



Vol 1, Nº 3 (septiembre 2008)

México y Japón: integración bilateral transpacífica

Autora: Melba E. Falck Reyes

Directora General de la Revista: México y la Cuenca del Pacífico
mefalck@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Falck Reyes, M.E.: *“México y Japón: integración bilateral transpacífica”* en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón, septiembre 2008. Texto completo en <http://www.eumed.net/rev/japon/>

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 novo hispanos la cual se intensificó con los viajes de la Nao de la China entre Acapulco y Manila a mediados de ese siglo. Sin embargo, fue hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, que los dos países iniciaron su vinculación formal. México, en aquel entonces fue el primer país fuera de Asia que reconoció a Japón en condiciones de igualdad, a diferencia de los otros tratados desiguales que le fueron impuestos a Japón por los poderes occidentales de la época. A partir de entonces las relaciones

diplomáticas entre los dos países se intensificaron siendo interrumpidas en 1941 por el desencadenamiento de la Guerra del Pacífico; una década después (1952), estas se reanudaron con la re-instalación de la Misión Diplomática en ese país, actividad que estuvo a cargo de Octavio Paz.

A partir de entonces y hasta 2006, los jefes de estado de ambos países han intercambiado 18 visitas para estrechar las relaciones impulsando éstas con la firma de seis convenios relacionados con aspectos culturales, de intercambio de estudiantes, de cooperación técnica y de facilitación del comercio y de la inversión. Sin embargo, no fue hasta 2004 cuando se estableció el marco legal para profundizar la relación con la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (Economía Partnership Agreement between Mexico and Japan EPA), primer acuerdo que México firmó con un país de Asia y primero en el cual Japón incluyó al sector agrícola.

No obstante la dinámica actividad diplomática entre los dos países en la posguerra, es de resaltar que México no incluyó a Asia en su estrategia de liberalización recíproca hasta una década después de iniciada esta última. El éxito del TLCAN en la promoción del comercio exterior y en la atracción de los flujos de inversión, había eclipsado las relaciones con los otros socios comerciales de México, incluido Japón.

Este artículo tiene como objetivo analizar la relación económica entre México y Japón en la etapa de liberalización recíproca emprendida por México a partir de la firma del TLCAN, haciendo énfasis en los flujos de comercio e inversión y en las condiciones que propiciaron la firma del AAE (EPA) con Japón. Tomando en cuenta que fue el cambiante entorno internacional para ambos países lo que propició este tardío acercamiento, el artículo inicia con el análisis de las condiciones imperantes en la economía japonesa en los noventa que indujeron a Japón a buscar acuerdos bilaterales en contraposición a su postura tradicional a favor del multilateralismo. En seguida se presenta la relación económica bilateral entre los dos países, resaltando sus principales características en términos de comercio e inversión. Al final se presentan de presentar las conclusiones.

La economía japonesa a partir de los noventa

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, aunque a partir de 2003 ha sido desplazado por China de este lugar. El llamado “milagro económico” japonés se prolongó hasta finales de los años ochenta. A partir de entonces la economía japonesa se ha estancado y ha enfrentado serios problemas estructurales caracterizados por una elevada estructura de costos que ha frenado la competitividad de la nación.

Esta historia empezó en la segunda mitad de los ochenta, cuando durante la llamada “economía de burbuja”, se presentó una elevada inflación de los bienes raíces y de las acciones impulsada por la laxa política monetaria del Banco de Japón, que con el fin de prevenir una recesión y evitar el efecto negativo sobre las exportaciones, aplicó una política monetaria expansionista

bajando las tasas de interés. Frente a los elevados precios de la tierra y el alza de los salarios que se presentó en esta etapa, muchas firmas japonesas relocalizaron su producción hacia otros países, especialmente en sus vecinos asiáticos, lo que desencadenó un proceso conocido como de-industrialización o *kûdoka*.¹ Este tuvo dos efectos importantes, por un lado incrementó el desempleo al interior del país² y por el otro, disparó los flujos de inversión hacia fuera, la que también se vio favorecida por la paulatina desregulación de la inversión hacia dentro y hacia el exterior. Como consecuencia, la IED de Japón en el exterior se mantuvo en un promedio cercano a los 30 mil millones de dólares en los noventa, convirtiendo a Japón en uno de los principales proveedores mundiales de IED.³

Después de la fase de la “economía de burbuja”, en los noventa, la economía japonesa permaneció estancada a pesar de los doce “planes de estímulo” que el gobierno aplicó para reactivar la economía en el período.⁴ El desempleo que se había mantenido a una tasa de 2.4 por ciento en el período de crecimiento estable (1975-1991), llegó a su máximo en 2002, cuando alcanzó una tasa de 5.4 por ciento. Así Japón entró a una nueva era en la cual la simple acumulación no era condición suficiente para crecer. La eficiencia en el uso del capital se volvía más importante y la innovación se convertía en la fuente de la eficiencia.⁵ El llamado “sistema de los cuarenta” que funcionó tan bien cuando la economía estaba creciendo a tasas más aceleradas, perdió su efectividad cuando la economía japonesa se tornó madura.⁶ La elevada estructura de costos, generada por ese sistema, que se reflejó en los costos del transporte, de la energía, de la vivienda y de los alimentos, ha enfrentado a los consumidores

¹ David Bailey, “Explaining Japan’s Kudoka [hollowing out]: A Case of Government and Strategic Failure”, en *Asia Pacific Business Review*, vol. 10, núm. 1, 2003, otoño, pp. 1-20.

² 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, <http://www.meti.go.jp>.

³ APEC, Asia-Pacific Economic Cooperation, Follow-up Study on the Impact of APEC Investment Liberalization and Facilitation, 2005, p. 6.

⁴ Véase Dennis Patterson y Dick Beason, “Politics, Pressure, and Economic Policy. Explaining Japan’s Use of Economic Stimulus Policies”, en *World Politics*, julio, 2001, pp. 499-523.

⁵ 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*, Transpacific Press, Australia, 2000. Jeff Kingston, *Japan’s Quiet Transformation. Social Change and civil society in the twenty-first century*, Routledge Curzon, New York, 2004.

⁶ 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, afectando de esta manera las relaciones entre el gobierno y las empresas al hacer un uso extensivo de las asociaciones industriales. Entre 1941 y 1942 la industria estableció 22 asociaciones 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 Bureau Pluralism”, en Joseph E. Stiglitz y Shahid Yusuf (eds.) *Rethinking the East Asian Miracle*, coedición del World Bank y Oxford University Press, 2002. También puede consultarse Kosai Yutaka, “Economic Reform”, en *Journal of Japanese Trade and Industry*, 1998, pp. 10-11. Toshihiro Kiribushi, “Collapse of the Post-war System and a Possible Riberth of Japan in the Early 21st Century”, conferencia presentada en Simon Fraser University at Harbour Centre, January 19, 1999. David See-Chai Lam Centre for International Communication, Pacific Regional Forum.

japoneses al hecho de que los 38,410 dólares (corrientes) de ingreso per cápita que perciben tienen una capacidad de poder de compra de 31,410 dólares internacionales (medidos por la paridad del poder de compra, ppp, los cuales representan 76 por ciento del ingreso de sus contrapartes norteamericanos.⁷

Como consecuencia de lo anterior, la economía japonesa durante los noventa presentó una tasa de crecimiento promedio de apenas 1.4 por ciento, que constituía apenas una tercera parte de la tasa de expansión mostrada por el PIB en la etapa de crecimiento estable. Además de los problemas sectoriales que enfrentaba la economía (en los sectores financiero, de distribución, de construcción y el agrícola), esta había ido perdiendo competitividad internacional porque “los tesoros del sistema de empleo: empleo vitalicio y salario por antigüedad” ya no le funcionaban a la economía como en las décadas de crecimiento acelerado.

En la mayor parte de los noventa el yen continuó revaluándose, 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 a una mayor competencia abatiendo costos. Las exportaciones japonesas mantuvieron así su competitividad y generaron cuantiosos superávits comerciales 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. Éstas se encontraban restringidas por el menor grado de liberalización en los sectores protegidos. Así, el mismo sistema que había funcionado anteriormente para garantizar el empleo, ahora propiciaba la *kudoka*.

Como respuesta, el gobierno japonés introdujo una serie de cambios graduales en la economía en los noventa: desregulación de los sistemas de distribución, financiero y alimentario y privatización de empresas públicas y dio un viraje importante en su política exterior.

Como lo señala Krauss, hasta inicio de los ochenta, la política exterior de Japón giraba en buena medida alrededor de su relación bilateral con Estados Unidos, su más importante relación en Asia-Pacífico.⁸ Sin embargo, a fines de los ochenta, 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 la creación de una ‘red de cooperación suave’ no excluyente. Los vecinos asiáticos dieron un amplio apoyo a la iniciativa japonesa y en septiembre de 1989 se fundaba el APEC en Canberra. La política exterior de Japón pasó, así, de un “bilateralismo puro a un multilateralismo regional”.⁹

⁷ Para la cifra de Estados Unidos, ver gráfica I.3 en el capítulo I.

⁸ Esta sección se basa principalmente en el análisis de Krauss. 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, Routledge, p. 308.

⁹ *Ibidem*, p. 313. Krauss refiere un aspecto interesante con respecto a las diferencias entre el MOFA y el MITI en apoyar una política exterior japonesa orientada al regionalismo en Asia-Pacífico. Fue hasta en 1993 cuando el MOFA da su total apoyo a este cambio en la política exterior.

Sin embargo, a fines de los noventa, las transnacionales japonesas comenzaron a preocuparse por las desventajas que enfrentaban en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) por los beneficios que este otorgaba a las firmas de la región. México por su parte fortalecía su política de liberalización recíproca firmando varios acuerdos con otros países o regiones incluida la Unión Europea. Por otro lado en la región de Asia-Pacífico, la crisis financiera había puesto de manifiesto las debilidades del 'modelo de desarrollo' y Japón continuaba sumido en su fase de estancamiento, haciendo necesario profundizar las reformas estructurales. En ese entorno, el APEC no constituyó un vehículo para impulsar la integración de la región. Entre 1997 y 1998 la iniciativa de Liberalización Sectorial Voluntaria Temprana (EVSL, por sus siglas en inglés), que incluía la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en nueve sectores, resultó en un conflicto mayor —sobre los sectores de silvicultura y de pesca— entre Japón por un lado y Estados Unidos y otras economías que favorecían la liberalización, por el otro. Así, el fracaso de la liberalización sectorial expuso las limitaciones del APEC para promover la liberalización del comercio y la inversión.¹⁰ En tanto otros países asiáticos promovían iniciativas de acuerdos regionales para impulsar el comercio en la región.

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. Así, el gobierno japonés comenzó a flexibilizar su postura y a considerar los acuerdos bilaterales como una vía adicional para estimular la integración regional. 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 costos de transacción que las firmas en ambos países enfrentaban al hacer tratos con el socio comercial. Esto tendría el efecto adicional que favorecería la desregulación del sector industrial en Japón, ya puesta en marcha; en segundo lugar, siendo Singapur una ciudad estado, el sector agrícola no ofrecía mayores problemas. Así, el primer Acuerdo de Asociación Económica de Japón, fue firmado con Singapur en enero de 2002.¹¹

Como lo señala Krauss, en esta ocasión el entorno internacional había cambiado con respecto al que prevalecía a fines de los ochenta, durante el primer giro de la política exterior de Japón; ahora la economía estadounidense había resurgido y la japonesa se encontraba estancada. El APEC había dado muestras de la debilidad de su sistema para impulsar una mayor integración en la región; la agricultura se veía sometida a nuevas presiones para su liberalización. Ante este panorama, era necesario que Japón buscara otras iniciativas para enfrentar estos retos. En síntesis, a partir del 2000, Japón ha estado promoviendo 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 de APEC para profundizar la liberalización

¹⁰ *Ibidem*, pp. 317-319.

¹¹ *Ibidem*, pp. 320-321.

sectorial entre sus miembros y al auge que los acuerdos bilaterales habían cobrado en sus vecinos asiáticos. En este entorno se enmarca la propuesta del Acuerdo con México, cuyas gestiones comenzaron en 2001.

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 3.7 (en ppp) veces más grande que la mexicana y el PIB per cápita nipón de 31,410 dólares ppp es 3 veces superior al de los mexicanos (Cuadro 1). De acuerdo al 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, la mexicana es todavía una economía dependiente del sector agropecuario pues 22 por ciento de la fuerza de trabajo se emplea en el sector aunque la contribución del mismo al PIB es de sólo 4 por ciento. En tanto para Japón estos indicadores son 6 y 2 por ciento respectivamente. Las economías también difieren en la distribución del ingreso: el modelo desarrollista de Japón propició una mayor equidad en tanto la desigualdad ha sido una constante en el crecimiento económico de México. Y aunque la pobreza relativa ha disminuido en los últimos años, todavía persiste una muy desigual distribución del ingreso.

Cuadro 1**México y Japón: Principales indicadores económicos, 2006**

	<i>México</i>	<i>Japón</i>
Dotación de factores		
Territorio (Miles de kilómetros cuadrados)	1.958	378
Tierra Agrícola (% del total)	56,2	12,9
Población (millones)	104	127,76
Esperanza de vida (años)	75	82
Economía		
PIB ppp (millones)	1.052.443	3.943.754
Posición mundial	14	3
Producto Nacional Bruto per capita (en dolares)	7.830	38.630
PNB per capita PPP	11.990	32.840
Posición mundial	81	19
Agricultura (% del PIB)	4	2
Industria(% del PIB)	27	30
Servicios (% del PIB)	69,4	69
Exportación de Bienes y Servicios como % del PIB	31,5	14
Importación de Bienes y Servicios como % del PIB	33	13
Formación bruta de capital como % del PIB	22	23
Estado y Mercado		
Consumo de energía eléctrica (kwh per capita)**	1.795	8.006
Tiempo requerido para abrir un negocio (días)	58	31
Usuarios de línea fija y teléfono celular (Por cada 1000 habitantes)	650	1.202
Usuarios de Internet (por cada 1000 personas)	181	668

Fuente: World Bank, World Development Indicators database, April 2008

*Incluye tierra de pastura

**Datos del 2000

Por el tamaño de sus economías, el nivel del comercio es mucho mayor para Japón que para México. En 2006 las exportaciones niponas de 646 mil millones de dólares (billones de dólares) fueron 2.6 veces superiores a las mexicanas; en tanto que para las importaciones la diferencia es menor, de 2.3 veces (579 mil millones de dólares para Japón) denotando un mayor grado de proteccionismo por parte de Japón. En cuanto a la apertura de sus economías, medida está 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 53 por ciento en tanto para Japón este indicador es de 27 por ciento. La baja participación de las exportaciones en el PIB japonés (14 por ciento) no refleja la importancia estratégica de estas para la economía nipona. En efecto, por la escasa dotación de recursos naturales con 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, como ya se señaló en la primera parte de este capítulo, importa en su mayor parte bienes intermedios y de capital de mediana y alta tecnología (61 por ciento) mientras Japón concentra sus importaciones (60 por ciento) en tres categorías: productos primarios, productos manufacturados basados en recursos naturales y productos manufacturados de baja tecnología (Cuadro 2). En cuanto a las exportaciones, 77 por ciento de las japonesas son productos manufacturados de media y alta tecnología, en tanto para México esas mismas categorías representan 60 por ciento y el 40 por ciento restante está constituido por productos primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de baja tecnología.

Cuadro 2**México y Japón: composición de las importaciones y exportaciones por categoría de producto 1995-2006***Participación % del total*

	Importaciones				Exportaciones			
	1995	2000	2004	2006	1995	2000	2004	2006
México								
<i>Valor en millones de dólares</i>	72.453	174.412	196.809	256.086	79.541	166.192	187.980	249.961
<i>Total</i>	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
Manufactura de baja tecnología	18,7	17,7	16,0	14,8	14,1	15,3	14,0	11,3
Manufactura de media tecnología	34,6	37,4	37,2	36,9	39,9	37,7	37,1	36,6
Manufactura 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
Japón								
<i>Valor en millones de dólares</i>	336.094	379.663	455.254	579.064	442.937	479.248	565.761	646.725
<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos primarios	31,0	30,8	30,9	35,8	0,3	0,3	0,4	0,4
Manufacturas basadas en recursos naturales	20,0	16,6	16,4	15,9	7,2	6,9	7,7	8,9
Manufactura de baja tecnología	15,0	13,8	13,6	12,5	8,1	7,1	7,3	7,5
Manufactura de media tecnología	14,7	14,5	16,7	15,7	50,9	50,6	54,3	55,0
Manufactura 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 (www.cepal.org/comercio)

Las relaciones comerciales entre Japón y México

Hasta que fue desplazado por China en 2003, Japón fue tradicionalmente 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 por ciento del total de sus exportaciones, ocupando México el vigésimo primer lugar como socio comercial; las importaciones mexicanas representan apenas 0.5 por ciento 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 1999 ésta representó 5 por ciento de los 22.7 miles de millones de dólares que las empresas japonesas invirtieron en el mundo.

Cuadro 3**Comercio de México con Japón: Evolución de las Importaciones y Exportaciones, 1993-2007***En Miles de Millones de dólares*

Año	Exportaciones		Importaciones	
	Valor	Crecimiento %	Valor	Crecimiento %
1993	1.077		3.929	
1994	1.343	24,7	4.780	21,7
1995	1.493	11,2	3.952	-17,3
1996	1.891	26,7	4.132	4,6
1997	1.617	-14,5	4.334	4,9
1998	1.224	-24,3	4.537	4,7
1999	1.652	35,0	5.083	12,0
2000	2.396	45,0	6.466	27,2
2001	2.018	-15,8	8.086	25,1
2002	1.785	-11,5	9.349	15,6
2003	1.770	-0,8	7.623	-18,5
2004	2.170	22,6	10.624	39,4
2005	2.551	17,6	13.078	23,1
2006	2.823	10,7	15.295	17,0
2007	3.153	11,7	16.360	7,0
<i>Promedio del período</i>	1.931	10	7.842	11,9

Fuente: Secretaría de Economía de México para importaciones y JETRO-México para exportaciones

No obstante esta relativa baja intensidad en la relación al considerar los otros socios de Japón y México, en el periodo 1993 a 2006 el comercio entre las dos naciones más que se triplicó al pasar de 5 mil millones de dólares a 18 mil millones de dólares; aunque la participación relativa de Japón en el comercio total de México disminuyó de 4.3 a 3.6 por ciento 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 4 mil millones a 12 mil millones de dólares, las cuales crecieron a una tasa de 12 por ciento promedio anual, que se aceleró a partir del 2000. Las exportaciones mexicanas a Japón¹² también presentaron un importante dinamismo al crecer a una tasa promedio anual de 10 por ciento, aunque mucho más variable que la de las importaciones, y que permitió que aquellas casi se triplicaran a 3,153 mil millones de dólares en 2007. Sin embargo, al partir de una base más modesta, el nivel exportado representa apenas 19 por ciento del valor de las importaciones (Cuadro 3). El resultado ha sido una crónica y creciente balanza comercial deficitaria para México, que pasó de 2,852 mil millones de dólares a 13,207 miles de millones de dólares en el periodo considerado (Cuadro 4).

Cabe hacer notar que las estadísticas presentadas, no reflejan la naturaleza de la relación comercial entre México y Japón. Dos consideraciones son pertinentes. Por un lado, una buena parte del déficit se explica por las relaciones intraindustriales e intra-firma 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 requieren (ver más adelante las características de la IED japonesa en México) de proveedores

¹² En el caso de las exportaciones de México a Asia, las cifras que tomamos son las reportadas por la fuente asiática, ya que las cifras oficiales reportadas por México no incluyen las exportaciones que son enviadas a Asia a través de los puertos norteamericanos y por lo tanto están subvaluadas.

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 los Estados Unidos. En consecuencia el sector productor japonés residente en México contribuye en buena medida a generar el superávit que México tiene con el vecino país del norte y a la generación de empleo por la alta concentración de la inversión nipona en la manufactura. Por consiguiente, si se toman en cuenta las importaciones temporales de insumos por parte de la industria maquiladora japonesa en México, el déficit entre los dos países tiende a reducirse a una tercera parte del observado. Analizando 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 por ciento), materias primas (20 por ciento) y productos manufacturados (60 por ciento). 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 por ciento 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.¹³ 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. Para un detalle de los 15 principales productos exportados e importados por México hacia y desde Japón en 2006 véase cuadro 5.

Cuadro 4 Evolución de la Balanza Comercial de México con Japón, 1993-2007
En Miles de Millones de dólares

Año	Balanza comercial
1993	-2.852
1994	-3.437
1995	-2.459
1996	-2.241
1997	-2.717
1998	-3.313
1999	-3.431
2000	-4.070
2001	-6.068
2002	-7.564
2003	-5.853
2004	-8.454
2005	-10.527
2006	-12.472
2007	-13.207

Fuente: Secretaría de Economía de México y JETRO-México

Del análisis de las cifras anteriores destacan cuatro aspectos: en primer lugar el comercio de México con Japón aunque 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

¹³ Fuente: JETRO, Nats System. Cifras de 2005.

comerciales, ha aumentado más rápidamente; en segundo lugar la participación de México, en los tres grupos de productos en que se concentran las exportaciones mexicanas hacia el mercado japonés, es bastante bajo; 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, 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, descuidando 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 emprendió Japón en los noventa, que junto con la globalización de sus empresas, empujaron 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 mil millones de dólares, que representan el 60 por ciento del consumo alimenticio medido en término calóricos. Japón es, entre las economías industrializadas, el país que tiene el menor grado de autosuficiencia alimentaria. Este crecimiento del mercado alimentario japonés ha sido el resultado de la brecha entre la producción 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, sustituyendo 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 y también ahora consumen con más frecuencia alimentos preparados fuera del hogar. El cambio en la demanda alimenticia 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.

Dada su dotación de recursos, México 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 el periodo 1993 a 2006 cuando México aumentó sus

exportaciones alimenticias a Japón de 155 a 525 millones de dólares; sin embargo estas sólo representaron en promedio, durante ese periodo, un 4.5 por ciento del total de las exportaciones agroalimentarias mexicanas.¹⁴ 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 y jamón de cerdo, su participación en ese mercado es todavía muy baja. Con el AAE, México logró que Japón accediera a incluir al sector agrícola. De hecho, este fue el primer acuerdo en el que Japón incluyó al sector. Más adelante se abordará el AAE.

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 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 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 japonés. Fue hasta inicios de la década del 2000, cuando tanto Japón como México perdían competitividad en los mercados globales, que ambos se interesaron por dar un impulso a la relación promoviendo la firma del AAE.

¹⁴ Entre 1993 y 2006, las exportaciones mexicanas de productos alimenticios al mundo pasaron de 3,964 a 13,921 millones de dólares, la mayor parte (95 por ciento) dirigidas a Estados Unidos.

Cuadro 5

México: 15 Principales productos importados y exportados a Japón, 2006

En miles de dólares

Exportaciones				Importaciones			
Código arancelario	Productos	Valor	Participación total (%)	Código arancelario	Productos	Valor	Participación total (%)
Total		1.594.044				15.295.163	
Principales 15 productos		1.083.138	67,9			5.983.537	39,1
1	2613.10.01 Cenizas minerales	223.319	14,0	8529.90.99	Circuitos integrados	1.253.130	8,2
2	8703.23.01 Vehículos personales	192.406	12,1	8703.23.01	Vehículos personales	984.750	6,4
3	7106.91.01 Plata pura	140.953	8,8	9013.80.99	Instrumentos cinematográficos y ópticos, de fotografía de cristal	839.713	5,5
4	0203.29.99 Carne congelada	125.853	7,9	8529.90.06	Circuitos líquidos	460.760	3,0
5	8708.99.99 Partes de vehículo y accesorios	67.824	4,3	8473.30.03	Circuitos modulares	308.530	2,0
6	2501.00.01 Sal	49.922	3,1	8536.90.99	Partes y accesorios para maquinaria eléctrica	296.336	1,9
7	2608.00.01 Minerales y concentrados de Zinc	49.674	3,1	8542.21.99	Circuitos eléctricos, tomas de corriente y enchufes	288.203	1,9
8	0804.40.01 Aguacate	49.155	3,1	8542.29.99	Microestructuras electrónicas y circuitos integrados	287.547	1,9
9	8471.80.03 Unidades de control y procesadores de datos	33.909	2,1	8708.40.	Circuitos integrados	279.156	1,8
10	0302.35.01 Atún aleta azul	30.924	1,9	8708.40.	Cajas de cambio (automoviles)	209.381	1,4
11	0203.19.99 Carne fresca	30.753	1,9	8529.90.10	Partes de ensamblaje para pantallas planas	173.843	1,1
12	9026.20.99 Velocímetros y tacómetros	30.037	1,9	8708.50.	Ejes de automovil Electrical machinery and devices	168.668	1,1
13	8409.91.99 Partes de motor	23.804	1,5	8507.30.05	Celdas de almacenamiento de níquel y cadmio	146.903	1,0
14	1302.20.01 Pectinas	17.489	1,1	8542.60.01	Circuitos integrados híbridos	143.869	0,9
15	7402.00.01 Cobre pruo	17.116	1,1	8529.90.12	Partes de aparatos de grabación	142.748	0,9

Fuente: Secretaría de Economía, SIAVI.

La inversión japonesa en México

Japón se ha convertido en una fuente importante de flujos de inversión, en especial a partir de los noventa, como se señaló anteriormente. Sus más de 4 mil empresas transnacionales (TN) representan 8 por ciento de las del grupo de países desarrollados y entre las 100 principales transnacionales, 9 son de origen japonés.¹⁵ Las multinacionales japonesas cuentan con 13 mil subsidiarias en el extranjero las cuales han aumentado sus exportaciones sustancialmente a 368 mil millones de dólares en el 2002 generando 3.4 millones de empleos en los países anfitriones. Para México, tanto las TN radicadas en Japón como las subsidiarias establecidas en Estados Unidos son fuente importante de inversión.

Los flujos de inversión extranjera directa a México se incrementaron sensiblemente a partir de la firma del TLCAN en 1994. Como ya se mencionó en la primera parte de este capítulo, la IED vino a sustituir el ahorro externo captado por México en décadas previas vía la deuda externa, ya que como porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) la IED más que duplicó su participación al pasar de representar 4 por ciento en promedio en la década de los setenta a un promedio de 10 por ciento a partir de 1987.¹⁶ De acuerdo a las estadísticas proporcionadas por la Secretaría de Economía, que a partir de 1999 adopta una nueva metodología para el cálculo de la IED que no es comparable con los cálculos de los años anteriores, entre ese año (1999) y 2007 los flujos de inversión promediaron anualmente 19 mil millones de dólares acumulándose en ese periodo 178 mil millones de dólares. De ese total, las transnacionales establecidas en Estados Unidos aportaron el 50 por ciento, mientras que la IED japonesa reportada por esta fuente participó con apenas 0.7 por ciento. 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 por fuera las inversiones que las subsidiarias japonesas establecidas en Estados Unidos realizan en México.

Cuadro 6

México: Inversión Extranjera Directa por principales sectores, 2007

	Total en México	De Japón	
	Número	Número	Participación del total (%)
<i>Número total de Empresas</i>	38.937	336	0,9
<i>Industria manufacturera</i>	9.648	114	1,2
<i>Comercio</i>	9.381	90	1,0
<i>Servicios*</i>	17.012	97	0,6
<i>Otros</i>	2.717	35	1,3

* Incluyendo Servicios Financieros

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

Del total de empresas extranjeras radicadas en México en 2007 (38,937), la mitad están el sector servicios incluyendo los servicios financieros, le siguen en importancia el sector manufacturero con 25 por ciento y el resto en comercio y

¹⁵ Véase Dussel Peters, Enrique (Coordinador), La Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y Potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial, Ed. Siglo XXI Editores, UNAM, Secretaría de Economía, 2007, cap. 5.

¹⁶ UNCTAD, World Investment Report 2006.

otras actividades. El caso de Japón contrasta con la tendencia general ya que de las 336 empresas japonesas establecidas en México una tercera parte están concentradas en el sector de manufactura, en servicios 29 por ciento y 27 en actividades comerciales (Cuadro 6).

Por el monto invertido, una de las principales características de la IED japonesa en México es su alta concentración en el sector manufacturero (75 por ciento) con un impacto positivo en la generación de empleo en ese sector, en las exportaciones y en la capacitación técnica (Cuadro 7). De acuerdo a estudios realizados por JETRO, las empresas japonesas instaladas en México contribuyen con 3 de cada 100 empleos formales en la industria manufacturera, un total de 132,137 empleos en 1999.¹⁷ En ese sector los sub-sectores automotriz y electrónico son los que han recibido los mayores flujos de inversión nipona. Por otro lado, también de acuerdo a información de Jetro proveniente de la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAREM), entre las 100 empresas mayores exportadoras, 13 japonesas contribuyen con 8 mil millones de dólares a las exportaciones.¹⁸ La mayor parte de estas exportaciones se dirigen al mercado norteamericano, contribuyendo así al superávit que México mantiene con ese país. Ello también es un reflejo del interés de la IED japonesa por aprovechar a México como una plataforma de exportación hacia Estados Unidos. Así, la tendencia reciente señala a los estados fronterizos de Baja California y Nuevo León como concentradores importantes de la IED japonesa. Aguascalientes en el centro ha ido ganando importancia sobre todo por la inversión de Nissan, en tanto que el Distrito Federal ha ido perdiendo importancia relativa.¹⁹

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 al total de IED japonesa en el mundo. Uno de los objetivos más importantes del AAE es atraer esta inversión como se verá en el siguiente apartado.

¹⁷ “Relaciones Económicas México-Japón”, Jetro México, Septiembre 2004.

¹⁸ 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 Electronica (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. Ibidem.

¹⁹ Dussel Peters, op.cit. p. 231.

Cuadro 7

Inversión Extranjera Directa en México desde Japón y Estados Unidos por principales sectores, 1999-2007*

En millones de dólares

Sector	Japón		Estados Unidos		Flujo total de IED	
	Valor	Porcentaje (%)	Valor	Porcentaje (%)	Valor	Porcentaje (%)
Total	1.325,6	100,0	103.489,0	100,0	178.504,5	100,0
Manufactura	1.062,7	75,3	49.225,0	47,2	85.335,0	47,8
Comercio	172,8	15,1	11.547,0	11,4	3.323,6	1,9
Servicios**	22,7	0,8	32.916,0	32,0	59.090,4	33,1
Otros	95,6	8,8	9.807,0	9,3	30.755,0	17,2

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

*1999-2007 valor acumulado

** Incluyendo Servicios Financieros

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón

Dos años más tarde 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. México contaba ya con una amplia experiencia en esta materia; en 2003 ya había concretado once acuerdos con 42 países, incluidas las dos regiones económicas más importantes (Norteamérica y la Unión Europea).²⁰ México, que se había convertido en la octava potencia comercial mundial y la primera en América Latina, había logrado duplicar su participación en el mercado norteamericano, de 6.4 a 11.2 por ciento entre 1991 y 2000.²¹

Sin embargo, a partir de 2001, México empezó a experimentar un ritmo menor de crecimiento en sus exportaciones a Estados Unidos: una menor competitividad de la economía mexicana, una desaceleración en la economía de Estados Unidos y una mayor competencia en ese mercado por parte de otros países de Asia-Pacífico habían hecho mella en el dinamismo del comercio exterior mexicano.²²

La economía japonesa, que también había perdido competitividad, continuaba con muy bajas tasas de crecimiento.²³ En este entorno de atonía económica en México y Japón, un acuerdo de asociación económica ofrecía una oportunidad para mejorar su posición estratégica y competitividad en los mercados globales.

²⁰ Secretaría de Economía, "México: negociaciones comerciales internacionales", México, mayo, 2004. Los 42 países incluyen los diez países que ingresaron a la Unión Europea en mayo de 2004.

²¹ *Ibidem*, p. 10.

²² Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual entre 1994 (primer año de funcionamiento del TLCAN) y 2000 de 19.3 por ciento, en tanto en 2001 decrecieron 3.3 por ciento, y en 2002 y 2003 únicamente crecieron 2.5 por ciento cada año.

²³ La recuperación de la economía japonesa comenzó en 2003 (cuadro II.1).

El proceso de negociación del acuerdo se llevó a cabo en tres fases.²⁴ 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, a fin de analizar 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. Para esas fechas los dos ministerios encargados de la política exterior y la política económica internacional del Japón, el MOFA y el MITI, ya habían llegado a la conclusión de la conveniencia de impulsar los acuerdos bilaterales.

Sin embargo, para el MAFF el caso mexicano presentaba mayores problemas con respecto al AAE con Singapur, ya que México contaba con claras ventajas comparativas en el sector agrícola con respecto a Japón. Inicialmente, la propuesta del MAFF era tomar como modelo el AAE con Singapur;²⁵ pero para México no era una opción viable por las ventajas con que contaba el sector agroalimentario para penetrar el mercado japonés. La postura mexicana era que el acuerdo debería incluir todos los sectores.

Además, las transnacionales japonesas, que ya operaban en la zona de Norteamérica, enfrentaban la competencia de las compañías regionales que disfrutaban de los beneficios del TLCAN. Así, para los representantes del sector industrial japonés era importante eliminar la desventaja —que hasta entonces tenían las empresas japonesas operando en México— de pagar aranceles por las partes y componentes importados desde Japón.

Los resultados del grupo fueron presentados un año después, en julio de 2002.²⁶ 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. La importancia relativa de Japón como socio de México había disminuido. La participación de las exportaciones de Japón en las importaciones mexicanas disminuyó de 6.1 por ciento en 1994 a 4.8 por ciento en 2001; mientras el total de exportaciones mexicanas a Japón había descendido de 1.6 a 0.3 por ciento 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 de las exportaciones a Estados Unidos, cuya participación pasó de 68 a 88 por ciento en ese período.

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 los ambos países:

²⁴ Este ha sido el formato que ha empleado el gobierno mexicano en las negociaciones más recientes de los acuerdos.

²⁵ A estas fechas todavía el MAFF no había definido su postura con respecto al sector agrícola en el marco de las negociaciones en los AAE. Fue hasta noviembre de 2004 cuando estableció su estrategia con respecto a los Acuerdos con Asia.

²⁶ Véase Secretaría de Economía, *Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations, Final Report*, México y Japón, Julio, 2002.

- a) Que con la red de tratados bilaterales que poseía México, el estrechamiento de las relaciones económicas sería un elemento importante en la estrategia de las compañías japonesas para un mayor desarrollo internacional en los negocios.
- b) Japón es una fuente muy importante de IED y un gran mercado para las exportaciones mexicanas. Los flujos de inversión y la transferencia de tecnología contribuirían al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad en México.
- c) El estrechamiento de las relaciones económicas entre los dos países coadyuvaría a la diversificación de los mercados en México.
- d) El vínculo económico entre las dos naciones permitiría fortalecer la posición de competitividad de ambos países en el contexto de la competencia global; reforzaría la posición de las empresas japonesas en México y, al mismo tiempo, fortalecería la ventaja competitiva y geopolítica de México a través, entre otras cosas, del reforzamiento de las cadenas productivas.

Otro aspecto de los beneficios señalados por el estudio referido, y que merece especial atención, es el alto grado de desarrollo de la tecnología japonesa que, junto a los elevados niveles de inversión en el extranjero, ofrece una magnífica oportunidad para países que, como México, buscan atraer ahorro extranjero para complementar los bajos niveles de ahorro interno. No se trata nada más de aprovechar la transferencia de tecnología de las empresas japonesas establecidas en México, sino de emular su “modo de hacer las cosas” en aquellos sectores que tengan potencial para ello. Es el caso del modelo de subcontratación japonés. Bajo ese esquema se desarrollaron las pequeñas y medianas empresas japonesas, como proveedoras de partes y componentes de los grandes conglomerados. En síntesis, las oportunidades señaladas en el sector agrícola y en la transferencia de tecnología constituían dos aspectos del potencial entre México y Japón para el estrechamiento de sus relaciones económicas.

Al igual que con Singapur, el acuerdo firmado por Japón 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 brindó acceso inmediato a 91 por ciento de las fracciones arancelarias y México a 44 por ciento de las fracciones. México otorgó acceso inmediato para productos de alta tecnología e insumos necesarios a la industria. Para los productos químicos, fotográficos y textiles la apertura será en cinco años, y para aquellos productos que representan una mayor competencia a la industria nacional, el plazo de desgravación será de diez años.²⁷

²⁷ En calzado México obtuvo una cuota libre de arancel de 250 mil pares el primer año, con 20 por ciento 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 mil 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.

En materia de inversión se acordó la aplicación de los principios de trato nacional y Nación Más Favorecida (NMF). 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, medio ambiente, agricultura y propiedad intelectual.

Con respecto al sector agrícola, Japón otorgó acceso preferencial a 99.8 por ciento de las líneas arancelarias, mientras que 0.2 por ciento de las líneas no estarán incluidas temporalmente en el AAE; éstas se revisarían tres años después de que entrara en vigor el acuerdo. En cinco productos sensibles a Japón —carne de cerdo, res, pollo, jugo de naranja y naranjas—, México obtuvo un acceso mediante cuotas, las cuales se revisarán en cinco años. Por otra parte, México logró la liberalización inmediata en una serie de productos agroalimentarios de interés para el país, entre los que destaca 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.²⁸ 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 por ciento en un período de cinco años. Para el resto de los productos agroalimentarios se obtuvo una desgravación a más largo plazo, en diez años.

En relación con los resultados en materia agrícola en el AAE México-Japón, cabe resaltar que finalmente el MAFF flexibilizó su postura original de tomar como modelo el Acuerdo con Singapur, y al final el capítulo agrícola fue más amplio y comprehensivo en el AAE con México. Esto se debió a la presión interna ejercida por el METI y el MOFA con la nueva orientación de la política exterior japonesa hacia los acuerdos bilaterales y a la actuación del MAFF, que estuvo influenciada por la presión internacional ante los compromisos adquiridos por Japón en la OMC (que implica que los acuerdos de asociación económica deben ser comprehensivos e incluir a todos los sectores). Así, México pudo obtener la primicia en el trato preferencial a 99.8 por ciento de sus exportaciones agroalimentarias a Japón. Dependería ahora de México aprovechar esta ventana de oportunidades antes que otros países obtengan beneficios similares a través de acuerdos comerciales.

¿Qué se ha logrado a tres años de vigencia del Acuerdo? En materia de comercio los flujos se han incrementado, pero lo han hecho más aceleradamente las importaciones. Estas se han visto favorecidas por la gradual reducción de los aranceles que en promedio eran de 16 por ciento y cuyo impacto se ha visto sobre todo en el sector de transporte. Antes del Acuerdo, sólo las empresas japonesas que producían automóviles en México podían

²⁸ El SGP de Japón concede trato arancelario preferencial a determinados países en desarrollo, basado en la Ley de Medias 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”, *op. cit.*

importar autos de Japón sin arancel equivalente a 10 por ciento de las unidades producidas por las empresas japonesas en México. La tarifa general sobre automóviles era de 50 por ciento. Con el EPA pueden importarse libres de arancel un equivalente al 5 por ciento de las unidades vendidas en el mercado mexicano en el año anterior y la tarifa general se disminuyó a 20-30 por ciento.²⁹

Desafortunadamente los cupos libres de arancel en textiles, calzado y productos agrícolas no han sido utilizados plenamente. De acuerdo a información de Jetro-México en el periodo abril 2006 a marzo 2007 (que corresponde al año fiscal japonés) en los siguientes productos se hizo sólo una utilización parcial de los cupos (se señalan los porcentajes de utilización en paréntesis): 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. Sin duda esto es resultado de la falta de difusión de lo logrado con el Acuerdo y también del desconocimiento del mercado nipón por parte de los exportadores mexicanos. Tanto gobierno como productores e investigadores académicos deben unir esfuerzos para garantizar una penetración exitosa en el mercado nipón.

Con respecto a la IED nipona, al recibir Trato Nacional como la estadounidense y la europea, esta se ha visto impulsada desde 2005, particularmente en el sector de maquinaria de transporte por el atractivo para las compañías japonesas del mercado norteamericano.

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 automotriz. Bajo el marco del Acuerdo también se estableció el Comité para el Mejoramiento de el 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.

Conclusión

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 intra-firma que sostiene la maquila japonesa radicada en México la cual

²⁹ White Paper on International Economy and Trade 2007, Ministry of Economy and Trade, Japan.

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 por la falta de una visión de largo plazo en el pasado que propiciara esa relación. Sin embargo, el AAE está ayudando en esta dirección por medio del capítulo de cooperación y este 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. Finalmente, en cuanto a atracción de inversión, el AAE ha tenido el impacto esperado, ya que muchas firmas japonesas ya han anunciado nuevos proyectos de inversión 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 logrando con ello, no solo mayores ganancias del comercio, sino una mayor diversificación de las relaciones exteriores de México con un actor tan importante como Japón.