

La inversión de Japón en México. Algunas consideraciones sobre el pasado y su futuro

*Japan's Investment in Mexico. Some
Considerations on the Past and its Future*

Carlos Uscanga

Universidad Nacional Autónoma de México

auscanga@politicas.unam.mx



Resumen

Los flujos de inversión extranjera directa de Japón en México aumentaron significativamente con la entrada en vigor del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón en el 2005. En este artículo se busca, a partir de un estudio retrospectivo, analizar los inicios del establecimiento de las corporaciones japonesas en el país, para después identificar algunos de los desafíos futuros presentados por un entorno mundial volátil combinado con los esfuerzos de cambios institucionales iniciados en México desde el 2018.



Abstract

Japan's foreign direct investment flows to Mexico have increased significantly since the entry into force of the Agreement for the Strengthening of the Economic Partnership between Mexico and Japan in 2005. This article seeks, from a retrospective perspective, to analyze the initial settlements of Japanese corporations in Mexico, and then identify some of their future challenges posed by a volatile global environment and in the face of institutional change initiated in Mexico since 2018.



Palabras Clave

Inversión, empresas, Gobierno, México, Japón



Keywords

Investment, business, government, Mexico, Japan

La inversión de Japón en México. Algunas consideraciones sobre el pasado y su futuro

Carlos Uscanga

Introducción

Es más que claro que el mundo está en un profundo proceso de transición desconcertante y volátil. Entre sus múltiples expresiones, se han generado nodos de poder (a través de alianzas emergentes) de alcance regional-global que en su interacción, en el plano inter e intraseccional, merman la estructura de los polos hegemónicos tradicionales. Es decir, estamos en medio de una “gran disrupción” que está afectado las estructuras políticas y económicas que transitaron hacia el siglo XXI, y se han expresado en una nueva etapa dentro de la Posguerra fría.

Dentro de esa urdimbre de procesos y tendencias cambiantes, los flujos de capital han sido sensibles y resilientes, adaptándose a las nuevas condiciones y replanteado sus mecanismos de cómo y dónde hacer negocios seguros y rentables. En medio de esas transformaciones, las corporaciones japonesas han ajustado, de manera significativa, su planificación estratégica para la apertura de nuevos negocios en el exterior.

En ese contexto, en este artículo se busca, a través de un enfoque histórico-descriptivo con orientación cualitativa, identificar los retos de la inversión extranjera directa (IED) de Japón en México en el marco de la combinación de dos factores. Por un lado, los efectos de la pandemia de la covid-19, sumado a las crecientes tensiones económicas sino-estadounidenses y a la invasión rusa en Ucrania, las cuales han generado

condiciones internacionales inéditas. Por el otro lado, las transformaciones institucionales y la forma de hacer política que se ha impulsado en México en el marco de la alternancia de poder de 2018. La combinación de ambos factores exógenos y endógenos marca nuevos derroteros para el proyecto de nación con implicaciones directas en el modelo de desarrollo del país.

En ese sentido, se hará una extensa recuperación histórica de las grandes etapas de la presencia de las empresas japonesas en el país, para después hacer un breve diagnóstico de los problemas que en la actualidad preocupa a los diplomáticos y empresarios de Japón, relacionados a las operaciones de sus corporaciones en México, para después reflexionar sobre los posibles desafíos tanto para la permanencia como para el incremento de los capitales japoneses en el país.

Mirada al pasado

En el marco de los 135 años del inicio de los nexos diplomáticos entre México y Japón, firmado por ambos países el 1 de noviembre de 1888, es posible rastrear algunas primeras propuestas de negocios para activar las relaciones económicas. Casi al final del siglo XIX, Mauricio Wollheim advertía de las oportunidades existentes para el tabaco mexicano¹ en el creciente mercado japonés, así como otros productos minerales, metales y naturales (algodón en rama, henequén ixtle y otros más).² La composición de las relaciones económicas bilaterales de finales del siglo XIX y principios del XX, se integraba por modestos flujos de comercio, en donde las importaciones y exportaciones provenientes de México y América Latina se fueron incrementando, de manera irregular, ante el fortalecimiento de la demanda de recursos naturales y estratégicos en convergencia con el

¹ Mauricio Wollheim, “El tabaco mexicano en el Japón”, *El Economista Mexicano*, 28 de septiembre de 1895, p. 101.

² M. Wollheim, “Tráfico del Japón”, *El Economista Mexicano*, 11 de julio de 1896, pp. 278-279.

aumento de la capacidad industrial de Japón durante su proceso de expansión militar.³

La “exportación” de capitales japoneses se concentró, en un primer momento, en zonas donde ejercía su hegemonía allende sus fronteras, como la península coreana, cuya anexión se formalizó en 1910, y posteriormente en Manchuria durante los años treinta. Asimismo, durante los años veinte, (antes de la crisis de 1929 y la posterior Gran Depresión) Estados Unidos no sólo fue un importante proveedor de inversión en Japón, sino también un receptor de capitales japoneses desde la era Meiji. De acuerdo con Mira Wilkins, en 1929 las inversiones de Estados Unidos ascendieron a USD 60.7 millones, pero las de Japón llegaron en 1937 a USD 41 millones concentradas en inversiones de portafolio en el sector bancario y en el rubro de distribución, y en menor medida, en el de transporte.⁴

En ese sentido, es relevante el hecho de que durante los álgidos años del Gobierno de Venustiano Carranza, en el marco de las negociaciones para la adquisición de municiones y manufactura de rifles durante 1917, el ministro Manuel Pérez Romero (hermano de Sara Pérez Romero, esposa de Francisco I. Madero) informó a Ernesto Garza Pérez, subsecretario de Relaciones Exteriores, que un grupo de inversionistas japoneses (detrás de los cuales estaba la *zaibatsu* Mitsu), proponía un modelo conjunto de negocios para el establecimiento de una “empresa cooperativa” con una compañía siderúrgica mexicana en las que ambas partes pudieran aportar de cinco a diez millones de pesos.

La empresa acerera mexicana (Pérez Romero consideraba como ideal a la empresa Fundición de Fierro y Acero de Monterrey) tendría que ampliar su capacidad instalada a fin de poder producir los volúmenes de hierro

³ Como dato, pudiera esbozarse que, para 1941, las exportaciones mexicanas ascendieron a MXP 21 millones, mientras las importaciones alcanzaron un poco más de MXP 25 millones. Véase Carlos Uscanga y Ricardo Vladimir Acosta Matuz, *Relación estadística del comercio exterior entre México y Japón (1920-1942)*, México, Secretaría de Educación Pública (SEP)/Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) (Cuaderno de investigación. Proyecto SEP-Conacyt de Ciencia Básica 150933, 1), 2013, p. 23.

⁴ Mira Wilkins. “American-Japanese Direct Foreign Investment Relations, 1930-1952”, en *The Business History Review*, vol. 56, núm. 4, invierno de 1982, p. 507.

y acero de alta calidad (con la necesaria garantía de poder tener acceso continuo de carbón mineral), y en cuanto se cumpliera esa meta, se aportarían más recursos por parte de los japoneses.

Asimismo, esa producción sería orientada para la fabricación de rifles para consumo en México, y los excedentes se podrían exportar a los países de América Latina. La propuesta también contemplaba edificar un astillero para la construcción de embarcaciones.⁵ A pesar de que la iniciativa no pudo ser concretada, habría sido un precedente histórico no sólo de la presencia de una coinversión mexicana-japonesa; sino también de las primeras experiencias de inversiones a gran escala provenientes de Asia hacia América Latina. Al final, el Gobierno mexicano obtuvo el apoyo de la Armada imperial japonesa para la asesoría en la fabricación de armas y cartuchos, uno de los proyectos prioritarios de la administración de Carranza.⁶

Asimismo, es posible identificar la presencia de capitales japoneses (bajo la figura de inversiones “encubiertas”) en la industria petrolera en México. Durante la profundización de la intervención militar en China en 1937, la demanda del energético y de otros recursos estratégicos se amplió. Aunado a lo anterior, las políticas de embargo por parte de Washington generaron la búsqueda de fuentes alternas de abastecimiento.

En ese sentido, por intermedio de las empresas Nippon Loda Oil Company, Pacific Petroleum Company y Mitsui, se aportaron recursos al empresario Kisō Tsuru —naturalizado mexicano— para obtener (con el apoyo y contubernio de altos funcionarios del Gobierno de Lázaro Cárdenas) las concesiones de explotación de campos petroleros que fueron otorgadas a dos compañías: La Veracruzana y La Laguna. Lo relevante del caso fue que ambas empresas “mexicanas” operaron desde 1934, ampliando

⁵ Manuel Pérez Romero, “Exportación de acero a Japón”, 22 de noviembre de 1917, Centro de Estudios de Historia de México, Fondo Manuscritos del Primer Jefe del Ejército Constitucionalista 1889-1920, Carpeta 119, Legajo 13497, en <http://www.cehm.org.mx/Buscador/VisorArchivoDigital?jzd=janium/jzd/xxi/119/13497/1/xxi.119.13497.1.jzd&fn=27550> (fecha de consulta: 2 de abril de 2023).

⁶ C. Uscanga, “La Armada Imperial Japonesa en México: ¿Buscando una alianza militar o desplegando estrategias geopolíticas?”, en *Revista de Estudios de Asia y África*, vol. 56, núm. 3, septiembre-diciembre de 2021, pp. 561-564.

sus concesiones después de la expropiación petrolera de marzo de 1938, hasta la ruptura de las relaciones diplomáticas con Japón el 8 de diciembre de 1941.⁷

A pesar de que el Gobierno mexicano fue el tercer país en ratificar el Tratado de Paz de San Francisco de 1951, instrumento jurídico con el que se reanudaron los nexos diplomáticos entre México y Japón, acelerando también la apertura de la embajada de México en Japón en el verano de 1952,⁸ la decisión y la voluntad política para la negociación de un tratado comercial bilateral se postergó hasta finales de la administración de Gustavo Díaz Ordaz debido a la oposición de empresarios mexicanos que observaban a las empresas japonesas como serias competidoras en el mercado nacional.⁹

A pesar de lo anterior, en 1953 la empresa Sidena Toyota de México S. A. de C. V. (antecesora de lo que hoy conocemos como Toyota), formó un consorcio de inversión de MXN 60 millones con Nacional Financiera (Nafinsa), Toyota y la *sogo sosha* Itochu, para la producción de maquinaria textil bajo el interés del Gobierno mexicano de procesar algodón (uno de los principales productos de exportación) para la elaboración de telas dentro de sus políticas de sustitución de importaciones.¹⁰ Después de muchos problemas, sus operaciones cesaron en 1959.¹¹

Dos años después de este fracaso, se constituyó Nissan Mexicana S. A. de C. V. entrando en las operaciones de la CIVAC (Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca) en 1966 como parte de los procesos de internacionalización

⁷ Sergio Hernández Galindo, *La guerra contra los japoneses en México durante la Segunda Guerra Mundial. Kiso Tsuru y Masao Imuro, migrantes vigilados*, México, Itaca, 2011, pp. 81-94.

⁸ C. Uscanga, *México y Japón: el restablecimiento de las relaciones diplomáticas en la posguerra*, México, FCPyS-UNAM (Cuadernos de Estudios Regionales), 2012, p. 11.

⁹ C. Uscanga, *Los instrumentos de comercio dentro de las relaciones económicas entre México y Japón: una perspectiva histórica*, México, La Biblioteca, 2015, pp. 128-138.

¹⁰ Benito Yamazaki Endo, *México y Japón: crónica de 400 años de relaciones amistosas y económicas y 50 años de vínculos empresariales*, México, Benito Yamazaki Endo, 2008, p. 147.

¹¹ Leticia Gamboa Ojeda, "Toyota y Sidena: fracaso de dos empresas de bienes de capital para la industria textil mexicana", ponencia presentada en Primer Congreso de Historia Económica de México, Asociación de Historia Económica, Ciudad de México, 24-26 de octubre de 2001.

de las corporaciones japonesas durante la Posguerra, las cuales tenían como meta el mercado local y el estadounidense. A pesar de las políticas proteccionistas federales, las cuales definían porcentajes de contenido local y la aplicación de permisos de importación de autopartes, el Gobierno del estado de Morelos generó incentivos y exenciones de impuestos, lo cual permitió la retención de la empresa y su contribución para el desarrollo local, generando empleos y ayudando a forjar un polo de crecimiento industrial en la zona.¹²

El avance del modelo de crecimiento intensivo de Japón a partir de la década de 1960 favoreció el incremento de IED a nivel mundial. En 1972, el flujo de capitales llegó a USD 2000 millones, y 16 años después, sumaban USD 47 millones.¹³

Los años sesenta y ochenta marcaron un periodo de intensificación de las relaciones económicas bilaterales entre México y Japón, pero también una etapa de malos negocios para las corporaciones japonesas y de fracaso en los proyectos de inversión conjunta. Durante la crisis del dólar de 1973 y la crisis del petróleo de 1979, las potencias industrializadas marcaron modificaciones estructurales en los modelos de crecimiento. En esa coyuntura, México ganó visibilidad para Japón, potencializada cuando se convirtió en un país productor de petróleo.

Lo anterior se observó en el gran torrente de capital que arribó bajo la figura de coinversiones o empréstitos. Mientras que la IED acumulada de Japón en México entre 1954 a 1973 había sido de USD 91.1 millones,¹⁴ el Gobierno de Luis Echeverría recibía una línea de crédito del Eximbank japonés por JPY 71 917 millones para fortalecer la infraestructura eléctrica y portuaria, y la construcción de la planta siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las

¹² Virginia Leticia Valdivia Caballero y Vania De la Vega-Shiota González, “De Yokohama a Cuernavaca. Reflexiones sobre el establecimiento de Nissan CIVAC”, en Alejo Ebergényi (coord.), *Los japoneses en Morelos. Testimonios de una amistad*, México, Fondo Editorial del Estado de Morelos, 2018, pp. 117-119.

¹³ Ryutaro Komiya y Ryuhei Wakasugi, “Japan’s Foreign Direct Investment”, en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 513, núm. 1, enero de 1991, pp. 49-51.

¹⁴ C. Uscanga, *Las relaciones económicas de México y Japón en los años setenta: la institucionalización del diálogo bilateral*, México, SEP/Conacyt (Cuaderno de investigación. Proyecto SEP-Conacyt de Ciencia Básica 150933, 6), 2017, p. 24.

Truchas. Esos megaproyectos, sumados a otros más, no lograron el cumplimiento de las metas programadas. La devaluación del peso al final de la administración de Echeverría y de José López Portillo, así como la posterior crisis de la deuda externa, cambió la percepción positiva hacia México por parte de los capitales japoneses. Mientras en 1977, Japón tenía una participación de 5.4 % del total de la deuda externa mexicana, para 1980, habían ascendido a 16.9 %.¹⁵ La banca japonesa retiró a México de su posición de socio confiable para el financiamiento de grandes proyectos de inversión y de largo plazo.

Para el resto de la década de 1980, una parte significativa de las nuevas empresas japonesas en el territorio nacional (muchas de ellas focalizadas en la zona norte del país) permanecieron bajo el programa de maquiladoras. No obstante, su número era modesto, para 1987 se contabilizaban 21 (ocho de las cuales declaraban tener capital japonés y trece con capital de empresas japonesas ubicadas en Estados Unidos). Es decir, 1.8% del total de las 1168 empresas de ese tipo que operaban en México.¹⁶

El Gobierno de Carlos Salinas de Gortari consideraba una prioridad en su administración el acercamiento con Japón. Durante su visita a ese país asiático en el verano de 1990, presentó ante los empresarios japoneses su programa económico de corte neoliberal donde se enfatizaba la apertura comercial, el control de la inflación y el saneamiento de las finanzas públicas. Sin embargo, sus nuevas políticas no modificaron la actitud cautelosa de Japón. En tono de frustración, se le citó diciendo: “Les dije a ellos que si continúan esperando, terminarán esperando para siempre. Eso no beneficia ni a ellos ni a nosotros”.¹⁷ En términos anuales, el arribo de la IED japonesa era fluctuante; mientras que en 1988 fue de

¹⁵ C. Uscanga, *Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la Cuenca del Pacífico: un análisis del concepto de diversificación*, Nagoya, Universidad de Nagoya (Cuadernos de Investigación del Mundo Latino), marzo de 1997, p. 31.

¹⁶ Víctor Kerber y Antonio Ocaranza, “Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos”, en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, pp. 838-839.

¹⁷ Stephen B. Shepard, “President Salinas: ‘My People Are in a Hurry’”, *Business Week*, 12 de agosto de 1991, p. 19.

USD 132.8 millones, el año siguiente cayó a USD 15.7 millones para llegar, en 1993, a USD 73.6 millones.

No obstante, el anuncio del inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su posterior firma, cambió la actitud reluctante de Japón hacia México. Datos de 1994, registraron la presencia de 270 empresas (195 con participación japonesa mayoritaria y 75 de manera minoritaria) reportando en ese mismo año un monto cercano a los USD 700 millones,¹⁸ incrementando el número de maquiladoras a 64, las cuales generaban 25 000 empleos.¹⁹

Sin lugar a duda, el TLCAN, de acuerdo con Melba Falck, generó una ampliación significativa de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en México; pasó de un promedio de 4% en la década de 1960, a 10% a finales de la década de 1980 y 1990. Lo anterior representaba la llegada de constante flujos de capital, entre 1999 y 2004, la inversión en el país tuvo un promedio anual de USD 19 000 millones.²⁰ Asimismo, se observó el incremento de la IED a través de las filiales japonesas ubicadas en Estados Unidos que (sumado a los volúmenes de capital provenientes de Tokio) para el 2000, representaron 20% del total en México, manteniendo un número constante de empresas japonesas (347) de 1999 a 2005.²¹

La firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) en el 2004 (instrumento que entró en vigor el 1 de abril de 2005), marcó un nuevo rumbo en las relaciones económicas bilaterales. Era claro que (a través de la existencia de un acuerdo comercial de nueva generación) se permitió ampliar los flujos comerciales, pero también generó mayor certeza e incentivos para las corporaciones japonesas en el territorio nacional. El Acuerdo permitió el crecimiento significativo de acciones en materia de cooperación, así como establecer un comité para la mejora del ambiente de negocios (CIBE, por sus

¹⁸ Dirección General de Asia Pacífico-SRE, *Japón, México, SRE*, septiembre de 1995, p. 25.

¹⁹ Alfonso Mercado y Oscar Fernández, "La estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN", en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 12, diciembre de 1996, p. 1001.

²⁰ Melba Falck Reyes y C. Uscanga, *Las relaciones comerciales y financieras entre México y Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica*, México, FCPyS-UNAM, 2009, pp. 69-70.

²¹ M. Falck Reyes y C. Uscanga, *op. cit.*, pp. 71-76.

siglas en inglés), que ha tenido una función clave para la evaluación del AAEMJ. De igual forma, ha sido un foro exitoso de intercomunicación entre el Gobierno y el sector empresarial, reflejado en el protocolo modificadorio de 2012,²² pues esos mecanismos favorecen un constante diálogo entre las partes para identificar áreas de mejora dentro de las disposiciones del acuerdo comercial bilateral.

La intensificación de los procesos de fragmentación de la producción a nivel global en los inicios del siglo XXI produjo la ampliación de un grupo más diversificado de empresas que arribaron al territorio mexicano como parte de las cadenas de proveeduría de partes y componentes, convirtiendo al Bajío²³ en un nodo clave de la industria automotriz japonesa.²⁴ Lo anterior generó que, en 2016, el número de empresas japonesas superara las mil para llegar a 1300 en 2022. De éstas, 85% se ubican en el sector manufacturero, particularmente en la industria automotriz y de autopartes.

¿Un nebuloso futuro?

La alta presencia de corporaciones japonesas en México no implica que sus operaciones hayan estado exentas a un conjunto de vicisitudes, tanto de carácter logístico (deficiencias de infraestructura vial, portuaria y digital) como de inseguridad. En ese sentido, desde el Gobierno de Enrique Peña Nieto, el sector empresarial fue más abierto y expresivo para la necesidad de atender esos problemas.

²² Véase “Decreto Promulgatorio del Protocolo Modificadorio al Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, firmado en la Ciudad de México el veintidós de septiembre de dos mil once”, *Diario Oficial de la Federación*, tomo DCCII, núm. 21, 30 de marzo de 2012, primera sección, pp. 2-24.

²³ Secretaría de Economía, 2005-2020. *Quince años del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ)*, México, Secretaría de Economía, 2020, p. 32, en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/598884/Compilado_XV_AAEMJ_Completo._VF._Revisado._Oficina_de_la_Secretaria_revDRR_1125_V2_003_1503.pdf (fecha de consulta: 20 de abril de 2023).

²⁴ M. Falck Reyes y V. De la Vega-Shiota, “El papel de la inversión extranjera directa japonesa en las redes de producción en México. El sector de equipo de transporte”, en C. Uscanga (coord.), *México y Japón: socios estratégicos en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica*, México, FCPYS-UNAM, 2016, p. 98.

En el 2016, Shigeo Hiruta, director de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, advirtió que el estado de Guanajuato podría perder las inversiones japonesas al no garantizar la seguridad de sus operaciones. En específico, Hiruta señalaba los robos constantes al transporte de carga en carreteras y ferrocarriles, además de los asaltos que podrían afectar a sus trabajadores y directivos.²⁵ El entonces embajador de Japón en México, Yasushi Takase, se sumaba a ese reclamo, afirmando que la variable de seguridad incidía en la determinación de Japón para invertir en el país.²⁶

La llegada de Andrés Manuel López Obrador a la presidencia mexicana en 2018, incrementó las demandas para atender esta agenda. El mismo embajador Takase refrendaba el hecho de que, para el éxito de la inversión japonesa, era necesario garantizar la seguridad pública.²⁷

En efecto, los factores de estabilidad interna y externa son, indudablemente, claves para la expansión de sus estrategias de inversión a largo plazo.²⁸ Un elemento de preocupación adicional por parte de las corporaciones japonesas ha sido las frecuentes propuestas en materia legislativa para impulsar cambios a las disposiciones constitucionales y leyes secundarias. Es claro que el capital foráneo es muy sensible a cualquier elemento que pueda modificar las condiciones existentes para el despliegue de sus estrategias de negocios.²⁹

²⁵ Jorge Escalante, “Preocupa seguridad a japoneses”, en Press Reader, 25 de octubre de 2016, en <https://www.pressreader.com/mexico/corredor-industrial/20161025/281487865891123> (fecha de consulta: 28 de abril de 2023).

²⁶ Ivet Rodríguez, “Corrupción e inseguridad, las mayores preocupaciones de inversionistas asiáticos”, *Expansión*, 1 de noviembre de 2017, en <https://expansion.mx/empresas/2017/11/01/corruccion-e-inseguridad-las-mayores-preocupaciones-de-inversionistas-asiaticos> (fecha de consulta: 28 de abril de 2023).

²⁷ Redacción Enfoque, “Pide embajador de Japón a Diego seguridad en Guanajuato”, *El Otro Enfoque*, 11 de abril de 2019, en <https://elotroenfoque.mx/pide-embajador-de-japon-a-diego-seguridad-en-guanajuato/> (fecha de consulta: 28 de abril de 2023).

²⁸ José Luis Ramos, “Próximo gobierno será mejor para la industria: Takao Nakahata”, *El Sol de México*, 6 de octubre de 2022, en <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/proximo-gobierno-sera-mejor-para-la-industria-takao-nakahata-8994278.html> (fecha de consulta: 2 de marzo de 2023).

²⁹ Efrén García, “Constantes cambios a las leyes mexicanas frenan inversiones: Takao Nakahata”, *El Sol de León*, 6 de septiembre de 2022, en <https://www.elsoldemexico.com>.

Asimismo, es menester considerar que las autoridades estatales han fungido como interlocutores receptivos y abiertos, quienes se han concentrado en resolver los temas que impactan a las corporaciones japonesas, a fin de retenerlas y captar nuevas inversiones en la industria automotriz (particularmente en el área de electromovilidad), al igual que en el sector médico y aeroespacial, las cuales son áreas de interés para los inversionistas internacionales en el futuro cercano.

Otro aspecto que debe sumarse, es la orientación adoptada por el Gobierno mexicano en el manejo de sus relaciones internacionales en general. Es un hecho que existe una menor energía en el despliegue de acciones focalizadas y más visibles, por parte del ejecutivo, con el Pacífico asiático. La clara pérdida de visibilidad de México en temas claves de esa región es más que evidente, delegando a los altos funcionarios de la Secretaría de Relaciones Exteriores y la Secretaría de Economía la gestión de sus nexos políticos y económicos. Es decir, se ha mantenido la tendencia de “administrar”³⁰ los temas relacionados con los países del Pacífico.

Como se afirmó anteriormente se vive en la actualidad un momento de gran disrupción en el ámbito político y económico internacional. Los cambios generados por parte del entonces Gobierno de Donald Trump y sus políticas neoproteccionistas, marcaron un cambio sustancial en las prioridades comerciales de Estados Unidos. Su salida del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) como primera decisión ejecutiva, y la posterior decisión de cancelar el TLCAN, derivó a las negociaciones y posterior entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos

mx/finanzas/entrevista-constantas-cambios-a-las-leyes-mexicanas-frenan-las-inversiones-takao-nakahata-8848591.html (fecha de consulta: 28 de abril de 2023).

³⁰ El sentido de “administrar” es en tres planos: a) la representación por parte del presidente mexicano por parte del o de la canciller en reuniones en mecanismos regionales (con la excepción de la cumbre de Líderes de APEC en San Francisco del 16 al 17 de noviembre de 2023) e internacionales (G20 en Osaka); b) mantener la agenda con los países a través de las reuniones con las contrapartes en los niveles respectivos, ya sea a nivel ministerial o de altos funcionarios, y c) atención de los temas bilaterales a través de las comisiones o mecanismos de consulta existentes con los países del Asia pacífico. Véase C. Uscanga, “La Política Exterior de México en la región del pacífico asiático. Balance y pocas perspectivas (2012-2019)”, en Ana Covarrubias Velasco, Humberto Garza Elizondo, Jorge A. Schiavon y Rafael Velázquez Flores (eds.), *Fundamentos internos y externos de la política exterior de México (2012-2018)*, México, El Colegio de México/CIDE, 2020, pp. 230-231.

y Canadá (T-MEC). El nuevo instrumento comercial trilateral incrementó las reglas de origen e introdujo cambios en materia laboral, los cuales fueron motivo de atención por parte de los inversionistas japoneses. Takanobu Itō, presidente de Honda Motors y jefe de una misión empresarial (representando a 60 empresarios miembros de la Cámara de Comercio e Industria de Japón), advirtió un impacto en el crecimiento de IED japonesa en México, con excepción del sector de autopartes que tendría que adaptarse de manera gradual a los nuevos contenidos de las reglas de origen.³¹

Además, los efectos disruptivos de la pandemia de covid-19 en las cadenas de proveeduría a nivel mundial, la escalada de tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, y el impacto de la intervención rusa en Ucrania, ha generado un cambio sustancial en las bases de la movilidad de los factores de la producción bajo los patrones forjados en la globalización. Lo anterior ha provocado el intento de trasladar operaciones industriales que participaban en diferentes segmentos de las cadenas globales de valor fuera del territorio chino a terceros países, con la meta de operar de manera más cercana al destino final del producto manufacturado (*nearshoring*). Ese es un tema relevante que está vinculado a la construcción proyecto de nación con bases sólidas para garantizar la estabilidad económica y también el ofrecer certeza al capital extranjero.³²

En suma, es sintomática la existencia de diversas lecturas sobre las condiciones idóneas para continuar la tendencia ascendente para el flujo de capitales de Japón en México. Pero también, es cierto que podrá observarse una etapa (quizá temporal) de mayor prudencia, como lo hicieron los inversionistas japoneses después de la crisis de la deuda externa y a lo largo de la década de 1990, cuando consideraban que los fundamentos macroeconómicos no eran sólidos y que los cambios estructurales implementados

³¹ Daniel Blanco, "Armadoras japonesas invertirían en México para poder cumplir con las reglas del T-MEC: presidente de Honda Motors", *El Financiero*, 13 de febrero de 2019, en <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/armadoras-japonesas-invertirian-en-mexico-para-poder-cumplir-con-las-reglas-del-t-mec-presidente-de-honda-motors/> (fecha de consulta: 22 de abril de 2023).

³² Nilsa Hernández, "Ante cambio de Gobierno, Japón pide certeza para trasladar su 'nearshoring' a México", *Milenio*, 11 de diciembre de 2023 en <https://www.milenio.com/negocios/japon-pide-certeza-en-nearshoring-para-mexico-por-cambio-de-gobierno> (fecha de consulta: 11 de diciembre de 2023).

por el Gobierno mexicano para acelerar la apertura del país no del todo eran convincentes. México tiene amplias ventajas comparativas por su cercanía al mercado estadounidense, su mano de obra competitiva y su amplia red de tratados de libre comercio. No obstante, los inversionistas japoneses podrán mantener su tradicional cautela hasta que no haya mayores garantías y estrategias más claras para fomentar la inversión, con base en la solidez de las instituciones del Estado mexicano, esperando mayores márgenes claridad en su política comercial e industrial para el funcionamiento, ampliación y permanencia de sus operaciones en el país.

Reflexión final

Una pregunta inicial y obligada sería: ¿Qué se debe hacer para evitar un lóbrego futuro frente a un escenario incierto para el crecimiento y diversificación (sectorial y regional) de la IED japonesa en México?

En la historia de las empresas japonesas en México han existido altibajos. Se puede documentar desde situaciones relacionadas a malas prácticas en la relación de negocios con proveedores mexicanos, problemas de adaptación por parte de los trabajadores mexicanos a la cultura laboral japonesa, las decisiones gubernamentales para condicionar la presencia del capital japonés a través de empresas mixtas no exitosas, etc. Se puede adicionar a lo anterior las limitaciones de la conectividad física y digital, el déficit de infraestructura y la creciente inseguridad que afecta directamente sus actividades empresariales.

Sin embargo, también se deben sumar las experiencias exitosas que han permitido la permanencia de corporaciones japonesas en el país. Un caso sería, indudablemente, la resiliencia de Nissan México, que ha podido, por más de 60 años, superar las vicisitudes, adaptarse y conocer la forma de operar y ajustar las estrategias de negocios bajo diferentes circunstancias políticas y económicas en el país.

Existe una correlación indiscutible del comportamiento de los flujos de IED con los cambios existentes dentro de la economía y política internacional, los cuales definen sus comportamientos y tendencias. Las otras variables nodales son las condiciones internas del país receptor: su ubicación estratégica para sus planes de negocios, la estabilidad institucional,

los niveles educativos de su fuerza de trabajo, su calidad de su infraestructura, y las características de sus políticas públicas (favorables y amigables) a la recepción de capitales foráneos.

Es posible que las políticas iniciadas en el 2018 sean parte de un proceso de transición (independientemente de los medios y formas que utiliza) en la que los cambios del andamiaje institucional del Estado mexicano genera reacciones de alerta a los sensibles capitales internacionales. En ese sentido, es interesante observar cómo ahora los empresarios y diplomáticos japoneses acreditados en México han sido más abiertos (como pocas veces se había visto de manera directa) en expresar su preocupación sobre la conducción de las políticas públicas mexicanas.

La adopción de una estrategia menos intensa para canalizar mayores volúmenes de nueva IED japonesa en el país, dependería del cambio de señales que pueda aportar el gobierno mexicano. Incluso hay un riesgo para México si las mismas no son claras y contundentes, pueda acelerarse la tendencia de reorientar sus capitales a sus otros socios del T-MEC, donde hay mejores condiciones para la manufactura de autopartes y ensamblado final de la nueva generación de vehículos eléctricos.

Una ventaja a su favor es, indudablemente, que las tendencias del *nearshoring* se mantendrán frente a la escalada de las tensiones comerciales sino-estadounidenses y los otros factores de inestabilidad presentes en el orden mundial, pero las mismas serán muy vigilantes de las condiciones y garantías que pueda ofrecer México. Estas van más allá de su cercanía geográfica a Estados Unidos, pues también deben ser ahora más amigables para la atracción de las cadenas de proveeduría ubicadas en China y en otras partes del mundo.

En ese sentido se abre una agenda necesaria con acciones instrumentales a corto plazo que deben reflexionarse:

- Recuperar los medios de intercomunicación donde se observe mayor convergencia de políticas a nivel federal y estatal. Las empresas japonesas ahora dan mayor prioridad al diálogo con los gobiernos locales para que atiendan a la mejora y garanticen las condiciones básicas para el buen manejo de sus operaciones.
- Intensificar la intercomunicación multinivel y la resolución de posibles incidencias en el marco de los mecanismos del AAEMJ, como el CIBE,

que es un foro esencial para monitorear los obstáculos existentes en las prácticas de negocios, para ser discutidos entre los representantes del sector empresarial y el Gobierno.

Los dos puntos anteriores, entre muchos otros, simplemente invitan a profundizar el diálogo de manera continua y consistente, involucrando a todos los actores privados y gubernamentales para dar respuesta asertiva a los temas de interés de las corporaciones japonesas tanto para las ya existentes en el territorio nacional como a las que pudieran visualizar a México como un lugar atractivo, deseable y fiable para emprender nuevas oportunidades de inversión.