

# **MÉXICO Y JAPÓN: LAS OPORTUNIDADES DEL LIBRE COMERCIO**

**Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI**

**Por: Dra. Mireya Solís  
El Colegio de México**

**Abril 2000**

## **INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este estudio es explorar las posibilidades de mejorar las relaciones comerciales y de inversión entre México y Japón. El Capítulo 1 empieza resaltando el importante papel que actualmente tiene México en el comercio mundial a través del establecimiento, en la década de los 90s, de una amplia red de Tratados de Libre Comercio (TLCs). A continuación el estudio proporciona un panorama histórico de las relaciones económicas entre México y Japón. El Capítulo 2 comprende la intensificación de las relaciones comerciales durante el período de la posguerra, el impacto del choque petrolero y la crisis de deudores en el intercambio bilateral, y las estrategias de las corporaciones japonesas multinacionales en México. El objetivo del Capítulo 3 es analizar exhaustivamente las relaciones comerciales y de inversión entre México y Japón actualmente. La identificación de las áreas en las cuales la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias tiene la mayor posibilidad de intensificar el comercio bilateral, resulta una inquietud primordial. En este capítulo también se aborda el impacto del TLCAN en las estrategias de inversión japonesa y las futuras áreas de promoción de la IED japonesa en México. El Capítulo 4 pretende obtener una mejor comprensión de los mercados japoneses, a fin de evaluar las oportunidades que existen para incrementar y diversificar las exportaciones mexicanas. Se revisan los patrones comerciales japoneses y la política arancelaria, y se comenta el creciente papel que juega el comercio intra-compañías en los flujos comerciales japoneses. Este estudio concluye con la discusión de estrategias específicas para promover el comercio y la inversión entre México y Japón.

## **CONTENIDO**

- I. MÉXICO: EMERGENTE CENTRO MUNDIAL DE COMERCIO**
- II. REVISIÓN HISTÓRICA DE LA RELACIÓN BILATERAL**
- III. MÉXICO Y JAPÓN: RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN**
- IV. EL MERCADO JAPONES Y LAS EXPORTACIONES MEXICANAS**
- V. RECOMENDACIONES PARA PROMOVER LAS RELACIONES ECONÓMICAS BILATERALES**

## **I. MEXICO: EMERGENTE CENTRO MUNDIAL DE COMERCIO**

### **MEXICO COMO PROMOTOR DEL LIBRE COMERCIO**

A mediados de la década de los 80 la política comercial de México se reorientó dramáticamente. Anteriormente, como seguidor de la estrategia de sustitución de importaciones para lograr su industrialización, México mantuvo cerrado su mercado doméstico y no era miembro de la institución mundial de comercio multilateral, el GATT. A mediados de la década de los 80 los límites del desarrollo hacia adentro eran claros, y México buscó promover sus industrias exportadoras uniéndose al GATT en 1986, y firmando tratados preferenciales de comercio con varios socios comerciales clave durante la década de los 90.

El primer TLC se firmó con Chile en 1992. Con este tratado, Chile y México acordaron liberalizar el comercio de la mayoría de sus productos para 1996, y de todos los productos para 1998. Ambos países acordaron eliminar las barreras no arancelarias y evitar prácticas comerciales desleales, como: “dumping” o subsidios a la exportación (Blanco, 1994: 130). México ha firmado tratados de libre comercio con otros países latinoamericanos. El Grupo de los Tres (México, Venezuela, y Colombia) se formó en 1990 y cinco años después se concretó un tratado de libre comercio. Para el comercio entre México y Colombia, se estableció la liberalización del 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones Colombianas a partir de enero de 1995. México acordó con Venezuela abrir gradualmente sus mercados de tal forma que para el año 2004 todos los productos quedaran libres de impuestos (SECOFI, 1999:13). En 1995, se concluyeron también tratados de libre comercio con Costa Rica y Bolivia, y en 1998 con Nicaragua. Desde 1995, el 70% de las exportaciones mexicanas no agrícolas entran a Costa Rica libres de impuestos, otro 20% fue liberalizado en enero de este año, y el 10% restante será liberalizado en el año 2004. El TLC con Bolivia abrió enormemente el acceso al mercado

de ambos países ya que, actualmente, el 97% de las exportaciones mexicanas a Bolivia entran libres de impuestos y el 99% de las exportaciones bolivianas a México tampoco tienen que pagar aranceles. Además del reciente TLC celebrado con Nicaragua, actualmente México está negociando acuerdos de libre comercio con El Salvador, Guatemala, Honduras, y Panamá. De esta manera, México ha construido una impresionante red de tratados de libre comercio con Latinoamérica.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, (TLCAN) en vigor desde 1994, liberalizará las relaciones comerciales y de inversión con dos de los mercados más grandes del mundo: los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. El TLCAN es un elaborado tratado de libre comercio que comprende un programa de reducción de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, liberalización del régimen de inversión, mecanismos para la solución de controversias, y protección de la propiedad intelectual y el medio ambiente. Quince años después de la promulgación del TLCAN, todo el comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá será libre.

Fuera del Continente Americano, las iniciativas comerciales de México incluyen la membresía en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y los TLCs con la Unión Europea e Israel. México se unió al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés) en 1989 y a APEC en 1993. Un año después, en Bogor, los miembros de APEC acordaron liberalizar el comercio y la inversión para el año 2020 (los países industrializados abrirán sus economías antes, en el año 2010). Actualmente, México ha concluido con éxito las negociaciones para la liberalización del comercio bilateral con Europa e Israel. De ahora en adelante las exportaciones mexicanas tendrán acceso preferencial a mercados de dimensiones considerables (los 15 miembros de la UE importaron del mundo \$2,163 miles de millones de dólares en 1998 y las importaciones totales de Israel ascendieron a \$29.3 miles de millones de dólares en 1998 (WTO 1999)).

## POSICION DE MEXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL

La estrategia de México de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concertación de TLCs con sus principales socios comerciales ha dado resultados importantes. El país ha emergido como un participante clave en el comercio internacional. Medido por el valor de sus exportaciones (\$117.5 miles de millones de dólares en 1998 y 136.7 miles de millones de dólares en 1999), en 1998, México estuvo clasificado como el octavo país entre los principales países exportadores del mundo. La década de los 90 ha sido un período de gran dinamismo para las exportaciones mexicanas, dado que en promedio crecieron 14.8% entre 1990-y 1998, rebasando el crecimiento de las exportaciones de otros países latinoamericanos (de 4.8% durante estos años) (SECOFI, 1999: 2). Igualmente importante es que, en la actualidad, México básicamente exporta productos manufacturados, dejando en el pasado su fuerte dependencia del petróleo para sus ventas de exportación. En1999, las exportaciones de manufacturas representaron el 89.4% del total, el petróleo sólo el 7.3% y los productos agrícolas 3% (SECOFI,2000: 6).

El comercio de México está fuertemente concentrado en Norteamérica (el 89.9% de las exportaciones totales y 76.2% de las importaciones totales, en1999). Otras áreas importantes para el comercio de México son la Unión Europea (3.9% del total de exportaciones y 9% de las importaciones totales en1999), Asia Pacífico (el 1.3% de las exportaciones totales y 8.6% de las importaciones totales en1999), y Centroamérica (0.9% de las exportaciones totales y 0.2% de las importaciones totales en1999). En1999, México registró un superávit comercial con Norteamérica (\$14,615 millones de dólares) y Centroamérica (\$1,255 millones de dólares). Se registró un déficit comercial con Asia Pacífico (\$10,512 millones de dólares), ALADI (\$661 millones de dólares) y la Unión Europea (\$7,438 millones de dólares) (SECOFI,2000: 4).

El comercio de México con los países con los que ha suscrito TLCs ha crecido de manera sobresaliente durante los últimos años. El comercio entre México y Estados Unidos se incrementó 156.3% durante los primeros seis años del TLCAN, y el comercio con Canadá se incrementó91.6%. Especialmente dinámicas han sido las exportaciones de México a

Estados Unidos, las cuales se incrementaron 181.3% durante este período mientras que las importaciones de los Estados Unidos se incrementaron 132.6%. México exporta a los Estados Unidos y a Canadá básicamente productos manufacturados (el 91% de las exportaciones a Estados Unidos y 92.7% de las exportaciones a Canadá, en1999) (información proporcionada por la SECOFI).

El comercio con América Latina también se incrementó rápidamente en la década de los 90. El comercio con Chile se multiplicó 6 veces a partir de 1991, llegando a \$366.4 millones de dólares en exportaciones y \$683.5 millones de dólares en importaciones durante1999. Nuevamente, las exportaciones de México a Chile fueron, casi en su totalidad, productos manufacturados (96.5% del total de exportaciones). A partir de la firma del TLC entre México y Costa Rica, el comercio bilateral ha crecido261.5%, siendo las exportaciones mexicanas de \$250.5 millones de dólares (de las cuales \$243.3 millones de dólares son exportaciones de productos manufacturados) y \$191.4 millones de dólares de importaciones de Costa Rica. El TLC del Grupo de los Tres ha implicado un incremento del 37.6% en el comercio entre México y Colombia, y del 55.6% con Venezuela. De los \$367.7 millones de dólares que México exportó a Colombia en1999, el 97.7% fueron productos manufacturados. De igual manera, las manufacturas representaron el 96% de los \$436.2 millones de dólares exportados a Venezuela en1999. Las exportaciones mexicanas a Bolivia se incrementaron 135.8% a partir de la firma del TLC, y 99.4% de las exportaciones mexicanas a este país son productos manufacturados (información proporcionada por la SECOFI).

Esta revisión de las iniciativas de México sobre los TLCs y los resultados obtenidos en el incremento de flujos comerciales, confirma que México está emergiendo como un importante centro mundial de comercio. Ya se ha asegurado el acceso preferencial para los productos mexicanos en Norteamérica y gran parte de Latinoamérica, y se han concluido las negociaciones para la liberalización del comercio con la Unión Europea e Israel. Por lo tanto, México debería de ser un socio comercial muy atractivo para Japón, no sólo por el tamaño de su mercado nacional, sino también debido a que esta amplia red

de TLCs ubica a México como una plataforma de exportación clave para el comercio mundial.

## II. REVISION HISTORICA DE LA RELACION BILATERAL

Durante más de un siglo, México y Japón han gozado de una relación amistosa. En 1888 el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación formalizó las relaciones entre los dos países. El tratado con México tuvo una importancia especial para Japón cuando este país buscaba revisar tratados inequitativos con el Occidente, ya que este tratado excluía, por primera vez, la cláusula de extraterritorialidad. A cambio, los ciudadanos mexicanos tuvieron la libertad de viajar y vivir en territorio japonés, un privilegio que no se le había otorgado antes a ningún otro país (Ota, 1998, Uscanga, 1996: 6-7).

Sin embargo, no fue sino hasta la segunda mitad del siglo veinte que cobró importancia el intercambio económico entre México y Japón. Durante la década de los 50, el comercio entre las dos naciones fue modesto en términos absolutos, pero creció a ritmos saludables debido, básicamente, a las exportaciones mexicanas de materias primas a Japón. En 1950, las importaciones mexicanas de Japón ascendieron a \$3.5 millones de dólares, mientras que las exportaciones a Japón ascendieron a \$16.5 millones de dólares. A finales de la década (1958), las importaciones de Japón se habían incrementado a \$13 millones de dólares, pero las exportaciones mexicanas al país asiático se habían incrementado aún más rápidamente hasta alcanzar \$94 millones de dólares (ver cuadro 2.1). El éxito exportador de México al mercado japonés obedeció principalmente a las ventas de un solo producto: algodón. En 1956, el 97% de todas las exportaciones mexicanas a Japón era de algodón, y durante toda la década los Estados Unidos y México se disputaron el primer lugar como proveedores de algodón al el mercado japonés. (Uscanga, 1998: 16).

Durante la década de los 60 y los 70 los patrones comerciales continuaron siendo básicamente los mismos: México exportó productos primarios y compró productos manufacturados. Hubo cierta diversificación en las exportaciones mexicanas ya que el camarón, la sal, y el maíz ganaron participación en el mercado japonés (, en 1970 México

se convirtió en el proveedor más importante de camarón de Japón) (Uscanga, 1998: 18). Por otro lado, las exportaciones japonesas a México pasaron de productos de manufactura ligera (textiles) a productos manufacturados más sofisticados (químicos, maquinaria, etc. ). En 1968, México y Japón firmaron un Tratado de Comercio y Navegación para promover su intercambio económico y el volumen bilateral de comercio se incrementó en años subsecuentes. Las exportaciones mexicanas a Japón alcanzaron la cifra de \$151 millones de dólares en 1970, y las importaciones sumaron \$93 millones de dólares ese mismo año. Para 1975, las exportaciones mexicanas habían alcanzado los \$212 millones de dólares y las importaciones de Japón llegaron a los \$347 millones de dólares. (Ver cuadro 2.1).

Además del comercio, las relaciones Mexico-Japón se intensificaron desde 1960 con la llegada de compañías multinacionales japonesas a México. En sus etapas iniciales, la inversión japonesa se vio fuertemente influenciada por la expansión del mercado doméstico mexicano. Las primeras compañías que llegaron a México fueron subsidiarias de las principales casas comerciales japonesas que buscaban abrir nuevos mercados para sus exportaciones. No obstante, los fabricantes japoneses rápidamente se convirtieron en los inversionistas más activos en México. Estas compañías respondían a los incentivos que habían creado las políticas de sustitución de importaciones para abastecer a un mercado protegido. Nissan Mexicana, por mucho la compañía japonesa más grande en México, se estableció en 1966 para abastecer al mercado local. En el sector eléctrico/electrónico, las compañías japonesas llegaron a México desde mediados de los 60 y 70: Toshiba (1966), Mitsubishi (1971), Hitachi (1972), NEC (1975), y posteriormente, Matsushita (1979) y Sony (1980). En 1973 la inversión japonesa acumulada en México ascendió a \$65.4 millones de dólares, equivalentes al 1.5% de la inversión extranjera directa en el país. En 1974 y 1975 hubo una activa inversión japonesa en México (los flujos anuales fueron superiores a los \$25 millones de dólares), pero la crisis económica de 1976 redujo los flujos de IED japonesa a \$6 millones de dólares (ver cuadro 2.2).

El surgimiento de México como un importante productor de petróleo en 1977-78 originó un aceleramiento sin precedente de las relaciones económicas Mexico-Japón. Las dimensiones tradicionales de las relaciones económicas bilaterales (comercio e inversión)

registraron un marcado incremento durante los años del auge petrolero. De acuerdo con los datos comerciales de México, las exportaciones mexicanas a Japón casi se duplicaron en un año llegando a la cifra de \$563.2 millones de dólares en 1980. Ese mismo año, México se convirtió en un mono-exportador a Japón, tan sólo las ventas de petróleo sumaron \$474 millones de dólares o bien 84.2% del total (Solís, 1995: 27). Alentados por las perspectivas favorables de crecimiento de la economía mexicana, los inversionistas japoneses se apresuraron a producir en México. La IED de Japón se incrementó a \$131 millones de dólares en 1977, y llegó a su máximo, una vez más, alcanzando los \$123 millones de dólares en 1980 y \$212 millones de dólares al año siguiente. Como resultado de esto, la participación japonesa en el total de la IED en México alcanzó su nivel más alto, 7.2% en 1982. De esta forma, a principios de los 80, Japón se ubicó como el tercer inversionista extranjero más importante en México.

El interés de Japón por comprar petróleo produjo un acercamiento a nivel oficial con México. Como parte de las negociaciones para firmar un contrato petrolero, el gobierno japonés acordó otorgar préstamos preferenciales para el desarrollo de proyectos de infraestructura clave en México. En agosto de 1979, el Eximbank de Japón y otros 22 bancos privados acordaron prestar \$500 millones de dólares para la modernización del puerto de Salina Cruz en México. El "Overseas Economic Cooperation Fund" (Fondo de Cooperación Económica en el Extranjero), también acordó otorgar un préstamo de concesión de \$150 millones de dólares para el proyecto acerero mexicano SICARTSA. A cambio, el gobierno mexicano ofreció exportar 100,000 bd de petróleo a Japón. Las perspectivas positivas de crecimiento en México también llevaron a los japoneses a una mayor participación en el sector manufacturero mexicano. En 1980 un consorcio japonés encabezado por Sumitomo compró el 40% del capital de la compañía Productora Mexicana de Tubería. Los inversionistas japoneses estaban ansiosos por participar en la producción de tubería de gran diámetro para satisfacer la demanda de la creciente industria petrolera. Por lo tanto, los inversionistas japoneses, ampliaron sus áreas de actividad en México y se involucraron en proyectos acereros y en la producción de bienes de capital (Solís, 1995: 27). Este período dio inicio a una nueva forma de participación de

los inversionistas japoneses en la economía mexicana a través del establecimiento de alianzas estratégicas con el gobierno mexicano (Peres, 1991).

La bonanza petrolera fue importante en la relación bilateral por otra razón más. El endeudamiento externo surgió como una nueva dimensión en las relaciones México-Japón. Alentado por la buena posición de México en los mercados crediticios internacionales y el potencial de una rápida expansión doméstica, los bancos privados japoneses prestaron extensamente a México. La participación de los bancos comerciales japoneses en la deuda pública mexicana se incrementó de sólo 1% en 1970 a 5.4% en 1977, y aumentó rápidamente a 16.5% en 1980. Unos cuantos años (1978-82) fueron suficientes para que Japón se convirtiera en el segundo acreedor extranjero de México, con una deuda pública de \$8,102 millones de dólares en 1982 (datos proporcionados por la Secretaría de Hacienda. Dirección General de Crédito Público).

Sin embargo, la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés internacionales comprometieron seriamente las perspectivas de crecimiento de México. La consiguiente crisis crediticia puso fin al crecimiento acelerado del intercambio económico entre México y Japón. No se deterioraron las exportaciones mexicanas a Japón, sino que por el contrario, se incrementaron de \$1,435 millones de dólares en 1981 a \$1,888 millones en 1983. Esto fue posible porque la reducción en los precios del petróleo fue compensada por un incremento en el volumen de ventas: en 1982 los funcionarios mexicanos garantizaron embarques de 150,000 bd de petróleo a Japón, y esta cifra se incrementó posteriormente a 160,000 bd (Uscanga, 1997: 31). Las importaciones mexicanas de Japón, sin embargo, cayeron dramáticamente debido a la recesión y a la escasez de divisas. De acuerdo con información japonesa, las importaciones de Japón se redujeron de \$1,708 millones de dólares en 1981 a \$957 millones de dólares en 1982, y llegaron a su nivel más bajo en 1983 con \$579 millones de dólares (ver cuadro 2.1). Esto revirtió la balanza comercial bilateral con México, mostrando un superávit al inicio de la década de los 80.

La crisis de la deuda también representó un golpe importante para los bancos japoneses que habían estado incrementando rápidamente su participación en México (por ejemplo, la participación del “Bank of Tokyo” en la deuda Mexicana ascendió al 83% del capital del banco, la del “Long Term Credit Bank” ascendía a 53.6%, y la del “Mitsui Bank” a 28.3%) (Katada, 1998: 74). La presión del Ministerio de Finanzas y del “Bank of Japan” evitó que los bancos comerciales japoneses retiraran sus préstamos de corto plazo en la secuela de la crisis de la deuda (Katada, 1998: 65). A lo largo de los años, el gobierno japonés apoyó las iniciativas del gobierno de Estados Unidos para solucionar el problema del endeudamiento externo de los países en vías de desarrollo (Stallings, 1990).

Japón apoyó tanto el Plan Baker como el Brady (1985 y 1989, respectivamente), aunque las grandes aportaciones de recursos públicos de Japón sólo se hicieron en 1989. Por ejemplo, en julio de 1989 el gobierno japonés anunció que ampliaría su plan de renovación de créditos de \$30 mil millones de dólares comprometidos en 1987 a \$65 mil millones de dólares, y que daría apoyo especial a la iniciativa Brady. De los \$13.5 mil millones de dólares de fondos adicionales para las actividades del Eximbank Japonés, \$4.5 mil millones de dólares serían utilizados como financiamiento paralelo con el FMI para los países deudores. De los \$7 mil millones de dólares en fondos adicionales para la OECF (por sus siglas en inglés), cuando menos \$2 mil millones de dólares se canalizarían a países seleccionados bajo el Plan Brady (Yanagihara y Emig, 1991: 66).

Por otro lado, los bancos comerciales japoneses estaban mucho más renuentes a comprometer dinero fresco a países fuertemente endeudados como México. De las opciones que ofrecía el Plan Brady, los bancos privados japoneses optaron por una reducción del principal de la deuda, y no se entregó más dinero fresco a México (Katada, 1998: 76). De hecho, la deuda pública de México con Japón se disminuyó de \$15,312 millones de dólares en 1988 a \$13,417 millones de dólares en 1989. Durante los años siguientes, los préstamos de Japón a México fueron muy reducidos. En 1995, la deuda pública de México con Estados Unidos ascendió a \$33,234 millones de dólares, pero la deuda de México con Japón sólo se incrementó a \$14,583 millones de dólares (datos proporcionados por la Secretaría de Hacienda. Dirección General de Crédito Público).

Con el surgimiento de la crisis de la deuda, la inversión japonesa directa en México sufrió un colapso. En 1983 la IED japonesa disminuyó a \$3.8 millones de dólares. (cuadro 2.2). La situación de las compañías japonesas que se habían enfocado al mercado mexicano se tornó muy difícil, ya que la recesión trajo una fuerte reducción en la demanda. Por ejemplo, las ventas de automóviles disminuyeron de 570,000 en 1978 a 248,000 en 1982 (Solís, 1995). La contracción del mercado mexicano aunado al nuevo compromiso del gobierno de liberalizar el comercio exterior, produjo un marcado cambio en las estrategias de inversión japonesa en México. Los planes de los inversionistas japoneses en la industria manufacturera mexicana se orientaron menos al mercado doméstico y más a colocar sus productos en Estados Unidos.

Los flujos de IED japonesa a México empezaron a recuperarse en la segunda mitad de la década de los 80, atraídos en esta ocasión por el sector exportador mexicano (ver cuadro 2.2). Por ejemplo, entre 1976 y 1980, se abrieron 18 plantas Japonesas en México, de las cuales sólo cinco eran maquiladoras. En contraste, entre 1981 y 1990, más de la mitad de las nuevas plantas japonesas en México operaban como maquiladoras (un total de 56 plantas nuevas) (Székely, 1991: 119). Los inversionistas japoneses son atraídos por el programa de las maquiladoras por varias razones: bajo costo de mano de obra, proximidad al principal mercado de exportación (E.U.A.) y tratamiento arancelario preferencial. El sistema de aranceles de Estados Unidos da tratamiento libre de impuestos a maquiladoras de terceros países por el contenido estadounidense en los productos, independientemente de la proporción del contenido del tercer país. De conformidad con la ley mexicana, las maquiladoras de terceros países también están exentas de aranceles si se exporta el producto. Tal como veremos en la siguiente sección, el interés japonés en las industrias de exportación mexicanas ha continuado dominando los patrones de inversión directa en la relación bilateral.

Esta breve revisión de los lazos históricos entre México y Japón revela que a pesar de las fluctuaciones en la relación comercial, México tradicionalmente ha exportado productos primarios a Japón (algodón, camarón y petróleo) mientras que ha importado productos

industrializados (manufacturas ligeras y maquinaria). En el área de inversión extranjera directa, cuando menos tres diferentes estrategias han orientado los proyectos de inversión japonesa en México a través de los años: producción local para un mercado protegido, búsqueda de suministro de petróleo y participación en una industria de bienes de capital en expansión, y exportación al gran mercado estadounidense.

### **III. MEXICO Y JAPON: RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSION**

#### **RELACIONES COMERCIALES BILATERALES**

Las relaciones comerciales bilaterales durante la década de los 90 se caracterizaron por la contracción de las exportaciones mexicanas a Japón, el continuo incremento de las importaciones de Japón y consecuentemente un mayor déficit comercial para México. Como vemos en el cuadro 3.1, las exportaciones mexicanas a Japón cayeron de \$1.4 miles de millones de dólares en 1990 a \$686.4 millones de dólares en 1993. Las exportaciones a Japón se incrementaron nuevamente alcanzando la cifra de \$1.4 miles de millones de dólares en 1996, pero durante los últimos tres años cayeron a \$777 millones de dólares. En contraste con el comportamiento fluctuante de las exportaciones, las importaciones mexicanas de Japón mostraron un crecimiento constante durante la década de los 90. En 1990 México importó de Japón \$1.3 miles de millones de dólares en mercancías. En 1993 el valor de las importaciones se había incrementado a \$3.9 miles de millones de dólares y a \$5.1 miles de millones de dólares en 1999. Estas tendencias en el total de exportaciones e importaciones, generaron un cambio significativo en la balanza comercial bilateral. En 1990, México registró un superávit comercial con Japón de \$101.9 millones de dólares. Sin embargo, desde 1991, México ha tenido un déficit comercial con Japón que ha continuado incrementándose, pasando de mil millones de dólares ese año a \$4.3 miles de millones de dólares en 1999.

Durante la década de los 90 hubo cambios importantes en la composición del comercio bilateral. El cuadro 3.2 muestra una caída dramática en el valor de exportaciones de petróleo y combustible a Japón, de \$1.1 miles de millones de dólares en 1990 a \$252.8 millones de dólares en 1999. Al inicio de la década, México seguía siendo mono-exportador a Japón, ya que el petróleo representaba el 80.2% del total de las exportaciones al país asiático. Sin embargo, a través de la década, la participación del petróleo en el total de exportaciones a Japón se redujo al 65% en 1992, 44.7% en 1994, 43.2% en 1996, y 15.3% en 1998. La drástica caída en el valor de las exportaciones petroleras a Japón en

1998 se debió, en gran medida, a la severa reducción en los precios internacionales del petróleo, pero reflejó también una reducción del 33.4% en el volumen de barriles embarcados a Japón (Consejería Comercial en Japón, Bancomext). Sin embargo, durante 1999 la participación de este producto en las exportaciones de México a Japón se incrementó a 32.5% debido a la recuperación de los precios del petróleo.

Tradicionalmente, México ha exportado a Japón productos primarios. Además del petróleo, los principales artículos de exportación de México a Japón incluyen vegetales, pescado, frutas, algodón, café, carnes, y sal. En 1999 estos productos (excluyendo el petróleo) representaron el 13.6% de todas las exportaciones a Japón. Particularmente, vale la pena notar el rápido incremento de las exportaciones de carne de cerdo a Japón. Cuando Taiwan dejó de cumplir con las normas fitosanitarias japonesas, los exportadores mexicanos de carne lograron capturar una participación en ese mercado, y en 1999 México fue el cuarto proveedor más importante de esta carne a Japón. Otro producto en donde México tiene un lugar preponderante en el mercado japonés es el limón persa, ya que ese mismo año las exportaciones mexicanas representaron el 98.6% de todo el consumo japonés de este tipo de limón (Consejería Comercial en Japón, Bancomext).

Aún cuando las exportaciones de productos manufacturados han jugado un papel poco importante en el comercio con Japón, un desarrollo nuevo y muy interesante de los últimos tres años es el fuerte incremento en las exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica. Mientras que en 1996 las exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica fueron 3.82% del total, en 1999 representaron el segundo artículo de exportación ascendiendo a \$177.2 millones de dólares o 22.8% de todas las exportaciones a Japón. Entre los principales productos exportados se encuentran: grabadoras de cinta, equipo receptor, equipo telefónico, y componentes como diodos, transmisores, circuitos monolíticos integrados, etc. El comercio intra-compañías ha dominado la importación de productos electrónicos de consumo final y de componentes a Japón (Solís, 1998 y capítulo cuatro de este trabajo), por lo tanto es muy probable que las multinacionales japonesas en México sean responsables del reciente incremento en las exportaciones mexicanas de maquinaria eléctrica/electrónica.

Por otro lado, los productos manufacturados siempre han dominado las importaciones mexicanas provenientes de Japón (ver cuadro 3.3). Es interesante notar que a lo largo de la década de los 90 la maquinaria eléctrica/electrónica y la maquinaria en general han sido por mucho, los artículos más importados por México (con un valor de \$1.5 y \$1.3 miles de millones de dólares respectivamente en 1999). En 1999, estas dos industrias representaron el 56.7% de todas las importaciones mexicanas de Japón. Evidentemente ha habido una marcada concentración de las industrias japonesas que con éxito han penetrado el mercado mexicano. Otro sector japonés que recientemente ha tenido progreso en sus ventas hacia México, es el de equipo de transporte. Las importaciones de equipo de transporte se incrementaron de \$13.49 millones de dólares en 1990 a \$413.47 millones de dólares en 1999 o el 8.13% de todas las importaciones.

A fin de evaluar el impacto de la política arancelaria mexicana y japonesa en los flujos del comercio bilateral (y los beneficios potenciales de la liberalización del comercio), a continuación se analizan los aranceles mexicanos con que se gravan los productos japoneses. El siguiente capítulo analiza exhaustivamente las barreras arancelarias y no arancelarias que pudieran obstaculizar las ventas mexicanas a Japón.

## **La política arancelaria de México y las importaciones japonesas**

Los picos arancelarios de México son más evidentes en prendas de vestir y productos de piel (35%), cereales (37%), y vegetales, frutas, pescados y carnes preparadas, productos lácteos, cacao, vegetales preparados y alfombras (30%)<sup>1</sup>. Sin embargo, las exportaciones japonesas a México son mínimas en estos sectores. Por ejemplo, las exportaciones japonesas de prendas de vestir a México ascendieron a \$33.3 millones de dólares o 0.65%% de las exportaciones totales a México, y las exportaciones en los otros sectores son mucho más pequeñas o nulas.

Aún cuando los picos arancelarios de México no han impactado directamente a las exportaciones japonesas a México, el cuadro 3.3 muestra que los principales productos de exportación Japonesa enfrentan aranceles significativos. Los productos a los cuales se les aplican tarifas más elevadas son productos de metal (14.52%), filamentos sintéticos (14.20%) relojes (14.78%), equipo de transporte y juguetes (13.92%), equipo fotográfico, y productos de hierro y acero (14.05%). Sólo a los productos químicos orgánicos se les aplica un arancel menor al 10%. Por esta razón, la reducción arancelaria debería tener un efecto positivo en las exportaciones japonesas a México.

## **INVERSION JAPONESA EN MEXICO**

El nivel de inversión japonesa directa en México fluctuó bruscamente en la década de los 90. El año de 1994 sobresale como el periodo de mayor flujo de IED de Japón, con \$631 millones de dólares o 6% del total de inversión extranjera directa en México. Sin embargo, como resultado de la severa crisis económica en México durante 1995, la IED japonesa disminuyó considerablemente ese año, a \$156 millones de dólares y a \$139 millones de dólares en 1996. En 1997, el ritmo de la inversión japonesa en México se incrementó

nuevamente con un flujo de \$350 millones de dólares, sólo para contraerse nuevamente un año después, a \$96.6 millones de dólares. En 1999, la inversión japonesa directa ascendió a \$1.2 miles de millones de dólares (Ver cuadro 3.4).

El cuadro 3.4 también nos muestra que en los años subsecuentes al TLCAN, la IED en México ha provenido principalmente de Estados Unidos. En 1994, la participación de Estados Unidos en la inversión extranjera directa en México fue del 46%, y en 1999 se incrementó al 62%. Entre 1994 y 1999, Estados Unidos invirtió \$33.1 miles de millones de dólares en México o 60.6% del total de IED en México durante este período. En contraste, durante el mismo lapso, Japón sólo invirtió \$2.6 miles de millones de dólares o 4.8% del total de la IED en el país. Hasta 1998, Japón había perdido terreno como inversionista extranjero en la economía mexicana, ya que estaba por detrás de países como Gran Bretaña, Holanda, Canadá y Alemania. Sin embargo, en 1999, Japón se ubicó como el tercer inversionista en importancia (después de Estados Unidos y la Unión Europea).

Es importante notar que los datos de la IED subestiman la verdadera escala de la inversión japonesa en México. Una cantidad importante de la inversión japonesa se lleva a cabo a través de subsidiarias estadounidenses de compañías japonesas y, por lo tanto, se registra como inversión estadounidense. El estudio más reciente sobre las compañías japonesas en México muestra que el 35% de su capital fue suministrado por la subsidiaria estadounidense de una compañía japonesa. En el caso de las maquiladoras, el peso de las subsidiarias estadounidenses es aún mayor: aportaron el 63% del capital de la compañía establecida en México (Embajada del Japón, et al., 1998: iv). De acuerdo con estimaciones recientes de la SECOFI, las subsidiarias estadounidenses o canadienses de compañías japonesas proporcionan el 25.3% de la inversión japonesa. Tomando en cuenta esta estimación, el total de la inversión japonesa directa podría ubicarse en los \$3.5 miles de millones de dólares en el periodo 1994-1999.

Otra característica distintiva de la inversión japonesa en México es su énfasis en el sector manufacturero. Mientras que la inversión japonesa en Latinoamérica recientemente se ha

---

<sup>1</sup> Estos son los aranceles promedio aplicados en 1999 sobre la base de nación más favorecida (i.e. los aranceles

enfocado al sector financiero y de servicios, la gran mayoría de los proyectos de inversión japonesa en México están relacionados con la industria manufacturera: 96.7% de la inversión total entre 1994 y 1999 (cuadro 3.5). Aún más sobresaliente es que la producción de automóviles es por mucho, la actividad más importante de los inversionistas japoneses en México, con 85.3% de la totalidad de la inversión registrada a finales de la década de los 90.<sup>2</sup> La manufactura de equipo eléctrico/electrónico y de computación también ha atraído a los inversionistas japoneses, con un 6.9% del total de la IED durante estos años. Estas pocas industrias (equipo de transporte y eléctrico/electrónico) han ganado la participación mayoritaria de la inversión japonesa en México (92.2% del total).

La inversión directa japonesa en México ha tenido un impacto limitado en el comercio bilateral. Las exportaciones mexicanas tradicionales a Japón básicamente son productos primarios, mientras que la inversión japonesa se ha centrado en la industria manufacturera. La única excepción sobresaliente es el auge reciente en exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica a Japón que se mencionó anteriormente. La influencia de la IED japonesa en los patrones comerciales mexicanos básicamente se ha percibido en la manufactura de productos automotores y eléctricos/electrónicos para ser exportados a Estados Unidos (Mercado et al., 1998: 126). El creciente número de maquiladoras japonesas confirma el cambio en la inversión japonesa en México, de la producción para el suministro del mercado doméstico a la manufactura para exportación a Estados Unidos. Las maquiladoras japonesas se incrementaron de 60 en 1995 a 73 en 1999. El cuadro 3.6 muestra que la mayoría de las maquiladoras japonesas operan en la industria eléctrica/electrónica (36 plantas), seguida por la de productos metálicos (12 maquiladoras), productos químicos (9), alimentos (4), autos, maquinaria en general y servicios con tres plantas cada uno textiles (1), y otros (2).<sup>3</sup>

---

gravados al comercio con países con los cuales México no tienen acuerdo de comercio preferencial).

<sup>2</sup> Ciertamente, la reducción de los flujos de IED Japonesa a México está muy relacionada con la lenta inversión en la producción de automóviles experimentada en 1995, 1996 y 1998. No obstante, en 1999, el flujo de inversión japonesa se multiplicó 13 veces en virtud de que se canalizaron \$1.2 miles de millones de dólares a la industria automotriz.

<sup>3</sup> Otro punto importante que resalta el cuadro 3.3 es que la mayoría de las maquiladoras son propiedad de estadounidenses o mexicanos. A juzgar por el número de plantas, la presencia japonesa es muy reducida (1.6% del total). Aunque en determinadas industrias como son la de fabricación de televisores a color, las maquiladoras

## **Análisis de las estrategias de inversión japonesa por sector**

### ***La industria automotriz***

Durante los últimos años Nissan Mexicana ha seguido una estrategia agresiva de expansión de sus plantas de producción y diversificación de sus mercados de exportación. La producción anual de automóviles se incrementó de 58,461 en 1987 a 98,450 en 1990. En 1990 la compañía automotriz japonesa ocupó el cuarto lugar en la producción de automóviles con una participación de 16.5% en la manufactura total en México. En esa época, Nissan anunció que construiría una planta ensambladora en Aguascalientes de \$1,000 millones de dólares, con una capacidad de 100,000 vehículos por año, duplicando así la capacidad existente en México (López Villafañe y Oliver Navarro, 1998: 12). A pesar de que se incrementaron los niveles de producción de automóviles de Nissan Mexicana a 143,533 en 1994 (16.8% de la producción total), se redujeron a 82,739 vehículos en 1995 debido a la fuerte contracción del mercado mexicano como resultado de la crisis del peso.

La planta de Aguascalientes también se construyó con el deseo de intensificar la iniciativa de exportación de la compañía. Nissan Mexicana ha estado particularmente activa en la promoción de los mercados de exportación en otros países latinoamericanos (por ejemplo las ventas del modelo Sentra en Chile). En 1993, se anunció un nuevo mercado cuando Nissan Mexicana notificó los embarques de camionetas Tsubame a Japón. El volumen inicial fue de 18,000 camionetas al año, pero se espera que las ventas se incrementen a 30,000 camionetas por año. Nissan Mexicana también ha apoyado las operaciones de la planta de Nissan en Tennessee a través de embarques mensuales de aproximadamente 18,000 motores de cuatro cilindros para "pick-ups" y sedan Altima. Al principio, los funcionarios de Nissan Mexicana rechazaron la idea de exportar vehículos terminados a Estados Unidos, temiendo una escalada de fricciones comerciales. Sin embargo, la

---

japonesas dominan el mercado. Mas adelante se analizará con mayor detalle la importancia de la inversión

política de no exportar vehículos fue abandonada debido al rápido crecimiento de la demanda estadounidense de los productos Nissan (Solís, 1995: 29). La compañía inició el envío de autos pequeños de pasajeros hacia los Estados Unidos en 1995 (Yanagihara and Serita, 1996: 17).

En la segunda mitad de la década de los 90, las nuevas inversiones japonesas en la industria de equipo de transporte en México se han concentrado en la manufactura de partes. El número total de fabricantes de autopartes japoneses en México se incrementó de 24 en 1993 a 46 a finales de 1997. Una característica distintiva de los fabricantes de autopartes japoneses es que básicamente operan fuera del programa de maquiladoras en México. Por ejemplo, a finales de 1997 había 36 compañías japonesas no maquiladoras versus 10 que si eran (Embajada del Japón, et al., 1998: ii). Debido a que una gran cantidad de fabricantes japoneses de componentes en México son proveedores de la Nissan Mexicana (que tiene operaciones de ensamblaje en Cuernavaca y Aguascalientes), es posible que no hayan sentido la necesidad de participar en el programa de maquiladoras. Sin embargo, un grupo de fabricantes de autopartes ha abierto operaciones de maquila en Chihuahua básicamente para la fabricación de arneses de cable, un producto del cual México se convirtió en importante exportador a Estados Unidos desde el inicio de la década de los 90 (En 1990 los arneses de cable representaban el 22% de las importaciones estadounidenses de autopartes de México ) (Koido, 1993: 344). Es interesante notar que estas compañías maquiladoras japonesas han estado menos limitadas por lealtades *keiretsu* y exportan no sólo a los ensambladores japoneses en Estados Unidos sino también a los Tres Grandes (Yanagihara and Serita, 1996: 12).

Tanto en la reorientación de la exportación de la principal compañía ensambladora de autos (Nissan Mexicana), como en la concentración de maquilas de arneses de cable en Ciudad Juárez, queda claro que el interés japonés en México está cada vez mas orientado al potencial exportador hacia el mercado de Estados Unidos, Latinoamérica y en menor grado al mercado japonés.

---

japonesa para algunas industrias de exportación en México.

## ***La industria eléctrica/electrónica***

Aún más que en la fabricación de autos, la inversión japonesa en la industria eléctrica/electrónica de México está fuertemente orientada a las exportaciones.<sup>4</sup> Tal como se menciona en el capítulo anterior, las primeras inversiones en México orientadas a las exportaciones, se llevaron a cabo a finales de la década de los 80, cuando varias compañías japonesas consolidaron actividades de manufactura en Tijuana (Matsushita y Sony transfirieron las operaciones de sub-ensamble a Tijuana al inicio de la década de los 80, pero en 1987 ya estaban produciendo televisores a color terminados). Hitachi y Sanyo también abrieron plantas para fabricar televisores a color en Tijuana, y Toshiba empezó a producir chasis en Ciudad Juárez (Koido, 1993, 1991). Una segunda ola de inversión eléctrica/electrónica se llevó a cabo con la reubicación de los fabricantes de partes para abastecer a los grandes ensambladores (Yanagihara and Serita, 1996: 10).

Actualmente, en México existen 59 compañías japonesas fabricando productos eléctricos/electrónicos y componentes. La gran mayoría de estas compañías operan como maquiladoras (53 maquiladoras y 6 no maquiladoras). Durante el último par de años, ha habido un marcado incremento de las maquiladoras eléctricas/electrónicas japonesas: 20 plantas nuevas entre 1996 y 1997. En estos dos años, sólo una planta no-maquiladora japonesa inició operaciones (Embajada del Japón, et al, 1998: ii).

La mayor parte de la inversión japonesa en México se ha llevado a cabo en la industria de productos electrónicos de consumo final, y sólo unas cuantas compañías japonesas se han aventurado a fabricar equipo de computación o industrial en México. Por ejemplo, en 1995, sólo 3 compañías japonesas fabricaban productos electrónicos industriales en México, mientras que había 41 compañías haciéndolo en las Nuevas Economías Industrializadas (NIEs, por sus siglas en inglés) asiáticas, 38 en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), y 29 en China (EIAJ, 1995). Por lo tanto, los inversionistas japoneses en México han optado por la reubicación de sus sectores

---

<sup>4</sup> Panasonic es el único productor que sigue orientado al mercado doméstico.

tecnológicamente maduros para beneficiarse de los menores costos laborales y las ventajas en el tratamiento arancelario (programa de maquiladoras).

El impacto de la inversión japonesa en los productos electrónicos de consumo final en México (especialmente la manufactura de televisores), no puede subestimarse. Tijuana ha emergido como la capital de la producción de televisores a color en Norteamérica, con varias compañías líderes japonesas operando ahí. Anualmente se fabrican más aparatos de televisión en las maquiladoras de México que en Estados Unidos (5.9 millones de aparatos versus 4.6 millones), y desde 1990, México ha sido el exportador líder de televisores a color a Estados Unidos (Koido, 1993). La producción de televisores a color en México ha continuado con dos adiciones recientes : la planta de Sony en Mexicali (1995) y la fábrica de JVC en Tijuana (1996) (Solís, 1998).<sup>5</sup>

## **REGIMEN DE INVERSION POSTERIOR AL TLCAN**

La inversión japonesa ha continuado especializándose en la manufactura de autos y componentes y productos eléctricos/electrónicos para exportación a Estados Unidos. Consecuentemente, las reglas de comercio y de inversión bajo el TLCAN (alteraciones al programa de maquiladoras y reglas de origen) podrían tener un impacto importante en las futuras estrategias de inversión japonesa en México.

### **Reglas de origen**

El objetivo de las reglas de origen tiene dos vertientes: evitar el envío de productos de un tercer país a través de un país miembro con aranceles bajos y evitar que los productos sean ligeramente alterados para disimular su verdadero país de origen. Su propósito es

---

<sup>5</sup> Sony, Matsushita, Sanyo, JVC, y Hitachi producen televisores a color en Tijuana. Sony tiene una segunda planta en Mexicali, y Toshiba y Mitsubishi Denki ensamblan chasis en Ciudad Juárez y Mexicali, respectivamente.

determinar qué productos se producen en los países miembro y por lo tanto deben beneficiarse de un tratamiento arancelario favorable (Solís 1996: 213).

El TLCAN incluye elaboradas reglas de origen para varias industrias. Considerando que la inversión japonesa se ha concentrado en los sectores automotriz y eléctrico/electrónico, las reglas de origen del TLCAN para dichas industrias serán analizadas con mayor detalle.

En automóviles, el contenido norteamericano se debe incrementar del 50% al 58% en 1998, y al 62.5% en el año 2002. Para autopartes, el nivel de contenido regional será de 60%, excepto para motores y transmisiones, para los cuales el porcentaje será del 62.5%. Más aún, en el TLCAN se adoptaron nuevas reglas de rastreo para estimar los niveles de contenido regional. Bajo el TLC se emplea el método de costo neto que resta del costo total los pagos por regalías, promoción de ventas, empaque y envío. El tratado comercial también tiene una disposición para determinar el valor de las autopartes de terceros países a través de la cadena completa de producción y descontar del costo neto de un automóvil el contenido extranjero de 69 partes específicas, incluyendo motores y transmisiones (Hufbauer and Schott, 1993: 41).

Los niveles de contenido regional más altos y sistemas de rastreo más rígidos impulsarán a las compañías japonesas a intensificar sus esfuerzos para desarrollar redes de proveedores en Norteamérica a fin de aprovechar los beneficios arancelarios. Por esta razón, el desarrollo de proveedores locales en México se ha convertido en la tarea más urgente dada la creciente orientación a la exportación de las compañías automotrices japonesas en México. Se estima que Nissan Mexicana está muy cerca del 62.5% de contenido regional, ya que los insumos mexicanos representan el 55% (Mercado y Fernández, 1996: 1001).

Como contraste, las reglas de origen de los productos electrónicos de consumo final no son tan estrictas. En televisores a color, se deben utilizar tableros de circuito manufacturados en la región en todos los aparatos pequeños (hasta 13”), y cinescopios en aparatos grandes de (14” y mayores). De 1999 en adelante, los aparatos grandes de televisión deben tener también otros dispositivos de origen norteamericano como son los

amplificadores de frecuencia intermedia, sintonizadores, y paneles impresos de circuitos (PCBs por sus siglas en inglés) (Fujita and Ishii, 1995: 234).

Se espera que los productores japoneses cumplan con las reglas de origen del TLCAN sin mayor problema, ya que la mayoría de los productores japoneses de televisores a color en Norteamérica ya fabrican o compran los cinescopios de color en la región. Sin embargo, los requerimientos para la incorporación de otros componentes sí afectaron la decisión de inversión de cuando menos uno de los principales productores japoneses de televisores a color en Norteamérica: Japan Victor (JVC). JVC transfirió su planta de Nueva Jersey a Tijuana porque dentro de pocos años tendrá que discontinuar la importación de PCBs de Tailandia, y el sub-ensamble obligatorio del chasis se puede hacer en la región a un precio más económico en México (entrevista del autor con gerentes de JVC Industrial de México. Tijuana, Noviembre 1996) (Solís, 1998).

### **Cambios en los programas de promoción a las exportaciones: el futuro de la industria maquiladora**

De acuerdo con el programa actual de las maquiladoras, las firmas japonesas pueden importar libres de impuestos, componentes asiáticos a México y después exportarlos a Estados Unidos. Los componentes estadounidenses incorporados al producto final están exentos de impuestos de importación, por lo tanto las empresas terminan pagando solamente por los componentes de terceros países y el valor agregado en México. Sin embargo, con la firma del TLCAN se introdujeron cambios importantes a los programas de promoción de las exportaciones de México (maquiladora y PITEEX) que afectarán directamente a la inversión japonesa en el sector de exportación de México.

Durante los primeros siete años del TLCAN, los programas de promoción a las exportaciones seguirán sin cambio, pero a partir del año 2001 se aplicarán dos modificaciones importantes. En primer lugar, el tratamiento libre de impuestos (y exenciones del IVA) continuará cuando el origen de los componentes sea de países

miembros del TLCAN, o cuando los productos finales se exporten fuera del área del TLCAN. Pero los impuestos de importación para insumos no TLCAN incorporados a los productos finales exportados a Estados Unidos o a Canadá, se aplicarán siguiendo una nueva fórmula (continuarán las exenciones de IVA). México exentará el pago del menor de los dos impuestos de importación: el que se paga por la importación de los insumos a México y el que se paga por la importación del producto final a Estados Unidos.<sup>6</sup> El objetivo de esta nueva fórmula es evitar extender los beneficios del TLCAN a países no miembros y eliminar la doble tributación.

El otro cambio importante se refiere a la importación de maquinaria. En el programa de maquiladoras actual, no se diferencia entre la importación de insumos y de maquinaria. Sin embargo, el TLCAN prohíbe exenciones de derechos de importación para equipo sujeto a requerimientos de exportación, por lo tanto toda la maquinaria importada por maquiladoras después del año 2001 tendrá que pagar impuestos de importación. Para aliviar el impacto que tendrá esta disposición en las maquiladoras que emplean equipo de fuera del área del TLCAN, el año pasado el gobierno mexicano introdujo programas de promoción sectorial. Las industrias incluidas dentro de estos programas se beneficiarán de la reducción o eliminación de aranceles en importaciones de maquinaria e insumos.

Hasta ahora, sólo ha sido aprobado el programa de promoción sectorial para la industria eléctrica/electrónica (que iniciará en Noviembre del año 2000). En el futuro, los beneficios del programa de promoción sectorial se extenderán a automóviles, textiles, productos químicos, muebles, juguetes y zapatos (entrevista con funcionarios de la SECOFI, Junio de 1999).

Las empresas japonesas han expresado inquietudes respecto a las modificaciones al programa de maquiladoras que se llevará a cabo en el año 2001 por las razones que se enumeran a continuación. En primer lugar, las maquiladoras japonesas ahora tendrán que pagar aranceles por la importación de insumos a México (de acuerdo con la fórmula que se explicó anteriormente). En segundo lugar, cuando las maquiladoras japonesas exporten a

---

<sup>6</sup> Por ejemplo, si el arancel en México por la importación del componente X es 9% y el arancel sobre la importación

Estados Unidos tendrán que pagar un arancel por el valor total del producto, mientras que bajo el régimen actual el valor de los componentes estadounidenses queda exento del pago de aranceles. Finalmente, hasta que el gobierno mexicano apruebe los programas de promoción sectorial para las otras industrias en las que operan maquiladoras japonesas, estas compañías tendrán que pagar aranceles por la maquinaria que importen de países fuera del TLCAN.

Sin embargo, las desventajas de las modificaciones al programa de maquiladoras para las compañías japonesas pueden ser en realidad pocas. Muchas maquiladoras japonesas operan bajo un plan de plantas gemelas, importan la mayoría de sus componentes para ser ensamblados en México de su subsidiaria en Estados Unidos (en otras palabras son insumos que se originan dentro del área del TLCAN). Más aún, las empresas japonesas pudieran seguir dos estrategias para evitar las desventajas del nuevo programa de maquiladoras en lo que se refiere a componentes que no se originan dentro del área del TLCAN. En primer lugar, estas empresas pueden incrementar los niveles de contenido regional para gozar de los beneficios del TLCAN. En este escenario, las empresas japonesas pagarían los impuestos sobre los insumos importados a México y ensamblarían un producto que cumpla con las reglas de origen del TLCAN y que se puede exportar libre de impuestos a Estados Unidos. Un segundo escenario sería el que se presentaría si se firmara un tratado de libre comercio entre México y Japón. Las compañías japonesas podrían importar los componentes libres de impuestos a México, y pagar la tarifa de exportación a Estados Unidos. La combinación de un tratado de libre comercio México-Japón y el contenido regional requerido darían los mayores beneficios a las compañías japonesas. Estas empresas podrían importar sus componentes básicos a México libres de impuestos, ensamblar el producto que cumpla con las estipulaciones de las reglas de origen y, por lo tanto, entrar a Estados Unidos libres de impuestos.

---

del producto final a los Estados Unidos es de 2%, el arancel que se pagará en México es del 7%.

## **AREAS POTENCIALES PARA LA PROMOCION DE LA INVERSION JAPONESA EN MEXICO**

### **Desarrollo de las industrias de soporte**

Como se destaca en el análisis anterior sobre las reformas del programa de maquiladora, el desarrollo de las industrias de soporte se ha convertido en un asunto apremiante para las empresas japonesas que deben cumplir con los niveles de contenido regional para exportar libre de impuestos a los Estados Unidos. En efecto, Tsunekawa (1998: 46) cree que la lenta inversión japonesa en la segunda mitad de la década de los 90 se debe a la escasez de proveedores locales, sin los cuales es difícil cumplir con las reglas de origen del TLCAN.

El reducido abasto local en México no se ha limitado a las plantas japonesas, sino que prevalece también entre ensambladores de otras nacionalidades. La industria maquiladora se ha caracterizado por bajos niveles de integración nacional. Hasta noviembre de 1999, la única industria que registró niveles substanciales de contenido local en las maquiladoras fronterizas fue la de productos alimenticios (58.8%). Los otros sectores registraron niveles muy bajos de integración nacional: químicos (6.8%), maquinaria en general (2.1%), equipo de transporte (0.9%), maquinaria eléctrica/electrónica (1.8%), componentes eléctricos/electrónicos (1.7%) etc. (datos proporcionados por SECOFI)

Las dificultades existentes para incrementar los niveles de contenido local están claramente descritos en el estudio de JICA de 1996 sobre las industrias de soporte en México. Según JICA (1996: 1.3-24), México tiene una industria de autopartes frágil, puesto que un ensamblador en México depende únicamente de 500 a 650 proveedores, mientras que en Estados Unidos y en Japón se cuenta con una red de subcontratación de más de 10,000 proveedores (contando no sólo los proveedores primarios, sino secundarios y terciarios con los cuales el ensamblador no tiene contacto directo). En la industria eléctrica/electrónica, los proveedores mexicanos se encuentran relegados a un segundo o

tercer nivel en la cadena de suministro (partes intensivas en mano de obra y ensamblaje), mientras que la producción de los componentes con tecnología más avanzada la llevan a cabo compañías extranjeras.

A fin de promover el desarrollo de las industrias de soporte mexicanas, SECOFI y JICA acordaron un plan maestro para la promoción de componentes eléctricos/electrónicos y automotrices en México. Las metas de este plan maestro (JICA, 1996) son alentar la integración de las cadenas de producción, incrementar el valor agregado en México, y generar más empleos. Las áreas que JICA consideró esenciales para su promoción inmediata son: estampado de metal, procesamiento de plásticos, mantenimiento y fabricación de moldes y dados de metal, y tecnología para montaje de superficies para PCBs.

De las diversas estrategias propuestas por JICA para mejorar las industrias de soporte mexicanas, la transferencia de tecnología es la que más ha progresado. Técnicos capacitados por expertos japoneses en dos instituciones mexicanas (CIDESI y CIQA<sup>7</sup>) han proporcionado orientación técnica a empresas piloto. Los resultados son impresionantes. Por ejemplo, las empresas bajo el programa de CIDESI, reportaron un 30% de reducción en el tiempo de ensamble de herramientas y una reducción del 34% al 0.6%, en los paros de línea no programados. Las empresas con asistencia técnica de CIQA reportaron un decremento del 50% en productos defectuosos y una eliminación del 100% de los inventarios no utilizados (datos proporcionados por SECOFI)

La cooperación en el desarrollo de industrias de soporte promete ser un área de gran potencial para intensificar los lazos bilaterales entre México y Japón.<sup>8</sup> Aún cuando el plan maestro ha obtenido buenos resultados en sus etapas iniciales (asistencia técnica para empresas piloto), la instrumentación exitosa del resto de las estrategias para apoyar la manufactura local de partes (desarrollo de redes de subcontratación, desarrollo de recursos humanos, apoyo exhaustivo a pequeñas y medianas empresas, y un mayor respaldo financiero) sigue siendo un reto a futuro para ambos países.

---

<sup>7</sup> CIDESI (Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial) ofrece asistencia técnica para estampado de metal, y CIQA (Centro de Investigación en Química Aplicada) para el procesamiento de plástico.

<sup>8</sup> JICA ha iniciado también un programa para promover las industrias locales en México.

Sin embargo, el plan maestro no aborda la manufactura de componentes intensivos en capital y tecnología en México. Las operaciones de las empresas japonesas de bienes electrónicos de consumo final en México, ilustran las dificultades para garantizar el suministro de componentes de alta tecnología a ensambladores japoneses en México. Los proveedores mexicanos han jugado un papel insignificante en la fabricación de televisores a color japoneses en Tijuana. Solís (1997) entrevistó a tres empresas japonesas de productos electrónicos de consumo final en Tijuana que reportaron de un 15 a un 17% de valor agregado en México. Sin embargo, sólo en un caso los proveedores mexicanos contribuyeron en un 3% al valor de los componentes, el resto fue suministrado por los fabricantes de partes japoneses en México. En otras palabras, los componentes suministrados en México se compran, casi exclusivamente, a otras empresas japonesas con operaciones de maquiladora, por lo tanto, casi no existen los vínculos locales.

Los productores japoneses de componentes eléctricos/electrónicos en México fabrican partes en general (como resistores y transformadores), y productos grandes y sumamente específicos (como gabinetes de madera y de plástico). En México hace falta la producción de componentes de más alto valor agregado, como son los circuitos integrados y los cinescopios (Solís, 1997: 31). Como lo explican Yanagihara and Serita (1996: 11), las compañías japonesas han adoptado un sistema de plantas gemelas por medio del cual producen los componentes más avanzados en Estados Unidos o los compran a proveedores estadounidenses, y en México, llevan a cabo sus operaciones con menor valor agregado. Esta división del trabajo está firmemente implantada, por lo tanto, según estos autores, es muy poco probable que en el futuro cercano, la producción de componentes de alto valor agregado se reubique a México.

Dado que las compañías electrónicas japonesas en Asia han logrado mayores niveles de integración local en la manufactura de televisores a color (ver el estudio de Capannelli sobre Malasia), y han producido componentes electrónicos industriales y para computadoras más sofisticados, una tarea futura en la promoción de las relaciones

bilaterales entre México y Japón debería ser establecer estrategias que conduzcan a la fabricación local de productos con alto valor agregado en México.

### **Inversión japonesa en la infraestructura de México**

Otra área prometedora para la inversión japonesa en México es la de la infraestructura. Entre 1997 y mayo de 1999, se anunciaron 14 proyectos japoneses en México sobre energía, petroquímica e infraestructura. La participación japonesa en estos proyectos totalizó \$1,820.1 millones de dólares. El área de energía eléctrica fue la que más inversión japonesa atrajo (75% de la IED japonesa en proyectos de energía e infraestructura), seguida por energía (17%), compresión de gas (6%), infraestructura (telefonía celular) (.01%) y petroquímicos (.003%), (Consejería Comercial en Japón, Bancomext).

El interés japonés en el desarrollo de la infraestructura en México fue ratificado recientemente en el reporte de Keidanren sobre los posibles efectos de un TLC entre México y Japón. Anticipando proyectos a gran escala, en la medida en que México continúa desarrollándose, Keidanren (1999) considera que un importante beneficio de un TLC sería una mejor posición de Japón en la licitación de proyectos de infraestructura. Dado que las compañías japonesas dependen fuertemente de equipo fuera del TLCAN para la exportación de plantas industriales o su participación en los proyectos de infraestructura en México, la eliminación de aranceles a la maquinaria incrementaría la competitividad de las posturas japonesas en las licitaciones de desarrollo de infraestructura.

## **IV. EL MERCADO JAPONES Y LAS EXPORTACIONES MEXICANAS**

### **RASGOS DISTINTIVOS DEL COMERCIO MUNDIAL JAPONES**

Durante muchos años, el comercio de Japón con el mundo se ha caracterizado por superávits comerciales y una fuerte concentración en las importaciones de materias primas (Lincoln, 1990). Sin embargo, durante la mayor parte de la década de los 90 se redujeron los superávits de la cuenta corriente y una mayor cantidad de productos manufacturados tuvo acceso al mercado japonés. Por ejemplo, el superávit de la cuenta corriente japonesa en 1996 sólo fue la mitad del que tuvo en 1993 (66 mil millones de dólares y 132 mil millones de dólares, respectivamente). Un déficit cada vez mayor en la balanza comercial de servicios (-62.3 mil millones de dólares 1996) aunado a un reducido superávit comercial de mercancías (83.6 mil millones de dólares en el mismo año) básicamente fueron responsables de los modestos resultados obtenidos en la cuenta corriente de Japón (OMC, 1998: 155).

Sin embargo, durante el último par de años se revirtió la tendencia de reducidos superávits comerciales de mercancías. La recesión económica japonesa, la crisis financiera asiática, y los bajos precios del petróleo se combinaron para producir, por primera vez en cuatro años, un incremento en la balanza comercial de mercancías de Japón a \$101.8 miles de millones de dólares en 1997. No obstante, en esta ocasión, los superávits comerciales en aumento se deben menos al resultado de exportaciones dinámicas y más a la fuerte contracción de las importaciones (las exportaciones se incrementaron 2.5% en 1997, mientras que las importaciones se redujeron en un -2.9% comparado con el año anterior) (JETRO, 1998).

La composición de las exportaciones japonesas ha cambiado poco durante la década de los 90, con una fuerte concentración en unos cuantos productos. La maquinaria en general, eléctrica/electrónica y de transporte, representó el 69% de las exportaciones japonesas en 1996, básicamente el mismo porcentaje que tuvo a principios de la década de los 90 en las exportaciones totales de Japón. Se han llevado a cabo cambios más importantes en la

estructura de las importaciones japonesas. Uno de los cambios más notorios es el incremento en la participación de importaciones de manufacturas en el total de importaciones, de 31% en 1985 a casi 60% en 1997 (JETRO, 1998a). Sin embargo, medido en forma diferente, el incremento en las importaciones de productos manufacturados resulta menos sobresaliente. Como proporción del PIB, las importaciones japonesas de productos manufacturados se incrementaron de 2.4% en 1987 a 4.2% en 1996. En 1996, la relación entre las importaciones japonesas de productos manufacturados y el PIB fue significativamente inferior a la de 1987 en varios países: Estados Unidos (7.3%), Alemania Occidental (14.4%), o Corea del Sur (20.8) (Lincoln, 1990).

La reducción en la participación de las importaciones de productos primarios en las importaciones totales es más dramática en el caso de los combustibles. En 1985 las importaciones de combustible representaron casi el 44% de las importaciones totales de Japón, mientras que en 1996 se redujeron a 17%. La reestructuración de la economía japonesa con la cual se abandonó la industria pesada, orientándose a los sectores intensivos en tecnología y la caída en los precios internacionales del petróleo son la causa de que Japón haya comprado menos combustibles. Por otro lado, la participación de las importaciones de productos agrícolas ha permanecido constante en un 20% desde 1985 (OMC: 1998) En 1997, los productos alimenticios y los bienes de consumo directo tuvieron un valor de \$46.7 miles de millones de dólares (JETRO, 1998: 18).

En relación con las importaciones de manufacturas, el crecimiento más acelerado se observa en los sectores de maquinaria y equipo de transporte. En 1985, estas industrias representaron sólo el 9% de las importaciones japonesas, mientras que en 1996 representaron el 25% de las importaciones totales. Tan sólo las máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones representaron el 12% del total de las importaciones. El incremento de las importaciones japonesas de productos manufacturados que se llevó a cabo inmediatamente después de la fuerte apreciación del Yen resultado del *Plaza Accord* de 1985, produjo un auge en la inversión extranjera directa japonesa. Gran parte de las importaciones japonesas en maquinaria y equipo de transporte se ha originado en países

seleccionados por las empresas multinacionales japonesas para iniciar o expandir la producción en el extranjero (por ejemplo, en el primer semestre de 1998, el 37% de las importaciones de maquinaria provinieron de países asiáticos, y el 40% de Estados Unidos) (JETRO, 1998a). Por lo tanto, el comercio intra-compañías, parece haber jugado un papel importante en las importaciones japonesas de productos manufacturados, un tema que se discutirá con mayor detalle posteriormente.

La inversión extranjera directa japonesa también ha influenciado la estructura del comercio japonés, substituyendo la exportación de productos terminados y las importaciones de materias primas por exportaciones de partes e importaciones de productos finales de lugares como el Este de Asia (OMC, 1998: 11). Consecuentemente, en la década de los 90, el comercio intra-compañías ha crecido substancialmente (aún cuando sigue siendo bajo según los estándares de la OCDE). El comercio japonés intra-compañías se multiplicó en más del doble entre 1985 y 1996, pasando de 16.6% a 37% y es particularmente alto en el comercio con Estados Unidos y Canadá (41% en 1996) y el Este de Asia (33% en el mismo año) (OMC, 1998: 158).

El comercio japonés muestra una fuerte concentración geográfica. En 1996 Japón exportó 46.3% de sus productos a Asia, 27.5% a Estados Unidos, y 17% a la Unión Europea. Las importaciones se concentraron de igual manera en Asia (47.7%) , Estados Unidos (22.9%) y la UE (16.9%). Una característica frecuente del comercio internacional japonés es el persistente superávit comercial con muchos de sus principales socios económicos. En 1997, Japón registró un superávit comercial de \$41.6 miles de millones de dólares con Estados Unidos, \$20.6 miles de millones de dólares con la UE, \$66.2 miles de millones de dólares con las NIEs asiáticas, y \$7.4 miles de millones de dólares con ASEAN4 (aunque en la primera mitad de 1998 la balanza comercial japonesa con ASEAN fue negativa, ya que se cayeron substancialmente las exportaciones a esa región). En 1997, Japón registró un déficit comercial con el Medio Oriente (\$27.9 miles de millones de dólares), China (\$20.3 miles de millones) y Rusia (\$3 miles de millones de dólares) (JETRO, 1998a).

El comercio con Latinoamérica ha sido modesto. Sólo el 4.1% de las exportaciones japonesas se dirigieron a esta región en 1996, y la participación Latinoamericana en las importaciones japonesas fue solamente de 3.2%. En 1997 las principales exportaciones a Latinoamérica fueron maquinaria y equipo (85.2% del total de exportaciones), productos químicos (5.0%) y metales y productos metálicos (4.4%). Las importaciones de Latinoamérica fueron básicamente materias primas (34.3%), productos alimenticios (32.4%), y productos manufacturados (28.2%) (JETRO, 1998: 28).

En resumen, Japón ocupa un lugar central en el comercio mundial, con exportaciones de \$388 miles de millones de dólares e importaciones por \$281 miles de millones de dólares, en 1998. La marcada contracción de las importaciones de combustible ha reducido la participación de los productos primarios en las importaciones totales. Sin embargo, como proporción del PIB, las importaciones japonesas de productos manufacturados siguen siendo modestas si se les compara con las de otros países industrializados. Sólo unos cuantos países han ganado un acceso substancial al mercado japonés. Por ejemplo, en el primer semestre de 1998, el 28.3% de las importaciones japonesas de alimentos y materias primas se originaron en Estados Unidos, y 25.6% en países asiáticos. Las importaciones de productos manufacturados están aún más concentradas. Como se mencionó anteriormente, el 77% de las importaciones japonesas de maquinaria proviene de Estados Unidos y Asia. Finalmente, con la expansión de la actividad corporativa multinacional japonesa, el comercio intra-industria e intra-compañías ha adquirido mayor importancia en los flujos comerciales japoneses.

### **Política arancelaria japonesa**

Los niveles arancelarios japoneses son de los más bajos del mundo. En 1997 más del 35% de las fracciones arancelarias japonesas tenían una tarifa de 0%, y un 25% adicional tenía tarifas inferiores al 5%. El arancel promedio en ese año fue de 9.4%, con un arancel promedio para manufacturas (4.9) considerablemente inferior al arancel promedio para productos agrícolas (26%) (OMC: 37-38). Además de los niveles promedio de aranceles,

los picos arancelarios y las cuotas arancelarias también corroboran que los productos manufacturados han estado sujetos a barreras comerciales mucho menos estrictas que los productos primarios.

Los picos arancelarios se pueden observar en las importaciones agrícolas japonesas, como son los productos lácteos, huevos de aves, miel natural, y productos comestibles de origen animal (con una tasa de casi 70%); diversos comestibles preparados (arriba del 60%); vegetales comestibles y algunas raíces y tubérculos (un arancel de 50% aproximadamente); productos de molienda, malta, almidones, gluten de trigo, preparaciones de cereales, harina, almidón o leche y productos pasteleros (todos con un arancel superior al 40%); y azúcares y artículos de confitería (superior al 30%) (OMC, 1998: 39). La tarifa para todos estos productos es superior a la tarifa promedio de 26% para productos agrícolas.

En manufacturas, para 1997 los picos arancelarios son obvios en calzado (superior al 40%); seda (casi el 30%), piel, peletería y prendas de vestir (todos con un arancel superior al 10%); sustancias albuminoides, almidones modificados, pegamentos, algodón, filamentos y fibras discontinuas, y armas y municiones (con aranceles que van de 5 al 10%). (OMC, 1998: 40). Todos estos productos tienen un arancel por encima del arancel promedio para productos manufacturados, pero una tarifa muy inferior a los picos arancelarios para productos agrícolas.

De entre los productos industriales, la escalada arancelaria muestra un claro sesgo a favor de productos no procesados. Los incrementos arancelarios a partir del ejercicio fiscal de 1997 son muy notorios en productos alimenticios manufacturados (se grava la primera etapa del proceso al 35.1% mientras que se aplica un arancel del 64.5% a alimentos totalmente procesados); productos de piel (aranceles del 3.4% y 12.3% respectivamente), productos refinados de petróleo (1.6% versus 7.9%), y metales no ferrosos (0% y 4.1%) (OMC, 1998: 166-68). Por lo tanto, un claro objetivo de la política arancelaria japonesa ha sido asegurar el abasto de materia prima barata para uso industrial.

Las cuotas arancelarias también han sido significativas en las importaciones de materias primas. La mayoría de las cuotas arancelarias utilizadas por Japón durante los ejercicios fiscales 1996 y 1997, mencionadas en la Revisión de la Política Comercial de la OMC, son para piel y materias primas para la producción de alimentos (queso, maíz, melaza, etc.) (OMC, 1998: 182-83). Es más, los compromisos de Japón respecto a la Ronda de Uruguay darán mayor relevancia al papel de las cuotas arancelarias en el comercio de productos agrícolas. En 1995, Japón acordó substituir restricciones cuantitativas por cuotas arancelarias en el caso de 20 grupos de productos agrícolas, entre los cuales están leche en polvo, suero, café, cebada, etc. La tarificación de restricciones cuantitativas, sin embargo, frecuentemente ha generado altos niveles arancelarios. Los equivalentes *Ad-valorem* de las tarifas aplicadas se incrementaron especialmente para tubérculos *konnyaku* (923%) y cacahuates (782%) (OMC, 1998: 90). Lo mismo sucede en el caso del arroz. Inicialmente el arroz estaba exento de aranceles, y a cambio, los niveles mínimos de acceso se incrementaron del 4% al 8% del consumo doméstico que debería obtenerse en 6 años (de 379 a 758 miles de toneladas)<sup>9</sup> (OMC, 1998: 177-181). En 1999, por primera vez se aplicó un arancel a la importación de arroz, pero a un nivel muy alto: 402 Yens por kilo.

Como una muestra más de la alta protección a la agricultura, en 1995 y 1996 Japón estableció salvaguardas especiales para una serie de productos gravados: leche en polvo, suero, inulina, frijol azuki, seda cruda, etc., dando señales adicionales de una fuerte protección a la agricultura. Tal como comenta el secretariado de la OMC: “Dichas acciones de salvaguarda especial (SSG) indican que algunos productos sujetos a ser gravados continúan siendo extremadamente sensibles desde el punto de vista político, a pesar de la presencia típica de altas tasas arancelarias para importaciones que rebasan las cuotas” (OMC, 1998: 91).

### **Barreras no arancelarias japonesas**

---

<sup>9</sup> Para obtener información sobre el arroz japonés ver Etfalck, 1998.

Al evaluar el acceso potencial al mercado japonés, se debe tomar en consideración el impacto de las barreras no arancelarias, como son las cuotas, prácticas aduaneras, normas, procedimientos de certificación, compras gubernamentales, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Como se comentó anteriormente, Japón ha usado restricciones cuantitativas básicamente en el sector agrícola, pero siguen existiendo algunas cuotas (desde 1997) también en pesca. Arenques, calamar, bacalao y algas marinas son algunas de las importaciones marítimas cuyo volumen está sujeto a restricciones. (OMC: 50).

El papel que juegan otras barreras no arancelarias para impedir el acceso al mercado japonés es más difícil de evaluar. A pesar de los tiempos reducidos para el despacho de mercancías, los procedimientos aduaneros en Japón aún son considerados lentos para un país industrializado (en 1996 el tiempo promedio para el despacho de carga marítima era de 4 días y para carga aérea de 46.3 horas) (OMC, 1998: 46). En relación con las normas industriales, Japón ha tratado de armonizar sus normas con las internacionales, y en 1995 se fijó la meta de alinear 1,000 normas en tres años. Sin embargo, persiste el desacuerdo entre Japón y sus principales socios comerciales sobre si realmente se han logrado mejoras substanciales (OMC, 1998: 53). En cierta medida se han incrementado las pruebas en el extranjero, pero en un reporte de 1996, la Oficina del Ombudsman de Comercio señaló que: “El sistema utilizado para aceptar información de inspecciones realizadas en el exterior, aún cuando existiera, rara vez se utiliza en la práctica, dado que sólo unas cuantas instituciones extranjeras de inspección están autorizadas y/o existen diferencias en los métodos de prueba utilizados”. (Citado en OMC, 1998: 54).

Las regulaciones técnicas obligatorias son frecuentes para productos farmacéuticos, fertilizantes, alimentos y productos eléctricos. En el área de regulaciones sanitarias y fitosanitarias, la Ley de Salubridad Alimenticia fue modificada en 1996 para establecer, entre otras medidas, los límites máximos de residuos químicos en productos alimenticios (OMC, 1998: 57). Se han eliminado las prohibiciones a los jitomates de Estados Unidos y Canadá y recientemente, se han liberalizado las regulaciones sobre importaciones de

manzanas de Estados Unidos (Eftalck, 1998: 57). Tal como nos sugieren estos ejemplos, se requiere un estudio más detallado sobre el impacto de regulaciones sanitarias y fitosanitarias en el comercio japonés de productos agrícolas. Japón también ha progresado en la apertura de las compras gubernamentales a proveedores extranjeros, en la medida en que las licitaciones abiertas han sustituido de manera gradual las licitaciones selectivas. Japón es signatario del Acuerdo de la OMC sobre Compras Gubernamentales de 1996, y los umbrales para las compras de bienes y servicios son similares o inferiores a los de los otros signatarios, excepto en el área de la construcción donde son substancialmente más altos.

## **ACCESO AL MERCADO Y ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS EN JAPON**

Además de las barreras antes mencionadas, frecuentemente se culpa a los grupos empresariales japoneses por participar en prácticas comerciales cerradas. Por lo tanto, el objetivo de esta sección es múltiple: explicar el razonamiento que sustenta la formación de grupos empresariales y el impacto que podrían tener las operaciones comerciales preferentes sobre el acceso de otros países al mercado japonés, e identificar los actores corporativos japoneses (y sus estrategias de mercado) que pueden influenciar en la posibilidad de que las exportaciones mexicanas tengan acceso al mercado japonés.

### **Entendiendo a los grupos empresariales japoneses (*keiretsu*)**

Hay dos tipos de grupos empresariales japoneses: *keiretsu* inter-mercado y grupos verticales de subcontratación. Los *keiretsu* inter-mercado se refieren a la asociación de grandes firmas independientes que operan en diferentes mercados y se especializan en diversas áreas: comercio, finanzas y manufactura.<sup>10</sup> Las compañías pertenecientes al grupo, están vinculadas por la propiedad cruzada de acciones, créditos entre grupos, y comercio

---

<sup>10</sup> Los seis principales grupos corporativos son Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Sanwa, Fuji, Dai-Ichi Kangyo.

preferencial (Gerlach, 1992). Los dos pilares del *keiretsu* inter-mercado son el banco principal y la compañía comercializadora. Los bancos no sólo otorgan créditos y aportan capital a las compañías miembro, sino que han participado también en su rescate financiero. Las comercializadoras generales han jugado un papel igualmente crucial en los agrupamientos de negocios inter-mercado vendiendo internamente y en el extranjero la producción de las compañías miembro, suministrando materias primas esenciales, extendiendo crédito comercial, e incluso, organizando consorcios de inversión en el extranjero.

Las compañías comercializadoras generales (*sogo shosha*) han dominado en forma importante el comercio internacional japonés. En 1990, las ventas de las nueve *sogo shosha* de Japón representaron el 40% de las exportaciones del país, 65% de las importaciones, y el 52% del comercio exterior de Japón (Solís, 1998). Es importante notar que tanto en sus ventas al mayoreo nacionales como en su comercio exterior, las compañías comercializadoras generales se han especializado en ciertos productos: materias primas y bienes intermedios, como son minerales, granos, combustibles, hierro, acero, productos químicos y metales. Consecuentemente, cualquier estrategia para adquirir o incrementar la participación de mercado en las importaciones japonesas de materia prima y productos agrícolas debe reconocer la importancia del papel que juegan las compañías comercializadoras generales.

Por otro lado, en los *keiretsu* verticales, los fabricantes/ensambladores grandes, desarrollan una red de subcontratistas a los cuales les encargan la manufactura de partes y el trabajo de subensamblaje. Los ensambladores establecen vínculos más cercanos con los fabricantes de partes para la manufactura de partes especiales, mientras que para la producción de partes estandarizadas dependen de los proveedores no afiliados. Los lazos que mantienen la relación matriz-subcontratista son un flujo constante de órdenes de compra, participación en el capital accionario, colaboración tecnológica, e incluso, en algunos casos, el intercambio de información sobre el costo de producción. Los *keiretsu* verticales han sido más cohesivos en la industria automotriz que en los productos electrónicos de consumo final porque las partes especiales prevalecen más en la industria

automotriz (Nishiguchi, 1994). Por lo tanto, el acceso al comercio de componentes en las industrias de ensamblaje japonesas, varía dependiendo de la cohesión que existe en los grupos de subcontratistas. De manera similar, Solís (1997) encontró que los efectos del *keiretsu* vertical sobre los patrones japoneses de inversión extranjera directa difieren de una industria a otra. Un estudio de los fabricantes de partes japoneses con operaciones en México, mostró que más subcontratistas siguen el cambio del ensamblador fuera del país en la producción automotriz, que en la de productos electrónicos de consumo final.

Frecuentemente, una mala interpretación respecto a los grupos corporativos japoneses (tanto inter-mercado como vertical) es que éstos cierran todas las operaciones comerciales entre los miembros del grupo. Sin embargo, los *keiretsu* japoneses se caracterizan por su comercio preferencial y no por acuerdos exclusivos.

En realidad, hay muchos ejemplos de operaciones comerciales entre las líneas *keiretsu*.<sup>11</sup> Aún cuando las operaciones a largo plazo (y el correspondiente intercambio de información, colaboración tecnológica, etc.) dificultan a los nuevos ampliar su participación de mercado, el sesgo introducido por el comercio preferencial va contra todos los grupos ajenos, y no en especial contra los productores extranjeros. Este breve repaso de las principales características de los *keiretsu* japoneses muestra que el impacto de los grupos de negocios en el acceso al mercado queda circunscrito a algunas áreas de la economía japonesa: materia prima industrial y productos agrícolas en el caso de los *sogo shosha* y partes especiales para las industrias ensambladoras. Resumiendo, los grupos corporativos japoneses influyen (pero no evitan totalmente), en el acceso de extranjeros al mercado japonés en los sectores específicos en donde ha emergido el comercio preferencial.

---

<sup>11</sup> De acuerdo con la Comisión Japonesa de Comercio Equitativo, la relación de operaciones intra-grupo en los seis principales *keiretsu* inter-mercado japoneses, ha disminuido notoriamente (citado en OMC, 1998: 77). Lo mismo es cierto en los grupos de subcontratación vertical. Aún en la industria automotriz que tiene una integración más fuerte; se compran partes fuera de los canales integrados verticalmente. Por ejemplo, en 1983 Nissan compró 10% de sus componentes a firmas no asociadas (Asanuma, 1989: 5), y a finales de la década de los 80, el 42% de las firmas afiliadas a Toyota vendieron 40-80% de sus productos a firmas fuera del grupo (Nishiguchi, 1994: 115).

## **El sector de distribución japonés**

La amplia brecha que existe entre los precios internacionales y los nacionales, a pesar del bajo promedio de aranceles a las manufacturas, ha dado lugar a la sospecha de que el sistema de distribución pudiera estar bloqueando las importaciones de Japón. Consecuentemente, esta sección señala las características singulares de las prácticas de distribución de Japón y las reformas recientes introducidas con el objetivo de facilitar el flujo de mercancías extranjeras a Japón.

El sistema de distribución japonés es claramente diferente al de otras economías de mercado industrializadas . Primero, hay un número muy grande de tiendas al menudeo. En Japón hay más tiendas per capita (135 tiendas por cada 10,000 personas contra 81 tiendas en Estados Unidos), con menos empleados por establecimiento (promedio de 3.9 versus 7.5 en Estados Unidos). (Itoh, 1991: 176). Otra característica distintiva de la distribución japonesa es la estructura de múltiples niveles de venta al mayoreo. La relación de operaciones al mayoreo con respecto a las ventas al menudeo totales es claramente más alta en Japón (4.2%) que en ningún otro lado (1.9% en Estados Unidos y 1.6% en Francia) (Itoh, 1991: 176).

Se ha debatido intensamente la eficiencia del sistema de distribución japonés. Sin embargo, Ito y Maruyama (1991: 163), observan que con base al valor agregado por trabajador el desempeño del sistema de distribución japonés es comparable con el de otros países industrializados (.76% en Japón y .70% en Estados Unidos.). Si las prácticas de distribución obstaculizan intencionalmente las importaciones a Japón, es otro asunto. Itoh (1991) e Ito y Maruyama (1991) señalan posibles formas por medio de las cuales el sistema de distribución pudiera discriminar las importaciones. Por ejemplo, los fabricantes japoneses pueden utilizar sus propios canales de distribución para negar la entrada a marcas extranjeras.<sup>12</sup> El diferencial en precio entre Japón y el mundo también

---

<sup>12</sup> Por ejemplo, se ha reportado que Matsushita tiene 27,000 vendedores al menudeo para la distribución exclusiva de sus productos. Sin embargo, recientemente han proliferado tiendas de descuento que distribuyen varias marcas (Itoh, 1991: 179).

puede ser resultado de prácticas “de fijar el precio de acuerdo al mercado”, mediante las cuales los exportadores ponen precios mas altos a las ventas nacionales que a las exportaciones o representantes únicos de importadores pueden utilizar sus ventajas monopólicas para inflar los precios. Sin embargo, estos autores no ponen específicamente a prueba si este tipo de prácticas han bloqueado en realidad las importaciones, y a la fecha no se ha presentado evidencia determinante.

El efecto negativo de la distribución japonesa en el acceso al mercado de productos extranjeros quedó más claro en la ley que rige la gran expansión de las ventas al menudeo. La Ley de Tiendas al Menudeo de Gran Escala requería que se reportaran los planes de construcción de las tiendas al menudeo de mas de 1,500 metros cuadrados. Antes de poder instrumentar el plan de construcción era necesario hacer consultas con las tiendas aledañas respecto al tamaño del inmueble, horas de operación, días festivos, etc. Frecuentemente, el no llegar a un acuerdo con los comerciantes minoristas del área produjo retrasos de hasta diez años en los planes de expansión de las tiendas grandes, (Upham, 1993). Sin embargo, es importante notar que la ley fue un obstáculo no sólo para comerciantes minoristas extranjeros que trataban de establecer canales de distribución en Japón, sino también para firmas japonesas que querían entrar a los negocios al menudeo en gran escala. En 1991, se enmendó substancialmente la Ley, al eliminar el requisito de contar con el consentimiento de los comerciantes vecinos para abrir tiendas grandes. La liberalización del marco regulatorio ha dado como resultado más notificaciones de apertura (de 1,692 en 1992 a 2,206 en 1995), y menores costos de distribución. Más comerciantes minoristas extranjeros han empezado a operar en Japón (cadenas como Toys “R” US, Gap, etc.). No obstante, es difícil juzgar qué tanto éxito tendrán en la apertura de Japón a más importaciones, ya que la recesión japonesa ha producido una caída constante en las ventas al menudeo durante los últimos 23 meses (*The Economist*, May 1999).

### **Acceso al mercado y comercio intra-compañías**

En un tiempo relativamente corto, Japón ha surgido como una potencia de inversión extranjera directa (IED). En 1994, ocupó el tercer lugar, después de Estados Unidos y Gran Bretaña, en términos del capital de inversión hacia el extranjero, con 13.5% en la IED mundial (Solís, 1998: 355). Especialmente acelerado fue el crecimiento de la IED japonesa entre 1985 y 1995 cuando una marcada apreciación del Yen hizo que muchas firmas japonesas optaran por la producción en el exterior, en lugar de exportar. En esa década, la IED japonesa se incrementó \$445 mil millones de dólares, sobrepasando por mucho los flujos de los períodos anteriores (\$3.6 mil millones de dólares entre 1951-70 y \$68.8 mil millones de dólares entre 1971-84) (Solís, 1998: 354). En 1996 la IED japonesa alcanzó la cifra de \$48 mil millones de dólares, en 1997 \$53.9 mil millones de dólares, pero en 1998 hubo un decremento a \$40.7 mil millones de dólares debido a la recesión japonesa y a la crisis financiera de Asia.

En la tercera ola de inversión japonesa en el extranjero (1985 ~), las actividades no manufactureras (especialmente servicios financieros de comercialización) han ocupado un lugar preponderante (más del 70% del total de la IED). Sin embargo, en términos absolutos, la inversión extranjera japonesa en el sector manufacturero durante la década también fue muy alta: \$126.6 miles de millones de dólares entre 1985-95. Las industrias de ensamblado han impulsado las inversiones de Japón en el extranjero desde mitades de la década de los 80. Únicamente la maquinaria eléctrica/electrónica representó el 25.4% de la IED de Japón entre 1985-95, el equipo de transporte un 13% adicional, y maquinaria general 10.6% (Solís, 1998: 354).

Geográficamente, la IED japonesa ha estado extremadamente concentrada en Estados Unidos, las NIEs asiáticas y ASEAN. Sin embargo, durante los tres últimos años, la participación de la IED japonesa en Estados Unidos, disminuyó de 45.8% en 1996 a 25.3% en 1998, y la participación en Asia también disminuyó de 24.2% a 16%. La IED japonesa en América Latina se incrementó substancialmente en estos años, debido al enorme flujo de inversión financiera en las Islas Caimán (11% de la IED japonesa en 1998). También la participación en Europa creció; pero básicamente debido a la dinámica

IED japonesa en Gran Bretaña (24% de la IED de Japón en 1998) (Estadísticas del Ministerio de Finanzas).

Otro rasgo distintivo de la inversión extranjera directa del Japón es la activa participación de pequeñas y medianas empresas. Ya en 1977, las pequeñas y medianas empresas representaban el 40% de todas las inversiones de capital fresco en el extranjero, y su participación alcanzó su nivel máximo en 1988 con un 60%. En 1993, las empresas de menor escala seguían siendo responsables del 46% de los proyectos de IED japoneses (Solís, 1998: 43). En ningún otro país las pequeñas y medianas empresas han jugado un papel tan importante en los flujos de inversión extranjera directa.

Las actividades de las corporaciones multinacionales japonesas han ejercido una influencia poderosa en el comercio japonés. Tal como se dijo anteriormente el crecimiento de la actividad multinacional ha producido un marcado incremento en el comercio intra-industria e intra-compañías. Desde mediados de la década de los 80, las multinacionales japonesas, han enviado una gran cantidad de componentes para su ensamblaje a localidades de bajo costo (lugares como Malasia, Tailandia o México). Inicialmente, la producción en el extranjero estaba destinada casi exclusivamente al consumo de los mercados locales o de exportación a terceros países. Sin embargo, a lo largo de los años muchas subsidiarias japonesas en el extranjero han empezado a enfocarse a su mercado nacional. Por ejemplo, Aoki (1995: 150) señala que la participación del Este Asiático en las importaciones de productos manufacturados japoneses se incrementó enormemente de 26.7% en 1985 a 62.9% en 1994, debido a la práctica de importaciones revertidas ("reverse imports") (las subsidiarias japonesas en el extranjero exportan productos terminados de regreso a Japón). El estudio del MITI sobre las actividades de las subsidiarias japonesas en el exterior también muestra la creciente importancia de las importaciones revertidas en el comercio japonés. Por ejemplo, en 1980 sólo el 2% de las exportaciones de subsidiarias electrónicas japonesas en el extranjero fueron enviadas a Japón, mientras que en 1992 el 27% de las exportaciones de estas filiales fueron dirigidas a su mercado nacional (MITI, 1993: 1990).

Solís (1998) proporciona evidencia sobre la posición central de las importaciones revertidas en aquellas industrias manufactureras japonesas que han registrado altas tasas de penetración de importaciones. Se estima que en textiles, las fábricas propiedad de japoneses en el extranjero representan el 38% de todas las importaciones japonesas (estimado de MITI, ver Solís, 1998: 218). En productos electrónicos de consumo final, la reubicación en el extranjero de las compañías japonesas fue clave para que los países anfitriones aumentaran sus exportaciones a Japón. Un caso claro es la industria de los televisores. En 1985 las importaciones cubrían una parte minoritaria de la demanda doméstica (0.5%). Después del auge de la IED de finales de la década de los 80, la proporción de penetración de las importaciones en el mercado de televisores japonés se incrementó con un 25% en 1992 (Solís, 1998: 419). Las subsidiarias japonesas fueron totalmente responsables del auge en las importaciones (en 1991 siete marcas japonesas tenían el 94% del mercado de televisores a color).

El papel central del comercio intra-compañías en las importaciones japonesas nos sugiere que la promoción de la inversión extranjera directa es un componente clave de cualquier estrategia para incrementar las exportaciones de productos manufacturados a Japón.

## **OPORTUNIDADES PARA INCREMENTAR Y DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A JAPON**

La participación de México en el mercado japonés de importaciones manufacturadas es muy pequeña. Por ejemplo, el artículo mexicano de exportación más importante, (maquinaria eléctrica/electrónica) representó sólo el 0.28% de todas las importaciones japonesas eléctricas/electrónicas en 1997. Debido a que los niveles de aranceles japoneses para las manufacturas ya son muy bajos, una mayor reducción de los mismos generada por un TLC entre México y Japón probablemente ayudaría poco a estimular las exportaciones mexicanas a Japón.

Una estrategia más promisoría sería promover la IED japonesa en México ya que el comercio intra-compañías es predominante en la importación japonesa de maquinaria. En un capítulo anterior, se destacaron ejemplos de compañías japonesas que venden a Japón automóviles o productos electrónicos manufacturados en México. Sin embargo, es difícil anticipar que la reversión de las importaciones de México a Japón crecerá en proporciones importantes. La producción en México de multinacionales japonesas tendría que competir con la manufactura de otras fuentes de producción japonesa en Asia, en donde los costos de transporte son inferiores y las industrias de soporte son más desarrolladas. Más que contribuir a las exportaciones directas a Japón, la importancia de la inversión japonesa en México está en su aportación a las ventas mexicanas a Estados Unidos y Latinoamérica.

Las perspectivas de mayor penetración en el mercado japonés son mejores en el caso de los productos agrícolas y alimenticios . Tal como se mencionó anteriormente, desde el período de la posguerra, México ha suministrado básicamente productos primarios a Japón (muy notablemente petróleo desde finales de la década de los 70, pero en años recientes las carnes, frutas, vegetales, café, algodón, etc. han incrementado su importancia). Japón ha protegido enormemente su sector agrícola tanto a través de aranceles, cuotas, aranceles-cuotas, niveles de acceso fijo, y salvaguardas especiales. Por lo tanto, la eliminación de estas barreras comerciales por medio de un TLC con México, podría producir una gran expansión de ventas mexicanas en el mercado japonés. Sin embargo, la oposición política para liberalizar la agricultura japonesa sigue siendo alta, según el reporte de la OMC.

De acuerdo con la OMC, entre los países en desarrollo, México ocupa el decimocuarto lugar como proveedor de Japón (WTO 1999). Con el acceso preferencial al mercado japonés, las exportaciones mexicanas, principalmente las manufacturas ligeras, podrían exceder a las de otros países tales como Chile, Brasil e India, los cuales actualmente exportan más que México.

## **V. RECOMENDACIONES PARA PROMOVER LAS RELACIONES ECONOMICAS BILATERALES**

El volumen total en las relaciones de comercio e inversión entre México y Japón es muy reducido. En 1999 las exportaciones a Japón representaron tan sólo el 0.56% de las exportaciones totales mexicanas, y las importaciones provenientes de Japón representaron únicamente un 3.57% de las importaciones totales (datos proporcionados por SECOFI). Para Japón el comercio total con México también ha sido modesto, ya que las importaciones provenientes de México representaron sólo el 0.44% del total de las importaciones japonesas en 1998 (Consejería Comercial en Japón, Bancomext). Desde el punto de vista de los flujos de inversión extranjera total, México ha ocupado un lugar menor en las estrategias de las multinacionales japonesas. En 1997 la inversión japonesa en México representó sólo el 0.7% de la inversión japonesa en todo el mundo. De igual manera, los datos de México mostraron que entre 1994 y 1999 la IED japonesa representó sólo el 4.8% de toda la IED en el país.

Sin embargo, este estudio ha señalado que en algunas áreas las relaciones económicas bilaterales han tenido una importancia central. En el comercio, algunos productos mexicanos han penetrado con éxito el mercado japonés. Los casos más notorios son el de la carne de puerco y el limón persa. Los productos eléctricos/electrónicos japoneses participan de manera importante en el mercado mexicano. En inversiones, la participación japonesa en la industria maquiladora en México ha promovido enormemente algunas industrias mexicanas. Con el establecimiento de las bases de producción japonesa bajo este programa, México ha surgido como un exportador líder de productos electrónicos de consumo final, especialmente de los televisores a color a Estados Unidos. Las maquiladoras japonesas también han contribuido a las ventas, en el mercado norteamericano, de arneses de cable fabricados en México. Más aún, Japón y México han iniciado programas de cooperación en lo que promete ser un área central para la industrialización de México y la operación de compañías japonesas en este país: el

desarrollo de industrias de soporte (las áreas a las que se ha enfocado este esfuerzo bilateral son estampado de metal, procesamiento de plástico y montaje de PCB)<sup>13</sup>

Los mayores retos para promover aún más las relaciones económicas bilaterales son los siguientes: Primero, además de las exportaciones de petróleo, México debería buscar vender más productos manufacturados a Japón. En efecto, el patrón del comercio bilateral con Japón es atípico en cuanto al papel tan importante que juegan los productos primarios (aún excluyendo al petróleo) en las exportaciones totales. Como se señaló en el Capítulo 1, las exportaciones mexicanas al resto del mundo son principalmente productos manufacturados, pero sucede lo contrario en el caso de Japón. En particular, México podría exportar competitivamente a Japón manufacturas ligeras como alimentos procesados, muebles, prendas de vestir y productos minerales no metálicos. Los abundantes recursos naturales y la mano de obra barata de México, serían suficientes para compensar los altos costos de transporte en relación a los competidores asiáticos.

En segundo lugar, los modestos niveles de contenido local registrados por las maquiladoras japonesas, indican las amplias oportunidades para integrar más a los proveedores mexicanos a las cadenas de producción de ensambladoras japonesas en México. En Asia, las compañías japonesas han alcanzado mayores niveles de contenido y se han involucrado en la fabricación de componentes electrónicos para la industria. De ahí que, un estudio comparativo de las políticas de países anfitriones y las estrategias corporativas multinacionales que en otros países ha generado una mayor integración de la producción japonesa a la economía local, podría proporcionar un panorama útil para promover el intercambio económico entre México y Japón.

Entre las estrategias disponibles para promover las relaciones bilaterales, este estudio recomienda las siguientes:

1. Consolidar y profundizar los programas actuales de cooperación bilateral para desarrollar la industria local y de soporte en México. La asistencia técnica de Japón

---

<sup>13</sup> En términos generales, México se podría beneficiar enormemente de la experiencia de Japón en la promoción de

hacia las pequeñas empresas en México ha generado resultados impresionantes, y en general México podría beneficiarse de la amplia experiencia de Japón en la promoción de las pequeñas y medianas empresas.

2. Concluir lo antes posible las negociaciones de un acuerdo bilateral de inversión para inducir la inversión de compañías japonesas, considerando invertir directamente en México y no mediante una subsidiaria estadounidense. Las garantías proporcionadas por un acuerdo de este tipo, serían especialmente valiosas para las pequeñas y medianas empresas, las cuales han jugado un papel importante en los flujos de inversión extranjera directa de Japón.
3. Negociar un Tratado de Libre Comercio entre los dos países. Las cualidades de un TLC podrían incluir un programa fijo para la liberalización del comercio, mecanismos establecidos para la solución de controversias, y un código para proteger y alentar la inversión japonesa.

Las áreas en donde la liberalización del comercio resulta más prometedora para expandir rápidamente las exportaciones japonesas a México son la maquinaria eléctrica/electrónica, instrumentos de precisión, relojes y equipo fotográfico.<sup>14</sup> Por otro lado, las exportaciones mexicanas de productos agrícolas son las que más se beneficiarían de la reducción de las altas tarifas que existen actualmente en Japón. Sin embargo, las negociaciones bilaterales sobre la apertura de los mercados agrícolas japoneses deberían incluir, también, un estudio del posible impacto negativo de otras barreras comerciales, como son las cuotas, arancel--cuota, niveles de acceso fijos, o reglas fitosanitarias.

La liberalización del comercio también alentaría la inversión japonesa en la infraestructura de México haciendo más competitivas la exportaciones de plantas industriales japonesas, tal como lo señala Keidanren (1999). Un código de inversión podría promover en forma más directa la inversión japonesa en México, especialmente para pequeñas y medianas empresas. Según JICA (1996: 2.4-9) un número importante de pequeñas y medianas

---

pequeñas y medianas empresas, en donde existe gran disponibilidad de asistencia legal y financiera.

<sup>14</sup> Los automóviles Japoneses también están gravados con aranceles relativamente altos en México y por lo tanto podría beneficiarse de reducciones arancelarias. Sin embargo, como señala Keidanren (1999) la mayoría de las exportaciones de automóviles Japoneses a México se hace desde las plantas en los Estados Unidos.

empresas han invertido en México bajo el programa de maquiladoras sin contar con casa matriz en Estados Unidos. Estas compañías se beneficiarían enormemente con un acuerdo de protección a la inversión entre México y Japón. Un TLC podría ofrecer a las empresas japonesas el doble beneficio de eliminar aranceles en componentes que importan de Japón (promoción comercial), y de cumplir con los requerimientos de contenido regional con el traslado de sus redes de subcontratación a México. (promoción a la inversión).

Por lo tanto, las oportunidades para liberar el comercio entre México y Japón son importantes. La vasta red de TLCs de México ofrece a Japón la posibilidad de tener acceso preferencial a los principales mercados de Norteamérica, Latinoamérica y Europa. La liberalización del comercio y la inversión también beneficiaría a México mediante el crecimiento de las ventas de productos agrícolas al enorme mercado japonés y a través del desarrollo de las industrias de soporte con inversión japonesa.

## REFERENCIAS

- Aoki, Takeshi. 1995. "Susumu Togo to sono Mecanismo" [Mechanisms for the Proceeding Integration]. In *ASEAN Yakudo no Keizai* [ASEAN's Vibrant Economy], editado por Takeshi Aoki and Oishi Takeo. Tokyo: Waseda Daigaku Shuppanbu.
- Asanuma, Banri. 1989. "Manufacturer-Supplier Relationships in Japan and the Concept of Relation-Specific Skill." *Journal of the Japanese and International Economies*, (3): 1-30.
- Blanco Mendoza, Herminio. 1994. *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*. Mexico, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Capannelli, Giovanni. 1996. "Industry Relocation and Technology Transfer: Japanese Consumer Electronic Firms in Malaysia." Tokyo: APEC Study Center, Hitotsubashi University and Institute of Developing Economies Working Paper 5.
- EIAJ (Electronic Industries Association of Japan). 1995. *Kaigai Hojin Risto* [List of Corporations Overseas]. Tokyo: EIAJ.
- Embajada del Japón en México, JETRO y Cámara Japonesa de Comercio e Industria en México. 1998. *1998 Mekishiko Nikkei Kigyo Shinshutsu Ichiran* [A Glance at Japanese Companies in Mexico].
- Etfalck, Melba. 1998. "Dinámica y convergencias de las políticas agrícolas de Japón y México." *Comercio Exterior*, (enero): 49-65.
- Fujita, Masahisa and Ryoichi Ishii. 1995. "Global Location Behavior and Organization Dynamics of Japanese Electronics and Their Impact on Regional Economies." Kyoto Institute of Economic Research, Discussion Paper Series 423.
- Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism. The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.
- Hufbauer, Gary Clyde and Jeffrey J. Schott. 1993. *NAFTA: An Assessment*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Ito, Takatoshi and Masayoshi Maruyama. 1999. "Is the Japanese Distribution System Really Inefficient? In *Trade With Japan*, editado por Paul Krugman. Chicago: The University of Chicago Press.
- Itoh, Motoshige. 1991. "The Japanese Distribution System and Access to the Japanese Market." In *Trade With Japan*, editado por Paul Krugman. Chicago: The University of Chicago Press.

- JETRO, 1998. *JETRO White Paper on International Trade. Asian Currency Crisis and Its Effects on World Trade*. Tokyo: JETRO.
- JETRO. 1998a. "Japanese Trade in the First Half of 1998." Internet, [http://www.jetro.go.jp/FACTS/jtfh\\_sep\\_98.html](http://www.jetro.go.jp/FACTS/jtfh_sep_98.html).
- Katada, Saori, N. 1998. "The Japanese Government in Two Mexican Financial Crises: An Emerging International Lender-of-Last-Resort?" *Pacific Affairs*, vol. 71. No. 1, (Spring): 61-79.
- Keidanren. Working Group on Japan-Mexico Bilateral Treaties, Japan-Mexico Economic Committee. 1999. "Report on the Possible Effects of a Japan-Mexico Free Trade Agreement on Japanese Industry."
- Koido, Akihiro. 1993. "Between two forces of restructuring: U.S.-Japanese competition and the transformation of Mexico's *maquiladora* industry." Ph.D. Thesis. The John Hopkins University.
- Lincoln, Edward J. 1990. *Japan's Unequal Trade*. Washington: The Brookings Institution.
- López Villafañe, Víctor, and Oliver Navarro Luis. 1998. "Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial." *Comercio Exterior*, (enero): 6-14.
- Mercado, Alfonso, Oscar Fernández, and Yoshie Aihara. 1998. "La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México." *Comercio Exterior*, (enero): 125-133.
- Mercado Alfonso and Oscar Fernández. 1996. "La estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN." *Comercio Exterior*, (diciembre): 996-1002.
- MITI, 1993. *Kaigai Toshi Tokei Soran* [Comprehensive Statistics on Outward Investment]. Tokyo: MITI.
- Nishiguchi, Toshihiro. 1994. *Strategic Industrial Sourcing. The Japanese Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Ota Mishima, María Elena. 1998. "Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional." *Comercio Exterior*, (enero): 21-28.
- Peres, Wilson. 1991. "Japanese Joint Ventures with the Mexican State." En *Manufacturing across Borders and Oceans: Japan, the United States, and Mexico*, editado por Gabriel Székely. Monograph Series no. 36. La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego.
- Sazanami, Yoko, Shujiro Urata and Hiroki Kawai. 1995. *Measuring the Costs of Protection in Japan*. Washington: Institute for International Economics.

- SECOFI. 1999. "Carpeta Informativa sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo."
- SECOFI. 2000. "Carpeta Informativa sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo."
- Solís, Mireya. 1998. "Exporting Losers: The Political Economy of Japanese Foreign Direct Investment." Ph.D. Dissertation. Harvard University. Department of Government.
- Solís, Mireya. 1997. "Vertical *Keiretsu* and Foreign Direct Investment: Evidence from the Japanese Automobile and Electronic Industries." Working Paper. Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.
- . 1996. "Sharing the Spoils of Economic Integration? Japanese Direct Investment in North America." En *Regionalization in the World Economy*. Delhi: Macmillan India.
- . 1995. "Mexico and Japan." In *Charting the Mexican Labyrinth*, editado por Keith P. McGuinness. El Cajon: HPH Partners.
- Stallings, Barbara. 1990. "The Reluctant Giant: Japan and the Latin American Debt Crisis." *Journal of Latin American Studies*, vol. 22, part 1, (February).
- Székely, Gabriel. 1991. "In Search of Globalization: Japanese Manufacturing in Mexico and the United States." En *Manufacturing Across Borders and Oceans. Japan, the United States, and Mexico*, editado por Gabriel Székely. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies. Monograph Series, no. 36.
- Tsunekawa, Keiichi. 1998. "Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación." *Comercio Exterior*, (enero): 46-48.
- Upham, Frank. 1993. "Privatizing Regulation: The Implementation of the Large-Scale Retail Stores Law." En *Political Dynamics in Contemporary Japan*, editado por Gary D. Allison and Yasunori Sone. Ithaca: Cornell University Press.
- Uscanga, Carlos. 1998. "Nexos económicos México-Japón en la posguerra." *Comercio Exterior*, (enero): 15-20.
- . 1997. "Las Relaciones Diplomáticas y Económicas entre México y Japón en el Marco de la Cuenca del Pacífico: Un análisis del Concepto de Diversificación." Cuadernos de Investigación del Mundo Latino. Centro de Estudios de América Latina. Universidad de Nanzan. Nagoya, Japón.
- World Trade Organization. Secretariat. 1998. *Trade Policy Review. Japan*. : WTO.
- . 1998a. *Annual Report 1998. International Trade Statistics*.

----- . 1999. *Annual Report 1999. International Trade Statistics.*

Yanagihara, Toru and Koji Serita. 1996. "Strengthening Japanese-Mexican Ties Through FDI." Unpublished manuscript.

Yanagihara, Toru and Anne Emig. 1991. "An Overview of Japan's Foreign Aid." En *Yen for Development. Japanese Foreign Aid and the Politics of Burden Sharing*, editado por Shafiqul Islam. New York: Council on Foreign Relations Press.

**Cuadro 2.1 Vínculos Históricos**  
**México y Japón: Flujos de Comercio**  
(Millones de Dólares)

<b>Año</b>	<b>Exportaciones Mexicanas a Japón</b>	<b>Importaciones Mexicanas de Japón</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1950	16.5	3.5	13.0
1958	93.6	12.7	80.9
1965	144.7	40.6	104.1
1970	151.0	93.0	58.0
1975	212.0	347.0	(135.0)
1976	248.0	385.0	(137.0)
1977	82.0	295.0	(213.0)
1978	354.0	640.0	(286.0)
1979	484.0	842.0	(358.0)
1980	926.0	1,214.0	(288.0)
1981	1,435.0	1,780.0	(345.0)
1982	1,533.0	957.0	576.0
1983	1,888.0	579.0	1,309.0
1984	2,257.0	887.0	1,370.0
1985	1,852.0	984.0	868.0

Fuentes: datos japoneses, ver Uscanga (1997) y Víctor López Villafañe y Luis Oliver Navarro (1998).

Nota: Las cifras en paréntesis son negativas.

**Cuadro 2.2 Vínculos Históricos**  
**Evolución de la Inversión Extranjera Directa Japonesa en México**  
(Millones de Dólares, Porcentaje)

<b>Año</b>	<b>Flujo Anual</b>	<b>Saldo</b>	<b>Participación en el Saldo Total de IED</b>
1951-73		65.4	1.5
1974	25.4	70.8	1.5
1975	29.5	100.3	2.0
1976	6.0	106.3	2.0
1977	130.7	237.0	4.2
1978	52.2	289.2	4.8
1979	86.8	376.0	5.3
1980	123.1	499.1	5.9
1981	212.1	711.2	7.0
1982	65.4	776.6	7.2
1983	3.8	780.4	6.8
1984	35.6	816.0	6.3
1985	79.3	895.3	6.1
1986	142.2	1,037.5	6.1
1987	132.8	1,170.3	5.6
1988	148.8	1,319.1	5.5
1989	15.7	1,334.8	5.0
1990	120.8	1,455.6	4.8
1991	73.5	1,529.1	4.5
1992	86.9	1,616.0	4.3

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

**Cuadro 3.1 México y Japón: Balanza Comercial en la Década de los 90**  
(Millones de Dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones Mexicanas a Japón	1,450.9	1,254.0	811.5	686.4	997.0	979.3	1,393.4	1,156.3	855.6
Importaciones Mexicanas de Japón	1,349.0	2,259.6	3,359.4	3,928.7	4,780.0	3,952.1	4,132.1	4,333.6	4,553.4
Balanza	101.9	(1,005.6)	(2,547.9)	(3,242.3)	(3,783.0)	(2,972.8)	(2,738.7)	(3,177.3)	(3,697.8)

Fuente: Cifras de comercio proporcionadas por la SECOFI

**Cuadro 3.2 Exportaciones Mexicanas a Japón**  
(productos seleccionados, millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Aceite y combustibles	1,164.87	912.26	531.28	414.04	446.00	463.17	601.53	426.30	131.39	252.83
Maquinaria eléctrica/electrónica	29.04	30.64	41.24	40.35	31.63	69.25	53.32	130.38	147.92	177.21
Hierro y acero	1.80	0.27	0.50	0.46	209.85	111.13	354.55	335.67	298.29	80.11
Sal	43.82	29.28	47.90	35.42	14.74	60.73	56.92	53.14	47.50	47.80
Productos químicos	40.01	61.19	46.72	52.21	72.19	71.67	61.46	43.36	38.92	35.80
Metales	25.16	27.65	22.88	8.09	3.53	3.09	2.58	15.71	35.50	26.35
Frutas	3.53	3.65	4.74	5.42	7.69	9.57	15.85	12.74	9.61	10.56
Colorantes	2.81	9.30	8.20	6.20	7.15	6.05	8.96	8.94	10.58	8.63
Bebidas	5.53	6.12	6.55	5.44	7.37	7.82	8.59	5.95	7.77	8.41
Café, té y especies	5.21	4.43	4.72	2.64	9.63	26.24	11.28	15.60	18.20	6.73
Maquinaria	1.65	1.73	5.93	4.14	4.97	17.30	16.92	15.93	7.29	6.24
Vegetales	0.82	1.99	1.44	1.95	3.07	6.24	3.35	4.75	5.59	5.59
Pescado	18.62	15.43	5.45	0.86	1.80	5.30	21.15	14.37	10.02	4.97
Algodón	8.30	4.76	1.40	0.01	0.83	13.29	12.92	15.07	12.75	4.05
Cobre y productos de cobre	0.04	0.04	0.07	0.03	0.08	0.22	0.17	1.28	17.70	0.02
<b>TOTAL</b>	<b>1,450.86</b>	<b>1,254.02</b>	<b>811.46</b>	<b>686.43</b>	<b>997.02</b>	<b>979.32</b>	<b>1,393.41</b>	<b>1,156.33</b>	<b>851.26</b>	<b>777.00</b>

Fuente: Cifras de comercio proporcionadas por la SECOFI

**Cuadro 3.3 Importaciones Mexicanas Provenientes de Japón**  
(productos seleccionados, millones de dólares )

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Arancel promedio 1999
Maquinaria eléctrica/electrónica	214.32	423.36	636.54	813.95	1,096.40	827.50	893.86	1,060.90	1,145.77	1,536.15	14.04
Maquinaria general	183.75	391.32	713.04	711.39	679.13	901.92	1,184.43	1,191.08	1,211.08	1,347.13	10.58
Equipo de transporte	13.49	25.93	48.65	83.71	93.74	361.07	596.14	581.30	462.72	413.47	13.92
Herramientas	45.23	75.86	179.23	174.24	258.16	232.27	259.37	217.52	201.55	300.13	14.52
Productos de metal	45.23	75.86	179.23	174.24	258.16	232.27	259.37	217.52	201.55	300.13	14.52
Productos de hierro y acero	29.58	63.45	269.45	213.25	189.50	176.24	195.55	165.24	170.23	203.59	14.05
Instrumentos de precisión	19.12	40.50	99.21	79.43	101.66	89.71	110.80	132.51	133.84	143.19	10.87
Equipo fotográfico	30.90	42.90	48.02	60.15	104.97	72.95	101.54	119.63	125.39	117.18	14.18
Hierro y acero	7.61	4.05	19.93	24.85	25.40	20.09	67.50	65.13	129.29	114.27	10.24
Plástico y productos de plástico	8.91	31.25	43.17	66.01	125.47	118.97	88.17	82.35	75.39	95.67	14.35
Productos químicos orgánicos	33.41	39.94	36.19	52.39	62.47	65.35	71.34	121.39	99.04	81.34	7.07
Hule y productos de hule	26.72	42.65	58.42	58.09	75.82	69.02	92.35	76.61	78.64	76.77	12.91
Vidrio y productos de vidrio	1.07	1.99	3.83	3.63	4.19	4.53	9.28	21.80	78.31	58.74	14.91
Juguetes	1.92	14.33	18.46	10.98	28.06	17.23	15.65	23.44	27.71	40.20	16.81
Colorantes	1.79	3.71	7.38	10.92	13.33	10.63	18.20	30.71	30.34	27.67	11.15
Relojes	9.55	11.73	13.19	13.26	22.30	16.94	18.00	18.14	21.37	20.49	14.78
Filamentos sintéticos	17.62	26.09	29.66	28.95	19.70	9.12	11.29	13.19	18.06	18.99	14.20
<b>TOTAL</b>	<b>1,349.00</b>	<b>2,259.60</b>	<b>3,359.35</b>	<b>3,928.75</b>	<b>4,779.98</b>	<b>3,952.11</b>	<b>4,132.10</b>	<b>4,333.62</b>	<b>4,537.05</b>	<b>5,083.13</b>	

Fuente: Cifras de comercio proporcionadas por la SECOFI

**Cuadro 3.4 Inversión Extranjera Directa en México:  
Comparación entre EE.UU. y Japón**  
(Millones de dólares)

Año*	Monto Total	Estados Unidos		Japón	
		Monto	Part.	Monto	Part.
1994	10,545.5	4,867.3	46.2%	631.0	6.0%
1995	8,177.3	5,350.9	65.4%	155.7	1.9%
1996	7,543.7	5,094.3	67.5%	139.3	1.8%
1997	11,604.1	7,141.0	61.5%	350.4	3.0%
1998	7,268.1	4,751.7	65.4%	96.6	1.3%
1999	9,585.0	5,949.2	62%	1,247.3	13.0%
1994-99	54,723.7	33,154.4	60.6%	2,620.3	4.8%

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

Nota: Los flujos de inversión extranjera directa, antes y después de 1994, no son comparables debido al cambio de metodología para la recopilación de los datos. Desde 1994, los flujos de IED incluyen los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más un estimado de las inversiones materializadas en el año que aún no han sido notificadas al RNIE; el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por las sociedades maquiladoras; el valor de reinversiones de utilidades por parte de sociedades con participación de capital extranjero; y transacciones financieras entre compañías afiliadas.

La información de IED dividida por sectores o áreas geográficas, no incluye reinversiones de utilidades por parte de sociedades con participación de capital extranjero, ni considera el valor de las transacciones financieras entre las compañías afiliadas.

**Cuadro 3.5 Inversión Japonesa en México, Distribución Sectorial**  
(Miles de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-99	Share
<b>Total</b>	630,860.6	155,747.0	139,302.6	350,065.1	95,606.1	1,247,309.2	2,620,340.2	100.0%
<b>Pesca y agricultura</b>	(573.5)	(32.6)	154.1	(189.4)	(145.8)	-	(787.2)	-0.1%
<b>Minería</b>	-	528.2	-	3,885.5	-	-	4,413.7	0.3%
<b>Industria manufacturera</b>	619,655.2	137,592.8	106,085.8	338,628.8	92,044.1	1,238,248.0	2,533,554.9	96.7%
Industria automotriz	569,216.8	75,897.5	40,129.4	302,238.7	52,245.5	1,195,693.2	2,235,951.2	85.3%
Equipo eléctrico (1)	19,935.4	45,213.1	32,927.4	14,191.5	20,000.1	18,447.5	150,715.0	5.8%
Otras industrias manufactureras	68.3	1,134.7	15,991.5	15,893.5	7,494.2	8,585.5	49,167.7	1.9%
Equipo eléctrico (2)	17,186.5	4,128.3	4,037.0	855.4	1,694.4	2,565.5	30,467.0	1.2%
Maquinaria general (3)	8,407.8	7,834.5	0.3	1,018.9	4,163.3	2,491.8	23,916.6	0.9%
Forjado y moldeado de metal (4)	119.2	1,009.5	9,680.8	2,664.2	1,992.4	4,341.5	19,807.6	0.8%
Substancias químicas (5)	1,046.2	-	1,052.6	817.7	-	5,184.9	8,101.4	0.3%
Otros	3,675.0	2,375.2	2,266.8	948.9	5,224.3	938.2	15,428.4	0.6%
<b>Electricidad</b>	-	-	-	355.3	515.0	-	870.3	0.0%
<b>Construcción</b>	1,018.6	-	-	2,050.8	303.8	(3,295.7)	77.5	0.0%
<b>Comercio</b>	7,248.1	16,304.8	32,719.0	4,999.3	2,552.3	8,275.7	72,099.2	2.8%
<b>Servicios financieros</b>	-	206.6	-	-	-	10.7	217.3	0.0%
<b>Otros servicios</b>	3,636.5	1,147.2	343.7	334.8	361.5	3,625.3	9,449.0	0.4%
Turismo	-	830.9	227.1	26.9	80.8	-	1,165.7	0.0%

- (1) Manufactura y ensamblaje de equipo electrónico para radio, televisión y comunicaciones  
(2) Manufactura y ensamblaje de equipo y accesorios eléctricos  
(3) Manufactura y ensamblaje de equipo general  
(4) Forjado y moldeado de piezas de metal  
(5) Manufactura de sustancias químicas  
(6) Manufactura de productos de metal

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

Nota: Los flujos de inversión extranjera directa, antes y después de 1994, no son comparables debido al cambio de metodología para la recopilación de los datos. Desde 1994, los flujos de inversión extranjera directa incluyen los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNEI), más un estimado de las inversiones materializadas en el año que aún no han sido notificadas al RNEI; el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras; el valor de reinversiones de utilidades por parte de sociedades con participación de capital extranjero; y transacciones financieras entre compañías afiliadas.

La información de IED dividida por sectores o áreas geográficas, no incluye reinversiones de utilidades por parte de sociedades con participación de capital extranjero, ni considera el valor de las transacciones financieras entre las compañías afiliadas.

**Cuadro 3.6 Participación de Japón en la Industria Maquiladora de México**  
1999

<b>Industria</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>México</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>Japón</b>
Food Products	113	54	41	4
Textiles	1,340	863	337	1
Shoes & Leather	62	29	21	-
Wood & Metal Products	510	172	226	12
Chemicals	305	90	144	9
Automobile Equipment	258	62	141	3
General Machinery	45	16	21	3
Electric/Electronic Machinery	69	14	41	-
Electric/Electronic Components	768	170	438	36
Toys & Sports	71	26	28	-
Other	708	259	338	2
Services	387	204	132	3
<b>Total</b>	<b>4,636</b>	<b>1,959</b>	<b>1,908.0</b>	<b>73.0</b>
<b>Participación</b>	<b>100.0%</b>	<b>42.3%</b>	<b>41.2%</b>	<b>1.6%</b>

Fuente: SECOFI, Dirección General de Servicios al Comercio Exterior