

# **Las relaciones económicas entre México y Japón a 120 años del primer acuerdo<sup>1</sup>**

*Melba E. Falck Reyes*

México y Japón han mantenido una larga relación que inició en el siglo XVI cuando se dieron los primeros contactos de japoneses con marinos y misioneros novohispanos. Sin embargo, fue hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, que los dos países iniciaron su vinculación formal. A partir de entonces las relaciones diplomáticas entre los dos países se intensificaron y en 1941 fueron interrumpidas por el desencadenamiento de la Guerra del Pacífico; una década después (1952), se reanudaron con la reinstalación de la misión diplomática mexicana en ese país, actividad que estuvo a cargo de Octavio Paz.

En la posguerra los jefes de Estado de ambos países han intercambiado visitas para estrechar las relaciones y las han impulsado con la firma de convenios culturales, de intercambio académico, de cooperación técnica y de facilitación del comercio y de la inversión. Sin embargo, no fue hasta 2004 cuando se es-

---

<sup>1</sup> Este artículo constituye un avance de investigación en el marco del proyecto PAPIIT de la UNAM: “El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación de los flujos de comercio, inversión y cooperación”, coordinado por el doctor Carlos Uscanga. La autora agradece el apoyo de Laura Guadalupe Navarro en la elaboración de las estadísticas que sustentan el análisis en el texto.

tableció el marco legal para profundizar la relación con la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAE), primer acuerdo transpacífico para las dos naciones y primero en el cual Japón incluyó al sector agrícola.

No obstante la intensa actividad diplomática entre los dos países en la posguerra, cabe resaltar que México no incluyó a Asia en su estrategia de liberalización recíproca hasta una década después de iniciada esta última. El éxito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la promoción del comercio exterior y en la atracción de los flujos de inversión eclipsó las relaciones con los otros socios comerciales de México, incluido Japón.

Este artículo tiene como objetivo analizar la relación económica actual entre México y Japón haciendo énfasis en los flujos de comercio e inversión. Tomando en cuenta que fue el cambiante entorno internacional para los dos países lo que propició un tardío acercamiento entre ambos, el artículo inicia con un sucinto análisis del contexto interno y externo, tanto en Japón como en México, bajo el cual se propuso el Acuerdo. La siguiente sección está dedicada a estudiar la relación económica bilateral entre los dos países, a propósito de lo cual se resaltan las tendencias más sobresalientes en esa relación. Un tercer apartado analiza lo negociado y los resultados del Acuerdo, y destaca los retos que enfrenta México para aprovechar mejor lo negociado en el AAE. Al final se presentan las conclusiones.

## **El contexto que propició el Acuerdo**

El acercamiento tardío entre México y Japón para establecer un acuerdo bilateral de asociación económica tiene que ver con la respuesta de las dos economías a sus respectivos procesos de internacionalización durante los años noventa. En adelante

se presentan los factores que propiciaron, tanto en Japón como en México, un acercamiento estratégico que podría contribuir a remontar los retos que ambos países enfrentaban de cara a la competencia global.

## Japón

Durante la posguerra Japón se convirtió en la segunda economía del mundo y en el tercer exportador e importador mundial después de Estados Unidos y Alemania; sin embargo, a partir de 2003 fue desplazado por China. El llamado “milagro económico” japonés se prolongó hasta finales de los años ochenta. En los noventa la situación cambió ya que la economía japonesa bajó su ritmo de crecimiento y enfrentó serios problemas estructurales caracterizados por una elevada estructura de costos que frenaban la competitividad de la nación. Los sectores protegidos tradicionalmente, como el de la agricultura, el de distribución y el financiero, comenzaron a convertirse en un lastre para la economía. Todo ello se tradujo en elevados precios de los alimentos, de la vivienda, de la energía y del transporte, lo que convirtió a Japón en una de las economías con el más alto costo de vida entre las naciones industrializadas.

El detonante de la llamada “década perdida” fue la “economía de burbuja” de la segunda mitad de los ochenta.<sup>2</sup> La política de coordinación internacional en el mercado de divisas —surgida del Acuerdo Plaza de septiembre de 1985 entre las economías industrializadas— supuso para países que como Japón presentaban superávit en su balanza de cuenta corriente,

---

<sup>2</sup> Véase Gary R. Saxonhouse y Robert M. Stern (eds.), *Japan's Lost Decade. Origins, Consequences and Prospects for Recovery*, Hong Kong, Blackwell Publishing, 2004.

la revaluación de sus monedas (véase Cuadro 1, columna 5).<sup>3</sup> En respuesta, el Banco de Japón, con el fin de prevenir una recesión y evitar el efecto negativo sobre las exportaciones de un tipo de cambio sobrevaluado, aplicó una política monetaria expansionista bajando las tasas de interés. La laxa política monetaria y un sistema bancario bajo regulaciones poco transparentes, entre otros factores, culminó propiciando una fuerte especulación en los mercados de bienes raíces y de valores que desembocó en una elevada inflación de esos activos.<sup>4</sup> Finalmente, en 1989 el Banco de Japón se vio forzado a subir las tasas de interés (véase Cuadro 1, columna 4) y con ello devino el “estallido” de la burbuja inflacionaria, que mostró el precario estado del sistema financiero japonés abarrotado de préstamos incobrables.

Por otro lado, frente a los elevados precios de la tierra y el alza de los salarios que se presentó en esa etapa, muchas firmas japonesas reubicaron su producción en otros países, especialmente en sus vecinos asiáticos, lo que desencadenó un proceso conocido como de-industrialización o *kūdoka* (véase Cuadro 1, columna 7).<sup>5</sup> Éste tuvo dos efectos importantes: por un lado incrementó el desempleo al interior del país<sup>6</sup> y, por el otro, disparó los flujos

---

<sup>3</sup> Véase Kunio Okina, Masaaki Shirakawa y Shigenori Shiratsuka, “The Asset Price Bubble and Monetary Policy: Japan’s Experience in the Late 1980’s and the Lessons”, en *Monetary and Economic Studies*, Special Edition (Japón), febrero de 2001, pp. 395-450.

<sup>4</sup> Kunio Okina *et al.* definen la economía de burbuja como aquella que presenta un rápido crecimiento en los precios de los activos, el sobrecalentamiento de la economía y un aumento sustancial en la oferta monetaria y el crédito; factores presentes durante la segunda mitad de los ochenta en la economía japonesa. *Ibid.*, p. 397.

<sup>5</sup> David Bailey, “Explaining Japan’s Kūdoka [Hollowing Out]: A Case of Government and Strategic Failure”, en *Asia Pacific Business Review*, vol. 10, núm. 1, otoño de 2003, pp. 1-20.

<sup>6</sup> Japan Small Business Research Institute, *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. The Age of the Local Entrepreneur—Birth, Growth and Revitalization of the National Economy*, 2002, p. 23, en <http://www.meti.go.jp>.

de inversión hacia fuera, que también se vio favorecida por la paulatina desregulación de la inversión extranjera. Como consecuencia, la inversión extranjera directa (IED) de Japón en el exterior se mantuvo en un promedio cercano a los treinta mil millones de dólares (MDD) en los noventa, lo que convirtió a este país en uno de los principales proveedores mundiales de IED.<sup>7</sup>

Así, en la década de los noventa, la economía japonesa permaneció estancada a pesar de los 12 “planes de estímulo” que el gobierno aplicó para reactivar la economía en el periodo.<sup>8</sup> El desempleo, que se había mantenido a una tasa de 2.4% en el periodo de crecimiento estable (1975-1991), llegó a su máximo en 2002, cuando alcanzó una tasa de 5.4% (véase Cuadro 1, columna 2).

Con el estallido de la burbuja resultaba evidente que la economía japonesa había entrado a una nueva era en la cual la simple acumulación no era condición suficiente para crecer; era necesario incrementar la eficiencia en el uso del capital y la innovación se convertía en la fuente de la eficiencia.<sup>9</sup> El llamado “sistema de los cuarenta”, que funcionó tan bien cuando la economía estaba creciendo a tasas más aceleradas, había perdido su efectividad.<sup>10</sup> Bajo ese sistema la economía japonesa estuvo fuertemente regulada con varios sectores protegidos de la

---

<sup>7</sup> APEC, *Follow-Up Study on the Impact of APEC Investment Liberalization and Facilitation*, 2005, p. 6.

<sup>8</sup> Véase Dennis Patterson y Dick Beason, “Politics, Pressure, and Economic Policy. Explaining Japan’s Use of Economic Stimulus Policies”, en *World Politics*, julio de 2001, pp. 499-523.

<sup>9</sup> Entre algunos de los estudios que tratan sobre las dificultades que ha enfrentado Japón en los noventa están: J. S. Eades, Tom Gill y Harumi Befu, *Globalization and Social Change in Contemporary Japan*, Melbourne, Transpacific Press, 2000; Jeff Kingston, *Japan’s Quiet Transformation. Social Change and Civil Society in the Twenty-First Century*, Nueva York, Routledge Curzon, 2004.

<sup>10</sup> El “sistema de los cuarenta” fue el que se implementó en los años de guerra, durante los cuales el gobierno japonés movilizó una gran cantidad de recursos sobre la base de la planificación y el control, lo que afectó las relaciones entre el gobierno y las empresas. Entre 1941 y 1942 la industria estableció 22 asociaciones

competencia externa. Además de los problemas sectoriales que enfrentaba la economía (en los sectores financiero, de distribución, de construcción y el agrícola), había ido perdiendo competitividad internacional por la rigidez en el mercado laboral con su sistema de empleo vitalicio y salario por antigüedad, la rigidez en el sistema financiero con sus fuertes bancos protegidos y dirigidos por el Ministerio de Finanzas y el bienestar centrado en las corporaciones y no en los consumidores. El resultado fue que durante los noventa la economía japonesa presentó una tasa de crecimiento promedio de apenas 1.4%, que escasamente constituía una tercera parte de la tasa de expansión mostrada por el PIB en la etapa de crecimiento estable (véase Cuadro 1, columna 1).

Por otro lado, en la mayor parte de los noventa el yen continuó revaluándose (véase Cuadro 1, columna 6), lo que ejerció una mayor presión sobre la de-industrialización, ya que las grandes empresas continuaron buscando locaciones de menor costo en el exterior e induciendo a las subcontratistas japonesas —proveedoras de insumos de las exportadoras— a abatir costos a través de una mayor competencia interna. De esta manera las exportaciones japonesas lograron mantener su competitividad a pesar de la revaluación del yen, con la consiguiente generación de cuantiosos superávits comerciales (véase Gráfica 1) que a su vez impulsaban la revaluación del yen, ya que el creciente flujo de divisas no tenía salida con la misma rapidez en las importaciones, las cuales se encontraban restringidas por el menor grado de liberalización en los sectores protegidos.

---

de control. Como lo señala Okazaki, “la capacidad y posición de las asociaciones industriales se incrementó sustancialmente a medida que ganaron experiencia durante la guerra, y esta experiencia fue un importante elemento en la economía política del Japón de la posguerra”. Véase Tetsuji Okazaki, “The Government-Firm Relationship in Postwar Japan: The Success and Failure of Bureaucratic Pluralism”, en Joseph E. Stiglitz y Shahid Yusuf (eds.), *Rethinking the East Asian Miracle*, Nueva York, Banco Mundial/Oxford University Press, 2002.

**Cuadro 1**  
**Japón: evolución de principales variables económicas, 1976-2007**

Periodo	Crecimiento real PIB Economía	Desempleo (%)	Inflación IPC <sup>3</sup>	Tasa de interés descuento <sup>4</sup>	Tipo de cambio		Inversión <sup>1</sup> Inversión/ PIB	Exportaciones <sup>2</sup> x/PIB
					Yen/\$ <sup>5</sup>	Variación		
	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Crecimiento estable</b>	4.4	2.4	3.6	4.80	208.6	4.0	29.7	12.7
<b>1976-1980</b>	4.6	2.1	6.7	5.55	244.3	4.7	31.0	13.1
1976	4.2	2.0	9.5	6.50	296.6	0.1	31.2	13.6
1977	4.8	2.0	8.1	4.25	268.5	9.5	30.2	13.1
1978	5.0	2.2	4.3	3.50	210.4	21.6	30.4	13.6
1979	5.6	2.1	3.7	6.25	219.1	-4.1	31.6	11.5
1980	3.5	2.0	7.7	7.25	226.7	-3.5	31.5	13.7
<b>1981-1985</b>	3.8	2.5	2.8	5.20	236.6	-1.2	28.6	14.5
1981	3.4	2.2	5.0	5.50	220.5	2.7	30.6	14.7
1982	3.4	2.4	2.7	5.50	249.1	-13.0	29.5	14.6
1983	2.8	2.7	1.8	5.00	237.5	4.7	28.0	13.9
1984	4.3	2.7	2.3	5.00	237.5	0.0	27.7	15.0
1985	5.1	2.6	2.0	5.00	238.5	-0.4	27.4	14.4
<b>1986-1990</b>	4.7	2.5	1.4	3.65	144.8	8.5	29.6	10.6
1986	2.7	2.8	0.6	3.00	168.5	29.4	27.2	11.4
1987	4.3	2.8	0.1	2.50	144.6	14.2	28.2	10.4
1988	6.3	2.5	0.7	2.50	128.2	11.3	29.7	10.0
1989	4.6	2.3	2.3	4.25	138.0	-7.6	30.7	10.6
1990	5.8	2.1	3.1	6.00	144.8	-4.9	32.3	10.7
<b>Estancamiento<sup>6</sup></b>	1.2	3.7	0.6	1.20	116.5	0.6	27.6	10.5
1991	3.8	2.1	3.3	4.50	134.7	7.0	31.6	10.3
1992	1.0	2.2	1.7	3.25	126.7	6.0	30.5	10.1
1993	0.3	2.5	1.2	1.75	111.2	12.2	29.9	10.0
1994	0.6	2.9	0.7	1.75	102.2	8.0	28.6	9.3
1995	1.5	3.2	-0.1	0.50	94.1	8.0	28.5	9.4
1996	3.9	3.4	0.2	0.50	108.8	-15.6	29.7	9.9
1997	1.9	3.4	1.6	0.50	121.0	-12.2	28.3	11.1
1998	-1.1	4.8	0.6	0.50	130.9	-8.2	24.7	13.6
1999	0.8	4.8	-0.3	0.50	113.2	13.5	26.2	10.0
2000	1.5	4.7	-0.7	0.50	107.8	4.8	25.9	10.8
2001	0.4	5.0	-0.7	0.10	121.5	-12.7	24.3	10.4
2002	0.3	5.4	-0.8	0.10	125.4	-3.2	22.9	11.2
<b>Recuperación</b>	2.1	4.5	-0.1	0.29	113.7	1.1	22.6	14.3
2003	1.5	5.3	-0.3	0.10	115.9	7.6	22.4	11.8
2004	2.7	4.7	0.0	0.10	108.2	6.6	22.3	13.0
2005	1.9	4.4	-0.3	0.10	110.2	-1.8	22.8	14.0
2006	2.4	4.1	0.3	0.40	116.3	-5.5	22.8	15.6
2007	2.0	3.9	0.0	0.75	117.8	-1.3	22.5	17.1

Notas: Para los periodos y subperiodos, promedios anuales.

<sup>1</sup> Formación bruta de capital fijo.

<sup>2</sup> x/PIB. x=exportaciones de bienes y servicios.

<sup>3</sup> Basado en promedio anual del índice de precios al consumidor. Variación anual.

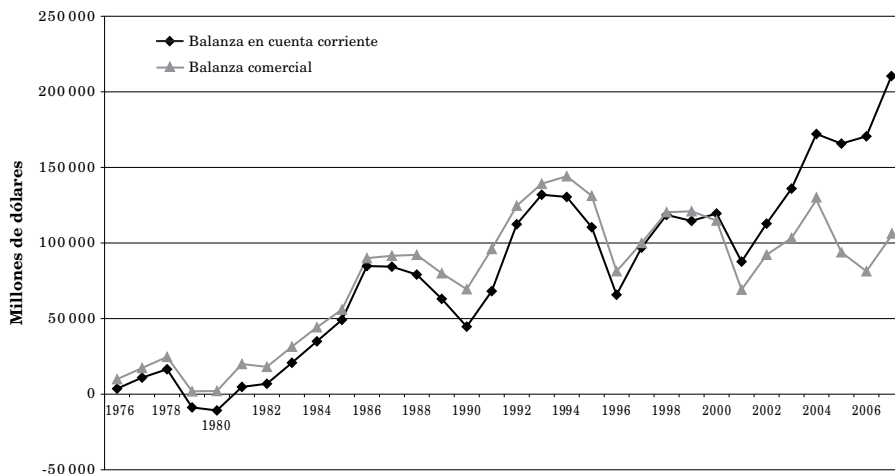
<sup>4</sup> Tasa de descuento interbancaria, fin de periodo.

<sup>5</sup> Tipo de cambio promedio anual.

<sup>6</sup> En el último trimestre de 1991 comenzó la desaceleración económica.

Fuente: Elaboración propia con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Estadísticas Financieras Internacionales*. Varios años (<http://www.imfstatistics.org/imf/>). Management and Coordination Agency, *Japan Statistics Year Book 1993/1994*; Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications, *Japan Statistics Yearbook*. Varios años (<http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>).

**Gráfica 1**  
**Japón: evolución de la balanza comercial**  
**y de la balanza en cuenta corriente, 1976-2007**



Fuente: Elaboración propia con datos de Ministry of International Affairs and Communication Statistics Bureau, "Historical Statistics of Japan: Foreign Trade, Balance of Payments and International Cooperation" (<http://www.stat.go.jp>), y Fondo Monetario Internacional, "International Financial Statistics" (<http://www.imfstatistics.org/imf/>).

Como respuesta, el gobierno japonés introdujo una serie de cambios graduales (aunque no suficientes) en la economía en los años noventa: desregulación de los sistemas de distribución, financiero y alimentario, y privatización de empresas públicas. Ello implicó una mayor apertura de la economía y un viraje importante en la política exterior.

Como lo señala Krauss, hasta el inicio de los ochenta, la política exterior de Japón giró en buena medida alrededor de su relación bilateral con Estados Unidos, su más importante relación en Asia-Pacífico.<sup>11</sup> Sin embargo, a fines de los ochenta,

<sup>11</sup> Véase Ellis S. Krauss, "The US, Japan, and Trade Liberalization: From Bilateralism to Regional Multilateralism to Regionalism", en *The Pacific Review*, vol. 16, núm. 3, 2003, p. 308.



con el crecimiento del superávit comercial de Japón con Estados Unidos, la relación comercial se tornó conflictiva, lo que desató una serie de disputas comerciales sobre productos de media y alta tecnología que afectaban a industrias clave de Estados Unidos. Para evadir en parte este conflicto, Japón comenzó a participar de manera activa en foros regionales, impulsando una nueva forma de integración que fuera flexible en sus requerimientos de liberalización y que fuera incluyente al otorgar los mismos beneficios a todos sus miembros. Los vecinos asiáticos dieron un amplio apoyo a la iniciativa japonesa y en septiembre de 1989 se fundó el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) en Canberra. Como lo señala Krauss, la política exterior de Japón pasó así de un “bilateralismo puro a un multilateralismo regional”.<sup>12</sup> Sin embargo, cuando en 1996 fracasó la iniciativa de liberalización sectorial voluntaria temprana (EVSL, por sus siglas en inglés) que APEC trató de impulsar, Japón dio un giro en su política exterior.<sup>13</sup>

Fue así que el gobierno japonés comenzó a flexibilizar su postura a favor del multilateralismo por una a favor de los acuerdos bilaterales como una vía adicional para estimular la integración regional. El primer candidato para poner en práctica esa política fue Singapur.

En efecto, en 1999 Singapur —en el contexto de un menor ímpetu comercial en la ASEAN a consecuencia de la crisis— se acercó a Japón para proponerle la firma de un acuerdo. El acuerdo con Singapur ofrecía a Japón dos ventajas: por una parte la propuesta incluía ir más allá de una liberalización comercial y tomar en cuenta “medidas creativas” para reducir los

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 313. Para una evaluación del papel del APEC, véase John Ravenhill, “Evaluating APEC”, en Arturo Santa-Cruz (ed.), *What’s in a Name? Globalization, Regionalization and APEC*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara (Cuenca del Pacífico: Retos y Oportunidades para México, vol. 4), 2003, pp. 33-52.

<sup>13</sup> E. S. Krauss, *op. cit.*, pp. 317-319.

costos de transacción que las firmas en ambos países enfrentaban al hacer tratos con el socio comercial. En segundo lugar, dado que Singapur es una ciudad Estado, el sector agrícola, uno de los más sensibles políticamente a la apertura comercial de Japón, no ofrecía mayores problemas. Así, el primer Acuerdo de Asociación Económica de Japón fue firmado con Singapur en enero de 2002.<sup>14</sup>

Se puede decir que fue a partir del año 2000 cuando Japón comenzó a promover activamente las relaciones bilaterales recíprocas para recuperar su posición competitiva a nivel global. Este cambio en la política exterior de Japón fue la respuesta de la burocracia japonesa a la pérdida de competitividad del país, a la ineficacia del APEC para profundizar la liberalización sectorial entre sus miembros y al auge que los acuerdos bilaterales habían cobrado en sus vecinos asiáticos. Por otra parte, en 2001 las empresas maquiladoras japonesas que operaban en México se vieron afectadas negativamente por la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN, que estipulaba la eliminación de las exenciones al pago de impuestos de importación a material y equipo utilizado en la producción de exportaciones a Estados Unidos.<sup>15</sup> Esta situación contribuía a poner en desventaja a las empresas japonesas frente a sus competidores norteamericanos en un momento en el que las corporaciones japonesas enfrentaban fuertes retos en los mercados globales, como ya se señaló. Fue en ese entorno en el que se propuso el acuerdo con México, cuyas gestiones comenzaron en 2001.

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, pp. 320-321.

<sup>15</sup> Estas exenciones estaban amparadas por los Programas de Importación Temporal (Pitex) y el de maquiladoras. Véase OCDE, *Estudios económicos de la OCDE. México*, México, OCDE/Edebé, 2007, p. 97.

## México

Después de la crisis financiera de 1982, México abandonó el modelo de sustitución de importaciones (SI) implementado desde los años cincuenta, e impulsó una nueva estrategia de desarrollo basada en el retiro del Estado de las actividades económicas y dando un giro al financiamiento de su desarrollo fundamentalmente a partir de la inversión extranjera directa (IED) que reemplazó a la deuda externa. De esta forma las fuentes y el destino de la inversión financiera se concentraron en el sector privado. Las compañías transnacionales (TN) se convirtieron en la principal fuente de fondos externos y los proyectos de inversión para la exportación en los receptores de ese financiamiento.<sup>16</sup> El pilar del nuevo modelo fue la liberalización de la economía tanto en términos del comercio de mercancías como de la IED. La liberalización del comercio exterior de México comenzó con su incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986. El proceso de liberalización de la economía mexicana se llevó a cabo en dos etapas. En la primera (1986-1993), México aplicó una política comercial basada en la liberalización unilateral al disminuir y eliminar aranceles y dismantelar las barreras cuantitativas para el comercio, principal instrumento de protección usado en el periodo de SI. A partir de 1993, con la firma del TLCAN, la política de apertura entró en su segunda fase, que se caracterizó por la puesta en marcha de un activo programa de liberalización recíproca que consistió en la firma de múltiples tratados de libre comercio (TLC) y/o acuerdos de asociación económica (AAE).<sup>17</sup> Bajo este nuevo

---

<sup>16</sup> Véase David Ibarra, *Ensayos sobre economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 2005.

<sup>17</sup> Los AAE son llamados acuerdos de segunda generación, pues además de la liberalización del comercio y de la inversión, incluyen un apartado sobre cooperación entre los socios. En ese sentido son más comprensivos que los TLC.

esquema, México intentaba obtener mayores beneficios que los logrados con la apertura unilateral, pues esperaba reciprocidad por parte de sus socios tanto en el acceso a sus respectivos mercados como en una mayor apertura a los flujos de inversión.

Hasta el momento, México ha firmado 12 TLC con 44 países. El más importante de ellos ha sido el TLCAN firmado con Canadá y Estados Unidos que entró en vigor en 1994. El TLCAN ha tenido un impacto muy importante en la transformación de la estructura comercial de México debido a la magnitud del mercado norteamericano y a la proximidad geográfica que existe con sus socios. Con la Unión Europea (UE), el segundo socio regional más importante de México, el TLC entró en vigor en el año 2000. El último AAE firmado por México (en 2004) fue con Japón, el otro polo económico del mundo.<sup>18</sup> Es decir, la consolidación de las relaciones económicas entre México y Asia del Este tuvo lugar 14 años después del principio de la fase de liberalización recíproca.

La liberalización bilateral llevada a cabo por México ha tenido varios efectos. En primer lugar se intensificó la relación económica con aquellos países con los que se tiene un acuerdo. En especial con Estados Unidos, con el que dada la cercanía geográfica, la integración económica resultante ha llevado a una estrecha sincronización de la economía mexicana con la estadounidense. En segundo lugar se ha profundizado la apertura al disminuir considerablemente las barreras arancelarias y no arancelarias entre los socios. Sin embargo, en las negociaciones de los acuerdos se ha tratado de proteger a ciertos sectores considerados como sensibles, aunque no sean necesariamente los más eficientes, lo que ha creado distorsiones en la asignación eficiente de los factores productivos. En tercer lugar, los socios de los acuerdos han gozado de preferencias que dejan por fuera

---

<sup>18</sup> Secretaría de Economía, "México: negociaciones comerciales internacionales", 2004.

a los países con los que no se tienen firmados acuerdos. Ello ha generado un desvío del comercio que afecta a terceros países a los que se les cobran aranceles de nación más favorecida, que son incluso más elevados que la media para los países de la OCDE.<sup>19</sup> Esto ha tenido un impacto negativo en la importación de insumos que podrían ser más baratos en otras fuentes, lo que afecta los costos de la industria de exportación. Ése fue el caso de las compañías japonesas establecidas en México que importaban sus insumos desde Asia. Como ya se señaló, su capacidad competitiva se vio afectada, en comparación con las compañías que se abastecen desde la región norteamericana, con la eliminación del trato fiscal preferente a partir de 2001 en el marco del TLCAN.

Por otra parte, la liberalización del comercio en sus dos formas (unilateral y bilateral) logró parcialmente los resultados esperados de una política de esa naturaleza. El comercio exterior de México mostró, especialmente en los años noventa, un auge sin precedente. Tanto las exportaciones como las importaciones mostraron tasas de crecimiento de dos dígitos (véase Cuadro 2). Así, el comercio total pasó de representar 20% del PIB en los años ochenta a 64% en la actualidad. Las exportaciones que se encontraban petrolizadas en los ochenta, cambiaron su estructura hacia bienes manufacturados (85%) entre los que destacan los sectores automotor y los de aplicaciones electrónicas y eléctricas. Los pilares de estas exportaciones han sido las plantas maquiladoras que, aunque establecidas en 1964, tuvieron su auge durante la liberalización y actualmente aportan el 44% de las exportaciones totales. Las importaciones, por otra parte, también han mostrado tasas de crecimiento de dos dígitos y comprenden en su mayoría productos intermedios y bienes de capital (84.5%). Las maquiladoras participan con 46% en la importación de bienes intermedios y 27% de las importaciones

---

<sup>19</sup> OCDE, *op. cit.*, pp. 79-81.

totales. No obstante, este grupo de empresas genera una balanza comercial superavitaria que compensa el déficit en el que incurren el resto de las compañías exportadoras (véase Cuadro 2). Las importaciones de bienes de consumo también han mostrado altas tasas de crecimiento y representan hoy en día 15.5% del total de importaciones, lo que significa que entre 1997 y 2007 se han cuadruplicado. Sin embargo, la mayor parte de las importaciones mexicanas continúa siendo de insumos utilizados por la industria de exportación. Japón ha compartido este auge exportador mexicano con la participación de sus compañías transnacionales establecidas en México, en la que destacan los sectores automotor y electrónico como se verá más adelante.

Con respecto al destino de las exportaciones mexicanas, se ha acentuado la tendencia existente antes del periodo de liberalización. Estados Unidos continúa siendo el mercado principal de las exportaciones (85%) y esta relación se ha intensificado por el TLCAN. Es decir, a pesar del hecho de que la firma de acuerdos con otros 43 países ha acelerado las exportaciones mexicanas, las ventas a Estados Unidos han mostrado tasas más aceleradas que las de otros socios. Es incuestionable que la proximidad geográfica ha desempeñado un papel importante en la consolidación de esta relación acentuada por la alta participación relativa de las TN norteamericanas en los flujos de IED hacia México. En lo que respecta a las importaciones, Estados Unidos ha ido perdiendo su importancia como proveedor principal y ha sido desplazado por Asia, especialmente Asia del noreste. Como resultado, México mantiene un balance muy favorable con Estados Unidos, que compensa en parte el déficit generado con Asia y Europa, aunque la balanza comercial total sigue siendo deficitaria.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> De acuerdo con el Banco de México, el superávit con Estados Unidos en 2008 fue de 79 000 MDD, mientras el déficit con Europa fue de 32 000 MDD y con Asia de 77 000 MDD, alrededor de cincuenta por ciento con China. Banco de México, *Informe anual 2008*, p. 47.

**Cuadro 2**  
**México: evolución de los principales indicadores**  
**del sector externo, 1980-2008**  
**(Millones de dólares y porcentajes %)**

Periodo	Exportaciones						Importaciones						Balanza comercial	
	Totales		Estructura		% Maquila		Totales		Estructura		% Maquila		Total	Maquila
	Valor	Total %	% Petro- leras	% Manufac- turas	% Otras	Total	Valor	Total %	% Consu- mo	% Inter- medios y capital	Total	Valor	Total	Valor
1	2-3+4+5	3	4	5	6	7	8-9+10	9	10	11	12	13	13	
1980	18031	100	57.9	30.8	11.3	14.0	21089	100	88.4	8.3	-3058	772		
1981	23307	100	62.5	28.2	9.3	13.8	27184	100	10.3	8.2	-3877	976		
1982	24055	100	68.5	24.3	7.2	11.7	17011	100	8.9	11.6	7045	851		
1983	25953	100	61.7	31.7	6.6	14.0	11848	100	5.2	23.8	14105	818		
1984	29100	100	57.0	36.1	6.9	16.9	15916	100	5.3	23.6	13184	1155		
1985	26757	100	55.2	37.6	7.2	19.0	18359	100	5.9	20.8	8398	1267		
1986	21804	100	28.9	59.1	12.0	25.9	16784	100	5.0	25.9	5020	1295		
1987	27600	100	31.3	61.1	7.7	25.7	18812	100	4.1	29.3	8787	1598		
1988	30692	100	21.9	70.5	7.6	33.1	28082	100	6.8	27.8	2610	2337		
1989	35171	100	22.4	70.9	6.7	35.1	34766	100	10.1	26.8	405	3001		
1990	40711	100	24.8	68.4	6.8	34.1	41593	100	12.3	24.8	-882	3851		
1991	42688	100	19.1	74.0	6.8	37.1	49967	100	11.7	23.6	-7279	4051		
1992	46196	100	18.0	76.7	5.3	40.4	62129	100	12.5	22.4	-15934	4743		
1993	51886	100	14.8	79.2	6.0	42.1	65367	100	12.0	22.4	-13481	5410		
1994	60882	100	12.5	81.8	5.6	43.1	79346	100	12.0	25.2	-18464	5803		
1995	79542	100	10.9	82.7	6.4	39.1	72453	100	7.4	36.1	7088	4924		
1996	96000	100	12.3	82.9	4.7	38.5	89469	100	7.4	33.1	6531	6416		
1997	110431	100	10.4	85.2	4.4	40.9	109808	100	8.3	34.1	624	8833		
1998	117539	100	6.2	89.7	4.1	45.2	125373	100	8.9	33.9	-7834	10526		
1999	136362	100	7.3	89.1	3.6	46.8	141975	100	8.6	35.5	-5613	13444		
2000	166121	100	9.7	87.1	3.2	47.8	174458	100	9.6	35.4	-8337	17759		
2001	158780	100	8.3	88.6	3.0	48.4	168398	100	11.7	34.2	-9617	19282		
2002	161046	100	9.2	87.9	2.8	48.5	168679	100	12.6	35.2	-7633	18802		
2003	164766	100	11.3	85.4	3.4	47.0	170546	100	12.6	34.6	-5779	18410		
2004	187999	100	12.6	83.9	3.5	46.3	196810	100	12.9	34.4	-8811	19209		
2005	214233	100	14.9	81.8	3.3	45.5	221820	100	14.2	34.1	-7587	21723		
2006	250292	100	15.6	81.1	3.3	44.7	256130	100	14.4	34.2	-5838	24379		
2007	271875	100	15.8	80.8	3.4	43.6	281949	100	15.3	27.6	-10074	39088		
2008	291342	100	17.4	79.2	3.4	nd	308603	100	15.5	nd	-17261	nd		

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, *Informes anuales*, varios años (<http://www.banxico.gob.mx>).

El resultado del patrón mostrado por las exportaciones e importaciones mexicanas ha sido un déficit comercial y de cuenta corriente crónico aunque manejable hasta ahora. Así, el balance de cuenta corriente actual (2008) representa 1.5% del PIB, que contrasta con su nivel negativo más alto de -7.0% en 1994. Sin embargo, cabe notar el fuerte deterioro en la balanza en cuenta corriente en 2008 con respecto a 2007 (0.8%) por el impacto de la crisis global.<sup>21</sup>

A pesar del excepcional desempeño del sector exportador mexicano en los años noventa, a principios del siglo XXI las exportaciones mexicanas empezaron a mostrar un menor ritmo de expansión. Entre los factores que condujeron a este resultado sobresalen los siguientes: en primer lugar, la desaceleración de la economía de Estados Unidos, principal mercado de las exportaciones mexicanas;<sup>22</sup> en segundo lugar, la pérdida de competitividad de la economía mexicana, y en tercer lugar la participación, en el mercado de Estados Unidos, de competidores con una dotación relativa de recursos similar a la de México. El más importante ha sido China, que después de incorporarse a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, ha desplazado a varios países en el mercado norteamericano: Canadá, México y Japón entre ellos. Así, entre los años 2000 y 2007, mientras China incrementaba su participación en las importaciones de Estados Unidos de 9 a 17%, Japón experimentó una baja de 12 a 7.4%; Canadá de 18.5 a 15.7%, y México de 10.9 a 10.6%.<sup>23</sup> En el caso de las importaciones de manufacturas la pérdida de mercado para los tres países ha sido más pronunciada (véase Gráfica 2).

---

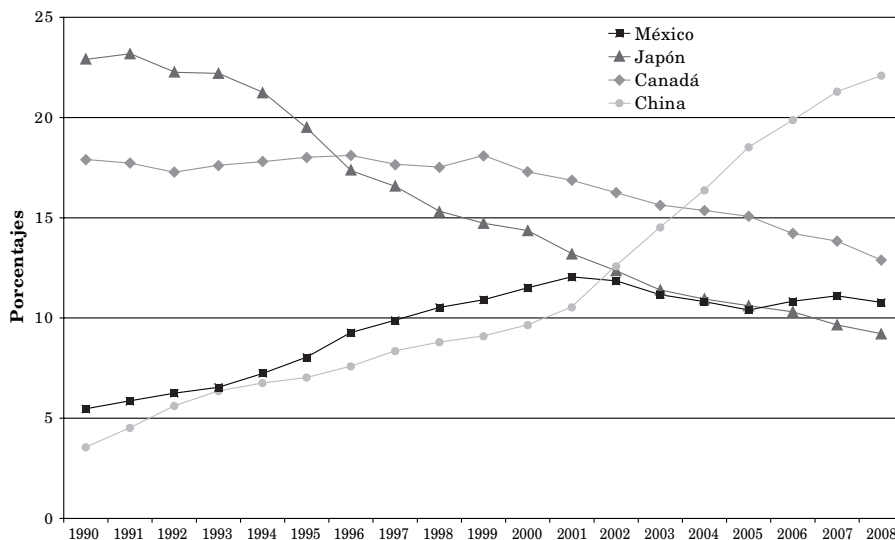
<sup>21</sup> Cifras del Banco de México. *Ibid.*, p. 49.

<sup>22</sup> Entre 1992 y 2000, la economía norteamericana creció a una tasa promedio de 3.7 %, en tanto que entre 2001 y 2008 el crecimiento promedio bajó más de un punto porcentual, para situarse en 2.2 %. Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce, en <http://www.bea.gov/national>.

<sup>23</sup> OMC, "World Trade Developments in 2007", en *International Trade Statistics 2008*, Table 1.13, en <http://www.wto.org>.



**Gráfica 2**  
**Estados Unidos: importaciones de manufacturas**  
**Participación de países seleccionados, 1990-2008**



Fuente: Foreign Trade Division, US Census Bureau (<http://www.census.gov/>).

¿Qué impacto ha tenido este dinamismo de los flujos comerciales y de inversión en la economía mexicana? Aunque existe una abundante evidencia empírica que confirma que el crecimiento comercial está relacionado positivamente con el desarrollo económico general de una economía, el caso mexicano parece contradecir estas observaciones. En efecto, la economía mexicana que creció a un ritmo promedio de 6.5% cuando se aplicaba el modelo SI, ha mostrado durante el periodo de liberalización un magro crecimiento económico de 3.5% anual, mientras las exportaciones crecieron cinco veces más rápido. Estudios recientes sobre el sector externo mexicano indican tres factores importantes para tales resultados: a) que México ha carecido de un paquete gubernamental de acciones que acompañen el

proceso de liberalización para que éste tenga los efectos previstos. Esa política comercial complementaria implica mejoras en la calidad del capital humano y la infraestructura; una mayor penetración del sistema financiero, y mayor competencia y flexibilidad en el mercado laboral, entre otras;<sup>24</sup> b) que el modelo de exportación mexicano no ha establecido cadenas productivas con las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y, por tanto, el dinamismo de la exportación se ha concentrado en un pequeño sector de compañías (300) disociado del resto de la economía. Esto ha tenido que ver con el esquema de exportación de maquila, la fuerte presencia de TN y el comercio entre industrias que la IED ha generado,<sup>25</sup> y c) que el modelo mexicano de exportación no se está renovando a sí mismo, por el contrario, ha permanecido atrapado en exportaciones de bajo valor agregado sobre todo del tipo ensamblaje con un uso intensivo de fuerza de trabajo no calificada. Por tanto, la difusión de la subcontratación por las actividades de exportación ha estado limitada en términos de la diseminación de tecnología de punta y la superación del capital humano.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> OCDE, *op. cit.*

<sup>25</sup> D. Ibarra, *op. cit.*; Juan Carlos Moreno-Brid, Juan Carlos Rivas Valdivia y Jesús Santamaría, *Mexico: Economic Growth, Exports and Industrial Performance after NAFTA*, México, CEPAL (Serie Estudios y Perspectivas 42), 2005.

<sup>26</sup> No obstante lo señalado en el último punto, un reciente estudio sobre las maquiladoras en la frontera norte en los sectores electrónico y automotor indica una tendencia inversa en algunos nichos de la industria maquiladora. Este estudio, realizado en 2002 (en medio de la crisis de la industria maquiladora) ha encontrado interesantes resultados que apuntan a la evolución y la heterogeneidad de las empresas maquiladoras, algunas de las cuales actualizan sus procesos y también forman agrupaciones con estrechos vínculos con los proveedores mexicanos y con fuerte apoyo del gobierno local. El sector automotor ha mostrado el mejor desempeño en este sentido y es el que ostenta mejor ventaja actualmente. Véase, Jorge Carrillo y María del Rosío Barajas (coords.), *Maquiladoras fronterizas. Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, El Colegio de la Frontera Norte/Miguel Ángel Porrúa, 2007.

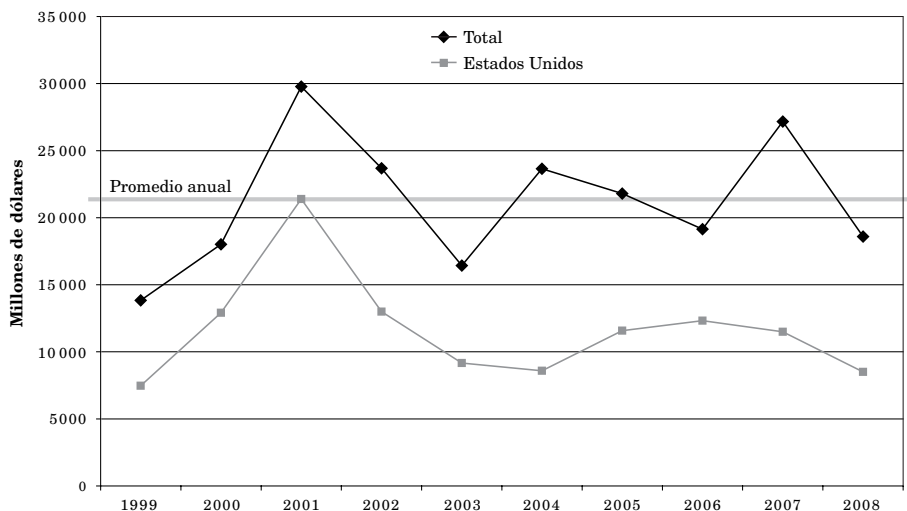
En lo que respecta a la liberalización de la IED, ésta comenzó a mediados de los ochenta cuando las fuentes y los usos del financiamiento del desarrollo se privatizaron. La teoría económica indica que el capital se mueve hacia otras ubicaciones geográficas motivado por las diferencias de ganancia. Sin embargo recientes desarrollos en el área de economía política señalan que las tendencias actuales en el avance tecnológico y la flexibilización de los procesos de producción han inducido a las TN a hacer sus planes de producción y localización sobre la base de consideraciones globales que no necesariamente tienen que ver con los diferenciales en ganancias entre países. En este sentido, la proximidad geográfica a los mercados de consumo todavía desempeña un papel importante, así como la integración de las redes transnacionales, el ambiente de seguridad y la capacidad de absorción de la tecnología.<sup>27</sup> De todos estos factores, en México, la firma del TLCAN ha tenido un efecto positivo a la atracción de IED.

Según cifras oficiales, en el periodo 1999-2008, los flujos de IED hacia México promediaron 21 000 MDD y, de este total, alrededor de un cincuenta por ciento provino de compañías norteamericanas (véase Gráfica 3). En ese mismo lapso la participación de Japón fue de uno por ciento. Sin embargo, esta cifra está subestimada ya que la IED proveniente de subsidiarias japonesas establecidas en Estados Unidos es contabilizada en los flujos de ese país, como se verá más adelante. Por otra parte, la mayor proporción de la IED ha estado vinculada al sector exportador mexicano y se ha concentrado en los sectores automotor y electrónico.

---

<sup>27</sup> D. Ibarra, *op. cit.*, y Robert Gilpin, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press, 2001, cap. 11.

**Gráfica 3**  
**México: flujos de inversión extranjera directa, 1999-2008**



Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (<http://www.si-mie.economia.gob.mx/>).

En resumen, la política de liberalización emprendida por México desde mediados de los años ochenta ha sido parcialmente exitosa. Por un lado, ha tenido los resultados esperados en términos de expansión comercial y en la atracción de la inversión extranjera. Sin embargo, a principios de la primera década del siglo XXI su dinamismo disminuyó, como resultado de varios factores. Por un lado, una política pasiva del gobierno que se acomodó al nuevo entorno de liberalización sin poner en práctica acciones que promovieran y potenciaron los beneficios comerciales obtenidos en las negociaciones de los acuerdos y que “guiarían” los flujos de IED hacia usos más acordes con los intereses nacionales. Por otra parte, la creciente participación de competidores con ventajas comparativas similares a las de México en otros mercados, especialmente con la incorporación de China a la OMC, ha planteado un desafío para México no

sólo debido al dinamismo de estas economías, sino también porque la economía mexicana ha ido perdiendo su competitividad en los últimos años.

En este entorno de pérdida de competitividad y de elevada dependencia del mercado norteamericano para las exportaciones mexicanas, México buscó profundizar las relaciones económicas con Asia. La opción que se presentaba más viable fue Japón, si se toma en cuenta la complementariedad de las economías y la participación que este país ya tenía en el sector exportador mexicano.

### **La complementariedad de las economías de Japón y México**

Dada su respectiva dotación de recursos, las economías de Japón y México son complementarias: Japón con abundancia relativa de capital y México con abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales. La economía nipona es 3.2 veces más grande que la mexicana en paridad del poder de compra (PPP, por sus siglas en inglés) y el PNB per cápita nipón, de 34 600 dólares PPP es tres veces superior al de los mexicanos (véase Cuadro 3). De acuerdo con el Banco Mundial, México es considerado un país de desarrollo medio alto, mientras Japón se encuentra en el grupo de economías de mayor desarrollo.

México, con sus dos millones de kilómetros cuadrados, tiene una dotación de tierra cultivable (20 millones de hectáreas) cuatro veces superior a la de Japón, país que cuenta con una población de 128 millones de habitantes, 24 millones más que la mexicana. Por la estructura del empleo, el sector agropecuario todavía tiene una alta participación en la economía mexicana ya que 22% de la fuerza de trabajo se emplea en ese sector aunque la contribución del mismo al PIB es de sólo cuatro por ciento.

Para Japón, en cambio, estos indicadores son seis y dos por ciento respectivamente. Las economías también difieren en la distribución del ingreso: el modelo desarrollista de Japón propició una mayor equidad, mientras que la desigualdad ha sido una constante en el crecimiento económico de México. Aunque la pobreza relativa ha disminuido en los últimos años, todavía persiste una muy desigual distribución del ingreso.

Por el tamaño de sus economías, el nivel del comercio es mucho mayor para Japón que para México. En 2007 las exportaciones niponas de 712 000 MDD fueron 2.6 veces superiores a las mexicanas, en tanto que para las importaciones la diferencia es menor, de 2.3 veces (621 000 MDD para Japón). En cuanto a la apertura de sus economías, medida por la participación del comercio en el PIB, la mexicana muestra un mayor grado de apertura con una participación de exportaciones e importaciones en el PIB de 64%, mientras que para Japón este indicador es de 30%. La baja participación de las exportaciones en el PIB japonés (14%) no refleja la importancia estratégica de éstas para la economía nipona. En efecto, por la escasa dotación de recursos naturales con los que cuenta, Japón tiene que importar la mayor parte de las materias primas y combustibles que consume su industria.

La estructura de las exportaciones e importaciones de los dos países por principales categorías de productos son reflejo del grado de desarrollo de sus economías y de la dotación de recursos productivos. México importa en su mayor parte bienes intermedios y de capital de mediana y alta tecnología (61%) mientras que Japón concentra sus importaciones (60%) en tres categorías: productos primarios, productos manufacturados basados en recursos naturales y productos manufacturados de baja tecnología (véase Cuadro 4). En cuanto a las exportaciones, 77% de las japonesas son productos manufacturados de media y alta tecnología, en tanto que para México esas mismas

categorías representan 60%. El 40% restante está constituido por productos primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de baja tecnología.

**Cuadro 3**  
**México y Japón: principales indicadores económicos, 2007**

	<b>México</b>	<b>Japón</b>
<b>Dotación de factores</b>		
Territorio (miles de kilómetros cuadrados)	1 958	378
Tierra agrícola (% del total)*	56.2	12.9
Población (millones)	105	128
Esperanza de vida (años)	74	82
<b>Economía</b>		
PIB PPP (millones)	1 345 530	4 283 529
Posición mundial	12	3
PNB per cápita (en dólares)	8 340	37 670
PNB per cápita PPP	12 580	34 600
Posición mundial	79	28
Agricultura (% del PIB)	4	2
Industria (% del PIB)	25	30
Servicios (% del PIB)	71	69
Comercio total como % del PIB	64	30
Formación bruta de capital como % del PIB	23	25.2
<b>Estado y mercado</b>		
Consumo de energía eléctrica (kwh per cápita)**	1 795	8 006
Tiempo requerido para abrir un negocio (días)	27	23
Usuarios de línea fija y teléfono celular (por cada 100 habitantes)	84	115
Usuarios de Internet (por cada 100 personas)	22	74

\* Incluye pastizales.

\*\* Datos del 2000.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators Database*, septiembre de 2008 (<http://web.worldbank.org/>).

**Cuadro 4**  
**México y Japón: composición de las importaciones**  
**y exportaciones por categoría de productos, 1995-2006**  
**(Participación % del total)**

	Importaciones				Exportaciones			
	1995	2000	2004	2006	1995	2000	2004	2006
<b>México</b>								
Valor en millones de dólares	72453	174412	196809	256086	79541	166192	187980	249961
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos primarios	6.3	5.5	7.2	6.6	16.4	12.6	15.2	17.6
Manufacturas basadas en recursos naturales	12.9	11.4	13.2	15.4	8.3	5.9	6.7	8.0
Manufacturas de baja tecnología	18.7	17.7	16.0	14.8	14.1	15.3	14.0	11.3
Manufacturas de media tecnología	34.6	37.4	37.2	36.9	39.9	37.7	37.1	36.6
Manufacturas de alta tecnología	19.7	24.4	24.6	24.3	20.6	28.2	26.5	25.4
Otros	7.9	3.6	1.7	2.0	0.7	0.3	0.4	1.1
<b>Japón</b>								
Valor en millones de dólares	336094	379663	455254	579064	442937	479248	565761	646725
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos primarios	31.0	30.8	30.9	35.8	0.3	0.3	0.4	
Manufacturas basadas en recursos naturales	20.0	16.6	16.4	15.9	7.2	6.9	7.7	8.9
Manufacturas de baja tecnología	15.0	13.8	13.6	12.5	8.1	7.1	7.3	7.5
Manufacturas de media tecnología	14.7	14.5	16.7	15.7	50.9	50.6	54.3	55.0
Manufacturas de alta tecnología	16.8	22.3	20.2	18.1	31.3	31.2	25.7	22.8
Otros	2.6	2.0	2.1	1.9	2.3	3.9	4.6	5.4

Fuente: CEPAL, International Commerce and Integration Division (<http://www.cepal.org/comercio/>).

## **Tendencia de las relaciones comerciales entre Japón y México, 1993-2008**

Hasta que Japón fue desplazado por China en 2003, se mantuvo tradicionalmente como el socio más importante de México en Asia-Pacífico. La importancia relativa de México como socio de Japón era y es todavía muy baja: para Japón, las exportaciones a México representan apenas 1.1% del total de sus exportacio-



nes; este último ocupa el lugar número 21 como socio comercial; las importaciones mexicanas representan apenas 0.5% del total de las importaciones niponas, lo que sitúa a México en el lugar 36 entre sus socios. En cuanto a la participación de México en los flujos de IED nipona, en el periodo 1996 a 2003, la IED japonesa acumulada en el periodo representó 0.85% del total invertido por Japón en el mundo.<sup>28</sup>

No obstante esta relativa baja intensidad en la relación, al considerar a los otros socios de Japón y México, en el periodo 1993 a 2008 el comercio entre las dos naciones se cuadruplicó, e incluso fue más allá, al pasar de 5000 MDD a 20000 MDD, aunque la participación relativa de Japón en el comercio total de México disminuyó de 4.3 a 3.4% en el periodo señalado. Por otra parte, el aumento en el nivel del comercio entre las dos naciones estuvo determinado en buena medida por el crecimiento de las importaciones mexicanas procedentes de Japón que pasaron de cuatro a 16 MDD dólares con una tasa de crecimiento promedio anual de 11%. No obstante, es notoria la desaceleración de las mismas en 2007 y 2008 a causa del impacto de la crisis global. Las exportaciones mexicanas a Japón<sup>29</sup> también presentaron, en el periodo considerado, un importante dinamismo al crecer a una tasa promedio anual de 10.6%, aunque ésta muestra un comportamiento más variable que el de las importaciones. En ese periodo las exportaciones a Japón llegaron a triplicarse hasta alcanzar 3788 MDD en 2008 y, en contraste con las importaciones, las exportaciones mostraron tasas de crecimiento por arriba del promedio tanto en 2007 como en 2008. Sin embargo, considerando que las exportaciones en 1993 parten de una base más modesta, su monto representa apenas una quinta parte del valor de las importaciones

<sup>28</sup> UNCTAD, "UNCTAD WID Country Profile" (Base de datos).

<sup>29</sup> En el caso de las exportaciones de México a Japón, las cifras corresponden a las reportadas por la fuente japonesa, ya que las cifras oficiales reportadas por México no incluyen las exportaciones que son enviadas a ese país a través de los puertos norteamericanos y por lo tanto están subestimadas.

(véase Cuadro 5). El resultado del comercio entre los dos países ha sido una crónica y creciente balanza comercial deficitaria para México, que pasó de 2852 MDD a 12 538 MDD entre 1993 y 2008.

**Cuadro 5**  
**Comercio de México con Japón: evolución de las importaciones y exportaciones, 1993-2008**  
**(Millones de dólares)**

Año	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial		Comercio total
	Valor	Crecimiento %	Valor	Crecimiento %	Valor	Crecimiento %	Valor
1993	1077		3929		-2852		5005
1994	1343	24.7	4780	21.7	-3437	20.5	6123
1995	1493	11.2	3952	-17.3	-2459	-28.5	5445
1996	1891	26.7	4132	4.6	-2241	-8.9	6023
1997	1617	-14.5	4334	4.9	-2717	21.2	5951
1998	1224	-24.3	4537	4.7	-3313	22.0	5761
1999	1652	35.0	5083	12.0	-3431	3.6	6735
2000	2396	45.0	6466	27.2	-4070	18.6	8862
2001	2018	-15.8	8086	25.1	-6068	49.1	10104
2002	1785	-11.5	9349	15.6	-7564	24.7	11134
2003	1770	-0.8	7623	-18.5	-5853	-22.6	9393
2004	2170	22.6	10624	39.4	-8454	44.4	12794
2005	2551	17.6	13078	23.1	-10527	24.5	15629
2006	2823	10.7	15295	17.0	-12472	18.5	18118
2007	3153	11.7	16360	7.0	-13207	5.9	19513
2008	3788	20.1	16326	-0.2	-12538	-5.1	20114
Promedio del periodo	2047	10.6	8372	11.1	-6325	12.5	10419

*Fuente:* Secretaría de Economía de México para importaciones (<http://www.economia.gob.mx>) y JETRO-México para exportaciones (<http://www.jetro.go.jp/mexico>).

Hay que resaltar que este panorama de la relación bilateral con base en las estadísticas presentadas no refleja la complejidad de la relación comercial entre México y Japón. Dos consideraciones son pertinentes. Por un lado, una buena parte del déficit se explica por la relación intraindustrial e intrafirma que se da entre las empresas japonesas establecidas en México y sus contrapartes en Japón. Las firmas japonesas que operan en México importan la mayor parte de los insumos que requie-

ren (ver más adelante las características de la IED japonesa en México) de proveedores nipones. Por otro lado, un alto porcentaje de las empresas japonesas establecidas en México se dedican a exportar los productos elaborados en el país hacia otros socios comerciales de México, sobre todo a Estados Unidos. En consecuencia el sector productor japonés residente en México contribuye en buena medida al superávit que México mantiene con el vecino país del norte y también contribuye a la generación de empleo por la alta concentración de la inversión nipona en la manufactura. Por consiguiente, si se toma en cuenta que las importaciones temporales de insumos por parte de la industria maquiladora japonesa en México se transforma en bienes exportables, el déficit entre los dos países tiende a reducirse.

Al analizar más detenidamente la composición del comercio entre los dos países se observa que las exportaciones mexicanas a Japón están concentradas en tres grupos de productos: alimentos (20%), materias primas (20%) y productos manufacturados (60%). En esos tres grupos de productos, México tiene una participación en el total de importaciones de Japón de 1.1, 1.3 y 0.5% respectivamente. En el mercado alimentario nipón los principales competidores de México en orden de importancia son Estados Unidos, China y Australia; en la categoría de materias primas, Australia, Estados Unidos y Chile, y en los productos manufacturados, China, Estados Unidos y Corea del Sur.<sup>30</sup> En el caso de Japón, las exportaciones a México están concentradas en bienes intermedios y de capital de alto contenido tecnológico que incluyen maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte y que, como ya se señaló, en buena medida corresponden a la importación temporal de la industria maquiladora japonesa en México.

---

<sup>30</sup> Japan External Trade Organization (JETRO), Nats System. Cifras de 2005.

Del análisis anterior destacan cuatro aspectos: en primer lugar, aunque el comercio de México con Japón ha aumentado de forma significativa en términos absolutos, en términos relativos ha tendido a disminuir, pues el comercio con los otros socios de México, sobre todo con los que tiene acuerdos comerciales, ha aumentado más rápidamente; en segundo lugar, la participación relativa de México, en los tres grupos de productos en los que se concentran las exportaciones mexicanas hacia el mercado japonés, es bastante baja; tercero, el fuerte crecimiento de las importaciones procedentes de Japón se explica por la falta de una oferta adecuada de proveeduría nacional ante la demanda de las empresas niponas radicadas en México, y cuarto, existe un fuerte potencial de exportación que México no ha aprovechado en el mercado nipón, especialmente en el mercado alimentario, el de vestido y el de calzado, dadas las ventajas comparativas de México. Este último aspecto ha sido el resultado de que tanto el gobierno como el sector exportador mexicano concentraron la mayor parte de su esfuerzo en aprovechar las ventajas que ofrecía el TLCAN, y descuidaron otras regiones como la Unión Europea y Asia-Pacífico. En esta última, Japón ofrecía oportunidades atractivas tanto por el nivel de ingreso alcanzado por su población y el consiguiente cambio en sus patrones de consumo, como por la gradual liberalización sectorial que el país emprendió en los noventa, lo que, junto con la globalización de sus empresas, empujó al país a una política exterior activa en la firma de acuerdos bilaterales.

Merece especial atención el mercado alimentario japonés, pues Japón se ha convertido en el mayor importador neto de productos alimentarios en el mundo, con un monto de 46 000 MDD. Japón es, entre las economías industrializadas, el país que tiene el menor grado de autosuficiencia alimentaria ya que importa del exterior 60% de las calorías que consumen los japoneses. Este crecimiento del mercado alimentario japonés ha sido el

resultado de la brecha entre una producción agropecuaria estancada y la creciente demanda interna. La producción agrícola japonesa se ha estancado no sólo por la escasez de tierra cultivable y de mano de obra, sino porque la política agrícola proteccionista imperante hasta fines de los ochenta, especialmente con respecto al arroz, provocó fuertes distorsiones en el uso eficiente de los factores productivos ya de por sí escasos. Por otro lado, el creciente ingreso de los habitantes indujo modificaciones en sus hábitos de consumo, con la consiguiente sustitución de cereales por cárnicos, frutas y vegetales. La demanda por productos importados también se vio impulsada por la mayor participación de la mujer en el mercado laboral que, con el estancamiento de la economía en los noventa, se convirtió en la segunda fuente de ingreso familiar. Ahora las familias japonesas consumen más alimentos procesados y congelados que en el pasado cuando se preferían alimentos frescos; también, ahora consumen con más frecuencia alimentos preparados fuera del hogar. Este cambio en la demanda alimentaria de las familias japonesas y la desregulación del sistema de distribución alimentario en los noventa propiciaron la proliferación de los grandes minoristas y de las tiendas de conveniencia en el sector de alimentos, así como la entrada de proveedores externos, todos con un fuerte componente importador en su oferta de alimentos al mercado local.<sup>31</sup>

México, dada su dotación de recursos, tiene ventajas comparativas frente a Japón, en especial en aquellos productos intensivos en el uso de mano de obra como frutas, vegetales y cárnicos procesados. Esta ventaja se manifestó parcialmente en

---

<sup>31</sup> Para un análisis detallado de la política agrícola de Japón en la posguerra, véase Melba Falck, "Autosuficiencia alimentaria e importaciones", en M. Falck, *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de economía política*, México, IMR-SRE (Cuadernos de Política Internacional, 14), 2006, pp. 124-130.

el periodo 1993 a 2006 cuando México aumentó sus exportaciones de alimentos a Japón de 155 a 525 MDD; con todo, éstas sólo representaron en promedio, durante ese periodo, un 4.5% del total de las exportaciones agroalimentarias mexicanas.<sup>32</sup> No obstante que en algunos productos México alcanzó una penetración importante en las importaciones japonesas, tales como aguacate, melón, atún, mango, espárragos, sal, cerveza, vegetales, limón, jamón de cerdo y carne de cerdo, todavía existe un amplio potencial de penetración en este mercado.

En síntesis, la relación comercial de México con Japón hasta fines de los noventa estuvo caracterizada por una muy baja penetración de los productos mexicanos en el mercado nipón, mientras que las importaciones procedentes de Japón estuvieron vinculadas fuertemente a la inversión japonesa establecida en México. Por el lado de las exportaciones, la falta de una estrategia de largo plazo para penetrar el mercado japonés hizo que México pasara por alto las oportunidades que comenzaron a abrirse en ese mercado durante la década de los noventa con la desregulación y la liberalización paulatina que emprendió Japón. El TLCAN absorbía toda la atención de México. Por el lado de las importaciones, también la falta de una estrategia industrial de largo plazo con énfasis en el desarrollo de la proveeduría mexicana en el sector de Pymes, determinó la fuerte dependencia de insumos importados por parte del sector maquilador en general y japonés en particular. Fue hasta inicios de la década del año 2000, cuando tanto Japón como México perdían competitividad en los mercados globales, que ambos se interesaron en dar un impulso a la relación promoviendo la firma del AAE.

---

<sup>32</sup> Entre 1993 y 2007, las exportaciones mexicanas de productos alimenticios al mundo pasaron de 3964 a 14 700 MDD, la mayor parte dirigidas a Estados Unidos. Véase M. Falck, *op. cit.*, Cuadro 29, pp. 232-233 y Banco de México, varios informes anuales.

## La inversión japonesa en México, 1999-2008

Japón se ha convertido en una fuente importante de flujos de inversión como puede observarse en la Gráfica 4. Entre 1987 y 2007, el monto acumulado de IED japonesa ascendió a 675 000 MDD y una tercera parte del mismo se concentró en Estados Unidos. Japón cuenta actualmente con más de cuatro mil TN, que representan ocho por ciento de las del grupo de países desarrollados. Más aún, entre las 100 empresas multinacionales más importantes del mundo, nueve son japonesas.<sup>33</sup> Las TN japonesas operan con 13 000 subsidiarias en el extranjero, y de esta forma contribuyen con las exportaciones y el empleo en los países anfitriones. Para México, tanto las TN radicadas en Japón como las subsidiarias establecidas en Estados Unidos son fuente importante de inversión.

Como ya se señaló anteriormente, los flujos de inversión extranjera directa a México se incrementaron sensiblemente a partir de la firma del TLCAN en 1994 y, en éstos, de acuerdo con las cifras oficiales, la participación de la IED japonesa fue marginal. Sin embargo, como en el caso del comercio, estas cifras no reflejan toda la historia con respecto a la IED japonesa en México, pues dejan fuera las inversiones que las subsidiarias japonesas establecidas en Estados Unidos realizan en México.

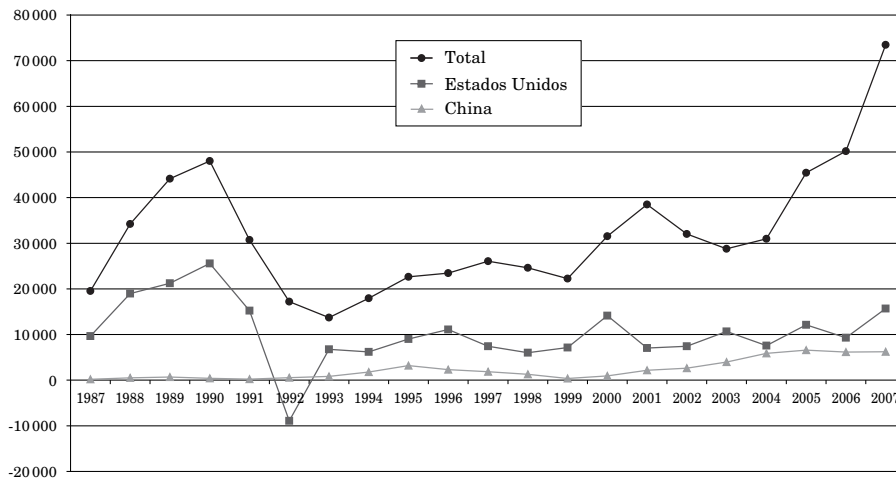
Del total de empresas extranjeras radicadas en México en 2008 (39 782), la mitad está en el sector servicios, incluyendo los servicios financieros; le siguen en importancia el sector manufacturero con 25%, y el resto se ubica en el comercio y otras actividades. El caso de Japón contrasta con la tendencia general ya que de las 345 empresas japonesas establecidas en México, una tercera parte está concentrada en el sector de ma-

---

<sup>33</sup> Véase Enrique Dussel Peters (coord.), *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, México, Siglo XXI Editores/UNAM/Secretaría de Economía, 2007, cap. 5.

nufactura, otro 30% en el sector de servicios y 26% en actividades comerciales (véase Cuadro 6).

**Gráfica 4**  
**Japón: evolución de los flujos de inversión extranjera directa en países seleccionados, 1987-2008**  
(Millones de dólares)



Fuente: JETRO (<http://jetro.go.jp/en/reports/statistics>).

**Cuadro 6**  
**México: inversión extranjera directa por empresas y principales sectores, 2008**

	Total en México		De Japón		
	Número	Estructura (%)	Número	Estructura (%)	Participación en el total (%)
Número total de empresas	39 782	100	345	100	0.9
Industria manufacturera	9 801	25	118	34	1.2
Comercio	9 561	24	90	26	0.9
Servicios*	17 445	44	102	30	0.6
Otros	2 975	7	35	10	1.2

\* Incluye servicios financieros.

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (<http://www.si-rnie.economia.gob.mx/>).



Por el monto invertido, una de las principales características de la IED japonesa en México es su alta concentración en el sector manufacturero (81%), que contrasta con el 48% de la proveniente de Estados Unidos (véase Cuadro 7). De acuerdo con estudios realizados por Japan External Trade Organization (JETRO), las empresas japonesas instaladas en México contribuyen con tres de cada 100 empleos formales en la industria manufacturera.<sup>34</sup> En ese sector, los subsectores automotor y electrónico son los que han recibido los mayores flujos de inversión nipona. Por otro lado, también de acuerdo con información de JETRO proveniente de la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAREM), para 2003, entre las 100 empresas líderes en exportación, 13 corporaciones japonesas contribuían con 8000 MDD a las exportaciones.<sup>35</sup> La mayor parte de estas exportaciones se dirigen al mercado norteamericano, y de esta forma contribuyen al superávit que México mantiene con ese país. Como se puede observar, la relación económica México-Japón está estrechamente vinculada a la relación de ambos países con Estados Unidos.

En cuanto a la localización de la IED japonesa en el país, la tendencia reciente señala a los estados fronterizos de Baja California y Nuevo León como concentradores importantes de la IED japonesa. En el centro, Aguascalientes ha ido ganando importancia sobre todo por la inversión de Nissan, en tanto que el Distrito Federal ha ido perdiendo importancia relativa.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> JETRO, "Relaciones económicas México-Japón", JETRO-México, septiembre de 2004.

<sup>35</sup> Nissan Mexicana (11), Matsushita TV (15), Sony Tijuana (24), Alcoa Fujikura (31), Pims (Mitsubishi) (44), Sony de Mexicali (45), Hitachi Consumer Products (61), JVC Industrial (66), Sharp Electrónica (67), Sony Nuevo Laredo (74), Honda de México (88), Toshiba Eletromex (96) y Sanyo Energy (100). El número en paréntesis indica el lugar ocupado por la empresa. Véase *idem*.

<sup>36</sup> E. Dussel Peters, *op. cit.*, p. 231.

En conclusión, aunque importantes por su impacto en las exportaciones y en el empleo manufacturero, los flujos de IED japonesa son todavía bajos en relación con el total de IED japonesa en el mundo. Como se verá en el siguiente apartado, uno de los objetivos más importantes del AAE es atraer esta inversión.

**Cuadro 7**  
**Inversión extranjera directa en México desde Japón y Estados Unidos por principales sectores, 1999-2008**  
**Flujos acumulados en el periodo**  
**(En millones de dólares)**

Sector	Flujo global acumulado de IED		Japón			Estados Unidos		
	Valor	Porcentaje (%)	Valor	Porcentaje (%)	Participación (%) en el total	Valor	Porcentaje (%)	Participación (%) en el total
Total	215 170	100	1 451	100.0	0.7	111 987	100.0	52.0
Manufacturero	93 548	43	1 177	81.1	1.3	53 505	47.8	57.2
Comercio	13 005	6	170	11.7	1.3	13 048	11.7	100.3
Servicios*	76 875	36	30	2.1	0.0	35 357	31.6	46.0
Otros	31 742	15	74	5.1	0.2	10 077	9.0	31.7

\* Incluye servicios financieros.

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (<http://www.si-rnie.economia.gob.mx/>).

## El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón

Dos años después de la firma del AAE Japón-Singapur, Japón firmaba con México el segundo acuerdo de este tipo, que constituía a su vez el primer acuerdo transpacífico para ambos países, aunque México contaba ya con una amplia experiencia en esta materia. En 2001, cuando iniciaron las negociaciones, México se había convertido en la octava potencia comercial mundial y la primera en América Latina, además de que había

logrado penetrar con éxito el mercado norteamericano. Sin embargo, las dos economías enfrentaban a comienzos del siglo XXI pérdida de competitividad en los mercados internacionales. En este entorno, un acuerdo de asociación económica ofrecía una oportunidad para mejorar la posición estratégica y la competitividad en los mercados globales.

El proceso de negociación del acuerdo se llevó a cabo en tres fases.<sup>37</sup> En una primera fase, la Secretaría de Economía encargó un estudio externo para evaluar las posibilidades de estrechar las relaciones con Japón. Una segunda etapa supuso la formación de un grupo de estudio integrado por los sectores académico, gubernamental y empresarial de ambos países, que analizara las alternativas viables para el estrechamiento de las relaciones entre México y Japón. Este grupo se reunió en siete ocasiones entre julio de 2001 y julio de 2002.

Los resultados del grupo fueron presentados en julio de 2002.<sup>38</sup> En primer lugar, en el estudio se señalaba que el potencial de los beneficios de una relación más estrecha entre Japón y México no había sido aprovechado. Se resaltaba que aunque el comercio y la inversión entre los dos países se habían incrementado en términos absolutos, el peso relativo de la relación económica había descendido. En efecto, la participación de las exportaciones de Japón en las importaciones mexicanas disminuyó de 6.1% en 1994 a 4.8% en 2001; mientras que en el total de exportaciones mexicanas, las destinadas a Japón habían descendido de 1.6 a 0.3% en esos siete años. La entrada de México al TLCAN había ejercido un efecto de desviación del comercio, como lo demostraba el incremento de la participación

---

<sup>37</sup> Éste ha sido el formato que ha empleado el gobierno mexicano en las negociaciones más recientes de los acuerdos.

<sup>38</sup> Véase Secretaría de Economía, *Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations, Final Report*, México y Japón, julio de 2002.

de las exportaciones a Estados Unidos, que pasó de 68 a 88% en ese periodo.

Ante este panorama, el estudio mencionado destacaba que, debido a la relativa abundancia de recursos naturales y mano de obra en México, y de capital en Japón, la complementariedad de las dos economías contribuiría al desarrollo económico de ambos países. Que por un lado la red de tratados de México sería un elemento importante en la estrategia de las compañías japonesas para un mayor desarrollo internacional en los negocios; que Japón era ya una fuente muy importante de IED y un mercado importante para las exportaciones mexicanas, y que los flujos de inversión y la transferencia de tecnología contribuirían al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad en México; que el AAE coadyuvaría a la diversificación de los mercados en México y al mismo tiempo permitiría fortalecer la posición de competitividad de ambos países en el contexto de la competencia global al reforzar la posición de las empresas japonesas en México y al fortalecer la ventaja competitiva y geopolítica de México por medio, entre otras cosas, del reforzamiento de las cadenas productivas. Con respecto al sector agrícola, el estudio enfatizó la importancia para México de incluirlo en el Acuerdo, aunque para Japón éste constituía un sector muy sensible a la apertura por las presiones de los grupos de interés.<sup>39</sup>

Con estas recomendaciones del Grupo de Estudio, comenzaron las negociaciones, que concluyeron dos años después con la firma del acuerdo en la Ciudad de México en septiembre de 2004. Al igual que con Singapur, el Acuerdo firmado por Japón

---

<sup>39</sup> Para una revisión sobre el papel de los diferentes actores en el diseño de la política agrícola de Japón y la presión de los grupos de interés y cómo el equilibrio de poder entre los diferentes actores ha ido modificándose en la posguerra, para ir dando paso a una apertura gradual del sector, véase M. Falck, "El proceso de la toma de decisiones sobre la política agrícola", en M. Falck, *op. cit.*, pp. 124-130.

y México constituyó un acuerdo de segunda generación, ya que fue más allá de la liberalización del comercio y la inversión, al incluir el área de cooperación. En general, en el AAE se reconoció la asimetría en el desarrollo económico de los dos países. De ahí que Japón brindara acceso inmediato a 91% de las fracciones arancelarias y México a 44% de las fracciones. México otorgó acceso inmediato para productos de alta tecnología e insumos necesarios a la industria, pero aseguró periodos más largos de liberalización para los productos químicos, fotográficos y textiles (cinco años). Para aquellos productos que representarían una mayor competencia a la industria nacional, el plazo de desgravación sería de 10 años.<sup>40</sup>

En materia de inversión se acordó la aplicación de los principios de trato nacional y nación más favorecida. En cooperación bilateral cabe destacar los acuerdos para impulsar en México la industria de soporte y las pequeñas y medianas empresas, dada la experiencia de Japón en esta materia. También se consideró la cooperación en ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, en turismo, medioambiente, agricultura y propiedad intelectual.

Con respecto al sector agrícola, Japón otorgó acceso preferencial a 99.8% de las líneas arancelarias, mientras que 0.2% de las líneas no estarán incluidas temporalmente en el AAE. En cinco productos sensibles a Japón —carne de cerdo, res, pollo, jugo de naranja y naranjas—, México obtuvo un acceso mediante cuotas, que se revisarán en cinco años. Por otra parte, México logró la liberalización inmediata en una serie de productos

---

<sup>40</sup> En calzado, México obtuvo una cuota libre de arancel de 250 000 pares el primer año, con 20 % de incremento anual hasta llegar a un acceso ilimitado en el décimo año. En prendas de vestir —otro sector importante para México— el acceso al mercado fue de 200 000 dólares libres de arancel y acceso inmediato con hilo/tela regional. Véase Secretaría de Economía, *Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón*, México, 2004.

agroalimentarios de interés para el país, entre los cuales destacan el café verde, los limones, el aguacate, la calabaza, el espárrago, los mangos, el brócoli, la cerveza y el tequila. En varios de estos productos se consolidó la preferencia otorgada por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), lo que eliminó la incertidumbre con respecto a este sistema.<sup>41</sup> Entre los productos que se liberalizarán a mediano plazo —uvas, café tostado, melones, brócoli congelado, salsas, fresas congeladas, nueces y jugo de toronja—, México obtendrá una reducción arancelaria que oscilará entre 6 y 25% en un periodo de cinco años. Para el resto de los productos agroalimentarios se obtuvo una desgravación a más largo plazo, en 10 años.

### **Resultados del AAE a cuatro años de vigencia<sup>42</sup>**

¿Qué se ha logrado a cuatro años de vigencia del Acuerdo? En materia de comercio los flujos se han incrementado sustancialmente. El comercio total pasó de 12.7 MDD en 2004 a 20 MDD en 2008, un aumento de 57% en cuatro años. Las exportaciones tuvieron un desempeño muy favorable, con un crecimiento en el periodo de 74% (véase Cuadro 8), superior al mostrado por las importaciones de 54%.

---

<sup>41</sup> El SGP de Japón concede trato arancelario preferencial a determinados países en desarrollo, basado en la Ley de Medidas Arancelarias Temporales. Sin embargo, el gobierno está facultado para designar, retirar, suspender y limitar unilateralmente los beneficiarios o los productos que reciben trato preferencial. Véase OMC, “Examen de las políticas comerciales, Japón 2004”, en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s142-2\\_s.doc](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s142-2_s.doc).

<sup>42</sup> Los cuatro años se cumplieron en abril de 2009. El análisis incluye hasta diciembre de 2008, tomando como base los años calendario.

**Cuadro 8**  
**México: 20 principales productos exportados a Japón en 2008**  
**por categorías seleccionadas, comparación con años 2004-2006\***  
**(Miles de dólares)**

			2004	2005	2006	2007	2008	Variación periodo
Posición del Producto entre los 20 principales**	Código arancelario	Producto	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Porcentaje
<b>Total exportaciones a Japón</b>			<b>2169573</b>	<b>2551534</b>	<b>2823578</b>	<b>3153450</b>	<b>3778075</b>	<b>74.6</b>
<b>Total 20 principales productos seleccionados</b>			<b>971393</b>	<b>1246999</b>	<b>1447906</b>	<b>1913555</b>	<b>2421645</b>	<b>149.3</b>
<b>Agrícolas</b>			<b>235023</b>	<b>233012</b>	<b>243776</b>	<b>281050</b>	<b>357282</b>	<b>52.0</b>
3	020329	Carne de cerdo	123670	120539	127364	151973	210382	70.1
12	020319	Jamón y lomo de cerdo sin hueso	54623	54149	57619	66884	76683	40.4
16	80440	Aguacate	56730	58324	58793	62193	70217	23.8
<b>Manufacturas</b>			<b>427052</b>	<b>542822</b>	<b>639948</b>	<b>1033023</b>	<b>1319684</b>	<b>209.0</b>
<b>Sector automotor</b>			<b>266705</b>	<b>336328</b>	<b>376590</b>	<b>484444</b>	<b>522674</b>	<b>96.0</b>
4	940190	Partes de asientos	148034	183264	200306	248762	210237	42.0
8	870323	Vehículos de motor de gasolina (cap. 1500-3000 cc)	118671	153064	176114	131309	126550	6.6
10	870322	Vehículos de motor de gasolina (cap. 1000-1500 cc)	n.d.	n.d.	170	50563	114183	67066.5
14	870895	Bolsas de aire para autopartes	n.d.	n.d.	n.d.	53810	71704	
<b>Electrónica y computación</b>			<b>51197</b>	<b>69871</b>	<b>112972</b>	<b>327761</b>	<b>509445</b>	<b>895.1</b>
7	851762	Aparatos telefónicos de recepción y conversión	n.d.	n.d.	n.d.	101378	144053	42.1
9	847150	Unidades de procesamiento	5074	12127	24066	53794	118414	2233.7
13	847170	Unidades de almacenamiento para computadora	23418	40267	45809	54137	75032	220.4
15	903289	Instrumentos de control	16113	14417	33930	19757	70539	337.8
19	851770	Partes de teléfono	n.d.	n.d.	n.d.	61778	55506	-10.2
20	851829	Bocinas	6592	3060	9167	36917	45901	596.3
<b>Otros</b>			<b>109150</b>	<b>136623</b>	<b>150386</b>	<b>220818</b>	<b>287565</b>	<b>163.5</b>
6	901890	Instrumentos quirúrgicos	97120	106002	114595	128945	151246	55.7
11	391211	Acetatos de celulosa, no clasificados	n.d.	n.d.	391	46736	79721	20289.0
18	901839	Agujas y otros instrumentos quirúrgicos similares	12030	30621	35400	45137	56598	370.5
<b>Materias primas y otros</b>			<b>309318</b>	<b>471165</b>	<b>564182</b>	<b>599482</b>	<b>744679</b>	<b>140.7</b>
1	710691	Plata pura	85733	60228	148511	163327	274820	220.6
2	261310	Cenizas minerales	90858	261939	229273	239892	212369	133.7
5	250100	Sal común	112538	138947	176743	189846	198923	76.8
17	260300	Cobre puro y concentrados	20189	10051	9655	6417	58567	190.1

\* Con el propósito de comparar se toman como base los 20 principales productos exportados a Japón en el año de 2008 y se buscan estos mismos productos en los años anteriores.

\*\* Posición de productos dentro de los 20 principales productos exportados a Japón.

Fuente: Elaboración propia con información de JETRO (<http://www.jetro.org.jp/mexico/>).

En 2008, los 20 principales productos exportados por México a Japón mostraron una tasa de crecimiento de 149% con respecto a 2004. Entre ellos destacan tres grupos, que en orden de importancia por su crecimiento son: manufacturas, materias primas y bienes agrícolas (véase Cuadro 9). En conjunto estos 20 productos pasaron de representar, en el total de exportaciones, 44.8% en 2004 a 63.9% en 2008. El cambio más importante se da en las manufacturas, que de representar 20% del total de exportaciones en 2004 pasa a 35% en 2008. En estas últimas sobresalen los sectores automotor, al igual que el de electrónica y computación. Entre esos 20 principales productos exportados, más de la mitad son productos manufacturados.

**Cuadro 9**  
**México: exportaciones a Japón, participación de los 20 principales productos en 2008\***  
(Miles de dólares y porcentajes %)

Año	Total exportaciones a Japón		20 principales productos exportados		Agrícolas			Manufactura			Materias primas y otros		
	Valor	Participación % total de exportaciones	Valor	Participación % total de exportaciones	Valor	Participación % total de exportaciones	Participación % 20 principales productos	Valor	Participación % total de exportaciones	Participación % 20 principales productos	Valor	Participación % total de exportaciones	Participación % 20 principales productos
2004	2 169 573	44.8	971 393	44.8	235 023	10.8	24.2	427 052	19.7	44.0	309 318	14.3	31.8
2005	2 551 534	48.9	1 246 999	48.9	233 012	9.1	18.7	542 822	21.3	43.5	471 165	18.5	37.8
2006	2 823 578	51.3	1 447 906	51.3	243 776	8.6	16.8	639 948	22.7	44.2	564 182	20.0	39.0
2007	3 153 450	60.7	1 913 555	60.7	281 050	8.9	14.7	1 033 023	32.8	54.0	599 482	19.0	31.3
2008	3 788 075	63.9	2 421 645	63.9	357 282	9.4	14.8	1 319 684	34.8	54.5	744 679	19.7	30.8

\* Se toma como base los 20 principales productos exportados a Japón en el año de 2008 y se buscan estos mismos productos en los años anteriores.

Fuente: Elaboración propia con información de JETRO (<http://www.jetro.org.jp/mexico/>).



En el Cuadro 10 se puede apreciar la penetración de cada uno de los 20 productos en las importaciones de Japón, así como los tres principales competidores de México en cada uno esos mercados. En el caso del sector agrícola destaca el aguacate con una penetración casi total del mercado; en el sector de manufacturas, las exportaciones de acetatos de celulosa participan con 53% del mercado importador; las partes de asientos y vehículos de motor de gasolina de 1000-1500 cc. con 21% y los instrumentos de control, las bocinas e instrumentos quirúrgicos con 11% cada uno. Finalmente, en el sector de materias primas la sal común y la plata participan con 47 y 32% del mercado, respectivamente. En consecuencia, con el AAE se está presentando una transformación estructural en las exportaciones con una mayor participación de las manufacturas que refleja un mayor dinamismo del comercio intraindustrial (sectores automotor y electrónico).

No obstante lo anterior, hay que señalar que los cupos libres de arancel negociados en el AAE para los sectores textil e industria del vestido, calzado y productos agrícolas no han sido utilizados plenamente por México. De acuerdo con información de JETRO-México en el periodo de abril de 2006 a marzo de 2007 (que corresponde al año fiscal japonés), en los siguientes productos se hizo sólo una utilización parcial de los cupos: calzado (35%), carne de cerdo (56%), carne de res (20%), plátanos (30%), jugo de naranja congelado (64%) y miel natural (3%). Más grave aún, en los siguientes productos no se solicitaron cupos: prendas de vestir, carne de pollo, jugo de naranja, jugo de tomate, salsa y pasta de tomate, sorbitol y dextrinas. No obstante que en estos sectores México tiene ventaja comparativa, pues son sectores intensivos en el uso de mano de obra, en 2007 la participación de México en las importaciones de Japón era todavía muy baja: en las importaciones agroalimentarias fue de 1.15%; en calzado de 0.13% y en prendas de vestir y textiles de 0.04% (véase Cuadro 11).

**Cuadro 10**  
**México: 20 principales productos exportados a Japón en 2008**  
**Por categoría de producto (miles de dólares)**

Núm.**	Código arancelario	Producto	2008		2007		2006		2008		
			Valor	Participación total*	Valor	Participación total*	Valor	Participación total*	Tres principales socios comerciales de Japón por producto seleccionado <sup>1</sup>		
<b>Total exportaciones a Japón</b>			<b>3788075</b>		<b>3153450</b>		<b>2823578</b>				
<b>Total 20 principales productos seleccionados</b>			<b>2421645</b>		<b>1913555</b>		<b>1447906</b>				
<b>Agrícolas</b>			<b>357282</b>		<b>281050</b>		<b>243776</b>				
3	020329	Carne de cerdo	210382	7.6	151973	6.5	127364	5.6	Dinamarca (28.9%)	EEUU (27%)	Canadá (20.1%)
12	020319	Jamón y lomo de cerdo, sin hueso	76683	5.7	66884	6.3	57619	5.7	EEUU (70.2%)	Canadá (23.8%)	
16	80440	Aguaate	70217	96.3	62193	95.4	58793	93	Nueva Zelanda (2.8%)	EEUU (0.5%)	
<b>Manufacturas</b>			<b>1319684</b>		<b>1033023</b>		<b>639948</b>				
<b>Sector automotor</b>			<b>522674</b>		<b>484444</b>		<b>376590</b>				
4	940190	Partes de asientos	210237	20.8	248762	26.1	200305	24.3	China (58.1%)	EEUU (3.3%)	
8	870323	Vehículos de motor de gasolina, (cap. 1500-3000 cc)	126550	3.5	131309	2.9	176114	4.3	Alemania (57.5%)	Inglaterra (11.1%)	Sudáfrica (9.1%)
10	870322	Vehículos de motor de gasolina, (cap. 1000-1500 cc)	114183	20.9	50563	14.3	170	n.d.	Sudáfrica (42.6%)	Alemania (13.7%)	
14	870895	Bolsas de aire para auto, partes	71704	10.1	53810	10.5	n.d.	n.d.	Filipinas (21%)	China (19%)	EEUU (14.9%)
<b>Electrónica y computación</b>			<b>509445</b>		<b>327761</b>		<b>112972</b>				
7	851762	Aparatos telefónicos de recepción y conversión	144053	4.3	101378	3.5	n.d.	n.d.	China (44.9%)	EEUU (18.5%)	Malasia (8.2%)
9	847150	Unidades de procesamiento	118414	3.5	53794	1.7	24066	0.7	China (62.1%)	EEUU (12.3%)	Singapur (7%)
13	847170	Unidades de almacenamiento para computadora	75032	1.9	54137	1.4	45809	1.2	China (25.3%)	Tailandia (19.1%)	Filipinas (15%)
15	903289	Instrumentos de control	70539	10.7	19757	n.d.	33930	4.5	EEUU (30.8%)	China (18.9%)	(13.8%)
19	851770	Partes de teléfonos	55506	1.4	61778	1.7	n.d.	n.d.	China (53.4%)	EEUU (9.5%)	Corea (6.6%)
20	851829	Bocinas	45901	10.8	36917	8.6	9167	2.3	China (53.5%)	EEUU (24.4%)	
<b>Otros</b>			<b>287565</b>		<b>220818</b>		<b>150385</b>				
6	901890	Instrumentos quirúrgicos	151246	11.9	128945	11.1	114595	9.6	EEUU (46.5%)	Alemania (10.4%)	
11	391211	Acetatos de celulosa, no plastificados	79721	52.5	46736	36.2	391	n.d.	EEUU (30.5%)	Italia (14.6%)	
18	901839	Agujas y otros instrumentos quirúrgicos similares	56598	3.1	45137	3.2	35400	2.3	EEUU (37.9%)	Irlanda (30.7%)	China (7.6%)
<b>Materias primas y otros</b>			<b>744679</b>		<b>599482</b>		<b>564182</b>				
1	710691	Plata pura	274820	32.2	163327	27.8	148511	24.8	Corea (49.4%)	Perú (15.3%)	
2	261310	Cenizas minerales	212369	13.3	239892	16.2	229273	17.7	Chile (51%)	EEUU (15%)	
5	250100	Sal común	198923	47.3	189846	52.1	176743	49.7	Australia (38.2%)	India (6.8%)	
17	260300	Cobre puro y concentrados	58567	0.6	6417		9655	0.1	Chile (40.1%)	Indonesia (14.7%)	Perú (12.3%)

\* Participación total en las importaciones totales de Japón del producto seleccionado.

\*\* Posición de producto dentro de los 20 principales productos exportados a Japón.

\*\*\* Con el propósito de comparar se toman como base los 20 principales productos exportados a Japón en el año de 2008 y se buscan estos mismos productos en los años anteriores.

<sup>1</sup> Debido a que ya se especifica la participación de México en las importaciones japonesas de cada producto, cuando México forma parte de los 3 principales socios comerciales, sólo se enlistan los otros dos países.

Fuente: Elaboración propia con información de JETRO (<http://www.jetro.org.jp/mexico/>).

En términos de valor, destacan las exportaciones agroalimentarias con un monto de 589 MDD en 2007, pero su baja participación en el mercado alimentario nipón señala una importante pérdida de las oportunidades adquiridas con el AAE.

**Cuadro 11**  
**México: exportaciones a Japón**  
**por sectores seleccionados, 2004-2007\***  
**(Miles de dólares)**

Periodo	Exportaciones totales	Agroalimentario		Calzado		Prendas de vestir y textiles	
		Valor	Participación en el total importado por Japón %	Valor	Participación en el total importado por Japón %	Valor	Participación en el total importado por Japón %
2004	2170000	499000	1.02	1226	0.04	9222	0.04
2005	2551000	528000	1.05	5061	0.14	11261	0.05
2006	2823000	525000	1.07	4862	0.13	11033	0.04
2007	3153000	589000	1.15	5186	0.13	9280	0.04
Crecimiento periodo (%)	45.3	18.0		323		0.6	

\* Las estadísticas sectoriales se convirtieron de yenes a dólares utilizando el tipo de cambio promedio del año correspondiente.

Fuente: United Nations Commodity Trade Statistics Database, COMTRADE (<http://comtrade.un.org/db/>); Ministry of Internal Affairs and Communications, Statistics Bureau (<http://stat.go.jp/english/data/chouki/18.html>); JETRO (<http://www.jetro.go.jp/>).

Por su parte, las importaciones se han visto favorecidas por la gradual reducción de los aranceles mexicanos que en promedio eran de 16% (superiores a los aplicados por Japón antes del AAE) y cuyo impacto se ha visto sobre todo en el sector de transporte. Antes del Acuerdo, únicamente las empresas japonesas que producían automóviles en México podían importar autos de Japón sin arancel en una cantidad equivalente a 10% de las unidades producidas por las empresas japonesas en México. La tarifa general sobre la importación de automóviles era de 50%. Con el AAE pueden importarse libres de arancel una

cantidad equivalente al cinco por ciento del total de las unidades vendidas en el mercado mexicano en el año anterior y la tarifa general disminuyó a 20-30%.<sup>43</sup> Por otro lado, el nivel de las importaciones se ha mantenido alto por el impacto que en las importaciones de insumos tienen las transnacionales japonesas establecidas en México. En consecuencia, el déficit comercial se ha mantenido en niveles de alrededor de 12 000 MDD en el periodo postacuerdo, aunque en los dos últimos años se desaceleró su tasa de crecimiento por el impacto de la crisis global (véase Cuadro 5).

Con respecto a la IED nipona, al recibir trato nacional como la estadounidense y la europea, se ha visto impulsada desde 2005, particularmente en el sector de maquinaria de transporte por el atractivo para las compañías japonesas del mercado norteamericano. De acuerdo con información obtenida por la autora de los reportes diarios sobre el AAE de la Oficina de la Secretaría de Economía en Japón, en los últimos tres años las compañías transnacionales japonesas han hecho en total 42 anuncios de nuevas inversiones por un monto de 3200 MDD, 40% vinculado al establecimiento de nuevas plantas y el resto a la expansión de la capacidad productiva. La mayor parte de la IED planeada tendrá como destino el sector automotor (70% de los anuncios) y el resto el sector electrónico. La ubicación de los nuevos proyectos de inversión está tomando ventaja de los *clusters* de exportación que ya están establecidos en el país. Así, los estados fronterizos de Baja California y Nuevo León han concentrado 40% de los proyectos anunciados y Aguascalientes, en el centro del país, se coloca en el tercer lugar. Así, a cuatro años de su aplicación, el AAE ha tenido el impacto esperado en atracción de IED japonesa.

---

<sup>43</sup> Ministry of Economy and Trade (METI), "White Paper on International Economy and Trade 2007", Japón, 2008.

Finalmente, en el área de cooperación, JETRO ha estado trabajando activamente con la Secretaría de Economía para impulsar programas de apoyo a las Pymes mexicanas en la proveeduría a las transnacionales japonesas en el sector automotor. Bajo el marco del Acuerdo también se estableció el Comité para el Mejoramiento del Ambiente de Negocios, el cual se ha reunido anualmente con ese fin. La parte japonesa ha propuesto una agenda que incluye mejora en la seguridad, protección de la propiedad intelectual y mejoramiento de la infraestructura de transporte, a lo cual el gobierno mexicano ha respondido favorablemente. Por otro lado, la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA, por sus siglas en inglés) ha estado apoyando al sector de Pymes con entrenamiento en control de calidad, la promoción de este tipo de empresas y asesoría en procesos de certificación; también ha participado en proyectos de asesoría en áreas de seguridad alimentaria y en la producción de carne de cerdo.

## **Conclusiones**

La relación económica que México sostiene con Japón es la más sólida que tiene en Asia-Pacífico. Japón sigue siendo una de las economías más poderosas del mundo y su relación con Estados Unidos sigue siendo importante. La cercanía de México al mercado norteamericano constituye un incentivo para estrechar los vínculos económicos.

Dada la pérdida de competitividad global de las economías mexicana y japonesa a inicios del siglo XXI, el estrechamiento de la relación económica entre ambas naciones por medio de un acuerdo de asociación económica constituyó la opción más viable. A tres años de vigencia del Acuerdo los flujos de comercio e inversión se han incrementado más aceleradamente que en el

periodo previo, demostrando las bondades de la integración. No obstante, en términos de comercio, la distribución de las ganancias ha sido asimétrica y ha tendido a favorecer más a Japón. Este resultado es consecuencia, por un lado, de la fuerte relación intrafirma que sostiene la maquila japonesa radicada en México, la cual adquiere la mayor parte de sus insumos de firmas japonesas o asiáticas. A su vez esta situación tiene su origen en la falta de vinculación de las Pymes mexicanas con sus contrapartes exportadoras, resultado de una falla estructural del modelo de desarrollo del país que no propició esa relación. Sin embargo, el AAE está ayudando en esta dirección por medio del capítulo de cooperación y éste es un efecto positivo del AAE.

Por otro lado, las exportaciones mexicanas, aunque han mostrado un mayor dinamismo bajo el AAE, todavía distan mucho de aprovechar al máximo el potencial del Acuerdo. Desde esta perspectiva, cerrar el déficit crónico abre oportunidades a México que le permitirán aprovechar mejor sus ventajas comparativas. Por último, en cuanto a atracción de inversión, el AAE ha tenido el impacto esperado, ya que muchas firmas japonesas se vieron incentivadas a lanzar nuevos proyectos de inversión y/o ampliar su capacidad productiva en México.

La experiencia de esta relación transpacífica señala la importancia, en términos de política pública, de que el Estado mexicano se convierta en un actor facilitador del comercio y la inversión para potenciar la integración bilateral, y lograr no sólo mayores ganancias del comercio y un efecto de cascada sobre otros sectores indirectamente vinculados a la actividad exportadora, sino una mayor diversificación de las relaciones exteriores de México con un actor tan importante como Japón.

A manera de reflexión final, una estrategia de largo plazo para una mejor inserción en el mercado nipón y la mayor atracción de IED requiere de un Estado facilitador que apoye a los “productores con potencial exportador”; de la difusión de los

alcances del AAE a grupos “objetivo” con el apoyo de expertos de agencias japonesas gubernamentales y de académicos mexicanos; de la coordinación de las agencias gubernamentales para unificar criterios en la aplicación de políticas de apoyo a los productores con potencial exportador, y de la vinculación del sector académico con los productores con potencial exportador.

Finalmente, por la crisis global, que se agudizó en 2008 y que, entre las economías industrializadas, ha afectado profundamente a Japón, los planes de inversión anunciados por parte de las empresas japonesas radicadas en México han sido pospuestos en algunos casos y, en otros, las empresas han entrado en paros técnicos. La rapidez con la que el mercado norteamericano retome el rumbo de crecimiento será crucial para que el sector exportador japonés establecido en México continúe exportando y también para que las subsidiarias japonesas establecidas en Estados Unidos mantengan sus planes de inversión en sus pares mexicanas. Cuando la recuperación llegue, México deberá estar preparado para aprovechar de mejor manera las oportunidades que brinda el AAE con Japón.