



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES ARAGÓN**

**EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN JAPONESA  
EN MÉXICO EN EL PERIODO 2005-2017**

**T E S I S**

**PARA OBTENER EL  
TÍTULO DE**

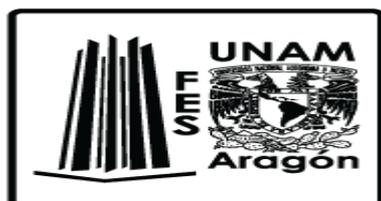
**L I C E N C I A D O E N  
E C O N O M Í A**

**P R E S E N T A:**

**GIBRAN ALFONSO  
OROZCO COLÍN**

**ASESOR:**

**MTRO. RAÚL IGNACIO  
MORALES CHÁVEZ**



**Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México, 2019**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## ***Agradecimientos***

*Para mi madre, Socorro Orozco Colín, por haberse esforzado día con día, para que nunca me faltara nada, por siempre darme consejos acerca de que es lo mejor para mí y sobre todo por el amor incondicional que siempre me ha brindado, estoy muy orgulloso de ella.*

*Para mis abuelos, José Orozco Villagómez (Q.E.P.D) y Obdulia Colín Suarez (Q.E.P.D), por haberme dado su apoyo y amor incondicional, los llevaré siempre en mi corazón.*

*Para mis tíos José, Raúl, Rogelio, Julián, Laura y Luz, por todo su apoyo y amor que me han dado, porque tanto en buenos y malos momentos han estado conmigo y siempre les estaré agradecido.*

*Para mi asesor el maestro Raúl Ignacio Morales Chávez, por haber aceptado ayudarme en la realización de mi tesis y por haberme brindado de muy buenos conocimientos en el salón de clases.*

*Y para el resto de familia y amigos, con los que compartí experiencias que me ayudaron a crecer como persona.*



Castillo de Himeji, Japón



Pirámide de Sol, Teotihuacán, México

# Índice

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Introducción.....</b>   | <b>1</b>  |
| <b>Capítulo 1. Aspectos generales de la investigación.....</b>                       | <b>6</b>  |
| 1.1 Marco teórico .....  | 6         |
| 1.1.1 Ventajas absolutas .....   | 6         |
| 1.1.2 Ventaja comparativa.....   | 7         |
| 1.1.3 Teoría de Heckscher-Ohlin .....  | 8         |
| 1.1.4 Modelo del desfase tecnológico .....   | 9         |
| 1.1.5 El modelo del ciclo del producto.....  | 10        |
| 1.1.6 La globalización .....   | 11        |
| 1.1.6.1 Conceptos relacionados con la globalización.....                             | 14        |
| 1.1.6.2 Características de la globalización .....                                    | 17        |
| 1.1.6.3 Consecuencias de la globalización.....                                       | 17        |
| 1.1.7 Flujos financieros .....   | 21        |
| 1.1.7.1 Diferencias entre la inversión extranjera directa y la de cartera.....       | 23        |
| 1.1.7.2 ¿Que impulsa a las empresas a invertir en el extranjero?.....                | 24        |
| 1.1.8 La ventaja competitiva de las naciones .....                                   | 25        |
| 1.2 La competitividad de las empresas japonesas .....                                | 28        |
| 1.3 Características del sistema de administración japonés.....                       | 30        |
| 1.4 Las empresas japonesas más importantes .....                                     | 35        |
| 1.5 Los Aranceles.....   | 37        |
| 1.6 Sistema generalizado de preferencias de Japón .....                              | 39        |
| 1.7 Las aduanas .....  | 40        |
| 1.8 Datos sobre Japón .....  | 41        |
| 1.9 Datos sobre México.....  | 45        |
| <b>Capítulo 2. Historia de la relación bilateral entre México y Japón .....</b>      | <b>50</b> |
| 2.1 Marco histórico .....  | 50        |
| 2.1.1 Tratado de Amistad Comercio y Navegación de 1888.....                          | 50        |
| 2.1.2 El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1924 entre México y Japón..... | 53        |
| 2.1.3 Relaciones posteriores a la segunda guerra mundial.....                        | 56        |
| 2.1.4 Acuerdo de Asociación Económica .....  | 63        |
| 2.1.5 Protocolo modificadorio del Acuerdo de Asociación Económica .....              | 82        |

|   |            |
|---|------------|
| <b>Capítulo 3. México como socio comercial de Japón .....</b>                 | <b>85</b>  |
| 3.1 Exportaciones de México a Japón.....                                      | 85         |
| 3.2 Importaciones de México desde Japón.....                                  | 88         |
| 3.3 Sector automotriz .....   | 90         |
| 3.3.1 Perspectiva actual del sector automotriz de México .....                | 90         |
| 3.3.2 Ventajas competitivas de la industria automotriz nacional .....         | 91         |
| 3.3.3 IED de Japón en el Sector automotriz de México .....                    | 93         |
| 3.4 Consolidación de Japón como tercer socio comercial de México.....         | 107        |
| 3.5 La relación actual con Estados Unidos.....                                | 115        |
| 3.5.1 Relación con Japón.....   | 115        |
| 3.5.2 Relación con México.....  | 118        |
| 3.6 La perspectiva de las próximas relaciones comerciales México- Japón ..... | 122        |
| <b>Conclusiones .....</b>   | <b>124</b> |
| <b>Recomendaciones .....</b>  | <b>129</b> |
| <b>Bibliografía .....</b>   | <b>132</b> |

## **Índice de Cuadros**

- Cuadro 1: Producción de trigo y paño de E.U Y R.U..... 7
- Cuadro 2: Balanza comercial de México con Japón, 1994-2017 (millones de dólares).....73
- Cuadro 3: Sectores agropecuario industrial de México en el mercado japonés..... 77
- Cuadro 4: Las automotrices más importantes de Japón.....105
- Cuadro 5: Principales automotrices de Japón en México.....106
- Cuadro 6: Balanza comercial de Estados Unidos con Japón (millones de dólares).....115
- Cuadro 7: Balanza comercial de Estados Unidos con México (millones de dólares).....118

## **Índice de Gráficos**

- Gráfico 1: Crecimiento porcentual del PIB de Japón 1994-2017 (mil millones de dólares)....43
- Gráfico 2: Importaciones de México 1994-2017 (porcentaje del PIB, mil millones de dólares)..... 46
- Gráfico 3: Crecimiento porcentual del PIB de México 1994-2017 (mil millones de dólares, precios constantes)... 48
- Gráfico 4: Comercio exterior de México con Japón (millones de dólares, precios constantes).... 76
- Grafico 5: IED en el sector automotriz de México 2017 (participación porcentual).....90
- Grafico 6: Flujos de IED de Japón a México 2003-2017 (millones de dólares).....93

## Introducción

El comercio internacional es una pieza muy importante para el desarrollo de los países, por lo que la gran mayoría opta por tener relaciones bilaterales. México no es la excepción, de hecho tiene una amplia gama de tratados comerciales que lo convierte en uno de los países más abiertos del mundo. Muchos han sido los debates acerca de que si son buenos o no dichos tratados, algunos expertos mencionan que esta liberalización comenzó en los 80 por la crisis financiera que tenía México y a partir de ese momento la interdependencia hacia el exterior se profundizó.

Este es el contexto con el cual parte esta investigación, debido a que se va a analizar la relación comercial que tiene México con Japón, el cual es uno de esos países con los que se tiene un acuerdo comercial. Ambas naciones manejan lo que se conoce como Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que fue firmado en el 2004, durante el gobierno de presidente Vicente Fox Quesada.

La justificación por la que se debe investigar este tema es la siguiente:

México al tener una red 12 tratados con 46 países, resulta necesario saber que se estipula en estos acuerdos para poder analizar de qué manera impacta en el país, temas como la liberalización comercial, los déficits, el empleo, la IED, etc. El caso japonés tiene mucha relevancia, debido a que este país ha tomado mucho protagonismo en México durante los últimos años y gracias eso se ha colocado como uno de nuestros principales socios comerciales, por lo que es necesario conocer, ¿Cuáles son los sectores en donde invierte?, ¿Cuántas empresas llegan al año?, ¿En qué estados se instalan?, pero sobre todo, ¿Cuál es el beneficio que obtiene nuestro país?.

Japón al ser la tercera economía mundial, con un PIB de 5.1 billones de dólares<sup>1</sup>, lo convierte en un socio comercial muy atractivo, además desde hace mucho tiempo los japoneses han estado promoviendo la importancia de la relaciones comerciales y eso hace más fácil entablar relaciones con su país.

---

<sup>1</sup>FMI, World Economic Outlook Date base, Abril 2018.

Otro aspecto importante son las cartas de presentación de sus empresas, la cuales son la competitividad e innovación, conceptos que son fundamentales para sacar ganancias en el mercado internacional. El autor japonés Masaaki Imai, menciona que hay una gran diferencia entre las empresas de occidente y las japonesas, debido a que las empresas de occidente pueden mantearse con su misma estructura durante mucho tiempo, mientras que las japonesas no pueden hacerlo<sup>2</sup>.

Para explicarlo, menciona el concepto de KAIZEN, el cual en sus palabras significa lo siguiente:

“KAIZEN significa mejoramiento. Más aún, KAIZEN significa mejoramiento progresivo que involucra a todos, incluyendo tanto a gerentes como a trabajadores. La filosofía de KAIZEN supone que nuestra forma de vida (sea nuestra vida de trabajo, vida social o vida familiar) merece ser mejorada de manera constante” (pág.39).

El “milagro económico japonés” de la posguerra, se dio por los siguientes factores<sup>3</sup>:

- Prácticas en mejorar la orientación al cliente.
- El control total de la calidad y el uso de la robótica.
- La utilización de un sistema de sugerencias automatización.
- Disciplina en el lugar de trabajo.
- La calidad justo a tiempo y la implementación de cero defectos.
- Actividades en grupos pequeños.
- Relaciones cooperativas trabajadores-administración.
- Mejoramiento de la productividad desarrollo del nuevo producto.

---

<sup>2</sup> Imai Masaaki, “ KAIZEN :La clave de la Ventaja Competitiva Japonesa”, Ed. Grupo Editorial Continental, Décimo tercera impresión, México, 2001, pág. 39

<sup>3</sup> Varios de estos factores tienen que ver con un modelo de producción denominado “Toyotismo”, el cual se va a mencionar en los primeros apartados de esta tesis.

La práctica de todo lo anterior hace que las empresas japonesas estén un paso adelante de sus competidores, porque la cultura japonesa es muy disciplinada en absolutamente todo. En los primeros años de la posguerra, los japoneses se dedicaban a imitar los productos que venían de occidente, en especial de los electrodomésticos, pero conforme paso el tiempo se dieron cuenta de su atraso y tomaron una posición más agresiva que los hizo empezar a hacer sus propios diseños.

Gracias a su buen manejo de su proceso productivo y la búsqueda por un desarrollo continuo, la economía japonesa tiene buenas ventajas competitivas, de ahí recae la importancia de tener relaciones comerciales con Japón. Además a este país le interesan varias cosas de México, las cuales se verán en la presente investigación. Por su parte a México se le ha catalogado con un país con un ingreso medio alto. Ocupa el lugar número 15 de las economías más importantes del mundo con un PIB de 1.21 billones de dólares<sup>4</sup>.

Una vez teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo principal de esta investigación es conocer y analizar el contexto bajo el cual se fundamentan las relaciones comerciales entre México y Japón, para saber a qué se debe el grado de influencia que tiene el país asiático en nuestro territorio.

Los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

- Estudiar los principales factores que hacen atractivo a México para Japón.
- Analizar los contenidos del acuerdo comercial que manejan actualmente.
- Conocer los montos y la orientación de los Flujos de IED de Japón en México.
- Evaluar los beneficios que tienen los Flujos de IED para México.

Mientras que la pregunta central del planteamiento del problema es la siguiente:

¿A qué se debe el gran impacto de la Inversión japonesa en México en el periodo 2005-2017?

---

<sup>4</sup> FMI, World Economic Outlook Date base, Abril 2018.

La hipótesis que le da respuesta a esta pregunta es del tipo casual y dice lo siguiente:

El gran impacto de la inversión japonesa en México, se debe principalmente al Acuerdo de Asociación Económica que firmaron ambos países en el 2004, porque gracias a este el país asiático ha podido instalarse con más facilidad en nuestro territorio.

En la presente investigación se utiliza el método del tipo deductivo, lo que quiere decir que se abordará el tema de manera general, destacando primero el contexto actual bajo el cual se desarrollan las relaciones comerciales mundiales, para después centrarse en cómo se aplica esto en la relación México- Japón. A su vez la investigación es el tipo explicativa por que se busca saber el porqué de un hecho, en este caso se busca saber a qué se debe el impacto de la inversión japonesa en México.

Las técnicas que se manejan son la documental y la estadística descriptiva, porque se recopiló información de libros, revistas, periódicos y bases de datos para después ser analizada. Mientras que el enfoque que se maneja es el macroeconómico porque se están analizando las relaciones comerciales entre dos países.

La estructura consta de tres capítulos. En el capítulo primero se analizarán los aspectos generales de la investigación, en donde se incluye el marco teórico y datos generales de México y Japón, como lo son población, economía, relaciones comerciales, para que se tenga una perspectiva del contexto en el que se encuentran ambas naciones.

En el capítulo segundo se estudiará la historia comercial entre México y Japón, es decir el marco histórico de la investigación. Se hará énfasis sobre los acuerdos comerciales que han tenido y que los llevo a tenerlos, además se le hará un enfoque especial al Acuerdo de Asociación Económica, porque este es el acuerdo que actualmente manejan y sirve de sustento para el resto de la investigación.

En el capítulo tercero, se abordara como ha sido el desempeño de México como socio comercial de Japón en el periodo de estudio, se destacará cuáles han sido las inversiones más importantes del país asiático en nuestro territorio y el impacto que han tenido. Además se dará una perspectiva de cómo serán sus relaciones comerciales en los próximos años y la importancia que tiene para ambas naciones la relación con Estados Unidos.

Finalmente, el lector encontrará las conclusiones de la investigación y las recomendaciones correspondientes a la mejora de las relaciones comerciales entre México y Japón. Cabe destacar que no se tuvieron muchas complicaciones en la búsqueda de información, todos los datos fueron obtenidos de fuentes oficiales y el contenido trata de ser concreto y preciso para que el lector tenga un mejor entendimiento.

# Capítulo 1. Aspectos generales de la investigación

## 1.1 Marco teórico

A continuación se va a mencionar algunas de las teorías más conocidas sobre el comercio internacional, las cuales han sido el sustento de diversas investigaciones.

### 1.1.1 Ventajas absolutas

Adam Smith, es considerado como el padre de la economía. En su obra cumbre, “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, menciona la importancia que tiene libre comercio para que la riqueza de una nación se incremente.

Explica que un país tiene una ventaja absoluta sobre otro, cuando pueda producir un bien de manera eficiente<sup>5</sup>. Un país no puede producir un bien que le cueste más de lo que él lo compraría en el mercado, por eso debe producir un bien que le cueste menos recursos para su producción. En los casos en los que no se puede producir un bien de manera eficiente, la nación lo tiene que importar, Smith menciona que a eso se le llama desventaja absoluta.

La especialización internacional de factores de la producción, provocaría un incremento en la producción mundial, el cual sería compartido por los países que están comerciando. En su obra, plantea el ejemplo de Estados Unidos y Reino Unido, en donde los estadounidenses tienen ventaja en la producción de trigo, mientras que los británicos la tienen en la producción de paños, por lo que si ambos se especializan en esa producción y después hacen un intercambio entre sí, los dos se beneficiarían.

La teoría de Smith es correcta hasta cierto punto, debido a que en la práctica no sucede como lo plantea, porque los países si ganan a expensas de otros. Es bien sabido que el país más desarrollado es el que obtiene un mayor beneficio, además esta teoría solo explica una pequeña parte del comercio internacional.

---

<sup>5</sup> Salvatore, Dominick, “Economía Internacional”, Ed. McCraw-Hill, Colombia, 1998, pág. 2.

### 1.1.2 Ventaja comparativa

Esta teoría fue planteada por David Ricardo, en donde menciona partes muy importantes del comercio internacional. Dice que a pesar de que un país, tuviera una desventaja absoluta en la producción de ciertos bienes con respecto a otra nación, aún tendría la oportunidad de llevar a cabo un intercambio ventajoso<sup>6</sup>.

El país que sea menos eficiente, debe especializarse en la producción y exportación del bien en donde su desventaja absoluta sea menor, este bien se convertirá en su ventaja absoluta. A lo anterior también se le conoce como la ley de la ventaja comparativa.

Para ejemplificarlo, se vuelve a tomar el ejemplo de Estados Unidos y Reino Unido. Salvatore, en su libro Economía Internacional, reproduce la siguiente tabla:

| <b>Cuadro 1</b>                         |     |     |
|---|-----|-----|
| Producción de trigo y paño de E.U Y R.U |     |     |
|   | E.U | R.U |
| Trigo (bushels/hora-hombre)             | 6   | 1   |
| Paño Trigo (bushels/hora-hombre)        | 3   | 2   |

Fuente: Salvatore Dominick, "Economía Internacional", McCraw-Hill, Colombia, 1998, pag.3.

La tabla muestra una desventaja de los británicos en la producción de trigo (t) y paño (p) con respecto a los estadounidenses, pero esta desventaja es menor en la producción de paño, por lo tanto esta es su ventaja comparativa, mientras que la producción de trigo es su desventaja comparativa.

Estados Unidos tiene ventaja sobre Reino Unido en la producción de ambos bienes, pero en donde tiene más ventaja es en la producción de trigo. Así que su desventaja comparativa sería en el paño, por lo que si Estados Unidos intercambia trigo por paño con los británicos, se podría llevar a cabo un comercio ventajoso para ambos.

Si los Estados Unidos, pudieran intercambiar 6t por 6p con los británicos, los estadounidenses tendrían una ganancia de 3p. Por su parte el Reino Unido, para producir 6t, requeriría 6 horas de hombre-trabajo, en cambio para producir 12p, solo necesita esas mismas 6 horas.

---

<sup>6</sup> Ibídem, pág. 3.

### 1.1.3 Teoría de Heckscher-Ohlin

En esta teoría se consideran las diferencias que tienen los países en las dotaciones de factores y precios, como los determinantes más importantes del comercio. El teorema explica que cada país, va a exportar el bien intensivo en su factor relativamente abundante y barato y va a importar el bien intensivo en su factor relativamente escaso y costoso<sup>7</sup>. En otras palabras, un país se especializara en exportar los bienes en los cuales sea abundante y no le cuesten mucho producirlos e importara los bienes en los que no sea abundante y les sea más caro producirlos.

Un país A puede ser muy abundante en capital, pero puede tener muy poca mano de obra y pocos recursos naturales. Mientras que un país B carece de capital, pero es muy abundante en mano de obra y recursos naturales, gracias a esto pueden llegar a tener un acuerdo para el comercio de ciertos bienes.

También en esta teoría se habla de la igualación de los precios de los factores, en donde el comercio va a conducir a la eliminación o reducción de la diferencia existente antes del comercio en los precios relativos y absolutos de los factores entre los países.

Si el país A y B comercian entre sí, el libre comercio provocaría que la producción de bienes con ventaja comparativa se incremente, así como también por la demanda del factor abundante y en consecuencia su precio aumenta. A su vez la producción de bienes con desventaja comparativa disminuye, por eso la demanda del factor escaso y su precio disminuyen<sup>8</sup>.

Por lo anterior, la tasa del ingreso se incrementa y los salarios disminuyen en el país A que tiene el capital abundante, mientras que en el país B los salarios aumentan. Antes del comercio las tasas de ingreso fueron bajas y los salarios en país A fueron altos, pero con el libre comercio estos precios se igualaron. Para que esto suceda en la realidad tienen que presentarse varios factores, como lo son costos de transporte igual a 0, que no existan barreras comerciales, o que exista una igualdad tecnológica, estos factores igualitarios provocarían que la IED ya no fuera necesaria, algo que es improbable que suceda.

---

<sup>7</sup> *Ibíd.*, pág., 74.

<sup>8</sup> Cho, Dong-Sung & Moon, Hwuy-Chang. "From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory", Ed. World Scientific Publishing Co. Pte, Singapur, 2000, pág. 10.

En 1951 Leontief realizó una prueba empírica de esta teoría, utilizó como ejemplo a Estados Unidos. Esperaba que esta nación pudiera exportar bienes de capital intensivo e importara bienes de trabajo intensivo, pero sus resultados fueron otros, porque los bienes de importación que entraron a ese país, requirieron de 30% más de capital intensivo del que se utiliza en las exportaciones estadounidenses, este resultado es lo opuesto de esta teoría y se le llamo la paradoja de Leontief.

#### **1.1.4 Modelo del desfase tecnológico**

Este modelo fue escrito por Michael Posner en 1961, el cual plantea que un país que disfruta una ventaja tecnológica en la producción de un bien tenderá a exportarlo<sup>9</sup>. Si la innovación de esta nación llega a ser conocida por el exterior, sería imitada, por lo que la ventaja comparativa desaparece, pero a pesar de eso las innovaciones van a continuar y por consiguiente se podrá seguir dando el comercio internacional.

Debido a que las innovaciones estarán concentradas en una sola industria o grupos de industrias, surgirán economías de escalas dinámicas, en las cuales una industria puede reducir los costos medios de su producción, gracias al progreso técnico. La producción de estas industrias va a ser alta, porque se están aprovechando mejor los recursos.

El costo por unidad producida será menor, en la medida en que la producción aumente, porque<sup>10</sup>:

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{Costo Máquina}}{\text{Número de productos fabricados}}$$

Sin embargo, la reducción del costo de fabricación tiene un límite, porque cuando la empresa alcanza un cierto tamaño, la coordinación de la misma es más complicada y aunque siga reduciendo los costos, su beneficio unitario disminuye y a eso se le llama economía desacelerada.

---

<sup>9</sup> Bajo, Oscar, “Teorías del Comercio Internacional”, Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991. Pág. 67.

<sup>10</sup> Economipedia, “Economías de escala”, Disponible en: <https://bit.ly/2EWfXDX>

### 1.1.5 El modelo del ciclo del producto

Este modelo fue escrito por Raymond Vernon, en su teoría hace mención de la inversión extranjera en el esquema explicativo, el cual es diseñado en un principio para los Estados Unidos<sup>11</sup>. Vernon indica que debido a las características del mercado estadounidense, los empresarios optan por introducir productos que vayan dirigidos a los consumidores con un nivel adquisitivo grande o que tengan buenos ahorros.

Su ciclo de producto se divide por etapas, las cuales son las siguientes:

- 1) **Innovación.-** Aquí el producto no es conocido, no se encuentra estandarizado, ni en procesos, ni en especificaciones. Las características del producto sobresalen más que los costos y eso es porque se está buscando posicionarlo en el mercado, el autor indica que la producción se estará localizada en Estados Unidos sobre la base de comunicaciones más fáciles y economías externas, y el nuevo producto se venderá en ese país y en el extranjero.
- 2) **Maduración.-** A medida en que la demanda del producto aumente, las economías de escala y los costos toman una gran importancia, por lo que la producción de este producto será en el exterior. Gracias a eso las exportaciones aumentarán, en este momento el comprador ya está buscando al vendedor.
- 3) **Estandarización.-** En esta etapa, la producción ya se ubica en países menos desarrollados, debido a que es más beneficioso por las características de los productos estandarizados, tales como altos requerimientos de trabajo, la elevada elasticidad del precio de la demanda o menor dependencia de las economías externas.

Los modelos de este tipo también son conocidos como teorías nanotecnológicas, las cuales indican que la ventaja comparativa se explica no solo por diferencias en las dotaciones factoriales relativas, sino también por diferencias en la distribución de la inversión en las industrias. Así pues, la elección entre exportar o producir en el extranjero dependerá de la clase de ventaja disfrutada por la empresa y por los costes de trabajo y los aranceles. Estas exportaciones se basaran en la exportación tecnológica.

---

<sup>11</sup> Bajo, Oscar, "Teorías del Comercio Internacional", Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991. Pág. 67.

### **1.1.6 La globalización**

Esta investigación también se sustenta de un concepto muy importante, el cual es la globalización, el auge de esta ha provocado un cambio significativo en la manera en que se rige el mundo y más en materia comercial. Es por eso que a continuación se va a explicar que es la globalización y cuáles son los conceptos que se relacionan con ella. Posteriormente se describirán algunos conceptos del comercio internacional, bajo los cuales se llevan a cabo los acuerdos internacionales.

#### **Antecedentes**

Se empezó a hablar de globalización, a la mitad del siglo XX. Pero varios autores indican que ya se venía desarrollando desde mucho antes, en la época en que se comenzó a dar el comercio y de igual manera por los medios de pago internacionales implementados por los griegos<sup>12</sup>.

En la época renacentista, fue cuando surgió la escuela mercantilista, la cual le dio comienzo a la regularización del comercio internacional, sin embargo tenía supuestos opuestos a la globalización, debido a que se establecieron barreras de ingreso. Aun así varios investigadores están de acuerdo en que esta es la base con la que se fundamenta el comercio internacional.

Posteriormente se dio paso a lo que se conoce como integración económica, de la cual surgen los bloques económicos, los cuales eliminarían las barreras económicas y también se encargarían de configurar la movilidad de los factores productivos en el mundo, que a su vez es una fase evolucionada del comercio internacional, que dio pie a la globalización que conocemos hoy en día<sup>13</sup>. El economista de origen húngaro Bela Balassa, fue el encargado de describir cómo es que se da una integración económica, en su teoría habla de cinco pasos para que esta pueda llevarse a cabo.

---

<sup>12</sup> Flores María. “La globalización como fenómeno político, económico y social”. Revista Científica Ciencias Humanas, vol. 12, núm. 34, 2016, pag.28.

<sup>13</sup> Ídem.

Desde la perspectiva de Balassa, la integración económica es “un proceso o estado de cosas, por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional<sup>14</sup>”.

Los cinco pasos de los que habla son los siguientes:

### **Zona o área de libre comercio**

Aquí se da la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de los bienes que pertenecen a las naciones miembros del área, a su vez estas naciones continúan aplicando sus propios aranceles a las naciones no miembros.

### **Unión Aduanera**

Se referiré a la etapa, cuando los estados que conformar un área de libre comercio, deciden aplicar un arancel externo común a los países no miembros.

### **Mercado común**

Tiene el objetivo principal de liberar de manera efectiva, mercancías, personas, servicios y capitales. Lo que provoca que no existan impedimentos para la entrada y salida de las personas que quieran desplazarse con una finalidad económica, a través de los países miembros.

### **Unión económica**

Aquí debe de surgir una unión monetaria de las paridades de las monedas, la fase más avanzada de esto, es cuando entre las naciones miembro circula una moneda única.

### **Integración total**

En este paso surge una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria.

El bloque de la Unión Europea, surgió a través de una integración de este tipo. Los países que la conforman tienen una moneda única la cual es el euro, de igual manera manejan la libre circulación de mercancías, capitales y personas.

---

<sup>14</sup> Orozco Erick, “Integración Económica, Universidad de Colima, pág. 2. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2END6ZL>

La globalización se ha desarrollado de diferente manera en cada país y eso se debe a que no todos están en igualdad de condiciones en temas económicos, sociales, políticos, etc. La diferencia está tan grande que en algunos casos no se pueden hacer comparaciones, por esta razón el mundo está dividido en países desarrollados y sub desarrollados, estos últimos son atractivos para los primeros por sus recursos naturales y la mano de obra barata.

Varios autores han relacionado el concepto de globalización con la visión económica del mundo<sup>15</sup>. Las transformaciones tecnológicas, como lo son las telecomunicaciones juegan un papel muy importante en las economías de primer mundo. Esto es así, debido, a la necesidad del capital por expandirse a través de una mayor producción.

De igual manera está presente la internacionalización de los mercados financieros, así como la manera de encontrar nuevos canales de comercialización a través de la apertura comercial. El capitalismo ha jugado un papel fundamental en el surgimiento de la globalización, si bien no es el único factor de su surgimiento, es una pieza muy importante en su construcción.

### **Definición**

La definición del concepto “globalización”, ha sido objeto de intensos debates, pero tomando en cuenta todo lo que se ha mencionado a lo largo del tiempo, la globalización desde el punto de vista económico podría definirse de la siguiente manera:

Joachim Hirsch (1996), menciona lo siguiente<sup>16</sup>:

“Se refiere a la liberación del tráfico de mercancías, servicios, dinero y capitales; a la internacionalización de la producción y también a la posición cada vez más dominantes de las empresas transnacionales”. Pág. 85.

En la globalización están implícitas las relaciones entre economías, sociedades y culturas, en donde se desarrollan nuevas tecnologías de la comunicación, así como también de la informática, estas relaciones se hacen más notorias a través de acuerdos que hacen las naciones.

---

<sup>15</sup> Cruz Luis, “Hacia un concepto de globalización”. Revista Contaduría y Administración, núm. 195, Octubre-Diciembre de 1999, pág. 41.

<sup>16</sup> Hirsch Joachim, “Globalización, capital y Estado”. México: UAM-X, núm. 8, Abril de 1996, pág. 85.

### **1.1.6.1 Conceptos relacionados con la globalización**

En líneas anteriores se vio que la globalización se le relaciona con ciertos conceptos, los cuales se detallarán a continuación:

#### **Internacionalización**

Este término se refiere a un incremento en las transacciones y la interdependencia entre los países<sup>17</sup>. Actualmente el mundo está más diversificado, con la tecnología de hoy en día es más fácil hacer contacto con gente de otros países, aprender nuevos idiomas, costumbres, etc. En un mundo más global, hay más ideas, mercancías, dinero e inversiones<sup>18</sup>.

Varios índices de globalización han sido calculados mediante el número de actividades fronterizas entre países. Estos valores se refieren a la inversión extranjera directa, trayectos internacionales, tráfico telefónico, etc. El cálculo también mide y compara los indicadores sobre una base territorial, por lo que se sabe si un país está más globalizado que otro.

El concepto de globalización como internacionalización, implica las relaciones sociales mundiales. Comúnmente se percibe que estas relaciones son organizadas en términos de unidades-país, gobiernos estatales y comunidades nacionales<sup>19</sup>. Gracias a lo anterior, muchas naciones han estrechado relaciones con otras.

Desde hace varias décadas se han formado distintos bloques comerciales, donde interactúan, tanto países desarrollados como en desarrollo, tal y como lo han dicho los teóricos, desean complementarse para aprovechar las ventajas que tiene cada nación. Como es de esperarse, algunos países tienen más acuerdos comerciales que otros y eso depende en gran medida de su grado de interdependencia con otras naciones. La internacionalización es la llave para que distintas culturas puedan relacionarse entre sí.

---

<sup>17</sup>Scholte Jan, "Definiendo Globalización", CLM.ECONOMÍA, núm. 10, Primer Semestre de 2007, pág. 20.

<sup>18</sup> Ídem.

<sup>19</sup> Ibídem, pág. 22

## **Liberalización**

La liberalización surge cuando las autoridades reducen o eliminan medidas regulatorias como las barreras del comercio, restricciones sobre las divisas, controles de capital y requisitos relacionados con los visados.<sup>20</sup> Uno de los principales objetivos de la liberación comercial, es crear economías más abiertas.

En lo anterior están fundamentadas las políticas macroeconómicas neoliberales de hoy en día, mediante estas políticas se ha apoyado la desregulación, privatización y limitaciones fiscales. La idea de los neoliberales, es que esto traerá bienestar para todos tarde o temprano.

Que se quiten las barreras al comercio es muy atractivo para las empresas, porque así sus productos pueden entrar a los mercados extranjeros, pero su vez los productos extranjeros también entrarán a su mercado local. Sin embargo en los tratados esto suele ser muy complejo, debido a que un país, en la práctica puede que no respete este acuerdo y no deje que la otra nación entre con sus productos más competitivos.

En la actualidad hay muchas naciones y organismos internacionales que promueven la liberación comercial, sin embargo algunos países prefieren cerrar sus fronteras para poder protegerse de la entrada de productos extranjeros y evitar la competencia con los productos nacionales, pero a su vez, otros ven a esta competencia como una forma de incentivar a que las empresas nacionales se renueven y busquen la manera de sobresalir.

La liberalización comercial no es mala, sin embargo se debe saber cómo aplicarla, es verdad que algunas naciones han tenido un crecimiento sostenido por abrirse al mundo, pero los gobiernos deben estimular a sus empresas para que sean competitivas, porque de no ser así, un mercado con un exceso de competencia extranjera terminará por absorberlas.

---

<sup>20</sup> *Ibíd*em, págs. 22-23.

## **Cultura**

Diversos autores están de acuerdo que es difícil darle una definición acertada a la palabra cultura, porque depende del contexto para darle un significado.

Manuel Castells (1986), la define así<sup>21</sup>:

“La cultura es un proceso continuo que está en transformación constante, formado por las actitudes, valores y comportamiento que muestran los individuos que forman parte de un grupo social” pág. 16.

Durante toda la historia de la humanidad, las diferentes culturas han interactuado con otras, no solamente mediante el lenguaje, sino también mediante objetos. Hoy en día la cultura occidental está muy latente en todo el mundo, se ve claramente en la ropa, la música y sobre todo la tecnología.

Actualmente la era de los teléfonos inteligentes está en su apogeo y los grandes fabricantes de este producto, sacan cada año un modelo diferente para poder competir en el mercado, las marcas estadounidenses como Apple están presentes en casi todo el mundo, pero también marcas asiáticas como Samsung y Huawei lo están.

Es común ver que en películas o programas de televisión que los personajes usen este tipo de teléfonos para darles publicidad, para que los fans, que pueden ser de cualquier país, quieran uno igual. Las empresas están aprovechando la cultura para poder expandirse más.

La globalización ha permitido que las naciones adopten costumbres extranjeras, aunque la mayoría de veces, son acondicionadas al entorno nacional, porque resultaría imposible que las desarrollan al pie de la letra, como en sus países de origen.

---

<sup>21</sup> Castells, Manuel, “La cuestión urbana”, Siglo XXI, México, 1986, pag.16.

### **1.1.6.2 Características de la globalización**

Expósito (2012, pág.3.), Menciona algunas de las principales características de la globalización:

**La mundialización de los flujos financieros:** Las naciones en sus acuerdos, no suelen operar con dinero real. Utilizan los flujos financieros y el dinero convertido en “datos numéricos”, de tarjetas de crédito o cheques, este es el dinero que utilizan para realizar sus principales transacciones comerciales y económicas en el mundo.

**La rapidez de la información a nivel mundial:** De igual manera se le conoce como internacionalización de la información. Con la tecnología de hoy en día, los medios de comunicación han evolucionado, un ejemplo son los periódicos, los cuales han experimentado en los últimos años un descenso en sus ventas físicas, por lo que han optado por tener sitios en línea y estar presentes en la redes sociales, para que las personas los puedan leer sin necesidad de que los compren.

Una persona con internet en cualquier dispositivo, puede tener acceso a cualquier información que desee, un Smartphone ya se ha vuelto una necesidad para cualquier persona. Anteriormente, tener un dispositivo era muy caro, pero en la actualidad ya existen de diversos precios, para que la gente pueda obtener el que más le convenga.

**Extensión geográfica:** El capitalismo es uno de los factores del surgimiento de la globalización, su expansión en el mundo ha provocado que países como China, que se había caracterizado por ser comunista, abra sus fronteras y comience a desarrollar su propia tecnología. Actualmente, es uno de los países más modernos del mundo y es la segunda potencia mundial, pero estudios indican, que en unos años se convertirá en la principal potencia económica.

### **1.1.6.3 Consecuencias de la globalización**

Como todo, la globalización tiene pros y contras. Una de las consecuencias es la desigualdad, la cual siempre ha estado latente en la humanidad, pero con la globalización se hace más notoria. Otra de las consecuencias es la mundialización, la cual “es un proceso de conexiones que se da por las inversiones y reinversiones de los principales agentes capitalistas mundiales” (Expósito, 2012, pág. 6.). Lo que provoca que las redes de comunicación tomen una gran importancia hoy en día.

En la globalización se ha visto que una de las redes de comunicación más importantes son las humanas<sup>22</sup>, un ejemplo de lo anterior es lo que ha sucedido con los chinos, los cuales desde el siglo XIII, se han desplazado a distintas partes del mundo, es común encontrar en muchos países los denominados “barrios chinos”, estas personas son atraídas por sus compatriotas que trabajan el extranjero con la promesa de que mejorarán su calidad de vida, durante mucho tiempo los países receptores de esta gente se han beneficiado de que trabajen en su territorio. Lo anterior es un ejemplo del surgimiento de redes sociales muy fuertes que se inter-conexionan entre sí.

Los medios de transporte también tomaron un gran auge con la globalización, se ha explotado el uso de barcos, trenes y aviones, para repartir las mercancías. Sin embargo de manera ilegal algunas organizaciones utilizan el transporte para trasladar contrabando y personas. Mucha gente sale de sus países para buscar oportunidades de trabajo en occidente, sobre todo en los Estados Unidos y esto es aprovechado por el crimen organizado para llevarlas a cambio de una suma considerable de dinero.

De igual manera está presente la revolución de las comunicaciones. Esta se ve reflejada claramente en el internet, los medios de comunicación lo utilizan para poder difundir sus contenidos. En la actualidad la gente ya no ve tanta televisión como antes, lo de hoy es informarse a través de las redes sociales, sitios web o en aplicaciones para teléfonos, de hecho cualquier persona puede difundir información a través de la red.

También existe el fenómeno de las megalópolis, que son ciudades de gran concentración urbana, las cuales debido a su crecimiento acelerado han podido hacer contacto con otras ciudades, es aquí en donde más del 80% de los intercambios financieros se realizan. Un ejemplo es Nueva York, esta ciudad es conocida como la capital del mundo, los centros financieros más importantes del planeta están localizados aquí.

---

<sup>22</sup> Expósito Francisco, “La globalización, concepto, características, factores y consecuencias de la “aldea global””, Revista digital para profesionales de la enseñanza, núm. 18, Enero 2012, pág. 6.

Las redes de comunicaciones, transportes, económicas, sociales etc., tomaron un gran auge con la globalización, porque son las que logran que el mundo se vuelva más pequeño y accesible.<sup>23</sup> Es gracias a estas redes que se puede hablar más del término “aldea global”, que es precisamente en mundo donde vivimos hoy.

La globalización también puede ser causante de crisis financieras, como la que se vivió en el 2008, la cual provocó que cerraran empresas en masa. Las malas inversiones pesan bastante para las empresas. En ese año, las inversiones en las conocidas “hipotecas basura”, fueron el principal detonante de aquella crisis, debido a que se les concedieron a personas que no tenían la suficiente solvencia económica, para pagar intereses muy altos.<sup>24</sup> Al principio afectó al sistema financiero de Estados Unidos y después se internacionalizó, provocando una crisis de liquidez que derivó en otros problemas financieros.

Otro riesgo de la globalización es la pérdida de conquistas sociales y sindicales, de igual manera la disminución de diversidad cultural, así como la imposición de un solo modelo occidental y de países desarrollados<sup>25</sup>. Como se mencionó en líneas anteriores, varios países ya han adoptado costumbres que no son de ellos, debido a que fueron altamente influenciados por la cultura de occidente en especial la de Estados Unidos.

Los temas ambientales también entran en este rubro. La pérdida de la biodiversidad natural es ya muy común, las empresas han explotado en demasía los recursos naturales de cada país para poder transformar las materias primas que se necesitan.

La contaminación es un problema muy fuerte, las principales ciudades del mundo poseen altos índices de contaminación, como Bejín la capital de China, a su vez esto es un ejemplo de la desaparición del Estado de bienestar<sup>26</sup>. Lo que significa que hay una falta de preocupación del gobierno hacia la población, porque al ser las ciudades principales, hay mucha gente que habita en ella y la suciedad del aire puede afectar de manera grave su salud.

---

<sup>23</sup> Ídem.

<sup>24</sup> El País, 6 de agosto del 2017, Pozzi Sandro, “Hipotecas Suprime: la crisis que empezó todo”, Sección Economía. Disponible: <https://bit.ly/2F3LII3>

<sup>25</sup> Itaca, asociación defensa naturaleza y medio ambiente, “Globalización; Causas y Efectos”, pág. 4. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/1TqbxG1>

<sup>26</sup> Ídem.

El empleo es otro de los rubros que más se afecta, debido a que existe una ausencia de normas que regulen las relaciones laborales. La descentralización de empresas está muy latente, las firmas quieren tener más sucursales en lugares en donde no tengan muchos costos, de ahí surge que varias empresas trasnacionales se ubiquen en China, debido a que en ese país está una de las manos de obra más barata del mundo, pero a su vez afectan a su mano de obra local al mandar toda la elaboración de la producción a ese país.

Es común que las empresas que se instalan en países subdesarrollados, traigan a su gente mejor capacitada para ocupar altos puestos, sin embargo, en algunos casos la gente local que muestra tener habilidad en ciertas áreas como la tecnológica, las firmas deciden llevársela a su país para que puedan capacitarse y en un futuro trabajar en la empresa con un buen cargo.

Varios trabajadores de países asiáticos, como lo son, La India, Bangladesh, Taiwán, Tailandia y la misma China, están en una situación de sobre explotación por parte de las grandes marcas de ropa, tecnología, joyas, etc. Estas les imponen una jornada laboral muy prolongada y con un salario muy deplorable, pero no pueden quejarse, debido a que sus familias dependen de su trabajo.

A estas personas también se les ocupa para fabricar piratería. El crimen organizado también ve viable los bajos costos de producción en estos países. Por lo que se dedican a hacer copias de productos, para después venderlos a un menor precio, algunas veces las copias son tan buenas, que el comprador no nota la diferencia.

Por estas razones, se hace mención a la pérdida del Estado de bienestar. Se eliminarán los beneficios sociales, para pasar a un convenio únicamente personal<sup>27</sup>. En el desarrollo actual, no resulta ser sostenible desde una perspectiva económica y social, debido a que provoca una situación de exclusión social, aumentos de la desigualdad y pobreza<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Itaca, asociación defensa naturaleza, “Globalizacion; Causas y Efectos”, pág. 8. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/1TqbxG1>

<sup>28</sup> *Ibidem*, pág. 9.

### 1.1.7 Flujos financieros

Otro fenómeno muy importante que caracteriza a la globalización son los flujos financieros, también conocidos como capitales de inversión, estos flujos permiten una vinculación entre naciones, comúnmente tienen dos vías para extenderse al exterior<sup>29</sup>.

La primera es la inversión extranjera directa (IED), esta se realiza mediante el ingreso de firmas transnacionales importantes a un país, para el estableciendo subsidiarias. La segunda entra mediante lo que se conoce como carteras de inversión, que es la colocación de capitales en el mercado accionario y la adquisición de bonos por parte de inversionistas individuales y particulares<sup>30</sup>.

La IED en México, ha estado muy latente durante las últimas décadas, varias transnacionales han llegado a nuestro país para establecer subsidiarias. El sector automotriz es uno de los más importantes en este rubro. La manufactura automotriz es uno de los puntos fuertes del país, por lo que las empresas top ven viable instalarse aquí. Comúnmente los más beneficiados de la IED, son los países que la mandan, aspecto que es bastante normal debido a que son los que están metiendo el dinero y por lo tanto su negocio tiene que ser rentable.

Uno de los tratados más importantes que ha tenido nuestro país es el TLCAN, que estimuló la IED de Estados Unidos y Canadá y como es de esperarse el vecino del norte es el que mueve los hilos en esta relación tripartita. Las relaciones entre naciones suelen ser muy complejas, debido a que la que tiene más poder siempre va a ver por su bien común. La globalización actual ha permitido que esto sea posible, si bien es debatible el beneficio que el TLCAN de la ha dado al país, existen algunos aspectos positivos.

---

<sup>29</sup> Aguilar Gabriel, *et al*, "Flujos financieros en un contexto globalizado y su incidencia en Venezuela", Revista de ciencias sociales, vol. IX, No. 1 Enero-Abril 2003, p.57.

<sup>30</sup> Ídem.

Tal como se describió en líneas anteriores, sobre lo que se busca con la globalización, el acuerdo facilitó la entrada de mercancías nacionales, hacia los mercados canadienses y estadounidenses. De igual manera se redujeron una cantidad considerable aranceles, cuotas compensatorias y obstáculos fitosanitarios. Uno de los sectores nacionales más beneficiados de lo anterior fue el agrícola.

Otro aspecto muy importante fue la implementación de las reglas de origen. Su objetivo teórico se basa principalmente que en que los beneficios del TLCAN, se otorgarán a los bienes producidos en América del Norte. Este mecanismo pretendía alcanzar una creciente incorporación de valor en la región, debido a que se determinaba el Valor Contenido Regional (VCR) que deberían tener los productos para gozar las preferencias arancelarias<sup>31</sup>. El mejor ejemplo de lo anterior vuelve a ser el sector automotriz nacional debido a que se benefició bastante con el VCR, una buena parte de las exportaciones del país depende del mecanismo de este factor.

Lo anterior es un ejemplo de cómo los flujos financieros han impactado en nuestro país. Actualmente, los rezagos de la crisis financiera se están dejando atrás, el stock de IED equivale a casi el 35% de PIB mundial<sup>32</sup>. A pesar de los problemas que trajo la crisis del 2008, las empresas no iban a dejar de expandirse, debido a que es necesario que lo hagan para no estancarse. Además los países necesitan los flujos de inversión para su crecimiento, sin embargo se debe saber controlarlos, debido a que se puede caer en una dependencia de la cual resulta muy difícil salir, es por eso los gobiernos deben de evaluar con detenimiento los resultados que les ha traído toda esa inversión extranjera.

---

<sup>31</sup> Alpizar, Rodrigo, et al, "EL TLCAN 20 AÑOS, ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?", Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, pag.29.

<sup>32</sup> Mínguez Raúl y Solana Gonzalo, "Globalización e inversión directa de las empresas en el exterior", Revistas ICE, núm. 896, Mayo y Junio 2017, pág. 89.

La relación que existe entre la evolución de los flujos de la IED y el crecimiento del PIB, se hace más notoria a fines de los noventa, eso es lo que revela el gran vínculo que existe entre la extensión de la globalización y la trascendencia de los flujos de IED de las empresas durante este proceso<sup>33</sup>.

La IED ha tomado mucha relevancia en los países en desarrollo, también conocidos como economías emergentes, porque el 50% del PIB mundial se genera en ellos<sup>34</sup>. Es por eso que las empresas transnacionales ven a las economías emergentes como un mercado estratégico.

#### **1.1.7.1 Diferencias entre la inversión extranjera directa y la de cartera**

Anteriormente se mencionó que los flujos financieros tienen dos vías de entrada para extenderse al exterior, las cuales son la IED y la inversión de cartera, se describió como ha impactado la IED en el caso de México y el mundo. Ahora se expondrán las diferencias que tiene la IED con la de cartera.

En términos de volatilidad la inversión de cartera lo suele ser más, debido a que los cambios en las condiciones de inversión en un país o región, conducen a variaciones significativas en la inversión de cartera<sup>35</sup>. Cada país se encuentra en situaciones distintas, uno puede ser más propenso a tener periodos de auge que otro. Para los países en auge, la inversión de cartera puede propiciar un desarrollo más rápido.

De igual manera, en las economías emergentes se puede presentar un rápido beneficio de las oportunidades económicas, para que se creen más empleos y se tenga una mejor solvencia. Sin embargo, cuando la situación económica presenta una desaceleración, los inversionistas internacionales no lo verán rentable y eso significaría que todo el dinero que entro saldría. Ahora bien, la IED supone un interés de control en una empresa<sup>36</sup> y por consiguiente implica la posesión de los bienes físicos, como lo son la maquinaria, los edificios, etc.

---

<sup>33</sup> Ídem.

<sup>34</sup> Ibídem, pág. 93

<sup>35</sup> The IEVIN Institute, "La inversión y la globalización", 2009 pág. 6. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2Dvfrwg>

<sup>36</sup> Ídem.

La IED es más complicada de vender que la inversión de cartera, debido a que el valor de los inmuebles es considerable. Por lo que el compromiso de los inversionistas es más grande y no pueden retirarse así como así, cuando se presente un problema. La volatilidad es un problema serio, sus efectos van más allá de las industrias que han sido receptoras de inversión extranjera.

Debido a que los flujos de capital también pueden afectar el tipo de cambio de la moneda local, por ejemplo, si se retira en demasía la inversión en países que tienen volatilidad, en automático se dará una reducción del poder adquisitivo de esa moneda y también podría provocarse un aumento generalizado de los precios.

Esta inflación significaría, que las personas van a estar dispuestas a comprar todo lo que puedan antes de que los precios se incrementen más de lo que ya están. Es por eso que es muy delicado retirar toda la inversión de un tajo, debido a que eso produce crisis económicas de manera generalizada. Cuando dos naciones hacen acuerdos entre sí, las empresas que vayan a instalarse en el país receptor, deberán hacer un estudio de esa nación, para estar preparados en caso de que algún problema se les presente.

#### **1.1.7.2 ¿Que impulsa a las empresas a invertir en el extranjero?**

The LEVIN institute<sup>37</sup>, cita al economista John Dunning, el cual identificó cuatro razones principales por las cuales las empresas invierten en el exterior.

**Búsqueda de Mercados:** Las empresas buscan irse hacia el exterior por la búsqueda de nuevos compradores de bienes y servicios. Los mandatarios de las compañías están conscientes de que su producto es más competitivo que el de la competencia extranjera.

Esta búsqueda también surge porque los productores ya han saturado las ventas de su mercado local y por consiguiente ya necesitan invertir en mercados extranjeros que les traigan más ganancias. Lo anterior es muy frecuente con las empresas que se dedican a producir tecnología.

---

<sup>37</sup> Ibídem, pág. 7

**Búsqueda de Recursos:** Las firmas quieren reducir sus costos en la medida que se pueda, es por eso que buscan que sus productos se fabriquen en sus empresas filiales, para que posteriormente los vendan en su país de origen o en el extranjero, un ejemplo de esto son las reconocidas marcas de ropa con sus filiales en Asia, sobre todo en países como Camboya y Vietnam.

**Búsqueda de bienes estratégicos:** Otra de las razones por las que las empresas buscan invertir en firmas extranjeras, es porque quieren establecer bienes estratégicos como lo son redes de distribución o nuevas tecnologías. Esto provocaría el establecimiento una alianza de trabajo con dichas firmas, especializadas en la producción.

**Búsqueda de la eficiencia:** Las transnacionales también buscan la forma de reorganizar su capital social, para poder así hacerle frente a los cambios económicos generales. Un ejemplo de lo anterior, es cuando en un acuerdo de libre comercio, una de las naciones miembro tenga instalaciones más competitivas, debido a que tiene acceso a aranceles más bajos.

Las fluctuaciones en el tipo de cambio también juegan un papel muy importante, porque pueden cambiar los cálculos de las ganancias de la empresa. Por lo que esta realizaría cambios en la asignación de recursos.

### **1.1.8 La ventaja competitiva de las naciones**

Michael Porter menciona, “La prosperidad nacional se crea, no se hereda”. Dice que no surge de los dones naturales de un país, de su mano de obra, de sus tipos de interés o del valor de su moneda, como lo ha afirmado la teoría clásica<sup>38</sup>.

La competitividad de una nación depende de la capacidad que tiene su industria para innovar y mejorar. Eso es así porque las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo, a causa de las presiones y los retos<sup>39</sup>. Las empresas se benefician de la alta competencia nacional, de los proveedores dinámicos que se encuentran en el país y de la exigencia de los clientes.

---

<sup>38</sup>Porter, Michael, “Ser competitivo”, Deusto, Barcelona, 2009, pág.163.

<sup>39</sup> Ídem.

Una empresa no puede quedarse con sus mismas estrategias de mercado por mucho tiempo. Debido a que el mercado cambia constantemente, la competencia siempre está viendo la manera en que puede superar a sus rivales. De ahí recae que las empresas tendrán mucha presión por innovar y no quedarse en rezago.

La ventaja competitiva, también se crea y se mantiene mediante un proceso localizado. Los valores, la cultura, estructuras económicas, instituciones e historia, marcan una diferencia entre las naciones. Porque son estas características las que se encargan de contribuir al éxito de las naciones.

Los países desarrollados son los que más las han explotado, por eso sobresalen tanto. Ahora bien, “ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos” (Porter, 2009, pág.163.). Eso es porque las empresas triunfan en sectores determinados.

Algunas empresas intentan salirse de su área para intentar algo nuevo, pero suele no resultarles, porque ya tienen una identidad establecida. Las naciones triunfan en determinados sectores, porque el entorno nacional es el más progresivo y estimulante.

### **¿Qué significa la competitividad nacional?**

Todas las naciones buscan que sus empresas sean lo más competitivas posibles, por lo que se busca que entren en los mercados más importantes del mundo, porque eso significaría un buen ingreso para las finanzas nacionales. En el caso de México, la panificadora BIMBO es la más importante en su rubro, se ha expandido en varias partes del planeta, lo que la cataloga como una de las empresas mexicanas más importantes.

A ciencia cierta no se tiene una teoría que explique cómo es que se da la competitividad nacional, a pesar de todos los estudios que se han hecho, ni tampoco hay una definición<sup>40</sup>. Algunos dicen que las mercancías de una nación son competitivas por el tipo de cambio. Sin embargo algunas potencias como Japón, han tenido problemas con su moneda y aun así tienen un buen nivel vida.

---

<sup>40</sup> Ibídem, pág.166.

De igual manera, se dice que una nación que tenga su balanza comercial positiva es competitiva. Pero si se comparan los casos de Suiza e Italia esto pierde fuerza, debido a que Suiza tiene una balanza equilibrada e Italia ha sufrido déficits comerciales contantes y ambas naciones tienen un nivel de vida similar.

Muchas cuestiones entran en debate. Pero se ha visto que una nación es competitiva si esta es productiva. Si una nación desea que sus ciudadanos alcancen un nivel de vida alto, deben saber impulsar la productividad que se emplea con la mano de obra y el capital<sup>41</sup>. Esta vendría siendo el valor de producción por unidad de mano de obra o de capital.

La productividad depende de la calidad y de las características del producto (estos factores a su vez son responsables de determinar el precio que tendrá la mercancía en el mercado) así como de la eficiencia con la que son producidos. Las grandes marcas hacen mucho énfasis en la manera en que son fabricados sus productos, la calidad es muy importante, porque de ella depende que el consumidor quiera adquirirlo.

Teniendo todo esto en cuenta, se puede decir que la productividad es el determinante principal del nivel de vida de una nación en el largo plazo, de igual manera es la causa de la renta per cápita de un país. Ser productivo no es fácil, pero traerá resultados tarde o temprano. La productividad también es determinante para los salarios de los trabajadores.

El capital debe emplearse de una manera eficiente para que pueda traer un rendimiento aceptable. Las grandes empresas siempre están buscando cual es la mejor manera de emplear su capital. Si las empresas logran ser productivas, la nación se verá muy beneficiada. La productividad depende de la economía, debido a que si esta se mejora la productividad también lo hará.

Las empresas están obligadas a mejorar contantemente a cambiar sus modelos de producción por otros más eficientes, de igual manera a capacitar de una mejor manera a su mano de obra, porque así la productividad que tanto quieren podrá aumentarse.

---

<sup>41</sup> *Ibidem*, pág.168.

Si una empresa no se renueva el mercado terminara por absorberla, debido a que hoy en día la competencia es muy dura. La innovación es la carta de presentación del éxito, es por eso que muchas empresas tratan de mejorar sus productos, para que así puedan competir con las otras empresas. Una firma que ya se ha consagrado en el mercado nacional, puede empezar ya a competir en el mercado internacional.

La inversión extranjera tiene pros y contras para las empresas. Las naciones se especializan en los sectores en donde son competitivos e importan en los sectores donde no los son, porque nadie puede ser bueno en todo. Sin embargo si una nación no utiliza su ventaja de una manera adecuada, la competencia extranjera les quitaría mercado y eso afectaría a la calidad de vida de la nación.

Las firmas buscan tener distintas sucursales en todo el mundo y en cierto punto se vuelve necesario que inversionistas extranjeros pongan capital en la empresa para que se pueda lograr la instalación, sin embargo, en ocasiones llega a suceder que los accionistas extranjeros compran poco a poco el resto de acciones y terminen siendo dueños de la empresa.

## **1.2 La competitividad de las empresas japonesas**

La pregunta es ¿Cómo se desenvuelven las empresas japonesas?

Las empresas japonesas son conocidas por seguir un método llamado KAIZEN. El cual tiene la finalidad de que las empresas japonesas evolucionen constantemente y no se estanquen en un solo método de producción<sup>42</sup>. Esta práctica elevó considerablemente el nivel de producción de las empresas, que se tradujo en un aumento del nivel de vida de su nación. Las estrategias comerciales son muy importantes, por lo que se debe tener una buena planeación al llevarlas a cabo.

---

<sup>42</sup> Imai Masaaki, “KAIZEN: La clave de la Ventaja Competitiva Japonesa”, Ed. Grupo Editorial Continental, México, 2001, pág. 39.

Las claves que siguen las organizaciones japonesas, para tener éxito son las siguientes<sup>43</sup>:

- Productividad creciente.
- Exportación de tecnología.
- Ética laboral (otros valores).
- Un enfoque administrativo distinto.

Como se mencionó anteriormente, el éxito de las empresas recae en su productividad y las empresas japonesas lo tienen muy presente, es por eso que esta ha sido una de las principales claves de su competitividad. Por tal motivo la exportación de tecnología se da más fácilmente. Un ejemplo de esto es la empresa Sony, la cual tiene una productividad creciente en la que está implícita la eficiencia y calidad, por lo que sus productos tienen una gran demanda a nivel mundial.

Las firmas japonesas también toman muy en cuenta la ética laboral entre sus empleados, por lo que es fundamental que en el ambiente de trabajo exista un buen profesionalismo, respeto, fiabilidad, dedicación, determinación, humildad y una rendición de cuentas<sup>44</sup>. Las firmas japonesas no tienen tanto problema en que los empleados apliquen la ética laboral, debido a que la cultura japonesa tiene muy presente la utilización de valores en su vida diaria.

Finalmente la clave más importante de su éxito es un enfoque administrativo distinto. Como se ha visto en la práctica, las empresas que no cambian se estancan y el mercado termina por absorberlas. Las empresas japonesas lo evitan a toda costa, es por eso que piensan constantemente en mejorar para que la competencia no las supere, además siempre toman en cuenta al consumidor. La forma de producción japonesa ha sido imitada por otras naciones. Un ejemplo son los Estados Unidos, si bien no es completamente igual es parecida, han decidido adaptar estas técnicas bajo su propio contexto y no solo en el financiero sino también en el personal.

---

<sup>43</sup> Universidad de Champagnat, “Sistema de administración japonés: las claves de su éxito”. GestioPolis - Conocimiento en Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2FhZQII>

<sup>44</sup> Entrepreneur, 29 de Junio del 2018, Whitmore Jacqueline, “7 elementos clave de una ética laboral fuerte”, Sección Empresarial. Disponible en: <https://bit.ly/2jq1XUG>

Varias han sido las empresas que han fracasado en tratar de imponer el sistema americano en el país asiático. Otras empresas estadounidenses no han tenido ningún problema, debido a que han decidido adaptarse al sistema japonés. Si las empresas quieren tener éxito en el extranjero, deben saber adaptarse a la cultura del país en donde se establecen, además tienen que tener presente la innovación, para mejorar su ventaja competitiva.

### 1.3 Características del sistema de administración japonés

El sistema de administración japonés cuenta con las siguientes características<sup>45</sup>:

**Empleo de por vida:** Un aspecto muy importante de las empresas japonesas, son las plazas que les dan a sus empleados. Si logran quedarse con un puesto este les durará hasta que se jubilen (aunque si tienen un puesto importante, podrían quedarse más tiempo), es por eso que la competencia para entrar es un muy alta.

Antes de del inicio de la segunda guerra mundial, las empresas japonesas estaban agrupadas a estructuras que se denominaban Zaibatsu. Esta estructura constaba de un grupo de 20 a 30 compañías grandes que se relacionaban con un gran banco. A su vez de estas firmas se desprendían otras de menor tamaño también llamadas satélite, las cuales se encargaban de proveerlas de servicios. Surgiendo así un Monopolio Bilateral, en donde cada compañía satélite trabajaba exclusivamente para la compañía grande, mientras que esta solo iba a contratar servicios de la menor.

Que algo así exista en el mundo occidental es muy complicado, porque ninguna compañía está dispuesta a contratar los servicios de un solo proveedor. A pesar de que después de la guerra los Zaibatsu desaparecieron, su base continua siendo ocupada por las firmas, la cuales también se encargan de financiar su propio servicio de seguridad para que de esta manera no intervenga el gobierno. Los empleados que ya son mayores y no tienen un puesto relevante son enviados a las empresas satélites.

La estratificación de las empresas conlleva a que exista algo similar en las instituciones educativas. Es por eso que en Japón, los jóvenes se esfuerzan demasiado en los exámenes de admisión de las preparatorias y universidades de mejor nivel, porque eso les garantizará un buen puesto de trabajo.

---

<sup>45</sup> Universidad de Champagnat, “Sistema de administración japonés: las claves de su éxito”. GestioPolis - Conocimiento en Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2FhZQll>

Ahora bien, los factores que hacen posible el empleo de por vida son los siguientes:

- Se hace el pago de una bonificación semianual, como compensación, la cual depende principalmente del rendimiento de la empresa (corresponde a entre 5 y 6 sueldos al año), esto constituye un fuerte incentivo para sentirse parte de la organización. A su vez es proporcional a los resultados de la empresa y no a factores individuales.
- Existen muchos empleados temporales en su mayoría mujeres, las cuales son despedidas en las épocas de crisis. Estas sirven como amortiguador para proteger el trabajo de los hombres que son empleados de por vida.
- Las empresas satélites son la que comúnmente reciben los contratos de servicios que son más susceptibles de fluctuaciones, por lo que son ellas las que reciben el impacto de la depresión económica.

### **Evaluación y promoción**

Los empleados japoneses se someten a largos procesos de evaluación y promoción. Los periodos pueden durar hasta 10 años. Es por eso que la gente que recibe el ascenso, es porque cumple con los requisitos de preparación.

### **Caminos profesionales no especializados (Trayectoria)**

El sistema japonés no cuenta con personas especializadas en áreas determinadas. Lo que hacen, es que estas personas se relacionen con distintas áreas, es decir, que se realicen rotaciones con la finalidad de que los que sean ejecutivos conozcan más a detalle el comportamiento de la empresa.

### **Ventajas y desventajas en el enfoque estadounidense**

Como se mencionó anteriormente, el sistema estadounidense ha tratado de seguir al japonés enfocándose en su sociedad. Una de las ventajas es la capacidad de organizar sus expertos en una fuerza laboral coordinada. Eso facilita la producción industrial, aspecto que como ya se vio es fundamental.

La desventaja, es la falta de una profunda integración entre sus trabajadores, debido a que no están especializados en algo específico. Lo ideal sería que exista un conocimiento general de todo, pero que se especialice en un área específica.

## **El funcionamiento de una corporación japonesa**

Las firmas japonesas, siguen una filosofía de la administración que describe los objetivos específicos y los procedimientos encaminados a conseguirlos. Los objetivos representan los valores de los dueños, los empleados, los clientes y las autoridades gubernamentales.

El procedimiento para poder alcanzar estos objetivos, está determinado mediante una serie de creencias respecto a las soluciones que deben tomarse, para poder mostrar buenos resultados en un periodo de tiempo en la industria o en la empresa.

## **El proceso de toma de decisiones**

A diferencia del estilo común de fijación de objetivos, en el cual participan 10 personas, aquí participan todos los involucrados. Pero siempre debe haber una coherencia en la toma de decisiones. Comúnmente hay un equipo de tres personas, el cual es el encargado de hablar con todos hasta que se llegue a un acuerdo. El proceso es tardado pero efectivo, porque hay la posibilidad de que todos apoyen la decisión.

## **Valores colectivos**

Como se ya se sabe los valores son muy importantes para la cultura japonesa y se tienen que reflejar en todas las actividades que realicen. Para la empresa japonesa, el sentido colectivo de responsabilidad es muy importante. El trabajo en equipo tiene que sobresalir siempre.

## **Interés holista por el individuo**

La real academia española<sup>46</sup>, define el holismo, como una “Doctrina que pugna la concepción de cada realidad como un todo distinto de la suma de las partes que lo componen”. La empresa japonesa se caracteriza por poner más énfasis en aspectos de conjunto que individuales. La vida social y económica, se mezclan entre sí. Un ejemplo de esto es el toyotismo, el cual se mencionará a continuación.

---

<sup>46</sup> Real Academia Española, “Definición de holismo”. Disponible en:  
<http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=holismo>

## **El Toyotismo**

Uno de los métodos de gestión más famosos creados por los japoneses es el denominado “toyotismo”, el cual surgió a fines de la Segunda Guerra Mundial<sup>47</sup>. La derrota en este conflicto le trajo muchos problemas al país del sol naciente, el consumo escaseaba al igual que las materias primas y la mano de obra calificada, bajo estas circunstancias los japoneses tenían que llevar a cabo su proceso de recuperación.

Uno de sus principales fuertes la industria automotriz, pasaba por un momento de incertidumbre debido a la posible entrada de la competencia extranjera (en especial la estadounidense) a su mercado.

Fue así que partiendo del análisis de la producción en la división textil de Toyota, el ingeniero Taiichi Onho, empezó a diseñar un nuevo modelo de producción. Este sistema se basa en la necesidad de producir solamente lo que se vendía, esto era una diferencia marcada con el fordismo, debido a que este es un método de producción en masa y el toyotismo basa su producción en la oferta y demanda de su producto.

De igual manera se evitan los stocks excesivos de partes de producto y de productos terminados. Cada uno de los stocks es un costo en línea que debe ser reducido<sup>48</sup>.

Las características de este modelo son las siguientes<sup>49</sup>:

- El sistema de suministros “Justo a tiempo”, para reducir o eliminar los inventarios.
- Las ordenes de producción “kan ban”, cuya principal función es ser un dispositivo de dirección automático que da información acerca de que se va a producir, en que cantidad y bajo qué medios lo hará.
- El control de calidad, en donde se contempla la eliminación de defectos.

---

<sup>47</sup> Battistini Osvaldo, “Toyotismo”, Centro de Estudios y Formación Sindical (CEFS), pág. 12. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2ClY1EQ>

<sup>48</sup> Ibídem, pág. 13.

<sup>49</sup> Las características fueron tomadas de Arnoletto Eduardo, “Administración de la producción como ventaja competitiva”, Publicación en línea, 2006, pág.20 y de Diferencias. Info, 22 de julio del 2018, Soto Indira, “Diferencia entre Fordismo y Toyotismo”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2TaYgn4>

- La participación activa de los trabajadores en el proceso de producción mediante el trabajo en equipo.
- Salarios bajos para así mantener bajos los precios de los productos.
- Flexibilidad laboral y rotación en los puestos de trabajo.
- Recompensas a los trabajadores por sus logros.

Ahora bien, los principales logros del toyotismo son los siguientes:

- La multifuncionalidad de los trabajadores.
- Una nueva relación entre el núcleo de la firma con sus proveedores, en donde está presente una asociación de beneficio mutuo.
- La ausencia de problemas importantes en el proceso de producción y la distribución, que se logra a base de la puesta en práctica de lo que se denomina cinco ceros (cero defectos en los productos, cero daños en las maquinas, cero inventario, cero retrasos y cero papeleo). Bajo este contexto el toyotismo se orienta más a reducir la incertidumbre que a fomentar la adaptabilidad.

Como es de esperarse cada nación tiene su propio sistema, algunas lo basan en los más exitosos, sin embargo no pueden implementarlo tal cual, debido a que no les traería los mismos resultados porque cada cultura es diferente y ciertas características no podrían embonar bien. Por ejemplo, el modo de trabajo de los empleados japoneses, podría ser considerado como explotación en otros países o simplemente el modo en que se capacita a las personas es diferente.

Una de las palabras clave para el éxito de las empresas japonesas es la homogeneidad, la cual tiene su país, en cuanto a raza, cultura, religión e historia. Ellos ven esencial el trabajo en equipo, algunas veces no están cómodos trabajando individualmente. Eso es porque a lo largo de su historia han salido adelante juntos por esta razón los intereses grupales son tan importantes.

Anteriormente se vio con Porter, que los países buscan impulsar a sus empresas para que en un cierto periodo de tiempo traigan un beneficio. Los japoneses han seguido esto al pie de la letra, sus empresas tienen un buen nivel de producción que se ha reflejado en el nivel de vida de sus habitantes.

## **1.4 Las empresas japonesas más importantes**

A continuación se mencionará cuáles son las empresas japonesas más importantes<sup>50</sup>.

### **1. Toyota**

En el ramo automotriz japonés, esta firma se ha catalogado como la más importante, hoy en día ya se ha consagrado como una de las transnacionales más exitosas. Es la primera compañía en producir más de 10 millones de vehículos en un año y ocupa el lugar número 12 de las compañías más grandes del mundo. Su valor de mercado se estima en 193.5 mil millones de dólares.

### **2. Mitsubishi UFJ Financial**

Esta es una empresa relacionada con los servicios financieros, se calcula que el valor de sus bienes es de 2.5 billones de dólares. Esta empresa se ha posicionado como el grupo financiero más grande de Japón y por consiguiente es una de las compañías líderes del Grupo Mitsubishi. Es considerada como la segunda compañía bancaria más grande del mundo, su valor de mercado se estima en 77.7 mil millones de dólares.

### **3. Sumitomo Mitsu Financial**

Es el segundo banco más grande de Japón, el valor de mercado de esta compañía se estima en 58.8 mil millones de dólares, mientras que el total de sus bienes se estima en 1.8 billones de dólares. También se le considera como una de las instituciones financieras más grandes del mundo.

### **4. Nippon Telegraph**

Esta empresa de telecomunicaciones es una de las más grandes del mundo en cuanto a ingreso, con un valor estimado de 61 mil millones de dólares. El gobierno japonés, es dueño de 1/3 de las acciones de la compañía, aunque a la empresa se le considera como privada.

---

<sup>50</sup> La información fue obtenida de Carrer Addic, 5 de Mayo del 2015, Peloquin Andy, "Top 10 Largest Companies in Japan", Sección Working Abroad. Disponible en: <https://bit.ly/2yLvbqm> y de ycharts.com, Sony Corp Market. Disponible en: <https://bit.ly/2W6jDIj>

## **5. Honda Motor**

Esta es otra de las automotrices trasnacionales más importantes, es líder en la fabricación de motocicletas. Produce 14 millones de motores al año, su crecimiento la ha catapultado como la segunda empresa japonesa, manufacturera de vehículos. Su valor de mercado es de 63 mil millones de dólares.

## **6. Softbank**

Es el principal competidor de Nippon Telegraph, pero provee una gama de servicios más alta que incluye e-commerce, publicidad y medios de comunicación. Ocupa el lugar 86 de las compañías más grandes del mundo en términos de capitalización de mercado, su valor de mercado es aproximadamente de 91.1 mil millones de dólares.

## **7. Sony**

Esta es una de las empresas más importantes en la rama tecnológica, sus productos están presentes en casi todo el planeta, se estima que su valor de mercado es de 57.9 mil millones de dólares.

## **8. Mizuho Financial**

Es la tercera institución bancaria más grande de Japón, el valor aproximado de sus bienes es de 2 billones de dólares, ocupa el número 60 de las compañías más grandes del mundo. Y su valor de mercado es de aproximadamente 48.7 mil millones de dólares.

## **9. Nissan Motor**

La tercera empresa de automóviles más importante del país nipón su crecimiento la ha llevado a posicionarse como la sexta empresa más importante de automóviles del mundo. Siempre está en los primeros lugares de países como China, Rusia y México. Su valor de mercado se estima en 40.2 mil millones de dólares.

## **10. Mitsubishi Corp**

También pertenece, al grupo Mitsubishi. La compañía está altamente diversificada con intereses en temas como energía, maquinaria, comida, química y financiamiento. Sus ganancias se estiman 4 mil millones de millones de dólares por año. Mientras que su valor de mercado se estima en 30.5 mil millones de dólares.

## **11. Hitachi**

Es una de las empresas más exitosas de Japón, se dedica a los productos electrónicos, los cuales siempre se posicionan en los puestos más altos, su valor de mercado es de 36.2 mil millones de dólares.

### **1.5 Los Aranceles**

Los Aranceles son un concepto muy importante en materia de comercio internacional, estos siempre están presentes, en los acuerdos comerciales.

#### **¿Qué son los aranceles?**

La ley del comercio exterior define a los Aranceles como “las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación<sup>51</sup>”. Básicamente los aranceles son los pagos que recibe un país por la entrada de mercancías.

La ley de comercio exterior menciona, los siguientes tipos de aranceles:

- Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida,
- Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Los países receptores de estas mercancías, buscan con el impuesto aumentar de precio los productos extranjeros. Para que así, a los consumidores nacionales les sea más caro obtenerlos y obtén a la larga por los nacionales. Los aranceles son asociados con el proteccionismo, debido a que la nación está tratando de proteger a las empresas nacionales. De igual manera justifican los aranceles para prevenir las prácticas deshonorosas del comercio exterior, como lo son el dumping y las subvenciones.

La ley también indica que los aranceles antes mencionados, también pueden adoptar otra modalidad como lo son:

- Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.

---

<sup>51</sup> cfr: Ley de Comercio Exterior. Artículos 12 al 14, IESF 2018.

- Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.
- Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

Ahora bien Japón maneja, los siguientes aranceles con sus socios comerciales:

Japan External Trade organization México, menciona que Japón funge como miembro del Convenio de Sistema Armonizado, y debido a eso los aranceles autorizados por la Dirección General de Aduanas y Aranceles (Customs and Tariff Bureau) del Ministerio de Finanzas, obedecen el sistema de clasificación comercial, basado en 9 dígitos<sup>52</sup>.

De igual manera, JETRO, también menciona que los aranceles pueden ser ad valorem, específicos o mixtos, y están agrupados en cinco categorías, las cuales son las siguientes:

1. **Arancel General:** El cual es aplicable a importaciones provenientes los países que no son miembros del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) y que no mantienen acuerdos comerciales con Japón.
2. **Tarifa OMC:** Esta es casi siempre más baja que la general, esta tarifa se aplica a países miembros de la Organización Mundial de Comercio.
3. **Tarifa EPA:** Estos son aranceles fijados en los Acuerdos de Asociación Económica que Japón tiene con otros países.
4. **Arancel Preferencial (SGP):** Este se aplica a países en desarrollo en el marco del Sistema General de Preferencias en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés). Se limita generalmente a una cuota determinada de importación por producto.
5. **Arancel temporal:** Este reemplaza los otros aranceles por un periodo determinado cuando estos se encuentran en proceso de revisión.

---

<sup>52</sup>JETRO México. “Negocios con Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2T0hixD>

## 1.6 Sistema generalizado de preferencias de Japón

Anteriormente se hizo mención del Arancel Preferencial del Sistema General de Preferencias, el cual es muy importante para los socios con economías en desarrollo del país asiático, por lo que a continuación se explicara qué es un SGP y como es aplicado por Japón.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) surgió en 1961, principalmente como una iniciativa del décimo aniversario de la UNCTAD, este sistema tiene el objetivo de mejorar el desarrollo económico de los países subdesarrollados<sup>53</sup>. Para lograr esto, se les dan a estos países un acceso preferencial para que sus mercancías puedan entrar al mercado de los desarrollados con una reducción de aranceles.

Japón es uno de los países desarrollados que brinda un SGP, el cual comenzó a funcionar a partir del 1 de agosto de 1971 y su esquema actual vencerá el 31 de marzo de 2021<sup>54</sup>, en la actualidad el SGP de Japón, beneficia a 137 países. (Algunos de estos países son El Salvador, Bolivia, Chile, México, Argentina, Brasil)

El Marco Jurídico bajo el cual está sustentado el SGP de Japón es la Ley de Medidas Arancelarias Temporales y su Reglamento, bajo las cuales el gobierno japonés tiene la facultad para designar, retirar, suspender o limitar unilateralmente a los beneficiarios y a las mercancías que se incluyen en el sistema<sup>55</sup>.

En los últimos años, el país que más le ha sacado beneficio al SGP de los nipones es China, muchas de sus mercancías se encuentran presentes en el mercado japonés. Este país en el 2008, tuvo una participación del 39.32% en el SGP japonés.

---

<sup>53</sup> Banco Central de la Reserva de El Salvador, “Sistema Generalizado de Preferencias”, Disponible en: <https://bit.ly/2gWiYFP>

<sup>54</sup> Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones de Bolivia, “Exposición de notas de Esquema de Japón”, Disponible en: <https://bit.ly/2OB4xdx>

<sup>55</sup> Franco Pérez, Carolina, “Relación comercial entre México y Japón: el acuerdo de libre comercio entre México y Japón frente al sistema generalizado japonés” (Tesis de Licenciatura), Facultad de Economía, UNAM, 2016, pág. 35

## 1.7 Las aduanas

Ahora bien, los aranceles están implícitos en la administración de las aduanas, las cuales son muy importantes para el comercio internacional, porque en estas es en donde llegan las mercancías extranjeras antes de entrar al mercado local. La aduana es una oficina pública, la cual está bajo las órdenes de un Estado o Gobierno político, está establecida tanto en costas como fronteras también tiene el propósito de registrar, administrar y regular el tráfico internacional de mercancías y productos que entran y salen de una nación<sup>56</sup>.

Las aduanas se dedican a controlar el tráfico de los bienes que se exportan e importan, además se encargan de cobrar los impuestos y tarifas correspondientes a los entes individuales y colectivos. Por esto último, las aduanas tienen las siguientes obligaciones:

- 1) Fiscales.- En esta se cobran los aranceles o derechos de exportación e importación.
- 2) Seguridad y Salud.- Aquí se evita el contrabando de mercancías, armas, drogas y el ingreso de productos nocivos.
- 3) Estadísticas.- Debe tener un control sobre todas las mercancías que entran al territorio, para así tener una base de datos cuando se le necesite.

También se encargan de regular el tráfico de personas, que ingresan o salen del territorio así como también la entrada de capitales, sin embargo no es una de sus funciones principales porque existen otras instituciones que se dedican a hacerlo.

Las aduanas cobran los aranceles basándose en el tipo de producto o a la condición de producto (ya sea de exportación o importación), al precio del costo y también por la situación económica de la nación<sup>57</sup>. Cuando las mercancías extranjeras están muy presentes de la economía de una nación, esta decide recurrir a poner mayores aranceles por lo que algunas veces es criticada por tomar un enfoque proteccionista.

---

<sup>56</sup> Diario Exportador, 2015, Mondragón Víctor, “Que son las aduanas”, Disponible en: <https://bit.ly/2yrS1Uj>

<sup>57</sup> Ídem

## **1.8 Datos sobre Japón**

### **Población**

Japón está situado en el este de Asia, con una superficie de 377.962 Km<sup>2</sup>. Cuenta con una población de 126, 940,859 de personas<sup>58</sup> y una densidad de población de 355 habitantes por Km<sup>2</sup>, lo que lo hace un país muy poblado<sup>59</sup>. Cabe destacar que el porcentaje de personas entre 25-54 años es de 37.68%, mientras que el porcentaje de las personas de 65 años o más es del 27.28%<sup>60</sup>.

La población joven apta para trabajar no llega ni al 50%, un gran porcentaje lo ocupa la gente que ya está jubilada. Por esta razón el gobierno japonés ha lanzado a su población muchas campañas de reflexión de este problema para concientizarla de que los nacimientos por año deben aumentar. De ahí surge que esta nación haya optado por establecerse en países donde sobre la mano de obra joven.

### **Datos sobre la Economía de Japón**

La economía japonesa ocupa el tercer lugar mundial con 5.17 billones de dólares. Arriba de este país se encuentran China con 14.09 billones de dólares y Estados Unidos con 20.4 billones de dólares<sup>61</sup>. Además son miembros del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC)

Los principales productos fabricados por el país son vehículos, productos electrónicos, equipos de transporte, los productos químicos, el acero, máquinas de herramientas, productos de alimentación y productos farmacéuticos<sup>62</sup>. Las empresas japonesas siempre están estudiando el comportamiento de los consumidores, para poder desarrollar nuevos productos y servicios.

Las principales exportaciones son los automóviles, los aparatos electrónicos y los ordenadores, en cuestión de exportaciones ocupa el lugar número 4 del mundo. Su principal socio comercial es Estados Unidos.

---

<sup>58</sup> Worldometers Japan Population. Disponible en: <https://bit.ly/1OCe39M>

<sup>59</sup> Datos macro, “Japón: Economía y Demografía”. Disponible en: <https://bit.ly/2QzuGa7>

<sup>60</sup> Index Mundi, “Japón distribución por edad”. Disponible en: <https://bit.ly/2OdtLiQ>

<sup>61</sup> FMI, World Economic Outlook Date base, Abril 2018.

<sup>62</sup> EENI Business School & HA University, “Negocios con Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2YzsjSj>

Las exportaciones a este país representan más del 25 % del total. Sus demás mercados de exportación, se encuentran en Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur, China y Singapur. Sus principales proveedores son los Estados Unidos, China, Indonesia, Corea del Sur y Australia. En cuestión de importaciones ocupa el lugar número 5 mundial. En los últimos años las importaciones más importantes son las de Petróleo Crudo, que representan el 8.09%, seguido por Gas de petróleo que representa el 5.51%<sup>63</sup>.

### **Política Comercial**

La política comercial de Japón se ha sustentado en el sistema multilateral del GATT y la OMC, que le ha servido para complementar sus acciones en el marco del foro de cooperación económica Asia-pacífico (APEC) en el plano regional<sup>64</sup>. De igual manera introducen la bilateralidad en su política, con la formación de acuerdos de asociación económica y tratados de libre comercio. Su estrategia principal es impulsar la liberalización comercial, para que así beneficie a su economía. También se quiere que el país influya en reformas económicas y participe más en organismos internacionales como la OMC.

Japón tiene acuerdos comerciales con 14 países<sup>65</sup>; entre los cuales destacan México, Singapur, Malasia, Chile, Tailandia, Indonesia, Brunéi, Filipinas, Suiza, Vietnam, La India, Perú, Australia, Mongolia, así como algunos en proceso de negociación con Canadá, Colombia y Corea del Sur. Tiene una participación en El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, también se localiza en la Reunión Económica Asia- Europa (ASEM).

Además se encuentra está inmerso en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, con la que decidió tener un acuerdo para poder continuar con su poder económico y no perder su protagonismo en el área ante China o La India. De igual manera se encuentra el Tratado Integral y Progresista para la Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés, antes conocido como TPP) y el Acuerdo de cooperación aduanera con la Unión Europea.

---

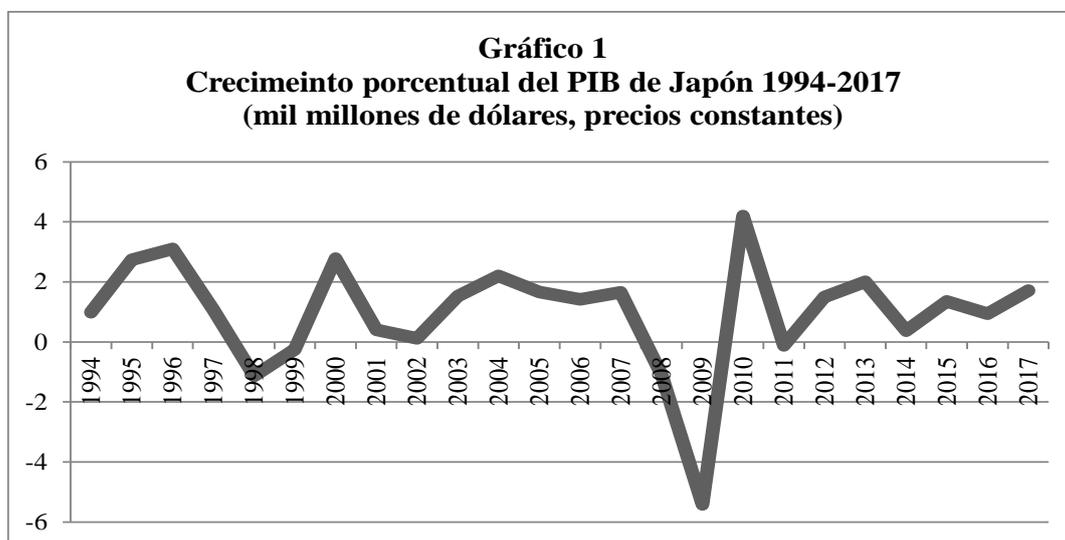
<sup>63</sup>Atlas Media, “Exportaciones- Importaciones Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2Oz2D9G>

<sup>64</sup> Uscanga Carlos, “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, Comercio Exterior, vol. 52, núm. 12, Diciembre de 2002, pág. 1061

<sup>65</sup> Export.gov, “Japan- Trade Agreements”. Disponible en: <https://bit.ly/2KVcJj5>

## Evolución del PIB de Japón 1994-2017

A continuación se muestra un gráfico con la evolución de su PIB, en el periodo de 1994-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Como se puede apreciar en el gráfico, a la mitad de los 90 el país empezó una tendencia a la alza. En esa época Japón hizo fuertes inversiones en el Este Asiático, su moneda el yen estaba en plenitud, estas inversiones fueron posibles gracias al Acuerdo Plaza de 1985. Por eso muchas empresas japonesas pudieron establecerse en el extranjero<sup>66</sup>.

Sin embargo, la economía japonesa entro en declive por la crisis asiática a fines de los 90. El yen perdió fuerza en comparación con el bath, la moneda de Tailandia. Este último país tenía un déficit en cuenta corriente muy grande, que en 1996 alcanzó el 8.2% de su PNB. La fortaleza del bath y la debilidad del yen, provocaron que las importaciones de bienes japoneses aumentaran y estas representaban un tercio de las importaciones totales de Tailandia, de ahí recae el déficit de este país.

En el año 2000 su economía subió pero volvió a bajar un año después y eso se debió a que el país iba ser sede del mundial de futbol y gastó mucho en infraestructura. Después del 2002, tuvo un periodo de recuperación que se terminó en el 2008 con la crisis en Estados Unidos. En el 2011 tuvo un baja significativa, por el tsunami y terremoto que sufrió. A partir del 2016 ha presentado cierta regularidad.

<sup>66</sup> Gestipolis, "Japón y la crisis económica asiática de los 90". Disponible en: <https://bit.ly/2PcO64M>

En el 2017 la economía japonesa creció dos veces más rápido de lo que se había estimado en el tercer trimestre de ese año, gracias a un gran gasto empresarial y a las crecientes exportaciones, lo que indica que está dejando atrás su política monetaria en momentos de crisis<sup>67</sup>. El país del archipiélago registró un crecimiento de 2.5% entre los meses de Julio-Septiembre.

Aspecto que era muy alentador puesto que se tenía previsto que creciera en 1.4% solamente. Este repunte de cifras estuvo sustentado por una importante mejora en el gasto de capital, impulsado por el turismo, debido a que el gobierno nipón no fue tan rígido para dar visados, de hecho eso era algo obvio debido a que los juegos olímpicos del 2020 serán en Tokio y les conviene atraer más gente para que puedan recuperar lo invertido. De igual manera en 2017, se registraron siete semestres de crecimiento ininterrumpido algo que no sucedía desde 1994.

El ministro japonés Shinzo Abe fue el encargado de promover una serie de políticas económicas denominadas Abenomics, con el objetivo de sacar del bache en que se encontraba Japón durante dos décadas. El Abenomics está fundamentado en tres vertientes las cuales son un estímulo económico estatal, uno monetario y una reforma estructural<sup>68</sup>.

Shinzo indicó que su idea ya estaba dando frutos, de igual manera una economista japonés perteneciente a Mitsubishi UFJ Financial Group, Hiroshi Miyasaki, dijo que su política monetaria está contribuyendo al crecimiento nominal. También se destacó que el gasto fiscal del gobierno tuvo un impacto mayor de lo que se había pensado desde un principio. De igual manera aumentaron los salarios reales en un 0.2%.

La economía japonesa depende mucho de las exportaciones, por lo que siempre ha tratado de estar al nivel de potencias como Estados Unidos y China, sus principales competidores. Aunque la debilidad del yen ayuda a que esto sea posible, también encarece las importaciones, además el poco aumento de los salarios en Japón disminuye el poder adquisitivo de los consumidores.

---

<sup>67</sup> Expansión, 8 de Diciembre del 2017, Reuters, “Japón registra su mayor racha de crecimiento desde 2019”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2RMLa3S>

<sup>68</sup> BBC, 30 de Mayo del 2013, Justo Marcelo, “Abenomics”, la solución económica a la japonesa”, Sección Economía. Disponible en: <https://bbc.in/2W5RPod>

## **1.9 Datos sobre México**

### **Población**

México está ubicado en Norteamérica, tiene una extensión territorial de 1, 964,375 Km<sup>2</sup>, de los cuales 1, 959,248 Km<sup>2</sup> son superficie continental, mientras que 5,127 Km<sup>2</sup> son superficie insular<sup>69</sup>. El país cuenta con una Zona Económica Exclusiva (incluye islas y mar territorial) que son 3, 149,920 Km<sup>2</sup> y una Plataforma Continental Extendida en el Polígono Occidental del Golfo de México la cual abarca 10,570 Km<sup>2</sup>, lo que hace que la superficie total sea de 5,120, 679 Km<sup>2</sup>.

El país tiene una población de 131, 917,158 de personas<sup>70</sup>, de las cuales más de la mitad tiene menos de 29 años. Estos datos hacen que México sea uno de los países más poblados del mundo, así como también uno de los que más población joven tiene, cosa que es atractiva para las empresas extranjeras, debido a que en naciones como Japón gran parte de su población es vieja y hace que deseen instalarse en México por la mano de obra joven y barata.

### **Economía de México**

La economía mexicana ocupa el lugar número 15 mundial, con un PIB total de 1.21 billones de dólares<sup>71</sup>. Es la segunda mejor economía de Latinoamérica, el primer lugar lo ocupa Brasil, el cual cuenta con un PIB de 2.14 billones de dólares.

Las principales exportaciones mexicanas son vehículos, aceites crudos de petróleo, televisores de pantalla plana, máquinas automáticas para el tratamiento y proceso de datos, unidades de proceso, tractores, autopartes y otros productos industriales. Así como también alimentos y bebidas<sup>72</sup>.

---

<sup>69</sup> Cuéntame INEGI, “Extensión Territorial”. Disponible en: <https://bit.ly/1tzLFMc>

<sup>70</sup> Worldometers México Population. Disponible en: <https://bit.ly/21KR5VB>

<sup>71</sup> FMI, World Economic Outlook Date base, Abril 2018.

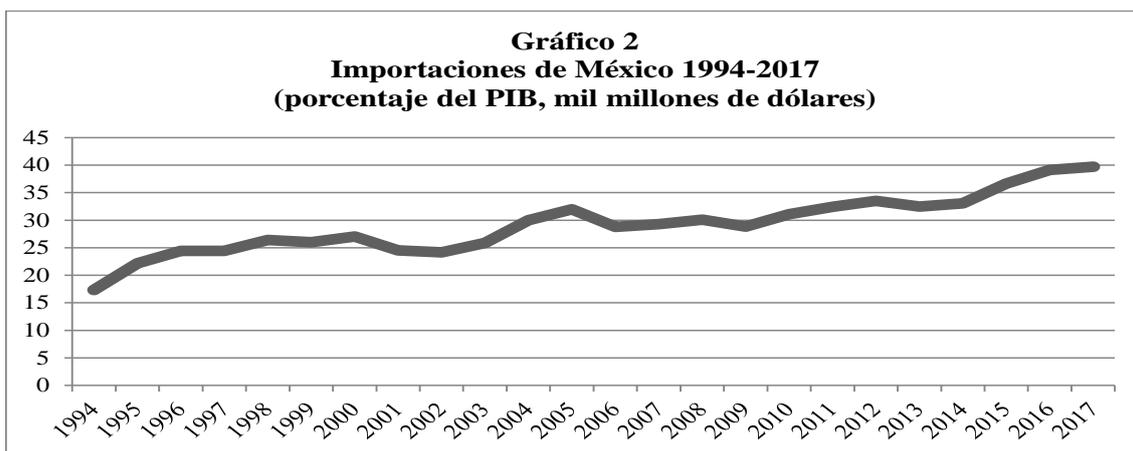
<sup>72</sup> IMCP, "Cuales son los productos que más exporta México al mundo". Disponible en: <https://bit.ly/2AWeNnI>

Nuestro país es catalogado como el principal exportador del sector agroalimentario del mundo en productos tales como, cerveza, tomate, chiles, pimientos, sandia, pepino aguacate, cebolla, tequila, papaya entre otros más, todo esto sustentado con datos de la SAGARPA<sup>73</sup>.

El principal socio comercial del país es Estados Unidos, mientras que sus demás relaciones comerciales las tiene con Canadá, Japón, Brasil, Colombia, España, Alemania, China entre otros más. El informe de comercio exterior del INEGI, menciona que las exportaciones que más se realizan son de carácter no petrolero. En el primer periodo del 2012, la cantidad total de este rubro fue de 26,623 millones de dólares, mientras que las de carácter petrolero tuvieron en ese periodo apenas 3,600 millones de dólares<sup>74</sup>.

Ahora bien en cuestión de importaciones, el INEGI, menciona que los principales productos, son gasolina, automóviles, circuitos integrados monolíticos digitales, circuitos integrados monolíticos distintos a los digitales, partes y refracciones de vehículos, entre otros productos industriales, así como también medicamentos para usos terapéuticos y artículos de plástico para el transporte y envasado.

En el siguiente gráfico se muestra el comportamiento de las importaciones:



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

<sup>73</sup> Ídem.

<sup>74</sup> Dinero en Imagen, 14 de Julio de 2017, Redacción, “Cuales son los productos que más exporta México en el mundo”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2NkAi6O>

Como se puede apreciar en el gráfico, las importaciones han ido en aumento en los últimos años, lo que ha provocado que exista un déficit en la balanza comercial. El cual entre enero y junio del 2017, fue de 4.549,4 millones de dólares, según informo el INEGI.

## **Política Comercial**

Nuestro país, cuenta con una red de 12 tratados de libre comercio (TLCs) con 46 países, 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)<sup>75</sup>.

También participa de manera activa, en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia- Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollos Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI). La liberación comercial que México promovió le permitió relacionarse con los bloques comerciales más importantes. Aunque las mercancías extranjeras están muy latentes en el país.

El TLCAN con Estados Unidos y Canadá, fue considerado como uno de los más representativos porque promovió las exportaciones y revitalizó el sector automotriz, lo que convirtió al país en un aliado estratégico<sup>76</sup>. En la actualidad este tratado se renegoció y se convirtió en el llamado T-MEC<sup>77</sup>. Gracias a los todos estos tratados, nuestro país se ha convertido en referente comercial que conecta con un mercado que posee el 60% del PIB mundial.

Entre los países que destacan en los demás tratados, se encuentran, Argentina, Bolivia, Ecuador, Cuba, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Costa Rica y la Unión Europea.

---

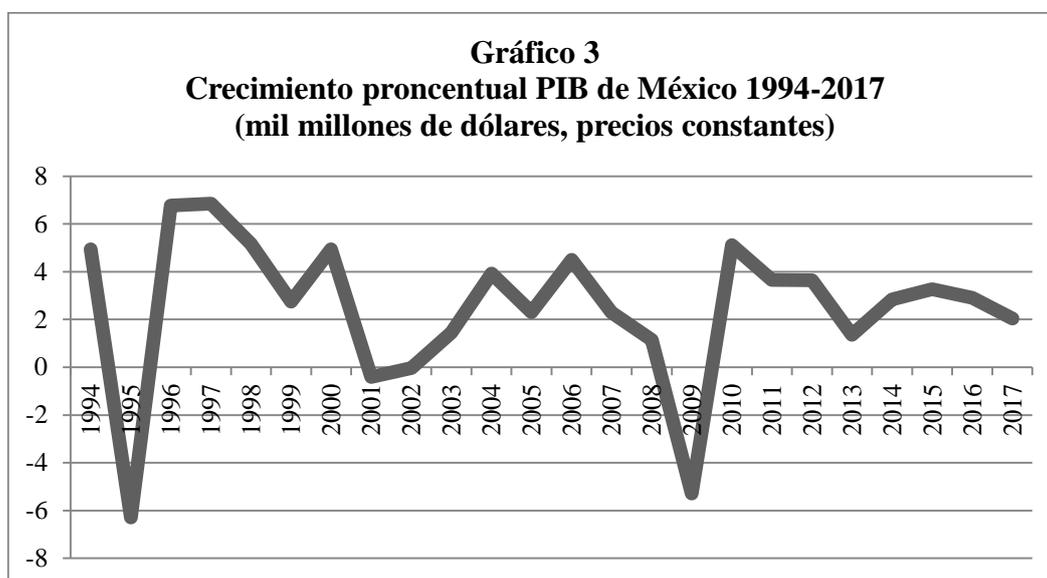
<sup>75</sup> México Secretaría de Economía, “Comercio Exterior/ Países con Tratados y Acuerdos firmados por México”. Disponible en: <https://bit.ly/2trGLmB>

<sup>76</sup> Forbes México, 13 de mayo del 2014, Meza Nayeli, “México y sus principales TLCs, Sección: Economía y Finanzas. Disponible en: <https://bit.ly/2oerZ1B>

<sup>77</sup> En un aparatado del capítulo 3 de esta investigación, se analizara con más detalle este tratado.

## Evolución del PIB de México 1994-2017

La evolución del PIB de México en el periodo de 1994-2017 ha sido la siguiente:



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En el gráfico se puede apreciar que México tuvo una baja en el PIB a mitad de la década de los 90, que se debió principalmente a la crisis de 1994, también conocida como error de diciembre, en donde la demanda de divisas superó a la oferta y durante mucho tiempo las importaciones fueron más que las exportaciones<sup>78</sup>.

Después de 1995, la economía mexicana empezó un periodo de recuperación, hasta que volvió a caer en el 2001. Banxico menciona que se dio porque México resintió los efectos de la desaceleración económica de los Estados Unidos. En los años siguientes la economía trató de estabilizarse, hasta que sucedió la crisis suprimida del 2008. El país empezó a recuperarse de esta crisis en el 2010, año donde registró un buen crecimiento, sin embargo después de ese año empezó a tener un crecimiento irregular.

<sup>78</sup> El Financiero, 19 de diciembre del 2014, González Abraham, “6 gráficas para entender causas y efectos del “error de diciembre”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2uwzN4J>

Hay diversos factores por los cuales el PIB nacional no crece, a pesar de que estamos en una zona privilegiada y tenemos una población joven en abundancia. Valeria Moy directora de México ¿Cómo vamos? y Jorge Suárez Vélez director del IMCO, explicaron en su estudio llamado “Semáforos económicos electorales”, algunos factores entre los cuales están los siguientes:<sup>79</sup>

- 1) Disparidad y desigualdad entre los Estados: En la actualidad existe un gran desequilibrio en los Estados de la República, en su estudio muestran que en el 2016 de las entidades que cambiaron de gobernador solo 2 de 12 habían alcanzado la meta de crecimiento económico en los últimos 5 años. Las dos entidades fueron Quintana Roo con 5.5% y Aguascalientes 5.2%, entre los más bajos estuvieron Tamaulipas con 2.0% y Veracruz 1.4%. A su vez el índice de Gini de Banxico, indica que 5 de las 12 entidades mencionadas entre 2011 y 2016 tuvieron un coeficiente mayor al nacional.
- 2) El Tamaño de la Economía Informal: Un estudio del INEGI indicó que en el primer trimestre del 2016 un 57% de la población trabajaba en la informalidad. Esto resulta un problema serio para el país, porque esta gente no está contribuyendo a la economía nacional. Aunque aquí también entran los problemas de desempleo que orillan a las personas a trabajar de lo que sea para poder sobrevivir.
- 3) El Tamaño de la población en situación de pobreza: Uno de los problemas más fuertes del país es la pobreza. El CONEVAL indicó que en México existen alrededor de 53.3 millones de pobres, lo que equivale al 46.2% de la población. La marginación es un problema muy serio que no deja que estas personas cooperen con el desarrollo del país.

Otro factor importante es que mucho del capital que invierten los extranjeros en la BMV es capital especulativo, además de que la acumulación de la riqueza mexicana está concentrada en muy pocos corporativos<sup>80</sup>. Todo esto se debe de considerar en las próximas reestructuras de México.

---

<sup>79</sup> Economía hoy.mx, 18 de Mayo del 2016, Ana Jiménez, Tres razones por las que el PIB mexicano no crece a mayor velocidad, Sección Noticias. Disponible en: <https://bit.ly/2T8dEBx>

<sup>80</sup> Crecimiento del PIB de México, Disponible en: <https://bit.ly/2qhzWUB>

## **Capítulo 2. Historia de la relación bilateral entre México y Japón**

### **2.1 Marco histórico**

Las relaciones entre ambos países se empezaron a dar desde los tiempos de la Nueva España. El contacto con Japón abarcó temas religiosos y una posible relación económica y política, sin embargo no pudo darse. Más tarde Japón cerró negociaciones con las potencias europeas. A pesar de eso las mercancías de origen japonés sí entraban a Nueva España, a través de países como Filipinas y China<sup>81</sup>.

Una vez que se estableció México como nación y que Japón puso fin a sus políticas de aislamiento, las relaciones entre ambos países comenzaron a darse. A continuación se va a mencionar como ha sido la relación bilateral entre México y Japón a lo largo de la historia.

#### **2.1.1 Tratado de Amistad Comercio y Navegación de 1888**

En 1854 Japón abrió de mala gana sus puertos de Shimoda y Hakodate<sup>82</sup>. Acción que evidenciaba su falta de poder para concretar tratados igualitarios. El Tratado de Paz y Amistad que tenía con Estados Unidos, se fundamentaba en dos convenios, el primero fue firmado en marzo de ese año y consistía en 12 artículos donde se incluía la cláusula de la nación más favorecida.

Eso quería decir, que los Estados Unidos podrían tomar ventaja de lo que Japón concediera en próximos tratados. El segundo convenio fue firmado en mayo, éste se constituía por 13 artículos el más importante de ellos establecía la extraterritorialidad jurídica que gozarían los estadounidenses<sup>83</sup>. El país asiático también perdió la autonomía que gozaba con los aranceles aduanales que había extendido hasta Holanda en 1856. Eso significó, que las potencias que se unieron después, las cuales eran en total 16, tuvieran también los privilegios de la nación más favorecida.

---

<sup>81</sup> Embajada de México en Japón, “Historia de la Relación Bilateral”, Secretaria de Relaciones Exteriores. Disponible en: <https://bit.ly/2vnSi9M>

<sup>82</sup> Kunimoto Iyo, “La negociación del Tratado de Amistad Comercio y Navegación de 1888 y su significado histórico”, Revista Mexicana de Política Exterior, núm.86, Marzo y Junio de 2009, pág. 93.

<sup>70</sup> Ídem.

La extraterritorialidad significó para Japón muchos problemas, porque se le quitó la capacidad de juzgar a los extranjeros que cometieran crímenes en su territorio. Aunque esto solo se limitaba a ciertas zonas en donde los occidentales tenían permitido estar. La rivalidad entre japoneses y extranjeros creció, así como también un sentimiento nacionalista de los nipones.

La pérdida de aranceles aduanales indicaba que Japón cedió el derecho de controlar las tarifas de exportaciones e importaciones. Quedaba más que claro que las potencias le estaban sacando provecho de que el país asiático estaba perdiendo mucha soberanía y no tenía recursos para poder financiarse adecuadamente.

Algunos años después Japón buscó la manera de cambiar los tratados desiguales que tenía. En 1872 se envió gente a América y Europa para poder darle una solución a sus tratados. Al mismo tiempo Japón le dio una reestructura a todo su sistema en temas económicos, políticos y sociales, para que las demás naciones pudieran considerar a Japón como un país desarrollado, sin embargo no pudo hacerlas cambiar de opinión.

El tratado de 1888 entre México y Japón, fue para la nación asiática el comienzo de la recuperación de su soberanía. Del lado mexicano significó su primer intento de establecer una base de desarrollo comercial con Oriente<sup>84</sup>. En ese tiempo México era una nación nueva, la cual quería tener lazos comerciales para poder empezar a crecer; la modernización mexicana empezó con los gobiernos de Lerdo de Tejada y Porfirio Díaz.

Desde unos años antes se habían incrementado las posibilidades de comerciar con China y Japón al surgir dos acontecimientos. El primero fue el proyecto en el cual se establecían líneas de barcos de vapor en el océano pacífico, las cuales estaban relacionadas con la concesión para construir líneas férreas que se dirigieran al Pacífico. El segundo fue que el peso mexicano acuñado en plata tenía un gran valor en Oriente a diferencia de Europa donde había bajado su valor.

Debido a esas cuestiones se pensó que sería conveniente que México estableciera líneas directas de navegación con Oriente, además la compra de productos orientales era atractiva por sus precios bajos para después exportarlos a otros países mediante las vías férreas interoceánicas.

---

<sup>84</sup> *Ibidem*, pág. 94.

El tratado se concluyó el 30 de noviembre de 1888, se firmó en la ciudad de Washington y consistía en 11 artículos, además de una clausula secreta. El artículo IV era algo particular, debido a que establecía algo que no se había visto, en él se mencionaba que Japón estaba abierto para los mexicanos quienes podrían vivir y trabajar de manera libre en territorio japonés.

Cabe recordar que en ese tiempo Japón limitaba la presencia de extranjeros en su territorio, sin embargo en México no había el suficiente poder adquisitivo para poder realizar un viaje así por lo que no le preocupaba tanto a los japoneses. Pero a pesar de eso no dejó de ser atractivo debido a que el país asiático no había hecho algo así con potencias de occidente.

El artículo VIII establecía que Japón conservaría jurisdicción sobre los mexicanos. Para Japón este artículo era de suma importancia, porque quería recuperar lo que no pudo establecer en sus acuerdos pasados. Las potencias no entendían las reclamaciones de Japón con los tratados desiguales, debido a que decían que las instituciones jurídicas del país nipón eran atrasadas.

También cabe destacar que la cláusula de la nación más favorecida no fue incondicional, pero si mencionaba los beneficios que ambos países tendrían. El tratado con México sirvió como la base de la nueva diplomacia japonesa, para poder renegociar los tratados tan desiguales que Japón tenía con las potencias occidentales.

Estas potencias al enterarse que México tenía el permiso de residir en Japón exigieron los mismos tratos, pero los asiáticos les dijeron que si querían los mismos tratos debían acatar cada una de las condiciones que México aceptó. Este fue el tratado que comenzó con la relación comercial de nuestro país con Japón.

Fue hasta 1924 cuando se decidió hacer un nuevo tratado para sustituir al anterior<sup>85</sup>. Con el nuevo tratado se actualizaron algunos puntos. El siglo XX significó una gran relación comercial entre ambos.

---

<sup>85</sup> Embajada de México en Japón, “Historia de la Relación Bilateral”, Secretaria de Relaciones Exteriores. Disponible en: <https://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

### **2.1.2 El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1924 entre México y Japón**

En 1921 la Secretaría de Relaciones Exteriores, hizo una serie de consultas intergubernamentales y con empresarios a través de La Confederación de Cámaras industriales<sup>86</sup>. El objetivo de esas consultas era recabar información de los tratados comerciales que tenía el país, para una posible renegociación.

En esa época se tenían 14 tratados con 14 países y se quería tener un control exacto sobre ellos. La Confederación le pidió a la SRE un informe sobre los tratados vigentes, de igual manera le pidió a los cónsules en el exterior información sobre el estado de las exportaciones, importaciones y los aranceles.

La Confederación formó el 24 de Junio de 1921 una comisión especial para que se estudiaran esos tratados<sup>87</sup>. La Cancillería les notificó una denuncia con el tratado con China que hizo el 11 noviembre de 1920 y debido a eso tendría una vigencia de un año. Sin embargo hubo algunas discrepancias entre la comisión y el consultor jurídico de la SRE, sobre la información de los tratados en vigor, porque en el informe brindado no se hizo referencias a los tratados con Estados Unidos, Guatemala, España y El Salvador. Por su parte la SRE mencionó que el tratado con el Salvador ya había terminado gracias a un acuerdo entre ambas naciones.

El 15 de mayo de 1922, la confederación mandó un dictamen en donde se establecían cuáles eran los criterios para la formalización de los futuros tratados y la reforma de los vigentes<sup>88</sup>. Pero recalco que sus propios argumentos se sustentaban en la poca información que brindó la Cancillería. También se quería que se reconociera la existencia de los tratados firmados en el marco y posteriores a la Constitución de 1857. Estos desacuerdos jurídicos le fueron expresados en varias ocasiones al abogado consultor de la SRE, en donde también se le señalaban los criterios de caducidad que aplicaba para identificar ciertos tratados.

---

<sup>86</sup> Uscanga, Carlos, “El tratado de Comercio y Navegación de México y Japón de 1924: Entre la Defensa de la Soberanía y Reconocimiento de la Modernidad”, Ed. CONACTY- SEP, México, 2012. Pág. 13.

<sup>87</sup> Ídem.

<sup>88</sup> Ibídem, pág. 15.

La comisión pregonaba la necesidad de que los próximos instrumentos jurídicos que tuviera que firmar México, se consideraran las características nacionales y los grandes retos que tenía que enfrentar para lograr un desarrollo, se debían fomentar relaciones que fueran benéficas y que se pudiera sacar provecho del ingreso de inmigrantes y capitales extranjeros que pudieran mejorar el desenvolvimiento económico del país.

De igual manera se sugirió hacer una distinción entre los tratados, como lo son los Tratados de amistad, Tratados de comercio para el fomento de relaciones económicas y Tratados sobre objetos especiales con una durabilidad limitada. El común denominador de todos ellos debía ser el resguardo de los intereses de México, para que se garantice igualdad entre las partes contratantes, en la que cada una lograra resultados justos por medios pacíficos<sup>89</sup>.

Finalmente, la sugerencia más importante de la comisión fue la eliminación de las cláusulas de reciprocidad y de la nación más favorecida y en caso de ser mantenidas, no tenían que ser interpretadas a base de las viejas concepciones. Estos principios tendrían que ser interpretados bajo la doctrina americana, la cual dice que se tienen que obtener compensaciones equivalentes.

El abogado consultor jurídico de la SRE, respondió a la comisión con la necesidad de establecer tratados con una vigencia limitada con el fin de poder realizar las adecuaciones y ajustes pertinentes, para hacerle frente a los posibles cambios de interés que podría haber entre los países involucrados en el tratado, de igual manera estaba de acuerdo con la idea de clasificación de tratados que hizo la comisión.

La idea principal del abogado fue la no utilización de la cláusula de la nación más favorecida en su interpretación tradicional y también negociar diplomáticamente su eliminación. Aunque estaba consiente que la eliminación de lo anterior era algo complicado, porque las naciones no estarían dispuestas a hacerlo tan fácil. Ahora bien, Japón fue una de las naciones que decidieron responder a las consultas preliminares.

---

<sup>89</sup> *Ibidem*, pág. 16.

## **Ajustes del Tratado**

Durante un tiempo las dos naciones tuvieron distintas pláticas en donde se exponían cuáles serían las modificaciones que tendría el tratado. En algunas cuestiones diferían, pero a pesar de eso pudieron llegar a un acuerdo el cual concluyó el 8 de octubre de 1924. En la firma estuvieron presentes el ministro japonés, Shigetsuna Fuyura, el cual era el responsable de la Legislación de Japón en México y el Secretario de Relaciones Exteriores, Aarón Sáenz<sup>90</sup>.

El documento incluía una serie de disposiciones que satisfacían el interés del gobierno de México en crear un instrumento jurídico nuevo, el cual estuviera en concordancia con los preceptos constitucionales para que se garantizara las relaciones de amistad con Japón, las cuales servirían de base para normar los flujos de comercio y oportunidades de negocios que pudieran desarrollarse entre ambos países.

Una referencia muy importante a lo anterior, es lo que se estipulaba en el artículo I, en el cual se retoma el principio de libertad de tránsito en ambas naciones. Este artículo hacía referencia a lo que se había pactado en el acuerdo anterior de 1888, donde mexicanos podían entrar al territorio nipón, aspecto que era muy bueno debido a que ellos tenían restringida la entrada a extranjeros.

Se estipularon también cláusulas para el comercio exterior bilateral con la adopción de un sistema de tarifas arancelarias más baja, la cual se aplicaba a bienes semejantes cuyo origen era de naciones extranjeras. De igual manera se menciona que las mercancías procesadas y no procesadas provenientes de algunos de los países contratantes que tenga como destino el mercado local o que se encontraran en almacenaje temporal o de tránsito, quedaban libres de impuestos nacionales, locales y municipales, diferentes a los que ya son pagados por los locales.

En el artículo XIV se estableció un acción recíproca, en la que las mercancías que transporten los barcos de ambos países puedan ser importados con una tarifa igual a la que se aplica a los nacionales y así se establece igualdad en materia de exportaciones.

---

<sup>90</sup> *Ibidem*, pág. 24.

Un ejemplo más de lo que se estipuló en el tratado, fue lo que se decía en el artículo XXIV. El cual mencionaba una exclusión de las actividades pesqueras en agua territorial. Japón quería evitar que barcos mexicanos pescaran en sus aguas, aunque en Baja California había barcos japoneses.

México veía en este nuevo tratado una manera de mejorar las relaciones comerciales que tenía en ese momento. De igual manera el país reflejaba sus intereses nacionales, además sería la base para la renegociación de los demás tratados que tenía con las otras naciones y serviría como un instrumento jurídico moderno que más adelante lo ayudaría a negociar nuevos tratados que había postergado.

### **2.1.3 Relaciones posteriores a la segunda guerra mundial**

Las relaciones entre ambas naciones entraron en pausa tras el inicio de la segunda guerra mundial, en donde el país nipón sería protagonista. Fue hasta septiembre de 1951 cuando Japón y las potencias aliadas aprobaron un tratado de paz en el cual cesaría el estado de guerra<sup>91</sup>. México también estuvo presente en la firma.

El Senado de la República ratificó el tratado el 2 de Febrero de 1952. Ese mismo día fue cuando los gobiernos de ambas naciones manifestaron su deseo de volver a retomar las relaciones diplomáticas y consulares una vez que entrara en vigor el tratado de paz. De igual manera, querían reestructurar las representaciones en Tokio y en la Ciudad México.

Octavio Paz que en ese entonces era el Segundo Secretario del Servicio Exterior Mexicano, adscrito en la embajada mexicana en la India, se le asignó la tarea de reabrir la embajada mexicana en Japón<sup>92</sup>. Paz llegó al país de archipiélago en ese mismo año y tan pronto como arribó instaló una embajada provisional.

Cuando se entrevistó por primera vez con el Canciller de Japón, Okasaki Katzuo, se dejó en claro que el país asiático estaba muy interesado en restablecer las relaciones comerciales entre ambas naciones.

---

<sup>91</sup> Embajada de México en Japón, “Historia de la Relación Bilateral”, Secretaría de Relaciones Exteriores. Disponible en: <https://bit.ly/2vnSi9M>

<sup>92</sup> Ídem.

Al perder la guerra Japón quedó devastado. Muchos de los territorios que había conquistado le fueron arrebatados, además había gastado mucho dinero para el financiamiento de la guerra. Es por eso que necesitaba reactivar su economía con sus antiguos socios comerciales.

La posguerra trajo consigo la instalación en nuestro país de las principales firmas japonesas, en materia de negocios o en comercialización como lo son Marubeni (1954), Mitsui (1955), Itochu (1956), Mitsubishi (1962), Nissan (1962), Sumitomo (1967), Nissho Iwai (Sojitz) (1970), Nichimen (1975) y Kanematsu (1981), Honda (1985). Mientras que la firma japonesa más importante Toyota, llegaría hasta el 2002 a nuestro país.

La inversión en México se dirigió principalmente a cinco sectores en los cuales Japón se encontraba en el top mundial. Los sectores son los siguientes<sup>93</sup>:

- 1) La industria automotriz.
- 2) La industria de autopartes
- 3) La Industria eléctrica constructora de plantas de generación de electricidad
- 4) La industria de productos electrónicos, como los son los televisores y sus componentes
- 5) La industria maquiladora de exportación.

Se vuelve a hacer hincapié en que las naciones no pueden ser competitivas en todo, por lo que deben especializarse en los sectores en donde lo sean y eso es claramente lo que ha hecho Japón, la industria es su sector más importante y ha sabido sacar provecho de eso. Las trasnacionales japonesas están presentes en los países más importantes del mundo y el dinero que invierten es considerable, por lo que sus estudios de mercado tienen que ser hechos por personas bien capacitadas.

---

<sup>93</sup> Ídem.

La importancia de Japón para el país se vio aún más reflejada en las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo en la década de los 70, no solo lo tenían catalogado como un proveedor de capitales y tecnología alternativo a los Estados Unidos, sino también como una potencia económica emergente que podría beneficiar al desarrollo del país<sup>94</sup>.

México se ha caracterizado por ser abundante en petróleo, mientras que Japón es uno de los países que más lo necesita, por lo que en 1978 todo indicaba que por este medio se iba a dar un vínculo comercial entre ambas naciones. Se elaboraron planes a largo plazo para que existiera una complementariedad económica en ambas naciones.

En la práctica lo anterior se vio reflejado, porque en 1980 el gobierno mexicano envió muy buenas cantidades de petróleo al país nipón<sup>95</sup>. Por su parte los japoneses le dieron a México prestamos preferenciales destinados a la modernización de los puertos industriales mexicanos en el pacífico y a proyectos siderúrgicos como el de Sicartsa y la compañía productora de Tubería (PMT).

Se apostaba a que el precio de petróleo siguiera aumentando y que se debían asegurar los mercados de consumo y aprovisionamiento. Los inversionistas nipones continuaron ampliando sus actividades en México, porque partían del supuesto que requerirán más petróleo nacional para sus industrias y en consecuencia sus misiones empresariales aumentarían, esto contribuyó para que se construyera el famoso Hotel Nikko de la Ciudad de México.

Pero la realidad les dijo otra cosa, nuestro país sufrió una crisis de deuda externa en 1982 y sus planes se arruinaron por lo que los japoneses tenían mucha incertidumbre, sobre todo porque el Bank of Tokyo, tenía más de un 80% de su capital comprometido en la economía mexicana. Por su parte el gobierno mexicano nunca pudo satisfacer a los nipones de una manera adecuada de hidrocarburos, además se deslindó unilateralmente de proyectos de coinversión como el PMT, cosa que no fue bien vista por lo japoneses. Bien es sabido que ellos nunca perdonan las deslealtades, cosa que el gobierno mexicano aprendería más adelante.

---

<sup>94</sup> Victor Kerber, "Sushi con tortilla: las relaciones entre México y Japón 1995-2000", Foro internacional, vol. XLI, núm. 4, Octubre y Diciembre de 2001, pág. 863

<sup>95</sup> Ídem

Cuando Miguel de la Madrid llegó al poder, la política económica mexicana tuvo un cambio, el activismo mexicano de la década de los 70 comenzaba a desaparecer, además se tomaban en cuenta las exigencias del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Se optó por dejar que los extranjeros tuvieran una mayor participación de capital en la economía mexicana, acción que era opuesta a lo que se estipulaba en la ley que regulaba estas situaciones en 1973<sup>96</sup>.

En consecuencia se decidieron bajar las cuotas arancelarias para una gama de productos importados, de igual manera se decidió lanzar un programa de privatización de empresas públicas en donde se incluía la banca. En 1987 de la Madrid viajó a Tokio con el tema de la Cuenca del Pacífico, el cual era muy novedoso en la política exterior mexicana, debido a que esta solo se concentraba en Latinoamérica. En ese tiempo la Cuenca era vista como una zona geoeconómica muy importante, la cual sería la que llevaría las riendas de la humanidad para el siglo XXI por todo el poder económico que había en sus filas.

México no se podía quedar fuera, así que volvió a entablar pláticas con Japón para que siguiera invirtiendo en el territorio. Sin embargo esta vez los japoneses lo pensaron dos veces y no querían tener compromisos a gran escala, además decían México no estaba preparado para recibir inversiones de gran magnitud. Todo empezó a cambiar cuando el país se suscribió al Plan Brady en 1989, con el cual se reestructuró parte de la deuda externa de México, por lo que una vez más se comenzaron a ver atractivos ciertos proyectos de inversión<sup>97</sup>. Mientras tanto Japón enfrentaba ciertas presiones de Washington, para que por voluntad propia restringieran las exportaciones hacia Estados Unidos.

Esta era una medida de los estadounidenses para aliviar el déficit que tenían con el país asiático. Por este motivo los japoneses decidieron poner maquiladoras en la frontera norte de nuestro país, sabían que sus productos entrarían al mercado estadounidense tarde o temprano, también así no habría un desequilibrio tan marcado, además los costos no eran muy altos. A inicios de la década de los 90, el presidente era Carlos Salinas de Gortari, personaje bastante polémico por su elección y por todos los cambios que le trajo al país, principalmente por la ola de privatizaciones.

---

<sup>96</sup> *Ibidem*, pág.864.

<sup>97</sup> *Ídem*

En 1990, Salinas en un discurso en el Foro Económico Mundial, propuso el inicio de negociaciones entre México y Estados Unidos para un próximo tratado comercial. Basándose en tres fundamentos<sup>98</sup>: Su propuesta concordaba con el espíritu de liberación económica de la Ronda de Uruguay del GATT, organismo del cual nuestro país era miembro, también concordaba con las ideas que había mencionado el ex presidente Reagan pero que México declinó por atentar contra la soberanía. Si los Estados Unidos y Canadá estaban en pláticas de un tratado comercial, México también podría tener uno, el término de la Guerra Fría y la relación con Bush lo hacían viable.

Se redefinió la soberanía y se fomentó el libre comercio. A partir de ese momento, el TLCAN marcaría el rumbo económico y político de nuestro país. Salinas uso este atractivo para invitar a los japoneses que invirtieran más en México, en su vista a esa nación en 1991, pero no todos estaban de acuerdo, porque pensaron que los estadounidenses pondrían una barrera contra ellos y más con las reglas de origen.

Ante la negativa, Salinas buscó a toda cosa que le dijeran que si, por lo que promulgó una Ley de Inversiones Extranjeras que subsanaba algunas de las demandas de los japoneses, además el gobierno mexicano había conseguido dejar intacto el régimen de las maquiladoras durante 7 años en la negociación del TLCAN, para que pudieran adaptarse a las reglas de origen. En 1993, el tratado se aprobó por el Congreso de los Estados Unidos y a su vez el presidente volvió a viajar a tierras japonesas para inaugurar un consulado en Osaka, además quería convencer a los empresarios de la región de Kansai de invertir. Sin embargo nuestro país sufrió la crisis del 94.

En ese año, México vivió una serie de problemas sociales en Chipas y el asesinato de un candidato presidencial puso en duda al gobierno, además surgió el error de diciembre de la mano de Ernesto Zedillo. De igual manera, Japón estaba viendo problemas con la crisis asiática. A fines de los 90 ya se estaban viendo los primeros resultados del TLCAN, porque México desplazó a Japón como segundo proveedor de bienes en el mercado estadounidense, empezando así una competitividad entre ambas naciones, por este motivo, al final del mandato de Zedillo las inversiones niponas empezaron a aumentar, al grado de empezar pláticas para un próximo tratado.

---

<sup>98</sup> *Ibidem*, pág., 868

Se insistía tanto en una relación, porque se creía que Japón iba hacer quien estaría al frente de una próxima etapa de la globalización, pero en esa época, el país del sol naciente no estaba tan seguro de tener acuerdos bilaterales de libre comercio con otros países, debido a que los consideraba excluyentes. Por lo que mantenía la idea una orientación multilateral en su política comercial para así no sufrir daños. Pero todo cambió cuando fracasó en una negociación con la OMC en Seattle en 1999 y debido a la incertidumbre que eso causó, decidió cambiar su postura en temas comerciales<sup>99</sup>.

De igual manera el país tenía problemas para materializar sus esfuerzos de liberalización económica en El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, lo que se convirtió en otro factor para que se aumentaran las propuestas de acuerdos comerciales subregionales y bilaterales en la Cuenca Pacífico. El gobierno nipón necesitaba encontrar otros caminos, entonces El Ministerio de Economía, Comercio e Industria, fue el encargado de poner la bilateralidad dentro de la interacción múltiple de su política comercial<sup>100</sup>.

El Ministerio se encargó de justificar sus argumentos a través de varias premisas, donde destacaba lo problemático que sería que Japón fuera la única potencia que en una situación anómala no tuviera acuerdos intergubernamentales. De igual manera destacó la importancia de los flujos económicos y financieros entre las partes contratantes, los niveles de competitividad y la desregulación comercial. También destacó la necesidad de tener acuerdos comerciales acordes a lo que se estipula en el GATT y la OMC y que contribuyan al avance de las negociaciones multilaterales.

Los reformistas y conservadores japoneses, tuvieron intensos debates sobre la bilateralidad, por lo que se tuvo que llegar a las siguientes estrategias para que los acuerdos si beneficiaran a su nación<sup>101</sup>:

- 1) Manifestar el deseo de explorar la opción de un tratado de libre comercio con otros países. Lo anterior le permitió a los nipones observar el interés y las expectativas de sus posibles socios comerciales.

---

<sup>99</sup> Uscanga Carlos, “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, Revista de Comercio Exterior, vol. 52, núm. 12, Diciembre de 2002, pág. 1064.

<sup>100</sup> Ídem.

<sup>101</sup> *Ibidem*, pag.1065

- 2) Formar áreas de estudio en donde estuvieran presentes empresarios, académicos y representantes gubernamentales para que identifiquen las áreas de cooperación y los sectores potenciales de conflicto por medio de un informe suscrito por ambas partes.
- 3) Seleccionar de los resultados a los candidatos que muestren ganancias para ambas partes, pero sin que eso significara un sacrificio elevado de los sectores sensibles de la economía japonesa en corto y mediano plazo.
- 4) Suscribir acuerdos que fueran más incluyentes o de nueva generación, para que así se supere a un simple tratado de libre comercio y con eso explorar y agregar nuevas áreas de cooperación y asociación entre las partes contratantes.

Esta fue la base para que Japón tuviera su Acuerdo con Singapur. La economía abierta de este país era muy atractiva para los japoneses, porque no tendrían tantos problemas en discutir las reducciones arancelarias y no arancelarias, a diferencia de otras naciones asiáticas como Corea del Sur. La idea era que ese convenio sirviera de base para un modelo que se pudiera aplicar con otros países y generar así un espacio más incluyente.

La política económica exterior de los nipones era como una llave de acceso para proponer la posibilidad de creación de un mecanismo de asociación económica más amplia con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, de igual manera tenían la idea de incluir a Australia y Nueva Zelanda. Sin embargo la intención de Japón de usar un modelo similar al que tenía con Singapur tuvo un alcance limitado.

Esto fue gran medida por China, debido a que le propuso a los líderes de la ANSEA en noviembre del 2001, su voluntad de negociar un acuerdo de libre comercio en un periodo de 10 años donde incluyera al sector agrícola y proyectos regionales de cooperación<sup>102</sup>. Eso fue un balde de agua fría para los japoneses, por lo que ahora necesitaban encontrar la manera de hacerle frente las exigencias de una nación que le pidiera una apertura mínima de uno de sus sectores sensibles como el agrícola.

Esto significaba un proceso de enseñanza sobre las posibilidades de lograr compromisos mínimos y también oprimir la resistencia de los sectores conservadores<sup>103</sup>. Así que partiendo desde esta idea se vio viable la posibilidad de tener un AAE con México, además también se tomaba en cuenta la importancia del mercado norteamericano.

---

<sup>102</sup> *Ibidem*, pág. 1066

<sup>103</sup> *Ídem*

### **2.1.4 Acuerdo de Asociación Económica**

Antes de comenzar a hablar sobre el AAE que tienen ambas naciones, es necesario conocer cuáles son los sustentos teóricos de éste. Un Acuerdo de Asociación Económica es un convenio, el cual es comúnmente suscrito entre países y regiones en donde se incluyen tres componentes, los cuales son los siguientes<sup>104</sup>:

- 1) Componente político: Se refiere a un planteamiento de eje político entre los involucrados, orientación y partes comunes.
- 2) Componentes de cooperación: Aquí se tratan temas relacionados a derechos humanos, igualdad de género, protección al medio ambiente, fortalecimiento del sistema institucional de justicia, procesos de integración económica y fortalecimiento de la seguridad nacional.
- 3) Componente comercial: se hace referencia a un Tratado de Libre Comercio convencional, en donde se incluyen temas como comercio de bienes y servicios, inversión y propiedad intelectual.

El AAE tiene la finalidad de ser un instrumento de desarrollo, por lo que tiene que incluir disposiciones que contemplen las necesidades de la mejora de vida en los países en desarrollo, donde a su vez también debe estar el beneficio del comercio y la promoción de la integración regional.

De manera general los AAE deben de contar con las siguientes características:

- a) Incluir capítulos que refuercen la cooperación al desarrollo.
- b) Que se contribuya de forma eficaz al desarrollo sostenible.
- c) Tiene que demostrar una asimetría a favor del país menos desarrollado.
- d) Que se proteja los sectores que son sensibles para el país menos desarrollado.
- e) Se deben incluir compromisos financieros concretos para compensar las pérdidas de los ingresos financieros.
- f) Que respeten los derechos humanos fundamentales.

Así pues, bajo estas bases se debe de partir para que dos naciones tengan un AAE.

---

<sup>104</sup> Zamora Torres, Laura, “Acuerdo de Asociación Económica México, una alternativa, para la diversificación del comercio exterior de México” (Tesis de licenciatura), Facultad de Economía UNAM, 2016., Pág. 20.

Durante el gobierno de Vicente Fox Quesada, fue que ambas naciones decidieron firmar su Acuerdo de Asociación Económica, el cual ha servido para impulsar la relación bilateral de ambas naciones en ciertos sectores por lo que la inversión japonesa se hizo más notoria. Pero antes de la negociación Japón propuso un grupo de estudio que explorara a fondo el estado de las relaciones económicas y a su vez la manera de fortalecerlas, también que buscara nuevas formas de cooperación tales como la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio<sup>105</sup>.

En junio del 2001, Fox y el ministro japonés Junichiro Koizumi, anunciaron la creación de grupo de estudio sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales de ambas naciones. Los trabajos comenzaron en septiembre de ese año y finalizaron en Junio del 2002 y enseguida comenzaron las negociaciones. El acuerdo se firmó el 17 de Septiembre del 2004, después de un total de 14 rondas que eran alternadas en ambas naciones, finalmente el acuerdo entro en vigor el 1 de Abril del 2005<sup>106</sup>.

Uno de los principales motivos para concretar el acuerdo entre ambas naciones era para poder complementar las ventajas y desventajas que tienen ambos países. Para la nación asiática este tratado fue su primer acuerdo de libre comercio a gran escala, el cual establece una nueva etapa de su política exterior, que da prioridad a los acuerdos bilaterales frente a los modelos de comercio exterior multilateral promovidos por la Organización Mundial de Comercio<sup>107</sup>.

De igual manera tener de socio comercial a México le era muy viable a Japón, porque le iba permitir entrar a otros mercados, en especial al estadounidense donde ya se le estaba restringiendo su entrada, además podía competir mejor con los otros países asiáticos que le habían quitado mercado en los 90. Del lado de México era muy importante entrar al mercado japonés con las mercancías donde es competitivo, además recibir IED era muy benéfico para ciertas áreas.

---

<sup>105</sup> Uscanga Carlos, “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, Revista de Comercio Exterior, vol. 52, núm. 12, Diciembre de 2002, pág. 1066.

<sup>106</sup> Okabe Taku, “Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón”, México y la Cuenca del Pacífico”, vol. 7, núm., 23 Septiembre de 2004, pág. 105.

<sup>107</sup> García de León Guadalupe, “México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica”, Revista de Comercio Exterior, vol. 60, núm. 2, Febrero de 2010, pág. 118.

El acuerdo consta de 18 capítulos y lleva 177 artículos en total<sup>108</sup>. De igual manera hay 18 anexos relacionados con algunos capítulos. En la estructura, los capítulos 3, 4, 5, 7, 11 y 14 llevan disposiciones abundantes relativas a los demás, por lo que los temas tratados aquí, son de mucha importancia. A continuación se mencionan cuáles son las principales disposiciones del acuerdo<sup>109</sup>.

## **Disposiciones principales del AAE**

### **Reglas de Origen**

En el acuerdo está prevista la eliminación de las tasas arancelarias de los bienes que provengan de ambas naciones, en un periodo de transición, lo anterior es detallado en el artículo 5. Por consiguiente es necesario que existan reglas bajo las cuales se determinen los bienes que son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial. En el artículo 4 del tratado, es en donde se especifican las normas para determinar si un producto exportado por una de las partes contratantes puede beneficiarse de las preferencias que se otorgan en el mismo.

### **Certificado de Origen**

A parte de los protocolos de evaluación de los bienes y las reglas de origen se necesita una confirmación del trámite para evaluar los bienes, este tiene por nombre certificado de origen. El tratado proporciona mecanismos claros y seguros en su capítulo V. Así se garantizara que únicamente los productos de México o Japón se beneficien de las preferencias arancelarias que determina el acuerdo.

Así pues, el certificado tendrá como objetivo confirmar que los bienes que se exporten entre los países participantes califican como bien originario. Este certificado tendrá que ser expedido por la autoridad gubernamental competente.

---

<sup>108</sup> Okabe Taku, “Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón”, México y la Cuenca del Pacífico”, vol. 7, núm., 23 Septiembre de 2004, pág. 108.

<sup>109</sup> Estas disposiciones fueron obtenidas, de la fuente anteriormente citada, las páginas en donde se pueden localizar son de la 108 a la 112. Y también del Foreign Trade Information System, “Acuerdo de Asociación Económica México- Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2Dp0ADw>

## **Procedimientos aduaneros**

Existen obligaciones respecto a las exportaciones e importaciones. Ambos miembros del acuerdo deberán pedirle al importador que solicite un trato arancelario preferencial para sus bienes, que hagan unas ciertas declaraciones y manifestaciones que se estipulan en el párrafo I del artículo 40.

Cuando un país crea que un exportador o productor ha puesto información incorrecta en el certificado de origen, deberá informar de manera inmediata y por escrito de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validación del certificado de origen a todas las personas que hubiese entregado el certificado, de igual manera debe hacerlo a la autoridad gubernamental competente o quien sea que este designado a la autoridad aduanera de la parte importadora. Lo anterior se especifica en el primer párrafo del artículo 41.

## **Comercio de bienes**

El comercio de bienes es uno de los principales asuntos que se tratan en el AAE, es por eso que están asegurados por el procedimiento de las reglas y el certificado de origen. Para que exista una mayor circulación de bienes, las dos naciones optaron por una reducción en los aranceles aduaneros, siempre y cuando estén en la lista, la cual está en el anexo 1 del tratado.

## **Inversión**

Este es uno de los rubros más importantes en el acuerdo, por lo que la IED de Japón a México debe estar bien sustentada, es por eso que en el capítulo VII se encuentran una serie de normas claras y precisas en materia de protección a la inversión para que exista una mayor certidumbre a los flujos de capital y se garantice la seguridad jurídica.

En el capítulo VII, también está presente la aplicación de ciertos principios que son comunes en los tratados comerciales como el trato nacional y la nación más favorecida. Ambas partes deben de estar dispuestas a otorgar un trato no menos favorable a los inversionistas extranjeros del que le otorgarían a los nacionales.

## **Normas Sanitarias y Fitosanitarias**

Se contempla la aplicación de principios y reglas transparentes en materia sanitaria, para que se pueda facilitar el comercio agropecuario entre ambos países. El acuerdo permite adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos de enfermedades, plagas o contaminantes. Lo anterior debe estar completamente justificado para que así se demuestre que no se está obstaculizando el comercio. De igual manera, el acuerdo tiene contemplado el establecimiento de un subcomité que tendrá la facultad de crear grupos técnicos para abordar problemas específicos que surjan después.

## **Salvaguardias**

Los mecanismos de salvaguardas están sujetos a un procedimiento claro y transparente que se encargan de garantizar la adecuada protección a la rama de producción nacional ante situaciones de daño grave o amenaza del mismo, en las que se pudiera causar un aumento desmesurado de importaciones, resultado de la disminución o eliminación de aranceles que se contemplan en el acuerdo. De igual manera este mecanismo evita que estos procedimientos se usen con fines proteccionistas.

Las salvaguardas tienen un carácter únicamente arancelario. Se contempló que la duración de estas medidas fuera de 4 años. Cabe destacar que las salvaguardas bilaterales no serán aplicadas a los cupos que se negociaron en el AAE, sin embargo ambas naciones tienen la facultad de aplicar los mecanismos si las cantidades que ingresan sobrepasan a los cupos.

## **Servicios**

Ambas naciones tendrán las mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios. El objetivo principal es liberalizar el comercio en los sectores relacionados con los servicios, los cuales son profesionales, transporte, telecomunicaciones, distribución y turismo. Se pretende fomentar la inversión de las empresas de servicios japonesas para incrementar la disponibilidad de proveedores de servicios y aumentar la competitividad.

Finalmente el AAE, también contempla la entrada temporal de personas de negocios para facilitar el intercambio de estas en los dos países.

## **Áreas presentes en la Cooperación Bilateral**

Las disposiciones presentes en el acuerdo permiten que se impulsen actividades en áreas de interés mutuo, las cuales son las siguientes<sup>110</sup>:

### **Industria de soporte**

El acuerdo va a contribuir al desarrollo y expansión de la proveeduría por parte de empresas mexicanas a empresas japonesas establecidas en México.

### **Pequeñas y medianas empresas**

En materia de pymes, se tiene el principal objetivo de aprovechar la experiencia de Japón para contribuir a elevar el nivel de las empresas mexicanas e integrarlas a las cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y promover así su capacidad exportadora.

### **Promoción del comercio y la inversión**

Con el AAE se promueven las relaciones de negocios mediante el intercambio de expertos, un mejor acceso de información sobre las respectivas leyes, regulaciones y prácticas que se relacionan con el comercio y la inversión, de igual manera con la realización de ferias y seminarios e identificación de oportunidades de negocios y promoción de alianzas estratégicas.

### **Ciencia tecnología, educación, y capacitación laboral**

Se refiere principalmente a la intensificación de los vínculos de cooperación en materia de la ciencia, tecnología, educación y capacitación laboral, para poder elevar la capacitación de la mano de obra y así aumentar su calidad, además aumentar la productividad y competitividad de las empresas nacionales para que vengan más oportunidades de inversión y se incremente el comercio bilateral.

---

<sup>110</sup> Foreign Trade Information System, “Acuerdo de Asociación Económica México- Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2Dp0ADw>

## **Turismo**

Con el acuerdo se van a estrechar la cooperación de ambas naciones en el sector del turismo, mediante acciones que serán orientadas para incrementar los flujos turísticos entre ambos países y de igual manera se van a aprovechar los recursos naturales y diversidad cultural. Lo anterior servirá tanto como una fuente importante de ingresos como de generación de empleos.

## **Agricultura**

Las acciones establecidas para la agricultura van a permitir un mejor aprovechamiento de oportunidades de intercambio comercial para los productos de este sector. Se dio un mayor acceso a la información sobre leyes, regulaciones y prácticas, además se estableció un dialogo entre los productores e intercambio científico – tecnológico, orientado a elevar la producción del campo.

## **Medio Ambiente**

Para el medio ambiente, se promovió un desarrollo sustentable a través de actividades como el intercambio de tecnología relacionada con el mejoramiento y preservación del medio ambiente, así como también la construcción de capacidades humanas e institucionales, entre otras.

## **Propiedad intelectual**

Este tema es de suma importancia, por lo que se acordó la protección a la indicación geográfica para el tequila y el mezcal, bebidas que son muy importantes para el país. De igual manera, se definió unas acciones de cooperación relativas al intercambio de información sobre actividades para crear conciencia pública sobre la importancia de la propiedad intelectual. También hay una serie de políticas para asegurar una buena aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

## **Mejoramiento del ambiente de negocios**

Para este rubro, se estableció un mejor dialogo entre ambos países para que se mejore el ambiente de negocios. Para que así se contribuya al desarrollo de un ambiente favorable para incrementar el comercio y la inversión de empresas privadas en los dos países.

Tal y como se puede apreciar uno de los principales propósitos del Acuerdo es promover la liberalización del comercio y la inversión, así como también el flujo libre de personas para objetivos de negocio entre ambas naciones. Gracias a este conjunto de disposiciones en materia de cooperación bilateral, se le permite a México aprovechar de una mejor manera la liberalización de los mercados de bienes servicios y capitales<sup>111</sup>. Es por eso que para llevar cabo la liberalización, el acuerdo establece eliminar o reducir los aranceles aduaneros de los productos agropecuarios e industriales.

Las principales disposiciones en beneficio de Japón con este acuerdo son las siguientes<sup>112</sup>:

- a) Acceso inmediato en 44% con respecto a las fracciones arancelarias, en donde están incluidos productos tecnológicos, los cuales no son fabricados en México o no se usan como insumos en la industria mexicana. También acceso a cinco años en 9% de las fracciones arancelarias, en donde se incluyen, ciertos químicos, autopartes, equipo médico y ferroviario. De igual manera acceso gradual a 10 años en 49.5% de las fracciones arancelarias, en donde hay producción nacional como productos farmacéuticos, cosméticos, jabones.
- b) Con respecto al Sector Automovilístico, México otorgó acceso inmediato a una cantidad que equivale a 5 % del mercado nacional. Por encima de cupo, las inversiones de automóviles se desgravarán después de 6 años.
- c) En el sector del acero, ocurrieron desgravaciones en los aceros especializados para autopartes y electrónica los cuales no se producen en el país. El acero que compete con la producción mexicana se desgravará de manera gradual en un periodo de 5 años.

---

<sup>111</sup> García de León Guadalupe, "México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica", Revista de Comercio Exterior, vol. 60, núm. 2, Febrero de 2010, pág. 118.

<sup>112</sup> *Ibidem*, pág. 119.

Ahora bien los principales productos liberados por Japón en beneficio de México son los siguientes<sup>113</sup>:

- a) Acceso preferencial con cuotas para productos que son de gran demanda para Japón y son accesibles para México como lo son carne de cerdo, carne de res, carne de pollo, naranja y jugo de naranja. También se obtuvo acceso al mercado japonés con productos como café verde, limón, cerveza, aguacate, tequila y mango. De igual manera se obtuvo acceso a cinco años para uva, café tostado, melón, salsas, fresas congeladas y nuez, mientras que el acceso para plátano y mermeladas es de 10 años.
- b) En cuestión de productos pesqueros, Japón otorgó el acceso inmediato libre de arancel para el atún aleta de mar fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos, moluscos y pulpos; acceso bajo cuotas para sardinas y calamar.
- c) En cuestión del sector industrial, Japón eliminó de manera inmediata aranceles a 91% de las fracciones arancelarias y en el mediano plazo a 4% de éstas. El 5% restante de las fracciones arancelarias (para estos productos Japón expresó reservas) el arancel sería eliminado en 10 años.
- d) Para los productos de prendas de vestir y calzado de cuero, se otorgó el acceso inmediato para productos con insumos del país y se establecieron cuotas para productos hechos con insumos no nacionales.

### **Ventajas desde el punto de vista de Japón**

Las principales ventajas que ofrece el tratado para Japón son las siguientes<sup>114</sup>:

- a) Extensión del acceso al Mercado mexicano, el cual consta de 100 millones de habitantes.
- b) Eliminación de las desventajas competitivas para Japón. Gracias al acuerdo las empresas japonesas tendrán el mismo trato que las del TLCAN y la UE, en temas como aranceles, servicios y compras del gobierno. También va haber una eliminación del control inversión extranjera en donde los nipones quieran expandirse.

---

<sup>113</sup> Ídem.

<sup>114</sup> Okabe Taku, "Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón", México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7, núm. 23 Septiembre de 2004, pág.113.

- c) Aseguramiento a la puerta a Estados Unidos y Latinoamérica. El Acuerdo permitirá a las empresas Japonesas entrar a los mercados de Estados Unidos y Latinoamérica. Todo el continente americano tiene una población 800 millones de habitantes y se evalúa en 10 billones de PIB. El punto de vista de que para las automotrices japonesas, México representa una plataforma estratégica para el mercado estadounidense se queda intacto. Sin embargo, el AAE teóricamente les brinda la oportunidad de exportar autos de lujo y vehículos de utilidad para el deporte a México directamente, además de piezas no producidas en nuestro país.

### **Ventajas desde el punto de vista de México**

Para México, las principales ventajas, son las siguientes<sup>115</sup>:

- a) Expansión de la IED de Japón y un impacto en el empleo. Japón es una gran fuente de empleo al estar en el top de países inversionistas del mundo.
- b) Incremento y diversificación de las exportaciones nacionales al que se considera como el segundo mercado más grande del mundo, gracias al acceso preferencial brindado por el acuerdo.
- c) Se cuenta con un impulso a las cadenas de producción, que se da por la producción de insumos de gran calidad que son vinculados con la proveeduría de compañías japonesas.

En los primeros cuatro años de vigencia del AAE, el comercio entre ambos países alcanzó casi la cifra de 20,000 millones de dólares, cifra que representó el doble del total registrado en el 2003<sup>116</sup>. La embajada de México en Japón menciona que el AAE ha servido para impulsar las exportaciones mexicanas y las inversiones japonesas. Del 2004 al 2014 las exportaciones crecieron 85.3%, mientras que la IED lo hizo un 266%<sup>117</sup>.

---

<sup>115</sup> García de León, Guadalupe, “México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Comercio Exterior, vol. 60, núm. 2, Febrero de 2010, pág. 120.

<sup>116</sup> Ídem.

<sup>117</sup> Embajada de México en Japón, “Acuerdo de Asociación Económica”, Secretaria de Relaciones Exteriores, Disponible en: <https://bit.ly/2OIrCHC>

Ya han pasado más de 10 años desde la firma del AAE, por lo que es posible realizar un mejor análisis acerca de los resultados que este acuerdo ha tenido. A continuación se muestra un cuadro en donde se muestra cómo ha evolucionado la balanza comercial de México con respecto a Japón en el periodo de 1994 a 2017.

| <b>Cuadro 2</b>   |               |               |                |                   |
|---|---------------|---------------|----------------|-------------------|
| <b>Balanza comercial de México con Japón, 1994-2017 (millones de dólares)</b> |               |               |                |                   |
| Año   | Exportaciones | Importaciones | Comercio total | Balanza comercial |
| 1994  | 1,007.0       | 4,780.5       | 5,787.5        | -3,773.5          |
| 1995  | 979.3         | 3,952.1       | 4,931.4        | -2,972.8          |
| 1996  | 1,393.4       | 4,132.1       | 5,525.5        | -2,738.7          |
| 1997  | 1,156.4       | 4,333.6       | 5,490.0        | -3,177.2          |
| 1998  | 851.2         | 4,537.0       | 5,388.2        | -3,685.8          |
| 1999  | 776.1         | 5,083.1       | 5,859.2        | -4,307.0          |
| 2000  | 930.5         | 6,465.7       | 7,396.2        | -5,535.2          |
| 2001  | 620.6         | 8,085.7       | 8,706.3        | -7,465.1          |
| 2002  | 1,194.2       | 9,348.5       | 10,542.7       | -8,154.3          |
| 2003  | 1,172.6       | 7,595.0       | 8,767.6        | -6,422.4          |
| 2004  | 1,190.5       | 10,583.4      | 11,773.9       | -9,392.9          |
| 2005  | 1,470.0       | 13,077.8      | 14,547.8       | -11,607.8         |
| 2006  | 1,594.0       | 15,295.2      | 16,889.2       | -13,701.2         |
| 2007  | 1,912.6       | 16,343.0      | 18,255.6       | -14,430.4         |
| 2008  | 2,046.0       | 16,282.5      | 18,328.5       | -14,236.5         |
| 2009  | 1,600.6       | 11,397.1      | 12,997.7       | -9,796.5          |
| 2010  | 1,925.6       | 15,014.7      | 16,940.3       | -13,089.1         |
| 2011  | 2,252.3       | 16,493.5      | 18,745.8       | -14,241.2         |
| 2012  | 2,610.7       | 17,655.2      | 20,265.9       | -15,044.5         |
| 2013  | 2,244.1       | 17,076.1      | 19,320.2       | -14,832.0         |
| 2014  | 2,608.5       | 17,544.6      | 20,153.1       | -14,936.1         |
| 2015  | 3,017.5       | 17,368.2      | 20,385.7       | -14,350.7         |
| 2016  | 3,778.8       | 17,751.1      | 21,529.9       | -13,972.3         |
| 2017  | 4,038.5       | 18,184.8      | 22,223.3       | -14,146.3         |
| Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía             |               |               |                |                   |

En los primeros años de la entrada en vigor del AAE, el comercio exterior y la inversión crecieron a tasas próximas a las esperadas por ambas naciones<sup>118</sup>. México estaba muy entusiasmado por el resultado, debido a los beneficios que tiene en el mercado japonés.

<sup>118</sup>González Juan, “El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón: ¿Es posible un relanzamiento?” Revista de Comercio Exterior, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014, pág. 6.

Como se puede apreciar en el cuadro, a partir del 2005 se ve un cambio significativo en el comercio con el país asiático. El comercio total en ese año fue de 14,547.80 millones de dólares, cifra que superaba a lo que se había mostrado años antes de la firma del tratado, en especial en la década de los 90.

En los años posteriores, el comercio continuó aumentando hasta el 2008, con una cifra total de 18,328.5 millones de dólares. En ese año surgió la crisis que se originó en Estados Unidos. Los efectos de la crisis se dejaron atrás a partir del año 2011 cuando el comercio aumentó de nuevo con un total de 18,745.8 millones de dólares, de igual manera ambas naciones habían decidido firmar un protocolo modificadorio del AAE del cual se hablará más adelante.

Gracias al AAE, el comercio bilateral se incrementó en un 120%<sup>119</sup> en el periodo de 2003-2013. Sin embargo, la tendencia del déficit comercial para México se incrementó en ciertos años, por ejemplo en una relación de 8.5 a 1 en 2007 o de 7.5 a 1 en 2013. Estos datos no son ninguna sorpresa, debido a los antecedentes de nuestro país con las importaciones.

El que ha tenido un mayor beneficio con el AAE es Japón y eso se ve en la gran cantidad de empresas japonesas que están instaladas hoy en día en nuestro territorio, las cuales han sabido aprovechar el mercado que se les ha dado. Sin embargo, el déficit no cambia la imagen que tiene tanto México como América latina de Japón. Más adelante se va a mencionar porque se quiere continuar con la relación a pesar de este problema.

Las empresas niponas se instalan por lo general en la zona del Bajío. El periódico el Financiero (2016) hace una referencia a lo anterior<sup>120</sup>:

“En los últimos cinco años, la cantidad de empresas japonesas instaladas en la zona del Bajío ha crecido poco más de cinco veces, lo que refleja la confianza de los inversionistas nipones en la región, destacó el embajador de Japón en México, Akira Yamada”

El embajador indicó que el número de compañías pasó de 83 en el año 2011 a 452 al cierre del 2015.

---

<sup>119</sup> Ídem.

<sup>120</sup> El Financiero, 13 de Julio del 2016, Almanza Lucero, “Se quintuplican las empresas japonesas en el Bajío Sección Bajío”. Disponible en: <https://bit.ly/2PbvCRb>

En el caso particular de Querétaro, la cifra aumento de 14 a 63 firmas japonesas en el periodo antes mencionado. También hizo mención, de que México es el país en donde crece más rápido la inversión japonesa y eso ve reflejado en el caso del Bajío y Querétaro, en donde han aumentado más las firmas sobre todo en el Sector Automotriz.

De igual manera, el embajador destacó la importancia que tanto las autoridades japonesas como los empresarios han dado al desarrollo de capital humano para la industria, de tal forma que cuando las firmas orientales contratan a su personal se busca atender a una capacitación y apoyo técnico para que se incorporen de la manera más eficiente a los procesos de producción en las plantas<sup>121</sup>.

La cultura japonesa es muy perfeccionista, por lo que siempre buscan que las estructuras de sus empresas tengan buenos cimientos, en este caso es el capital humano, el cual debe saber manejar la tecnología que se les proporciona, para que así el proceso de producción no sufra ningún problema.

En la actualidad existen más de 1000 firmas japonesas en nuestro territorio. Estas compañías niponas concentran sus inversiones en las siguientes entidades federativas: 1) Aguascalientes (27%); 2) Guanajuato (18%); 3) Nuevo León (8%); 4) Baja California (7%); 5) Morelos (5.2)<sup>122</sup>.

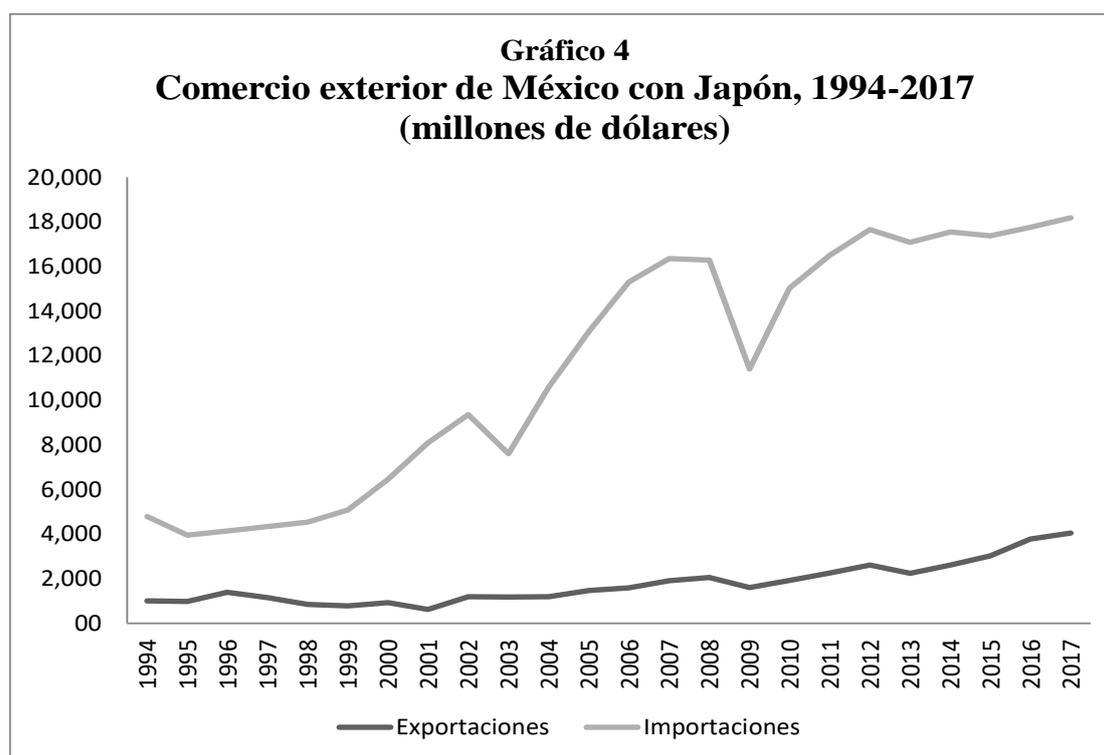
Las reducciones arancelarias juegan un papel muy importante para que lo anterior sea posible. Por su parte México está dependiendo demasiado de Japón, por esta razón se necesita una reestructuración en las políticas mexicanas, para que se puedan controlar este tipo de problemas, sin embargo con el panorama actual es complicado que suceda.

---

<sup>121</sup> Ídem.

<sup>122</sup> Falck Melba y De la Vega Vania, “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 transporte”, Revista de Comercio Exterior, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014, pág. 26.

Todo lo anterior mencionado, se puede expresar gráficamente de la siguiente manera:



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Uno de los sectores nacionales más beneficiados por el AAE es el agropecuario, la mayoría de las exportaciones mexicanas son de ahí. Tal y como se ve en el gráfico, en los últimos años las exportaciones han aumentado y eso es posible en gran medida porque los japoneses importan la mayoría de sus alimentos.

Desde la entrada en vigor del AAE, las exportaciones pasaron de 1,470.0 millones de dólares en el 2005 a 4,038.5 millones de dólares en el 2017. Japón importa de México un 90% de aguacates, 83% de atunes congelados de aleta azul, 50% de calabazas, 49% de espárragos y 46% de sal<sup>123</sup>. Nuestro país se ha consolidado en exportar este tipo de bienes a la nación del archipiélago.

En el 2004 México en las exportaciones de este tipo de bienes contaba con 325 millones de dólares, mientras que en el 2014 ya contaba con 824 millones de dólares, lo que se traduce en un aumento de 153%<sup>124</sup>.

<sup>123</sup> PROMEXICO, “Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México- Japón, logros, retos y oportunidades, Secretaria de Economía, 2017, pág. 28. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2YDf766>

<sup>124</sup> *Ibidem*, pág.29

Relacionado con lo anterior, recordemos que México tiene un acceso preferencial al mercado japonés para algunos productos agropecuarios e industriales, lo cuales tienen cierta sensibilidad para Japón pero que son de gran interés para el mercado mexicano. Estos productos entran mediante cupos y son los siguientes:

| <b>Cuadro 3</b>   |   |
|---|---|
| Sectores agropecuario industrial de México en el mercado japonés  |   |
| Sector agropecuario   | Sector industrial                                 |
| <b>Productos con preferencia arancelaria dentro de cupo</b>   | <b>Productos libres de arancel dentro de cupo</b> |
| Carne de res, cerdo, pollo y productos cárnicos procesados  | Cuero   |
| Jugo de naranja concentrado y desconcentrado  | Calzado de cuero                                  |
| Naranja fresca  | Artículos de cuero                                |
| Jarabe de agave (incluido mediante el protocolo modificador implementado en 2012)   | Prendas y complementos de vestir                  |
| <b>Productos libres de arancel dentro de cupo</b>   | Sorbitol (D-glucitol)                             |
| Miel natural  | Dextrinas   |
| Plátano   | Ácido cítrico                                     |
| Jugo de tomate sin adición de azúcar  |   |
| Cátsup  |   |
| Pasta y puré de tomate  |   |
| Demás salsas de tomate  |   |
| Fuente: PROMEXICO, “Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México- Japón, logros, retos y oportunidades, Secretaria de Economía, 2017, pág.30. |   |

### **Cupos para productos agropecuarios**

Los cupos para estos productos han sido muy bien aprovechados, pero a su vez, hay otros que no están siendo aprovechados de manera satisfactoria. El producto agropecuario que más relevancia tiene es la carne de cerdo, las toneladas permitidas para este producto son de 90,000. En el año fiscal del 2014, se colocaron 63,324 toneladas y se tuvo un aprovechamiento del 70.4%, con un incremento del aprovechamiento del cupo del 4.3%<sup>125</sup>.

La carne de cerdo, res y pollo son muy demandadas en ese lado del mundo, por lo que no representan tanto problema. Los productos que menos relevancia tienen en ese mercado son el jugo de naranja, la cátsup, el jugo de tomate y los tomates procesados para producir cátsup.

<sup>125</sup> *Ibidem*, pag.30.

## **Productos industriales**

En el AAE, los japoneses expresaron sensibilidad en tres sectores industriales los cuales son el cuero, calzado de cuero y prendas de vestir, sin embargo se le decidió otorgar a México acceso inmediato libre de arancel bajo un esquema de cupos. En los sectores de cuero y calzado de cuero, se eliminaron los cupos al séptimo y décimo año, dependiendo del producto, de esta manera México tuvo acceso ilimitado y libre de arancel al mercado japonés a partir del primero de abril del 2015<sup>126</sup>.

También nuestro país logró un acceso inmediato para las prendas que estén fabricadas en México con tela e hilo del territorio, desde que el AAE entro en vigor. De igual manera se negoció un cupo de 200 millones de dólares para prendas de vestir mexicanas con regla de origen flexible, lo que permite exportar a Japón, productos fabricados en nuestro país aun cuando provengan del extranjero. Este libre acceso está ayudando a la industria de confección nacional a expandirse, lo cual sin duda seguirá fomentando las exportaciones estos productos al país nipón.

Retomando el tema de las firmas niponas, el estado de Guanajuato ha sido receptor en los últimos años de empresas dedicadas a la manufactura automotriz, las cuales han generado empleo en la entidad. Estas empresas son las siguientes<sup>127</sup>:

### **Fukoku**

Esta empresa se dedica a la producción de cauchos para los limpiaparabrisas, es considerada la líder en su ramo. Se asentó en Abasolo con una inversión inicial de 10 millones de dólares y contrato a 70 personas directamente.

### **Furukawa Electric Co.**

Esta compañía se dedica a armar sistemas eléctricos para los automóviles, así como también dispositivos de seguridad en los mismos. Realizó una inversión de 5 millones de dólares en Acámbaro, lo que generó un total de mil empleos a la entidad.

---

<sup>126</sup> *Ibidem*, pág. 37.

<sup>127</sup> Unión Guanajuato, 26 de Febrero del 2015, Huerta Josué, “Las 10 empresas japonesas que han traído empleo a Guanajuato”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2CGXrxL>

### **Shinano Kenshi**

Esta empresa se estableció en San José de Iturbe, con una inversión aproximada de 5 millones de dólares y generó un total de 215 empleos directos. Se dedica principalmente a la fabricación de componentes para motor.

### **Yushiro Chemical Industry Co.**

Es una de las empresas más conocidas en el ramo de los aceites y fluidos automotrices. La firma se estableció en el 2014 con una inversión de 9 millones de dólares y generó 90 empleos directos.

### **Showa**

Esta empresa se dedica a la fabricación de amortiguadores y direcciones hidráulicas. Realizó una inversión de 50 millones de dólares, para establecerse en Silao con una generación total de 645 empleos.

### **Kawada**

Al igual que la anterior, está establecida en Silao y produce piezas para chasis para los vehículos. La inversión que realizó fue de 10 millones de dólares y 50 nuevos empleos.

### **Okawa**

La firma se dedica a la fabricación de componentes que se instalan en los extremos de los tubos de los frenos automotrices. Su inversión total fue de 30 millones de pesos para instalarse en Irapuato. Hay 235 personas trabajando en la compañía.

### **Shinsho Corporation**

Se dedica a la fabricación de hierro y acero que requieren los motores y otras partes de los automóviles. Se estableció en Silao con una inversión de 41 millones de dólares dando empleo a 80 personas.

### **Toyota Gosei**

Esta firma se dedica a la fabricación de componentes automotrices hechos de polímeros de caucho plástico y semiconductores ópticos. Tiene una gran variedad de productos, invirtió una cantidad de 67 millones dólares en Irapuato generando 280 empleos.

Ahora bien algunas de las empresas mexicanas que están instaladas en territorio japonés son las siguientes<sup>128</sup>:

### **Metalsa**

Esta empresa se dedica a los ensambles estructurales metálicos utilizados para la industria automotriz, tiene dos centros de tecnología y oficinas comerciales en las prefecturas de Kangawa y Aichi, además esta empresa se encuentra en 14 países más.

### **Mexichem**

Esta firma es se dedica principalmente a la industria química, de igual manera es el principal productor de fluorita (un mineral) a nivel global. Sus oficinas se localizan en la ciudad de Tokio.

### **San Luis Rassini**

Se encarga de diseñar y fabricar muelles para vehículos comerciales ligeros, de igual manera es diseñador y productor de frenos de alta tecnología. En el año de 1996, estableció una relación con la empresa NHK Spring de Japón.

### **Aeroméxico**

Esta empresa dedicada a la aviación se vio beneficiada por las inversiones del país asiático en México y por el incremento de pasajeros, que deja la apertura del vuelo comercial directo de los dos países. Aeroméxico tiene una oficina con empleados japoneses para darles una mejor asesoría a sus clientes.

### **Bocar**

Es una empresa manufacturera de partes de plástico, aluminio y zinc de alta calidad y presión, también está especializada en ensambles complejos para aplicaciones automotrices. En la ciudad de Yokohama cuenta con una oficina de desarrollo de productos que proporcionan procesos integrales.

---

<sup>128</sup> PROMEXICO, “Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México- Japón, logros, retos y oportunidades, Secretaria de Economía, 2017, pág. 42. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2YDf766>

## **Grupo Altex**

Se caracteriza por ser uno de los grupos agroindustriales más importantes de México, se dedica a la producción y procesamiento de frutas y verduras. Su oficina de ventas y representación se encuentra en la ciudad de Tokio, la cual cuenta con una política comercial para la adaptación detallada de sus productos del sector de alimentos al mercado nipón.

## **SuKarne**

Esta es la compañía productora de carne res más grande de México con el mayor nivel de exportación a nivel nacional. Tiene una oficina de ventas en el país nipón desde el 2012, en la cual realiza importación y distribución de productos, a otras naciones asiáticas tales como Hong Kong, China, Vietnam y Corea del Sur.

## **Kidzania**

La compañía se dedica al entretenimiento educativo infantil, su primera franquicia en Japón fue abierta en el 2006. Gracias al éxito que tuvo esta, en el 2009 se abrió una segunda franquicia en la prefectura de Hyōgo. En la actualidad su presencia continua siendo significativa. En ese país este tipo de complejos tienen muchos visitantes, lo que provoca que se obtengan buenas ganancias.

El AAE brinda certidumbre jurídica para que las empresas mexicanas de diversos sectores puedan expandir sus operaciones en el mercado japonés, mediante el establecimiento de oficinas de ventas y franquicias. Lo anterior, ha permitido mejorar la atención a sus clientes y así poder tener un servicio de mayor eficiencia<sup>129</sup>.

También es importante destacar, que estas firmas lograron instalarse en Japón porque ya tenían clientes estables y una demanda considerable de sus productos, además contaban con clientes frecuentes. Se destaca también el apoyo de los gobiernos locales en la nación nipona, los cuales fomentan la apertura de nuevos negocios extranjeros en el mercado.

---

<sup>129</sup> Ídem.

### **2.1.5 Protocolo modificadorio del Acuerdo de Asociación Económica**

El 22 de septiembre del 2011, los mandatarios de ambas naciones se reunieron en la Ciudad de México para firmar el protocolo modificadorio del Acuerdo de Asociación Económica, este se firmó con el objetivo del mejorar las condiciones de acceso para ciertos productos agrícolas e industriales de interés para ambas naciones<sup>130</sup>.

Con el protocolo modificadorio en el AAE, se incorporaron disciplinas para simplificar procesos aduaneros de exportación e importación de mercancías entre los dos países. Este protocolo contiene cláusulas de revisión para mejorar las condiciones de acceso a mercado de ciertos productos con acceso limitado, los cuales se encuentran bajo un esquema de cupo (carnes de res, cerdo, pollo, naranja fresca y jugo de naranja)<sup>131</sup>.

De igual manera, este protocolo permitirá que se acelere la liberalización comercial de ciertos productos industriales que proceden del país asiático y también garantizara mayores oportunidades de mercado, conforme vayan evolucionando las corrientes de comercio bilateral. El protocolo también permite que más empresas mexicanas entren al mercado nipón, en especial las que se dedican a los alimentos y bebidas.

A su vez está implícita la aceleración de la desgravación arancelaria para los insumos utilizados en la industria automotriz, esto contribuirá a mejorar la competitividad de la industria porque se brindan oportunidades para reducir los costos de importación para que así se garantice el suministro de insumos de alta calidad a precios bajos.

Con el principal objetivo de facilitar las operaciones a los exportadores, ambos países estuvieron de acuerdo en establecer un Sistema de Exportador Autorizado para simplificar la certificación de origen de un bien y así se contribuya a aumentar las exportaciones mexicanas sin debilitar las capacidades de control de la autoridad aduanera. La firma de este documento sirvió para seguir estrechando los lazos entre ambas naciones, el sector agroalimentario nacional sin duda alguna se ha beneficiado de esto y también en una mayor medida el sector automotriz.

---

<sup>130</sup> México Secretaria de Economía, “México y Japón firman el Protocolo Modificadorio del AEE”. Disponible en: <https://bit.ly/2OTscmp>

<sup>131</sup> Ídem.

Ahora bien, tal y como lo muestran los datos, el déficit con el país nipón es alto, entonces ¿Porque se decidió realizar un fortalecimiento del AAE?, para poder entenderlo hay que tener en cuenta ciertos aspectos. En los primeros cinco años de la entrada en vigor del acuerdo ambas partes reconocieron que una relación internacional debe de involucrar más aspectos que solo el comercial<sup>132</sup>.

En ese tiempo, la crisis supprime del 2008 evidencio claramente la fragilidad de las políticas no concretadas, a su vez los cambios en el ambiente de seguridad nacional propiciaron la necesidad de una mayor cooperación entre los países, junto con la necesidad de ofrecer una relación menos dependiente del comercio, fueron los factores permitieron que México y Japón en el 2010 tuvieran una nueva etapa en su relación bilateral.

El 1 de febrero del 2010 se celebró en Tokio, una reunión entre el primer ministro japonés Yukio Hatoyama y el presidente Felipe Calderón Hinojosa. En esa reunión emitieron un comunicado conjunto de 33 puntos en el que anunciaron la decisión de elevar la relación bilateral a un mayor nivel, mediante el Plan para la Asociación Estratégica global<sup>133</sup>.

La AEG tiene el principal objetivo de coordinar esfuerzos para atender temas bilaterales apremiantes y el impulso del crecimiento económico, de igual manera en temas de paz y seguridad internacional. En el comunicado se incluyen acciones para promover el crecimiento económico, algunas de ellas son las siguientes:

- Cooperar dentro de la OMC para que se combata el proteccionismo, además alcanzar la exitosa conclusión de la ronda de Doha.
- Respalda a México para consolidarse como la plataforma exportadora de Japón en América latina.
- Una mayor cooperación en el sector de aeronáutica civil.
- Consolidar la cooperación en el sector energético.
- Fomentar la industria de soporte en México.

---

<sup>132</sup> Granados Ulises, “La relación México- Japón: más allá de la coyuntura económica”, Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 108, Septiembre y Diciembre de 2016, pág. 80.

<sup>133</sup> Ídem.

En el tercer apartado del comunicado se presentó el plan de acción del AEG, en donde se muestran los rubros de cooperación bilateral en el ámbito global, en el corto y largo plazo, algunos de ellos se muestran a continuación<sup>134</sup>:

- Economía mundial, cambio climático, desarme y no proliferación de armas nucleares.
- Cooperación en la ONU y proceso de reforma.
- Seguridad Humana.
- Programa Conjunto Japón – México con terceros países.
- Apoyo japonés a la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID), intercambio de jóvenes técnicos y cooperación en el sector de seguridad pública.
- Protección de la propiedad intelectual y cooperación en el APEC.
- Promoción de intercambio entre América Latina y Asia mediante el Focale.

En el 2012, los principales mandatarios de las dos naciones cambiaban, en el caso de México, Enrique Peña Nieto era nombrado presidente, mientras que en Japón Shinzo Abe era nombrado primer ministro, lo anterior contribuyó a que en los dos países se implementarán reformas estructurales. A lo largo de estos últimos años han estrechado cooperación en las áreas señaladas en el comunicado del 2010.

En 2013 Peña Nieto, realizó una visita a Tokio para invitar a los inversionistas y fortalecer el diálogo político con los nipones. A su vez el ministro Shinzo Abe, visitó la Ciudad de México en 2014, como parte de su gira por Latinoamérica donde expresó su deseo de cooperar con México para la firma del TTP y la posible cooperación de Japón con la Alianza del Pacífico. También en esa visita se reunió el Comité Empresarial México- Japón y se firmaron 14 acuerdos y memorandos de entendimiento.

---

<sup>134</sup> *Ibidem*, pag.81.

## Capítulo 3. México como socio comercial de Japón

### 3.1 Exportaciones de México a Japón

Con el AAE quedo claro que la principal entrada de nuestro país al mercado japonés, sería a través del sector agroalimentario, aspecto que en la teoría resulta ventajoso, debido a que en la actualidad Japón importa más del 60% de los productos de este sector<sup>135</sup>. En el 2017 en cuestión de las importaciones que realiza Japón, nuestro país ocupa el lugar número de 25 de sus socios comerciales. Y en el caso de Latinoamérica ocupa el tercer lugar, el principal país latino en este rubro es Brasil. La cantidad total de importaciones de Japón desde México es de 4,038.5 millones de dólares<sup>136</sup>.

México presento una tasa de crecimiento de 0.2% y una participación del 0.9 %. Mientras que el país sudamericano, presento una tasa de crecimiento del 6.9 %, con una participación porcentual del 1.1%<sup>137</sup>. Se observa que la participación de nuestro país no está muy lejos de la de Brasil, sin embargo este último ha tenido una tasa de crecimiento más grande. Tal y como se vio en el AAE, algunos de los alimentos y bebidas nacionales entran a este mercado mediante cupos y a continuación se va a mencionar un poco más sobre estos productos<sup>138</sup>:

#### Preparación de frutas, legumbres y hortalizas

En el periodo de 2010-2014, las exportaciones de estos alimentos registraron una tasa de crecimiento anual de 6.7%. En el 2014 se alcanzó un monto de 5.5 millones de dólares. Nuestro país ocupa el lugar 21 como proveedor de estos productos en Japón. El país asiático tiene una demanda fuerte de frutas, legumbres y hortalizas, porque su tierra, no los produce.

---

<sup>135</sup> Milenio, 2 de diciembre del 2015, García, Maximiliano “México – Japón frente al intercambio comercial”, Sección Opinión. Disponible en: <https://bit.ly/2MlzFNW>

<sup>136</sup> México Secretaría de Economía, Comercio Exterior /Información arancelaria. Disponible en: <https://bit.ly/2Mcy1dL>

<sup>137</sup> JETRO México, “Principales Socios Comerciales de Japón en 2017”. Disponible en: <https://bit.ly/2nJZUPp>

<sup>138</sup> PROMEXICO. “Negocios México – Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2j831P0>

Cabe destacar que estos productos en los supermercados japoneses son muy caros. PROMEXICO, también menciona que gracias a la demanda japonesa, las empresas nacionales tienen grandes oportunidades de exportar frijoles preparados, frutas preparadas o conservadas con adición de azúcar o alcohol, tomates preparados o conservados, preparaciones de frutos de cáscara y de cítricos, duraznos en conserva y patatas.

Tal como se vio en ejemplos anteriores, las preferencias arancelarias que tiene nuestro país se han visto reflejadas en la práctica, el mejor ejemplo de lo anterior es el aguacate que ha estado dominado el mercado en Japón. El vocero de la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de México (APEAM), mencionó que los envíos de aguacate a Japón se incrementaron 25% en 2016<sup>139</sup>.

Los estados del país que dominan en la producción de aguacate son Michoacán con el 72% y Jalisco con el 27%. Los japoneses al comprar el aguacate en el supermercado se están dando un lujo, debido a que es un producto muy caro. Sin duda alguna los productores mexicanos están obteniendo buenas ganancias de lo anterior.

### **Productos del Mar**

En este rubro las exportaciones mexicanas de pescados y mariscos obtuvieron una tasa de crecimiento anual del 42%, en el periodo de 2010-2014. En el último año de este periodo se registró una cantidad de 87 millones de dólares.

Estas exportaciones estuvieron compuestas principalmente de pescado fresco, con un porcentaje del 45%, pescado congelado con un 43%, crustáceos 8% y moluscos con 4%. Nuestro país está ubicado en el lugar número 18, de los proveedores de productos del mar en Japón, los cuales ascienden a más de 100, aspecto que es positivo para la nación.

---

<sup>139</sup> NTR Zacatecas, 18 de abril del 2017, La Redacción, “Se adueña aguacate mexicano de Japón”, Sección Reforma. Disponible en: <https://bit.ly/2BljmLV>

## **Bebidas alcohólicas**

Las exportaciones mexicanas de estos productos registraron en el periodo de 2010-2014 una tasa media de crecimiento anual del 6.2%. En el 2014, se alcanzó un monto de 22 millones de dólares<sup>140</sup>. La gran mayoría de estas bebidas son espirituosas (tienen proceso de destilación), las cuales abarcan un porcentaje del 52%, la cerveza de malta cuenta con 35%, vino de uvas frescas con 12%, mientras que las demás bebidas fermentadas con el 0.1%.

Gracias a la demanda japonesa, la posibilidad de incrementar las exportaciones de tequila, cerveza de malta, vino de uvas frescas, así como de otras bebidas fermentadas es grande. El caso particular del tequila es muy importante, debido a que las ventas de tequila a Japón al cierre del 2017 fueron de 2, 000,000 de litros<sup>141</sup>.

Lo anterior equivale a 23.6 millones de dólares, lo que representa un incremento del 53%, respecto a los 15.4 millones de dólares del 2016. Lo anterior confirma que el tequila es una de las industrias más importantes de nuestro país en Japón.

## **Productos cárnicos**

Los productos cárnicos registraron una tasa de crecimiento anual del 10.3% en el periodo 2010-2014. Al final de periodo se alcanzó un total de 454 millones de dólares. La mayoría de los productos cárnicos exportados, son de origen porcino. México está en el lugar número 8 de los proveedores de Japón en este rubro.

Gracias a la oferta japonesa, los principales productos que México puede exportar son carne de bovino deshuesada, fresca, refrigerada o congelada, despojos comestibles de animales de la especie bovina, porcina, ovina o caballar y carne de animales de la especie caballar, asnal o mular.

---

<sup>140</sup> Ídem.

<sup>141</sup> El Financiero, 8 de julio del 2018, NOTIMEX, “Japón, el segundo mercado más importante para el tequila mexicano”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2u6Ma4R>

El estado de Sonora se ha consolidado como el líder de exportador de carne de cerdo a Japón. En el 2017 alcanzo 220 millones de dólares<sup>142</sup>. Lo anterior es muy importante para los productores mexicanos, debido a que están siendo muy competitivos en este sector.

### **Confituras, jaleas y mermeladas**

En el 2014 las exportaciones mexicanas de estos productos alcanzaron un monto total de 2 millones de dólares, con una tasa media de crecimiento anual del 17%, en el periodo comprendido de 2010-2014. México ocupa el sexto lugar de los proveedores de estos productos en Japón.

PROMEXICO menciona que en Japón, han optado por una dieta más saludable, sobretodo en el desayuno, por lo que productos como jaleas y mermeladas con un bajo nivel de azúcar han incrementado sus ventas. Los sabores preferidos de jaleas y mermeladas son fresa, arándano, y manzana. Gracias a que los productos mexicanos se encuentran libres de aranceles ponen al país en ventaja, sobre otros países que son proveedores en el mercado asiático.

### **3.2 Importaciones de México desde Japón**

En el año 2017 en materia de exportaciones japonesas hacia el resto del mundo México ocupó el lugar número 15 de sus socios comerciales. Cabe destacar que tiene el número uno de los países de América Latina en este rubro. La cantidad total de exportaciones japonesas al país fue de 18,148.8 millones de dólares<sup>143</sup>. La tasa de crecimiento de nuestro país fue de 5.4%, con una participación del 1.6 %<sup>144</sup>. Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica han aumentado los productos que México importa de Japón y la mayoría son productos utilizados en el sector industrial.

---

<sup>142</sup> El Financiero, 8 de noviembre del 2017, Retano Brisa, “Lidera Sonora exportaciones de carne de cerdo a Japón”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2MkfvnF>

<sup>143</sup> México Secretaría de Economía, Comercio Exterior /Información arancelaria. Disponible en: <https://bit.ly/2Mcy1dL>

<sup>144</sup> JETRO México, “Principales Socios Comerciales de Japón en 2017”. Disponible en: <https://bit.ly/2nJZUPp>

La embajada de México en Japón menciona que en el 2014, los principales productos importados fueron los siguientes<sup>145</sup>:

- 1) Partes y accesorios para automóviles (7.81%).
- 2) Vehículos para el transporte de personas (5.91 %).
- 3) Partes y accesorios para la óptica (3.31%).
- 4) Interruptores (2.56%).
- 5) Ensamblajes de televisores de pantalla plana (2.39%).
- 6) Máquinas y aparatos mecánicos con función propia (1.95%).
- 7) Partes y accesorios para impresoras (1.67%).
- 8) Procesadores y controladores para televisor (1.63%).
- 9) Condensadores eléctricos (1.23%).
- 10) Partes modeladas para fusibles (1.10%).

En el primer puesto se encuentran los productos industriales referentes a la manufactura automotriz, más adelante se analizara el impacto de la IED japonesa en el sector automotriz. En el segundo puesto, se ubican los vehículos para el transporte de personas, los cuales son muy importantes para el país por la gran demanda que tiene el transporte público al día.

El resto de mercancías son insumos son para la fabricación de aparatos eléctricos, la cual es otro de los fuertes del país nipón. Debido a la renegociación del TLCAN, algunas empresas japonesas de autopartes decidieron retirar la inversión que tenían planeada para nuestro país. Aunque algunas empresas manifestaron su deseo de continuar con sus proyectos planeados y quedarse instaladas en el país.

---

<sup>145</sup> Embajada de México en Japón, “Comercio”, Secretaria de Relaciones Exteriores, Disponible en: <https://bit.ly/2L37QEr>

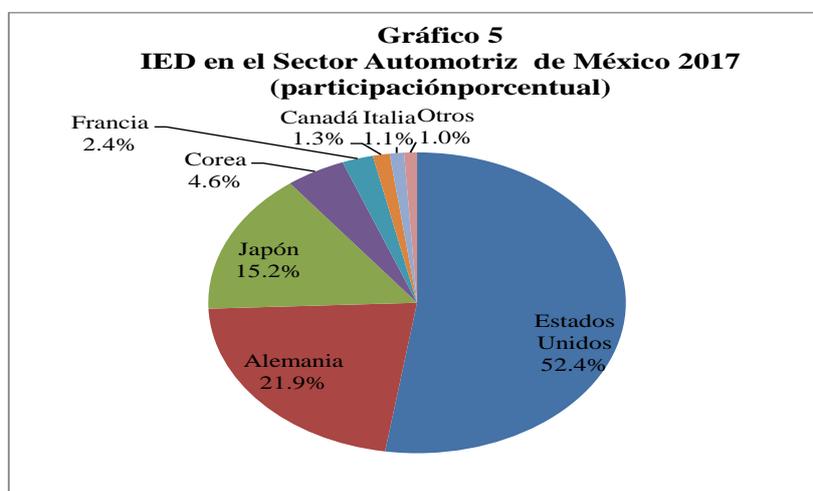
Un ejemplo es la empresa Nisshinbo, la cual dijo públicamente que cancelaría el proyecto que estaba desarrollando en México, debido a las represalias que tendrían por el nuevo gobierno estadounidense<sup>146</sup>. Esta firma cotiza en el Nikkei-225 de la bolsa de Tokio, pretendía instalar una planta para frenos de coche, la inversión ascendía a unos 89 millones de dólares<sup>147</sup>. El periódico japonés Nikkei, indicó que la inversión sería llevada a los Estados Unidos.

Una de las empresas que mencionó que no daría marcha atrás con sus proyectos es Nissan. La firma confirmó que continuaría con las obras para construir una planta en Aguascalientes, la cual comenzó a construir en 2015 junto con la empresa alemana Daimler. La planta tuvo una inversión de 1000 millones de dólares para fabricar modelos de la marca Infiniti y Mercedes-benz.

### 3.3 Sector automotriz

#### 3.3.1 Perspectiva actual del sector automotriz de México

Para nuestro país, la IED en el ramo automotriz es muy importante y no solo la que viene de Japón, sino también la de otros países. Lo anterior se ejemplifica en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaborado por CEFP con datos de la Secretaría de Economía

<sup>146</sup> Proceso, 9 de Febrero del 2017, La Redacción, “Compañía japonesa de autopartes cancela proyecto en México por Trump; Nissan mantiene inversión”. Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2nNnzOY>

<sup>147</sup> *Ibidem*.

En el 2017 la IED de la industria automotriz fue 6,866.7 millones de dólares, lo que represento el 23.1% de la IED total<sup>148</sup>. El gráfico muestra que el país que más IED trajo en el sector automotriz nacional en el 2017, fue Estados Unidos, el cual tiene un porcentaje del 52.4 %. A pesar de eso disminuyo su participación, debido a que en el año 2015 había mostrado una participación de 55%. La razón fue que Alemania, país que ocupa el segundo lugar con 21.9%, invirtió 1,000 millones de dólares en su planta Audi en el estado de Puebla.

También cuenta con inversiones de BMW en San Luis Potosí y de Daimler. Alemania paso de 12.4 % en 2015 a 21.9% en 2017. Lo que provoco que la inversión japonesa se desplazara al tercer lugar, debido a que en el 2015 tenía 12.4 %, mientras que en el 2017 tuvo un 15.2%. Estos tres países son los más flujos de IED mandan al sector automotriz nacional, juntos representan el 89.6 % de la IED total del país<sup>149</sup>.

El resto del total la IED, que es el 10.4%, corresponde a otros países europeos y asiáticos. Del total de la IED del sector automotriz en el 2017 el 51.2 %, fue destinado a la fabricación de autopartes, mientras que el 48.8% se invirtió en la fabricación de automóviles.

### **3.3.2 Ventajas competitivas de la industria automotriz nacional**

Antes de empezar a enfocarse en la IED de Japón en el sector automotriz de nuestro país, es necesario tener en cuenta las ventajas que otorga México a las automotrices extranjeras para que se instalen en el territorio.

Las principales ventajas competitivas que nuestro país tiene, son la ubicación geográfica, la disponibilidad de mano de obra calificada y competitiva y el acceso preferencial a los principales mercados del mundo<sup>150</sup>.

---

<sup>148</sup> CEFP, (Abril 26 de 2018) “Retos de la Industria Automotriz ante los cambios en los bloques comerciales”, Cámara de Diputados, pág. 10. Disponible en: <https://bit.ly/2ONFdgS>

<sup>149</sup> *Ibidem*.

<sup>150</sup> Dirección General de Industrias Pesadas y Alta Tecnología, “Industria Automotriz Monografía”, Secretaría de Economía, Marzo 2012, pág. 37.

### **Amplia proveeduría**

El acceso a proveeduría de alta calidad, ayuda a reducir los costos de las armadoras en cuestiones como el costo de inventarios, riesgos, costos de transporte entre otros. En gran parte del país se han desarrollado clusters automotrices y el más importante del país se localiza en la zona noroeste y cuenta con 198 plantas productoras de autopartes. En estas plantas se encuentra la fabricación de climas, sistemas automotrices, partes plásticas, partes para el sistema eléctrico, partes para motor y maquinados<sup>151</sup>.

### **Mano de obra calificada**

Nuestro país cuenta con una mano de obra experimentada, en la industria automotriz y con costos laborales bajos. En las mejores plantas de México estos costos llegan a representar un cuarto del costo laboral en los Estados Unidos. El desarrollo de la industria automotriz ayudó a mejorar las habilidades y capacidades de la mano de obra del país y eso favoreció el surgimiento de la industria aeronáutica.

Cabe destacar que en los últimos años la oferta de ingenieros mexicanos ha aumentado y eso representa un atractivo para las firmas extranjeras. En México se gradúan alrededor de 100 mil estudiantes de ingeniería por año, cifra superior a la de países como Alemania y Brasil. Además las universidades ofrecen programas de posgrado relacionados con la ingeniería y la tecnología.

### **Posición geográfica**

México cuenta con 3 mil kilómetros de frontera con el mercado más grande del mundo, el cual es Estados Unidos y además posee un acceso preferencial. De igual manera cuenta con un fácil acceso a los mercados del océano pacífico y atlántico. Hay 11 kilómetros litorales en estos océanos.

Las principales potencias asiáticas tardan en promedio de 15 a 23 días para abastecer el mercado de Norteamérica en comparación con las empresas nacionales. De igual manera estas naciones tardan entre 12 y 24 días en abastecer el mercado sudamericano, en comparación a los productos que se envían desde nuestro país.

---

<sup>151</sup> Ídem.

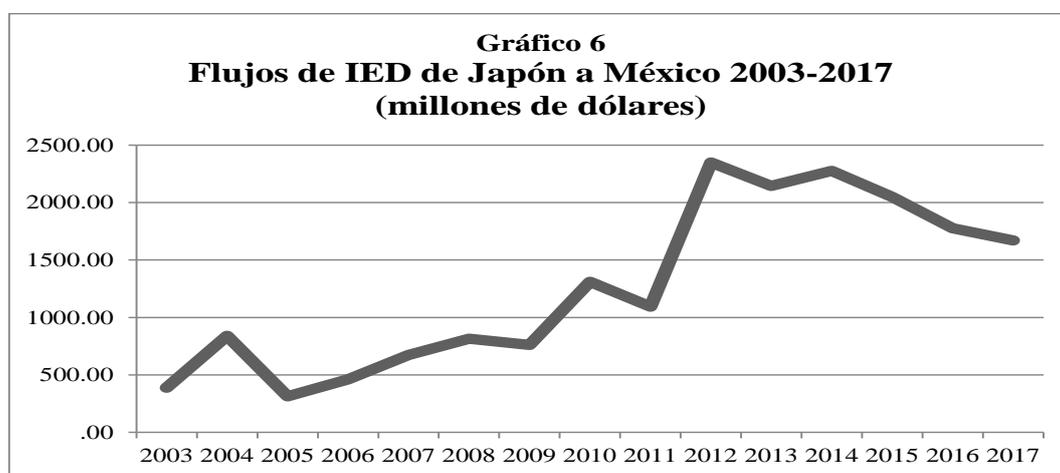
## Acceso preferencial a otros mercados

Debido a que el país tiene una gran gama de tratados de libre comercio en donde se contemplan las reglas de origen, gracias a las cuales se otorgan tarifas preferenciales a los productos cuyo valor regional incorporado (el cual se traduce como el porcentaje del valor total que fue generado en el territorio nacional) exceda ciertos niveles, provoca que se generen incentivos para desarrollar actividades de mayor valor agregado.

### 3.3.3 IED de Japón en el Sector automotriz de México

En líneas anteriores se mencionó que el AAE reforzó las relaciones comerciales entre México y Japón. De igual manera se mencionó que uno de los sectores más beneficiados del acuerdo es el sector automotriz. A continuación se muestra un gráfico, en donde se puede apreciar cómo han sido los flujos de inversión extranjera directa de Japón a México, desde la firma de AAE.

Los estados con mayores flujos de inversión japonesa son 1) Aguascalientes (27%); 2) Guanajuato (18%); 3) Nuevo León (8%); 4) Baja California (7%); 5) Morelos (5.2)<sup>152</sup>. Las principales firmas están en el Bajío.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

<sup>152</sup> Falck Melba y De la Vega Vania, “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 transporte”, Revista de Comercio Exterior, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014, pág. 26.

Tal y como se puede apreciar en el gráfico, en el 2004 año de la firma del acuerdo los flujos de IED en el país aumentaron al doble con respecto al 2003, sin embargo empezaron a bajar en el 2005, eso fue porque la economía japonesa estaba en recuperación debido una recesión técnica. A partir del 2006 los flujos volvieron a presentar un alza, en ese año llegaron firmas como lo son Mazda, Isuzu, Subaru y Suzuki.<sup>153</sup>, los siguientes dos años también presentaron un alza importante hasta que comenzó el declive por la crisis mundial.

El 2009 fue un año fatal para los flujos de IED, los principales mercados se encontraban en condiciones desfavorables. Sin embargo en 2010 comenzó la recuperación, los estragos de la crisis se dejaron atrás de manera definitiva, cuando en el 2012 se presentó el mayor flujo de inversiones japonesas de los últimos años. Después se tuvo una tenencia irregular hasta el 2016, donde se torna definitivamente decreciente y eso es porque las empresas analizan más detenidamente instalarse en el país por la renegociación que sufrió el TLCAN, el cual fue uno de los factores para el AAE fuera posible.

Ahora bien, lo que se expuso anteriormente servirá de base para los ejemplos que se darán a continuación sobre las inversiones más importantes que las automotrices japonesas han realizado en nuestro país desde la firma del acuerdo.

Una de las empresas japonesas más importantes en este rubro es Nissan, la cual en el 2007 comunicó que sus ventas en el 2006 en México se aproximaron a las de la firma estadounidense General Motors<sup>154</sup>. El presidente de Nissan de ese entonces, Shoichi Miyatani, mencionó que en el 2006 se vendieron 228 mil unidades las cuales complementaron nueve años en los que su empresa mantuvo una cuota del 20% en el mercado nacional.

Miyatani comentó que México se ha convertido en un “sólido eje” de producción para el consumo interno y la exportación. En ese tiempo las exportaciones de Nissan superaban las 400,000 unidades, además pronosticaba un crecimiento para el 2007 con el lanzamiento de nuevos modelos. No cabía duda de que esta mejora se debía al AAE con el bajo costo de la manufactura que le plantea a la industria japonesa.

---

<sup>153</sup> Ídem.

<sup>154</sup> El Universal, 16 de Febrero de 2007, EFE, “Consolida Nissan ventas en México, compite con GM”, Sección Autopistas. Disponible en: <https://bit.ly/2MCsvoz>

Nissan con 480,439 unidades manufacturadas en el 2006, se consagro como el líder de las empresas japonesas en nuestro territorio, la fabricación de vehículos como el Sentra y el Tiida le fueron de mucha ayuda para sus ventas. Toyota fue su competidor más cercano con 33,209 vehículos, mientras que Honda produjo 24 mil 162 unidades. En este año las firmas japonesas contribuyeron con un 24% de la producción mexicana de vehículos, según cifras de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

Toyota en el 2007 invirtió en manera conjunta con la empresa mexicana de manufacturas metálicas Metalsa, la cantidad de 160 millones de dólares para la fabricación de chasises de la camioneta Tundra, la cual se ensambla en los Estados Unidos<sup>155</sup>. El presidente mexicano, Felipe Calderón, destacó que con la inversión de las dos empresas se han generado 600 nuevos empleos.

El ex mandatario también destacó que este sector en el 2006 supuso casi el 18% del PIB de la industria manufacturera y que casi el 20% de las exportaciones en manufactura genera más de un millón de empleos<sup>156</sup>. Toda esta producción fue exportada a la planta de Toyota en San Antonio, Texas. Este es un ejemplo más de la importancia que tienen los Estados Unidos para las empresas japonesas, otro factor a destacar es el alto nivel tecnológico que se usó para el ensamble, en donde estaban presentes 123 robots para el manejo de materiales y la aplicación de la soldadura, la camioneta Tundra sirvió para competir en el mercado con General Motors.

El vicepresidente de compras de Toyota en Norteamérica de ese momento, Chris Nielsen, destacó que el lanzamiento de la nueva Tundra fue calificado como uno de los vehículos más importantes para el mercado de la zona. Ahora bien a pesar de que se habían dado buenas inversiones en los primeros 4 años del acuerdo, el 2008 se convirtió en un punto de quiebre para estas, por el surgimiento de la crisis mundial. Al año siguiente las cosas fueron muy difíciles para las automotrices instaladas en nuestro territorio.

---

<sup>155</sup> El Universal, 26 de Julio del 2007, EFE, “Producirá Toyota México chasis de la Tundra”, Sección Cartera. Disponible en: <https://bit.ly/2whQaR6>

<sup>156</sup> Ídem.

Tres de las firmas automotrices estadounidenses más importantes General Motors, Chrysler y Ford se encontraban en números rojos y tenían que hacer lo que fuera necesario para solventar las pérdidas, por lo que Chrysler no tuvo más remedio que despedir a varios empleados de su planta en Saltillo, debido a que no había mercado<sup>157</sup>.

Por su parte la Casa Blanca indicó que solo apoyaría a las firmas que privilegiarán las operaciones de sus plantas en EU, en lugar de las que tienen en otros países, petición que no podían rechazar. Desde noviembre del 2008 las ventas de autos cayeron un 35%<sup>158</sup>. La crisis estadounidense provocó una desaceleración en los mercados de Europa, Asia y Latinoamérica. Esta falta de mercado fue un duro golpe para las empresas japonesas debido a que más del 70% de su producción se envía a los Estados Unidos.

En el 2009 las firmas japonesas tenían el 23% del mercado<sup>159</sup>. Al igual que sus similares estadounidenses la empresa Toyota estaba pasando por serios problemas, la reducción de costos ya no era suficiente<sup>160</sup>. Factores como la eliminación de desperdicio, el justo a tiempo, la calidad medida en partes por millón y el empleo de por vida que dan las firmas niponas, obligó a la industria japonesa a mantener la producción en sus fronteras cosa que la hace menos competitiva. Es por eso que Toyota estaba buscando la implementación de un nuevo modelo.

En el 2010 a pesar de los estragos que había dejado la crisis, una empresa japonesa de asientos para autos, llamada Insa Tachi-s, puso en servicio una nueva nave industrial en Zacatecas. En la cual se les dio trabajo a 750 personas, las cuales en su mayoría eran jóvenes<sup>161</sup>. El empleo que traen estas firmas vuelve hacer un atractivo muy importante para los gobiernos locales y más en tiempos difíciles.

---

<sup>157</sup> Expansión, 9 de Febrero del 2009, “México sufre el rescate automotriz de EU”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2BTGDVU>

<sup>158</sup> Ídem.

<sup>159</sup> La Opinión, 11 de Marzo del 2014, Kogan Enrique, “Las automotrices japonesas se instalan en México en tiempo record”, Sección N/A. Disponible en: <https://bit.ly/2PJtYHN>

<sup>160</sup> Expansión, 2 de Enero del 2010, “La industria automotriz pone nueva cara”, Sección Revista. Disponible en: <https://bit.ly/2LvJ0gY>

<sup>161</sup> Zacatecas online, 14 de Mayo del 2010, “Se expande fábrica de asientos para autos”, Sección Noticias. Disponible en: <https://bit.ly/2LxWIZM>

El 2011 fue un gran año para la industria automotriz nacional, porque la producción de automóviles superó cifras históricas, la recuperación de la crisis automotriz estaba comenzando. Entre enero y noviembre se manufacturaron 2,337,387 unidades y se tuvo un crecimiento de 13.8%, respecto a lo que se había conseguido en el año anterior<sup>162</sup>. Esto benefició a las finanzas del país y ratificó la importancia que tiene el sector automotriz para México, que contribuyó con un 3.2% del PIB y con 18.2% del PIB manufacturero.

La AIMA mencionó que en el mes de noviembre se armaron 231,080 vehículos, la cifra más alta de ese momento. Los datos de noviembre superaron a la manufactura de coches total del 2010. Otro factor que contribuyó a que el 2011 fuera un gran año, fue la demanda de vehículos a nivel internacional, principalmente de Estados Unidos y Latinoamérica.

Gracias a las ventajas que otorga el sector automotriz nacional, como lo es la ubicación geográfica, el Tratado de Libre Comercio, la calidad de armado, la mano de obra barata y calificada, así como también la de los clusters, provocaron que la firma Mazda anunciara una inversión de 500 millones de dólares para el establecimiento de una base de producción de automóviles en Salamanca, Guanajuato, que se esperaba que comenzara a operar en el 2013<sup>163</sup>.

Ya en ese año la empresa incrementó la inversión a 650 millones de dólares<sup>164</sup>. De esta cifra 150 millones fueron destinados para producir 180,000 vehículos Mazda y 500 millones para instalaciones en la planta. En un principio se contrató a 3,000 personas, pero se esperaba que a su máxima capacidad en el 2016, se pudieran contratar a 4,600 personas<sup>165</sup>. La planta sirve para la fabricación de los modelos Mazda2 y Mazda3. Además produce 500,00 unidades anuales de un modelo subcompacto para Toyota.

---

<sup>162</sup> Excélsior, 14 de Diciembre del 2011, Paredes Miriam, “2011, año histórico para México en la industria automotriz”, Sección Dinero. Disponible en: <https://bit.ly/2wuWCDp>

<sup>163</sup> Ídem

<sup>164</sup> Gestión, 4 de Enero del 2013, Redacción Gestión, “Mazda invertirá US\$650 millones en su nueva planta en México, Sección Empresas, Disponible en: <https://bit.ly/2PggOka>

<sup>165</sup> Autocosmos.com, 28 de Enero del 2014, “10 de cosas que debes saber sobre la nueva planta de Mazda en México”, Sección Industria. Disponible en: <https://bit.ly/2oAfKwv>

Posteriormente en Marzo del 2016, la firma anunció que incrementaría la capacidad de su producción de 140,000 a 230,000 vehículos<sup>166</sup>. Finalmente se construyó una planta de mecanizado de motores que incremento la inversión a 750 millones de dólares, toda la inyección fue una coinversión entre Mazda (70%) y el importante consorcio japonés Sumitomo (30%)<sup>167</sup>. La producción es enviada para los mercados de América del Norte, Centro y Sur.

El director de la misma, Keishi Egawa, mencionó que el costo laboral de un obrero mexicano era similar al de un obrero en Tailandia. La mayoría de los obreros no se quejan del salario debido a que es el único sustento de sus familias y si se quedan sin trabajo están en serios problemas, tal como se vio en la crisis automotriz del 2009 con los despidos masivos.

Ahora bien a pesar del buen momento que vivía el país en el 2011, el mercado interno aun no podía recuperarse, porque antes de la crisis se había podido colocar 1.2 millones de unidades para los consumidores nacionales, aun así se pronosticó que se venderían 900 mil unidades. En ese tiempo el mercado lo dominaba Nissan, con una participación de mercado de 24.7%, después le seguía General Motors con 18.5%, Toyota y Honda tenían una participación 5.2% y 3,7% respectivamente<sup>168</sup>.

En el 2012 se registró el mayor flujo de IED de Japón en nuestro país de los últimos años y eso debe a que firmas como Nissan, Honda y Mazda, anunciaron inversiones destinadas a construir nuevos complejos automotrices, la inversión conjunta estaba tasada en 3,300 millones de dólares con un volumen de producción de 515 mil unidades. Sin embargo su similar de Toyota decidió no hacer ninguna inversión<sup>169</sup>.

---

<sup>166</sup> Gestión, 4 de Enero del 2013, Redacción Gestión, “Mazda invertirá US\$650 millones en su nueva planta en México, Sección Empresas, Disponible en: <https://bit.ly/2PggOka>

<sup>167</sup> Autocosmos.com, 28 de Enero del 2014, “10 de cosas que debes saber sobre la nueva planta de Mazda en México”, Sección Industria. Disponible en: <https://bit.ly/2oAfKwv>

<sup>168</sup> Excélsior, 14 de Diciembre del 2011, Paredes Miriam, “2011, año histórico para México en la industria automotriz”, Sección Dinero. Disponible en: <https://bit.ly/2wuWCDp>

<sup>169</sup> El seminario.com, 17 de Marzo del 2012, “Toyota replantea inversiones en México”, Sección Automotriz. Disponible en: <https://bit.ly/2MyO2OW>

Su director general en México de ese momento, José Manuel del Barrio mencionó que debido al proceso de ajuste de operaciones y negocios a nivel mundial, la firma había pospuesto sus planes para expandir su capacidad de producción en todo el país, en donde se incluía la manufactura de un vehículo ligero denominado Yaris y la llegada de la marca Lexus.

Mencionó también, que su principal objetivo era optimizar la producción con las plantas que tienen en Estados Unidos. La empresa quería recuperar las pérdidas que tuvo debido a todos los siniestros que sufrió Japón en el 2011 y de igual manera por la apreciación del yen.

La empresa tiene una planta en Tijuana, la cual entró en operaciones en el 2004, aquí es en donde se fabrica la pick up Tacoma. En el 2011 se fabricaron un total de 49,596 unidades de ese modelo, cifra menor reportada a la del 2010 con 54,278 vehículos<sup>170</sup>. A pesar de que la firma no anunció nuevas inversiones, siguió teniendo una participación importante en el mercado nacional junto con Nissan y Honda, las tres contribuyeron con un 27.8% de la producción de autos en nuestro país, también aportaron un 24% de las exportaciones del sector y participaron con un 41% del mercado interno<sup>171</sup>.

Un especialista del sector automotriz, dijo que la principal razón por la que la firma no quería seguir expandiéndose era porque la población japonesa estaba devastada por el desastre y mucha gente se quedó sin trabajo, así que tenía que apoyarla. Sin embargo otros especialistas consideraron que era un error que Toyota no invirtiera en nuestro país, debido a que su competencia sí lo estaba haciendo.

Nissan por su parte en 2013, anunció el arranque manufacturero de su segunda planta en Aguascalientes, la primera fue inaugurada a inicios de los 80. El 12 de noviembre del 2013 el presidente de México Enrique Peña Nieto estuvo presente en la inauguración, así como también el CEO de Nissan Carlos Ghosn<sup>172</sup>. La inversión estuvo dividida en tres etapas y estas operaciones forman parte de la primera etapa.

---

<sup>170</sup> Ídem.

<sup>171</sup> Falck Melba y De la Vega Vania, “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 transporte”, *Revistas de Comercio Exterior*, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014, pág. 26.

<sup>172</sup> Desde la red, 12 de Noviembre del 2013, La redacción,” Nissan Aguascalientes 2 representa una inversión de 4,860 millones de dólares”, Sección Autos. Disponible en: <https://bit.ly/2PMCMfZ>

El Tecnológico de Monterrey realizó un estudio encargado por el gobierno estatal para medir el impacto de la planta en la economía de Aguascalientes. El estudio indicó que el total de inversión en sus tres etapas que abarcan de 2012 a 2017, sería de 4,860 millones de dólares<sup>173</sup>. La inversión la realizaron la automotriz asiática, sus proveedores directos, los negocios de servicio relacionados, junto con el gobierno estatal y los desarrolladores de vivienda, para así satisfacer la demanda resultante.

El estudio del Tecnológico de Monterrey pronóstico que se generarían 75 mil empleos en cinco años y la caída del desempleo en 36 décimas porcentuales, además la construcción de casi 19 mil casas<sup>174</sup>. Esta inversión es muy significativa para las personas de Aguascalientes por el impacto que esta ha generado, además le permite a la firma seguir compitiendo como una de las mejores de la industria.

Otro estudio indicó que la inversión estimada de la primera etapa que comprende el periodo de 2012-2014, fue de 751.3 millones de dólares, la segunda del periodo 2014-2016, sería de 624.3 millones de dólares y finalmente una cantidad similar para la última etapa que comprende el periodo 2016-2017. De la inversión total, 2 mil millones de dólares, el 52.4% se destinaría a maquinaria y equipo, el 17.9% a edificios, el 16.3% a herramental de proveedores, el 7.3% a energéticos, el 3.5% a sistemas informáticos y el restante a mantenimiento.

Según datos de la Secretaría de Economía, en el 2013 el total de los flujos de IED de Japón envió a México fue 2,145.7 millones de dólares, cifra que no representa más de un 2% de su inversión total en el mundo. Países como Estados Unidos y Brasil se caracterizan por recibir el doble de flujos de IED que México cosa que es normal porque sus mercados les dejan más ganancias, sin embargo nuestro mercado no deja de ser atractivo.

---

<sup>173</sup> Ídem

<sup>174</sup> La Jornada Aguascalientes, 31 de Agosto del 2018, Rodríguez Javier, “Impacto de inversión de Nissan en Aguascalientes garantiza crecimiento económico en la entidad”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2PPtFuP>

Celaya en los últimos años se ha caracterizado por recibir inversiones importantes. En el 2013 la empresa Honda invirtió en esa ciudad 470 millones de dólares para una planta<sup>175</sup>. La cual se dijo que tendría una capacidad anual de producción de 350 mil transmisiones CVT, además de que generaría 500 mil empleos. El complejo también abastecerá las plantas de Honda en el extranjero.

David Ken Fujii, escritor de Forbes México, menciona que el país se debe encargar de atraer los dos ejes del principales del proceso automotriz, que son desarrollo e innovación y la producción de maquinarias y moldes, para que se pueda ofrecer un servicio de proveeduría local con una ventaja técnica competitiva. Sin duda esta es una idea atractiva pero llevara tiempo realizarla.

Una de las ventajas del sector automotriz nacional es la alta oferta de ingenieros a esto se le debe sacar más provecho, haciendo que se mejoren los programas de estudio para que su preparación sea más alta, debido a que Japón no proporciona tantas becas para ellos. En el 2014 el director general de la Organización Japonesa para el comercio exterior en México (JETRO México), Hideyuki Takahashi, dijo que la ola de inversión japonesa en el sector automotriz de nuestro país continuaría en los próximos años<sup>176</sup>.

Mencionó que las plantas armadoras que comenzaron a funcionar en ese año, lo hicieron con el mínimo requerido de 50% del contenido local, pero tenían que aumentarlo hasta 62.5 % en los próximos cinco años de acuerdo a lo establecido en el acuerdo internacional. También informó que JETRO está asesorando a las empresas que quieren instalarse en el país, en ese tiempo eran más de 40. Takahashi confirmó que la mayoría de estas son industrias del tipo Tier 2 y Tier 3 (Proveedores de autopartes) o sectores relacionados como lo es el logístico, herramientas y maquinarias o de materias primas.

Sin embargo no todas las empresas que piden información a JETRO se establecen en el país, pues lo único que hace la organización es asesorar y llevarlas a las secretarías de desarrollo del estado en donde las firmas presentan su plan de instalación.

---

<sup>175</sup> El Financiero, 23 de Septiembre del 2013, Duran José, “Honda de México invierte 470 millones para producir transmisores”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2C7uPiK>

<sup>176</sup> El Financiero, 31 de Julio del 2014, Oropeza Perla, “En fila, más inversiones japonesas en el Bajío”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2Pfe5aI>

El director de JETRO México mencionó que la principal razón por la que se ha dado un boom de inversiones de su país (sobre todo en el Bajío) se debe a la logística. Dijo que la distancia que hay entre los puertos del pacífico, como Manzanillo, Lázaro Cárdenas y del golfo de México como Veracruz, es conveniente para exportar a otros países latinoamericanos, como lo son Brasil y Argentina, sin necesidad de cruzar el canal de Panamá. También hizo mención de la conexión del ferrocarril para exportar a Estados Unidos.

Otro aspecto muy importante son los costos en el Bajío, los cuales son más baratos que en otros estados de la república como Monterrey. La población japonesa que se viene a trabajar al Bajío suele ser bien aceptada, además la mano de obra disponible es bastante. Cabe destacar también que en esta zona se encuentran distintos proveedores, los cuales son evaluados por JETRO para que las empresas trabajen con ellos.

En el 2015 la inversión de Toyota regresó con un monto de 1,000 millones de dólares, para la construcción de una planta ensambladora de automóviles en Celaya, Guanajuato<sup>177</sup>. De igual manera se anunció que la firma trasladaría su producción del modelo Corolla fabricado en Canadá, al corredor automotriz del centro de nuestro país. La planta entrará en operaciones en 2019 y tendrá una capacidad para fabricar 200.000 vehículos y generara 2000 empleos.

Gracias a esta inversión, México se consolidó como el séptimo productor y cuarto exportador de automóviles en el mundo. Desde el 2014 se logró producir la cantidad de 3.2 millones de vehículos, lo que es el 4% de la producción mundial, de igual manera en ese año logro rebasar a Brasil como el principal productor de la Latinoamérica. El objetivo del gobierno mexicano es que en el 2020 se produzcan 5 millones de unidades para que el país se ubique como el quinto fabricante del mundo<sup>178</sup>.

---

<sup>177</sup> El País, 16 de Abril del 2015, Corona Sonia, “México arrebató a Canadá la producción de Toyota”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2C6H5Qk>

<sup>178</sup> Ídem.

Tanto el 2014 como el 2015 fueron años de muy buenas inversiones japonesas en nuestro territorio, porque se recibieron flujos IED de 2,276.9 millones de dólares y 2,250.3 millones de dólares respectivamente. En este par de años llegaron más de 150 empresas<sup>179</sup>, por lo que se hablaba de una nueva ola de inversión japonesa. En el 2016, el embajador de Japón en México, Akira Yamada, mencionó que la inversión japonesa en nuestro país es considerable y eso se debe principalmente al AAE de los dos países<sup>180</sup>.

De igual manera en los últimos años la población japonesa en el Bajío ha aumentado, se calcula que creció en un 400% en 2017<sup>181</sup>. Celaya y León son los municipios donde se concentra la mayor parte de esta población. Debido a la gran presencia de población nipona se decidió hacer un consulado en esa región que comenzó a funcionar en enero del 2016.

Otro de los factores por los cuales se establecen en esta zona, es la seguridad. El estado de Guanajuato tiene un índice de inseguridad bajo en robos de mercancías en los trenes. Las empresas evalúan muy bien esta situación para que puedan instalarse en una ciudad. El gobierno de Guanajuato está muy consistente de lo que representan las empresas para su economía por lo que deben tener las medidas de seguridad necesarias para las empresas y la población extranjera que trabaja ahí.

En el 2016 la relación con el país del sol naciente comenzaba a ser tensa en gran medida por las elecciones presidenciales de Estados Unidos, en donde se barajaba la posibilidad de renegociar el TLCAN, ante tal incertidumbre los flujos bajaron a 1,777.6 millones de dólares y lo hicieron más en 2017 con 1,670.3 millones de dólares. Las rondas de renegociación provocaron que los nipones invirtieran de una manera pasiva, cosa que para nada era extraña puesto que el TLCAN les brindaba muchas ventajas.

---

<sup>179</sup> Forbes México, 4 de Mayo del 2018, Celis Fernanda, “Japón invierte a paso lento por el TLCAN”, Sección Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2jt7A6s>

<sup>180</sup> El financiero, 2 de Junio del 2016, Barrientos Baude y Patiño Dainzú, “No hay país donde esté creciendo tanto la inversión japonesa como México”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2NJ2VL7>

<sup>181</sup> El financiero, 1 de junio del 2017, Hernández Roció, “Población japonesa crece 400% en Guanajuato”, Sección Bajío. Disponible en: <https://bit.ly/2Q772Cc>

Para la industria automotriz nacional es fundamental que las relaciones con Estados Unidos sean buenas, una vez más se vuelve a tomar importancia el hecho que las firmas extranjeras, entre ellas las japonesas vean a México como un puente para llegar al mercado estadounidense y sin ese pilar las cosas se complican en demasía.

En el 2017 el director general de JETRO México, Tadashi Minemura, dijo que el total de empresas japonesas que llegaron al país fueron 70, porque las compañías niponas estaban a la espera y expectativa por toda la incertidumbre que se vive en el bloque de Norteamérica<sup>182</sup>. El TLCAN permitió que empresas de diferentes países se instalaran en el país y si este cambia su estructura, en automático se genera un efecto domino que afecta a más de una compañía.

Es por eso que las empresas japonesas en la actualidad ya analizan más a fondo la posibilidad de instalarse en México, debido a las nuevas normas del gobierno de los Estados Unidos para la entrada de mercancías a su territorio. El presidente estadounidense Donald Trump, indicó que pondría mayores aranceles a los productos japoneses fabricados en México<sup>183</sup>, lo cual es un golpe muy fuerte para las automotrices niponas en el país, porque un poco más del 70% de la producción se envía a Estados Unidos.

A pesar de eso, el embajador de japonés Akira Yamada, dijo que los inversionistas japoneses mantienen su interés por invertir en México, aunque como ya se dijo lo hacen a paso lento, sin embargo algunas empresas automotrices si han decidido retirar su inversión e instalarse directamente en Estados Unidos, tal como en el ejemplo anteriormente mencionado de la empresa Nisshinbo.

Una de las empresas que sin duda alguna continuará invirtiendo en el país es Nissan, la cual en el 2017 continuaba con su hegemonía como la líder de ventas México, hasta junio llevaba vendidos 183,565 vehículos<sup>184</sup>.

---

<sup>182</sup>Forbes México, 4 de Mayo del 2018, Celis Fernanda, “Japón invierte a paso lento por el TLCAN”, Sección Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2jt7A6s>

<sup>183</sup> El Financiero, 23 de Enero del 2017, La redacción, “Inversión japonesa crece en México y mexicanos deben confiar en sí”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2wQBYxN>

<sup>184</sup> Huffpost, 4 de Julio del 2017, La redacción, “Estas son las marcas que más autos venden en México”. Disponible en: <https://bit.ly/2F9sTHn>

Es seguida por General Motors, la cual vendió 123,250 autos, en el tercer lugar esta Volkswagen con 115,898 vehículos vendidos. Lo anterior refleja aún más que las empresas estadounidenses, japonesas y alemanas continúan siendo las líderes del país.

Mientras tanto Toyota vendió 51,313 vehículos, lo que le sirvió para desplazar a FCA México del cuarto puesto. Honda por su parte está en el sexto lugar con 43,727 vehículos vendidos, mientras que Mazda se encuentra a noveno lugar con 25,117 vehículos vendidos. Con estos resultados se puede afirmar que todas las inversiones que han hecho las automotrices japonesas más importantes han tenido resultados en la práctica.

A continuación se muestra como fue el comportamiento de estas empresas en su mercado local en el 2017.

| Las automotrices más importantes en Japón 2017 |            |                            |                            |
|--|------------|----------------------------|----------------------------|
| Posición                                       | Empresa    | Vehículos vendidos en 2017 | Vehículos vendidos en 2016 |
| 1  | Toyota     | 1,587,062                  | 1,528,173                  |
| 2  | Honda      | 724,834                    | 707,044                    |
| 3  | Suzuki     | 665,871                    | 622,866                    |
| 4  | Daihatsu   | 630,856                    | 586,972                    |
| 5  | Nissan     | 591,000                    | 534,415                    |
| 6  | Mazda      | 209,689                    | 201,404                    |
| 7  | Subaru     | 176,737                    | 155,779                    |
| 8  | Mitsubishi | 91,621                     | 85,720                     |
| 9  | Isuzu      | 80,984                     | 81,128                     |
| 10   | Hino       | 67,778                     | 63,310                     |

Fuente: Car Sales Statistics, 11 de Enero del 2018, Bekker Henk, "Japan: Best-Selling Car Manufactures and Brands", Sección: Home . Disponible en: <https://bit.ly/2OG4rIM>

Tal y como se aprecia en el cuadro, la marca automotriz que más vehículos vende en Japón es Toyota con un total de 1, 587,062 vehículos vendidos, de igual manera es la empresa japonesa más importante en general de esa nación. Después en el segundo puesto se ubica Honda con un total de 724,834 vehículos vendidos. Estas dos firmas tienen un éxito considerable en el mercado estadounidense, regularmente sus camionetas se encuentran en el top de ventas de ese país.

En el tercer lugar se encuentra Suzuki con una total de 665,871 vehículos vendidos, le sigue Daihatsu con un total de 630,856 vehículos vendidos. La empresa Nissan se localiza en el quinto lugar con 591,000 vehículos vendidos, el caso de esta firma es particular, debido a que en el mercado japonés es superada por Toyota y Honda, mientras que en México ha sido líder de ventas por varios años.

Por esta razón se encuentra en los primeros 20 lugares del Top 500 de las empresas más importantes de México, que realiza la revista CNN Expansión.

| <b>Cuadro 5</b>   |                              |                                   |                          |
|---|------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| <b>Principales automotrices japonesas en México en 2017</b> |                              |                                   |                          |
| <b>Posición en las 500</b>                                  | <b>Empresa</b>               | <b>Ventas (millones de pesos)</b> | <b>Empleos en México</b> |
| 15  | Nissan Mexicana              | 190,000.00                        | 17,000                   |
| 32  | Honda de México              | 115,000.00                        | 7,900                    |
| 40  | Toyota Motor Sales de México | 98,000.00                         | 10,000                   |
| 58  | Mazda Motor de México        | 60,000.00                         | 9,800                    |
| 242   | Bridgestone de México        | 11,466.14                         | 1,633                    |
| Fuente: Elaboración propia con datos de CNN Expansion       |                              |                                   |                          |

En el 2017 Nissan ocupó el lugar 15 de las empresas que más importantes nuestro país en el ranking, con un total de 190,00 millones de pesos, después esta Honda con 115,000 millones de pesos y Toyota con 98,000 millones de pesos. Su impacto se ha reflejado también en los empleos, las plantas de Nissan dan mucho empleo a la gente en especial a la de Aguascalientes. También cabe mencionar que desde el 2010, Nissan comenzó a brindarles apoyo a los jóvenes mexicanos para que diseñen nuevos prototipos que puedan ser utilizados por la empresa en el futuro<sup>185</sup>.

Después sigue la empresa Mazda, la cual desde que llegó al país ha realizado inversiones importantes, finalmente se encuentra su similar de Bridgestone la cual tiene dos plantas, una ubicada en Cuernavaca y otra en Ciénega de Flores, además planea abrir algunos centros de servicio.

<sup>185</sup> Alto nivel, 8 de Septiembre del 2010, "Nissan y el diseño automotriz mexicano", Sección Transición. Disponible en: <https://bit.ly/2PdceTY>

### **3.4 Consolidación de Japón como tercer socio comercial de México**

En agosto de 2017 el secretario de relaciones exteriores, Luis Videgaray Caso, dijo que la inversión japonesa es de suma importancia para la economía mexicana<sup>186</sup>. El secretario reafirmó que el AAE de las dos naciones es fundamental para que esto sea posible, además la estabilidad política y económica de nuestro país, juega un papel muy importante. También confirmó que las empresas niponas le brindarían apoyo a México en el marco de la renegociación del TLCAN.

Debido a la gran cantidad de empresas japonesas que están instaladas en nuestro país, Japón se mantiene como el tercer socio comercial de la nación. Durante el gobierno de Enrique Peña Nieto el comercio total paso de 20,265.9 millones de dólares en 2012 a 22,223.3 millones de dólares en 2017, lo que refleja la importancia que le dio el mandatario a la relación con el país nipón.

Bancos y empresas japonesas como lo son Bank of Tokyo- Mitsubishi UFJ, Japan Bank for International Cooperation (JBIC), Toyota y Mizuho Bank, mantienen relaciones sólidas con nuestra nación. Aspecto que es muy importante para el gobierno mexicano, es por eso que tiene toda la intención que la relación bilateral siga en aumento. Desde 1999 a marzo del 2017 la IED acumulada proveniente de Japón fue de 13,796 millones de dólares, lo que represento un 60% de los flujos recibidos de inversión recibidos de continente asiático<sup>187</sup>.

El gobierno mexicano quiere seguir consolidando a Japón como uno de los principales socios comerciales, por toda la incertidumbre que ha dejado la renegociación del TLCAN, nuestro país necesita un socio comercial similar a Estados Unidos. Por este motivo el gobierno mexicano se comprometió a hacer una buena renegociación para que los intereses del país asiático no corran riesgos, sobre todo por la reglas de origen, debido a que las empresa niponas siguen llegando al país, como es el caso de Paramount Bed, empresa que elabora equipo médico para hospitales.

---

<sup>186</sup> El Economista, 3 de Agosto del 2017, Notimex, “México y Japón, unidos por relaciones comerciales y de inversión: Videgaray”. Disponible en: <https://bit.ly/2CWSOBk>

<sup>187</sup> Ídem.

En septiembre del 2017, esta empresa inauguró una planta en Querétaro por la cual realizó una inversión de 3.7 millones de dólares<sup>188</sup>. De igual manera tiene plantas de producción en países como China e Indonesia. La planta queretana se encargara de abastecer a México y Latinoamérica. Les provee a países como Colombia, Chile y Perú. Lo anterior continúa confirmando que el Bajío es la zona favorita de las empresas japonesas para instalarse. Por la incertidumbre que se vive con Estados Unidos, al país le conviene que la inversión japonesa siga creciendo, sin embargo es un arma de doble filo porque el déficit de la balanza comercial con el país asiático es alto.

Lo mejor sería tener una mejor estructura en las políticas nacionales, para tratar de solventar los déficits que nuestro país sufre constantemente. Las importaciones han inundado a la nación, lamentablemente esto seguirá en los próximos años porque hay muchos intereses en juego y sería perjudicial para ciertos sectores si bajara el ritmo de las importaciones de golpe. Nuestro país promueve la liberalización comercial por lo que es normal que esto suceda.

En tiempos recientes, Japón también se ha interesado en invertir en otros sectores aparte del automotriz como es el caso de sector energético, infraestructura y servicios agroalimentarios<sup>189</sup>. El embajador japonés, Akira Yamada, mencionó que enfocarse en otro sector distinto al automotriz es un gran reto pero que existen grandes oportunidades de hacer negocios en otras áreas y regiones. Esto último resulta interesante porque sus más importantes inversiones están en el Bajío e instalarse en otra región es de llamar la atención.

El embajador mencionó que con las nuevas licitaciones en el sector energético habría una mayor participación de empresas japonesas para competir en proyectos de explotación de petróleo y generación de electricidad. Lo anterior sigue reflejando la ideología japonesa de no concentrarse en una sola cosa y buscar nuevas alternativas, de igual manera nuestro país pone de su parte para que estas inversiones sean posibles, además los japoneses importan bastante en tema de energéticos.

---

<sup>188</sup> El Economista, 7 de Septiembre del 2017, Estrella Viviana, “Empresa Japonesa arranca operaciones en Querétaro”, Sección Estados. Disponible en: <https://bit.ly/2MzbdUq>

<sup>189</sup> El Financiero, 5 de Abril del 2017, Hernández Leticia, “Japoneses ven mayor atractivo de inversión en energía”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2D8xB7H>

Como parte de la estrategia de la Aduana del siglo XXI, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) mediante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) firmó un convenio de colaboración con Japón<sup>190</sup>. Este convenio es sobre Asistencia mutua y Cooperación en Asuntos aduaneros para que se fortalezcan los esquemas de intercambio de información y se estreche la colaboración entre autoridades aduaneras.

Los principales objetivos que se buscan con este convenio son los siguientes<sup>191</sup>:

- Mejor coordinación entre ambos países para el combate y la detección de prácticas ilícitas en el comercio internacional como la subvaluación.
- Se podrá constatar la autenticidad de la documentación suministrada.
- Intercambiar información sobre las operaciones de comercio exterior y de embargos de mercancías, que incluye métodos de detección y ocultamiento, entre otras cuestiones.

Japón es el tercer socio comercial del país, por lo que ambas naciones están mejorando la manera en que desarrollan su relación bilateral. En este caso, es necesario que se mejoren las aduanas, sobre todo ahora con el aumento de las mercancías japonesas que han entrado al territorio en los últimos años. Este convenio entro en vigor el 29 de julio del 2017.

Un mes después, el mismo fue ratificado por la Cámara de Senadores. El presidente de la comisión de Relaciones Exteriores, Teófilo Torres, mencionó que este convenio es una herramienta necesaria para continuar con los lazos de cooperación con el país asiático<sup>192</sup>. Es gracias a estas cuestiones, que las relaciones entre los dos países pueden mantenerse sólidas.

Conforme pase el tiempo se irán modificando ciertas cuestiones, en la relación bilateral de ambas naciones, para que de esta manera las inversiones se puedan dar con mayor facilidad y se puedan aprovechar las ventajas de sus acuerdos.

---

<sup>190</sup> Thomson Reuters, 15 de Agosto del 2017, "México y Japón firman convenio de colaboración en materia aduanera", Sección Newsletters Fiscal y legal al día. Disponible en: <https://bit.ly/2QDPPAF>

<sup>191</sup> Ídem

<sup>192</sup> Senado de la Republica, coordinación de comunicación social, 4 de abril del 2018, "Senado ratifica Acuerdo de cooperación aduanera entre México y Japón", Sección Internacional. Disponible en: <https://bit.ly/2QG64x6>

En líneas anteriores se hizo referencia a que Japón está interesado en invertir en otras zonas del país, un ejemplo de esto es el caso de Yucatán. En septiembre de 2018, el embajador japonés, se reunió con el gobernador de ese estado en donde se planteó el interés de los nipones en entablar relaciones en materia académica, de investigación e innovación<sup>193</sup>.

El proyecto del cráter de Chicxulub y sus derivaciones, en temas como el agua, la conformación de la tierra, la oceanografía y las facilidades que otorga la Zona Económica Especial (ZEE) de Progreso, son los puntos de los que parte esta colaboración.

Los japoneses quieren estar inmersos en diferentes campos de estudio y la entidad cumple con sus objetivos, porque tiene un ecosistema científico en áreas como las Tecnológicas de la Información y la Comunicación (TIC) y de igual manera cuenta con la cooperación de instituciones locales, nacionales e internacionales.

El país que más IED invierte en Yucatán es Estados Unidos. De 1999 a junio del 2018, el estado recibió una inversión de 3,077.4 millones de dólares, el 50% de esta cantidad es de los estadounidenses, mientras que los nipones están en el lugar 11 con un 0.6% de participación<sup>194</sup>. Es por eso que ellos desean probar en los estados en donde no tienen tanta presencia.

Otro ejemplo, es la inversión que realizó la empresa Furukawa Electric en Mexicali, Baja California, al poner en marcha la primera planta industrial de fabricación de cable de fibra óptica, el capital invertido fue de 4.5 millones de dólares<sup>195</sup>. Esta es parte de la estrategia que tiene la compañía para poder reforzar su desarrollo económico, social y tecnológico.

---

<sup>193</sup>El Economista, 21 de Septiembre del 2018, La redacción, “Japón se interesa por Yucatán”, Sección Estados. Disponible en: <https://bit.ly/2xtufqM>

<sup>194</sup> Ídem

<sup>195</sup> Economía hoy.mx, 8 de Diciembre del 2017, Notimex, “Japón mantiene la inversión en México, su segundo mejor mercado en América Latina. Disponible en: <https://bit.ly/2TRcVW4>

El presidente de esta empresa Foad Shaikhzadeh, resaltó la importancia que tiene nuestro país como el segundo mejor mercado de Latinoamérica, para generar oportunidades de negocio y que la firma nipona tiene presencia en países como Brasil, Colombia, Argentina y Estados Unidos, donde tiene 11 plantas y el nuevo centro de producción les permitirá tener presencia en los mercados de Latinoamérica.

Uno de los atractivos de Baja California es que posee el capital humano especializado para aumentar su producción y eso se debe a que es referente en el sector aeroespacial, debido a la proximidad que tiene con el Océano Pacífico, además ofrece facilidades de exportaciones a naciones de otros continentes.

El presidente de la firma mencionó que no se sienten amenazados por la renegociación del TLCAN y las políticas proteccionistas de Estados Unidos. Si bien la mayoría de su producción se destina a este país, el modelo de maquila actual que manejan surgió antes que el tratado de Norteamérica

La firma evaluó muy bien la situación y optó por quedarse en nuestro territorio, la idea que tienen es la de seguir integrando la economía global. El gobierno de Baja California resaltó que del total de la IED japonesa en nuestro territorio, a su estado le corresponde el 9 %. Otras empresas niponas situadas en la entidad son Funai Manufacturing, Go To, Kyocera, Muramoto, Nishi Nihon, Panasonic Ecology System, Toyota y Kanaguachi Group<sup>196</sup>.

No solo los japoneses han visto las ventajas de Baja California, en la entidad también están presentes firmas coreanas y francesas. Es una buena noticia que en esta entidad sepan aprovechar sus ventajas para atraer inversión, pero también debe tener mucho cuidado en lo que se estipula en los contratos que hagan con estas empresas, deben evaluar si estas le van a traer un beneficio real a su economía.

En los próximos años empresas japonesas continuarán llegando a este estado. La mano de obra abundante vuelve a cobrar mucha importancia, porque el problema de natalidad del país nipón es considerable y necesitan más mercado para instalarse.

---

<sup>196</sup> Ídem

Otro aspecto importante en la relación bilateral de ambos países es el turismo. En nuestro país, el mercado japonés es el número uno de Asia<sup>197</sup>. En el 2017, 11.5 mil viajeros japoneses llegaron al país. Para México el turismo es muy importante, una buena cantidad de dinero entra gracias a ese sector, por lo que lo anterior es una gran noticia, además es algo normal por la gran población japonesa que está instalada en nuestro país.

El secretario de turismo Enrique de la Madrid, mencionó que la relación de ambas naciones no solo es diplomática, política y cultural, sino también de negocios e intercambio turístico<sup>198</sup>. El secretario también indicó que el mercado turístico japonés cuenta con características que lo hacen muy atractivo para México. Es por eso que se diseñan estrategias de promoción para atraer visitantes de aquel país.

La Secretaría de Turismo en coordinación con otras instituciones como la Secretaría de Comunicaciones y Transportes trabaja para mejorar la conectividad e incrementar el intercambio turístico con otras naciones. El secretario también invitó a los empresarios japoneses a incrementar sus inversiones en la industria del país y puso como ejemplo la construcción de cuartos de hotel.

Esta inversión ya comenzó a darse. En febrero del 2018, el director de economía municipal de León, Guanajuato, Ramón Alfaro Gómez, confirmó que inversionistas japoneses tienen planeada la construcción de un hotel en esa ciudad, el inmueble servirá para atender a los turistas asiáticos<sup>199</sup>. La cantidad de japoneses en el Bajío es alta por lo que es lógico que se instalen aquí.

Los destinos nacionales que más visitantes nipones tienen son la Ciudad de México, Cancún, León y Aguascalientes, estas ciudades captan el 90.4 % de la entrada de los visitantes aéreos. Los turistas japoneses en sus viajes a nuestro país se quedan en promedio ocho noches.

---

<sup>197</sup> Caribbean news digital, 23 de Septiembre del 2018, “México recibe más de 115 mil turistas de Japón”, Sección Turismo. Disponible en: <https://bit.ly/2ND6AOs>

<sup>198</sup> Comunicado de la Secretaría de turismo 138, 16 de agosto del 2016, “México, mercado prioritario para el turismo de Japón, Disponible en: <https://bit.ly/2QVQbTy>

<sup>199</sup> El Sol de León, 6 de febrero del 2018, “Confirman 10 proyectos de inversión japonesa para la ciudad este año, Sección Local. Disponible en: <https://bit.ly/2GTiop3>

Los gastos totales de estos son de 2,081 dólares, sin contar el transporte, lo que más les interesa del país son los sitios arqueológicos, la arquitectura contemporánea y la gastronomía<sup>200</sup>. De igual manera el número de turistas mexicanos que visitan Japón es alto y eso se debe a que la cultura japonesa es muy popular en México, además los mexicanos no necesitan visa para ir a Japón.

Sin duda alguna el turismo entre ambas naciones continuará en los próximos años, los dos gobiernos lo están promoviendo y eso le conviene a ambas partes. Nuestro país siempre está en el Top 10 del turismo mundial, por lo que la visita de extranjeros es muy importante. Uno de los segmentos más favorecidos en 2016 y 2017 fue el turismo de negocios, esto fue posible en gran parte por las inversiones japonesas en el sector automotriz en el Bajío.

La economía de ciertas ciudades mexicanas como Cancún, dependen del turismo, por lo que se ven bastante favorecidas por el incremento de turistas extranjeros, es común ver en las principales zonas de la ciudad a gente extranjera, entre ella a la japonesa, la cual disfruta de los sitios arqueológicos maya y pueblos mágicos.

De lado mexicano, lo que más se visita del país nipón es la capital Tokio y ciudades como Kioto, la cual fue por mucho tiempo la capital de Japón, esta ciudad llama mucho la atención por la arquitectura y la vegetación que tiene, también visitan ciudades como Osaka, Hiroshima y Yokohama. Cabe destacar que un viaje a Japón cuesta un poco más de 20,000 pesos, además las ciudades son muy caras, por lo que se opta por hospedarse en hoteles cercanos a la capital.

De igual manera ambas naciones promueven los intercambios estudiantiles, en especial hacia el país asiático, aunque no son suficientes. Estudiantes con talento en áreas relacionadas con la tecnología son los que más fácilmente pueden conseguir una beca en alguna institución y en un futuro pueden ayudar a las empresas que están instaladas en México.

---

<sup>200</sup> Ídem

De igual manera los japoneses están pidiendo más conectividad aérea entre el Aeropuerto Internacional del Bajío y su país<sup>201</sup>. Hacen énfasis en que es importante mejorar las formas de transportación de pasajeros y carga, por lo que el país debe tener una infraestructura de alto nivel.

Al ser el bajío la zona predilecta para las inversiones japonesas, se debe tener una buena infraestructura en el transporte de los pasajeros y de las mercancías, para que más inversionistas opten por instalarse ahí. El director de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México A.C, Takashi Kawano, mencionó que desde el 2017 hay dos vuelos directos diarios de Ciudad de México a Tokio, cifra que se desea aumentar<sup>202</sup>.

El director sugirió que se debía también conectar con el importante aeropuerto de Kansai en Osaka. También el director de Economía Municipal de León, Ramón Alfaro Gómez, mencionó que León está comprometido en mejorar las condiciones de la ciudad para que los inversionistas sigan llegando, además reconoce que Japón es el principal socio comercial de Guanajuato.

El nuevo gobierno mexicano, que tomo posesión en diciembre del 2018, también le interesa seguir con los negocios con el país asiático. El nuevo presidente, Andrés Manuel López Obrador, se reunió con el ministro de Asuntos Exteriores de Japón y ambos acordaron que se va a buscar aumentar el intercambio comercial entre las dos naciones durante el nuevo sexenio<sup>203</sup>.

Marcelo Ebrad, secretario de relaciones exteriores del nuevo gobierno mexicano, indicó que los nipones tienen el interés de ampliar el AAE y así pueda crecer la balanza comercial de nuestro país. Se deben enfocar en colocar más empresas en el mercado japonés para aprovechar mejor este tratado y así se solvente en déficit que se tiene.

---

<sup>201</sup> Periódico AM Edición León , 20 de octubre del 2018, Jiménez Cutberto, “Empresarios japoneses piden más conectividad para aumentar inversión en Guanajuato”, Sección Local, Disponible en: <https://bit.ly/2qfG4Na>

<sup>202</sup> Ídem

<sup>203</sup> El Universal, 17 de Agosto del 2018, Zavala Misael, “AMLO acuerda con Japón mayor intercambio comercial”, Sección Nación. Disponible en: <https://bit.ly/2OeLJMS>

Gracias a estas reuniones, Japón está seguro de que este nuevo gobierno lo va a seguir apoyando y se puede asegurar que así será, porque ha ambas naciones les conviene seguir con las relaciones comerciales.

### 3.5 La relación actual con Estados Unidos

A lo largo de esta investigación se ha visto que para ambas naciones, los Estados Unidos representa un mercado muy importante y parte de su relación comercial se sustentó por el TLCAN que tenía México con este país, porque este le permitía a Japón entrar al mercado estadounidense mediante la manufactura, principalmente la automotriz, sin embargo fue renegociado y cambiado. Es por eso que a continuación se analizará la relación comercial de ambas naciones con Estados Unidos en la actualidad.

#### 3.5.1 Relación con Japón

La balanza comercial de Estados Unidos con Japón desde el año 2000, es la siguiente:

| Balanza comercial de Estados Unidos con Japón (millones de dólares) |               |               |                |                   |
|---|---------------|---------------|----------------|-------------------|
| Año   | Exportaciones | Importaciones | Comercio Total | Balanza Comercial |
| 2000  | 64,924.4      | 146,479.4     | 211,403.8      | -81,555.0         |
| 2001  | 57,451.5      | 126,473.1     | 183,924.6      | -69,021.6         |
| 2002  | 51,449.2      | 121,428.6     | 172,877.8      | -69,979.4         |
| 2003  | 52,004.3      | 118,036.6     | 170,040.9      | -66,032.4         |
| 2004  | 53,568.7      | 129,805.2     | 183,373.9      | -76,236.5         |
| 2005  | 54,680.6      | 138,003.7     | 192,684.3      | -83,323.1         |
| 2006  | 58,459.0      | 148,180.8     | 206,639.8      | -89,721.8         |
| 2007  | 61,159.6      | 145,463.3     | 206,622.9      | -84,303.8         |
| 2008  | 65,141.8      | 139,262.2     | 204,404.0      | -74,120.4         |
| 2009  | 51,134.2      | 95,803.7      | 146,937.9      | -44,669.5         |
| 2010  | 60,471.9      | 120,552.1     | 181,024.0      | -60,080.3         |
| 2011  | 65,799.7      | 128,927.9     | 194,727.6      | -63,128.2         |
| 2012  | 69,975.8      | 146,431.7     | 216,407.5      | -76,455.9         |
| 2013  | 65,237.4      | 138,575.3     | 203,812.8      | -73,337.9         |
| 2014  | 66,891.8      | 134,504.5     | 201,396.4      | -67,612.7         |
| 2015  | 62,387.8      | 131,445.5     | 193,833.3      | -69,057.7         |
| 2016  | 63,226.1      | 132,030.3     | 195,256.4      | -68,804.3         |
| 2017  | 67,605.1      | 136,480.8     | 204,085.9      | -68,875.7         |
| Fuente: Elaboración propia con datos de United States Census Bureau |               |               |                |                   |

En el 2017, la cantidad total de exportaciones de Japón a Estados Unidos fue 136,480.8 millones de dólares, lo que lo coloca como el principal receptor de exportaciones japonesas<sup>204</sup>. Y eso provoca que la potencia asiática saque muchas ganancias de este mercado.

Los principales productos que el mercado estadounidense recibe del japonés son los siguientes<sup>205</sup>:

- 1) Vehículos.
- 2) Maquinaria.
- 3) Maquinaria eléctrica.
- 4) Instrumentos médicos y ópticos.
- 5) Aeronaves.

Durante toda la investigación se ha visto como los vehículos son una pieza importante en el comercio de estos países, es por eso Japón esta tan interesado en la relación que se tiene con Estados Unidos en el sector automotriz, porque es gracias a México que ha podido entrar en el con más frecuencia al mercado estadounidense y eso a su vez ha ayudado que sus principales marcas estén el top de ventas en ese país.

Sin embargo, como se puede apreciar en la tabla, Estados Unidos presenta el mismo problema de déficit que México con el país asiático, aspecto que le preocupa al gobierno estadounidense. Por esta razón los estadounidenses están tomando medidas para poder contrarrestarlo por lo que los aranceles han tomado un peso importante.

Obviamente el gobierno japonés ha protestado por dichas medidas. La federación japonesa del Hierro y el Acero, manifestó que lo único que se va a provocar será una guerra comercial, si el gobierno estadounidense les imponía los aranceles del 25% a las importaciones del acero y 10% a las de aluminio<sup>206</sup>.

---

<sup>204</sup> JETRO México, “Principales Socios Comerciales de Japón en 2017”. Disponible en: <https://bit.ly/2nJZUP>

<sup>205</sup> Office for the United States Trade Representative, “Japan”. Disponible en: <https://bit.ly/1Uk3ZCU>

<sup>206</sup> La información, 3 de marzo del 2018, “ Japón amenaza con una guerra comercial con EEUU si impone aranceles al acero”, Disponible en: <https://bit.ly/2CXzJxD>

El presidente de la entidad, Kosei Shindo, dijo que esas medidas van a propiciar una reacción en cadena que va a afectar no solo al acero, sino también a otros productos que tienen implicaciones en la seguridad nacional y eso va a provocar que los otros países tomen medidas similares. El representante de la industria siderúrgica japonesa le mando una petición al presidente Trump de reconsiderar la decisión.

A los japoneses no les conviene en lo absoluto que se les impongan aranceles, los datos son claros, las importaciones estadounidenses de Japón son considerablemente más grandes de las exportaciones estadounidenses al país nipón. En la Casa Blanca han dicho que podrían hacer excepciones con ciertos países, por lo que los japoneses esperan ser una de esas excepciones. En 2017 los japoneses exportaron aproximadamente 1.78 millones de toneladas de acero a Estados Unidos<sup>207</sup>.

Ante la negativa mostrada por los estadounidenses, los japoneses han decidido mejorar sus relaciones con China, país con el cual tienen una enemistad marcada, sin embargo eso podría cambiar. Actualmente China es el país que más exportaciones hace a Japón y el primer ministro chino, Xi Jinping, ve con buenos ojos el mejoramiento de las relaciones con el país nipón, porque eso le permitirá controlar los efectos de la guerra comercial con los estadounidenses<sup>208</sup>.

Estas naciones tienen pensado concluir de manera rápida la Asociación Económica Regional Integral, pacto comercial que involucra a 16 países de la región de Asia-Pacífico. De igual manera se anunció en Beijín que se tiene la intención de incorporarse al Acuerdo Transpacífico, el cual el gobierno estadounidense abandonó. En esta última cuestión México debe de estar al tanto de lo que suceda, porque su lugar en el mercado japonés puede comprometerse.

A pesar de las medidas que está tomando el gobierno estadounidense, las mercancías japonesas se han convertido en una pieza importante para ellos, por lo que muy seguramente serán de los países que se le haga una excepción de los aranceles.

---

<sup>207</sup> Ídem

<sup>208</sup> El Financiero, 24 octubre del 2018, Nobuhiro Emi, et al, “Japón y China “refuerzan” relación comercial gracias a Trump”, Sección: Economía, Disponible en: <https://bit.ly/2AGJxu9>

### 3.5.2 Relación con México

Para México los Estados Unidos son su primer socio comercial, además su relación con este le ha abierto la posibilidad de entablar relaciones con otros países. La balanza comercial de Estados Unidos con México es la siguiente:

| <b>Cuadro 7</b>  |               |               |                |                   |
|--|---------------|---------------|----------------|-------------------|
| Balanza comercial de Estados Unidos con México (millones de dólares) |               |               |                |                   |
| Año  | Exportaciones | Importaciones | Comercio Total | Balanza Comercial |
| 2000   | 111,349.0     | 135,926.3     | 247,275.3      | -24,577.3         |
| 2001   | 101,296.5     | 131,337.9     | 232,634.4      | -30,041.4         |
| 2002   | 97,470.1      | 134,616.0     | 232,086.1      | -37,145.9         |
| 2003   | 97,411.8      | 138,060.0     | 235,471.8      | -40,648.2         |
| 2004   | 110,731.3     | 155,901.5     | 266,632.8      | -45,170.2         |
| 2005   | 120,247.6     | 170,108.6     | 290,356.2      | -49,861.0         |
| 2006   | 133,721.7     | 198,253.2     | 331,974.9      | -64,531.4         |
| 2007   | 135,918.1     | 210,714.0     | 346,632.1      | -74,795.8         |
| 2008   | 151,220.1     | 215,941.6     | 367,161.7      | -64,721.6         |
| 2009   | 128,892.1     | 176,654.4     | 305,546.5      | -47,762.2         |
| 2010   | 163,664.6     | 229,985.6     | 393,650.3      | -66,321.0         |
| 2011   | 198,288.7     | 262,873.6     | 461,162.3      | -64,584.9         |
| 2012   | 215,875.1     | 277,593.6     | 493,468.8      | -61,718.5         |
| 2013   | 225,954.4     | 280,556.0     | 506,510.4      | -54,601.7         |
| 2014   | 241,007.2     | 295,730.0     | 536,737.1      | -54,722.8         |
| 2015   | 236,460.1     | 296,433.3     | 532,893.5      | -59,973.2         |
| 2016   | 230,051.2     | 293,923.9     | 523,975.1      | -63,872.8         |
| 2017   | 243,314.4     | 314,267.3     | 557,581.7      | -70,952.9         |

Fuente: Elaboración propia con datos de United States Census Bureau

Nuestro país se ha consolidado como uno de los principales exportadores a los Estados Unidos. Estos productos se dividen en dos sectores que son la manufactura y el agropecuario<sup>209</sup>.

Manufactura:

- 1) Vehículos.
- 2) Maquinaria eléctrica.
- 3) Maquinarias.
- 4) Instrumentos médicos y ópticos.

<sup>209</sup> Office for the United States Trade Representative, "Mexico". Disponible en: <https://bit.ly/1UESxnF>

## Agropecuario

- 1) Fruta fresca.
- 2) Vegetales frescos.
- 3) Vino y Cerveza.
- 4) Meriendas.
- 5) Frutas y verduras procesadas.

A pesar del panorama proteccionista que está tomando los Estados Unidos, nuestro país sigue tomando terreno en su mercado. Los productos relacionados con el sector agropecuario están teniendo un auge importante. En el año 2016, nuestro país se convirtió en el principal proveedor de alimentos a Estados Unidos<sup>210</sup>. Algo que no había sucedido desde la firma del TLCAN.

En el 2017 las exportaciones agroalimentarias de nuestro país fueron de un poco más de 32 mil millones de dólares, de esa cantidad el 78% fue destinado hacia el vecino del norte. El presidente Peña Nieto mencionó que en la actualidad el país vende 20 % más de los alimentos que le compra a otras naciones.

El superávit agroalimentario en el 2017, fue de 6.2 mil millones de dólares, lo que le genera tener una balanza agroalimentaria positiva. Sin duda alguna nuestro país está aprovechando sus ventajas en este sector, al igual que con lo de Japón, el vecino del norte necesita estos productos por lo que no será tan fácil que los termine restringiendo de su mercado.

Ahora bien, el 30 de noviembre del 2018, el presidente Enrique Peña Nieto firmó en Buenos Aires, Argentina junto con sus similares de Estados Unidos y Canadá el T-MEC, el acuerdo que remplaza al TLCAN<sup>211</sup>. Lo mandatarios aprovecharon la cumbre del G-20 realizada en el país sudamericano para realizar la firma. El Acuerdo todavía tiene que ser ratificado por los Congresos de los tres países.

---

<sup>210</sup> El Financiero, 8 de Mayo del 2018, Blanco Daniel, “México se consolida como el principal productor de alimentos en EU: Peña, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2ItWIDB>

<sup>211</sup> El Universal, 30 de Noviembre del 2018, BBC News, T-Mec: 3 efectos en México del tratado de libre comercio que firmó con EU y Canadá, Sección Cartera. Disponible en: <https://bit.ly/2St69EB>

Algunos de los efectos que podría tener este nuevo acuerdo son los siguientes<sup>212</sup>:

### **Industria automotriz**

Se incluyen cambios en las reglas de origen de la industria automotriz, debido a que con el TLCAN se exigía que un 62.5 % de la producción de un automóvil ligero fuera hecha en los países contratantes para poder tener acceso a los aranceles preferenciales, pero ahora el porcentaje aumento al 75%.

Con este aumento de porcentaje las empresas estadounidenses instaladas en el país, que compran sus autopartes a fabricantes de China y Corea, tendrían comprar ahora mayor cantidad de insumos en algunos de los tres países que forman el acuerdo. Los Estados Unidos lograron que entre un 40% y 45% del automóvil fabricado dentro de las tres naciones deba ser producido por trabajadores que ganen como mínimo 16 dólares por hora.

### **Farmacéuticas**

En este sector aumentaron las barreras de acceso a los medicamentos genéricos y biocomparables. Esto pretende que en la práctica las farmacéuticas mexicanas queden más protegidas en relación a la competencia que supone el ingreso de medicamentos genéricos. Esto provocaría que el precio final al consumidor se mantuviera igual o en algunos casos se encareciera. Normalmente las personas prefieren los medicamentos genéricos, porque son más baratos.

### **Derechos laborales**

En un anexo del tratado se contempla que los tres países se comprometen a adoptar y cumplir las normas y prácticas, que se establecen en la Organización Internacional del Trabajo. Aunque no se sabe cómo se va dar esto en la práctica.

---

<sup>212</sup> Ídem

Otro aspecto importante es que el documento obligara a las tres naciones a realizar una revisión periódica del acuerdo cada seis años, de igual manera si los países están de acuerdo con el desarrollo que tenga el T-MEC se realizara una renovación extra de 16 años, en caso de no ser así el acuerdo dejaría de funcionar a los 10 años<sup>213</sup>.

En el T-MEC los países se comprometen a mantener regímenes de libre flotación de las tasas, con el motivo de que se evite que se maneje el tipo de cambio para obtener ventajas competitivas desleales. Todo esto conforme a lo que se estipula en los artículos del acuerdo del Fondo Monetario Internacional.

Se modificaron 19 capítulos que estaban presentes en el TLCAN, siete no se cambiaron, mientras que se agregaron 8 nuevos, en los cuales se destacan temas como la propiedad del estado mexicano sobre hidrocarburos, anticorrupción, pymes, competitividad y comercio digital<sup>214</sup>. En cuestión de reducir los aranceles en importaciones de acero y aluminio, no se ha podido llegar a un acuerdo, las propuestas de los estadounidenses en este tema no benefician en nada al país por lo que no han sido aceptadas.

Así que es necesario que los Congresos evalúen bien si este nuevo tratado no se pone en riesgo su bienestar, en el caso particular de México deben hacerlo bien, porque sus demás socios comerciales también dependen de lo que se estipule en el mismo. Sobre todo en el tema automotriz en donde los proveedores estarían en problemas. Si los Congresos aprueban el tratado, lo estipulado comenzaría a funcionar en enero del 2020.

---

<sup>213</sup> El Financiero, 30 de Noviembre del 2018, Blanco Daniel, “A esto se comprometió México al firmar el T-MEC”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2AAF6Qk>

<sup>214</sup> Uniradio Informa, 2 de Diciembre del 2018, “Entraría en vigor T-Mec hasta el 2020”. Disponible en: <https://bit.ly/2RuFqHD>

### **3.6 La perspectiva de las próximas relaciones comerciales México- Japón**

En los últimos apartados de esta investigación, ha quedado más que claro que ambas naciones quieren seguir sosteniendo una relación bilateral, sin embargo hay todavía algunas dudas sobre todo si será igual de fuerte que en años pasados. La situación actual que vive el bloque de América del Norte con la restructuración de su TLCAN, preocupa a las firmas japonesas que quieren seguir invirtiendo en nuestra nación.

Un ejemplo de lo anterior es la empresa Honda, la cual ante la posible aprobación del T-MEC plantea la posibilidad de cambiar la producción de sus modelos subcompactos desde México a Japón<sup>215</sup>. Los autos fit de Honda en la actualidad son fabricados en la planta que tiene en Celaya Guanajuato, al igual que los vehículos unitarios HR-V.

Lo que le preocupa a la firma es el alza del 75% de las reglas de origen, Trump aparte de bajar el déficit también desea impulsar la producción en su territorio de firmas extranjeras. Ante tal situación, esta empresa no quiere correr riesgos y prefiere llevarse la producción a su país.

La manufactura automotriz es uno de los motores de nuestra economía, la cual lamentablemente funciona en su totalidad gracias a la inversión extranjera, porque México no tiene los recursos suficientes para crear sus propias plantas y además es posible que otras empresas hagan lo mismo que Honda e intenten quitar su producción del país.

En un ejemplo anterior se vio que el gobierno sabe que hay aspectos que no le convienen al país con el nuevo TLCAN, por lo que esta vez deben de hacer lo posible por tratar de cambiarlo. En el marco del 130 aniversario de las relaciones México-Japón, el coordinador de Estudios de Asia del ITAM, Ulises Granados, mencionó que ambas naciones tienen que tener en cuenta el factor Trump en sus próximas relaciones<sup>216</sup>.

---

<sup>215</sup> El Financiero, 26 de Octubre del 2018, Reuters, “Honda estudia llevar producción de México a Japón”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2z5E8Lj>

<sup>216</sup> Edo Mex al día, 30 de Noviembre del 2018, Ortiz Tania, “México y Japón deben modernizar su relación comercial; hay oportunidades variadas, pese al déficit, Sección S/N. Disponible en: <https://bit.ly/2Vi2MCH>

En la actualidad nadie está contento con lo que está haciendo el presidente Trump, porque está afectando a los intereses de muchas personas, por lo que si no quiere cambiar su postura, es necesario que se tenga un plan B. Él siempre ha mostrado desprecio hacia México al grado de sugerir construir un muro fronterizo, porque según sus ideas los mexicanos son un peligro para su nación y ahora que nuestro país tiene un nuevo presidente quizás cambie la situación un poco o siga empeorando, solo el tiempo lo dirá.

El coordinador hizo referencia al T-MEC y los cambios políticos que este conlleva, también hizo referencia a un aspecto muy importante que es la posibilidad de mejorar, diversificar e incrementar la relación comercial y los intercambios académicos entre ambas naciones, aspecto que es muy atractivo, al igual que las naciones tengan una relación post automotriz y que se fijen en otros sectores como el aeroespacial, así como en otras zonas del país.

Granados también mencionó que a la nueva administración mexicana le interesa tener más relaciones con América Latina que con Asia- Pacífico y que eso es preocupante, sin embargo como ya se vio en apartados anteriores, esta administración ha dicho que desea seguir en buenos términos con ellos.

Legisladores de México y Japón también comparten la idea de multiplicar su relación comercial<sup>217</sup>. Este es el deseo del presidente de la cámara de diputados, Porfirio Muñoz Ledo y el embajador japonés Yasushi Takase, en su reunión realizada en las oficinas de la Mesa Directiva en San Lázaro, Muñoz mencionó que se debe abrir aún más el intercambio parlamentario y propiciar encuentros con mayor frecuencia. También comparte la idea de que más jóvenes mexicanos vayan al país asiático a estudiar y que a su vez ellos estudien aquí.

Por su parte el embajador Takase, volvió a ser mención de las cientos de empresas que están en nuestro país y del empleo que estas generan, de igual manera destacó la transferencia tecnológica que se hace a nuestro país.

---

<sup>217</sup> 20 minutos, 19 de Diciembre del 2018, Notimex, “Legisladores de México y Japón proyectan multiplicar relación” , Sección Nacional, Disponible en: <https://bit.ly/2SsePLI>

## Conclusiones

Tal como lo han explicado los teóricos del comercio internacional, las naciones deben especializarse en producir las mercancías en donde son más competitivos e importar las mercancías de los sectores donde no lo sean. Ningún país puede ser bueno en todo, por lo que necesita aliarse con otros. Muchas son las teorías que han tratado de explicar bajo qué circunstancias se da el comercio, a su vez muchos han sido los debates de su veracidad, conforme pasa el tiempo algunas se desechan y otras nuevas surgen.

Actualmente vivimos en un mundo dominado por la globalización, esta se ha encargado de cambiar la forma en la que la sociedad se desarrolla, porque se han adoptado nuevas costumbres como la del uso de internet o de un teléfono inteligente, la era digital está en pleno auge, los medios físicos como lo son libros, periódicos, revistas, etc., están siendo olvidados poco a poco.

La globalización en términos de comercio internacional ha cambiado muchos modelos de antaño, los nuevos autores ya tienen en cuenta a la globalización en sus supuestos. Conceptos como la internacionalización, la liberalización comercial y los flujos financieros son de mucha importancia hoy en día. Gracias a esto el mundo ya es más pequeño en el sentido de que todo tipo de culturas pueden interactuar entre sí, al grado de que en algunas veces esto puede llegar a una interdependencia.

Una de esas naciones que promueven la liberalización comercial es México y eso se puede observar en la gran cantidad de acuerdos comerciales que tiene. La liberalización comercial en si no es mala, claro si se sabe usar adecuadamente, a las naciones les conviene que potencias inviertan en sus mercados, sin embargo también deben saber reforzar a sus propias empresas para que así la competencia extranjera no las absorba.

Lamentablemente nuestro país no ha sabido evitar caer en una interdependencia con otras naciones, basta con solo ver la balanza comercial, el déficit es brutal, el capital extranjero en nuestro mercado es muy grande y eso a la larga es un gran problema para el PIB, sin embargo los intereses gubernamentales así lo quieren.

Japón es el claro ejemplo de esto con la gran cantidad de flujos de IED que han mandado a nuestro país en los últimos años, a los japoneses le interesa mucho estar relacionados con otros países, porque como ya se sabe la tecnología que exporta lo hace muy competitivo en los mercados más importantes del mundo.

A nuestra nación le conviene que los japoneses inviertan en áreas como la manufactura automotriz y a ellos les conviene estar en nuestro territorio porque los costos no son caros y además existe una mano de obra joven en abundancia cosa que en su país no existe, pero quizá el mayor atractivo que tiene México es que comparte frontera con uno de los mercados más importantes del mundo, el estadounidense.

La relación entre ambas naciones data de más de un siglo, la cual surgió en el año 1888 de la necesidad tener un nuevo socio comercial que las ayudara a subsanar ciertas cuestiones que padecían, para Japón el contacto con nuestro país le sirvió para recuperar la soberanía que había perdido en los tratados comerciales que tenía con otros países.

Del lado de México, le sirvió para tener vínculos con una nación mucho mejor desarrollada, que le ayudara a progresar en materia comercial. Desde ese momento ambas partes vieron que era muy viable tener una relación comercial, porque tendrían una ganancia. Por eso durante todos estos años, nuestro país se ha mantenido como uno de los socios principales de Japón en Latinoamérica.

Los japoneses vieron que nuestro país no tendría tanto problema de abrir sus fronteras, ni de discutir en demasía cuestiones arancelarias como lo harían otros países, además sabían que los mexicanos no protestarían tanto si ellos abrían un poco su mercado, en especial el del sector agropecuario.

En la época de Salinas de Gortari se insistía mucho en que los japoneses participaran más en nuestro mercado. El mandatario tenía la idea de que los japoneses serían los que guiarían la siguiente etapa de la globalización, además sentía una gran fascinación por la cultura nipona, sin embargo ellos se negaban por la falta de lealtad del gobierno mexicano para cumplir sus promesas, tal y como sucedió en los 80 cuando se dio la deuda externa y el gobierno se deslindó de los proyectos que se tenían con los japoneses.

Salinas tuvo un plan B que a la postre le resultaría porque decidió hacer un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, principal destino de las exportaciones niponas, él sabía que tarde o temprano nuestro amigo asiático se daría cuenta de todos los beneficios que le traería invertir en México y así fue.

En los 90 se dio la crisis asiática y la Casa Blanca ordenó que las exportaciones japonesas bajaran, además nuestra nación desplazó a los japoneses como proveedor de bienes en Estados Unidos, entonces ya era viable que las dos naciones tuvieran un Acuerdo de Asociación Económica, aunque antes de eso Japón tuvo que hacerle cambios a su política comercial agregando la bilateralidad.

El gobierno de Fox fue el encargado de firmar el acuerdo en 2004, después de varios grupos de estudio entre las dos naciones. Este Acuerdo de Asociación Económica marcó el inicio de una nueva era en su relación comercial, a partir de ese momento la inversión japonesa subió como la espuma sobre todo en el sector automotriz, por esta razón se acepta la hipótesis con la cual se inició la investigación.

Esta menciona que durante el periodo de estudio, el gran impacto de la inversión japonesa en México, se debe principalmente al Acuerdo de Asociación Económica que firmaron ambos países en el 2004, porque gracias a este el país asiático ha podido instalarse con más facilidad en nuestro territorio.

El acuerdo ha sido tan exitoso, que Japón ya es el tercer socio comercial de nuestro país. El bajío se convirtió en la zona predilecta de los japoneses para invertir y eso es porque la ven como una zona estratégica. Esta zona también se ha convertido en un Japón pequeño debido a que gran parte de las empresas traen a su gente para trabajar. El aumento de la población japonesa ha sido tal, que se decidió crear un consulado en la ciudad de León, Guanajuato.

Sin embargo, no es bueno que se concentre toda la inversión en un solo punto, porque no se aprovecha el tratado en toda la república y al parecer las dos partes ya se han dado cuenta de esto, por lo que los japoneses han decidido probar suerte en otros sectores y zonas del país como Baja California y Yucatán, los resultados de esto se verán en los próximos años.

Aunque tampoco se puede negar, que un aspecto muy positivo de estas empresas es el empleo que generan para las personas del Bajío. Los gobiernos de esta zona están muy agradecidos porque estas firmas están presentes en su economía, las plantas que laboran en esta zona han sido muy rentables, pero su éxito se lo deben al AAE con las desgravaciones arancelarias y por el TLCAN, porque más del 70% de su producción va hacia los Estados Unidos.

De nuestro lado, hay sectores como el agropecuario, que ha tenido buena aceptación en el mercado japonés. Productos como la carne, aguacate y el tequila, tienen mucha demanda, también su éxito recae en que las preferencias arancelarias han sido aprovechadas. De igual manera empresas mexicanas de diversa índole se han instalado en territorio nipón, sin embargo no son muchas.

También se está apoyando al sector turístico nacional, el cual está presente en el AAE, muchos turistas japoneses visitan el país al año y se gastan una buena cantidad de dinero, de igual manera la globalización ha permitido que la cultura japonesa sea muy popular en el planeta y en México no es la excepción, muchos compatriotas viajan a ese país al año, por eso ambas partes ya tienen un vuelo directo de la Ciudad de México a Tokio, aunque cabe destacar que no es barato, sin embargo una de las principales razones para tenerlo es que así se hace más fácil la trasportación de mercancías.

Ahora bien, aunque ambas naciones han “ganado” con su AAE, no lo han hecho de la misma manera. La presencia de nuestro país en Japón no es tanta, no se ha aprovechado bien el tratado para más empresas mexicanas, si bien no se puede tener un éxito similar al de Japón por ser México un país subdesarrollado, si es posible mejorar los estándares de calidad de las empresas, para que se compita mejor en su mercado y puedan aumentar las exportaciones y por consiguiente nuestra balanza comercial mejore un poco.

De igual manera quedo más que comprobado, que uno de los pilares más sensibles en su relación bilateral es el trato con los Estados Unidos, debido a que cualquier decisión que tome este país repercute directamente en ella, un ejemplo de esto fue la renegociación del TLCAN y ahora con la posible aprobación del T-MEC, varios inversionistas extranjeros se encuentran en jaque, en especial por lo estipulado en las reglas de origen.

A pesar de que su relación se sustente por Estados Unidos, ambas naciones van cumplir con su compromiso de seguir su relación comercial, es menester de ambos continuar con ella. Retirar la IED de un país no es fácil y para Japón lo es aún más con la gran cantidad de firmas que tiene en nuestro territorio.

La potencia asiática está completamente consiente de que sus empresas en México, les generan muchas ganancias, sobre todo la Nissan mexicana, la cual lleva dominando nuestro mercado dese hace tiempo, por eso a pesar de todo lo que sucede con el vecino del norte van a cumplir con lo de seguir con su relación comercial.

Además ambas naciones están inmersas en la puesta en marcha del el Tratado Integral y Progresista para la Asociación Transpacífico (CPTPP, siglas en inglés), que remplaza al TPP que Estados Unidos había rechazado. Cuando Donald Trump llego a la presidencia muchos analistas mexicanos dieron el grito en el cielo y presagiaron un declive, por todas las medidas que dijo que iba tomar contra nuestro país. Mientras que otros dijeron que esta era una oportunidad para hacer algo diferente.

Es verdad que no se puede negar, todo el daño que va a provocar Trump con sus medidas, sin embargo, esto sirve para que de una vez por todas se piense en alternativas comerciales distintas a las de Estados Unidos. La nueva administración mexicana promete nuevos cambios, entonces esta es la antesala para empezar a hacerlo. Que Japón sea nuestro tercer socio comercial es bueno, pero se deben hacer las cosas bien, se le debe de dar un plus a su fortalecimiento, se deben hacer cosas que no se hayan visto.

## Recomendaciones

Una vez teniendo en cuenta las conclusiones de la presente investigación, se procederá a mencionar algunas recomendaciones para mejorar la relación comercial entre México y Japón, principalmente en el Acuerdo de Asociación Económica que manejan, porque tal como se vio en el análisis, este ha sido el principal factor para que la participación del país asiático aumentara en nuestro territorio.

Uno de los principales problemas que se tienen con Japón es el déficit comercial, por lo que nuestra nación debe comenzar a hacer grupos de estudio que revisen de manera detallada las políticas vigentes, para que identifiquen los principales problemas que tienen y las posibles soluciones que puedan ayudar a contrarrestarlo, también es necesario que se contemple la diversificación de las exportaciones hacia Japón y el resto de países con los que se tienen relaciones comerciales.

En la actualidad algo parecido a esto está sucediendo, debido a que el Banco de México decidió crear un concurso para jóvenes universitarios que estén interesados en dar una postura sobre la política monetaria. Esto sin duda alguna es una buena noticia porque existe una infinidad de estudiantes que se les facilita analizar estos temas, además están arropados por profesores de gran experiencia.

En el AAE con Japón, uno de los principales fuertes de nuestra nación es el sector agropecuario, entonces a estas empresas se les debe incentivar a que mejoren sus estándares de calidad y eficiencia para que así puedan sus productos tengan un mayor valor agregado. Cada vez que ambas naciones se reúnen tienen presente las mejoras para la movilidad de mercancías, por tal motivo es necesario que se tome muy en cuenta este aspecto. Además esto va a contribuir a que más empresas mexicanas estén en el mercado japonés.

Ahora bien, otro rubro importante que se maneja en el acuerdo son las pymes. Se estableció que se aprovecharía la experiencia de Japón, para ayudar a que las pymes se integren de una mejor manera a las cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y promover así su capacidad exportadora. En la actualidad hay emprendedores relacionados con la industria automotriz o con el sector aeroespacial, por lo que es una gran idea darle seguimiento a los que tengan los planteamientos más viables y así se pueda aprovechar de una mejor manera lo que se estipula en esta parte.

De igual manera la estructura del sector automotriz debe mejorar para que se pueda atraer la innovación y producción de las firmas, los ingenieros deben estar bien capacitados para poder ser multifuncionales algo que les agrada mucho a las empresas japonesas. Una buena parte del PIB Manufacturero sale de la industria automotriz, así que hay que mejorar sus ventajas para sacar más provecho.

Otra cuestión que maneja el AAE es la creación de empleo en nuestro país, gracias a los flujos de IED de las firmas japonesas. En la presente investigación se pusieron varios ejemplos de la instalación de plantas automotrices, sobre todo en el bajío, se observó que se invierte mucho dinero en ellas y que los gobiernos estatales están muy contentos por los resultados.

Es verdad que estas plantas han generado empleo, sin embargo los salarios que dan es otra cuestión, en la próximas pláticas se debería analizar la posibilidad de incrementar el salario para ciertas plazas, sobre todo las de menor rango. Queda más que claro que algunas veces, las empresas no pueden subir tanto el salario porque no lo verían rentable, pero si es posible aumentarlo a niveles que no afecten su rentabilidad.

Otro rubro importante que hay que mejorar, son los intercambios académicos entre ambas naciones, se debe incentivar más la idea de que Japón promueva la movilidad estudiantil en sus universidades y a su vez, México debe atraer los estudiantes japoneses. Aunque también se debe tomar en cuenta la limitante del idioma, ambos países poseen un nivel bajo en el dominio de la lengua inglesa, por lo que se debe incentivar la idea de que es necesario que lo aprendan, para que puedan interactuar con gente de otras naciones.

También se le debe de poner mucha atención a lo que se estipule en el T-MEC con las reglas de origen, porque al subirlas al 75%, muchas empresas tendrán problemas con sus proveedores asiáticos y las empresas ajenas al Bloque de Norteamérica que quieran tener nuevos proyectos ya no los verían viables. Los Congresos del bloque deben evaluar bien la situación que resultaría de tener un porcentaje de esa magnitud y en caso de no poder bajarlo, se debería dejar que las empresas tengan un periodo de adaptación de esta regla.

Finalmente se debe de tomar en cuenta la relación de Japón con el CPTPP o con China, debido a que se podría comprometer la ventaja de los productos del sector agropecuario en el mercado japonés y eso conllevaría a que nuestras empresas les sea difícil competir en las cadenas de valor, por tal motivo es necesario que las protejan y más por los bienes que tienen gran demanda en ese mercado como lo son el aguacate, la carne y el tequila.

También es necesario que la inversión japonesa ya no este solo el en Bajío y que únicamente se concentre en el sector automotriz, porque no se está aprovechando el acuerdo en otras sectores y zonas del país. Uno de los sectores en donde pueden empezar a invertir los japoneses es en el aeroespacial, el cual está empezando a tener relevancia en México y además en Japón es muy importante.

La idea principal de esta serie de recomendaciones es mejorar la estructura de México, para que ya no solo se le vea como un puente para llegar al mercado estadounidense, sino también como un lugar indicado para desarrollar proyectos de investigación e innovación, que además cuente con gente muy capacitada que ayude a realizarlos.

## Bibliografía

### Libros

1. Alpizar, Rodrigo, et al, “EL TLCAN 20 AÑOS, ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?”, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, México, 2014.
2. Arnoletto, Eduardo, “Administración de la producción como ventaja competitiva”, Publicación en línea, 2006.
3. Bajo, Oscar, “Teorías del Comercio Internacional”, Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991.
4. Castells, Manuel, “La cuestión urbana”, Ed. Siglo XXI, México, 1986.
5. Cho, Dong-Sung & Moon, Hwuy-Chang. ”From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory”, Ed. World Scientific Publishing Co. Pte, Singapur, 2000.
6. Imai, Maasaki, “KAIZEN: La clave de la Ventaja Competitiva Japonesa”, Ed. Grupo Editorial Continental, México, 2001.
7. Porter, Michael. “Ser competitivo”, Ed. Deusto, Barcelona, 2009.
8. Salvatore, Dominick, “Economía Internacional”, Ed. McCraw-Hill, Colombia, 1998.
9. Uscanga, Carlos, “El tratado de Comercio y Navegación de México y Japón de 1924: Entre la Defensa de la Soberanía y Reconocimiento de la Modernidad”, Ed. CONACTY- SEP, México, 2012.

### Revistas

10. Aguilar Gabriel, *et al*, “Flujos financieros en un contexto globalizado y su incidencia en Venezuela”, Revista de ciencias sociales, vol. IX, No. 1 Enero-Abril 2003.
11. Cruz Luis, “Hacia un concepto de globalización”. Revista Contaduría y Administración, núm. 195, Octubre-Diciembre de 1999.
12. Expósito Francisco, “La globalización, concepto, características, factores y consecuencias de la “aldea global” ”, Revista digital para profesionales de la enseñanza, núm. 18, Enero 2012.

13. Falck Melba y De la Vega Vania, “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 transporte”, *Revista de Comercio Exterior*, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014.
14. Flores María. “La globalización como fenómeno político, económico y social”. *Revista Científica Ciencias Humanas*, vol. 12, núm. 34, 2016.
15. García de León Guadalupe, “México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica”, *Revista de Comercio Exterior*, vol. 60, núm. 2, Febrero de 2010.
16. González Juan, “El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón: ¿Es posible un relanzamiento?” *Revista de Comercio Exterior*, vol. 64, núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2014.
17. Granados Ulises, “La relación México- Japón: más allá de la coyuntura económica”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 108, Septiembre y Diciembre de 2016.
18. Hirsch Joachim, “Globalización, capital y Estado”. México: UAM-X, núm. 8, Abril de 1996.
19. Kerber Victor, “Sushi con tortilla: las relaciones entre México y Japón 1995-2000”, *Foro internacional*, vol. XLI, núm. 4, Octubre y Diciembre de 2001.
20. Kunimoto Iyo, “La negociación del Tratado de Amistad Comercio y Navegación de 1888 y su significado histórico”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm.86, Marzo y Junio de 2009.
21. Mínguez Raúl y Solana Gonzalo, “Globalización e inversión directa de las empresas en el exterior”, *Revistas ICE*, núm. 896, Mayo y Junio 2017.
22. Okabe Taku, “Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón”, *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 7, núm., 23 Septiembre de 2004.
23. Scholte Jan, “Definiendo Globalización”, *CLM.ECONOMÍA*, núm. 10, Primer Semestre de 2007.
24. Uscanga Carlos, “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, *Revista de Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 12, Diciembre de 2002.

## Periódicos en Línea

25. 20 minutos, 19 de Diciembre del 2018, Notimex, “Legisladores de México y Japón proyectan multiplicar relación”, Sección Nacional, Disponible en: <https://bit.ly/2SsePLI>
26. Alto nivel, 8 de Septiembre del 2010, “Nissan y el diseño automotriz mexicano”, Sección Transición. Disponible en: <https://bit.ly/2PdceTY>
27. Autocosmos.com, 28 de Enero del 2014, “10 de cosas que debes saber sobre la nueva planta de Mazda en México”, Sección Industria. Disponible en: <https://bit.ly/2oAfKwv>
28. Car Sales Statistics, 11 de Enero del 2018, Bekker Henk, "Japan: Best-Selling Car Manufactures and Brands", Sección: Home. Disponible en: <https://bit.ly/2OG4rIM>
29. Carrer Addic, 5 de Mayo del 2015, Peloquin Andy, “Top 10 Largest Companies in Japan”, Sección Working Abroad. Disponible en: <https://bit.ly/2yLvbqm>
30. Caribbean news digital, 23 de Septiembre del 2018, “México recibe más de 115 mil turistas de Japón”, Sección Turismo. Disponible en: <https://bit.ly/2ND6AOs>
31. Desde la red, 12 de Noviembre del 2013, La redacción,” Nissan Aguascalientes 2 representa una inversión de 4,860 millones de dólares”, Sección Autos. Disponible en: <https://bit.ly/2PMCMfZ>
32. Diario Exportador, 2015, Mondragón Víctor, “Que son las aduanas”, Disponible en: <https://bit.ly/2yrS1Uj>
33. Diferencias. Info, 22 de julio del 2018, Soto Indira, “Diferencia entre Fordismo y Toyotismo”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2TaYgn4>
34. Dinero en Imagen, 14 de Julio de 2017, Redacción, “Cuales son los productos que más exporta México en el mundo”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2NkAi6O>
35. Economía hoy.mx, 18 de Mayo del 2016, Ana Jiménez, Tres razones por las que el PIB mexicano no crece a mayor velocidad, Sección Noticias. Disponible en: <https://bit.ly/2T8dEBx>
36. Economía hoy.mx, 8 de Diciembre del 2017, Notimex, “Japón mantiene la inversión en México, su segundo mejor mercado en América Latina. Disponible en: <https://bit.ly/2TRcVW4>

37. Edo Mex al día, 30 de Noviembre del 2018, Ortiz Tania, “México y Japón deben modernizar su relación comercial; hay oportunidades variadas, pese al déficit, Sección S/N. Disponible en: <https://bit.ly/2Vi2MCH>
38. El Economista, 21 de Septiembre del 2018, La redacción, “Japón se interesa por Yucatán”, Sección Estados. Disponible en: <https://bit.ly/2xtufqM>
39. El Economista, 3 de Agosto del 2017, Notimex, “México y Japón, unidos por relaciones comerciales y de inversión: Videgaray”. Disponible en: <https://bit.ly/2CWSOBk>
40. El Economista, 7 de Septiembre del 2017, Estrella Viviana, “Empresa Japonesa arranca operaciones en Querétaro”, Sección Estados. Disponible en: <https://bit.ly/2MzbdUq>
41. El Financiero, 2 de Junio del 2016, Barrientos Baude y Patiño Dainzú, “No hay país donde esté creciendo tanto la inversión japonesa como México”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2NJ2VL7>
42. El Financiero, 1 de junio del 2017, Hernández Roció, “Población japonesa crece 400% en Guanajuato”, Sección Bajío. Disponible en: <https://bit.ly/2Q772Cc>
43. El Financiero, 13 de Julio del 2016, Almanza Lucero, “Se quintuplican las empresas japonesas en el Bajío Sección Bajío”. Disponible en: <https://bit.ly/2PbvCRb>
44. El Financiero, 19 de diciembre del 2014, González Abraham, “6 gráficas para entender causas y efectos del “error de diciembre”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2uwzN4J>
45. El Financiero, 23 de Enero del 2017, La redacción, “Inversión japonesa crece en México y mexicanos deben confiar en sí”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2wQBYxN>
46. El Financiero, 23 de Septiembre del 2013, Duran José, “Honda de México invierte 470 millones para producir transmisores”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2C7uPiK>
47. El Financiero, 26 de Octubre del 2018, Reuters, “Honda estudia llevar producción de México a Japón”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2z5E8Lj>
48. El Financiero, 30 de Noviembre del 2018, Blanco Daniel, “A esto se comprometió México al firmar el T-MEC”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2AAF6Qk>

49. El Financiero, 5 de Abril del 2017, Hernández Leticia, “Japoneses ven mayor atractivo de inversión en energía”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2D8xB7H>
50. El Financiero, 8 de julio del 2018, NOTIMEX, “Japón, el segundo mercado más importante para el tequila mexicano”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2u6Ma4R>
51. El Financiero, 8 de Mayo del 2018, Blanco Daniel, “México se consolida como el principal productor de alimentos en EU: Peña, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2ItWIDB>
52. El Financiero, 8 de noviembre del 2017, Retano Brisa, “Lidera Sonora exportaciones de carne de cerdo a Japón”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2MkfvnF>
53. El País, 16 de Abril del 2015, Corona Sonia, “México arrebató a Canadá la producción de Toyota”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2C6H5Qk>
54. El País, 6 de agosto del 2017, Pozzi Sandro, “Hipotecas Suprime: la crisis que empezó todo”, Sección Economía. Disponible: <https://bit.ly/2F3LII3>
55. El seminario.com, 17 de Marzo del 2012, “Toyota replantea inversiones en México”, Sección Automotriz. Disponible en: <https://bit.ly/2MyO2OW>
56. El Sol de León, 6 de febrero del 2018, “Confirman 10 proyectos de inversión japonesa para la ciudad este año, Sección Local. Disponible en: <https://bit.ly/2GTiop3>
57. El Universal, 16 de Febrero de 2007, EFE, “Consolida Nissan ventas en México, compite con GM”, Sección Autopistas. Disponible en: <https://bit.ly/2MCsvoz>
58. El Universal, 17 de Agosto del 2018, Zavala Misael, “AMLO acuerda con Japón mayor intercambio comercial”, Sección Nación. Disponible en: <https://bit.ly/2OeLJMS>
59. El Universal, 26 de Julio del 2007, EFE, “Producirá Toyota México chasis de la Tundra”, Sección Cartera. Disponible en: <https://bit.ly/2whQaR6>
60. El Universal, 30 de Noviembre del 2018, BBC News, T-Mec: 3 efectos en México del tratado de libre comercio que firmó con EU y Canadá, Sección Cartera. Disponible en: <https://bit.ly/2St69EB>

61. Entrepreneur, 29 de Junio del 2018, Whitmore Jacqueline, “7 elementos clave de una ética laboral fuerte”, Sección Cultura Empresarial. Disponible en: <https://bit.ly/2jq1XUG>
62. Excélsior, 14 de Diciembre del 2011, Paredes Miriam, “2011, año histórico para México en la industria automotriz”, Sección Dinero. Disponible en: <https://bit.ly/2wuWCDp>
63. Excélsior, 14 de Diciembre del 2011, Paredes Miriam, “2011, año histórico para México en la industria automotriz”, Sección Dinero. Disponible en: <https://bit.ly/2wuWCDp>
64. Expansión, 9 de Febrero del 2009, “México sufre el rescate automotriz de EU”, Sección Empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2BTGDVu>
65. Expansión, 2 de Enero del 2010, “La industria automotriz pone nueva cara”, Sección Revista. Disponible en: <https://bit.ly/2LvJ0gY>
66. Forbes México, 13 de mayo del 2014, Meza Nayeli, “México y sus principales TLCS, Sección: Economía y Finanzas. Disponible en: <https://bit.ly/2oerZ1B>
67. Forbes México, 2 de Marzo del 2015, Ken Fujii David, “Japón, a 10 años de su acuerdo económico con México”, Sección Economía Y Finanzas. Disponible en: <https://bit.ly/2wpXSIP>
68. Forbes México, 4 de Mayo del 2018, Celis Fernanda, “Japón invierte a paso lento por el TLCAN”, Sección Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2jt7A6s>
69. Gestión, 4 de Enero del 2013, Redacción Gestión, “Mazda invertirá US\$650 millones en su nueva planta en México, Sección Empresas, Disponible en: <https://bit.ly/2PggOka>
70. Huffpost, 4 de Julio del 2017, La redacción, “Estas son las marcas que más autos venden en México”. Disponible en: <https://bit.ly/2F9sTHn>
71. La información, 3 de marzo del 2018, “Japón amenaza con una guerra comercial con EEUU si impone aranceles al acero”, Disponible en: <https://bit.ly/2CXzJxD>
72. La Jornada Aguascalientes, 31 de Agosto del 2018, Rodríguez Javier, “Impacto de inversión de Nissan en Aguascalientes garantiza crecimiento económico en la entidad”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2PPtFuP>
73. La Opinión, 11 de Marzo del 2014, Kogan Enrique, “Las automotrices japonesas se instalan en México en tiempo record”, Sección N/A. Disponible en: <https://bit.ly/2PJtYHN>

74. Milenio, 2 de diciembre del 2015, García, Maximiliano “México – Japón frente al intercambio comercial”, Sección Opinión. Disponible en: <https://bit.ly/2MlzFNW>
75. NTR Zacatecas, 18 de abril del 2017, La Redacción, “Se adueña aguacate mexicano de Japón”, Sección Reforma. Disponible en: <https://bit.ly/2BljmLV>
76. Periódico AM Edición León, 20 de octubre del 2018, Jiménez Cutberto, “Empresarios japoneses piden más conectividad para aumentar inversión en Guanajuato”, Sección Local, Disponible en: <https://bit.ly/2qfG4Na>
77. Proceso, 9 de Febrero del 2017, La Redacción, “Compañía japonesa de autopartes cancela proyecto en México por Trump; Nissan mantiene inversión”. Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2nNnzOY>
78. Thomson Reuters, 15 de Agosto del 2017,” México y Japón firman convenio de colaboración en materia aduanera”, Sección Newsletters Fiscal y legal al día. Disponible en: <https://bit.ly/2QDPPAF>
79. Unión Guanajuato, 26 de Febrero del 2015, Huerta Josué, “Las 10 empresas japonesas que han traído empleo a Guanajuato”, Sección Economía. Disponible en: <https://bit.ly/2CGXrxL>
80. Uniradio Informa, 2 de Diciembre del 2018, “Entraría en vigor T-Mec hasta el 2020”. Disponible en: <https://bit.ly/2RuFqHD>
81. Zacatecas online, 14 de Mayo del 2010, “Se expande fábrica de asientos para autos”, Sección Noticias. Disponible en: <https://bit.ly/2LxWIZM>

## **Tesis**

82. Franco Carolina, “Relación comercial entre México y Japón: el acuerdo de libre comercio entre México y Japón frente al sistema generalizado japonés” (Tesis de Licenciatura), Facultad de Economía, UNAM, 2016.
83. Zamora Laura, “Acuerdo de Asociación Económica México, una alternativa, para la diversificación del comercio exterior de México” (Tesis de licenciatura), Facultad de Economía, UNAM, 2016.

## **Documentos PDF**

84. Battistini Osvaldo, “Toyotismo”, Centro de Estudios y Formación Sindical (CEFS), pág. 12. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2Cly1EQ>

85. Itaca, asociación defensa naturaleza y el medio ambiente, “Globalización; Causas y Efectos”. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/1TqbxG1>
86. Orozco Erick, “Integración Económica, Universidad de Colima. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2END6ZL>
87. PROMEXICO, “Diez años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, logros, retos y oportunidades, Secretaria de Economía, 2017. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2YDf766>
88. The IEVIN Institute, “La inversión y la globalización”, 2009. PDF. Disponible en: <https://bit.ly/2Dvfrwg>

### **Monografías**

89. Dirección General de Industrias Pesadas y Alta Tecnología, “Industria Automotriz Monografía”, Secretaria de Economía, Marzo 2012.

### **Boletines**

90. CEFP, (Abril 26 de 2018) “Retos de la Industria Automotriz ante los cambios en los bloques comerciales”, Cámara de Diputados. Disponible en: <https://bit.ly/2ONFdgS>

### **Comunicados**

91. Comunicado de la Secretaria de turismo 138, 16 de agosto del 2016, “México, mercado prioritario para el turismo de Japón, Disponible en: <https://bit.ly/2QVQbTy>

### **Leyes**

92. cfr: Ley de Comercio Exterior. Artículos 12 al 14, IESF 2018.

### **Fuentes electrónicas**

93. Atlas Media, “Exportaciones - Importaciones Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2Oz2D9G>
94. Banco Central de la Reserva de El Salvador, “Sistema Generalizado de Preferencias”, Disponible en: <https://bit.ly/2gWiYFP>
95. Crecimiento del PIB de México, Disponible en: <https://bit.ly/2qhzWUB>
96. Cuéntame INEGI, “Extensión Territorial”. Disponible en: <https://bit.ly/1tzLFMc>
97. Datos macro, “Japón: Economía y Demografía”. Disponible en: <https://bit.ly/2QzuGa7>

98. EENI Business School & HA University, “Negocios con Japón”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2YzsjsJ>
99. Embajada de Japón en México, “Historia de la relación bilateral”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2vnSi9M>
100. Embajada de México en Japón, “Acuerdo de Asociación Económica”,  
Secretaría de Relaciones Exteriores, Disponible en: <https://bit.ly/2OIrCHC>
101. Export.gov, “Japan - Trade Agreements”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2KVcJj5>
102. FMI, World Economic Outlook Date base, Abril 2018.
103. Foreign Trade Information System, “Acuerdo de Asociación Económica  
México- Japón”. Disponible en: <https://bit.ly/2Dp0ADw>
104. Gestipolis, “Japón y la crisis económica asiática de los 90”. Disponible  
en: <https://bit.ly/2PcO64M>
105. IMCP, “Cuales son los productos que más exporta México al mundo”.  
Disponible en: <https://bit.ly/2AWeNnI>
106. Index Mundi, “Japón distribución por edad”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2OdtLiQ>
107. JETRO México, “Principales Socios Comerciales de Japón en 2017”.  
Disponible en: <https://bit.ly/2nJZUP>
108. JETRO México. “Negocios con Japón”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2T0hixD>
109. México Secretaría de Economía, “México y Japón firman el Protocolo  
Modificador del AEE”, Disponible en: <https://bit.ly/2OTscmp>
110. México Secretaría de Economía, Comercio Exterior /Información  
arancelaria. Disponible en: <https://bit.ly/2Mcy1dL>
111. Office for the United States Trade Representative, “Japan”. Disponible en:  
<https://bit.ly/1Uk3ZCU>
112. Office for the United States Trade Representative, “Mexico”. Disponible en:  
<https://bit.ly/1UESxnF>
113. PROMEXICO. “Negocios México – Japón”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2j831P0>
114. Real Academia Española, “Definición de holismo”. Disponible en:  
<https://bit.ly/2Dy3Hs>

115. Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones de Bolivia, “Exposición de notas de Esquema de Japón”, Disponible en: <https://bit.ly/2OB4xdx>
116. Universidad de Champagnat, “Sistema de administración japonés: las claves de su éxito”. GestioPolis - Conocimiento en Negocios. Disponible en: <https://bit.ly/2OBTFbi>
117. Worldometers Japan Population. Disponible en: <https://bit.ly/1OCe39M>
118. Worldometers México Population. Disponible en: <https://bit.ly/21KR5VB>
119. ycharts.com, Sony Corp Market. Disponible en: <https://bit.ly/2W6jDlj>