ceaa.colmex.mx>

21. ALL NIPPON AIRWAYS (2017); *ANA Experience JAPAN Fare*. ANA: Inspiration of Japan [en línea] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en http://www.ana.co.jp/wws/mx/es/wws_common/promotions/share/experience_jp/
22. ANDOLFATTO, David, Li Li (2014); *Quantitative Easing in Japan: Past and Present*. Economic Research: Federal Reserve Bank of St. Louis [en línea]. Fecha de publicación [10 de enero de 2014] Fecha de consulta [12 de febrero de 2017] Disponible en <https://research.stlouisfed.org/publications/economic-synopses/2014/01/10/quantitative-easing-in-japan-past-and-present/>
23. ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA SALINERA; *Usos de la sal*. Asociación Mexicana de la Industria Salinera, A.C. [en línea] Fecha de consulta [2 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.amisac.org.mx/usos-de-la-sal/>
24. BANCO DE MÉXICO (2012); *Informe Económico Anual*. Publicación en línea. Fecha de consulta [23 de abril de 2016]. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/indexpage.html>
25. BANCO DE MÉXICO (diversos años); *Informe Económico Anual*. Publicación en línea. Fecha de consulta [23 de abril de 2016]. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/indexpage.html>
26. BANCO MUNDIAL (2016); *Datos estadísticos*. Fecha de consulta [25 de abril de 2016]. Disponible en <http://databank.bancomundial.org/data/>
27. BARCELONA CENTRE FOR INTERNATIONAL AFFAIRS (2014); *Inmigración y emigración en Japón*. Anuario Internacional CIDOB 2013 [en línea]. Fecha de publicación [febrero de 2014] Fecha de consulta [17 de febrero de 2017] Disponible en http://www.cidob.org/articulos/anuario_internacional_cidob/2013/inmigracion_y_emigracion_en_japon
28. BLANCO, Mónica, et. Al. (2010); *La evolución de la industria del sector automotriz en Japón, crecimiento de las empresas automotrices japonesas y su impacto en la economía de Japón*. Universidad Nacional Autónoma de Nuevo León [en línea]. Pp.12. Fecha de consulta [14 de febrero de 2017]. Disponible en http://www.web.facpya.uanl.mx/rev_in/Revistas/7.1/A1.pdf Pp.12.
29. BUCHOT, Emmanuel (2016); *Industria japonesa*. Japón. Fotografías [en línea]. Fecha de publicación [14 de julio de 2016] Fecha de consulta [16 de

febrero de 2017] Disponible en http://www.voyagesphotosmanu.com/industria_japonesa.html

30. CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA HULERA (2016); *Estadísticas a propósito de la industria hulera*. INEGI y la CNIH [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2017]. Disponible en www.cnih.com.mx/hule_8ago2016_camara.pdf
31. CENTRO DE ESTUDIO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (2005); *Evolución del sector manufacturero de México 1980-2003*. Cámara de diputados [en línea]. Fecha de consulta [23 de enero de 2017]. Disponible en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf>
32. COMTRADE (2017); *UN COMTRADE Database*. Organización de las Naciones Unidas [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2017]. Disponible en <https://comtrade.un.org/>
33. CONDE, Mónica (2012); *Presente futuro de la industria del plástico en México*. Pemex Petroquímica y Centro Empresarial del Plástico [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.ptq.pemex.gob.mx>
34. CORDERO, Carlos (2013); *Análisis a 8 años de relación estratégica del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón*. Secretaría de Economía [en línea] Pp.3. Fecha de consulta [4 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/10/21/8%20a%C3%B1os%20del%20AAE%20M%C3%A9xico-Jap%C3%B3n.pdf>
35. DUQUE, Erika (2012); *El mercado de confección textil en Japón*. ICEX España: Exportación e inversiones [en línea]. Pp. 6. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.icex.es>
36. EDITORIAL (2014); *El Gobierno japonés se lanza a fomentar la natalidad*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [22 de diciembre de 2014] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.nippon.com/es/features/h00089/>
37. EDITORIAL (2016); *Quinto aniversario del Gran Terremoto del Este de Japón: las zonas afectadas en la actualidad*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [11 de marzo de 2016] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.nippon.com/es/features/h00134/>
38. EMBAJADA DE JAPÓN (2017); *Ceremonia conmemorativa del inicio de la operación de la ruta Tokio/Narita - la Ciudad de México de All Nippon Airways (ANA)*. Secretaría de Relaciones Exteriores [en línea] Fecha de publicación [15 de febrero de 2017] Fecha de consulta [8 de marzo de

- 2017] Disponible en http://www.mx.emb-japan.go.jp/itprtop_es/00_000926.html
39. EMBAJADA DE JAPÓN (2017); *Número de visitantes de/a México (Japón, Corea del Sur y China)*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Fecha de consulta [8 de marzo de 2017]
40. EMBAJADA DE MÉXICO EN JAPÓN (2014); *Historia de la relación bilateral*. Embajada de México en Japón [en línea] [fecha de consulta: 24 de agosto de 2015]. Disponible en <http://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/en/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>.
41. GARDNER BUSINESS MEDIA (2015); *La manufactura de dispositivos médicos en México*. Modern Machine Shop México [en línea]. Fecha de publicación [27 de marzo de 2015] Fecha de consulta [8 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.mms-mexico.com/art%C3%ADculos/la-manufactura-de-dispositivos-mdicos-en-mxico>
42. GEREFFI, Gary (2014); *Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industrial*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, UNAM e INEGI [en línea]. Fecha de publicación [10 de abril de 2014] Fecha de consulta [6 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/eventos/2014/exportaciones/doc/P-GaryGereffi.pdf>
43. GOBIERNO DE LA REPÚBLICA MEXICANA (2016); *Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*. Gobierno de la República [en línea] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>
44. GOLLÁS, Manuel (2003); *México, crecimiento con desigualdad y pobreza (De la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)*. Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, A.C. [en línea]. Fecha de publicación [febrero 2003]. Fecha de consulta [30 de enero de 2007] Disponible en <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/2003/dt20033.pdf>
45. HARARI, Daniel (2014); *Japan's economy: from the "lost decade" to Abenomics* [en línea]. Parlamento de Reino Unido. Fecha de publicación [24 de octubre de 2013]. Fecha de consulta [15 de octubre de 2016]. Disponible en <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/SN06629>
46. HERNÁNDEZ, Rocío (2016); *Casi un millar de empresas japonesas operan en México*. Periódico El Financiero [en línea] Fecha de publicación [12 de abril de 2016] Fecha de consulta [7 de marzo de 2017] Disponible en

<http://www.elfinanciero.com.mx/bajio/casi-un-millar-de-empresas-japonesas-operan-en-mexico.html>

47. HIKOSAKA, Masao (2012); *El incierto futuro de la industria japonesa de máquinas herramienta*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea] Fecha de publicación [12 de marzo de 2012]. Fecha de consulta [13 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.nippon.com/es/currents/d00007/>
48. HUERTA, Josué (2015); *Las 10 empresas japonesas que trajeron empleo a Guanajuato*. Unión Guanajuato [en línea] Fecha de publicación [26 de febrero de 2015] Fecha de consulta [7 de marzo de 2017] Disponible en <http://archivo.unionguanajuato.mx/articulo/2015/02/26/gobierno/las-10-japonesas-que-han-traido-empleo-guanajuato>
49. INSTITUTO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR (2016); *El mercado de la fundición en Japón*. ICEX España: exportación e inversiones [en línea] Pp. 4. Fecha de consulta [15 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.icex.es>
50. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2014); *La industria química en México 2014*. INEGI [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2016]. Disponible en internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos.
51. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2016); *Perfil de la industria del hierro y acero en México*. INEGI [en línea]. Pp. 23. Fecha de consulta [5 de febrero de 2017] Disponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/biblioteca/ficha.aspx?upc=702825082680>
52. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2016); *Sistema de cuentas nacionales*. Fecha de consulta [25 de abril de 2016] Disponible en <http://www.inegi.org.mx/>
53. JAPAN CHEMICAL INDUSTRY ASSOCIATION (2012); *Chemical Industry of Japan 2012*. JCIA [en línea]. Pp, 13. Fecha de consulta [14 de febrero de 2017]. Disponible en <https://www.nikkakyo.org>
54. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2017); *Japón: Comercio con México*. JETRO México [en línea] Fecha de consulta [6 de marzo de 2017] Disponible en <https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas.html>
55. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2012); *El Mercado de Alimentos en Japón Consideraciones para la Participación en FOODEX JAPAN 2012*. JETRO Oficina San José [en línea]. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en https://www.jetro.go.jp/ext_images/costarica

56. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (2016); *Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow)*. JETRO [en línea] Fecha de consulta [14 de marzo de 2017] Disponible en <https://www.jetro.go.jp/en/database>
57. LÓPEZ, Karina (2012); *Industria alimentaria en Japón: el caso de los tapenades de palmito, café carbono neutral y licor de café*. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) [en línea]. Pp. 9. Fecha de consulta [16 de febrero de 2017]. Disponible en <http://servicios.procomer.go.cr>
58. LÓPEZ, Víctor, Zidane Zeraoui (coord.) (1999); *México, los proyectos de su modernidad*. [en línea] Editorial Trillas, México. Capítulo 3 "Límites y potencialidades de la economía de México, al final del Siglo XX". Fecha de consulta [31 de enero de 2017]. Disponible en <http://www.mty.itesm.mx/dhcs/deptos/ri/articulos/ecomex>
59. LOYDE, Monserrat (2011); *Los mexicanos que viven en Japón*. Revista Letras Libres [en línea] Fecha de publicación [1 de mayo de 2011] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.letraslibres.com/mexico/los-mexicanos-que-viven-en-japon>
60. LUNA, Carmen (2016); *2016: La Economía de Enrique Peña Nieto*. Revista Expansión [en línea] Fecha de publicación [2 de diciembre de 2016] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://expansion.mx/economia/2016/12/02/2016-la-economia-de-enrique-pena-nieto>
61. MINISTRY OF FINANCE (2016); *Statistics*. Ministry of Finance of Japan [en línea] Fecha de consulta [28 de octubre de 2016] Disponible en <http://www.mof.go.jp/english/>
62. MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2016); *Free trade agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA)*. MOFA of Japan [en línea]. Fecha de última actualización [20 de diciembre de 2016] Fecha de consulta [15 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/>
63. MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2016); *Japan-Mexico Relations (Basic Data)*. MOFA [en línea] Fecha de publicación [13 de julio de 2016] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/data.html>
64. MIRANDA, Juan C. (2017); *Alianza de Pemex con Chevron y la japonesa Inpex*. Periódico La Jornada de San Luis [en línea] Fecha de publicación [1 de marzo de 2017] Fecha de consulta [9 de marzo de 2017] Disponible en

<http://lajornadasanluis.com.mx/economia/alianza-pemex-chevron-la-japonesa-inpex/>

65. MIYAGAWA, Tsutomou (2013); *The economic slowdown in Japan and the role of intangible assets on the revitalization of the Japanese economy*. Presentación diseñada para la doceava conferencia de negocios de Portoroz, Eslovenia [en línea]. Fecha de publicación [19 de noviembre de 2013] Fecha de consulta [15 de octubre de 2016] Disponible en [https://www.researchgate.net/publication/48926473 Economic Slowdown in Japan and the Role of Intangible Assets on the Revitalization of the Japanese Economy](https://www.researchgate.net/publication/48926473_Economic_Slowdown_in_Japan_and_the_Role_of_Intangible_Assets_on_the_Revitalization_of_the_Japanese_Economy)
66. MUCIÑO, Francisco (2014); *Los 18 puntos que debes saber de la reforma energética*. Revista Forbes México [en línea] Fecha de publicación [16 de agosto de 2014] Fecha de consulta [9 de marzo de 2017] Disponible en https://www.forbes.com.mx/los-18-puntos-que-debes-saber-de-la-reforma-energetica/#gs.1CtCm_c
67. NIPPON.COM (2017); *Llega el 'Premium Friday' para revitalizar el consumo: curling y maquillaje profesional*. Nippon.com: información integral sobre Japón [en línea] Fecha de publicación [23 de febrero de 2017] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.nippon.com/es/behind/110162/>
68. NISSAN (2014); Nissan: 53 años de manufactura sustentable y cuidado medioambiental en México. Nissan News [en línea] Fecha de consulta [28 de septiembre de 2015]. Disponible en <http://nissannews.com/es-MX>
69. NORIEGA, Sergio (2014); *¿Conoces las 11 reformas de Enrique Peña Nieto?* Revista Sexenio [en línea] Fecha de publicación [20 de agosto de 2014] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.sexenio.com.mx/articulo.php?id=51441>
70. NOTIMEX (2015); *Banco japonés Mizuho operará en México*. Periódico El Economista [en línea] Fecha de publicación [21 de diciembre de 2015] Fecha de consulta [8 de marzo de 2017] Disponible en <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2015/12/21/banco-japones-mizuho-operara-mexico>
71. OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY (2017), *¿A dónde exporta México su sal?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última actualización: enero 2017 [fecha de consulta: 02 de marzo de 2017]. Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>
72. OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY, *¿Qué exporta Japón a México?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última

actualización: enero 2017 [fecha de consulta: 20 de enero de 2017].
Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>

73. OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY, *¿Qué exporta México a Japón?* [en línea]. Massachusetts Institute of Technology. Última actualización: enero 2017 [fecha de consulta: 20 de enero de 2017]. Disponible en <http://atlas.media.mit.edu/es/>
74. ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA-FAO- (2004); *Política de comercio exterior*. Departamento de Cooperación Técnica de la FAO [en línea] Fecha de consulta [4 de junio de 2017] Disponible en <http://www.fao.org>
75. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2017); *Aranceles*. Sitio oficial de la Organización Mundial de Comercio. Fecha de consulta [18 de enero de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
76. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2015); *Examen de las políticas comerciales de Japón*. Publicación en línea. Fecha de publicación [6 de mayo de 2015]. Fecha de consulta [17 de febrero de 2017]. Disponible en <https://www.wto.org/indexsp.html>
77. PM; *Comercio Internacional*. Fecha de consulta [6 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.pmi.com.mx/Paginas/PetroleoCrudo.aspx?IdSec=14&IdPag=35>
78. PRIETO, Enrique (2011); *Inversión extranjera directa en México*. Secretaría de Economía [en línea] Pp. 15. Fecha de consulta [5 de marzo de 2016] Disponible en <http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/2157/1/images/13.pdf>
79. PROMÉXICO (2015); *Diagnóstico sectorial del sector de dispositivos médicos*. Secretaría de Economía [en línea]. Fecha de consulta [8 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.promexico.gob.mx/documentos/diagnosticos-sectoriales/dispositivos-medicos.pdf>
80. RAMÍREZ, Erick (2013); *La producción del petróleo en sueño de 7 entidades*. Periódico El Economista [en línea]. Fecha de publicación [17 de marzo de 2013] Fecha de consulta [6 de febrero de 2017] Disponible en <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/03/17/produccion-petroleo-suelo-siete-entidades>
81. SANTANDER; *Clasificación arancelaria armonizada*. Sitio oficial de Santander Trade Portal [en línea]. Fecha de consulta [21 de enero de 2017]. Disponible en <http://es.portal.santandertrade.com>

82. SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2016); *Flujos de IED desde 1999*. Página oficial de la Secretaría de Economía [en línea]. Fecha de consulta [9 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.gob.mx/se/>
83. SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2015), *Información estadística y arancelaria*. Base de datos [en línea]. Fecha de consulta [12 de octubre de 2015]. Disponible en <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>
84. SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (2015); *Industria del hule y del plástico*. Artículo publicado por la Secretaría de Gobernación de la República Mexicana [en línea]. Fecha de consulta [10 de febrero de 2016] Disponible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/123808/Sector_Industria_Hule.pdf
85. SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2005); *Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón*. Diario Oficial de la Federación [en línea]. Fecha de publicación [31 de marzo de 2005] Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEX_s.asp
86. SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2011); *Protocolo modificador al Acuerdo para el Fortalecimiento entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*. SRE [en línea]. Fecha de publicación en el DOF [22 de febrero de 2012] Fecha de consulta [25 de febrero de 2017]
87. SHUNPEI, Takemori (2014); *Terremotos y economía: Perspectivas históricas*. Nippon.com: Información integral sobre Japón [en línea]. Fecha de publicación [3 de octubre de 2011] Fecha de consulta [24 de octubre de 2016] Disponible en http://www.nippon.com/es/in-depth/a00101/?pnum=6#auth_profile_0
88. SIN EMBARGO (2017); *El TPP se desmorona tras la salida de EU; Chile se retira y Japón no le encuentra sentido*. Revista digital Sin Embargo: periodismo digital con rigor [en línea] Fecha de publicación [23 de enero de 2017] Fecha de consulta [10 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.sinembargo.mx/23-01-2017/3139866>
89. SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR-SIICEX- (2017); *Permisos previos: información general*. Secretaría de Economía [en línea] Fecha de consulta [4 de junio de 2017] Disponible en <http://www.siicex.gob.mx>
90. SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (2005); *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica*

entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón. SICE [en línea] Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en <http://www.sice.oas.org>

91. SOLÍS, Mireya (2000); *México y Japón: las oportunidades de libre comercio*. SECOFI [en línea] Fecha de publicación [abril de 2000] Pp. 17. Fecha de consulta [2 de marzo de 2017] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_JPN/Studies/oportunidades_s.pdf
92. SPIEGEL, Mark (2006); *Did Quantitative Easing by the Bank of Japan “work”?* Federal Reserve Bank of San Francisco [en línea]. Fecha de publicación [20 de octubre de 2006] Fecha de consulta [12 de febrero de 2017]. Disponible en <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2006/october/did-quantitative-easing-by-the-bank-of-japan-work/>
93. TAPIA, Eduardo (2005); *El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: relaciones comerciales para el siglo XXI*. Publicación de la Universidad Iberoamericana [en línea]. Pp. 63. Fecha de consulta [21 de febrero de 2017] Disponible en bibliojuridica.org
94. THE ECONOMIST (2016); *Japón empieza a aceptar que necesita más inmigrantes*. Periódico El Nuevo Diario [en línea] Fecha de publicación [25 de agosto de 2016] Fecha de consulta [18 de marzo de 2017] Disponible en <http://www.elnuevodiario.com.ni/especiales/402355-japon-empieza-aceptar-que-necesita-mas-inmigrantes/>
95. TUIINTERFAZ.MX (2013); *La industria textil en México: hacia su recuperación*. Tu interfaz de negocios [en línea]. Fecha de publicación [enero-febrero 2013]. Fecha de consulta [6 de febrero de 2016]. Disponible en <https://tuinterfaz.mx/articulos/10/77/la-industria-textil-en-mexico-hacia-su-recuperacion/>
96. USCANGA, Carlos (2012). *El Tratado de Comercio y Navegación de México con Japón de 1924: entre la defensa de la soberanía y el reconocimiento de la modernización*. Reporte de Investigación Proyecto SEP-CONACYT de ciencia básica [en línea]. Vol.2, 2012, p. 29. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en http://issuu.com/uscanga/docs/tratado_navegacion
97. VELETANGA, Gabriela (2012); *Política Comercial*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador [en línea] Fecha de publicación [31 de octubre de 2012] Fecha de consulta [3 de junio de 2017] Disponible en <http://www.puce.edu.ec>
98. *Bienvenidos a Marubeni México*. [en línea] Marubeni México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.marubeni.com.mx>

99. *Mitsubishi*. [en línea] Mitsubishi de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.mitsubishimotors.com.mx>
100. *Negocios*. [en línea] Itochu en México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.itochu.com.mx/negocios.html>
101. *Nuestros negocios*. [en línea] Mitsui de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.mitsui.com/mx/es/business/index.html>
102. *Quiénes somos*. [en línea] Sojitz Mexicana. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.sojitzmex.com/home.html>
103. *Sumitomo Latin America Network*. [en línea] Sumitomo Corporation de México. Fecha de consulta [30 de agosto de 2015]. Disponible en <http://www.sumitomocorp.com/Who-We-Are/Office-Locations/Sumitomo-Latin-America.php>

Revistas

104. FALCK, Melba (2016); *Red de inversión japonesa en México*. Revista México y la Cuenca del Pacífico. Vol.5 No.14, Guadalajara, México, mayo/agosto. 2016
105. FALCK, Melba, Vania de la Vega (2014); *La inversión japonesa en México en el marco del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. El caso del sector de equipo de transporte*. Revista Comercio Exterior de Bancomext, México, noviembre 2014. Pp. 27.
106. FIGUEROA, María, Fernando Olivares (2007); *Los subsidios al algodón en Estados Unidos: sus efectos en África*. [en línea]. Revista Comercio Exterior. Volúmen 57, Número 5, mayo 2007.
107. GRACIA, Maximiliano (2009); *La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la pos modernización de la economía global*. Revista Temas de Ciencia y Tecnología. Vol. 13, No. 37, enero-abril 2009, pp. 19-22.
108. KERBER, Víctor (2008); *El Sol naciente de Vicente Fox. México y Japón 2000-2006*. Revista Foro Internacional publicada por El Colegio de México, A.C., Ciudad de México, México. Vol. XLVIII, núm. 1-2, enero-junio, 2008. Pp. 353.
109. RAMÍREZ, Juan J. (2014); *La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica*. Revista Comercio Exterior de Bancomext, México, noviembre 2014. Pp. 17.
110. TOKORO, Yasuhiro (2006); *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*. Revista Economía Unam, México, Distrito Federal. Vol. 3 Núm 7. Pp.48.

Anexos

Anexo 1

Tabla de clasificación de aranceles del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Clasificación de aranceles	
Categoría de desgravación	Descripción de la desgravación
A	Eliminación inmediata de aranceles
B1	1 corte arancelario a partir de 1 de abril de 2006 (ej. Petróleo)
B2	2 cortes arancelarios (el 1° a partir de la entrada en vigor, y el 2° el 1 de abril de 2010) (ej. Sal purificada)
B4	4 cortes arancelarios anuales iguales. (Fresas frescas)
B5	5 cortes arancelarios anuales iguales. (Algunos químicos)
B6	6 cortes arancelarios anuales iguales. (Melones frescos)
B7	7 cortes arancelarios anuales iguales. (Automóviles)
B8	8 cortes arancelarios anuales iguales. (chabacano, cerezas, cuero/calzado)
C	10 cortes arancelarios anuales iguales. (químicos, tejidos procesados de algodón)
Ca	11 cortes arancelarios anuales iguales. (plátano, harina de maíz)
D	5 años sin desgravación arancelaria, 6 cortes arancelarios anuales iguales a partir del 6° año (sector acero)
E	Un solo corte arancelario al inicio del décimo primer año. (cuero y calzado)
P	Acceso preferencial (reducción arancelaria). (Productos de la pesca)
Q	Cuota preferencial. (miel, res, tomate puré/pasta, catsup, naranja, pollo, cerdo, entre otros)
X	Excluidos de trato preferencial para Japón. (autobuses y camiones pesados)

Fuente: Elaboración propia con base en el AAE de México y Japón

Anexo 2

Empresas mexicanas con éxito en Japón



Gráfico recuperado de la Embajada de Japón en México

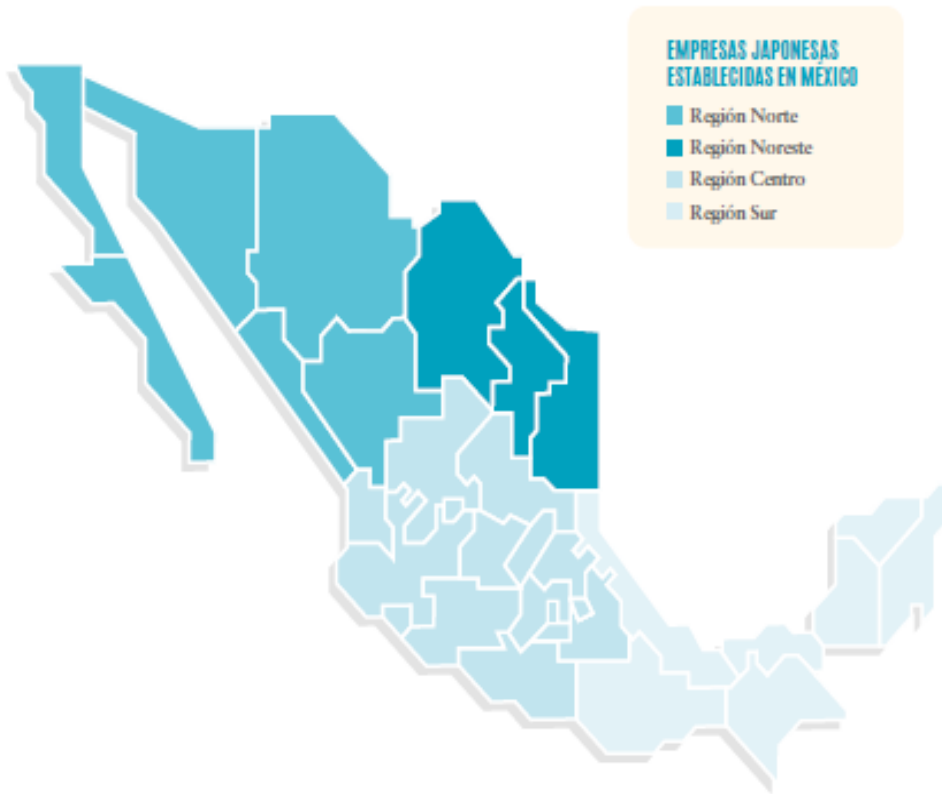
Anexo 3

Empresas japonesas con éxito en México

- 2008**
- Sharp Corporation
- 2009**
- Mitsui & Co., Ltd.
- 2010**
- Nissan Motor Co. Ltd.
- 2011**
- Jatco Ltd.
 - Nippon Steel Corporation
 - Exedy Co.
 - Kinugawa Rubber Industrial
 - NGK Insulators, Ltd (Niho Gaishi)
 - Hitachi Chemical Co., Ltd.
 - Yamashita Rubber
 - Mayekama Mfg. Co., Ltd.
 - Honda Motor Co., Ltd.
 - Mazda Motor Corporation
 - Daido Metal Company Ltd.
 - Mitsui & Co., Ltd.
- 2012**
- Nissan Motor Co., Ltd.
 - Denso Corporation
 - Sumikin Bussan Corporation
 - Musashi Seimitsu Industry Co., Ltd.
 - Marubeni-Itochu Steel Inc.
 - Yamada Electric Ind. Co., Ltd.
 - Mazda Motor Corporation
 - Yachiyo Industry Co., Ltd.
 - Tigers Polymer Corporation
 - Sumitomo Wiring Systems, Ltd.
 - Exedy Co.
 - Koide México S.A. de C.V.
 - Nishikawa Rubber Co., Ltd.
 - Japan Vilene Company, Ltd.
 - Nichias Corporation
 - Koito Manufacturing Co., Ltd.
 - Yorozu Corporation
 - Nippon Steel Corporation
 - Nifco
 - THK Rhythm Co., Ltd.
 - Metal One Corporation
 - Sanko Gosei Ltd.
 - Ashimori Industry Co., Ltd.
 - Hitachi Automotive Systems, Ltd.
 - Tohken Thermo Tec Co., Ltd.
- Honda Lock Mfg. Co., Ltd.
 - Nihon Plast Mexicana, S.A. de C.V.
 - Yutaka Giken Co., Ltd.
 - Keihin Corporation
 - Kawada Corporation
 - Daikyo Nishikawa Corporation
 - Saga Tekkohsho
 - Nippon Bee Chemical Co., Ltd.
 - Hanwa Co., Ltd.
 - Mitsui Kinzoku Act Corporation
 - Matsumoto Heavy Industries
- 2013**
- Ntn Corporation
 - Unipres Corporation
 - Riken Corporation
 - Fuji Kiko Co., Ltd.
 - Tachi-s Co., Ltd.
 - Kyoei Techseed Co., Ltd.
 - Nissin Manufacturing Co., Ltd.
 - Eagle Industry Co., Ltd.
 - Toyota Tsucho Corporation
 - Midori Hokuyo Co., Ltd.
 - U-shin
 - Nissin Kogyo Co., Ltd.
 - Tsubakimoto Chain Co.
 - Malox Co., Ltd.
 - Jatco Ltd.
 - Y-Tec
 - Usui Kokusai Sangyo Kaisha Ltd.
 - HC Querétaro, S. A. de C. V.
 - Mitsubishi Electric Corporation
 - Kyb Corporation
 - Mayekawa Mfg. Co., Ltd.
 - Molitec Steel Co., Ltd.
 - Topre Corporation
 - Alpha Corporation
 - Beyonz Corporation
 - H-one Co., Ltd.
 - Fujikoki Corporation
 - Toyo Seat Co., Ltd.
 - Hiruta Kogyo Co., Ltd.
 - Honda Motor Co., Ltd.
 - Matsumoto Heavy
 - Howa Textile industry Co., Ltd.
 - Okawa Screw
 - Manufacturing Co., Ltd.
 - Shoshiba Manufacturing Company Ltd.
 - Unisia Mexicana S.A. de C.V.
 - Techno State Co., Ltd.
- Daiei Seisakusho Co., Ltd.
 - Showa Corporation
 - E.C.C. Co., Ltd.
 - Soko Seiren Co., Ltd.
 - Mazda Motor Corporation
 - Tenryu Saw Mfg. Co., Ltd.
 - Trix Co., Ltd.
 - Yushiro Chemical Industry Co., Ltd.
 - Kotobukiya Fronte Co., Ltd. (KFK)
 - Zensho Co., Ltd.
 - Suncall Corporation
 - Metal One Corporation
 - Nikkei Mc Aluminium Co., Ltd.
 - Sanoh Industrial Co., Ltd.
 - Hirotec Corporation
 - Jtekt Corporation
 - Mitsubishi Corporation
 - Siix Corp.
 - Calsonic Kansel Corporation
- 2014**
- Hamanakodenso Co., Ltd.
 - Topy Industries, Limited
 - Asahi Glass Co., Ltd.
 - Tokyo Roki Co., Ltd.
 - Central Motor Wheel Co., Ltd. (Chuo Seiki)
 - Kurashikikako Co., Ltd.
 - Koide Kokan Co., Ltd.
 - Asmo Co., Ltd.
 - The Furukawa Electric Co., Ltd.
 - Ibiden
 - Bridgeston Corporation
 - Denso Corporation
 - Mabuchi Motor Co., Ltd.
 - Ts Tech Co.
 - Nidectosok
 - Fuji Oozx
 - Nachi-Fujikoshi Co.
 - Nippon Seiki Co., Ltd.
 - Nissin Kakou Co., Ltd.
 - Mitsui Chemicals
 - Nippon Seiki Co., Ltd.
 - Tokai Kogyo
 - Meiko
 - IMASEN Electric Industrial Co., Ltd.
 - KYB
 - Gohsyo
 - Kourota
 - Neturen

Recurso recuperado del libro *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: logros, retos y oportunidades* publicado por ProMéxico.

- | | |
|-------------------------|------------------------------------|
| ■ Isewan | 2015 |
| ■ Sumitomo Electric | ■ Katolec Corporation |
| ■ Donghee | ■ Fukoku Corporation |
| ■ Matsuo Industries | ■ G.tekt Corporation |
| ■ Miyazaki Seiko | ■ Surteckariya Co., Ltd. |
| ■ Advics | ■ Inabata Kogyo Co. |
| ■ Murakamin Corporation | ■ Nakagawa Special Steel Co., Ltd. |
| ■ Shinsho Co. | ■ Shinao Kenshi |
| ■ Toyada Gosei | ■ Sansho |
| ■ Seiren Co. | ■ Toyota Motor Co. |
| ■ Tohken Thermo co. | ■ Tokai Rika |



Recurso recuperado del libro *Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México–Japón: logros, retos y oportunidades* publicado por ProMéxico.

Anexo 4

Entrevistas

Para comprobar y contrastar los puntos expuestos en esta investigación, se realizaron algunas entrevistas a japoneses que tuvieron la oportunidad de venir a México a trabajar y/o estudiar.

Entrevista 1

Esta entrevista fue realizada vía chat de Facebook porque el entrevistado ya no vive en México, regresó a Japón a finales del año 2016. Su nombre es Takayuki Shimano y tiene 29 años. Llegó a la Ciudad de México, en agosto de 2015, por una beca que obtuvo por parte del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (CONACYT) para estudiar español por un año. Él comentó que la empresa donde trabaja, Taichi-s Co. Ltd., dedicada al diseño y fabricación de asientos para distintos medios de transporte, le informó sobre esta beca con la intención de que él se mudara a México para trabajar en su filial, ubicada en Aguascalientes, y él accedió después de un tiempo de meditar las cosas.

Primero estudió español en el Centro de Enseñanza para Extranjeros (CEPE), de la UNAM, por un año y comentó que sintió mayor libertad aquí que en Japón y que eso le agradaba ya que considera que en su país existe una presión constante tanto en el ámbito laboral como social. También afirmó que le gustó mucho la comida mexicana a pesar de ser mucho más picante que la comida de su país y que podía comer más que en Japón porque la comida en México es más barata y las porciones son más grandes.

Después de finalizar su año de estudio de español, se mudó de la Ciudad de México para trabajar en Aguascalientes, pero sólo estuvo 4 meses trabajando ahí porque, en diciembre de 2016 tuvo que regresar a Japón. Él no quiso responder el motivo por el que decidió dejar México, pero sí comentó que le gustaría volver a venir al país porque fue una experiencia enriquecedora.

Entrevista 2

Watanabe Satoru es un arquitecto y pedagogo japonés de 31 años que vino por primera vez a México, a la ciudad de Guadalajara, hace 10 años con la beca de CONACYT para aprender español por un año, y como era un estudiante universitario en esa fecha, tuvo que suspender su estudio de la arquitectura. Su motivo principal para venir al país fue su gusto por la arquitectura mexicana, por lo que, una vez que tuvo que regresar a Japón a terminar sus licenciaturas, decidió que estudiaría su maestría en México.

Después de graduarse y trabajar por dos años en su país, en el año 2012, vio la convocatoria para obtener una beca por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México para costear los gastos de la maestría, así que decidió aplicar y consiguió la beca; por lo tanto, él llegó a vivir a México en ese mismo año y, hasta la fecha, sigue residiendo en este país. Mientras estudiaba su maestría en la UNAM y, debido a que había estudiado pedagogía y a que necesitaba ingresos adicionales, comenzó a impartir clases de japonés en una Academia especializada en la enseñanza de este idioma.

Bajo su experiencia, él ha notado un incremento en el número de mexicanos aprendiendo este idioma en los años que lleva impartiendo clases (3 años) y considera que el rango de edad con mayor número de alumnos es entre 15 y 20 años, el segundo de 21 a 30 años y casos muy excepcionales, de 30 en adelante; el principal motivo para el rango de edad con mayor número de integrantes es el gusto por la cultura japonesa, específicamente por el anime, manga y videojuegos, mientras que la segunda razón es trabajar en Japón o en México pero en una empresa japonesa.

Respecto a la calidad de vida en México, él asegura que se siente más relajado aquí porque el estilo de la vida de las ciudades en Japón es más apresurado y no hay tiempo libre por trabajar, además de que, debido a que el transporte público en su país sí tiene horario, es decir, pasa a una hora determinada, no hay pretexto para llegar tarde, además de que ser impuntual es considerado como una falta de

respeto, mientras que en el país americano este aspecto es diferente debido a que no hay horarios en el transporte y hay más tolerancia para llegar tarde.

Finalmente, a pesar de que él vino a México por cuestión académica, por su enseñanza del idioma ha ayudado a dos mexicanos a que pudieran conseguir una beca para estudiar en Japón y, según Watanabe, uno de ellos ya está trabajando en una empresa de productos farmacéuticos en el país del sol naciente.