



Inversión extranjera directa y empresas japonesas en México

Implicaciones regionales, económicas y legales

SALVADOR CARRILLO REGALADO
TAKU OKABE
coordinadores

Universidad de Guadalajara
Universidad de Seijo
Universidad de Meiji
UCLA Program on Mexico
Profmex/World
Juan Pablos Editor

Inversión extranjera directa
y empresas japonesas en México:
implicaciones regionales, económicas y legales

SERIE MIGRACION Y DESARROLLO URBANO REGIONAL 8
Subserie de
Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México

Inversión extranjera directa
y empresas japonesas en México:
implicaciones regionales,
económicas y legales

SALVADOR CARRILLO REGALADO
TAKU OKABE
coordinadores

Universidad de Guadalajara
Universidad de Seijo
Universidad de Meiji
UCLA Program on Mexico
Profmex/World
Juan Pablos Editor

Esta publicación fue auspiciada por el Fondo 1.1.6.64, denominado Programa de Concurrencias Financieras para la Investigación y Atención de la Vinculación de la Coordinación de Investigación, Posgrado y Vinculación de la Coordinación General Académica de la Universidad de Guadalajara, con la contribución de la Universidad de Meiji, Japón.

Primera edición 2018

D.R. © 2018 Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias
Económico Administrativas
Periférico Norte 799
45140, Zapopan, Jalisco, México

D.R. © 2018 Universidad de Seijo
Seijo 6-1-20
Setagaya-ku
157-8511, Tokio, Japón

D.R. © 2018 Universidad de Meiji
Facultad de Comercio
Kanda Surugadai 1-1
Chiyoda-ku
101-8301, Tokio, Japón

D.R. © 2018 Profmex/World
1242 Lanchman Lane
90272 Pacific Palisades, California, EUA

D.R. © 2018 Juan Pablos Editor
2ª cerrada de Belisario Domínguez 19
Col. del Carmen, Delegación Coyoacán
04100, Ciudad de México

ISBN: 978-607-711-491-8

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

NDICE

<i>Presentación</i>	11
<i>Jesús Arroyo Alejandre</i>	
Introducción	15
<i>Salvador Carrillo Regalado y Taku Okabe</i>	

PRIMERA PARTE

LA VISIÓN ECONÓMICA

1. La inversión extranjera directa de las redes japonesas en México y su relación con las empresas de los grupos económicos mexicanos: el caso de Hitachi.....	27
<i>Rubén Chavarín Rodríguez y Gerardo Ríos Almodóvar</i>	
2. Aglomeración industrial japonesa en México	53
<i>Leo Guzmán Anaya y Tomohiro Kakihara</i>	
3. La relación comercial entre Japón y México y las influencias de las políticas comerciales del gobierno de Donald Trump.....	93
<i>Yasuhiro Tokoro</i>	

SEGUNDA PARTE

MIGRACIÓN Y SOCIEDAD

4. La migración japonesa en México.....	115
<i>Martha Elena Campos Ruiz</i>	
5. Calidad de vida de migrantes japoneses en un estado de la región Centro Occidente de México, 2015.....	137
<i>Salvador Carrillo Regalado</i>	
6. Etnografía de la industria automotriz japonesa en Lagos de Moreno, estado de Jalisco	173
<i>Kazuhiro Hayashi</i>	

7. Diacronía del TPP y dinámica político-económica de dos signatarios: México y Japón	193
<i>Antonio Mackintosh Ramírez</i>	
8. Nuevo esquema de las concentraciones en la LFCE 2014 y alternativa estratégica para las empresas japonesas inversoras en México	215
<i>Taku Okabe y Claudia Yuvisela Facundo González</i>	

AGRADECIMIENTOS

La presente obra es producto de una ardua labor de investigación realizada por los integrantes del Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ) y del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional (UDG-CA-825), que se ha fundamentado en una serie de entrevistas y encuestas, además de cuatro seminarios internacionales, cuya realización fue posible gracias a la decisiva y desinteresada participación de empresarios, académicos y funcionarios gubernamentales tanto de México como de Japón. Su apoyo nos brindó información valiosa y orientación sobre los diversos temas tratados en los capítulos de este libro. A todos ellos, los autores les estamos profundamente agradecidos.

Del mismo modo, estamos en deuda con nuestra Casa de Estudios, en particular con el rector general, doctor Miguel Ángel Navarro Navarro; el maestro José Alberto Castellanos Gutiérrez, rector del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA); la doctora María Luisa García Bátiz, coordinadora de Investigación, Posgrado y Vinculación; el doctor José Alberto Becerra Santiago, secretario académico del CUCEA, y el doctor Antonio Sánchez Bernal, jefe del Departamento de Estudios Regionales-INESER, quienes nos otorgaron las facilidades, los recursos financieros y otros apoyos que nos permitieron concluir este proyecto de investigación.

Queremos también destacar el apoyo decisivo del doctor Kimito Tezuka, director del Instituto de Estudios Económicos de la Universidad de Seijo, Tokio, Japón, y de la Universidad de Meiji, por su colaboración a través del proyecto Estudio Comparativo Internacional de la Integración Regional, del Instituto de Estudios Científicos Sociales, que nos ofrecieron la oportunidad de enriquecer nuestras actividades académicas con profesores e investigadores japoneses.

Particularmente, nuestro gran reconocimiento al doctor Jesús Arroyo Alejandre, impulsor y miembro fundador del PROMEJ. Y, finalmente, agradecemos a los dictaminadores del presente libro por sus valiosos comentarios, así como a todas y todos los colaboradores y asistentes de investigación que realizaron diferentes actividades para el logro de esta obra.

PRESENTACION

Jesús Arroyo Alejandro¹

El presente libro constituye la segunda aportación a la Serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México que hacen los investigadores del Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ). Este Programa, creado en 2008 en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara, desde sus inicios adoptó un carácter de investigación interdisciplinaria y se vinculó con varias universidades japonesas mediante convenios académicos. La labor investigativa de este grupo acumula hasta la fecha 13 seminarios internacionales, realizados tanto en México como en Japón, en los cuales han participado representantes de los sectores público y privado, así como organizaciones internacionales comprometidas con la promoción de los vínculos económicos entre México y Japón.

El PROMEJ tiene como antecedentes de investigación varias publicaciones de libros y de artículos en revistas científicas especializadas, material que condujo a fortalecer los vínculos con varias universidades, instancias gubernamentales de promoción económica externa e instituciones privadas. Por otra parte, también se ha concretado la creación del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional (UDG-CA-825) con el fin de dar mayor continuidad y formalidad a las líneas de investigación sobre las relaciones México-Japón en los últimos años.

Respecto al flujo del comercio entre México y Japón, éste se ha multiplicado por más de dos veces desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ). México es el principal comprador latinoamericano de productos japoneses, pues concentra una tercera parte de lo que Japón vende a América Latina. Mientras tanto, las exportaciones hacia Japón posicionan a México como el tercer proveedor latinoamericano

¹ Miembro fundador del Programa de Estudios México-Japón.

más relevante, después de Brasil y Chile. Aun cuando se ha incrementado el comercio entre ambos países, la proporción en la totalidad del que tiene México con Japón es mínima; es decir, la posición de Japón en la totalidad de las importaciones mexicanas representó sólo el 4.9 por ciento entre 2000 y 2016 y las exportaciones el 0.7 por ciento en el mismo periodo, lo que ha generado un déficit comercial para México.

Si bien México procura desconcentrar su comercio exterior, todavía se observa una alta concentración con Estados Unidos (EU), aunque mantiene un superávit comercial con el vecino país del norte debido a que EU. constituye el principal mercado de productos automotrices, otras manufacturas y productos agropecuarios mexicanos. Entre los productos japoneses más exportados a México resaltan los insumos y materiales intermedios para la producción de vehículos, televisores y computadoras. En materia de insumos para el suministro a la industria automotriz, México presenta actualmente fuertes carencias; por ejemplo, el acero y la materia prima plástica son productos que se importan en una alta proporción de China y EU, respectivamente.

Entre los productos que México exporta a Japón resaltan: carne de puerco, res y pescado, frutos (incluyendo aguacate) y algunos minerales. La carne representa una cuarta parte de las exportaciones mexicanas. Como se esperaba, el AAEMJ está propiciando una mayor exportación de carne al mercado japonés. Además, en el periodo 2012-2016 se observa un crecimiento de la exportación mexicana de combustibles minerales y minerales metalíferos.

Así mismo, el AAEMJ ha estimulado grandes flujos de inversión japonesa a México. Según datos de la Secretaría de Economía, durante 2000-2004 éstos ascendieron a 305.2 millones de dólares en promedio, y la cifra se incrementó a 893.7 millones de dólares en el periodo 2005-2016; pero, en particular, durante 2012-2016 la cifra llegó a 1,704.4 millones de dólares. Estas cifras representan un crecimiento de 293 por ciento del periodo 2000-2004 al 2005-2016, y de 558 por ciento del periodo 2000-2004 al 2012-2016. De esta manera, la inversión de Japón se incrementó drásticamente y posicionó al país nipón como el séptimo que más invierte en México. El destino de dicha inversión, en su mayor parte, es en la industria automotriz.

Con dicho incremento en las transacciones entre ambos países, en particular el fuerte aumento de la inversión de Japón en México y la llegada de las empresas niponas, la migración de japoneses también se ha incrementado en los últimos años. Hasta octubre de 2016 se tienen registrados 11,390 nipones en México. Del total de esta población, el 77 por ciento son inmigrantes temporales. Es digno de mención que los inmigrantes permanentes se alojan en mayor número en la Ciudad de México, el Estado de México y Jalisco,

mientras que los inmigrantes temporales se establecen en mayor número en tres entidades: Ciudad de México, Guanajuato y Aguascalientes, seguidas por Querétaro, Nuevo León y Jalisco.

En 2018, México y Japón celebran el 130 aniversario de su relación diplomática, iniciada cuando se concertó un acuerdo de amistad en 1888. Se observa que está aumentando la inmigración laboral japonesa en México, particularmente en las regiones donde se concentra la inversión nipona. De esta manera, en 2016, por primera vez en la relación histórica de ambos países, el número de empresas japonesas en México alcanzó las 1,000 y la población nipona en este país pasó de 10,000 personas.

Se han profundizado tanto el vínculo económico México-Japón como el intercambio sociocultural de las personas de ambos países. Aunque poseen diferentes culturas y costumbres, actualmente están acercándose entre sí pues los gobiernos locales y estatales de México procuran ofrecer las condiciones de vida adecuada a los residentes nipones, mientras que las empresas japonesas buscan crear empleo local y transferir tecnología a las empresas locales para que tengan mayor competitividad.

Aunado a lo descrito anteriormente, se requiere un entendimiento mutuo cada vez mayor entre México y Japón no sólo para lograr beneficios económicos, sino también para alcanzar una relación verdaderamente amistosa entre ambos países.

El PROMEJ y el cuerpo académico UDG-CA-825, conforme a su carácter interdisciplinario, presentan en este libro temas en los que sus integrantes analizan cuidadosamente las relaciones México-Japón, en particular las relativas al comportamiento de la inversión y las empresas japonesas en México, la migración de nipones al país y el impacto en su calidad de vida, así como otras dimensiones contextuales del futuro del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) o bien relativas a los aspectos legales de competencia debidos a coinversiones de japoneses en México. Se espera que todo ello sea de interés para los lectores y una aportación al conocimiento de las complejas relaciones entre México y Japón y de los impactos regionales que han tenido en México.

INTRODUCCIÓN

Salvador Carrillo Regalado
Taku Okabe

Este libro es producto de un grupo de investigadores que conforman el Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ) y el cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional (UDG-CA-825) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara.

El PROMEJ fue creado en 2008 en el CUCEA y pretende aumentar y profundizar la investigación científica sobre la relación económica entre México y Japón con la intención de llevar a cabo una labor integral e interdisciplinaria partiendo del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ), que entró en vigor en 2005. Los afanes que el PROMEJ persigue se concretaron en el proyecto de investigación “Intercambio comercial y cooperación al amparo del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón” (reconocido y apoyado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología [CONACYT] durante 2011-2015), cuyos resultados fueron publicados en el libro *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica*, en el otoño de 2014.

Reflexionando sobre los logros y temas pendientes, los integrantes del PROMEJ crearon el cuerpo académico UDG-CA-825 en 2015 con la finalidad de ampliar los enfoques de estudio con el mismo eje de investigación: indagar acerca del intercambio comercial y las relaciones sociales México-Japón, pero con énfasis en el estudio comparativo de organizaciones económicas y su contribución social y regional e invitando a otros investigadores especialistas en este ámbito.

Por estos logros y cambios, el PROMEJ y el cuerpo académico UDG-CA-825 arrancaron el proyecto de investigación “Impactos regionales de la inversión extranjera directa japonesa en México: aspectos económicos, legales y culturales” para llevar a cabo estudios conforme a las líneas de investigación

que los dos grupos conforman: intercambio económico y relaciones sociales México-Japón y análisis comparativo internacional de organizaciones económicas y su contribución social y regional.

Los trabajos que conforman el presente libro fueron desarrollados y escritos por los integrantes del PROMEJ y dicho cuerpo académico. Además, se invitó a investigadores externos especialistas en los ámbitos arriba referidos, quienes han escrito sus capítulos de manera individual, si bien en forma colaborativa. La finalidad es obtener una obra sólida tanto sobre las relaciones México-Japón, cuyo vínculo evoluciona en el marco de la globalización económica y social a nivel internacional, como en el caso idéntico del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).

En este contexto, la presente obra pretende describir y analizar, a lo largo de ocho capítulos, estos fenómenos generados por la inversión extranjera directa de Japón en forma interdisciplinaria. Abarca tanto aspectos económicos como algunos de corte social y legal. Incluso se abordan consideraciones sobre la manera como se acordó el TPP, que podría fortalecer los vínculos entre México y Japón.

Enseguida se expone, de manera resumida, el contenido de cada uno de los capítulos, comenzando por aquellos de carácter económico, representados por los tres primeros. El cuarto y quinto capítulos se refieren a los migrantes japoneses contratados en Japón por las empresas japonesas establecidas en México. En particular, el quinto se concentra en medir la calidad de vida de estos inmigrantes en la entidad central de la región del Bajío: Guanajuato. Posteriormente, el sexto capítulo presenta algunos aspectos etnográficos de los japoneses en una ciudad pequeña de Jalisco, para pasar al séptimo capítulo con la diacronía del TPP y su dinámica de negociación de los dos países signatarios: México y Japón. En el último capítulo se plantea la confrontación de los corporativos japoneses con la Ley de Competencia Económica, que pretende evitar casos de ventajas monopólicas o de predominio en los mercados.

El capítulo 1, a cargo de Rubén Chavarín y Gerardo Ríos, desarrolla el tema interesante de “La inversión extranjera directa de las redes japonesas en México y su relación con las empresas de los grupos económicos mexicanos: el caso de Hitachi”. Los autores nos describen los grandes corporativos japoneses (como las armadoras de automóviles, firmas líderes en la electrónica o las finanzas), que establecen subsidiarias en México (y muchos otros países de Asia, América y Europa) y siguen una lógica de crecimiento de redes en la estructura de cada corporativo (denominada *keiretsu*); es decir, las implantaciones industriales o de servicios que realizan estos corporativos mediante la inversión extranjera directa (IED) en México son elementos estra-

tégicos adicionales o extensiones de dicha estructura de la red empresarial. Esta forma de crecimiento y extensión de las redes corporativas representa un factor extra que fomenta el crecimiento de la IED japonesa en México al margen de otros factores, como la existencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón.

A lo largo del capítulo, presentan la evolución, estructura y características de los *keiretsu* japoneses, y exploran cómo la IED de las redes niponas en México establecen relaciones de negocios con empresas de grupos económicos mexicanos sustentados en organizaciones familiares que dominan la actividad económica del país. Este entramado estratégico de redes de empresas implica, en general, una concentración territorial generada alrededor de la empresa líder y su red de empresas suministradoras (empresas *tier 1* y *tier 2*). Es el caso del corporativo que los autores analizan en particular, la electrónica Hitachi.

Cuando la empresa de un grupo económico mexicano se inserta en la cadena de producción de un *keiretsu* japonés, los autores interpretan que se trata de una interacción e intersección entre dos tipos de redes de negocios, ya sea mediante una relación de suministros o bien por medio de una alianza estratégica.

Los autores concluyen indicando que cuando un corporativo japonés invierte en otro país a partir de una armadora automotriz o una empresa líder de la electrónica, lo que sucede es que se traslada una parte de la red original japonesa. Aunque esta inversión foránea puede complementarse con la inversión de empresas proveedoras del país receptor o bien de inversiones provenientes de compañías proveedoras y subcontratistas de otros países.

El capítulo 2, “Aglomeración industrial japonesa en México”, a cargo de Leo Guzmán y Tomohiro Kakihara, presenta en una primera sección las etapas iniciales de la internacionalización de la industria manufacturera japonesa a partir de la década de los setenta del siglo pasado, principalmente en países asiáticos cercanos a Japón. En esta sección, los autores revisan los cambios en el entorno económico y financiero mundial y la internacionalización creciente que caracterizaría a las grandes empresas japonesas en las décadas sucesivas del siglo XX.

En un segundo apartado, presentan la incursión de las empresas japonesas en México, que a inicios de la década de los cincuenta estaba centrada en el comercio y la explotación minera; luego, a mediados de la década de los sesenta, se iniciaron las inversiones en el sector manufacturero automotriz, a cargo de la empresa Nissan, que fabricó autos fundamentalmente para el

mercado mexicano hasta principios de la década de los ochenta. En general, la IED japonesa en México se ha concentrado en proporciones superiores al 70 por ciento en la manufactura en las últimas dos décadas.

Luego, en el tercer apartado, los autores presentan los tipos y las características de las aglomeraciones de las empresas japonesas asentadas en México en las industrias automotriz y del ensamble de partes y componentes de productos electrodomésticos. Esta última rama manufacturera se localizó en ciudades fronterizas de Baja California, Chihuahua y Tamaulipas y tuvo su auge entre 1979 y 2000. A partir de este último año los inversionistas japoneses decidieron trasladar una parte importante de sus plantas a China.

Este capítulo fundamentalmente mide y clasifica la concentración territorial de las firmas japonesas en la industria automotriz y del ramo de electrodomésticos, haciendo uso de bases de datos georreferenciados y medidas espaciales de aglomeración. Los autores estiman que la aglomeración en el ramo de electrodomésticos en México se categoriza teóricamente por su factor de aparición considerado como *arbitrario* —porque respondió a una política del gobierno federal, como lo fue el Programa de la Industria Maquiladora en las Franjas Fronterizas y Zonas Libres— y como una aglomeración por área de producción, basada en grandes empresas de ensamblado. Asimismo, por una política derivada del TLCAN, que exigió 65 por ciento de componentes con origen en los países miembros de este tratado.

En el caso de la industria automotriz japonesa, la aglomeración de empresas de autopartes es necesario que se localice cerca de las plantas ensambladoras —como Nissan, Mazda y Honda—, y señalan los autores que los datos de puntos muestran patrones de tipo clúster para las empresas japonesas automotrices en la región del Bajío. Estos resultados, además, son consistentes con los reportados por la literatura para casos de otros países. Los hallazgos indican que es relevante para los diseñadores de políticas públicas crear condiciones favorables para fomentar la aglomeración regional de empresas automotrices, lo que genera condiciones favorables para el desarrollo industrial con base en cadenas productivas. Su aprovechamiento por parte de las empresas mexicanas pequeñas y medianas implica para ellas superar el reto de integrarse a las cadenas de la proveeduría; es decir, lograr los estándares de calidad de producción a nivel internacional —particularmente de partes e insumos automotrices—, así como evolucionar hacia las actividades de mayor valor agregado, relacionadas con la innovación y el diseño, y forjar relaciones comerciales de largo plazo.

El capítulo 3, “La relación comercial entre Japón y México y las influencias de las políticas comerciales del gobierno de Donald Trump”, escrito por

Yasuhiro Tokoro, aborda este tema en los siguientes puntos: *a)* actualidad y consecuencias de las políticas comerciales de Japón, enfocándose, en particular, en los resultados del AAEMJ; *b)* las políticas comerciales de la actual administración estadounidense y los impactos de ellas en el vínculo México-Japón. Como contexto a estos puntos, el autor destaca el surgimiento de un nuevo orden en el comercio internacional en que los tratados de libre comercio de carácter bilateral y regional tienden a suplir a los acuerdos internacionales multilaterales, en particular el de la Organización Mundial del Comercio. En este sentido, Japón tiene acuerdos o tratados comerciales con 14 países, que le permiten promover el libre comercio y la inversión, proteger la propiedad intelectual y la libertad de movilidad de las personas; a la vez, ofrecen a los países en vías de desarrollo que fungen como contrapartes de Japón en los tratados, capacitación técnica y cooperación bilateral.

El autor visualiza que, en particular, el AAEMJ ha permitido a las empresas japonesas extender su red de producción internacional y aprovechar el territorio de México como plataforma para exportar los productos fabricados en el país a los mercados de Estados Unidos y Sudamérica, facilitado por la amplia red de tratados de libre comercio con la que cuenta México. Esto se ha reflejado en el crecimiento del intercambio comercial y de la IED japonesa, que ha sido muy importante particularmente para el sector automotriz. Por otra parte, aborda el cambio de gobierno estadounidense, el actual presidente Trump y su política antimexicana, quien denuncia fuertes traslados de empresas y empleos a México y una escasa eficiencia en el control de la emigración de mexicanos a Estados Unidos. El autor la analiza en su justa dimensión y concluye que esta política es injusta, exagerada y tiende a ignorar los enormes beneficios que acarrea a grandes empresas norteamericanas de los sectores financiero, de seguros, automotriz, agrícola y al comercio al detalle.

En el capítulo 4, Martha E. Campos desarrolla el tema de “La migración japonesa en México” como una implicación de la implantación empresarial de Japón en México, con lo cual pretende describir el comportamiento de la migración internacional japonesa en el país. Inicia señalando que, con motivo de la globalización, la migración internacional se ha agudizado e incluye a los países occidentales. Ésta se presenta de diferentes maneras, entre las cuales destaca la migración laboral. El caso de la emigración de japoneses a México tiene antecedentes desde finales del siglo XIX. Una etapa interesante es la correspondiente a los años de la posguerra, cuando se recuperó la economía de Japón, ya que las empresas japonesas comenzaron a internacionalizarse incursionando en otros países y perfeccionando sus sistemas de producción,

lo que se intensificó a partir de la década de los ochenta, y con ello las inversiones en el exterior y la consecuente emigración del personal directivo, los profesionistas y técnicos japoneses que acompañan estas inversiones.

De esta manera, la autora se enfoca en la inmigración japonesa como resultado del flujo de IED a México. En cuanto a las características de los migrantes japoneses en el país, señala que se observa un gran predominio de hombres casados, aunque hay la tendencia al incremento de las mujeres en el ámbito de las empresas (incluso, encuentra predominio de mujeres en la migración de estudiantes o profesores). Asimismo, la autora afirma que los residentes temporales en México representan el 77 por ciento de la comunidad japonesa y se establecen principalmente en la Ciudad de México y en los estados de Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro y Jalisco; mientras que los residentes permanentes viven en ciudades de mayor tradición, sobre todo en la Ciudad de México y los estados de México y Jalisco. Concluye indicando la necesidad de atender económicamente las demandas que surgen a raíz de la inmigración internacional asociada a los flujos de IED, en este caso de la japonesa concentrada recientemente en la región Centro Occidente, integrada por los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Jalisco.

El capítulo 5, escrito por Salvador Carrillo, versa sobre la “Calidad de vida de migrantes japoneses en un estado de la región Centro Occidente de México, 2015”. Coincidiendo con el capítulo 4, indica que los flujos contemporáneos de migración japonesa en México se encuentran en gran medida asociados a la llegada de empresas de Japón y consta básicamente de profesionales, técnicos, directivos y administrativos. Asimismo, actualmente, después de la Ciudad de México, Guanajuato y Aguascalientes son las principales entidades receptoras de esta migración, porque en ellas se encuentran plantas armadoras y del clúster de la industria automotriz japonesa. Esto fue determinante para seleccionar el estado de Guanajuato para el estudio de este capítulo.

El autor intenta dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿cuál es el nivel de calidad de vida multidimensional de los migrantes japoneses expatriados temporalmente que se emplean en las empresas de su nacionalidad? y ¿cómo se relaciona la calidad de vida con respecto a características personales y ciudades de diferente tamaño donde residen? También enfatiza que el factor sociocultural de estos migrantes resulta relevante tanto en el ámbito laboral como en el personal. Por una parte, los japoneses tienen dificultades para adaptarse culturalmente a la vida cotidiana de México; y por otra, encuentran mayor dificultad para comprender las diferentes valoraciones culturales

que confrontan cotidianamente con sus trabajadores mexicanos. Admite, al menos en forma parcial, que tales diferencias culturales se pueden asociar con la percepción de la calidad de vida por parte de los japoneses en México, independientemente de las variaciones que puedan observarse según las ciudades donde residan.

El objetivo de este capítulo es estimar el nivel de calidad de vida multidimensional de los inmigrantes japoneses en el estado de Guanajuato. El autor lleva a cabo este ejercicio de construcción del índice de calidad de vida de los japoneses con base en algunos factores o dimensiones, tales como transporte, educación, salud, infraestructura y equipamiento urbano, y otros de efectos subjetivos dados por la percepción de la calidad de los servicios. La hipótesis indica que el nivel de calidad de vida que obtengan los migrantes japoneses en México difícilmente responderá de manera adecuada a las expectativas de las personas que provienen de un país comparativamente más desarrollado, y además confrontan una cultura muy diferente, que afecta varias dimensiones de su vida en México. Sin embargo, la evidencia obtenida se aleja de una visión de calidad de vida mala o desastrosa que las ciudades del Bajío de México ofrecen al migrante japonés. El resultado, medido por el índice de calidad de vida individual, arroja un promedio general de 63 en una escala de 0 a 100 por ciento, con una desviación estándar de 9 por ciento. De manera consistente, el autor expone el resultado de otros factores y dimensiones para concluir que la calidad de vida de los migrantes japoneses se está incrementando actualmente en México.

El capítulo 6, “Etnografía de la industria automotriz japonesa en Lagos de Moreno, estado de Jalisco”, a cargo de Kazuhiro Hayashi, analiza con base en la metodología antropológica el choque cultural y la *interculturalización* entre los residentes japoneses y los habitantes locales en el contexto de la industria automotriz que se está acumulando en Lagos de Moreno. En no pocas ocasiones la percepción conservadora afirma que las empresas extranjeras llegan a pueblos tradicionales y destrozan la cultura original, el medio ambiente y la comunidad originaria de la región. Así, lamenta la destrucción de la “cultura original” como si hubiera existido “lo original”. Al respecto, el autor destaca que no se identifica “lo que es la cultura mexicana” en forma unilateral ya que, como es sabido, la de México es una sociedad clasista donde se distingue la clase capitalista del proletariado.

El autor observa que actualmente se están implantando las culturas al estilo japonés, estadounidense e incluso alemán, etc., en la región de Lagos de Moreno, lo que la convierte en una “zona de contactos”, término que utiliza la antropóloga estadounidense Mary Louise Pratt en su obra *Imperial eyes*.

Es decir, las culturas no son homogéneas ni monopólicas sino cambiantes o resultado de la interacción entre las culturas dominantes y las subalternas. Mientras se enfoca únicamente en la “desaparición” de una cultura, se pierde la posibilidad de crear nuevas culturas híbridas. La cultura, costumbre o estilo de los comerciantes o negocios locales no es omnipotente ni siempre debe ser víctima del capitalismo. El autor indica que con una mirada de creación y nacimiento de culturas puede construirse nueva historia en Lagos de Moreno, considerando que la cultura se debe analizar desde sus *routes*, no desde sus *roots*, es decir, “poder buscar otra ruta hacia la modernidad”.

En el capítulo 7, Antonio Mackintosh, bajo el título “Diacronía del TPP y dinámica político económica de dos signatarios: México y Japón”, analiza las estrategias político-económicas de estos signatarios del TPP y los comentarios al respecto de varios especialistas para tratar de dilucidar qué sigue en cuanto al TPP y a la participación de estos dos países en el nuevo acuerdo, que se supone en 2018 entraría en vigor y posiblemente serviría para fortalecer el vínculo entre ellos a través del AAEMJ y el TPP.

El objetivo de este capítulo es saber qué ha estado sucediendo con el TPP después de la firma de 11 países miembros (excluyendo a Estados Unidos) y, sobre todo, cómo esto afectará las relaciones político-económicas entre México y Japón y el AAEMJ. A fin de entender mejor lo anterior, en la primera parte se presenta una síntesis de los orígenes del TPP y los momentos políticos en los que se hace presente en el grupo Estados Unidos, durante la presidencia de Barack Obama, para ponerse a la cabeza del mismo país. Posteriormente, con el retiro estadounidense del TPP, bajo el gobierno de Donald Trump, se analizan las primeras reacciones de los demás países integrantes del grupo, así como las acciones para revivir el TPP, en las cuales ahora Japón se pone al frente. Finalmente, se hace un acercamiento al papel de México y de Japón en el TPP, cada país por separado, para de esta manera extraer algunas conclusiones en cuanto al AAE, una de las cuales es que con el TPP quedará fortalecido y, por lo tanto, también se fortalecerá el vínculo entre los dos países.

Finalmente, en el capítulo 8, escrito por Taku Okabe y Claudia Facundo González y titulado “Nuevo esquema legal de las concentraciones en la LFCE 2014 y alternativa estratégica para las empresas japonesas inversoras en México”, los autores presentan un interesante estudio de caso que toca el tema del desarrollo de la IED en México y las posibles implicaciones legales mexicanas que pudieran favorecerlo u obstaculizarlo. Para ello nos introducen rápidamente en la legislación mexicana en materia de competencia en sus diferentes fases históricas, partiendo de la Constitución Mexicana de 1857. Con el arribo de la década de los noventa del siglo pasado y ante la globalización

económica que trajo el TLCAN y el cambio radical en la estrategia de desarrollo de la nación, se crea en 1992 la primera Ley Federal de Competencia Económica. Fueron necesarias varias reformas para consolidar su funcionamiento; sin embargo, en 2014 se efectuó una revisión total de dicha legislación, de la que surgió la nueva Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), en la que la autoridad superior es la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece). Con ella el gobierno mexicano impulsa el fortalecimiento de todos los sectores de la economía, especialmente en actividades estratégicas como telecomunicaciones, transporte y energía. En la misma se modificaron los conceptos de prácticas monopólicas y concentraciones.

Los autores analizan los nuevos regímenes de esta ley reformada y los posibles casos de aumento de concentración, refiriéndose en concreto a las situaciones en las que se está produciendo la inversión japonesa en México en los últimos años. La LFCE actual ofrece un procedimiento simplificado para el trámite de las concentraciones y, además, la Cofece pone énfasis en conceptos tales como “mercado relevante” y “poder sustancial” para evaluar si una concentración impide la libre competencia o no. Los autores observan que con esta reforma se ha logrado una mayor sistematización al respecto y que favorece un ambiente en el cual las empresas que planean una concentración pueden verificar previamente los requisitos y conceptos que se van a evaluar. Todo esto lo pudieron confirmar analizando dos casos de empresas japonesas en México que, por lo mismo, lograron la autorización de la Cofece para concentrarse. En México, no obstante, siguen existiendo mercados monopólicos/oligopólicos en ciertos sectores, por lo que la concentración seguirá siendo un problema tanto legal como político.

Nos complace presentar este producto de investigación ardua y colaborativa que hemos realizado durante los últimos años. Antes hemos reflexionado sobre los resultados obtenidos ante los interesados en la temática para que evalúen y analicen por sí mismos las discusiones desarrolladas que enlacen a México y Japón en el segundo y nuevo periodo de la relación que empezó su evolución a partir de la entrada en vigor del AAE.

Tenemos la convicción de que los trabajos que conforman el presente libro servirán para la reflexión, los argumentos y las conductas de los distintos sectores involucrados en el impulso a una alternativa del desarrollo regional en el tiempo complicado que atraviesa México actualmente.

PRIMERA PARTE

LA VISIÓN ECONÓMICA

1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LAS REDES JAPONESAS EN MÉXICO Y SU RELACIÓN CON LAS EMPRESAS DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS MEXICANOS: EL CASO DE HITACHI

Rubén Chavarín Rodríguez¹
Gerardo Ríos Almodóvar²

1. INTRODUCCIÓN

Hasta hace relativamente pocos años, la inversión extranjera directa (IED) japonesa en México fue poco significativa en cantidad y en número de empresas. Sin embargo, a partir de 1994, con las oportunidades estratégicas que abrió el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para aquellas empresas que cubrieran ciertos requisitos de reglas de origen,³ las empresas japonesas comenzaron a asentarse en mayor número en ciertas zonas de México. Esta tendencia se consolidó y acrecentó con el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón de 2004, hasta el grado de que en 2015 las empresas japonesas constituyeron la tercera fuente de IED en México.⁴

Según información de los flujos de inversión de 2016,⁵ las principales

¹ Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

² Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

³ Por ejemplo, conforme a las normas actuales del TLCAN (septiembre de 2017), el 62.5 por ciento del valor agregado de los vehículos producidos en esta área de libre comercio debe originarse en América del Norte, sin que existan requisitos de contenido para cada país.

⁴ Según datos de la Secretaría de Economía, carpeta de información estadística “Inversión extranjera directa en México y en el mundo”, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/99366/Carpeta_IED_2015_0601.pdf

⁵ Todas las cifras de IED japonesa en México por rama industrial y por estado proceden de la Secretaría de Economía, “Inversión extranjera directa”, <https://datos.gob.mx/busca/dataset/inversion-extranjera-directa>

ramas industriales en las que se concentra la IED de este país asiático en México son: fabricación de partes para vehículos automotores (443.9 millones de dólares), fabricación de automóviles y camiones (228.0 millones), fabricación de productos de plástico (122.8 millones), fabricación de equipo de comunicación (100.5 millones) y banca múltiple (80.8 millones). El conjunto de la IED procedente de Japón ha formado verdaderas aglomeraciones industriales; destacan por su tamaño los flujos de inversión en los estados de Guanajuato (392.5 millones de dólares en 2016), Ciudad de México (358.9 millones), Aguascalientes (228.9 millones), San Luis Potosí (100.6 millones), Querétaro (95.8 millones) y Nuevo León (80.7 millones). Para ilustrar más claramente este crecimiento de la inversión japonesa en México, tenemos que entre 2010 y 2016 la inversión acumulada de empresas de esa nacionalidad fue de 13,001 millones de dólares. Entre 1999 y el primer semestre de 2017 hubo 795 sociedades de origen japonés que hicieron alguna inversión en México.⁶

Cuando se analiza el crecimiento de la IED japonesa en México se suele hacer referencia a los incentivos que han generado las áreas de libre comercio y las oportunidades de negocios que las empresas de ese país asiático han sabido aprovechar, sobre todo para vender sus productos en el mercado de Estados Unidos. Este análisis es correcto, pero en general omite otra parte importante que explica la lógica de las inversiones japonesas en México, como lo es la estructura de red del sistema corporativo japonés (los llamados *keiretsu*), la cual añade un componente estratégico a cada unidad de negocios de estas redes instalada fuera de su país. Este componente adicional nos ayuda a entender situaciones en las que empresas sin aparente relación, o incluso rivales dentro de un mercado, establecen alianzas estratégicas entre sí, lo que evidencia cierta forma de cooperación pese a su rivalidad. Un ejemplo es el caso de la empresa productora de automóviles Mazda que, junto con una subsidiaria del *keiretsu* Sumitomo, estableció una planta de manufactura de automóviles en Salamanca, Guanajuato, en 2014, para producir dos modelos de los vehículos Mazda. A su vez, como resultado de otro acuerdo, esta planta producirá un modelo de la marca Toyota, competidora de Mazda.⁷ Estas

⁶ Secretaría de Economía, Registro Nacional de Inversión Extranjera, <https://www.gob.mx/se/acciones-yprogramas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

⁷ Sumitomo es una de las más grandes redes de negocios de Japón. Actualmente tiene empresas involucradas en cinco grandes divisiones de negocios: metales, transporte y equipo de construcción, infraestructura y medio ambiente, medios de comunicación y construcción, y minería, energía, entre otras. Su área de transporte y equipo de construcción incluye diversos negocios con automotores, sobre todo la fabricación de autopartes. En la planta de Salamanca, Sumitomo

colaboraciones pueden tener origen en interrelaciones accionarias, pequeñas o de mayor escala, sostenidas en las matrices de estas empresas en Japón.⁸

El objetivo del presente capítulo es explicar ese otro aspecto de la IED japonesa en México, que se refiere a que las inversiones de estas empresas en realidad siguen una lógica de funcionamiento en red, que es producto de las estrategias de los *keiretsu*. Este tipo de estrategias hacen que la instalación de una planta manufacturera japonesa en alguna región de México se entienda como parte de una cadena de producción global, en la que participan diversas empresas de proveeduría (también instaladas en México alrededor de la empresa manufacturera principal), e incluso las filiales de los grandes bancos japoneses (otorgando financiamiento), que suelen ser el eje de estas redes de empresas. Como ejemplo de esta forma de organización en red que articula la IED japonesa en México, aquí se presenta el caso de Hitachi. Como se explicará en el desarrollo del presente capítulo, deliberadamente se ha buscado un caso fuera del sector automotriz, que aunque es el más representativo de la IED japonesa en México, ha sido objeto de diversos estudios y es analizado en otros trabajos publicados en este libro. Un objetivo adicional de este capítulo es explicar la forma en que las redes japonesas instaladas en México pueden tener interacción con empresas de los grupos económicos mexicanos, que son otra forma de red. En las relaciones de negocios establecidas entre empresas de redes japonesas y grupos mexicanos se da la intersección entre dos tipos distintos de redes corporativas, lo que representa un fenómeno poco estudiado. Estas relaciones se han fomentado a partir del crecimiento de la IED japonesa en México.

En el apartado 2 se hace una presentación de los *keiretsu* japoneses que incluye sus estructuras y características, con énfasis en cómo la estructura de estas redes da lugar a la cooperación y el traslape de empresas en los negocios. El apartado 3 explica cómo en las actividades de IED de las redes japonesas en México se establecen relaciones de negocios con empresas de los grupos económicos mexicanos, que son las redes de empresas nacionales que domi-

participa con el 30 por ciento de la inversión y Mazda con el 70 por ciento (véase Hoyo, 2014).

⁸ Según datos de 2017, Sumitomo Mitsui Banking Corporation es el tercer accionista de Mazda, pues posee el 2.14 por ciento de sus acciones. El mayor accionista de Mazda es el Japan Trusty Services Bank con el 12.73 por ciento de las acciones. A su vez, Toyota es el principal accionista de este banco, del que posee el 11.01 por ciento del capital social. Además, recientemente, en agosto de 2017, Toyota adquirió el 5 por ciento de las acciones de Mazda (véanse: a) <http://www.ullet.com/%E3%83%9E%E3%83%84%E3%83%80%E5%A4%A7%E6%A0%AA%E4%B8%BB>, b) <http://www.ullet.com/s89611.html> y c) la nota de prensa de Soble y Cohen, 2017).

nan la actividad económica de México. En el apartado 4 se presenta el caso de Hitachi; se exponen algunos rasgos de su historia, su estructura actual y sus inversiones en todo el mundo y en México. En el apartado 5 se explica la formación de ciertas alianzas entre Hitachi y otro de los *keiretsu* más grandes de Japón, que es Mitsubishi; ésta dio lugar a la empresa Mitsubishi Hitachi Power Systems, que a su vez tiene una alianza estratégica en México con una empresa de un grupo económico mexicano. El caso de esta alianza se explica en el apartado 6. En el apartado 7 se presentan las conclusiones.

2. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LAS REDES DE EMPRESAS JAPONESAS

Las redes de negocios japonesas contemporáneas delinearon sus principales características a partir del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, con la eliminación de los *zaibatsu*, que eran extensas redes de negocios de estructura piramidal cuya propiedad estaba concentrada en familias (Miyajima y Kawamoto, 2012). En la posguerra, a pesar del desmantelamiento de los *zaibatsu*, el sistema corporativo japonés siguió mostrando una tendencia a la formación de redes con vínculos de largo plazo, como antes, pero ahora con una estructura de propiedad dispersa donde los directivos (*managers*) ejercían el control de las empresas.⁹ En este tipo de redes los principales accionistas de cada empresa son a su vez otras empresas que suelen ser acreedoras, proveedoras o clientes de ésta (Hoshi, 1998; Grabowiecki, 2006). Según Okabe (2008: 25), en 2006 existían unos 39 millones de accionistas individuales de las compañías japonesas listadas en las bolsas de valores de ese país. Estos accionistas individuales representaban el 90 por ciento del total de los accionistas, pero sólo el 18.1 por ciento del total de las acciones. En contraste, la suma de la tenencia de las acciones de las instituciones financieras (31.1 por ciento), las sociedades no financieras (20.7 por ciento) y las empresas de corretaje (1.8 por ciento) significaba el 53.6 por ciento del total. Es decir, más de la mitad de las acciones de las grandes empresas de Japón pertenece a otras empresas, entre las cuales sobresalen los bancos.

⁹ Por ejemplo, Claessens *et al.* (2000) estudiaron la propiedad y el control de casi tres mil empresas que cotizaban en bolsas de valores de nueve países del este de Asia (Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwán), y encontraron que el único país con un patrón de propiedad dispersa es Japón.

El papel de los bancos en los grandes *keiretsu* es muy importante ya que, además de otorgar crédito, participan en el gobierno corporativo de las empresas donde tienen acciones y supervisan directamente su desempeño colocando personal bancario de alta jerarquía en su consejo de administración (Hoshi *et al.*, 1991). Además, en periodos de crisis, los bancos les siguen otorgando crédito a sus empresas filiales, lo que les facilita a éstas desenvolverse en entornos económicos complicados (Aoki, 1990; Berglof y Perotti, 1994; Morck *et al.*, 2000).

Durante la segunda mitad del siglo XX hubo seis grandes redes conocidas como *keiretsu* horizontales, caracterizadas por tener dentro diversas empresas de gran escala en distintas ramas económicas no relacionadas: Dai-Ichi Kangyo, Fuji (Fuyo), Mitsubishi, Mitsui, Sanwa y Sumitomo. De éstas, Mitsubishi, Mitsui y Sumitomo representaban redes que se reorganizaron a partir de antiguos *zaibatsu*, mientras que Dai-Ichi Kangyo, Fuji (Fuyo) y Sanwa representaban redes financieras organizadas alrededor de bancos. Según Goto (1982), durante la década de los setenta del siglo pasado estas seis redes llegaron a representar casi el 30 por ciento del total de los activos industriales de Japón, distribuidos en más de seis mil empresas subsidiarias; alguna de las empresas principales de estos *keiretsu* tenía al menos el 25 por ciento de la participación accionaria de cada sociedad. Pempel (1998) estimó que estas redes de negocios, durante la posguerra, llegaron a representar el 25 por ciento del producto nacional bruto de Japón. Los *keiretsu* horizontales se vinculan mediante tenencias cruzadas de acciones y financiamiento intragrupo (Grabowiecki, 2006; Lincoln y Shimotani, 2012). El principal mecanismo de coordinación de estas redes horizontales son los clubes de presidentes (Aoki, 1990), que son reuniones periódicas donde participan los altos directivos de las empresas más grandes del *keiretsu*. El hecho de que los vínculos de propiedad entre empresas sean más para formar relaciones de largo plazo que para establecer un mecanismo de control estricto hace que estas redes estén formadas en buena medida por compañías relativamente independientes y, por lo tanto, tengan una cohesión más descentralizada que las de los grupos económicos presentes en muchos otros países.

La literatura reconoce otra variedad de redes de negocios en Japón, los llamados *keiretsu* verticales, caracterizados por tener una empresa manufacturera de gran escala y un conjunto de subsidiarias y subcontratistas que son complementarios de la empresa central de la red. Los *keiretsu* verticales tienen una coordinación más centralizada que los *keiretsu* horizontales, ya que presentan una estructura piramidal de propiedad accionaria, aunque no

dejan de estar presentes las tenencias cruzadas de acciones. Además, presentan las siguientes características (Goto, 1982; Lincoln y Shimotani, 2012): *a*) posesión accionaria desde la firma de mayor tamaño hacia las subsidiarias; *b*) fuertes transacciones entre las firmas de la red; *c*) intercambio de personal (altos directivos, técnicos especializados y personal capacitado de manera específica) entre las empresas de la red; *d*) ayuda financiera entre empresas; *e*) cooperación entre proveedores, y *f*) compartición de riesgos entre las empresas a lo largo de la cadena vertical de producción. Casi todas las empresas productoras de automóviles se desarrollaron como *keiretsu* verticales: Toyota, Nissan, Mazda, Suzuki e Isuzu. También han sido reconocidas como redes verticales las grandes organizaciones productoras de artículos electrónicos: Matsushita, NEC, Sanyo, Fujitsu, Canon, Toshiba, Sharp y Hitachi, que representa nuestro estudio de caso.

Es común que se traslapen las redes de negocios japonesas, ya que suelen hacer coinversiones en empresas específicas, tal como se señaló en el ejemplo mostrado en la introducción del presente capítulo, donde el *keiretsu* horizontal Sumitomo es socio del *keiretsu* vertical Mazda en una planta de producción de automóviles localizada en Salamanca, Guanajuato. Como se agrega en ese ejemplo, debido a una alianza estratégica, en la misma planta se producirá un modelo de automóvil Toyota, que es otro *keiretsu* vertical y que en el mercado es un competidor de Mazda (Hoyo, 2014). Este tipo de coinversiones y alianzas estratégicas son resultado de vínculos de largo plazo establecidos a partir de tenencias cruzadas de acciones en ciertas empresas ubicadas en los niveles centrales de las redes, lo cual también hace que empresas de distintos *keiretsu* coincidan en alguno de los consejos de presidentes. Otra forma de establecer vínculos de largo plazo es a través de nexos con los grandes bancos, en que ciertas empresas de un *keiretsu* vertical pueden tener relaciones crediticias de muchos años con el banco de un *keiretsu* horizontal. Por ejemplo, según Lincoln y Gerlach (2004), esto sucedió con Hitachi y el banco Sanwa. Estos mismos autores han identificado que Hitachi también ha presentado traslapes simultáneos con otros dos *keiretsu* horizontales (además de Sanwa), que son Fuyo y Dai-Ichi Kangyo. Como se explica en el apartado 5, en años recientes Hitachi también ha presentado coincidencias con la red de negocios de Mitsubishi.

Los traslapes entre los *keiretsu* se han modificado con el paso de los años, de tal manera que se han ido haciendo más difusas las divisiones entre ellos. Según Lincoln y Shimotani (2012), con base en diversos análisis basados en algoritmos de Lincoln y Gerlach (2004), a finales de la década de los noventa se habían borrado las fronteras entre los seis grandes *keiretsu*

horizontales de la segunda mitad del siglo XX, y lo mismo había pasado con los grandes *keiretsu* verticales, incluyendo a Hitachi, nuestro caso de estudio. Esta y otras redes verticales han extendido sus actividades a otras áreas de actividad económica. Además, en la década pasada se dieron importantes fusiones y adquisiciones en el sistema bancario de Japón (Lincoln y Shimotani, 2012; Park, 2012), lo que modificó aún más la definición de los *keiretsu* horizontales basados en bancos. Por ejemplo, en 2002 se fusionaron Dai-Ichi Kangyo Bank, Fuji Bank y el Industrial Bank of Japan para formar lo que ahora es el Mizuho Bank.¹⁰ También en 2002, se fusionó Sanwa Bank con Tokai Bank y el Toyo Trust and Banking Co. y formaron el UFJ Bank, que en 2005-2006 se fusionó a su vez con el Bank of Tokyo-Mitsubishi, con lo que se creó el Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ.¹¹ Finalmente, en 2001 se fusionaron el Sumitomo Bank y el Sakura Bank para formar la Sumitomo Mitsui Banking Corporation.¹² Otro aspecto que considerar, sobre todo en industrias con alta tecnología, es la formación de nichos donde el número de competidores es muy reducido y las grandes empresas colaboran entre ellas para desarrollar más los productos y mejorar la comercialización de éstos en sus segmentos de mercado correspondientes. Así, la tendencia que se ha fortalecido es la combinación de integración vertical con integración horizontal, con mayor énfasis en la subcontratación de procesos a través de la compra de equipo y servicios a proveedores externos.¹³ En resumen, actualmente no resulta adecuado referirse a tipos de *keiretsu* de manera diferenciada, sino a redes de negocios en general, y profundizar en aquella o aquellas que se estudien en lo particular. De cualquier manera, no está de más señalar que los grandes *keiretsu* tienen sus portales electrónicos institucionales, y en ellos se señalan los sectores y las actividades en que operan sus empresas.

En las grandes redes de negocios japonesas las empresas principales de la red se concentran, por una parte, en actividades manufactureras de productos finales de alto valor agregado y, por otra, en actividades de investigación y desarrollo, ya que gran parte de dichas redes compiten en industrias de alta tecnología. En cuanto a las subsidiarias, diversos *keiretsu* se componen

¹⁰ Véase el sitio oficial de Mizuho Financial Group: <https://www.mizuho-fg.com/company/info/history.html>

¹¹ Véase el sitio oficial del Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ: <http://www.bk.mufg.jp/global/aboutus/origins/index.html>

¹² Véase el sitio oficial de Sumitomo Mitsui Banking Corporation: <http://www.smbc.co.jp/aboutus/english/profile/history.html>

¹³ Por ejemplo, véase a Van de Gevel (1996), donde se ejemplifican esas tendencias para el caso de la industria de semiconductores.

de dos tipos principales de éstas (Grabowiecki, 2006): *a*) las creadas por la empresa principal, usualmente como una extensión (*spin-off*) de alguno de sus departamentos, divisiones o fábricas, y *b*) las que surgieron de manera independiente al *keiretsu* pero fueron desarrollando una relación de largo plazo con la empresa principal, comúnmente como proveedores.

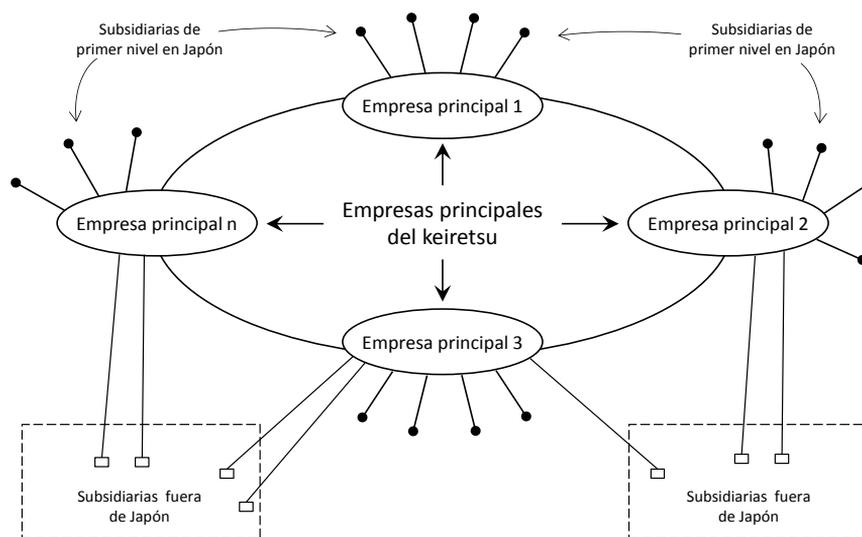
Las empresas subsidiarias pueden especializarse en alguna de las siguientes actividades: *a*) manufactura de componentes; *b*) manufactura de productos finales de bajo valor agregado; *c*) distribución y ventas, o *d*) actividades relativas a negocios relacionados. Esta última especialidad se refiere a nuevos emprendimientos hechos a partir de sus actividades productivas básicas, pero para bienes finales distintos de los de su actividad principal. Es común que estos nuevos negocios tengan como objetivo complementario evitar despidos cuando otra subsidiaria necesita ser reestructurada, y se pueden entender como parte de un mercado interno de trabajo donde se realizan transferencias temporales o permanentes de trabajadores o personal directivo (Dan, 2015).

Por otra parte, las subsidiarias foráneas pueden replicar las actividades manufactureras de alto valor agregado de las empresas principales establecidas en Japón. Por ejemplo, las principales subsidiarias de las redes productoras de automóviles establecidas en México replican las actividades de manufactura y ensamblaje de las plantas japonesas con el fin de generar productos finales de alto valor agregado destinados al mercado de América del Norte, sobre todo Estados Unidos. Junto con esas principales subsidiarias, llamadas manufactureras de equipo original, hay otras subsidiarias productoras de insumos y componentes que varían en su nivel de importancia (*tier*) y valor de los factores de producción que abastecen, aunque en las operaciones llevadas a cabo en otros países también participan empresas proveedoras de otras nacionalidades.¹⁴ El conjunto de subsidiarias establecidas en el país foráneo replica partes de la red original establecida en Japón y contribuye a extender la cadena global de elaboración de los productos generados por estas redes (véase figura 1.1).

Al replicarse procesos productivos en las subsidiarias foráneas, también se reproducen diversos acuerdos de cooperación entre redes debido a los vínculos de largo plazo consolidados en Japón. La motivación de esta prolongación de los acuerdos parece ser la misma que en los arreglos originales.

¹⁴ Por ejemplo, en el caso de la producción de automóviles en la región del TLCAN, muchas de estas subsidiarias proveedoras son de nacionalidad estadounidense. Según datos de 2016 de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), entre el 37 y 39.5 por ciento del contenido con el que se ensamblan automóviles en México procede de empresas de Estados Unidos, aunque ellas estarían localizadas no sólo en México sino también en Estados Unidos (véase Sánchez, 2017).

Figura 1.1. Estructura de una red de negocios japonesa con subsidiarias forneas



Fuente: Elaboración propia.

La diversificación de los productos ha ocasionado que se eleven los costos por el diseño continuo de aplicaciones especiales. En conjunto, el incremento en costos producidos por el progreso de las especificaciones de los productos y la diversificación de éstos ha generado estímulos para compartir riesgos de inversión, intercambiar tecnologías, desarrollar procesos y facilitar el acceso a redes de distribución. Esta interacción entre subsidiarias de distintas redes les permite crear activos intangibles que les ayudan a competir con éxito en los mercados internacionales.¹⁵

3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LAS REDES JAPONESAS Y SU RELACIÓN CON LOS GRUPOS ECONÓMICOS MEXICANOS

Como se señaló en el apartado 2, diversas redes de negocios japonesas replican parte de sus procesos en los países donde tienen inversiones estratégicas

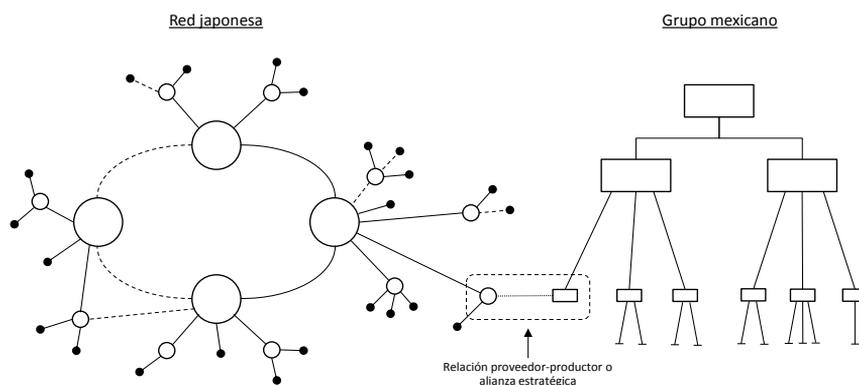
¹⁵ Una explicación del proceso de creación de ventajas a nivel de empresa para Japón puede verse en Balderbos y Sleuwaegen (1996).

con el fin de abastecer determinados mercados regionales, como sucede en la zona del TLCAN. En estos casos, aunque parte de su red original de proveedores de bienes y servicios se extiende o prolonga al país de destino de la inversión, también hay un cierto número de insumos, procesos o servicios que son abastecidos por empresas de otras nacionalidades que se insertan en las aglomeraciones industriales que se forman alrededor de las empresas manufactureras de equipo original. Entre esas empresas de otras nacionalidades están, por supuesto, empresas del país receptor de la IED, en este caso México.

En los mercados de bienes manufacturados de alta tecnología, como los de producción de automóviles y productos electrónicos, los requerimientos para ser proveedor en el nivel más alto de la cadena de producción (*tier1*), que es el nivel en el que se suministran componentes que van directamente a las empresas manufactureras de equipo original, significan altas capacidades de inversión, organización, acceso a tecnología, experiencia y certificaciones especiales. Estas mismas capacidades deben traducirse en el cumplimiento de plazos de entrega, reducción continua de costos y satisfacción de exigentes estándares de calidad. De hecho, algunas empresas proveedoras establecidas en el *tier1* de estas cadenas de producción llegan a hacerse cargo de procesos que originalmente eran responsabilidad de la empresa manufacturera de equipo original, tales como el diseño y la manufactura de algunos componentes muy importantes. Coincide que algunas empresas mexicanas que han sido capaces de establecerse como proveedoras en el *tier1* son compañías ligadas a grupos económicos.

Los grupos económicos son redes de empresas cuya propiedad está concentrada en familias. Como en los grupos mexicanos contemporáneos los accionistas mayoritarios concentran su participación en algunas empresas tenedoras de acciones (*holdings*) que se encuentran en el nivel más alto de la red de empresas, de esta manera pueden ejercer un control centralizado de todos los negocios del grupo (Chavarín, 2011). Además, estos grupos tienen una estructura diversificada, ya que suelen participar en negocios de actividades muy diversas que no se encuentran relacionadas. Todas estas características hacen que los grupos económicos mexicanos sean parecidos a los *zaibatsu* japoneses de la primera mitad del siglo XX. Las empresas de estos grupos que han logrado insertarse en alguna de las cadenas globales de producción de bienes de alta tecnología establecidos en México demuestran que el componente de red que los respalda ha sido importante para el cumplimiento de los requerimientos exigidos por dichas cadenas de producción. Un ejemplo de ello se encuentra en Tremec (Transmisiones y Equipos Metálicos), empresa productora de transmisiones manuales traseras para automóviles. Esta empresa pertenece al grupo KUO, que tiene operaciones en

Figura 1.2. Relación de negocios entre una red japonesa y un grupo económico mexicano



Nota. Las líneas punteadas entre algunos de los nodos de la red japonesa indican que no hay una coordinación centralizada entre dichos nodos.

Fuente: Elaboración propia.

los mercados de alimentos enlatados, carne de cerdo, aglomerados de madera, productos químicos y partes para automóviles. Esta y otras subsidiarias del grupo producen componentes para General Motors, Chrysler, Ford, Volvo Kenworth International y Nissan,¹⁶ siendo esta última una red japonesa.¹⁷

Cuando la empresa de un grupo económico mexicano se inserta en la cadena de producción de un *keiretsu* japonés se da la interacción e intersección entre dos tipos de redes de negocios, ya sea mediante una relación proveedor-productor o bien por medio de una alianza estratégica (véase figura 1.2). En este caso, la empresa mexicana se “acomoda” a los atributos de la red japonesa, donde se comparten riesgos de inversión, se intercambian tecnologías y se desarrollan procesos de manera compartida o complementaria. Esto es posible para la empresa del grupo mexicano porque tiene el respaldo de su propia red en materia de sinergias, como pueden ser financieras, de experiencia acumulada en negocios internacionales, de *know-how* en organización y logística, de personal directivo especializado y de capacidad para acceder a ciertas tecnologías, entre otras.

¹⁶ Grupo KUO, Reporte anual, varios años. Véase <http://www.bmv.com.mx/es/empresas-listadas/informacion-digitalizada>

¹⁷ Aunque desde 1999 la compañía francesa Renault tiene mayoría accionaria en la principal empresa de Nissan, se mantiene un acuerdo de operación independiente de ambas marcas y de operación de alianzas estratégicas.

4. HITACHI Y SUS INVERSIONES EN EL MUNDO. EL CASO DE MÉXICO

Para el estudio de caso se buscó la selección de un *keiretsu* que pudiera ser representativo de la IED japonesa en México y que, además, perteneciera a un sector distinto de la industria automotriz, que ya ha sido objeto de diversos estudios. Bajo estas condiciones, se identificó a Hitachi Ltd., con su red de subsidiarias de consumo y producción. En el presente apartado se analiza la localización de la red de Hitachi por regiones a nivel mundial,¹⁸ en particular, se identifican sus principales subsidiarias establecidas en México.¹⁹

Hitachi fue fundada en Chiyoda-ku, Tokio, Japón, en 1910. La vocación original de este *keiretsu* fue la fabricación de productos eléctricos y electrónicos. Con el paso de los años sus negocios se fueron ampliando hacia otros sectores basados en aplicaciones electrónicas y actualmente, mediante una red global de subsidiarias consolidadas, tiene una fuerte presencia en los sectores de tecnologías de la información, automotriz, construcción, salud y finanzas.

La estructura de la red de Hitachi, correspondiente al periodo del primero de mayo de 2016 al primero de octubre de 2017, se compone de las siguientes divisiones: *a)* Energía Eléctrica, que incluye las unidades de negocios denominadas Nuclear Energy, Power y Energy Solutions; *b)* Industria, Distribución y Agua, que contiene a las unidades denominadas Industry & Distribution, Water e Industrial Products; *c)* Urbana, la cual se circunscribe a las unidades denominadas Building Systems, Railway Systems, Urban Solutions, Smart Life & Ecofriendly Systems Business y Automotive Systems Business, y *d)* Finanzas, sector público y asistencia, que incluye a las unidades de negocios denominadas Financial Institutions, Government, Public Corporation & Social Infrastructure Systems, Healthcare, Defense Systems y Services & Platforms.²⁰ En la figura 1.3 se muestran las divisiones de las unidades de negocios y sus principales subsidiarias consolidadas dentro de cada sector de esta red de empresas. Como se puede observar, la vocación original de Hitachi hacia la electrónica se ha estado aplicando en todas estas divisiones.

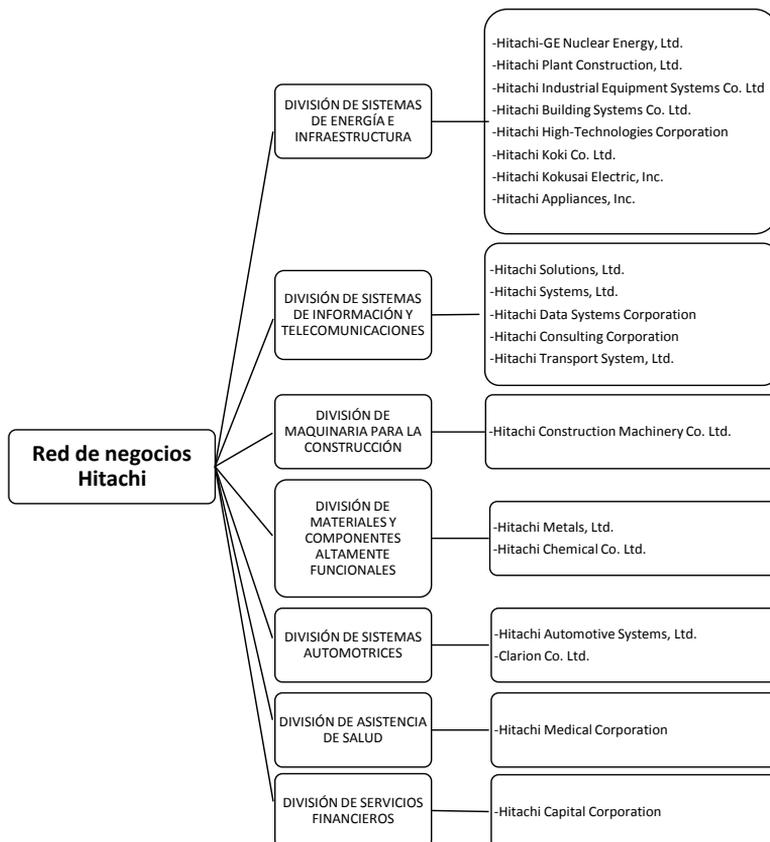
Según información del propio *keiretsu*, a partir de sus sitios electrónicos, actualmente (año 2017) hay 1,057 compañías identificadas con esta

¹⁸ Para ello se consultó la información de la página electrónica correspondiente a cada una de las principales subsidiarias de la red de negocios de Hitachi. Véase el sitio oficial de Hitachi, Ltd.: <http://www.hitachi.com>

¹⁹ Para desarrollar esta parte se utiliza la información de Hitachi en México: <http://www.hitachi.com.mx>

²⁰ Hitachi, Ltd. “Hitachi outline 2016-2017” y “Organization chart, October 1, 2017”. Véase <http://www.hitachi.com>

Figura 1.3. Estructura de la red de negocios de Hitachi, 2015



Fuente: Elaboración propia. Véase Hitachi Ltd.: <http://www.hitachi.com/New/cnews/month/2015/03/150323d.html>

red de negocios, de las cuales 864 son subsidiarias consolidadas. Del total de empresas, 263 se localizan dentro de Japón y 794 se encuentran en otros países, distribuidas en las siguientes regiones: Américas con 112 empresas, Asia con 399, Europa con 194 y Medio Oriente, África y Oceanía con 89. Esta información nos muestra que hay un mayor desplazamiento de empresas de Hitachi en las regiones de Asia y Europa.

En la región Américas, la subsidiaria Hitachi America Ltd. fue establecida en Estados Unidos en 1959; inició como una red de filiales regionales y después se estableció como una red de plantas de fabricación. Posteriormente, complementó su presencia en este país con una red de centros de investiga-

ción y desarrollo, que inició en 1989 como parte de la estrategia del *keiretsu* para situar centros de investigación y desarrollo cerca de las operaciones de los principales mercados de países desarrollados.²¹ Esto es un reflejo de las diferentes estrategias utilizadas por las redes de empresas japonesas para consolidar su presencia en otras regiones.²² Hitachi estableció su primera empresa en la región de Asia en 1964 en Hong Kong, principalmente para la venta de electrodomésticos. En la actualidad, la subred de Hitachi en Hong Kong se ha convertido en un conglomerado organizado con más de veinte sociedades afiliadas.²³ En la región de Europa, Hitachi Europe Ltd. ha operado en el mercado europeo desde 1982.²⁴ Por último, en la región de Oceanía, Hitachi tiene operando más de cincuenta años en Australia y Nueva Zelanda mediante oficinas distribuidas en todos sus estados y territorios, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios en la región.²⁵

Las subsidiarias consolidadas de la red de Hitachi fuera de Japón representan el 47.4 por ciento del total de las subsidiarias foráneas de este *keiretsu*.²⁶ Destaca primero Hitachi Koki Co. Ltd., perteneciente a la División de Sistemas de Energía e Infraestructura, con 111 subsidiarias fuera de Japón: 42 en la región Europa, 35 en la región Américas, 20 en la región Asia, 12 en la región Oriente Medio y África, y 2 en la región Oceanía. En orden sucesivo, sobresalen Hitachi Transport System Ltd. y Hitachi Consulting Corporation, de la División de Sistemas de Información y Telecomunicaciones, con 88 y 44 subsidiarias fuera de Japón, respectivamente. Después sigue Hitachi Construction Machinery Co. Ltd., perteneciente a la División de Maquinaria para la Construcción, con 54 subsidiarias fuera de Japón. Continúan Hitachi Metals Ltd. y Hitachi Chemical Co. Ltd. de la División de Materiales y Componentes Altamente Funcionales, con 40 y 39 subsidiarias fuera de Japón, respectivamente (véase cuadro 1).

²¹ Véanse los sitios oficiales de Hitachi América Ltd.: <http://www.hitachi-america.us/rd/> y Hitachi, Ltd.: <http://www.hitachi.us/about/hitachi/network>

²² La red total de los centros de investigación y desarrollo del Grupo Hitachi, por países, se encuentra en Japón, Estados Unidos, Brasil, China, India, Singapur, Malasia, Australia, Reino Unido, Francia y Alemania. Véase Hitachi Ltd.: <http://www.hitachi.com/rd/about/location/index.html>

²³ Véase Hitachi Ltd.: <http://www.hitachi.com.hk/eng/corporate/hitachi/index.html>

²⁴ Véase Hitachi Ltd.: <http://www.hitachi.eu/en-gb/about-hitachi-europe>

²⁵ Véase Hitachi Ltd.: <http://www.hitachi.com.au/about/hitachi-in-oceania.html>

²⁶ En este análisis no se consideró a la subsidiaria Hitachi Medical Corporation debido a que incluye las áreas de Suministro para Uso Médico y Hospitalario, y Sistemas de Diagnóstico de Imágenes.

Cuadro 1.1. Localización de las principales subsidiarias consolidadas de la red Hitachi

Principales subsidiarias consolidadas	Año de fundación	Localización por región					
		Japón	América	Asia	Europa	Medio Oriente y África	Oceania
Red Hitachi	1910	263	112	399	194	89	
División de Sistemas de Energía e Infraestructura							
Hitachi-GE Nuclear Energy, Ltd.	1/07/2007		3	1	1		
Hitachi Plant Construction, Ltd. *	16/04/1963 1/10/2013						
Hitachi Industrial Equipment Systems Co. Ltd.	1/04/2002	1	4	11	4	1	
Hitachi Building Systems Co. Ltd.	1/10/1956	4		11	1		
Hitachi High-Technologies Corporation*	12/04/1947	2		9	12	2	
Hitachi Koki Co. Ltd.	18/12/1948	1	35	20	42	12	2
Hitachi Kokusai Electric, Inc. **	17/11/1949 /10/2000	5 y fuera de J = 8					
Hitachi Appliances, Inc.	26/11/1998			3			
División de Sistemas de Información y Telecomunicaciones							
Hitachi Solutions, Ltd.	21/09/1970	4	2	6	1		
Hitachi Systems, Ltd.	1/10/1962	8	3	13	2		
Hitachi Data Systems Corporation ***	1989 17/09/2017						
Hitachi Consulting Corporation		1	9	20	13	2	
Hitachi Transport System, Ltd.	1950	25	11	37	12		28
División de Maquinaria para la Construcción							
Hitachi Construction Machinery Co. Ltd.	1/10/1970	11	7	35	8	4	
División de Materiales y Componentes Altamente Funcionales							
Hitachi Metals, Ltd.	10/04/1956	29	10	27	3		
Hitachi Chemical Co. Ltd.	10/10/1962	3	6	30	3		
División de Sistemas Automotrices							
Hitachi Automotive Systems, Ltd.	1930	12	4	20	4		
Clarion Co. Ltd. ****	18/12/1940	3	6	8			1
División de Asistencia de Salud							
Hitachi Medical Corporation -Suministro para uso médico y hospitalario -Sistema de diagnóstico de imágenes	09/05/1949			12	39	58	11
			7	20	50	58	3
División de Servicios Financieros							
Hitachi Capital Corporation	10/09/1957	14	3	9	4		

* Hitachi Plant Construction Ltd., es una compañía establecida el 1 octubre de 2013 después de unir e integrar Energy System División de Hitachi Ltd., Infrastructure System Company con Hitachi Plant Engineering and Service Ltd.

** Hitachi Kokusai Electric Inc. se unió en octubre de 2000 con tres compañías de la red Hitachi: Kokusai Electric Co. Ltd., Hitachi Denshi Ltd. y Yagi Antenna Co. Ltd.

*** El 19 de septiembre de 2017, Hitachi Data Systems, Pentaho y Hitachi Insight Group crean una nueva compañía: Hitachi Vantara.

**** Clarion Co. Ltd. fue establecida el 18 de diciembre de 1940 como Hakusan Wireless Electric Company.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de cada subsidiaria consolidada. Véanse los sitios oficiales: Hitachi GE Nuclear Energy Ltd.: <http://www.hitachi-hgne.co.jp/>; Hitachi Plant Construction Ltd.: <http://www.hitachi-plant-construction.com/...>; Hitachi Capital Corporation: <http://www.hitachi-capital.co.jp/hcc/english/>

Cuadro 1.2. Divisiones de negocios, subsidiarias consolidadas y empresas de Hitachi en México

<i>División de negocios</i>	<i>Principales subsidiarias consolidadas</i>	<i>Empresas localizadas en México/ Año de instalación en el país</i>
<i>División de Sistemas de Energía e Infraestructura</i>	Hitachi-GE Nuclear Energy Ltd.	
	Hitachi Plant Construction Ltd.	
	Hitachi Industrial Equipment Systems Co. Ltd.	-Hitachi Industrial Equipment México, S.A. de C.V./2014
	Hitachi Building Systems Co. Ltd.	
	Hitachi High-Technologies Corporation*	-Hitachi High-Technologies México, S.A. de C.V./1 de abril de 2014
	Hitachi Koki Co. Ltd.	-Hitachi Power Tools de México, S.A. de C.V./17 de enero de 2007
	Hitachi Kokusai Electric Inc.	
<i>División de Sistemas de Información y Telecomunicaciones</i>	Hitachi Appliances Inc.	
	Hitachi Solutions Ltd.	
	Hitachi Systems Ltd.	-Hitachi Systems Security Mexico S.A.P.I. de C.V./10 de septiembre de 2015
	Hitachi Data Systems Corporation	-Hitachi Data Systems, S.A. de C.V./1992
	Hitachi Consulting Corporation	
<i>División de Maquinaria para la Construcción</i>	Hitachi Transport System Ltd.	-Hitachi Sistema de Transporte. México, S.A. de C.V./ julio de 2010
	Hitachi Construction Machinery Co. Ltd.	
<i>División de Materiales y Componentes Altamente Funcionales</i>	Hitachi Metals Ltd.	-HC Querétaro, S.A. de C.V./ 3 de mayo de 1994
	Hitachi Chemical Co. Ltd.	-Hitachi Chemical de México, S.A. de C.V./10 de julio de 2008
<i>División de Sistemas Automotrices</i>	Hitachi Automotive Systems Ltd.	-Hitachi Automotive Systems Querétaro, S.A. de C.V./2 de julio de 2012 -Hitachi Automotive Systems San Juan del Río, S.A. de C.V./7 de marzo de 2015
	Clarion Co. Ltd.	-Electrónica Clarion, S.A. de C.V./ 8 de noviembre de 1983
<i>División de Asistencia de Salud</i>	Hitachi Medical Corporation	-Suministro para uso Médico y Hospitalario, S.A. de C.V./1992 -Hitachi Medical Systems America/1989
<i>División de Servicios Financieros</i>	Hitachi Capital Corporation	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de cada subsidiaria consolidada. Véase el sitio oficial de Hitachi en México, Hitachi, Ltd. 2017: <http://www.hitachi.com.mx>

Hitachi tiene 58 años —hasta 2017— de presencia en México y está compuesta por la red de las principales subsidiarias consolidadas de ese *keiretsu*, que participan en una amplia gama de mercados. Su primera oficina corporativa en México se instaló en 1959 y su primera empresa productora (Electrónica Clarion) se estableció en 1983. Posteriormente, de manera sucesiva, se ha instalado una docena de empresas productoras de esta red de negocios (véase cuadro 1.2). De la información de los cuadros 1.1 y 1.2 se infiere que en México se encuentran las subsidiarias de la red Hitachi con mayor presencia en el mercado mundial: Hitachi Koki Co. Ltd., Hitachi Transport System Ltd., Hitachi Metals Ltd. y Hitachi Chemical Co. Ltd.²⁷

Las empresas productoras de la red de Hitachi localizadas en México pertenecen a las siguientes divisiones de negocios: Automotriz, Herramientas Eléctricas, Infraestructura Social, Tecnología de la Información e Infraestructura y Equipo Industrial. En específico, producen los bienes que se señalan a continuación:

- Electrónica Clarion. Fabrica sistemas multimedia.
- Power Tools. Fabrica herramientas eléctricas.
- Hitachi México. Ofrece sistemas de energía y sistemas industriales.
- HC Querétaro. Fabrica y suministra componentes automotrices y sistemas de información.
- Hitachi Chemical. Fabrica y suministra materiales de fricción.
- Hitachi Automotive Systems. Fabrica productos automotrices para equipo original y mercado de reemplazo a Nissan, General Motors, Fiat, Chrysler, Honda, Ford y Mazda. Tiene cinco plantas (Planta 1 de Lerma, Planta 2 de Lerma y Planta 3 de Lerma están localizadas en el Estado de México; Planta de Querétaro y Planta de San Juan del Río se encuentran en el estado de Querétaro).
- Hitachi Data Systems. Provee servicios de tecnologías de la información.
- Hitachi High Technologies. Fabrica diferentes tipos de resinas, productos de metal forjado y sensores de presión del aceite.
- Hitachi Industrial Equipment. Produce compresores de aire industriales.²⁸

²⁷ Véase el sitio oficial de Hitachi en México: <http://www.hitachi.com.mx>

²⁸ Véase el sitio oficial de Hitachi en México: <http://www.hitachi.com.mx/about/hitachi/network/industrial-equipment-mexico>

5. LA ALIANZA ENTRE HITACHI Y MITSUBISHI

En este apartado se exponen las alianzas estratégicas establecidas entre Hitachi y Mitsubishi para cumplir con dos objetivos: *a*) consolidar ciertas tecnologías, y *b*) consolidar los recursos administrativos de sus sistemas de generación eléctrica y generación de energía térmica.

Como antecedente, Mitsubishi se fundó en 1870 estableciendo negocios de minería, construcción naval, banca y seguros. A partir de 1947, la organización original de Mitsubishi Holding Company se disolvió para convertirse en una red de compañías independientes. Como se señaló en el apartado 2, este fue uno de los seis grandes *keiretsu* horizontales de la segunda mitad del siglo XX.

Actualmente, de las 29 compañías principales de la estructura de esta red de negocios, las que tienen un mayor número de subsidiarias son dos: *a*) Mitsubishi Heavy Industries Ltd.,²⁹ dedicada a las actividades de sistemas de energía, industria e infraestructura, aviación, defensa y espacial. Está conformada por 311 subsidiarias, de las cuales 102 están localizadas en Japón; fuera de Japón se encuentran 209: 50 en América del Norte (4 en México), 9 en Sudamérica, 47 en Europa, 9 en Medio Oriente, 3 en África, 41 en China, 44 en el resto de Asia y 6 en Oceanía.³⁰ *b*) Mitsubishi Electric Corporation, dedicada a la fabricación y venta de productos eléctricos y electrónicos. Tiene un total de 123 subsidiarias, con sólo una en Japón y el resto en otros países: 15 en América del Norte (5 en México), 6 en Sudamérica, 63 en Asia, 28 en Europa y 10 en Medio Oriente y África.³¹

Las compañías de la red de Mitsubishi con subsidiarias en México son (véase el cuadro 1.3): Mitsubishi Electric Corporation con cinco, Yusen Logistics con una, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ con tres, Mitsubishi Heavy Industries con cuatro, Mitsubishi Corporation con tres, Mitsubishi Fuso Truck & Bus con una, Mitsubishi Motors con una, Nikon con una, Tokio Marine & Nichido Fire Insurance con una, y dos clasificadas en otras actividades.

²⁹ Además, dentro de esta clasificación se encuentra Mitsubishi Corporation, pero para los fines de este trabajo abundaremos sólo en los casos de la localización regional de Mitsubishi Electric Corporation y Mitsubishi Heavy Industries.

³⁰ Véase el sitio oficial de Mitsubishi Heavy Industries: <http://www.mhi.com/network/>

³¹ Véase el sitio oficial de Mitsubishi Electric Corporation: <http://www.mitsubishi-electric.com/>

Cuadro 1.3. Principales compañías de la red de Mitsubishi y subsidiarias localizadas en México, 2017

<i>Principales compañías de la red de Mitsubishi</i>	<i>Subsidiarias de las principales compañías localizadas en México</i>
Asahi Glass	
Kirin Holdings	
Mitsubishi Chemical	
Mitsubishi Electric	- Mitsubishi Electric Automation Inc. (Factory Automation) - Internacional de Elevadores, S.A. de C.V. - Mitsubishi Electric de México, S.A. de C.V. - PIMS, S.A. de C.V. - Mitsubishi Electric Automotive de México, S.A. de C.V.
Mitsubishi Gas Chemical	
Mitsubishi Logistics	
Mitsubishi Paper Mills	
Mitsubishi UFJ Securities Holdings	
Nippon Yusen Kabushiki Kaisha	
Yusen Logistics	- Yusen Logistics (México), S.A. de C.V.
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	- Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (México), S.A. - The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Mexico City Representative Office - Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (México), S.A., Leon Office
Meiji Yasuda Life Insurance	
Mitsubishi Chemical Holdings	
Mitsubishi Estate	
Mitsubishi Heavy Industries	- Mitsubishi Heavy Industries Mexicana, S.A. de C.V. - Mitsubishi Hitachi Power Systems Network - Primetals Technologies Mexico, S.R.L. de C.V. - Eléctrica de Río Escondido, S.A. de C.V.
Mitsubishi Materials	
Mitsubishi Research Institute	
Mitsubishi UFJ Trust and Banking	
P.S. Mitsubishi Construction	
Related Organizations	
JXTG Holdings	
Mitsubishi Aluminum	
Mitsubishi Corporation	- Mitsubishi Corporation Technos Network - Mitsubishi de México, S.A. de C.V. - Nifast Mexicana, S.A. de C.V.
Mitsubishi Fuso Truck & Bus	- Mitsubishi Fuso Truck & Bus Network
Mitsubishi Kakoki	
Mitsubishi Motors	- FCA México, S.A. de C.V.
Mitsubishi Steel Mfg	
Nikon	- Nikon México, S.A. de C.V.
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance	- Tokio Marine Group Network
Other Associate Members	- Dai Nippon Toryo Mexicana S.A. de C.V. - Dai Nippon Toryo Network

Fuente: Elaboración propia con base en información de Mitsubishi Companies, 2017: <https://www.mitsubishi.com/e/index.html>

De acuerdo con lo señalado en el apartado 2, las redes de negocios japonesas son ricas en acuerdos cooperativos cuyo propósito es compartir riesgos de inversión, intercambiar tecnologías, desarrollar procesos y facilitar el acceso a redes de distribución. Esto queda ilustrado al observar que la red de Mitsubishi reporta 64 alianzas estratégicas con otras empresas, mientras que la red de Hitachi reporta 388 alianzas estratégicas.³² En cuanto a las alianzas estratégicas que se han establecido específicamente entre estas dos redes se cuentan dos: *a)* Hitachi Mitsubishi Hydro: Hitachi Ltd., Mitsubishi Electric Corporation y Mitsubishi Heavy Industries Ltd. se asociaron en octubre de 2011 para formar esta empresa. Mediante esta asociación se consolidan la tecnología y los recursos administrativos de sus sistemas de generación eléctrica.³³ *b)* Mitsubishi Hitachi Power Systems Ltd. se constituyó el 1 de febrero de 2014 a partir de Hitachi Ltd. (35 por ciento) y Mitsubishi Heavy Industries Ltd. (65 por ciento). Esta asociación integra a los negocios dedicados a la generación de energía térmica³⁴ (véase figura 1.4).

6. EL CASO DE LA INTERACCIÓN ENTRE MITSUBISHI HITACHI POWER SYSTEMS Y CERREY DEL GRUPO HERMES

Al indagar sobre la relación de la red de Hitachi con empresas mexicanas se encontró a Cerrey, como parte de un grupo económico mexicano. Esta empresa fabrica calderas y es una de las unidades de negocios pertenecientes a la empresa controladora Grupo Hermes, del grupo económico de la familia Hank Rhon. La relación con Hitachi Ltd. se da a través de la alianza estratégica que mantiene Cerrey con Mitsubishi Hitachi Power Systems (véase figura 1.5).

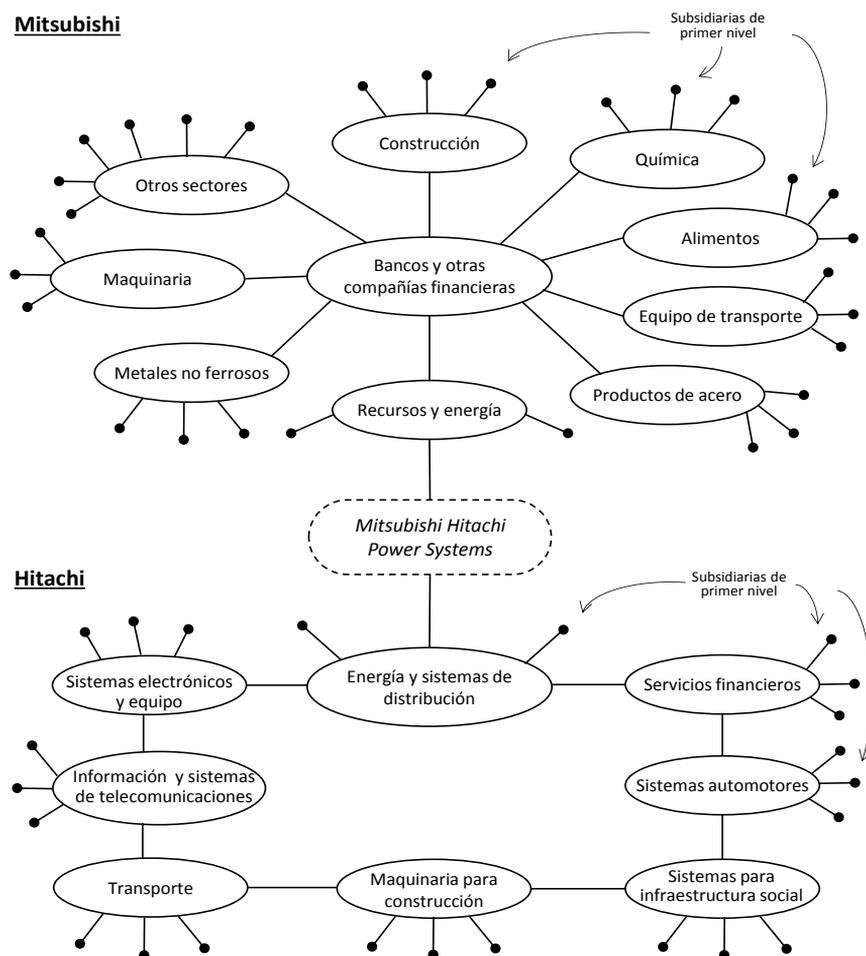
Respecto a la localización de las subsidiarias de Mitsubishi Hitachi Power Systems, nueve se encuentran en Japón; las subsidiarias ubicadas en otros países se distribuyen de la siguiente manera: once en América del Norte, seis en América Central y Sudamérica, ocho en Europa, veintidós en Asia, tres en África, tres en Medio Oriente y cuatro en Oceanía. Entre las

³² Las alianzas de mayor importancia establecidas por el Grupo Hitachi son: Mitsubishi Hitachi Power Systems Ltd., Johnson Controls-Hitachi Air Conditioning Holding (UK) Ltd., Hitachi Capital Corporation y Hitachi Transport System Ltd.

³³ Véase Hitachi Mitsubishi Hydro: <https://www.hm-hydro.com/en/corporate/message.html>

³⁴ Véase Mitsubishi Hitachi Power Systems: <http://www.mhps.com/en/company/outline/index.html>

Figura 1.4. La empresa Mitsubishi Hitachi Power Systems como resultado de una alianza entre dos redes de negocios japonesas



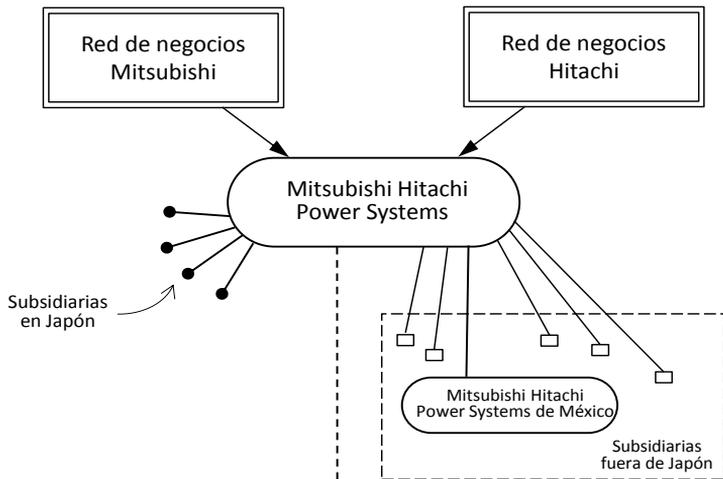
Fuente: Elaboración propia.

subsidiarias de América Central se encuentra Mitsubishi Hitachi Power Systems de México, que suministra productos para generación eléctrica, entre ellos equipos de calderas, turbogeneradores y turbinas de vapor.³⁵

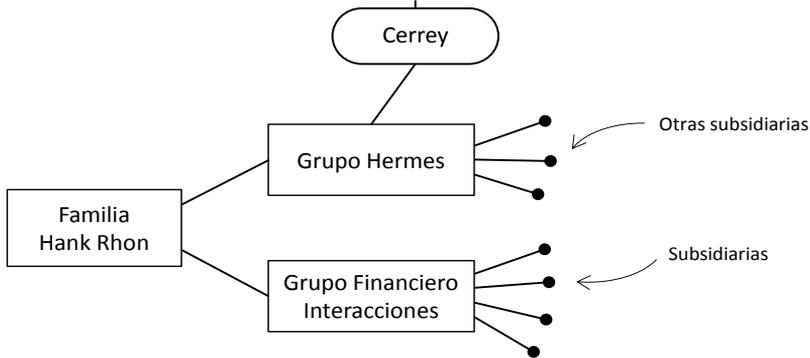
³⁵ Véase Mitsubishi Hitachi Power Systems de México, S.A. de C.V.: <http://www.mex.mhps.com/sp/index.html>

Figura 1.5. La alianza estratégica entre Mitsubishi Hitachi Power Systems y Cerrey

Redes japonesas



Grupo económico mexicano



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a Cerrey, fue fundada en 1961. Inició como Cerrey (Turbo-rrey) a partir de la asociación entre Tanques Monterrey S.A. y Combustion Engineering de México S.A., con la manufactura de calderas de tubos de agua. En 1976, la Sociedad Industrial Hermes (hoy Grupo Hermes) adquirió a Cerrey.³⁶ Actualmente, el 51 por ciento de su capital pertenece al Grupo

³⁶ Véase el sitio de Cerrey: <https://www.cerrey.com.mx>

Hermes y el 49 por ciento lo aportan Alstom y Mitsubishi.³⁷ Alstom es una empresa de origen canadiense, y la participación de Mitsubishi refiere uno de los casos de interacción entre redes japonesas y grupos económicos mostrada en la figura 1.2. La estructura actual del Grupo Hermes está compuesta por cinco unidades de negocios: Hermes Infraestructura, Hermer, Playa Mujeres, Transportes, y Cerrey. En conjunto, este grupo económico tiene negocios de construcción de infraestructura,³⁸ industria automotriz,³⁹ desarrollos turísticos,⁴⁰ servicios de transportación y servicios financieros (incluyendo un banco). Cerrey se localiza en Monterrey, Nuevo León, y en Altamira, Tamaulipas, y tiene presencia en más de 25 países en las regiones de América, Asia y África.⁴¹

La competitividad nacional e internacional de Cerrey se debe en gran medida a las alianzas estratégicas, entre las cuales se encuentra la señalada con Mitsubishi Hitachi Power Systems.⁴² Mediante esta asociación se encuentra registrado un acuerdo sobre el diseño y la fabricación de quemadores de bajo óxido de nitrógeno para calderas; en específico, se puede deducir que la interacción entre Mitsubishi Hitachi Power Systems y Cerrey está directamente relacionada con el sistema de generación de energía térmica en la unidad de negocios de Calderas de Recuperación de Calor (HRSG's) de Cerrey, lo cual ha beneficiado la permanencia y el nivel de competitividad de esta empresa.⁴³

³⁷ Según Cerrey e Intergraph Corporation, “20 años con productos Intergraph”: <https://www.intergraph.com/global/mx/assets/pdf/Cerrey20Intergraphimpresion.pdf> y Cerrey y Dassault Systemes, “Cerrey floreciendo en el mercado energético con SIMULIA”: <https://www.3ds.com/fileadmin/customer-stories/import/pdf/Cerrey-flyer-Spanish.pdf>

³⁸ Véase el sitio de Hermes Infraestructura: <http://www.grupohi.mx/>

³⁹ Véase el sitio de Hermer: <https://www.hermer.mx>

⁴⁰ Véase el sitio de Playa Mujeres: <https://www.playamujeres.com.mx>

⁴¹ Véase el sitio de Cerrey: <https://www.cerrey.com.mx>

⁴² En total, Cerrey tiene seis alianzas estratégicas con empresas líderes mundiales: General Electric, Doosan Babcock Ltd., Arvos Inc., Mitsubishi Corp., Mitsubishi Hitachi Power Systems y Nooter Ericksen. Véase Cerrey: <https://www.cerrey.com.mx>

⁴³ Según Cerrey e Intergraph Corporation “20 años con productos Intergraph”: <https://www.intergraph.com/global/mx/assets/pdf/Cerrey20Intergraphimpresion.pdf>

7. CONCLUSIONES

El propósito del presente trabajo ha sido explicar cierto aspecto no evidente de la IED japonesa en México, que es el componente de red que presentan las empresas que se establecen en territorio mexicano. Las grandes empresas japonesas que tienen capacidad para hacer inversiones en otros países son parte de redes de negocios (*keiretsu*) cohesionadas mediante mecanismos que les permiten mantener cierta independencia entre sí, pero al mismo tiempo tener relaciones de largo plazo con el resto de las empresas de la red. Dentro de estas redes suelen establecerse una o más cadenas completas de producción integradas verticalmente. Cuando alguna de las empresas principales de estas redes decide invertir en otro país, en realidad se traslada una parte de la red original japonesa. Aunque esta inversión foránea se complementa con empresas proveedoras del país receptor de la inversión y con compañías proveedoras o subcontratistas de otros países, la aglomeración industrial que se forma busca replicar el funcionamiento de la red original y extender una cadena global de producción. Al replicarse procesos productivos en las subsidiarias foráneas, también se reproducen diversos acuerdos de cooperación entre redes, tal como sucede en Japón. Es frecuente que se presenten coinversiones u otro tipo de alianzas estratégicas entre empresas sin aparente relación, o incluso rivales dentro de un mercado, con la finalidad de compartir riesgos de inversión, intercambiar tecnologías, desarrollar procesos y facilitar el acceso a redes de distribución.

En el estudio de caso incluido en el presente capítulo se analiza el de Hitachi, que ha establecido una coinversión con Mitsubishi para fortalecer las capacidades de sus negocios en el campo de la generación de energía térmica. Esta coinversión establece un traslape entre dos grandes *keiretsu* e ilustra las estrategias de cooperación de estas redes. Como resultado de esta alianza se ha formado la empresa Mitsubishi Hitachi Power Systems, que ha establecido una subsidiaria en México. Esta empresa mantiene una alianza con una empresa mexicana llamada Cerrey, que también compete en el mercado de generación de energía térmica, pero a su vez Mitsubishi es accionista minoritario de la empresa mexicana. Además, Cerrey es parte de un grupo económico mexicano, lo que muestra una intersección de redes japonesas con una red mexicana.

El estudio de caso enfatiza que al estudiarse la IED japonesa en México debe tenerse claro el contexto de formación de redes, con sus componentes de cooperación-rivalidad, para entender mejor las particularidades de la organización de los procesos productivos y de las aglomeraciones industriales

que se están conformando en distintos estados del país. Este análisis complementa el estudio de los incentivos generados por el área de libre comercio y los mercados asociados a ella.

Referencias

- Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Balderbos, R. y Sleuwaegen, L. (1996). Japanese firms and the decision to invest abroad: business groups and regional core networks. *Review of Economics and Statistics*, 78(2), 214-220.
- Berglof, E. y Perotti, E. (1994). The governance structure of the Japanese financial keiretsu. *Journal of Financial Economics*, 36, 259-284.
- Chavarín, R. (2011). Los grupos económicos en México a partir de una tipología de arquitectura y gobierno corporativos. Una revisión de sus explicaciones teóricas. *El Trimestre Económico*, 78, 193-234.
- Claessens, S., Djankov, S. y Lang, L. (2000). The separation of ownership and control in East Asian corporations. *Journal of Financial Economics*, 58(1), 81-112.
- Dan, Y. (2015). The development of new businesses and quasi-internal labor markets in Japanese firms. *Japan Labor Review*, 12(2), 28-48.
- Goto, A. (1982). Business groups in a market economy. *European Economic Review*, 19, 53-70.
- Grabowiecki, J. (2006). Keiretsu groups: their role in the Japanese economy and a reference point (or a paradigm) for other countries. Visiting Research Fellow Monograph Series No. 413, Institute of Developing Economies-JETRO.
- Hitachi Ltd. (2015, March 23). Hitachi to establish 'industrial products company' to strengthen the industrial product business. Aiming to be a top global company in key products that support the social innovation business. DOI: <http://www.hitachi.com/New/cnews/month/2015/03/150323d.html>
- Hoshi, T. (1998). Japanese corporate governance as a system. En Hopt, K., Kanda, H., Roe, M., Wymeersch, E. y Prigge, S. (eds.), *Comparative corporate governance: the state of the art and emerging research* (pp. 847-875). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Hoshi, T., Kashyap, A. y Scharfstein, D. (1991). Corporate structure, liquidity, and investment: evidence from Japanese industrial groups. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 33-60.

- Hoyo, R. (2014). 10 cosas que debes saber sobre la nueva planta de Mazda en México. *autocosmos.com*, 28 de febrero. DOI: <http://noticias.autocosmos.com.mx/2014/02/28/10-cosas-que-debes-saber-sobre-la-nueva-planta-de-mazda-en-mexico>
- Lincoln, J. R. y Gerlach, M. L. (2004). *Japan's network economy: structure, persistence, and change*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lincoln, J. R. y Shimotani, M. (2010). Business networks in postwar Japan: whiter the keiretsu? En Colpan, A. M., Hikino, T. y Lincoln, J. R. (eds.), *The Oxford handbook of business groups* (pp. 127-156). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Miyajima, H. y Kawamoto, S. (2010). Business groups in prewar Japan: historical formation and legacy. En Colpan, A. M., Hikino, T. y Lincoln, J. R. (eds.), *The Oxford handbook of business groups* (pp. 97-126). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Morck, R., Nakamura, M. y Shivdasani, A. (2000). Banks, ownership structure, and firm value in Japan. *Journal of Business*, 73, 539-567.
- Okabe, T. (2008). Capitalismo japonés, ¿modelo económico exitoso o extraño? *Expresión Económica*, 21, 19-34.
- Park, K. H. (2012). Bank mergers and competition in Japan. *International Journal of Banking and Finance*, 9(2), 1-25.
- Pempel, T. J. (1998). *Regime shift: comparative dynamics of the Japanese political economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Sánchez, A. (2017, 9 de octubre). Autos armados en México tienen hasta 39.5 por ciento de piezas de EU: AAMIA. *El Financiero*. DOI: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/autos-armados-en-mexico-tienen-hasta-39-de-piezas-de-eu-amia.html>
- Soble, J. y Cohen, P. (2017, 4 de agosto). Toyota to take 5 percent stake in Mazda and build joint U.S. plant. *The New York Times*. DOI: <https://www.nytimes.com/2017/08/04/business/toyota-mazda-electric-vehicles-investment.html>
- Van de Gevel, A. J. W. (1996). From strategic trade policy to strategic alliances in the global semiconductor industry. *FEW Research Memorandum*, 733, Tilburg University.

2. AGLOMERACIÓN INDUSTRIAL JAPONESA EN MÉXICO

Leo Guzmán Anaya¹
Tomohiro Kakihara²

INTRODUCCIÓN

La expansión de las empresas japonesas en el extranjero se inició en la década de los setenta del siglo pasado y fue significativa después de 1985 debido, principalmente, al Acuerdo Plaza,³ que trajo consigo una apreciación del yen japonés y cambios en la estructura industrial y el entorno operativo durante el periodo de alto crecimiento. Los principales destinos de las inversiones japonesas eran países de Asia por su cercanía geográfica y Estados Unidos por su atractivo mercado.

Las empresas japonesas de textiles y de la electrónica de bienes de consumo empezaron a operar en México en la década de los setenta, aprovechando el sistema de maquila. Posteriormente, con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón en 2005, la incursión de la inversión japonesa en el país se volcó sobre la industria automotriz, y ha sido muy notable el aumento en el número de empresas japonesas a partir de 2009. La mayoría de las empresas automotrices se han instalado en los

¹ Profesor investigador del Departamento de Recursos Humanos, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ e integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

² Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ e integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

³ Con este nombre se conoce el acuerdo sobre la estabilización del tipo de cambio del grupo de países G-5 —conformado por Francia, Japón, Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos— en la reunión llevada a cabo en el Hotel Plaza de Nueva York en 1985 con el fin de depreciar el dólar estadounidense en relación con el yen japonés y el marco alemán, para disminuir el déficit comercial de Estados Unidos interviniendo en los mercados de divisas.

estados de Guanajuato y Aguascalientes, desde las grandes ensambladoras hasta sus proveedores de los niveles *tier 1* y *tier 2*.

El presente análisis mide y clasifica la concentración territorial de las firmas japonesas en la industria automotriz haciendo uso de bases de datos georreferenciadas y medidas espaciales de aglomeración.

El presente capítulo está organizado en cuatro apartados. En el primero se presenta la tendencia de la incursión general en el extranjero de las empresas japonesas, principalmente después de la década de los sesenta del siglo pasado. Específicamente, se revisan los cambios en el entorno de dichas empresas y se describen sus características y factores. En el segundo apartado se describen las características de la incursión de las empresas japonesas en México, ejemplificando con el caso de las grandes ensambladoras automotrices. En el tercero se presentan las tendencias de aglomeración en la industria manufacturera por empresas niponas en México, observando sus características y factores. En la cuarta parte se analiza su aglomeración en la industria automotriz en el Bajío mexicano. Al final se presentan las conclusiones, incluyendo las perspectivas de incursión de las empresas japonesas.

1. LA INCURSIÓN DE LAS EMPRESAS JAPONESAS EN EL EXTRANJERO

Internacionalización de empresas japonesas

Después de la Segunda Guerra Mundial, las empresas lograron la industrialización de Japón durante el periodo de “alto crecimiento de la economía”. Sin embargo, durante este periodo de expansión se produjo la necesidad de que empresas japonesas incursionaran en el extranjero para enfrentar problemas como la competitividad en precios, el aumento del salario de los trabajadores, la escasez de mano de obra y la revaluación del yen japonés. Debido a los cambios en el entorno económico durante diferentes periodos, también surgieron etapas de internacionalización de las empresas japonesas. Por lo tanto, en esta sección se resumen las características de la internacionalización de las empresas japonesas durante diferentes periodos.

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los sesenta
Durante este periodo aumentó el interés de las empresas japonesas por ubicarse en el extranjero debido a las medidas de promoción de las exportaciones

de productos industriales y manufacturados que hacían uso intensivo de mano de obra. Además, se produjo un aumento en las importaciones de recursos naturales y materias primas por el cambio de política de liberalización del comercio y del capital después de 1960. Además, se construyó y fortaleció el sistema de importación de materias primas y la exportación de productos manufacturados japoneses. Después de este periodo de expansión, prosperaron las exportaciones de productos de las industrias químicas pesadas y las industrias de procesamiento y ensamblaje; sin embargo, posteriormente se debilitó la competitividad internacional de Japón debido a la escasez de mano de obra doméstica, lo que trajo consigo aumentos salariales. Por último, la industrialización de los países emergentes de Asia hizo que se volvieran atractivos para la inversión, ya que así la industria japonesa podría mantener su competitividad.

Las décadas de los setenta y los ochenta

Los flujos de IED japonesa se incrementaron como resultado del Acuerdo Plaza de 1985, lo que causó la apreciación del yen. Durante este periodo los productos japoneses estaban perdiendo competitividad en los mercados internacionales y las empresas niponas incrementaron su presencia internacional, principalmente en Asia y Estados Unidos. Además, con el debilitamiento de la competitividad en costos de las empresas japonesas, la industria de maquinaria amplió su planta de ensamblaje en el este de Asia como una medida para evitar fricciones comerciales. La mencionada transición del sistema cambiario fijo al de tipo de cambio flotante en este periodo tuvo un gran impacto en las pequeñas y medianas empresas (pymes) exportadoras, y gran parte de ellas fueron conformando una serie de grandes fabricantes conocidos como *keiretsu*.⁴ Aunados a esto, los cambios en las políticas de inversión extranjera directa (IED) y las medidas de liberalización hicieron que aumentaran los flujos de inversión directa en el exterior. Las empresas altamente exportadoras comenzaron a transferir sus bases de producción a países vecinos.⁵

Después de la década de los noventa

Durante la década de los noventa se observó el incremento de la inversión

⁴ *Keiretsu* es el término japonés para identificar a un conjunto de empresas con relaciones comerciales y participaciones entrelazadas.

⁵ Este tipo de movimiento tuvo lugar por la necesidad de producir partes y componentes en el país receptor debido a la regulación en los países de destino de la inversión en la década de los ochenta.

directa japonesa para otros sectores industriales. Las grandes empresas se vieron obligadas a tomar medidas de internacionalización. Así mismo, pymes filiales de grandes empresas se vieron forzadas a mover su producción al exterior. Las grandes empresas instalaron plantas en el extranjero buscando ventajas en términos de costos, y solicitaron que su base de proveeduría, conformada principalmente por pymes, también produjera en el exterior. Las pymes, en respuesta a la solicitud de las grandes empresas, decidieron incursionar en el extranjero con el fin de mantener las relaciones comerciales.

Características de la incursión de empresas japonesas

Las empresas japonesas comenzaron a incursionar en el extranjero principalmente en los años setenta. Desde esta década hasta la de los noventa, la proporción de la industria no manufacturera superó en gran medida a la de la industria manufacturera en términos de casos de inversión. En la década de los setenta, el comercio representó alrededor del 25 por ciento del total, y superó a otras inversiones. Esta actividad fue el objetivo principal de la IED japonesa en ese periodo ya que empresas de Japón buscaban establecer una base de exportación. Aunque esta tendencia continuó hasta la década de los ochenta, la proporción de comercio disminuyó y se observa el incremento de las proporciones de actividades como servicios y transporte. Durante los noventa, los servicios inmobiliarios concentraron las inversiones japonesas (cuadro 2.1).

En la industria manufacturera no hay diferencias considerables, pero en ella sobresale la proporción de los eléctricos desde los años setenta hasta los noventa. A partir de esta década, la proporción de fibras supera a la de los eléctricos, lo que se puede explicar por el comportamiento de este sector, en particular en el uso intensivo de mano de obra. Es decir, durante la etapa de apreciación del yen, en 1985, las empresas textiles buscaban no perder competitividad trasladando fábricas al exterior.

En términos monetarios, la proporción de la industria no manufacturera superó el 60 por ciento del total invertido durante los años setenta y noventa, pero especialmente en la década de los ochenta, cuando superó el 70 por ciento. En los setenta, la proporción de mineras y de comercio en la industria no manufacturera fue significativa, y en su conjunto representó aproximadamente el 35 por ciento del total.

Cuadro 2.1. Comportamiento de la inversión extranjera directa japonesa por sector (casos de inversión)

Periodo / industria (sector)	Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Industria manufacturera	5,200	29.3%	10,508	29.3%	11,919	38.0%
Alimentos	521	2.9%	1,020	2.8%	833	2.7%
Fibra	596	3.4%	796	2.2%	2,228	7.1%
Madera / pulpa	287	1.6%	417	1.2%	427	1.4%
Química	551	3.1%	1,170	3.3%	1,102	3.5%
Acero / no ferroso	670	3.8%	1,127	3.1%	1,198	3.8%
Metalurgia	619	3.5%	1,418	4.0%	1,188	3.8%
Eléctricos	850	4.8%	1,869	5.2%	2,026	6.5%
Fabricación de equipo de transporte	177	1.0%	764	2.1%	966	3.1%
Otros	929	5.2%	1,927	5.4%	1,951	6.2%
Industria no manufacturera	9,848	55.4%	24,577	68.5%	19,208	61.2%
Agricultura / silvicultura	533	3.0%	557	1.6%	319	1.0%
Pesca, caza y captura	298	1.7%	361	1.0%	245	0.8%
Minería	407	2.3%	594	1.7%	736	2.3%
Construcción	396	2.2%	621	1.7%	374	1.2%
Comercio	4,761	26.8%	7,910	22.1%	4,044	12.9%
Servicios financieros y de seguros	371	2.1%	1,679	4.7%	2,093	6.7%
Servicio	880	5.0%	3,526	9.8%	4,280	13.6%
Transporte	0	0.0%	3,926	10.9%	2,478	7.9%
Servicios inmobiliarios	0	0.0%	4,802	13.4%	4,631	14.8%
Otros	2,202	12.4%	601	1.7%	8	0.0%
Sucursal	493	2.8%	531	1.5%	247	0.8%
Inmueble	2,232	12.6%	250	0.7%	0	0.0%
Total	17,773	100.0%	35,866	100.0%	31,374	100.0%

Nota 1. En la década de los setenta solo son totales las cifras de 1971 a 1979.

Nota 2. Esta clasificación se basa en la clasificación industrial estándar japonesa, elaborada por el Ministerio de Asuntos Internos y Comunicaciones de Japón.

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO (2017).

Por otro lado, no es mucha la diferencia entre otras industrias manufactureras. La proporción de la industria química es relativamente alta, pues representó alrededor del 11 por ciento del total en los años noventa,

por encima de lo que representó el comercio al por mayor y al menudeo en la industria no manufacturera (cuadro 2.2).

Cuadro 2.2. Comportamiento de los montos de la inversión extranjera directa japonesa por sector (millones de dólares)

Periodo / industria (sector)	D cada de 1970		D cada de 1980		D cada de 1990	
	Inversión	%	Inversión	%	Inversión	%
Industria manufacturera	9,939	35.2%	55,259	24.9%	175,992	37.3%
Alimentos	481	1.7%	2,733	1.2%	22,441	4.8%
Fibra	1,358	4.8%	1,656	0.7%	6,217	1.3%
Madera / pulpa	469	1.7%	1,974	0.9%	3,675	0.8%
Química	2,263	8.0%	6,337	2.9%	21,472	4.6%
Acero / no ferroso	1,990	7.1%	7,135	3.2%	12,698	2.7%
Mquina	725	2.6%	5,687	2.6%	13,023	2.8%
Elctricos	1,198	4.2%	13,404	6.0%	53,565	11.4%
Fabricación de equipo de transporte	716	2.5%	8,206	3.7%	23,208	4.9%
Otros	744	2.6%	8,126	3.7%	19,694	4.2%
Industria no manufacturera	16,995	60.2%	163,273	73.5%	290,422	61.6%
Agricultura / silvicultura	515	1.8%	635	0.3%	1,262	0.3%
Pesca, caza y captura	242	0.9%	411	0.2%	799	0.2%
Minería	5,700	20.2%	8,704	3.9%	12,157	2.6%
Construcción	323	1.1%	1,730	0.8%	3,546	0.8%
Comercio	4,230	15.0%	20,548	9.3%	47,264	10.0%
Servicios financieros y de seguros	1,728	6.1%	55,225	24.9%	82,002	17.4%
Servicio	1,093	3.9%	22,233	10.0%	61,784	13.1%
Transporte	0	0.0%	15,268	6.9%	22,445	4.8%
Servicios inmobiliarios	0	0.0%	34,742	15.6%	59,066	12.5%
Otros	3,161	11.2%	3,775	1.7%	96	0.0%
Sucursal	833	3.0%	3,469	1.6%	5,416	1.1%
Inmueble	461	1.6%	91	0.0%	0	0.0%
Total	28,226	100.0%	222,092	100.0%	471,830	100.0%

Nota 1. En la década de los setenta sólo son totales las cifras de 1971 a 1979.

Nota 2. Esta clasificación se basa en la clasificación industrial estándar japonesa, elaborada por el Ministerio de Asuntos Internos y Comunicaciones de Japón.

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO (2017).

América del Norte y Asia son las regiones que concentraron las inversiones japonesas desde los años setenta hasta los noventa, con alrededor del 70 por ciento del total (cuadro 2.3). En el caso de América del Norte, en Estados Unidos se concentra la mayor parte, ya que en este país establecieron sus bases de exportación un gran número de empresas japonesas, y además se sentaron las bases de su producción para aprovechar el enorme mercado estadounidense desde los años ochenta.

Por otra parte, la región de Asia desempeña el papel de base de producción, pues en ella se buscaba reducir los costos de manufactura utilizando mano de obra barata. Lo anterior desde un punto de vista de competitividad de precios. Además, la región tiene la ventaja geográfica de su cercanía con Japón.

Analizando los montos globales, desde la década de los ochenta se ha acelerado la incursión de las empresas japonesas en el exterior. Específicamente, en dicha década se duplicaron las inversiones en comparación con las de los años setenta, tendencia que continuó hasta los noventa.

Cuadro 2.3. Comportamiento de la inversión extranjera directa japonesa por región

Región / periodo	Década de 1970			Década de 1980			Década de 1990		
	Casos	%	Promedio / año	Casos	%	Promedio / año	Casos	%	Promedio / año
América del Norte	6,977	38	698	14,083	39.3	1408	9,381	29.9	938
América Central y del Sur	1,930	10	193	4,400	12.3	440	2,927	9.3	293
Asia	6,098	33	610	9,817	27.4	982	11,935	38.0	1194
Medio Oriente	200	1	20	117	0.3	12	79	0.3	8
Europa	1,868	10	187	4,312	12.0	431	4,749	15.1	475
África	578	3	58	728	2.0	73	417	1.3	42
Oceanía	851	5	85	2,409	6.7	241	1,886	6.0	189
Total	18,502	100		35,866	100.0		31,374	100.0	

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO (2017).

En cuanto a los montos de inversión por región, se observan también aumentos considerables desde los años ochenta. El monto total de la inversión en la década alcanzó alrededor de siete veces el monto total de la inversión de 1970, y esa cantidad se duplicó nuevamente en la década de los noventa.

Sin embargo, para comparar el monto total de la inversión es necesario considerar la influencia de la apreciación del yen después de 1985, como se describe más adelante.

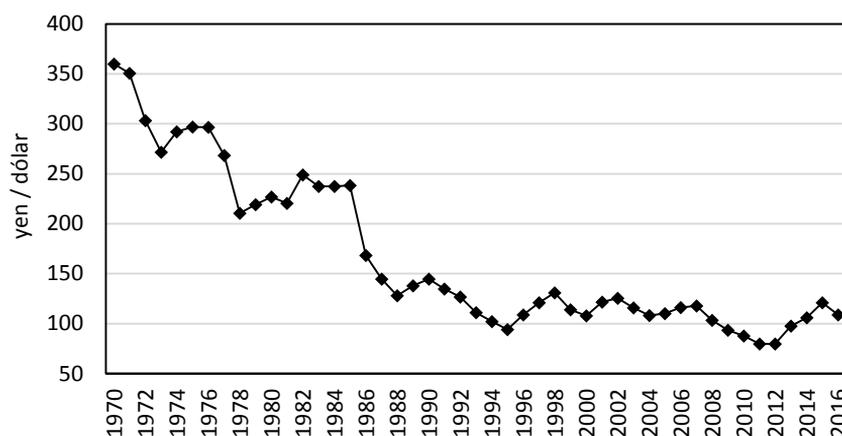
Cuadro 2.4. Comportamiento del monto de la inversión extranjera directa japonesa por región (valor nominal; millones de dólares)

Región / periodo	Década de 1970			Década de 1970			Década de 1970		
	Inversión	%	Promedio / año	Inversión	%	Promedio / año	Inversión	%	Promedio / año
América del Norte	7,482	25.7	748.2	100,791	45.4	10079.1	197,261	41.8	19,726.1
América Central y del Sur	5,060	17.4	506.0	31,275	14.1	3127.5	47,199	10.0	4,719.9
Asia	8,060	27.7	806.0	31,822	14.3	3182.2	85,942	18.2	8,594.2
Medio Oriente	1,795	6.2	179.5	1,302	0.6	130.2	2,455	0.5	245.5
Europa	3,588	12.3	358.8	41,078	18.5	4107.8	112,186	23.8	11,218.6
África	1,227	4.2	122.7	3,968	1.8	396.8	4,541	1.0	454.1
Oceánica	1,921	6.6	192.1	11,857	5.3	1185.7	22,245	4.7	2,224.5
Total	29,133	100.0		222,093	100.0		471,829	100.0	

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO (2017).

En términos del monto de inversión, la proporción difiere ligeramente del número de inversiones. En la década de los setenta, el monto de inversión japonesa en Asia supera ligeramente al de América del Norte. Respecto a este dato, se puede considerar que muchas empresas japonesas habían establecido sus bases de producción en Asia para exportar al mercado norteamericano —principalmente Estados Unidos— por su gran tamaño. A partir de los años ochenta, se observa una concentración de los montos de inversión en América del Norte, tendencia que se mantiene hasta los años noventa, y representa alrededor del 40 por ciento del total. Durante este periodo, la inversión japonesa se caracterizó por un comportamiento activo de establecer bases de producción en Estados Unidos, especialmente de los principales productos de exportación, como vehículos. También es interesante que desde los años ochenta se ha incrementado la inversión en Europa, la cual ha sobrepasado a la inversión en Asia. Este fenómeno se explica por el establecimiento de bases

Gráfica 2.1. Tipo de cambio entre dólar y yen japoneses, 1970-2016



Fuente: IMF (2017).

de producción de empresas japonesas en esa región, que planean incursionar en los mercados europeos de alto poder adquisitivo (cuadro 2.4).

Una de las razones del rápido aumento en el monto de la inversión directa japonesa en el exterior desde los años ochenta es la necesidad de fortalecer la competitividad perdida debido a la influencia del alza del yen. Japón adoptó hasta 1971 el sistema de tipo de cambio fijo, estableciendo el valor del dólar en 360 yenes. Al tener un yen por debajo de su valor real, los productos japoneses se beneficiaron y obtuvieron una competitividad en precios favorable para las exportaciones, lo que contribuyó al desarrollo de la economía japonesa por el aumento en el monto de exportación. Después de cambiar del tipo de cambio fijo al flotante, en 1973, el mercado colocó el tipo de cambio dólar-yen entre 200 y 300 yenes por dólar, valor que se mantuvo hasta 1985. Sin embargo, después del Acuerdo Plaza de 1985 el yen tuvo una apreciación significativa (gráfica 2.1). Como resultado de la apreciación excesiva del yen, después de 1985, muchas industrias manufactureras japonesas perdieron competitividad en precio y se vieron obligadas a trasladar sus bases de manufactura de Japón al extranjero para reducir sus costos de producción.⁶ El destino principal era Estados Unidos, dada la importancia

⁶ El dólar se ubicó en los 250 yenes a principios de 1985, y su valor llegó a los 160 yenes a finales de 1986. A partir del Acuerdo Plaza, el yen se siguió apreciando, y aunque se pactó el Acuerdo del Louvre, que consistía en adoptar una política para detener la depreciación del dólar por parte del G7 en febrero de 1987, la depreciación

Cuadro 2.5 . Flujo de la inversión extranjera directa japonesa a México

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Monto total de inversión</i>	1,452.5	674.1	447.8	401.4	388.0	839.5	312.6	461.2
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	7.4	0.0	0.0	69.7	9.5	67.2	-12.7	-31.9
Construcción	-3.1	-0.3	0.2	0.0	2.3	12.5	-5.2	14.6
Industrias manufactureras	1,437.8	658.0	424.6	246.4	320.9	703.5	239.3	425.8
Comercio	8.6	13.7	18.1	69.4	20.4	29.3	57.8	55.1
Otros sectores económicos	1.8	2.8	4.9	15.9	35.0	27.0	33.4	-2.3

Fuente: Secretaría de Economía (2018).

de su mercado, y esa situación fue una de las razones por las que concentró los montos más altos de inversión extranjera directa japonesa.

2. INCURSIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS EN MÉXICO

La incursión de empresas japonesas en México empezó en los años cincuenta. El objetivo inicial estaba relacionado con el comercio y la minería. En el inicio de este periodo no había muchos incentivos para la incursión de empresas japonesas en el extranjero ya que la economía de Japón se apoyó principalmente en la demanda interna. El objetivo principal de la inversión extranjera era adquirir materias primas. Además, debido a la distancia geográfica, la inversión directa en México era limitada. En la década de los sesenta, la industria manufacturera japonesa se caracterizaba por ser intensiva en mano de obra; fue cuando empezó a incursionar en México. Una empresa manufacturera japonesa típica en México es Nissan, que comenzó a producir automóviles para el mercado mexicano en 1966 en su planta de Cuernavaca, y empezó a exportar desde México en 1971. En 1983 comenzó a fabricar motores en la planta de Aguascalientes.⁷

ción del dólar frente al yen continuó por un tiempo, hasta llegar a los 120 yenes por dólar. Esto representó una apreciación del 100 por ciento de la moneda de Japón.

⁷ Página web de Nissan: <http://www.nissan-global.com/JP/IR/INSIDE/INSIDE-SP/MEXICO/visit02.html>, Información recuperada el 15 de septiembre de 2013.

por sectores económicos principales, 1999-2017 (millones de dólares)

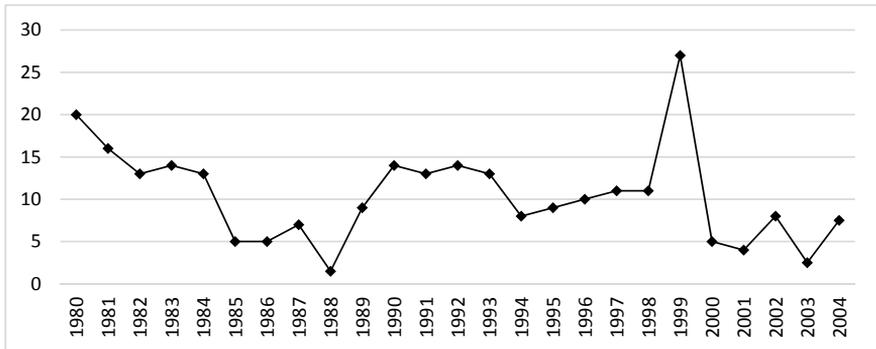
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
673.0	814.8	759.8	1,309.7	1,092.9	2,348.6	2,145.7	2,276.9	2,050.3	1,777.6	1,641.3
-3.9	0.0	-11.8	501.6	95.1	106.4	270.6	-125.0	12.1	6.1	-12.6
-1.7	0.0	10.5	0.0	46.7	52.0	129.2	-14.3	32.5	77.4	53.4
563.7	719.9	717.7	744.1	912.8	1,891.0	1,581.4	2,141.0	1,658.1	1,346.9	1,350.3
30.7	18.5	-3.0	21.8	20.3	61.6	87.1	169.3	222.9	47.7	161.7
84.1	76.3	46.5	42.2	18.0	237.6	77.3	105.9	124.7	299.5	88.5

La incursión de Nissan en México fue influenciada por la política de industrialización por sustitución de importaciones, que estuvo vigente en México desde la década de los cuarenta hasta mediados de los ochenta. Esta política iba en línea con la intención del gobierno mexicano de promover una industrialización moderna y el desarrollo económico mediante la elaboración nacional de productos industriales para disminuir o suplir su importación. En este sentido, Nissan avanzó en los modelos de fabricación para el mercado mexicano. Sin embargo, con el cambio de la política de sustitución de importaciones hacia la industrialización orientada a la promoción de exportaciones, iniciado en 1982, se observa un aumento en la presencia manufacturera japonesa en México, con el fin acceder al mercado de Estados Unidos. Las empresas japonesas de electrodomésticos hacen sentir su presencia en México aprovechando el sistema maquilador orientado a la exportación.

El cuadro 2.5 contiene la información de los flujos de IED japonesa en México de 1999 a 2017. Aunque se observan variaciones anuales, la inversión japonesa en industrias manufactureras representa más del 90 por ciento en varios casos.

En cuanto a las nuevas inversiones extranjeras directas japonesas, aunque el número de proyectos varía año con año, el promedio de 1980 a 2000 es de 11 anuales. En este caso sobresale el número de inversiones de 1994 y 1999. Se observa un aumento en número de proyectos debido a la entrada en vigor del TLCAN en 1994, y a la fuerte economía estadounidense alrededor de 1999 (gráfica 2.2).

Gráfica 2.2. Comportamiento de las nuevas inversiones directas japonesas en México



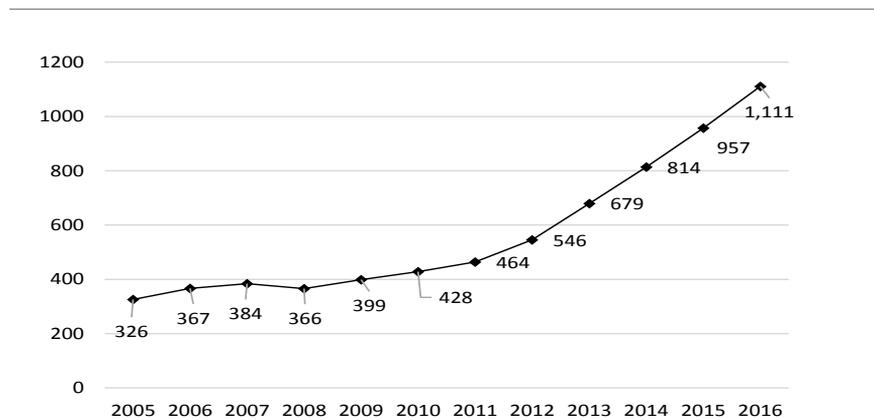
Nota: Se basa en informes y notificaciones; en principio, no están incluidos los casos de menos de 100 millones de yenes.

Fuente: Elaboración propia con datos de JETRO (2017).

Después de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón en 2005, se observa un aumento en el número de empresas japonesas que incursionan en el país. La razón principal es la construcción de nuevas plantas ensambladoras automotrices, como la de Mazda y la de Honda en el estado de Guanajuato. Según JETRO, desde principios de 2011 hasta finales de 2015 se habían anunciado 249 inversiones directas japonesas en México. Gran parte de estos proyectos anunciados son empresas relacionadas con la industria automotriz: fabricación de autopartes, de productos de acero y metal, entre otros. Además, con el incremento de la inversión japonesa en la industria automotriz han surgido empresas integradoras o de intermediación general (*Sou gou sho sha*), empresas de ventas que suministran materiales y equipos de maquinaria y empresas de transporte y almacenamiento que siguen a sus clientes ubicados en México (JETRO, 2016).

Debido a las inversiones directas señaladas, se observa un aumento promedio anual de más de 40 empresas japonesas después de 2010, con lo que se espera que su número supere las 1,100 en 2016 (gráfica 2.3). Estas empresas han mostrado un comportamiento de ubicación de plantas que fomenta la concentración principalmente en la región del Bajío, en especial en los estados de Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí. Por ejemplo, el número de empresas japonesas en Guanajuato superó al de la Ciudad de México en 2016, con lo que se convirtió en la entidad que concentra el mayor número de ellas en el país.

Gráfica 2.3. Evolución del número de empresas japonesas, 2005-2016



Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (2005-2017).

3. AGLOMERACIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES JAPONESAS

En la sección anterior se demostró que la inversión directa japonesa en México se concentra en la industria manufacturera, especialmente desde la década de los ochenta, cuando fue notable la incursión de empresas niponas en las industrias de electrodomésticos y automotriz y se concentraron las inversiones en áreas específicas. Como resultado de ello se observa una aglomeración de empresas japonesas en dichas industrias en México. En esta sección se presentan las características de la aglomeración japonesa en las industrias automotriz y de electrodomésticos, tomando en cuenta su localización y proceso de incursión.

Revisión de la teoría clásica de aglomeración industrial

En la teoría de la aglomeración industrial clásica existen dos vertientes para explicar la organización industrial. Por un lado, Weber discute el mecanismo de aparición de la aglomeración industrial desde el punto de vista de la teoría de la localización; por otro, Marshall discute el mecanismo de la aglomeración industrial.

Weber (1986) propone que en la aparición de la aglomeración industrial hay que distinguir entre una simple ventaja geográfica observada, por ejemplo por los costos de transporte y mano de obra, y las ventajas que obtienen las

empresas que se aglomeran. Un punto importante de Weber es que distingue, por un lado, la aglomeración accidental como resultado de costos mínimos de transporte y mano de obra y, por otro, la aglomeración pura derivada del ahorro de costos mediante la propia aglomeración.

Por otra parte, Marshall (1997) estudia las industrias localizadas. Según él, muchas coincidencias pueden actuar sobre estas industrias, y menciona que la aglomeración industrial dura sorprendentemente por mucho tiempo, aunque se pierde la ventaja geográfica.⁸ Respecto a este punto, Marshall (2000) dice que el proceso de introducción de nueva tecnología en un mercado laboral con mano de obra calificada endógena —le llama “ambiente industrial especial”— es un factor que logra mantener a la industria a largo plazo. Al igual que Weber, Marshall distingue claramente los beneficios geográficos de los beneficios de aglomeración.

Sin embargo, los argumentos de Marshall y Weber tienen diferencias en cuanto a la comprensión del funcionamiento de la economía interna y el de la externa. Weber combinó la expansión de la escala de gestión y la aglomeración de gestión múltiple como un objeto de la teoría de la aglomeración, e incluye entre los beneficios de la aglomeración de la economía interna factores como la adopción de maquinaria eficiente y la organización de la producción por la expansión de la escala de la empresa. Por su parte, Marshall distingue la economía interna —el beneficio obtenido al ampliar la escala de una empresa— de la economía externa y considera la aglomeración industrial como un ejemplo típico de esta última. La distinción entre la economía interna y la externa es importante porque en el caso de la primera sólo la empresa puede disfrutar de sus beneficios, y no se considera un factor de atracción de otras empresas cerca de su ubicación por este beneficio.

Según Marshall, la distinción entre beneficio geográfico y beneficio de acumulación significa que no se puede obtener el beneficio de aglomeración (economía externa) aunque las empresas tengan la ventaja geográfica. Empíricamente, Saxenian (1994) realizó un estudio comparativo entre la Ruta 128 y Silicon Valley en Estados Unidos. Según él, en estas regiones se formaron estructuras industriales regionales basadas en la comunidad local y la red de ocupación e información, con lo que se forjaron relaciones humanas más allá de los límites empresariales y de la habilidad ocupacional. El estudio encuentra que en Silicon Valley se había formado una cultura creativa. Por

⁸ Marshall menciona tres factores por los que la aglomeración industrial dura sorprendentemente largos periodos de tiempo: *a*) crecimiento de la industria auxiliar; *b*) formación de mercados de trabajo con mano de obra calificada endógenamente, y *c*) introducción de nueva tecnología y propagación (Marshall, 1997).

otro lado, en la Ruta 128 se observa una estructura industrial regional caracterizada por un grupo de empresas verticalmente integradas donde no es común observar relaciones interdependientes entre los ámbitos social y laboral. Para este caso se concluye que, aun cuando se disfruta de los beneficios de la economía interna, no se formó un mercado laboral calificado regional ni un clima de innovación tecnológica como en Silicon Valley (Saxenian, 1994).

Tomando en cuenta los aportes de Marshall, se pueden resumir las líneas de investigación sobre aglomeración industrial en los siguientes tres puntos (Inamizu y Wakayashi, 2008):

- 1] Análisis de los beneficios de la acumulación, distinguiéndolos de los beneficios debidos a las ventajas geográficas.
- 2] Se necesita prestar atención a la economía externa, que puede ser motivo de atracción de empresas cercanas, sobre factores de atracción de la economía interna.
- 3] Dado que las aglomeraciones industriales no necesariamente generan y mantienen a las economías externas, también se necesita explorar las condiciones para que se pueda generar y mantener la economía externa.

Es importante mantener y desarrollar la aglomeración industrial para obtener beneficios, para eso es muy relevante entender cómo funciona la economía externa. En general, hay muchos casos en los que ésta significa sólo beneficios debidos al desarrollo de infraestructura, como es el caso de los ferrocarriles y las carreteras. Pero es más importante mencionar los beneficios que se pueden generar por la interacción de múltiples empresas entre sí. Especialmente en el caso de países desarrollados, donde no es seguro que surja desarrollo de infraestructura y, por lo tanto, los beneficios de la economía externa provienen de la interacción entre empresas. Con base en este punto, se presentan tipos de aglomeración industrial en la siguiente sección.

Tipos de aglomeración industrial

La aglomeración industrial se aborda desde la perspectiva de cercanía en la ubicación geográfica de empresas dentro de áreas geográficas específicas, donde existen relaciones interempresariales como transacciones comerciales, intercambio de información y colaboración (SMEA, 2000). En el proceso de aglomeración industrial existen tipologías que se forman por sus antecedentes históricos e intenciones políticas. En esta sección se utiliza la siguiente clasificación tomando en cuenta ciertas características y factores.

Cuadro 2.6. Clasificaciones por tipos de aglomeración

Clasificación por factor de aparición	Espontáneo: formación sin política del gobierno central o local.	
	Arbitrario: formación por política del gobierno central o local.	
Clasificación basada en características regionales	Aglomeración de producción: localización intensiva de empresas relacionadas con la misma industria.	
	Aglomeración centrada en una empresa específica: concentración de empresas de subcontratación o proveedoras alrededor de plantas de producción que forman parte de la cadena productiva de grandes empresas.	
	Aglomeración urbana: concentración de empresas industriales ligeras alrededor de áreas urbanas.	
Clasificación por empresa principal	Aglomeración centrada en las grandes empresas	Integración de los procesos de producción: empresas (principalmente pymes) dependen y son proveedoras de las grandes empresas (por ejemplo, hierro y acero, petroquímica).
		Montaje procesado: las pymes complementan el proceso de producción de las grandes empresas.
	Aglomeración centrada en las pymes	Aglomeración de empresas relacionadas con actividades productivas de bienes de consumo específico.
		Aglomeración en redes de industrias ligeras ubicadas en ciudades grandes.
Clasificación según las mercancías	Producción industrial local que elabora principalmente bienes de consumo.	
	Aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión:	
	a) Área de aglomeración centrada en una industria específica.	
	b) Aglomeración industrial donde se concentran muchas industrias.	

Fuente: Daito Bunka University (2004).

La aglomeración industrial se puede categorizar de varias maneras según las características de la industria manufacturera, tales como diversidad y regionalidad, como ya se mencionó. En la siguiente sección se analizan las características y los factores relacionados con la aglomeración industrial de las empresas japonesas automotrices y de electrodomésticos en México usando las clasificaciones de esta sección.

Característica del proceso de aglomeración industrial de empresas japonesas

La mayor parte de la inversión directa japonesa en México se relaciona con la industria manufacturera; se observa aglomeración industrial principalmente en las industrias de electrodomésticos y automotriz. Por lo tanto, en esta sección se observa cada caso desde el punto de vista del “factor de incursión”, la “forma de aglomeración industrial” y la “característica de aglomeración industrial”.

Caso de la industria japonesa de electrodomésticos

Debido a la fricción comercial entre Japón y Estados Unidos, que comenzó en la segunda mitad de la década de los sesenta, y la apreciación rápida del yen en los años ochenta, se produjeron dificultades para exportar al mercado estadounidense, lo que obligó a pasar de la exportación a la producción local. Como resultado de ello, surgieron presiones para que muchos fabricantes de electrodomésticos japoneses (especialmente de televisores de color) incursionaran en la producción en Estados Unidos directamente o en regiones cercanas a ese país. Debido a los menores costos de producción, las empresas japonesas prefirieron producir en países distintos de Estados Unidos, entre ellos México. Algunas razones para elegirlo fueron que el país introdujo el sistema de maquila en 1965 y la ventaja de su ubicación geográfica cercana a Estados Unidos, por lo que se volvió el destino preferido de los fabricantes de electrodomésticos que buscaban nuevas bases de producción y exportación al mercado estadounidense. Además, debido a la devaluación del peso causada por la crisis de la deuda mexicana en 1982, disminuyó drásticamente el salario real en México. Esto significó una caída en el salario relativo mexicano con respecto a los salarios que se pagaban en los países asiáticos, otro factor que aceleró la incursión de las empresas japonesas en México (Ueda, 2000).

La mayoría de los fabricantes de electrodomésticos japoneses que incursionaron en México utilizando el sistema de maquila establecieron sus plantas en tres áreas específicas. La primera fue la zona costera del Pacífico: Tijuana, Mexicali y San Luis Río Colorado. La segunda, la zona centro-norte del país: Ciudad Juárez, Chihuahua y Torreón, bordeando así al estado de Texas. La tercera, la zona del Golfo de México: Reynosa y Matamoros, también en la frontera México-Estados Unidos. La mayoría de las empresas japonesas incursionaron en la zona costera del Pacífico debido a la necesidad de importar sus partes y componentes para la producción desde países asiáticos (Taniura, 2008). Históricamente, la empresa Matsushita fue la primera

que se estableció en Tijuana (en 1979) como fabricante de electrodomésticos japoneses, utilizando el sistema de maquila. Posteriormente, Sanyo abrió su planta en Tijuana en 1981. En 1990, cinco empresas japonesas de electrodomésticos habían incursionado en México bajo el sistema de maquila.⁹

La entrada en vigor del TLCAN, el primero de enero de 1994, aceleró la incursión de las empresas de electrodomésticos en México. A medida que las barreras fronterizas desaparecían y se liberalizaba el comercio regional de América del Norte, muchas empresas cerraron sus plantas en Canadá y Estados Unidos y establecieron sus actividades de producción en México. Además, debido a que las reglas de origen del TLCAN obligan a usar piezas fabricadas dentro de la zona, algunas empresas trasladaron sus plantas asiáticas a México para cumplir esta condición. Tal situación tuvo importantes implicaciones para la aglomeración industrial de las empresas de electrodomésticos japonesas en México. Con el fin de aumentar la tasa de contenido local, hubo incentivos para trasladar a México las empresas japonesas proveedoras de partes y componentes electrónicos utilizados en la producción, lo que tuvo como resultado que se ubicaran en zonas cercanas para reducir los costos de transporte y fortalecer los vínculos productivos. En particular, se observó la incursión de empresas japonesas de electrodomésticos en la zona costera del Pacífico cerca de Asia hasta el año 2000, pero debido al incremento de la competencia de empresas chinas y coreanas, algunas plantas fueron reubicadas en países asiáticos después de ese año (DBJ, 2003).

Durante este tiempo la red de proveeduría mexicana de partes electrónicas tuvo una participación limitada en las cadenas de valor de producción.¹⁰

De acuerdo con Marshall (1997), las ventajas de la aglomeración industrial vienen principalmente en la forma de acumulación de trabajadores calificados, los derrames de conocimiento y el intercambio de bienes intermedios. Para los países receptores de inversión extranjera directa, los derrames de conocimiento incluyen la transferencia de tecnología, un factor importante para el desarrollo industrial. Sin embargo, puesto que es baja la participa-

⁹ Cerca de 40 empresas japonesas incursionaron en México en 1991, la mayoría de ellas de electrodomésticos (Ueda, 2000: 984).

¹⁰ La tasa de adquisición local de los fabricantes japoneses de televisores que incursionaron en la región de Tijuana aumentó del 55 al 65 por ciento en 1993, y del 70 al 90 por ciento en 1995 debido al aumento en la fabricación de piezas en México por los fabricantes japoneses de televisores y la incursión de empresas japonesas de partes electrónicas. Por otro lado, la adquisición de partes y componentes de empresas mexicanas sólo aumentó del 2 y al 3 por ciento y se limitó a productos de embalaje, materiales como alambre de cobre y submateriales como productos químicos (Taniura, 2000: 243-244).

ción de las empresas locales en las cadenas productivas de valor, se reduce la posibilidad de derrames de conocimiento, incluyendo la transferencia de tecnología. En este sentido, se vuelve necesario mejorar las capacidades técnicas de los proveedores locales en México para que puedan aprovechar las ventajas de la aglomeración industrial.

A partir de lo anterior, se pueden resumir las características de la aglomeración de las empresas japonesas maquiladoras de electrodomésticos en México de la siguiente manera:

- 1] Factor de incursión:
 - Cambio en el entorno económico: apreciación del yen, fricciones comerciales entre Japón y Estados Unidos, caída en el salario relativo de México en comparación con los salarios de los países asiáticos en los años ochenta y la entrada en vigor del TLCAN.
- 2] Tipo de aglomeración:
 - Clasificación por factor de aparición: arbitrario (aprovechando el sistema de maquila).
 - Clasificación basada en características regionales: aglomeración del área de producción.
 - Clasificación por empresa principal: aglomeración centrada en las grandes empresas (estilo de montaje procesado).
 - Clasificación según las mercancías: aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (aglomeración industrial donde se concentran muchas industrias).

Casos de industria automotriz japonesa

En México actualmente operan plantas ensambladoras automotrices japonesas de Nissan, Mazda y Honda. También existe la tendencia a que empresas de autopartes se ubiquen cerca de las plantas ensambladoras debido a las características de la industria, que es intensiva en el uso de partes para su producción. Como resultado de ello se observa una aglomeración de empresas de autopartes de diferentes escalas. En esta sección se presentan las características de los casos de Nissan, Honda y Mazda desde los puntos de vista del factor de incursión, la forma de aglomeración industrial y las características de ella.¹¹

Caso de Nissan. Nissan inició su producción de automóviles en México en la

¹¹ Existen otras ensambladoras, como la de Toyota en Baja California e Hino Motors en Guanajuato. No se examinan en esta sección por su baja escala de producción.

planta de la ciudad de Cuernavaca, Morelos, en 1966. El objeto de su incursión en el país era proveer de sus vehículos al mercado interno. En ese año, puesto que la industria manufacturera se concentraba en la Ciudad de México y en estados circundantes, Nissan decidió ubicarse en esta zona.¹² Debido a que la planta de Nissan en Cuernavaca adoptó el sistema de producción de ensambladora, importaba gran parte de sus insumos. Además, porque no había una gran demanda de automóviles en el mercado mexicano, no había incentivos para construir un sistema de producción masiva. Por esta razón, fue limitada la acumulación de empresas japonesas de autopartes en Cuernavaca.

Nissan estableció posteriormente una planta en Aguascalientes con el objeto de producir motores. Inició sus actividades en 1983. Las razones por las que Nissan decidió establecer esta nueva planta fueron la intensificación de los conflictos laborales en el sur del país y el aumento de los costos de producción debido a la concentración industrial en la Ciudad de México y otras zonas urbanas. Su ubicación en Aguascalientes le permitía aún aprovechar los beneficios de la aglomeración industrial de la Ciudad de México y del Estado de México. También hubo incentivos de parte del Gobierno de Aguascalientes. Inicialmente, puesto que no había acumulación de la industria automotriz en Aguascalientes, Nissan comenzó a establecer su propia red de proveeduría centrándose en ese estado. Este proceso se aceleró hasta que Nissan inició la producción de vehículos en su planta de Aguascalientes, en 1992.

Nissan comenzó a exportar automóviles a Estados Unidos en 1995 y, como resultado de ello, se fortaleció el sistema de producción en forma significativa.¹³ La característica de la producción de Nissan cambió de concentrar su producción para el mercado interno a producir también para la exportación. Para cumplir con los nuevos planes de producción y exportación, Nissan estableció una segunda planta en Aguascalientes,¹⁴ que empezó a producir en 2013. En 2016 su capacidad productiva total llegó a casi 550,000 vehículos anuales. Debido a esta capacidad de producción, ocupa el primer lugar entre todas las empresas automotrices ubicadas en México.

¹² En la década de los sesenta vivían 5.6 millones de personas —alrededor del 20 por ciento de la población total del país— en la Ciudad de México y en las zonas urbanas del Estado de México. Debido a que la población de la ciudad de Monterrey era de aproximadamente 600,000 personas y la de Guadalajara de 740,000 habitantes, se consideró que la industria automotriz buscara producir principalmente para la capital y el estado de México (Taniura, 2000: 309-310).

¹³ Posteriormente, en 2007, Nissan decidió exportar automóviles a Europa.

¹⁴ La producción de esta planta se destina en su totalidad a la exportación a Estados Unidos.

Desde el punto de vista de la aglomeración, Nissan se caracteriza por tener la mayoría de sus proveedoras como parte de un *keiretsu*. Cuenta con más de 300 proveedores al nivel *tier 1* en México,¹⁵ y casi el 82 por ciento de ellos son empresas japonesas que forman parte del *keiretsu*. Aunque Nissan tiene una historia de operación en México de más de cincuenta años, los proveedores locales, como las empresas mexicanas de autopartes, no han sido capaces de participar como proveedores *tier 1*, y su participación se limita a *tier 2* o *tier 3*. Actualmente, la tasa de participación de los proveedores mexicanos es de alrededor del 10 por ciento para el caso de Nissan. Esto significa que los proveedores mexicanos tienen limitantes para participar en las cadenas de producción, principalmente en términos de calidad y tecnología. En este sentido, se puede argumentar que son limitados los derrames de conocimiento a la proveeduría local, incluyendo la transferencia tecnológica como ventaja de economía externa por la aglomeración industrial. Para revertir esta tendencia es necesario mejorar las capacidades productiva, de calidad y tecnológica para que los proveedores mexicanos puedan participar en las cadenas de producción. Se pueden resumir las características de la aglomeración industrial de Nissan de la siguiente manera:

- 1] Factor de incursión:
 - Primera etapa (1960-1970): establecimiento de la base de producción para el mercado interno de México.
 - Segunda etapa (después de 1980): fortalecimiento de la base de producción para el mercado interno de México, y se sientan las bases de producción para la exportación a Estados Unidos y Europa.
- 2] Tipo de aglomeración:
 - Clasificación por factor de aparición: espontáneo (Cuernavaca), arbitrario (Aguascalientes).
 - Clasificación basada en características regionales: aglomeración centrada en una empresa específica.
 - Clasificación por empresa principal: aglomeración centrada en grandes empresas (estilo de montaje procesado).
 - Clasificación según las mercancías: aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (área de aglomeración centrada en una empresa específica).

¹⁵ En 2016 había registradas al menos 61 empresas proveedoras japonesas en el estado de Aguascalientes. En otros estados, por ejemplo la parte norte de Guanajuato, también se ubican proveedores japoneses de Nissan. Esta información se basa en el directorio de *Toyokeizai Shinpo-sha* de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, y la página web de cada empresa.

Caso de Honda. Honda estableció su primera planta en El Salto, Jalisco, y empezó a producir sus vehículos en 1995.¹⁶ Su objetivo era producir para exportar al mercado de Estados Unidos. En esta planta de Honda se adoptó el sistema de producción por ensamble y se importaban las partes para ello principalmente de países asiáticos, razón por la cual no se ubicaron empresas proveedoras de autopartes en esta zona.¹⁷ Honda aprovechó la ubicación de proveedores japoneses que surtían a Nissan en los estados de Aguascalientes y Guanajuato, que tenían relaciones de negocios con Honda en Japón. Por esta razón no necesitó establecer sus cadenas de producción en Jalisco.

Con el fin de fortalecer sus ventas al mercado norteamericano, Honda estableció una segunda planta en la ciudad de Celaya, Guanajuato, que inició sus operaciones en 2014. En la selección de la localización de la nueva planta de Honda influyó mucho la promoción para atraer inversión extranjera directa por parte del gobierno.¹⁸

La planta de Honda Celaya adoptó el sistema de producción de vehículos terminados, y tiene una capacidad de producción anual de 200,000 vehículos. Para iniciar la producción en esta segunda planta se invitó a los proveedores de Honda ubicados en Japón. También, siguiendo la estrategia de la planta en El Salto, Honda Celaya emplea a empresas japonesas de autopartes ubicadas en los estados de Aguascalientes y Guanajuato que tienen relaciones de negocios con Nissan. Además, empresas japonesas que operaban en Aguascalientes establecieron nuevas plantas en parques industriales de la zona de Celaya y ciudades cercanas como Irapuato y Silao. Honda tiene tradición y amplia experiencia en establecer sistemas de producción en el extranjero. Además, la empresa se caracteriza por recurrir a proveedores locales de manera efectiva. Como en el caso de Nissan, Honda tiene su propia red de proveedores dentro de su *keiretsu* pero, a diferencia de Nissan, no tiene una llegada importante de proveedores de Honda a México.

¹⁶ La capacidad de la planta, en 2016, era de 60,000 vehículos al año.

¹⁷ En 2016 se reportaban 17 empresas proveedoras japonesas en El Salto. Esta información se basa en el directorio de *Toyokeizai Shinpo-sha* de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, y la página web de cada empresa.

¹⁸ Había dos candidatos, Celaya y El Salto, para la nueva planta de Honda. Aunque la planta de Honda en El Salto tenía suficiente tierra para expandirse, en definitiva, debido a la agresiva promoción y los incentivos del gobierno de Guanajuato, Honda decidió establecer su nueva planta en Celaya. Los principales incentivos presentados por este gobierno son: *a)* es gratuito el arrendamiento de terreno industrial; *b)* el gobierno de Guanajuato preparará a unos 3,000 obreros de la planta de Honda en Celaya, y *c)* desarrollo de la infraestructura desde la planta de Honda hasta la autopista (*Nikkei Business Daily*, 15 de septiembre de 2012).

Al analizar la aglomeración en torno a la empresa Honda se observa que la mayoría de sus proveedores son empresas japonesas, algunas de las cuales también lo son de Nissan. Además, debido a la escala de operación en la planta de El Salto, no ha sido posible crear vínculos con proveedores locales de su cadena de producción. Por otra parte, la planta de Celaya tiene una mayor capacidad de producción y para satisfacer la necesidad de partes para el proceso de producción necesita más proveedores de autopartes.

A partir de lo anterior, se pueden resumir las características de la aglomeración industrial de Honda de la siguiente manera:

- 1] Factor de incursión:
 - Primera etapa (1980): establecimiento de base exportadora para el mercado de Estados Unidos.
 - Segunda etapa (después de 2010): fortalecimiento de su base de producción y exportación para el mercado de Estados Unidos.
- 2] Tipo de aglomeración:
 - Clasificación por factor de aparición: espontáneo (El Salto), arbitrario (Celaya).
 - Clasificación basada en características regionales: aglomeración centrada en una empresa específica.
 - Clasificación por empresa principal: aglomeración centrada en las grandes empresas (estilo de montaje procesado).
 - Clasificación según las mercancías: aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (área de aglomeración centrada en una empresa específica).

Caso de Mazda. Mazda estableció su planta en Salamanca, Guanajuato, e inició la producción en 2014. Esta planta adoptó el sistema de producción de vehículos terminados, y su capacidad productiva es de 230,000 vehículos al año. Actualmente tiene un papel importante para Mazda como base de producción y exportación al área de Norteamérica¹⁹ y a Europa.

Una de las razones por las que Mazda ha incursionado en México es su proporción de producción en Japón y en el extranjero. La tasa de producción fuera de Japón de Mazda en 2013 representó sólo alrededor del 20 por ciento, e históricamente la empresa ha resultado afectada por fluctuaciones del tipo

¹⁹ Mazda estableció una planta en el estado de Michigan, Estados Unidos, en 1985 con capital propio, y después Ford Motors participó como inversionista de capital para Mazda en 1992. Esta planta es operada conjuntamente por Mazda y Ford Motors. Sin embargo, en 2013 se anuló la alianza entre estas empresas y Mazda dejó de producir completamente en dicha planta en 2013.

de cambio del yen. Por ello la empresa decidió aumentar su tasa de producción en el extranjero, con el fin de reducir el impacto del mercado de divisas.²⁰ Con esta estrategia, la empresa buscaba también ampliar las rutas de venta no sólo a América del Norte sino también a Sudamérica, principalmente a Brasil. De ahí que fue necesario establecer una base de producción y exportación en México, dadas sus ventajas geográficas y los acuerdos de libre comercio con los que cuenta el país. En la primera etapa, Mazda planeaba exportar a Brasil vehículos producidos en la planta de Salamanca, pero el plan cambió debido a restricciones en los montos de exportación de vehículos de México a Brasil desde 2012. Por lo tanto, la nueva estrategia de producción de Mazda fue producir vehículos de la marca Toyota en su planta en Salamanca desde 2015 en lugar de la empresa Toyota.²¹

Puesto que Mazda no tenía mucha experiencia en el extranjero, especialmente en el área de Centroamérica, construyó su red de producción desde cero. Por esta razón, desde su primera etapa invitó a proveedores de su *keiretsu* de Hiroshima, Japón, donde se encuentra su casa matriz. Cuatro empresas proveedoras se encuentran en el parque industrial construido por Mazda. La mayoría de ellas forman parte de su *keiretsu*, y se ubican cerca de la planta de Mazda en Salamanca, en ciudades como Irapuato y Silao. Sin embargo, existe un problema en el establecimiento del sistema de producción de Mazda. Las partes que necesita para su producción provienen principalmente de proveedores de su *keiretsu*, pero desde el punto de vista de rentabilidad, los proveedores *tier 2* o *tier 3* no pueden obtener beneficios con la planta de Mazda a menos que la empresa decida aumentar la tasa de adquisición local. En el futuro será necesario fortalecer la cooperación con proveedores locales y japoneses para cumplir las reglas de origen para aprovechar el TLCAN y reducir los costos de producción.

Los proveedores de Mazda no tienen tanta experiencia de incursión en el extranjero como los proveedores de Nissan y Honda, y una de sus características es que adoptan la gestión de estilo japonés.²² Actualmente se observa que existen altas tasas de rotación de trabajadores, por lo que Mazda necesita ofrecerles sistemas de primas y de promoción claros, así como de bienestar

²⁰ Entrevista a una persona de la planta de Mazda en Salamanca, llevada a cabo en marzo de 2014.

²¹ En la planta de Salamanca se producen los vehículos modelo Yaris marca Toyota, basado en el modelo Demio marca Mazda, aprovechando la alianza con Toyota, y su capacidad de producción es de 50,000 unidades anuales.

²² Como características de gestión de estilo japonés se pueden mencionar el entrenamiento de obreros con múltiples funciones y el empleo de largo plazo.

social. Es indispensable que reclute y conserve personal capacitado para que pueda mantener una producción continua.

A partir de lo anterior, se pueden resumir las características de su aglomeración industrial de la siguiente manera:

- 1] Factor de incursión:
 - Establecimiento de la base exportadora para el mercado de Estados Unidos y Europa buscando mejorar los niveles de producción en el extranjero y evitar los efectos de las fluctuaciones del tipo de cambio en su actividad a nivel mundial. Se busca también ampliar las rutas de venta a América del Sur, principalmente a Brasil (en una primera etapa se planeó exportar a Brasil, pero el plan se canceló debido al cambio de política de este país).
- 2] Tipo de aglomeración:
 - Clasificación por factor de aparición: arbitrario.
 - Clasificación basada en características regionales: aglomeración centrada en una empresa específica.
 - Clasificación por empresa principal: aglomeración centrada en las grandes empresas (estilo de montaje procesado).
 - Clasificación según las mercancías: aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (área de aglomeración centrada en una empresa específica).

4. AGLOMERACIÓN DE LAS EMPRESAS JAPONESAS AUTOMOTRICES EN LA REGIÓN DEL BAJÍO

Como se señaló en secciones anteriores, con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón los flujos de IED japonesa a México aumentaron de manera considerable. Entre 2003 y 2013 estos flujos de inversión crecieron a tasas por arriba del 20 por ciento anual y alrededor del 70 por ciento se concentró en la industria automotriz (SE, 2017). Una característica de las empresas japonesas es que se han ubicado principalmente en la región del Bajío²³ de México (Jalisco, Querétaro, Aguascalientes

²³ La región del Bajío comprende un área geográfica, histórica y económica del centro-occidente de México que no se ha delimitado claramente en la literatura. Algunos autores consideran que el Bajío es la región conformada por los estados de Aguascalientes, Jalisco, Guanajuato y Querétaro (Zepeda, 2015), para otros incluyen sólo Querétaro, Guanajuato y Michoacán (Rzedowski y Calderón, 2003),

y Guanajuato). El interés y la posterior llegada de empresas japonesas automotrices a esta región se explica por varios factores. Primero, la ubicación estratégica del Bajío como base de producción y exportación a los mercados norteamericanos y sudamericanos (principalmente Estados Unidos, Canadá y Brasil), y por un mercado interno en expansión que demanda productos automotrices y se ha vuelto atractivo para marcas japonesas. Además, la existencia de infraestructura, que permite el traslado de redes de producción automotriz en esta zona junto con los costos de producción competitivos y mano de obra calificada. Finalmente, también existen políticas gubernamentales favorables en términos de condiciones laborales e incentivos fiscales de los gobiernos estatales y municipales para establecer empresas extranjeras en los estados o municipios.

La literatura previa señala que la IED japonesa tiende a aglomerarse en el país receptor, lo que es más evidente en el caso de la industria automotriz (Smith y Florida, 1994). Esta preferencia parece deberse a los beneficios esperados por la proximidad entre ensambladoras y proveedores. Entre los factores de localización, se sugiere que las empresas japonesas son influidas por factores asociados a la demanda regional, costos de producción regional, políticas regionales, y economías de aglomeración, infraestructura y ubicación estratégica regionales (Guzmán Anaya, 2018).

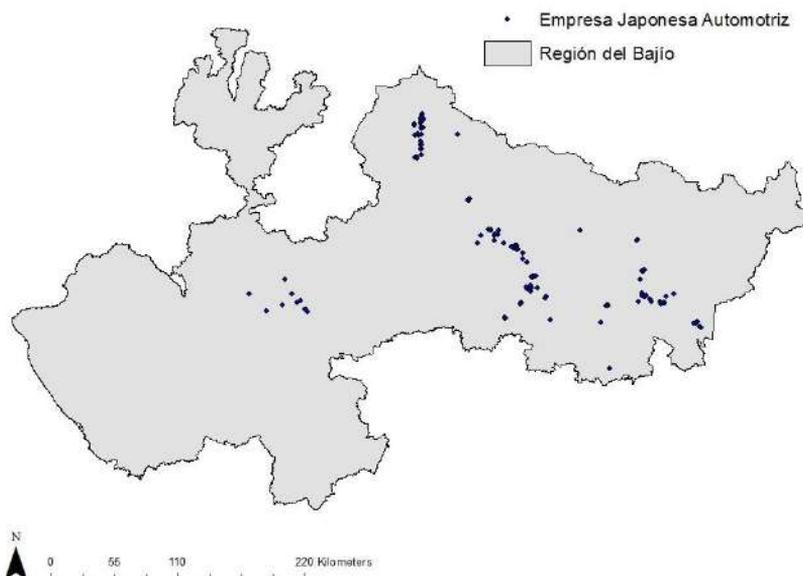
Un factor recurrente en la literatura, relacionado con la decisión de localización de proveedores japoneses, es la ubicación de otras firmas afiliadas. La IED japonesa automotriz se caracteriza por una estructura productiva y organizacional que favorece la proximidad entre firmas que forman parte de la cadena productiva (Asanuma, 1989). Esto se vuelve más evidente en el caso de las pymes proveedoras, que invierten en el extranjero siguiendo a sus clientes (Belderbos y Carree, 2002).

A pesar de lo ya señalado en la literatura, se ha hecho poca investigación sobre la aglomeración de firmas japonesas en México debido a la falta de fuentes de datos confiables para ubicar la localización de las empresas extranjeras en México²⁴ y al reciente interés de empresas automotrices niponas por ubicar filiales en México. Esto hace que el presente estudio sea pertinente y relevante, en especial para entender el proceso de localización de empresas japonesas particularmente en el Bajío mexicano y corroborar lo señalado en

y para otros más comprende Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas (Unger, Ibarra y Garduño, 2013).

²⁴ Por ejemplo, datos de IED de la Secretaría de Economía ubican los montos de inversión y de empresas en lo fiscal como filiales extranjeras, lo cual no siempre se corresponde con la verdadera ubicación de las plantas productivas.

Mapa 2.1. Distribución de empresas proveedoras automotrices japonesas en la región del Bajío



Fuente: Elaboración propia utilizando datos de Toyo Keizai (2015-2016).

el estado del arte sobre el tema. Se espera que las empresas japonesas sigan una distribución aglomerada en el Bajío mexicano, de acuerdo con lo señalado por Smith y Florida (1994), Asanuma (1989) y Belderbos y Carree (2002).

El mapa 2.1 muestra la distribución espacial de proveedores japoneses en el Bajío. En él se puede observar la aglomeración de empresas automotrices en los diferentes estados de la región. Sin embargo, no basta con esta representación visual para confirmar una aglomeración en ellos de la IED japonesa automotriz, también se debe medir el comportamiento de aglomeración haciendo uso de técnicas estadísticas. Para este estudio se utilizan medidas de dependencia espacial de concentración para confirmar la preferencia por la aglomeración de las firmas japonesas.

Para el análisis se utilizaron datos desagregados a nivel firma de las empresas automotrices proveedoras japonesas en México, los cuales provienen de varias fuentes. Principalmente del *Kaigai Shinshutsu Kigyō Souran-Kuni Betsu* (inversiones extranjeras japonesas por país), una publicación anual de actividades en el extranjero de empresas japonesas de Toyo Keizai (2015/2016). Esta publicación enlista prácticamente todas las empresas sub-

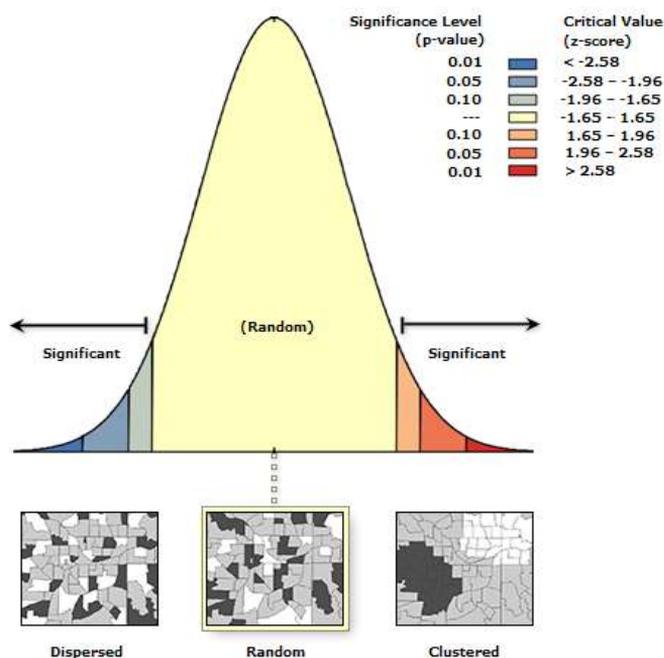
sidiarias japonesas en el extranjero por país receptor y es una fuente ampliamente utilizada en la literatura empírica relativa a la distribución espacial y la toma de decisiones de localización de la IED japonesa (Yamawaki, 1991). La información se complementó con el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Economía (SE, 2017) y del directorio empresarial de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México (CJCIM, 2017).²⁵ La información recabada se confirmó en la página web de cada empresa y se generó un registro de direcciones físicas que se convirtió a coordenadas para ser georreferenciada en una base de datos espacial.

El concepto de concentración se ha investigado de varias maneras. Una propuesta ha sido trabajar con los aspectos no espaciales de los datos. Este ha sido el método tradicional de medir la concentración y consiste en analizar la distribución espacial de actividades económicas y observar la dispersión de agentes económicos en una región geográfica en unidades administrativas como municipalidades, estados o regiones. A esta aproximación se le conoce en la literatura como el enfoque *mesoeconómico*. Algunos métodos mesoeconómicos incluyen los modelos de concentración espacial basados en el coeficiente de locación de Gini (Krugman, 1991) y el modelo de índices de elección de ubicación y concentración sectorial para medir concentración industrial (Ellison y Glaeser, 1997; Maurel y Sedillot, 1999). Un problema que surge con las medidas mesoeconómicas de concentración es que no consideran la naturaleza espacial de los datos y asumen que las observaciones se generan por el modelo tradicional de muestreo que asume independencia, por lo que no es sensible a permutas en las unidades espaciales.

Como ya se mencionó, las medidas mesoeconómicas de distribución espacial de actividades económicas no captan la naturaleza “espacial” de los datos y no son sensibles a permutaciones de unidades espaciales. Un enfoque que atiende estas limitantes se relaciona con la idea de polarización de agentes económicos en el espacio. Estos métodos incluyen el “índice I de Moran” y el “índice del vecino más cercano”. En este estudio se calculan ambos índices, particularmente el primero como una medida de autocorrelación espacial y el índice del vecino más cercano para observar posibles clústeres o patrones de dispersión en los datos. Para calcular el índice I de Moran primero se sumaron las empresas automotrices japonesas establecidas en el Bajío. Esto permitió

²⁵ Cada fuente de datos tiene su propia definición. Kaigai Shinshutsu Kigyō Soura es empresa japonesa aquella con más de 10 por ciento de capital japonés, ya sea inversión directa o indirecta; para el RNIE es empresa extranjera la que tiene más de 10 por ciento de capital externo, y el directorio empresarial de CJCIM no tiene una definición de empresa japonesa por ratio de capital ni define claramente la empresa japonesa ni la extranjera.

Figura 2.1. Resultados de autocorrelación espacial en la región del Bajío



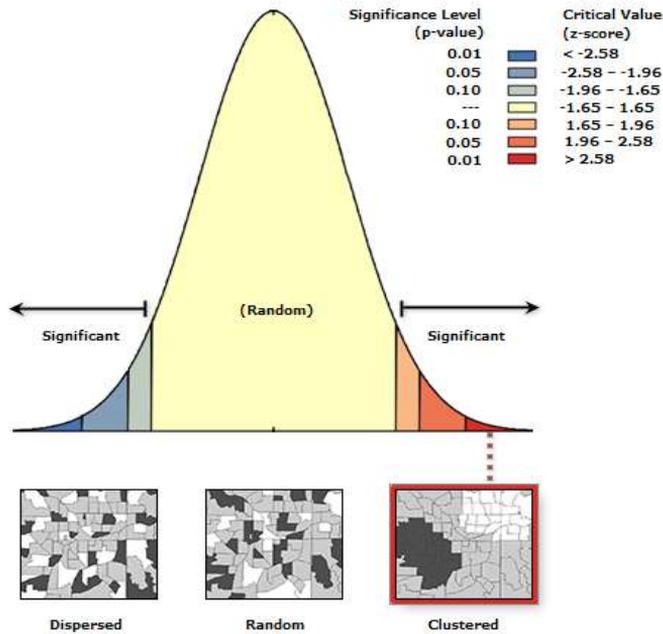
Fuente: Elaboración propia utilizando el programa Esri Arcmap 10.1.

crear un polígono con las cuentas de empresas japonesas para la región. La presencia de autocorrelación espacial se calculó para el Bajío en su conjunto. Los resultados se muestran en la figura 2.1.

Los resultados señalan que la región del Bajío no exhibe autocorrelación espacial en los datos, lo cual podría deberse a que la unidad espacial escogida es demasiado amplia, pues abarca cuatro estados. Se repitió el cálculo tomando como unidad espacial los municipios que conforman la región del Bajío (véase la figura 2.2). Los resultados muestran un valor positivo y estadísticamente significativo del índice I de Moran. Esto sugiere que los municipios del Bajío con alta (o baja) presencia de empresas japonesas automotrices se encuentran cercanos a otros municipios con alta (o baja) presencia de firmas niponas. Esto indica la posible presencia de aglomeración. Para confirmarlo se utilizaron los datos en punto por medio del índice del vecino más cercano.

Como ya se mencionó, posteriormente se calculó el índice del vecino más cercano para observar patrones de clúster o dispersión en los datos en

Figura 2.2. Resultados de autocorrelación espacial en los municipios de la región del Bajío

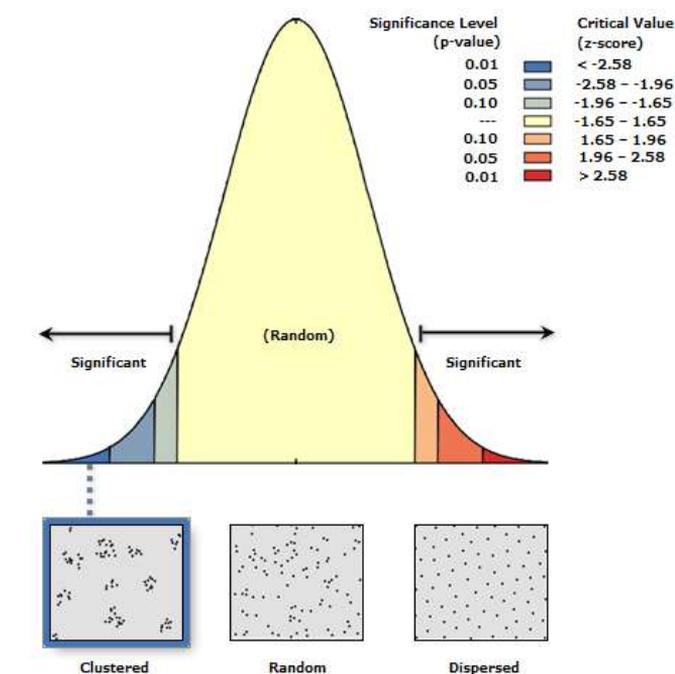


Fuente: Elaboración propia utilizando el programa Esri Arcmap 10.1.

punto. Los resultados se presentan en la figura 2.3 y sugieren que los datos de puntos muestran patrones de tipo clúster; los resultados son estadísticamente significativos dentro de un intervalo de confianza del 99 por ciento. En otras palabras, es menos de 1 por ciento la probabilidad de que la distribución en clúster de las firmas se deba a la casualidad.

El análisis de los resultados presentados ha generado evidencia de que empresas japonesas proveedoras de la industria automotriz del Bajío se aglomeran, lo que es consistente con resultados para otros países. Esto sugiere que municipios que han tenido éxito en atraer empresas japonesas generalmente se convierten en puntos de atracción para otros municipios cercanos de la región. Esto, a su vez, señala que empresas japonesas optan por aglomerarse, lo cual se confirmó con el uso de datos de puntos georreferenciados. En suma, los resultados muestran patrones de clúster en los datos, lo cual confirma que las empresas japonesas tienen este tipo de preferencia de organización industrial en la región.

Figura 2.3. Resultados del índice del vecino más cercano en la región del Bajío



Fuente: Elaboración propia utilizando el programa Esri Arcmap 10.1.

CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo fue observar la tendencia de la incursión de empresas japonesas en el extranjero después de la Segunda Guerra Mundial, con énfasis en el caso de México, resaltando las características de aglomeración industrial de dichas empresas. Se observó en particular el caso del Bajío, donde se buscaba analizar la aglomeración de empresas japonesas automotrices.

En primer lugar, se presentaron las características de internacionalización de las empresas japonesas durante diversos periodos. Después de la Segunda Guerra Mundial, lograron expandir su producción fuera de Japón con las medidas de promoción de las exportaciones de productos industriales y productos que hacían uso intensivo de mano de obra. Sin embargo, debido a cambios en diversos factores económicos en Japón, como la transición de un sistema de tipo de cambio fijo a uno flotante, la escasez de mano de obra nacional, el aumento en los salarios y el debilitamiento de la competitividad

internacional ante el crecimiento de países emergentes de Asia, en las décadas de los setenta y los ochenta surgió la necesidad de establecer plantas de producción en países vecinos de Asia. La inversión extranjera directa japonesa ha aumentado en todos los sectores desde la década de los noventa, pero no sólo por parte de grandes empresas, sino también por pymes que han incursionado en el extranjero acompañando como proveedores a dichas compañías.

También se observaron varias características en la tendencia general de la IED japonesa. En el número de inversiones por sector, la proporción de la industria no manufacturera excede en proporción a la de la industria manufacturera desde la década de los sesenta hasta la de los noventa. En términos de montos de inversión por industria, el porcentaje de las industrias no manufactureras supera el 60 por ciento durante los setenta y los noventa; pero especialmente en los ochenta, cuando excede el 70 por ciento. A partir de entonces se observa que la tendencia de la IED japonesa a nivel global se concentra en la industria no manufacturera.

En cuanto al número de inversiones por países, se observa que los principales destinos son Estados Unidos y países de Asia, que concentran alrededor del 70 por ciento entre las décadas de los setenta y los noventa.

Por otro lado, la tendencia de la IED japonesa en México es diferente. En la primera etapa, en las décadas de los cincuenta y los sesenta, se otorgó importancia al comercio exterior y al comercio al por mayor, con menos énfasis en la IED japonesa. Posteriormente, la proporción de la industria manufacturera superó a la de la industria no manufacturera. Se observó en los datos que México desempeña un papel importante como base de producción y exportación para la IED japonesa. Especialmente desde el año 2000, cuando la mayor parte de la IED de Japón en México se concentra en la industria manufacturera en más del 90 por ciento del total invertido por año.

Después de la década de los noventa se observó la aglomeración de empresas industriales japonesas, con la concentración de inversiones en la industria de electrodomésticos. Los factores para su incursión en México se relacionaron con evitar los efectos del tipo de cambio alto del yen, la fricción comercial entre Japón y Estados Unidos, la entrada en vigor del TLCAN, el sistema de maquila y el relativamente bajo salario de México.

La mayoría de las empresas de electrodomésticos aprovecharon el sistema de maquila, por lo que se ubicaron principalmente en la zona cercana a la frontera norte de México con el fin de reducir los costos de transporte al mercado de Estados Unidos, y en la zona costera del Pacífico, lo más cerca posible de Asia, para recibir las partes necesarias de países asiáticos. En

consecuencia, se concentró especialmente en Tijuana la aglomeración de industrias japonesas de electrodomésticos.

Los tipos de aglomeración en la industria de electrodomésticos japonesa son: *a)* aglomeración del área de producción; *b)* aglomeración centrada en las grandes empresas (estilo de montaje procesado), y *c)* aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (en la que se concentran varias industrias). Esta aglomeración organiza prácticamente sólo empresas japonesas, pues no se observa la participación de empresas locales en la red de producción. Esto significa que, aun cuando se pueden formar aglomeraciones industriales, las empresas locales no pueden aprovechar beneficios como derrames de conocimiento, incluyendo la transferencia tecnológica. Para obtener los beneficios asociados a la economía externa, las empresas locales necesitan mejorar sus capacidades para que puedan entrar en la red de producción.

También se observó la aglomeración industrial automotriz japonesa. En este capítulo se trataron tres casos de empresas ensambladoras: Nissan, Honda y Mazda. En el caso de Nissan, el principal objeto de su incursión en México era producir sus vehículos para el mercado nacional. Puesto que la planta de Nissan en Cuernavaca adoptó el sistema de producción por ensamblaje, importaba las partes necesarias para la producción. Por esta razón, la aglomeración industrial de Nissan en Cuernavaca no fue significativa. Por otra parte, en el caso de la planta de Aguascalientes se observó una aglomeración industrial más importante que en Cuernavaca debido al cambio de papel y el objeto de esta planta. La planta de Aguascalientes es base de producción no sólo para el mercado de México, sino también para el de Estados Unidos. Por lo tanto, debió establecer su propia red de proveeduría centrándose en el estado de Aguascalientes desde cero, invitando a empresas proveedoras de su *keiretsu* de Japón. Sin embargo, para satisfacer las necesidades de autopartes que su producción en serie requería necesitó una gran cantidad de proveedores, por lo que su red de proveeduría se ubicó no sólo en Aguascalientes, sino también en el norte de Guanajuato. Se puede concluir, para el caso de Nissan, que su aglomeración industrial se debe a los proveedores de su *keiretsu*, el cual se formó desde cero.

Con respecto al caso de Honda, su principal objeto al incursionar en México fue establecer su base de exportación al mercado de Estados Unidos. Puesto que la planta de Honda en El Salto adoptó el sistema de producción por ensamblaje, importa muchas partes para su producción. Por esta razón la aglomeración industrial de Honda en El Salto no fue tan considerable. Además, Honda aprovechó los proveedores japoneses que ya se había esta-

blecido en México, especialmente en la zona cercana a la planta de Nissan. Honda ya contaba con otras incursiones en el extranjero y con otras experiencias de relaciones con proveedores, que fueron retomadas en México. Algunos proveedores de Nissan también tenían relación con Honda en otros países, por lo que no necesitó establecer una red de proveeduría en México desde cero. Honda instaló una segunda planta en Celaya con una capacidad de producción de 200,000 vehículos por año. Para alcanzar esta producción se necesita una red de proveedores de autopartes, por lo cual Honda invitó a algunos proveedores de su *keiretsu* de Japón, pero utilizó principalmente a los proveedores existentes en las zonas de Aguascalientes y Guanajuato. Con la expansión de Honda, algunos proveedores están construyendo plantas adicionales. En el caso de Honda, su aglomeración industrial se debe a los proveedores de su *keiretsu* y a los de Nissan, que se formó antes aprovechando otra red de proveeduría.

En el caso de Mazda, el principal objeto de su incursión en México fue establecer su base de producción y exportación al mercado de Norteamérica, Centroamérica y Europa. Puesto que Mazda no tenía mucha experiencia de incursión en el extranjero, especialmente en el área de Centroamérica, necesitó establecer su red de producción desde cero. Por esa razón, desde su primera etapa Mazda invitó a los proveedores de su *keiretsu* de Japón; ubicó a cuatro empresas en su propio parque industrial. Otros proveedores se ubicaron cerca de la planta de Mazda en Salamanca, en las ciudades de Irapuato y Silao. Se puede decir que en el caso de Mazda su aglomeración industrial se debe a los proveedores de su *keiretsu* y se formó desde cero.

Tomando en cuenta los casos de Nissan, Honda y Mazda, es posible mencionar las características de la aglomeración industrial automotriz japonesa en México, que son: *a)* establecimiento de la base de producción y exportación para el mercado extranjero; *b)* aglomeración centrada en una empresa específica; *c)* aglomeración centrada en las grandes empresas (estilo de montaje procesado), y *d)* aglomeración industrial para producir principalmente bienes de consumo duraderos y bienes de inversión (área de aglomeración centrada en una empresa específica).

Por otra parte, la diferencia entre los tres casos es la composición de la base proveedora. Nissan tiene una historia en México de más de cincuenta años y casi el 82 por ciento de sus proveedores son empresas japonesas que forman parte de su *keiretsu*; además, alrededor del 10 por ciento de sus proveedores son empresas locales. En el caso de Honda, esta empresa tiene una relación limitada con los proveedores locales, y ésta es casi nula dentro de su red de producción. Esto significa que los proveedores locales no pue-

den participar en su red de proveeduría debido a problemas principalmente de calidad y de capacidad productiva. Esta situación podría también tener repercusiones para Nissan, Honda y Mazda en caso de que se aumenten las tasas de adquisición local debido a la renegociación del TLCAN y las empresas busquen seguir aprovechando el libre comercio con América del Norte. Por esta razón se deben mejorar las capacidades cuantitativas y cualitativas de proveedores locales.

Este trabajo analizó también la aglomeración de empresas japonesas en la región del Bajío, para lo cual construyó una base de datos única utilizando datos a nivel firma georreferenciados. Debido a las limitaciones de los métodos mesoeconómicos de aglomeración, se decidió emplear técnicas que toman en cuenta la polarización de los agentes económicos en el espacio. Específicamente, se optó por el índice I de Moran y el índice del vecino más cercano. Los resultados del índice I de Moran, en primera instancia, no señalaban presencia de autocorrelación espacial, lo que podría deberse a que se tomó la región del Bajío como unidad de medida espacial. Cuando se desagregó la información de empresas japonesas por municipios los resultados señalaron la presencia de autocorrelación espacial, lo cual sugiere que municipios con alta (o baja) presencia de empresas japonesas se encuentran cerca de otros municipios con alta (o baja) existencia de empresas japonesas. Estos resultados podrían significar la posible presencia de aglomeración, lo que se confirmó haciendo uso del índice del vecino más cercano. En este caso los resultados señalan que los datos de puntos muestran patrones de tipo clúster para las empresas automotrices japonesas en la región del Bajío.

Los resultados reportados proveen mayor evidencia de que las empresas japonesas prefieren la aglomeración en el caso de México y son consistentes con los reportados en la literatura para otros países. Los hallazgos indican que es relevante para los diseñadores de políticas públicas crear condiciones favorables para fomentar la aglomeración regional de empresas automotrices japonesas, lo que a su vez podría generar condiciones de desarrollo para la industria y su cadena productiva.

Pese al renovado interés de las empresas japonesas por invertir en la industria automotriz mexicana, es claro que existe el reto de incorporar un mayor número de proveedores mexicanos a las cadenas productivas japonesas. En este punto, el uso de proveedores locales es aún limitado, pues se observa que empresas ensambladoras japonesas se instalan junto con su red de proveeduría, lo que limita la posibilidad de que incursionen en esta industria proveedores endógenos. Sin embargo, la proveeduría local debe trabajar en mejorar sus estándares de calidad hasta alcanzar los niveles internacionales

buscando forjar relaciones comerciales de largo plazo. Existen oportunidades de proveeduría actualmente en los niveles de *tier 2* y *tier 3*, donde más de la mitad de los insumos son importados. Sin embargo, las empresas proveedoras locales deben pensar además en evolucionar hacia actividades de mayor valor agregado, relacionadas con innovación y diseño.

Gracias a la aglomeración industrial, se observa una concentración de empresas japonesas en el área del Bajío, donde ha aumentado la eficiencia en la producción, lo cual le ha traído beneficios a su economía externa. En el caso de empresas locales, todavía se necesita fortalecer la red de proveeduría en los niveles *tier 2* y *tier 3* para obtener estos beneficios. Por el momento, sigue habiendo espacio para que otros proveedores japoneses automotrices incursionen en México porque la red de proveeduría automotriz aún no madura. Sin embargo, se considera que los proveedores japoneses no pueden satisfacer la demanda de autopartes necesarias, por lo que sería conveniente capacitar a los proveedores locales para que puedan participar en la red de proveeduría. Esto también se puede hacer para la industria de electrodomésticos, ya existe la aglomeración industrial hasta cierto nivel y se ha logrado la producción interna en una proporción significativa. El uso de maquila en la industria de electrodomésticos, debido a sus características, limita el grado de acumulación, por lo que depende en parte del mercado de Estados Unidos, pero no se espera una expansión significativa por el momento. En ambos casos se espera la participación de empresas locales en la red de producción para reducir los costos, aumentar la tasa de adquisición local y el desarrollo económico regional.

Referencias

- Asanuma, B. (1989). Manufacturer-supplier relationships in Japan and the concept of relation specific skill. *Journal of the Japanese and International Economies*, 3(1), 1-30.
- Belderbos, R. y Carree, M. (2002). The location of Japanese investment in China: agglomeration effects, keiretsu and firm heterogeneity. *Journal of the Japanese and International Economies*, 16(2), 194-211.
- Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México (CJCIM) (2017). Directorio de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México A.C. www.japon.org.mx (consultado el 8 de septiembre de 2017).
- Daito Bunka University (2004). Tipología de aglomeración industrial. *Folleto del diseño de foro regional*, 5, 36-49.

- Development Bank of Japan (DBJ) (2003). Estrategia para la prevención del vaciamiento de las empresas maquiladoras en México: desafío para la amenaza de China.
- Ellison, G. y Glaeser, E. L. (1997). Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: a dartboard approach. *Journal of Political Economy*, 105(5), 889-927.
- Fujita, J. (2015). Principales actividades en el extranjero de las empresas de electrónica japonesa: asistencia técnica de Matsushita Electric en Birmania. *HUE Journal of Economics and Business*, 38(2), 45-46.
- Fukao, K. y Chun, H. (1996). Factores determinantes del país de inversión directa: análisis empírico de la industria manufacturera japonesa. *Financial Review*. Policy Research Institute, Ministry of Finance Japan.
- Guzmán Anaya, L. (2018). Locational determinants of Japanese automotive FDI in Mexico: a spatial analysis. En Falck R., M. y Guzmán Anaya, L. (coords.), *Japanese direct investment in Mexico's transport equipment sector. Macro impact and local responses* (pp. 31-53). Singapur: Springer.
- Inamizu, N. y Wakabayashi, T. (2008). La teoría de la clasificación de la industria en Japón y las prácticas comerciales de la parte encargada. *The Japanese Journal of Administrative Science*, 21(2), 129-139.
- Japan External Trade Organization (JETRO) (1985). *Situación actual de la industria de maquiladora en México*. Tokyo: JETRO.
- Japan External Trade Organization (JETRO) (2016). *Informe del grupo de estudio de gestión de riesgos de México*. Tokyo: JETRO.
- Japan External Trade Organization (JETRO) (2017). Inversión extranjera directa japonesa. https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/japan/stats/fdi/data/fdi_outward.xls (consultado el 18 de noviembre de 2017).
- Koido, A. (1991). The color television industry: Japanese-U.S. competition and Mexico's maquiladoras. En Szekely, G. (ed.), *Manufacturing across borders and oceans*. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Marshall, A. (1997). *Theory of economics* (trad. de Nagasawa, E.). Tokyo: Iwanami Book Center. (Obra original publicada en 1920.)
- Marshall, A. (2000). *Industry and trade: a study of industrial technique and business organization, and of their influences on the conditions of various classes and nations* (trad. de Nagasawa, E.). Japan: Iwanami Book Center. (Obra original publicada en 1923.)
- Maurel, F. y Sedillot, B. (1999). A measure of geographical concentration of

- French manufacturing industries. *Regional Science and Urban Economics*, 29(5), 575-604.
- Ministerio de Asuntos de Relaciones Exteriores de Japón (2005-2017). *The statistics on the Japanese national residing overseas versión 2005-2017*. Recuperado de https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/page22_000043.html (consultado el 12 de mayo de 2018).
- Ocaranza, A. y Kerber, V. (1989). Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos. *Comercio Exterior*, 39(10), 831-841.
- Ordóñez, S. (2001). La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional. *Comercio Extranjero*, 51, 788-789.
- Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, Japan (SMRJ) (2008). Descripción y esquema del área de producción textil. Encuesta sobre la producción nacional de textiles.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Rzedowski, J. y Calderón, G. (2003). *Flora del Bajío y regiones adyacentes*. Fascículos del 1 al 161. México: Instituto de Ecología A.C.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Secretaría de Economía (SE) (2017). Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Recuperado de <http://www.datos.economia.gob.mx/InversionExtranjera/Personasmoralesextranjerass.xls> (consultado el 1 de diciembre de 2017).
- Secretaría de Economía (SE) (2018). Información estadística de flujos de IED hacia México por país de origen desde 1999. Recuperado de <http://www.datos.economia.gob.mx/InversionExtranjera/Flujosporpaisdeorigen.xls> (consultado el 20 de julio de 2018).
- Shaiken, H. (1991). Commercial electronics maquiladoras. En Shaiken, H. (ed.), *Mexico in the global economy*. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Taniura, T. (2000). *Desarrollo de la industria en México: ubicación, política, organización*. Japan: IDE-JETRO.
- The Medium and Small Business Research Institute, Japan (2011). Incursión en el extranjero de las pymes: investigación de la nueva generación de empresas globales. Informe de investigación, 125.
- The Small and Medium Enterprise Agency, Japan (SMEA) (2000). *White paper 2000*. Tokyo: IMFA.
- Toyo Keizai Inc. (2014). *Kaigai Shinshutsu Kigyō Souran*. Tokyo: Toyo Keizai Inc.

- Toyo Keizai Inc. (2015). *Kaigai Shinshutsu Kigyō Souran*. Tokyo: Toyo Keizai Inc.
- Tsushima, Y. (2002). La historia del desarrollo de la industria electrónica doméstica mexicana (especialmente la televisión) y el papel de la inversión directa. *Latin American and Caribbean Studies*, 9, 90-95. Reducción del Grupo de Estudio de Tsukuba para América Latina y el Caribe.
- Tsujimura, K. y Mizosita, M. (2004). Situación actual y problemas de la industria textil japonesa. KEIO Discussion Paper, 91, Keio Economic Observatory.
- Ueda, S. (2000). TLCAN y la industria maquiladora de México: integración económica y empresas multinacionales. *The Doshisha Business Review*, 51(3), 970-998.
- Unger, K., Ibarra, J. E. y Garduño, R. (2013). Especializaciones reveladas y ventajas competitivas en el Bajío mexicano. Documentos de trabajo del CIDE, 550.
- Weber, A. (1986). *Theory of industrial location* (trad. de Shinohara, T.). Japan: Taimeido. (Obra original publicada en 1909.)
- Yamaka, K. (2003). *Estrategia de las empresas maquiladoras a la prevención del hueco en México: desafío a la amenaza de China*. Development Bank of Japan.
- Yamawaki, H. (1991). Exports and foreign distributional activities: evidence on Japanese firms in the United States. *Review of Economics and Statistics*, 73(2), 294-300.
- Yoshikawa, H. y Miyakawa, S. (2009). Cambios en la estructura industrial y el crecimiento económico de la posguerra en Japón. RIETI Discussion Paper Series 09-J-024.
- Zepeda, C. (2015). Estados del Bajío, entre los de mayor crecimiento económico. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/bajio/estados-del-bajio-entre-los-de-mayor-crecimiento-economico>.

3. LA RELACION COMERCIAL ENTRE JAPON Y MEXICO Y LAS INFLUENCIAS DE LAS POLITICAS COMERCIALES DEL GOBIERNO DE DONALD TRUMP

*Yasuhiro Tokoro*¹

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional está generando un nuevo orden en el sistema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), sustituyéndolos por megatratados de libre comercio (TLC). En el año 2002, Japón firmó un tratado de libre comercio llamado Acuerdo de Asociación Económica (AAE), que fue un antecedente importante en su política de comercio exterior, y hasta la fecha cuenta con diferentes AAE con 14 países y una región. A través de AAE, Japón ha venido promoviendo el libre comercio exterior e inversión, la propiedad intelectual y libertad de movilidad de las personas; también, para los países en vías de desarrollo —contrapartes de AAE— ofrece capacitación tanto profesional como tecnológica, y además apoyos para el desarrollo de recursos humanos locales, que se han convertido en una cooperación bilateral institucionalizada en el esquema de AAE.

En 2005, Japón firmó el AAE con México. Una de las características del AAE entre México y Japón (en adelante AAEMJ) es que se trata del primer acuerdo global que incluye la apertura de mercados agrícolas y ganaderos, lo cual permitió que México incursionara en el mercado de cinco productos sensibles para Japón: carne de cerdo, jugo de naranja, fruta fresca de naranja, carne de res y pollo.

Ahora bien, en 2017, el anuncio de la administración estadounidense presidida por Donald Trump de que retiraría a Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) ha provocado un gran revuelo en el escenario internacional.

¹ Profesor investigador de la Facultad del Comercio, Universidad de Meiji, Tokio, Japón.

La Cuenca del Pacífico representa el 40 por ciento del producto interno bruto (PIB) de Estados Unidos. Este país consideraba el TPP como una etapa preliminar para la eliminación de aranceles en el esquema del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y la creación del Área de Libre Comercio de Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés). Barack Obama, en su presidencia que duró ocho años, emprendió una estrategia comercial mediante la cual consideró el TPP como plataforma para fortalecer su presencia económica en Asia. Washington procuró impulsar el TPP y el FTAAP con la misma intención de ampliar sus actividades económicas en los mercados de Asia-Pacífico, además de crear una versión extendida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La crisis económica de 2008 provocó una gran recesión económica, que motivó a Obama a buscar otra alternativa para resolver problemas sociales como el desempleo en Estados Unidos a través del incremento de las exportaciones hacia los mercados de Asia Pacífico, una zona que muestra altas expectativas de demanda.

Como el USTR (2015) señala, los consumidores de clase media van a alcanzar los 3,200 millones de personas en Asia en el año 2030, quienes generarán la mayor parte de la demanda del mundo de productos agrícolas como cereales, frutas, vegetales, productos lácteos y cárnicos, etc. Es decir, Estados Unidos consideró la región Asia Pacífico, incluyendo a Japón, como un eje estratégico para la exportación de sus productos agropecuarios.

El TPP fue firmado por 12 países en febrero de 2016; a partir de la firma, los países participantes comenzaron a realizar los trámites internos para que este convenio entrara en vigor mediante la aceptación de sus instancias legislativas. El 9 de diciembre del mismo año, antes de que otros países miembros tomaran la decisión, el gobierno japonés, bajo el mando del primer ministro Shinzo Abe, logró que se aprobara el TPP por mayoría de votos en la Cámara Alta, conformada por el Partido Democrático Liberal y otros partidos tales como *Komeito* y *Nippon Ishin No Kai*, etc. Aunque la dieta japonesa aprobó el TPP antes de que otros países lo hicieran, la discusión sobre sus ventajas y desventajas sigue en pie. Las opiniones sobre el TPP son variadas, con distintas perspectivas. Por una parte, se afirma que el libre comercio aumentará la productividad y mejorará el rendimiento económico, y los consumidores se beneficiarán de bajos aranceles. Por otro lado, la abolición de los aranceles de productos agrarios, ganaderos, silvícolas y marinos disminuirá la autarquía alimentaria y, por ende, afectará a la economía regional; además, existe una preocupación importante sobre la seguridad de los productos agropecuarios.

Sin embargo, Trump ya había decidido la salida de Estados Unidos del TPP un mes antes de la acción del gobierno japonés. Como era de esperarse, el 20 de

enero de 2017 Trump, como nuevo presidente estadounidense, declaró oficialmente el retiro de su país del TPP para cumplir una de sus promesas electorales.

Esta estrategia tuvo otro propósito: las empresas multinacionales estadounidenses, que exploran los ámbitos específicos, por ejemplo financieros, de seguros, farmacéuticos y agroindustriales, procuraban beneficiarse de los mercados asiáticos. Las principales empresas de estos sectores forman parte de la Coalición de Negocios de Estados Unidos para el TPP. En las negociaciones del TPP sobre la protección de la propiedad intelectual, pretendieron maximizar el beneficio de las industrias farmacéutica, agropecuaria, del espectáculo y de comunicaciones (en particular, mayor protección de patentes médicas). Además, el TPP tuvo una función liberadora y desreguladora del mercado para que sectores interesados tales como el bancario y de seguros pudieran intervenir activamente en el mercado extranjero.

En este contexto, el presente capítulo aborda los siguientes puntos: la actualidad y las consecuencias de las políticas comerciales de Japón, enfocándose en particular en el resultado del AAEMJ y las políticas comerciales de la actual administración estadounidense.

1. TLC COMO POLÍTICA COMERCIAL

El primer AAE de Japón fue firmado con Singapur y entró en vigor en 2002. Tres años después, el AAEMJ fue firmado el 17 de septiembre 2004 y entró en vigor el primero de abril de 2005. Según el *Gaimusho* (Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón), la importancia de este acuerdo radica en la creación de la asociación estratégica que se extiende por los países de la vertiente del Pacífico en una nueva época, la cual consolidaba las actividades bilaterales de comercio, inversión y cooperación económica mediante el mejoramiento del ambiente de negocios, etcétera.

El contenido del acuerdo abarca los siguientes rubros: *a*) un TLC que incluye el acceso al mercado de bienes, reglas de origen, certificado de origen y procedimientos aduaneros; normas sanitarias y fitosanitarias; normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad; salvaguardas, inversión, servicios, compras gubernamentales; competencia, solución de controversias y cooperación bilateral; *b*) industria de soporte; *c*) pequeñas y medianas empresas; *d*) promoción del comercio y la inversión; *e*) ciencia y tecnología; *f*) educación y capacitación laboral; *g*) turismo; *h*) agricultura; *i*) propiedad intelectual; *j*) medio ambiente, y *k*) mejoramiento del

ambiente de negocios. Además, cabe destacar que este fue el primer tratado firmado por Japón, que permite la apertura de su mercado agroalimentario, lo cual coincide con el reto del TPP.

El significado del AAEMJ para Japón fue que las empresas japonesas extendieran su red de producción internacional y aprovecharán a México como plataforma para exportar los productos fabricados por ellas al mercado de Estados Unidos y el de Sudamérica, gozando de la amplia red de TLC con la que cuenta México. Además, a través del AAEMJ las empresas japonesas pretendían superar su desventaja aduanera en relación con las estadounidenses e incluso las de la Unión Europea que ya tienen TLC con México, con la finalidad de consolidar su posicionamiento en este país.

2. ACTUALIDAD Y RESULTADO DEL AAEMJ

Cuadro 3.1. IED japonesa en México, 2005-2017 (millones de dólares)

Año	IED japonesa total	Aumento / disminución (comparación con año anterior)	Tasa de crecimiento anual (comparación con año anterior)
2005	312.6		
2006	461.2	148.6	47.5%
2007	673.0	211.8	45.9%
2008	814.8	141.8	21.1%
2009	759.8	-55.0	-6.7%
2010	1309.7	549.9	72.4%
2011	1092.9	-216.8	-16.6%
2012	2348.6	1255.7	114.9%
2013	2145.7	-202.9	-8.6%
2014	2276.9	131.2	6.1%
2015	2050.3	-226.6	-9.9%
2016	1777.6	-272.7	-13.3%
2017	1641.3	-136.3	-7.7%

Fuente: Secretaría de Economía (2018).

Con motivo de la entrada en vigor del TLCAN en 1994, la acumulación de IED japonesa en México se incrementó notablemente, y en el período 1999-2013 la inversión japonesa acumulada en el país ascendió a 7,556 millones

de dólares, lo que equivalía al 2.1 por ciento de la IED total. En 2014, a diez años de la entrada en vigor del AAEMJ, Japón ya era el noveno inversionista extranjero en México, después de Estados Unidos (47.8 por ciento), Países Bajos (13.1), España (12.2), Canadá (5.0), etc. La proporción de Estados Unidos ha disminuido durante los últimos diez años (JETRO, 2014).

Según la Secretaría de Economía (2018), desde 2005 hasta junio de 2017, la inversión japonesa en México alcanzó más de 17,600 millones de dólares. El país atrae inversión japonesa principalmente en el sector automotriz, pero también en el electrónico, metalúrgico, maquinaria, agroindustrial y gastronómico. Especialmente, las empresas japonesas han aprovechado a México como base de producción integrando las partes y materias primas importadas de Japón, Estados Unidos y Asia con la mano de obra barata mexicana, y también como base de exportación a Estados Unidos y los países de América Latina (por ejemplo Brasil).

Cuadro 3.2. Fusiones y adquisiciones en el sector financiero
(millones de dólares)

Año	Compañía fusionante	Compañía fusionada	Suma
2001	Citigroup	Banamex	12,821
2004	BBVA	Bancomer	3,888
2000	Banco Santander	Grupo Financiero Serfin	1,543
2000	BBVA	Bancomer	1,400
2002	HSBC	Grupo Financiero Bital S.A.	1,135
2001	BBVA	Bancomer	555

Fuente: ECLAC (2012: 118).

De acuerdo con Dunning (1997: 218-220), la IED se clasifica principalmente en cuatro tipos: búsqueda de recursos naturales (*natural resource seeking*), búsqueda de mercado nacional o regional (*national or regional market seeking*), búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y búsqueda de bienes estratégicos (*strategic asset seeking*).

A partir de la segunda mitad la década de los años noventa, la IED en el sector financiero de Estados Unidos y la Unión Europea se ha realizado principalmente por medio de fusiones y adquisiciones (véase el cuadro 3.2). La mayor parte de la inversión japonesa está destinada al sector manufacturero. Su estrategia es esencialmente llevar a cabo la búsqueda de eficiencia con base en la iniciativa de dichos sectores industriales.

Aparte de ello, diversas compañías japonesas del sector energético han ganado numerosas licitaciones públicas en México, las cuales incluyen la construcción y el arranque de instalaciones de subestaciones eléctricas y de gas natural, entre otras, lo que tiene como resultado un aumento fuerte de la inversión japonesa en México, como se señaló anteriormente.

Como país destinatario de IED japonesa, México no tenía un alto posicionamiento. De la totalidad de la IED japonesa en el mundo, la proporción de México antes de la entrada en vigor del AAEMJ fue de sólo 1.19 por ciento en el año 2000, 0.002 por ciento en 2001, 0.7 por ciento en 2002, 1.29 por ciento en 2003 y 0.66 por ciento en 2004. A partir de 2010, dicha cifra se incrementó fuertemente y llegó al 1.5 por ciento en 2016 (JETRO, 2018).

3. EL CAMBIO DE LA RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL

El volumen de comercio bilateral México-Japón sigue creciendo cada año desde la entrada en vigor del AAEMJ. La tasa de crecimiento del comercio de 2017 fue 81.1 por ciento comparada con la tasa registrada en 2004 (véase el cuadro 3.3).

En 2017 las exportaciones mexicanas a Japón alcanzaron los 4,038 millones de dólares. Asimismo, las importaciones provenientes de Japón ascendieron a 18,184 millones de dólares. Esto, a su vez, ha generado un déficit comercial de México con Japón cuya cifra se incrementa drásticamente año con año. Por ejemplo, la balanza comercial bilateral era casi 6.7 veces más, favorable a Japón, en 2012. En comparación con la cifra de 1994, la tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas por parte de Japón fue de 280.4 por ciento en 2017, mientras que las exportaciones mexicanas a Japón registraron 301.0 por ciento de aumento. Se observa que existe una gran diferencia entre el volumen de las exportaciones y el de las importaciones, pues el déficit de México crece constantemente. Resalta un desequilibrio grave del comercio exterior entre ambos países.

Los principales productos mexicanos exportados a Japón en 2003 eran agropecuarios, tales como vegetales, frutas, café, carnes, sal, algodón y pescado. La proporción de la exportación mexicana de alimentos y otros productos agrícolas ha sido de 30.1 por ciento en 2011, 29.3 en 2012, 37.7 en 2013, 31.4 en 2014, 25.1 en 2015 y 22.0 por ciento en 2016, con respecto a la totalidad (véase el cuadro 3.4). En particular, la carne porcina registró un porcentaje importante en las exportaciones a Japón, pues representó el 17.4 por ciento

en 2013 (JETRO, 2014). Por otra parte, después 2015, los productos minerales fueron los principales con 36.4 por ciento en 2015 y 42.8 por ciento en 2016, debido al aumento en la demanda de combustibles en Japón.

Cuadro 3.3. Comercio de México con Japón
(millones de dólares)

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

Nota: las exportaciones mexicanas incluyen el flujo vía terceros, igual que las importaciones.

Fuente: Secretaría de Economía (2017a,b).

Cuadro 3.4. Productos de comercio bilateral México-Japón (millones de dólares)

Año	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	Valor	%										
Exportación a Japón	2,254	100.0	2,614	100.0	2,241	100.0	2,610	100.0	3,012	100.0	3,772	100.0
Alimentos y productos agrícolas	680	30.1	767	29.3	845	37.7	819	31.4	757	25.1	831	22.0
Productos minerales	224	9.9	313	12.0	205	9.1	447	17.1	1,097	36.4	1,614	42.8
Productos químicos	93	4.1	98	3.7	89	4.0	77	3.0	67	2.2	53	1.4
Textiles	14	0.6	7	0.2	7	0.3	9	0.3	9	0.3	9	0.2
Productos metálicos	26	1.2	57	2.2	57	2.6	45	1.7	63	2.1	77	2.0
Maquinaria y equipo	809	35.9	1,049	40.1	788	35.2	991	38.0	812	27.0	1,008	26.7
Otros	409	18.1	325	12.4	250	11.2	222	8.5	208	6.9	181	4.8
Importación de Japón	16,494	100.0	17,655	100.0	17,067	100.0	17,545	100.0	17,368	100.0	17,751	100.0
Alimentos y productos agrícolas	16	0.1	11	0.1	11	0.1	13	0.1	13	0.1	20	0.1
Productos minerales	123	0.7	157	0.9	34	0.2	68	0.4	36	0.2	82	0.5
Productos químicos	404	2.5	400	2.3	399	2.3	397	2.3	402	2.3	390	2.2
Textiles	30	0.2	40	0.2	32	0.2	37	0.2	42	0.2	46	0.3
Siderurgia	1,240	7.5	1,447	8.2	1,364	8.0	1,729	9.9	1,752	10.1	1,842	10.4
Maquinaria en general	3,254	19.7	3,685	20.9	3,654	21.4	3,976	22.7	3,963	22.8	3,626	20.4
Equipos electrónicos	4,486	27.2	4,638	26.3	4,994	29.3	4,563	26.0	4,206	24.2	4,296	24.2
Transporte	3,433	20.8	3,449	19.5	3,370	19.7	3,470	19.8	3,774	21.7	4,171	23.5
Equipos profesionales y científicos	1,546	9.4	1,944	11.0	1,304	7.6	1,263	7.2	1,027	5.9	964	5.4
Otros	1,962	11.9	1,887	10.7	191	11.2	2,029	11.6	2,153	12.4	2,315	13.0

Nota: las exportaciones mexicanas incluyen el flujo a y a tercer país, igual que las importaciones.
Fuente: JETRO (2011-2017).

Por otra parte, al principio el *Norinsuisansho* (Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón) estaba en contra del AAEMJ. Las negociaciones con México se suspendieron un tiempo debido a la falta de acuerdo en cinco de los productos agropecuarios anteriormente referidos, pues éstos son sumamente sensibles para Japón, mientras que resultan de gran interés para el sector productivo mexicano. Finalmente, Japón permitió el acceso preferencial con cuotas para dichos productos.

Según el *Norinsuisansho*, Japón importa más de 60 por ciento de sus productos de consumo y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Cabe destacar que la autarquía de alimentos en 2014 era sólo de 39 por ciento, la cifra más baja de los países avanzados. Además, la fuerza laboral que se dedicaba al sector agropecuario en Japón en 2015 era de 2,090,000 personas. En comparación con la cifra de 2010, había disminuido en 516,000 agricultores en 2015. De esta manera, el número de ellos se había reducido en 20 por ciento durante los últimos cinco años.

La edad promedio de los agricultores es de 66.3 años; es decir, el envejecimiento de esta fuerza laboral es un problema serio (Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón, 2015). Más aún, en abril de 2012 entró en vigor el protocolo modificador del AAEMJ, mediante el cual se ampliaron las cuotas preferenciales para la exportación mexicana de carnes de puerco, res y pollo, naranja y jugo de naranja.

Ante esta situación, el contenido acordado en el TPP fue impactante para el sector agropecuario de Japón. En particular, se acordó la apertura para los cinco productos sensibles: arroz, trigo, carnes de res y puerco, azúcar y productos lácteos. Si hubiera entrado en vigor el TPP en su versión original, se habría ampliado la exportación estadounidense de arroz, carnes frescas y procesadas a Japón, y Nueva Zelanda habría incrementado la exportación de productos lácteos a Japón, y Australia la de carne.

Según el anuncio del gobierno japonés, a través del TPP, Japón eliminará finalmente las trabas arancelarias para que 8,575 de 9,018 productos sean importados, lo que corresponde a 95.1 por ciento de la apertura, cifra máxima de la historia. Entre ellos, 1,885 de 2,328 productos agropecuarios fueron seleccionados, lo que representa 81.0 por ciento de la totalidad. Respecto a los cinco productos arriba referidos, 174 de 586 productos derivados fueron seleccionados para la eliminación de aranceles, lo cual corresponde al 29.7 por ciento de la totalidad. Además, se convino en reconocer las cuotas de 78.4 mil toneladas de la importación japonesa de arroz para Estados Unidos y Australia (70 mil toneladas tan sólo para Estados Unidos) a partir de 13 años de vigencia del TPP, y de igual manera, cuotas especiales por 250.3 miles de

toneladas de la importación japonesa de trigo para Estados Unidos (con 150 mil toneladas), Canadá y Australia (Cabinet Secretariat, 2015).

4. LAS EMPRESAS AUTOMOTRICES JAPONESAS CON EL AAEMJ

Hoy en día las ensambladoras automotrices y las empresas de autopartes japonesas establecen su sistema de producción en México con la finalidad de desarrollar sus transacciones en todo el continente americano como un bloque económico independiente. Actualmente Nissan, Honda, Mazda y Toyota fabrican automóviles en México. Nissan construyó su primera planta para ensamblaje de automóviles en Cuernavaca, Morelos, en 1966 y luego en Aguascalientes en 1992, y Honda creó su primera planta en El Salto, Jalisco, en 1995.

Respecto a la localización de las principales plantas de producción de vehículos por empresas estadounidenses y europeas, los Tres Grandes de Estados Unidos establecieron sus plantas en Toluca, Cuautitlán y el parque industrial Lerma, es decir, en las zonas urbanas, durante las décadas de los sesenta y setenta. En los ochenta y noventa, General Motors (GM) y Chrysler crearon sus plantas en el estado de Coahuila, en el norte del país, y Ford en Hermosillo, Sonora, e incluso en el nortero estado de Chihuahua. GM comenzó a instalar sus plantas no sólo en la región norte sino también en los estados de San Luis Potosí y Guanajuato, en la región central.

De las ensambladoras automotrices japonesas, Nissan tiene su planta en la ciudad de Aguascalientes, Mazda en Salamanca, Guanajuato, y Honda en El Salto, Jalisco, y Celaya, Guanajuato, es decir, en la región norte-centro de México. Esta tendencia se debe a que prefirieron fabricar y distribuir vehículos en las zonas urbanas más pobladas y con demanda alta hasta los años setenta, cuando los gobiernos mexicanos adoptaron la política de sustitución de importaciones, y desde la apertura económica, a partir de los ochenta, optaron por establecer sus plantas de producción en la zona norte-centro, que colinda con Estados Unidos, principal destino de la exportación.

En particular, Nissan renovó la tecnología de tracción delantera en 1984 y luego empezó a producir autos compactos. De esta manera, la venta de automóviles Nissan aumentó notablemente en el mercado interno, pues aún hoy la compañía ocupa el primer lugar en México.

Según la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA, 2015), la proporción que correspondió a Nissan en la venta global de México en 2014

fue de 25.7 por ciento (casi 300 mil unidades), cifra mayor que la de GM (19.1 por ciento), Volkswagen (14.1), Ford (7.0) y Toyota (6.1). Esta proporción de Nissan fue igual en el siguiente año (pero correspondió a casi 347 mil unidades), mucho mayor que la de GM (18.95 por ciento), Volkswagen (16.2), Toyota (6.3), Honda (5.4) y Mazda (4.2). Aparte de estas ensambladoras automotrices japonesas, diversas empresas de autopartes provenientes de Japón han entrado en el mercado mexicano.

En años recientes, Honda invirtió 470 millones dólares y construyó una fábrica de transmisiones en el estado de Guanajuato en 2013. Anteriormente, Mazda había invertido en Guanajuato para establecer su primera planta en México. Adicionalmente, en 2015 Toyota empezó a construir una nueva fábrica en el mismo estado con el fin de comenzar su operación productiva en 2019.

De acuerdo con la 45ª Encuesta de Actividades Comerciales en el Extranjero del Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón (publicada el primero de julio de 2015), la producción manufacturera en el extranjero durante el año fiscal 2014 tuvo un crecimiento de 24.3 por ciento, del cual el equipo de transporte registró 46.9 por ciento, maquinaria de uso general 34.2 por ciento, e información y comunicaciones de 30.7 por ciento. Las actividades de producción en el extranjero son realmente significativas. En particular, la industria automotriz japonesa desarrolla sus negocios en los mercados de los países emergentes aceleradamente y, a la vez, provoca el estancamiento y la reducción productiva de las plantas domésticas.

En el vínculo México-Japón con motivo del AAEMJ, que entró en vigor en 2005, la industria automotriz (ensamblaje y autopartes) ha sido primordial para el desarrollo regional de México. Mediante la acumulación de empresas ensambladoras y de autopartes japonesas, el país se convirtió en un “gran productor de automóviles”. Cabe señalar que la mano de obra calificada de México ha hecho posible que se exporten automóviles completos a los mercados norte y centroamericanos. A partir de 2008, las empresas automotrices japonesas han realizado una intensa inversión en el estado de Guanajuato, en la región del Bajío (Falck, 2016: 13-17).

5. IMPACTOS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LA NUEVA ADMINISTRACIÓN ESTADOUNIDENSE

Es sabido que el actual presidente estadounidense, Donald Trump, criticó duramente al TLCAN afirmando que “es el peor tratado comercial en la his-

toria”. También, él considera que “el TLCAN ha privado y sigue privando a Estados Unidos de la oportunidad de empleo”. Afirmó lo mismo en lo concerniente al TPP.

El TPP y el TLCAN tienen aspectos en común. Primero, ambos acuerdos no sólo eliminan aranceles directos y barreras no arancelarias sino también establecen un marco global que promueve la inversión, el intercambio de servicios, la protección de la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y la solución de conflictos. Ambos esquemas adoptan un estándar avanzado respecto a la eliminación de aranceles, lo cual se debe a que Estados Unidos impulsaba las negociaciones de otros TLC a partir del año 2000 basándose en las reglas del TLCAN. En segundo lugar, en el aspecto económico de los países participantes, ninguno de estos tratados son entre países avanzados sino entre países avanzados y países en vía de desarrollo. Tercero, tanto el TPP como el TLCAN procuran fortalecer el vínculo económico y la alianza en materia de seguridad. En el esquema del TLCAN, se creó la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte en 2005. Respecto al TPP, el gobierno japonés ha declarado lo mismo: “El profundizar el vínculo económico mutuamente propiciará tanto la seguridad de nuestro país como la paz en Asia Pacífico” (primer ministro de Japón y su gabinete, 2013).

La liberalización comercial y los flujos de capitales en el marco de acuerdos regionales de comercio como el TLCAN causaron la salida de empresas multinacionales de Estados Unidos al extranjero, mientras que llegaron a ese país productos baratos hechos en China y en México. En consecuencia, se debilitó la infraestructura industrial de Estados Unidos y salió el empleo, razón por la que Trump logró obtener un gran apoyo y simpatía del pueblo estadounidense.

El argumento de Trump: “Necesitamos proteger nuestras fronteras de los estragos de otros países que están fabricando nuestros productos, robando nuestros negocios y destruyendo nuestros empleos”, fue un discurso convincente para muchos estadounidenses. A pesar de lo anterior, la delimitación de libre comercio y la salida de inmigrantes que procura el nuevo gobierno de Trump representa una contradicción y provoca el desacuerdo de ciertos grupos del propio Estados Unidos, ya que las empresas multinacionales que hacen negocios en el extranjero y sus obreros quedan fuera de ese interés.

Sin embargo, las políticas de Estados Unidos defendidas por el presidente Trump no siempre son proteccionistas. Es complicado ejecutar sus políticas tan fácilmente como lo hace aparentar en su discurso antiglobal instigador del pueblo. El Partido Republicano, defensor del libre mercado y la liberalización de las inversiones, llegó a ser la mayoría en la elección para el Senado y la

Cámara de Representantes del Congreso de Estados Unidos en noviembre de 2016. Es decir, el gobierno de Trump no frenaría de inmediato la política neoliberal. El discurso del presidente insinúa la posibilidad de que su país no dé prioridad a acuerdos multilaterales como el TLCAN y el TPP. Probablemente Estados Unidos presione más a sus contrapartes comerciales con la opción de tratados bilaterales y exigiendo la supresión de barreras no arancelarias.

La promesa electoral de "*America first*" y el apoyo de la opinión pública impulsan a la actual administración estadounidense a intensificar su presencia en Japón. Es preocupante que Estados Unidos le exija revocar los aranceles, derogar o moderar las barreras no arancelarias para que los productos estadounidenses puedan penetrar en el mercado japonés. En caso de que Estados Unidos insista en su interés, podrá provocar una mayor confusión en las negociaciones de un TLC con Japón que se encuentran en proceso. El 16 de octubre de 2016 se llevó a cabo el 2º Diálogo Económico entre los vicepresidentes de Japón y Estados Unidos, en el cual se reconfirmaron la eliminación de trabas arancelarias sobre los pimientos japoneses y las papas de Idaho, la simplificación de procedimientos de control de la emisión de ruido y gases para la importación de vehículos de Estados Unidos y la ampliación de la inversión en el mantenimiento de las infraestructuras y la explotación del ferrocarril de alta velocidad en Estados Unidos como parte de la cooperación sectorial (Whitehouse, 2017).

Hasta la fecha (enero de 2018), las renegociaciones del TLCAN, que tuvieron su primera sesión en agosto de 2017, no prometen nada. Actualmente es poca la posibilidad de que se introduzcan impuestos de frontera, que fue una de las promesas hechas por el presidente Trump. La discusión principal hasta la tercera sesión, llevada a cabo en septiembre de 2017, fue la modernización del TLCAN, es decir, procurar la actualización del esquema con la finalidad de atender nuevos aspectos tales como el comercio electrónico, que ha progresado durante los más de veinte años de su vigencia. Además, se han venido discutiendo la mejora del salario y los reglamentos laborales de México, ya que Estados Unidos y Canadá consideran que la fuerza laboral mexicana impide la creación de empleo en sus países. Es complicado evaluar la validez de esta discusión sobre el salario de México.

Posteriormente, en la cuarta sesión, realizada en noviembre de 2017, se planteó incluir 50 por ciento de insumos nacionales de origen estadounidense para autopartes utilizadas en la producción de vehículos y camiones a cambio de mantener en cero los aranceles para su venta regional. Además de la propuesta de elevar el contenido de la regla de origen del sector automotriz, de 62.5 por ciento actual al 85 por ciento en próximos años para seguir

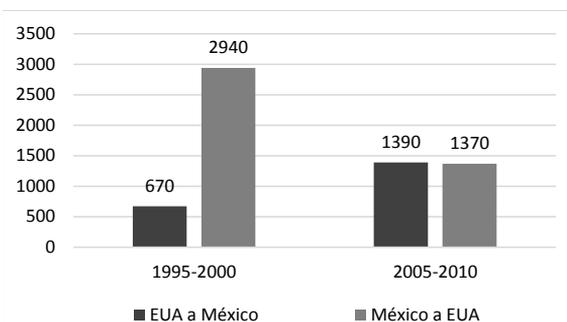
aplicando cero impuestos arancelarios. Aparte de ello, Estados Unidos exige que se compren más insumos de origen estadounidense para la producción de vehículos, tales como aceros y aluminios.

6. HECHOS DETRÁS DE LAS CRÍTICAS CONTRA MÉXICO

“El TLCAN es el peor tratado comercial en la historia”, ha comentado en distintas ocasiones el presidente estadounidense. Aquí se analizará si esta afirmación es correcta o falsa revisando el progreso y las características de la economía mexicana bajo el TLCAN, que ha existido por más de dos décadas.

Primero, el TLCAN produjo un cambio en la estructura de la división del trabajo en América Latina. Se incrementó la incursión de empresas multinacionales estadounidenses, en particular del sector automotriz. Segundo, ha sido constantemente deficitario el balance de bienes entre los socios del TLCAN, y Estados Unidos ha padecido la disminución de empleos en su sector manufacturero. Tercero, en México se desarrolla, de manera repentina, la extranjerización de la industria manufacturera. El mismo fenómeno sucedió en el sector financiero, y los bancos extranjeros llegaron a monopolizar el mercado. Cuarto, mientras que una parte de los agricultores aumentaron sus ganancias mediante la producción local y la venta en México, otros agricultores mexicanos poseen escaso campo de cultivo, por lo que sufrieron el

Gráfica 3.1. Flujo de la migración entre Estados Unidos y México, 1995-2000 y 2005-2010 (miles de personas)



Nota: Las estimaciones son de febrero de 1995 a febrero de 2000 y de junio de 2005 a junio de 2010. La migración de Estados Unidos a México incluye a personas nacidas en Estados Unidos y en otros lugares; la de México a Estados Unidos sólo incluye personas nacidas en México.

Fuente: Passel, Cohn y González Barrera (2012).

decrecimiento de sus ganancias y no han podido sostenerse en el mercado, que se volvió desfavorable por la entrada de artículos importados más económicos. Quinto, México ha aumentado de manera considerable la cantidad de cereales importados debido al TLCAN. Sexto, un enorme número de agricultores mexicanos que quebraron en su negocio emigraron a Estados Unidos; el número de inmigrantes mexicanos que entraron en ese país aumentó de 370 mil en 1991 a 770 mil en el año 2000, pero la cifra disminuyó posteriormente (Passel, Cohn y Gonzalez Barrera, 2012: gráfica 1.3). En el periodo 1995-2000 emigraron 2.9 millones de mexicanos a Estados Unidos, mientras que los migrantes estadounidenses hacia México fueron 670 mil personas. No obstante, en el periodo 2005-2010 la tendencia cambió: los migrantes mexicanos fueron 1.37 millones, mientras que los estadounidenses que emigraron a México se incrementaron hasta 1.39 millones (véase la gráfica 3.1). Séptimo, los latinos tienden a ocupar puestos que otros hispanos no quieren, tales como trabajo pesado en la agricultura o la construcción. Asimismo, desempeñan trabajos en el sector de servicios y hotelero.

Como muestra, en el cuadro 3.5 se observa que mientras que la tasa de empleo según raza es 39.2 por ciento en promedio en los puestos profesionales y de gestión en 2016, la correspondiente a la raza hispano-latina está limitada a 22.0 por ciento. No obstante, la tasa de empleo hispano-latino en los sectores de servicios, agricultura, minería y construcción es sumamente alta en comparación con el promedio. Esto se debe a que, como indica Saskia Sassen, grandes urbes como Nueva York se convirtieron en ciudades globales donde se concentran las funciones directivas y de control de las grandes empresas a través del cambio de la estructura industrial (Sassen, 2001). Sassen refiere las características de la ciudad global como: *a*) resultado de la transformación de la base de producción a los servicios en general y los financieros, y *b*) cuenta con una función avanzada como ciudad innovadora (tecnológica). En consecuencia, mientras que se incrementa el sector de servicios altamente tecnológico-profesionales con sueldos elevados que sostiene las funciones de la ciudad global, aumenta el sector de servicios sencillos y de sueldo bajo tales como mantenimiento de edificios, asistentes domésticos, alimenticios y de centros de llamadas, al que se dedica la mayoría de los hispano-latinos.

Octavo, Estados Unidos importa vehículos normales de Canadá, mientras que tiene transacciones más grandes con México en la importación de camionetas, autobuses y vehículos especiales. Noveno, la creación de empleos para mexicanos por parte de las empresas multinacionales automotrices estadounidenses es muy grande, pero México bajó a segundo lugar y China pasó a ocupar el primero a partir de 2009.

Cuadro 3.5. Empleo de hispanos y latinos según puestos
(porcentajes)

Ocupación	Total		Hispano o latino	
	2015	2016	2015	2016
Total 16 años y más (en miles)	148,834	151,436	24,400	25,249
Porcentaje del total de empleados	100.0	100.0	100.0	100.0
Ocupaciones de gestión, profesional y relacionadas	38.9	39.2	21.5	22.0
Ocupaciones de gestión, negocios y operaciones financieras	16.2	16.5	9.3	9.7
Ocupaciones profesionales y relacionadas	22.7	22.8	12.2	12.3
Ocupaciones de servicio	17.4	17.7	24.9	25.4
Ocupaciones de ventas y oficina	22.6	22.1	21.1	20.8
Ocupaciones de ventas y relacionadas	10.5	10.5	9.7	9.8
Ocupaciones de oficina y soporte administrativo	12.0	11.7	11.4	10.9
Ocupaciones de recursos naturales, construcción y mantenimiento	9.2	9.2	16.3	16.3
Ocupaciones agrícolas, pesqueras y forestales	0.7	0.7	2.0	2.0
Ocupaciones de construcción y extracción	5.1	5.2	10.4	10.7
Ocupaciones de instalación, mantenimiento y reparación	3.4	3.2	3.9	3.7
Ocupaciones de producción, transporte y movimiento de materiales	11.9	11.7	16.1	15.6
Ocupaciones de producción	5.7	5.6	7.8	7.5
Ocupaciones de transporte y movimiento de materiales	6.1	6.1	8.4	8.1

Nota: Las estimaciones para los grupos raciales arriba agrupados (blanco, negro o afroamericano y asiático) no suman el total porque los datos no representan a todas las razas. Las personas cuyo origen étnico se identifica como hispano o latino pueden ser de cualquier raza. El control de la población actualizada se presenta anualmente con los datos recabados en enero.

Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (2017).

Tomando en cuenta los puntos arriba mencionados, sería correcta la afirmación de Trump en cuanto al gran déficit en el balance de bienes, en particular respecto a la importación de vehículos desde México. Por otra parte, las empresas multinacionales estadounidenses, que desarrollan sus transacciones en el mercado mexicano, obtienen enormes beneficios tanto en sectores industriales como en el financiero, de seguros, de venta al por menor y agroindustrial. También, las compañías automotrices de Estados Unidos aprovechan la ventaja de poder fabricar vehículos con la mano de obra mexicana calificada y barata. En este sentido, es una exageración decir que el TLCAN es “el peor tratado comercial en la historia”.

Así mismo, en cuanto a que el establecimiento de plantas de producción en México represente “el robo del trabajo para estadounidenses”, como afirma el presidente Trump, quizá está en lo correcto, pero sólo en relación con la industria manufacturera, en particular la automotriz. En cuanto a otras subramas, tales como la fabricación de aparatos electrónicos y de ropa de vestir, las empresas multinacionales estadounidenses han trasladado sus plantas de México a países del Caribe y de Centroamérica, e incluso a China. En este sentido, México no debe convertirse en el único objeto de críticas al respecto.

El “muro de Trump” también será erróneo. El número de inmigrantes mexicanos, que se suponía iría en aumento, en realidad disminuyó bruscamente a mediados de la década de los dos mil. Así mismo, se observa un incremento en la deportación y detención por patrullas fronterizas y el estancamiento económico debido a la crisis financiera de 2008, lo que provocó un alto desempleo en Estados Unidos que indujo la repatriación de gran cantidad de inmigrantes mexicanos, y actualmente la migración estadounidense a México va en aumento.

Aparte de lo anterior, el TLC con Centroamérica ha generado un gran desempleo en Nicaragua, Honduras y El Salvador. La gran cantidad de agricultores y de población de bajos ingresos que perdieron sus trabajos a causa de la mayor distribución de productos agrarios más económicos importados de Estados Unidos cruzaron ilegalmente la frontera y actualmente su número es mucho más alto que el de los inmigrantes mexicanos. Por lo descrito, la política de Trump contra los inmigrantes y el posible reembolso del costo de la construcción del muro en la frontera injustificadamente obligarían a México a cubrir todo el costo de detener a los inmigrantes ilegales procedentes de Centroamérica.

Hay que tomar en cuenta también que las remesas que los inmigrantes mexicanos que residen en Estados Unidos transfieren a México sirven en gran medida para reducir el déficit de cuenta corriente. En realidad, la transferencia de remesas es una fuente de ganancia considerable para México. Así mismo, tiene una función significativa para complementar el ingreso familiar y así aliviar la pobreza. En este sentido, la política antiinmigrante de Trump tendría un gran impacto negativo en la sociedad y la economía mexicana.

CONCLUSIONES

Trump frecuentemente critica que el TLCAN es el peor tratado de la historia, e incluso al principio propuso introducir el impuesto fronterizo. La meta inicial de la renegociación de TLCAN fue disminuir el déficit comercial estadounidense con México. No obstante, se puede afirmar que el TLCAN favorece la entrada de diversas empresas de Estados Unidos al mercado mexicano, por lo que la mayor distribución de productos mexicanos en el país fue impulsada por el propio Estados Unidos. Si se modifica este esquema (por ejemplo poniendo un impuesto fronterizo), su impacto lo tendrán que cubrir tanto empresas estadounidenses como los consumidores finales de ese país, es decir, se elevará el precio de los productos importados de México.

Además, es incierta la validez de la modificación a la regla de origen y del contenido regional para compensar el déficit comercial estadounidense con México.

Se supone que la victoria de Trump y del *Brexit* muestra un límite al neoliberalismo. El investigador francés Emmanuel Todd argumenta:

[...] la palabra *libre comercio* se ve hermosa a primera vista y suena agradable *libre*. Sin embargo, en realidad es una declaración de guerra económica de todos contra todos. Así es la realidad del libre comercio. Así que ocurren conflictos económicos en todos lados y aplastan a todos los trabajadores con un sueldo miserable. En todos los países desarrollados, la desigualdad crece y el nivel de la vida cae (Todd e Iwasaki, 2010: 14).

Emmanuel Todd afirma que el libre comercio es un sistema eficiente para diversificar mercados e incrementar las actividades económicas. Hubo un tiempo en el pasado cuando este sistema funcionó. Si bien no es el único remedio, sino que deben encontrarse soluciones adecuadas y actualizadas. Los conflictos no se resolverán tomando una sola opción: libre comercio o proteccionismo comercial.

Es importante reconstruir un Estado-nación que mantenga firme la soberanía en el comercio, inversión y migración contra otros países, evitando así la situación en que sólo unas megaempresas, inversionistas o multimillonarios de algunos países hagan valer sus intereses. La respuesta no es elegir una sola ideología, sino que se cree un Estado-nación que respete la soberanía de los demás países, su historia, sus costumbres y su desarrollo económico.

Referencias

- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. (AMIA) (2015). Venta al público. Recuperado de <http://www.amia.com.mx/ventas.html>.
- Cabinet Secretariat (2015). Efectos del TPP. Recuperado de http://www.cas.go.jp/jp/tpp/kouka/pdf/151224/151224_tpp_bunyabetsu01.pdf
- Dunning, J. H. (1997). *Alliance capitalism and global business*. London, New York: Routledge.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) (2012). *Foreign direct investment in Latin America and the Caribbean 2011*. Washington: United Nations.
- Falck, R. M. (2016). Red de inversión japonesa en México. *México y la Cuenca del Pacífico*, 5(14).
- Japan External Trade Organization (JETRO) (2011-2017). *Libro blanco de comercio e inversión*. Recuperado de <https://www.jetro.go.jp/world/gtir/>
- Japan External Trade Organization (JETRO) (2018). IED japonesa según país y región. Recuperado de <https://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi.html>
- Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (2015). Censo de agricultura y silvicultura 2015. Recuperado de <http://www.maff.go.jp/j/tokei/kouhyou/noucen/index.html>
- Passel, J. S., Cohn, D. y González Barrera, A. (2012). Net migration from Mexico falls to zero—and perhaps less. Recuperado de <http://www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-and-perhaps-less/>
- Primer ministro de Japón y su gabinete (2013). Entrevista al primer ministro Shinzo Abe, 15 de marzo de 2013. Recuperado de: http://www.kantei.go.jp/jp/96_abe/statement/2013/0315kaiken.html
- Sassen, S. (2001). *The global city: New York, London, Tokyo*. UK: Princeton University Press.
- Secretaría de Economía (SE) (2017a). Estadísticas de comercio exterior: importaciones totales de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/336604/Anual-Importa-dic2017.pdf> (consultado el 23 de julio de 2018).
- Secretaría de Economía (SE) (2017b). Estadísticas de comercio exterior: exportaciones totales de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/336605/Anual-Exporta-dic2017.pdf> (consultado el 23 de julio de 2018).
- Secretaría de Economía (SE) (2018). Información estadística de flujos de IED

- hacia México por país de origen desde 1999. Recuperado de <http://www.datos.economia.gob.mx/InversionExtranjera/Flujosporpaisdeorigen.xls> (consultado el 23 de julio de 2018).
- Todd, E. e Iwasaki, H. (eds.) (2010). *El libre comercio destruye la democracia*, Japón: Fujiwara Shoten.
- Tokoro, Y. (2006). México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. *Economía UNAM*, 3(7).
- Tokoro, Y. (2017). La relación de comercio exterior entre Japón y México, y un punto de vista del TPP. En Uscanga, C. (ed.), *Japón y sus alternativas de desarrollo económico hacia el futuro*. México: UNAM.
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2017). Labor force statistics from the current population survey. Recuperado de <https://www.bls.gov/cps/cpsaat10.htm>
- US Trade Representative (USTR) (2015). *The Trans Pacific Partnership*. Recuperado de <https://medium.com/the-trans-pacific-partnership/national-treatment-and-market-access-for-goods-741f0639c2de#.o712pidw5>
- Whitehouse (2017). Joint press release from vice president Mike Pence and deputy prime minister Taro Aso on the second round of the U.S.-Japan economic dialogue. Recuperado de <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/joint-press-release-vice-president-mike-pence-deputy-prime-minister-taro-aso-second-round-u-s-japan-economic-dialogue/>

SEGUNDA PARTE

MIGRACIÓN Y SOCIEDAD

4. LA MIGRACIÓN JAPONESA EN MÉXICO

*Martha Elena Campos Ruiz*¹

INTRODUCCIÓN

La migración internacional se ha convertido en un tema de interés para las instancias gubernamentales de todos los países, sobre todo porque permite la movilización de personas a un lugar de destino. Es decir, “reviste especial importancia ante el auge que ha venido tomando en el siglo XXI, especialmente de los países en vía de desarrollo a los altamente desarrollados en materia económica. No obstante, también se da en sentido inverso” (Gómez, 2010). Un país en desarrollo receptor de migrantes recibe fuerza de trabajo calificada para cubrir su demanda laboral de acuerdo con el perfil que requieren las empresas internacionales. En cuanto al país de origen, tiene una pérdida de capital humano altamente calificado con cierta competencia, pero del cual puede recibir remesas. Para los fines del presente capítulo, actualmente dichos movimientos se presentan en mayor cantidad en el caso de México como país receptor que en el de Japón como país de origen. Con la globalización, los movimientos migratorios son más constantes; para algunos son permanentes, para otros temporales. Los países emergentes compiten por atraer mayores flujos de inversión extranjera directa (IED), lo cual provoca una movilización de capital humano.

Vista desde la dinámica de la población mundial, la migración internacional contemporánea no sólo corresponde a una forma de desplazamiento de personas, sino que por medio de ella se configura un sistema global de reproducción demográfica sustentado en la complementariedad de la dinámica de población de las regiones de origen con la dinámica en los países de destino. Se trata de regímenes poblacionales totalmente distintos en sus

¹ Profesora investigadora del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ e integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

dinámicas, tendencias y estructuras demográficas, pero que manifiestan una alta complementariedad (Canales, 2016).

El presente capítulo aborda la migración japonesa altamente calificada vinculada a empresas subsidiarias multinacionales y tiene como objetivo analizar el comportamiento de la migración internacional japonesa en relación con la IED en México. Si bien el vínculo entre México y Japón se ha estrechado recientemente gracias a un convenio económico suscrito en 2004, el flujo de los japoneses al país ha existido desde tiempos remotos. De hecho, desde los años setenta del siglo pasado México ha considerado a Japón como una potencia económica emergente que podría coadyuvar al desarrollo nacional (Okabe, 2005). Desde entonces la relación económica entre ambos países comenzó a estrecharse, y actualmente existe un mayor movimiento migratorio japonés en México, el cual requiere atención especial si se considera la actual ola de globalización económica, ya que son diferentes los factores que lo propician, y además es un caso específico de la migración internacional.

Aunado a lo anterior, en el presente capítulo primero se subrayará el desarrollo histórico de la migración japonesa en México, y en segundo lugar se observará la migración japonesa contemporánea en el país. En tercer lugar, se examinará dicho movimiento con énfasis en la fuerza laboral, y en cuarto lugar, se ilustrará la migración japonesa y su vinculación con el flujo de la IED en México. Finalmente, se concluirá señalando su implicación en el desarrollo de México.

La migración es un fenómeno tan natural como necesario, pero puede provocar conflicto en relación con el país receptor, aunque se debe reconocer la necesidad de ella para un mayor crecimiento económico. El presente capítulo permitirá conocer la actualidad migratoria japonesa en México y una posible reconsideración de las políticas que México debe o puede instrumentar.

1. LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL EN MÉXICO Y JAPÓN

La migración internacional se ha convertido en un tema de política para los países y en los últimos años se ha incrementado. Es un factor que siempre ha estado presente en las instancias gubernamentales, pero también un fenómeno complejo por la falta de información de los flujos de migración informal e irregular. Según Canales (2016), a mediados del siglo XX los países occidentales, entre ellos Japón, han experimentado una gran expulsión poblacional, lo que ha originado grandes flujos de migración internacional.

Otros autores consideran que la emigración japonesa a México se ha dado en diferentes etapas. Ota (1982), quien estudio el periodo que abarca de 1890 a 1978, la divide en siete tipos. De 1890 a 1901 llegaron los primeros dos tipos de inmigrantes, los de contrato o colonos agrícolas y los migrantes libres. Los inmigrantes libres llegaron, compraron y trabajaron sus tierras; el tercer tipo, los inmigrantes agrícolas contratados, sólo prestaban sus servicios a las compañías; su llegada a México abarca de 1900 a 1910 y se debió a la necesidad de mano de obra para la industria minera, la construcción de ferrocarriles y la agricultura. De 1900 a 1940 arribaron el cuarto, quinto y sexto tipos de japoneses: ilegales, inmigrantes calificados y japoneses por requerimiento, conocidos en japonés como *yobiyose* (trabajadores llamados); los japoneses ya instalados en el país invitaban a otros por medio de cartas y de alguna manera se autorizaba su permanencia en México. Durante la última etapa llegó el séptimo tipo de japoneses al país; cuando se empezaron a invertir capitales de Japón en todo el mundo, se hizo necesario también el desplazamiento de técnicos. A México llegaron técnicos y profesionistas de acuerdo con las necesidades de las empresas, y por esta misma vía se incrementó el número de mujeres inmigrantes japonesas casaderas.

En la posguerra, mientras se recuperaba la economía de Japón y este país lograba dar alcance a otros países desarrollados, las empresas japonesas comenzaron a internacionalizarse incursionando en otros países y llevando con ellas sus sistemas de producción, lo cual se intensificó a partir de la década de los ochenta incentivado por la sobrevaluación del yen como resultado del Acuerdo Plaza (Okabe, 2009). Esto provocó un cambio en el comportamiento de la migración japonesa respecto al de las etapas anteriores.

Japón es un país que ha combinado a lo largo de su historia la migración con su política económica. En 2015, de acuerdo con los registros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se puede decir que en todo el mundo Estados Unidos es el país que ha recibido el mayor flujo de extranjeros permanentes de todos los países, pues recibe 1,051 (0.3 por ciento de su población), seguido por Alemania con 686 (0.9 por ciento), el Reino Unido con 379 (0.6 por ciento) y Canadá con 272 (0.8 por ciento).²

² Movimientos de extranjeros que el país de destino considera establecidos. En países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos, se trata de inmigrantes que adquieren el derecho de residencia “permanente”. En otros países se refiere a inmigrantes a quienes se les otorga un permiso de residencia renovable indefinidamente, aunque la renovación a veces está sujeta a condiciones como la elaboración de un trabajo. Véase <https://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>

Japón ocupa el decimocuarto lugar como país receptor con 82 migrantes permanentes (0.1 por ciento de su población) y México se ubica en el vigésimo lugar. De los 32 países miembros de la OCDE, Japón y México se encuentran entre los que menor número de residentes permanentes registran.

A finales de 2016, Japón registra 2.38 millones de extranjeros, lo que representa 1.9 por ciento del total de su población. Los extranjeros que predominan son los chinos con 696,000 (29 por ciento de los extranjeros), seguido por los surcoreanos con 453,000 (19 por ciento) y los filipinos con 244,000 (10 por ciento). En total fueron 428,000 los extranjeros que ingresaron en Japón en 2016 (excluyendo visitantes temporales y aquellos con permiso de reingreso). Esto marcó un aumento del 9.3 por ciento en ese año.

Por otra parte, México se ha caracterizado por ser un país expulsor de población, rubro en que ocupa el segundo lugar a nivel mundial de acuerdo con el reporte de migración internacional de Naciones Unidas de 2015; pero los mexicanos no sólo emigran a Estados Unidos, sino también a otros países. Así mismo, México recibe migrantes de otros países, entre ellos estadounidenses, canadienses, europeos, sudamericanos, centroamericanos, asiáticos, etc. También figura como un país de tránsito de migrantes centroamericanos y de otros que buscan entrar en Estados Unidos cruzando la frontera mexicana.

2. MIGRACIÓN JAPONESA CONTEMPORÁNEA EN MÉXICO

La globalización económica ha dado paso a grandes cambios en la migración, en los que influyen diversos factores como el desempleo, la familia, la búsqueda de mejores oportunidades y, el más importante, por mejorar la calidad de vida, entre otros.

Cabe señalar que Japón invierte en otros países. En lo que concierne a los flujos de IED en 2016, China es el país donde se ha establecido el mayor número de empresas japonesas, seguido por Estados Unidos y la India, de acuerdo con datos del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (MOFA).

Respecto a México, en abril de 2005 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica con Japón (AAEMJ), con el cual ambos países fortalecen sus relaciones comerciales, se complementan económicamente y promueven su desarrollo. El capítulo 10 del AAEMJ hace referencia a la entrada y estancia temporal de ciudadanos de su contraparte con propósitos de negocios, pues señala la flexibilidad que deben tener ambas partes en cuanto a la entrada y

permanencia de ellos, que se deberán tomar medidas y seguir procedimientos transparentes respecto a la estancia y garantizar la seguridad del empleo permanente y las fronteras de ambas partes, dentro de las cuales cada país aplicará sus respectivas medidas para el buen funcionamiento del acuerdo en el comercio y bienes y servicios, así como en la conducción de las actividades de inversión. De esta manera, el AAEMJ pretende establecer un esquema que propicie el intercambio de personas entre ambos países para complementar la meta final del mismo, que es la complementariedad económica.

En cuestión de búsqueda laboral, en el caso de México no se aplicarán medidas que afecten a los nacionales. Dichas medidas son aplicadas por el Instituto Nacional de Migración de acuerdo con la Ley de Migración. Ésta establece en su Título Cuarto, Capítulo II que los extranjeros pueden permanecer en el país en calidad de visitantes, residentes temporales y residentes permanentes siempre que cumplan con los requisitos establecidos en la misma ley, su reglamento y demás disposiciones jurídicas aplicables.³

Los flujos de IED, relacionada con la globalización económica, generan una movilidad laboral constante, migración internacional en que los migrantes permanecen en diferentes países en forma temporal o permanente. Al respecto, Canales (2016) menciona que es necesario considerar los alcances que tienen los procesos de globalización económica y transformación de los sistemas productivos en las formas organizativas de trabajo y las relaciones laborales.

Según datos de MOFA, en México hay en 2016 un total de 11,390 inmigrantes japoneses, de los cuales el 77 por ciento son residentes temporales⁴ y el 22.3 por ciento residentes permanentes⁵ (véase la gráfica 4.1).

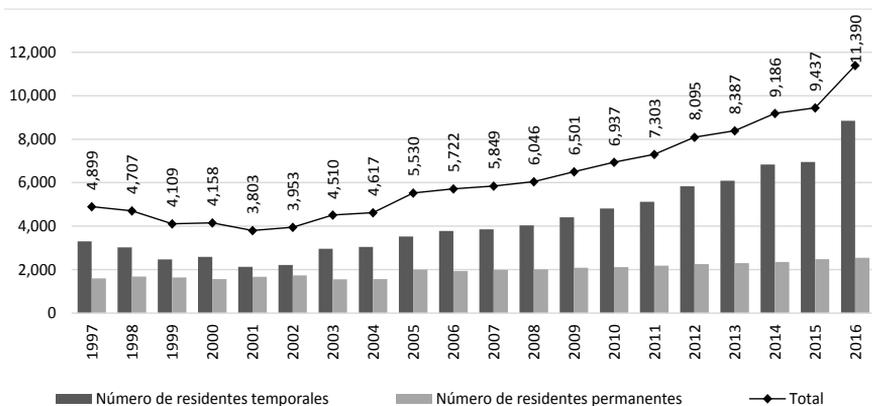
Esta movilidad de trabajadores es rota temporalmente por las nuevas empresas instaladas en los diferentes países, donde capacitan a sus empleados para que puedan asumir los puestos de trabajo en otros países de acuerdo con sus necesidades. La capacitación de los trabajadores estriba en tomar cursos en la casa matriz.

³ El Título Cuarto se refiere al movimiento internacional de personal y la estancia de extranjeros en el territorio nacional. Se conforma por dos capítulos, el primero sobre entradas y salidas del territorio nacional y el segundo se centra en las estancias de extranjeros.

⁴ Son residentes temporales las personas que residen en el país más de tres meses y tienen la intención de regresar a Japón (MOFA, 2016).

⁵ Son residentes permanentes las personas que residen en México más de tres meses, tienen la forma migratoria permanente del país y han trasladado su base de vida desde Japón.

Gráfica 4.1. Comportamiento de la migración japonesa en México



Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2016).

Durante la década de los noventa México sufrió la crisis económica conocida como “el error de diciembre”, que originó desconfianza en los inversionistas. Ante esta situación, como se observa en la gráfica 4.1 hubo un descenso de la población nipona en el país. Luego de un periodo corto, México logró la estabilidad financiera, no así el descenso de los habitantes de origen japonés. Del año 2002 al 2003 se observa un incremento de 14 por ciento, y hasta la fecha la población ha venido en ascenso. El incremento de 2005 —cuando entró en vigor el AAEMJ— a 2010 fue en promedio de 25.4 por ciento. Como ya se mencionó, en el periodo 2010-2016 la tasa de crecimiento fue de 8.2 por ciento, y tiende a ser mayor el número de hombres que el de mujeres en todos los años. En otras palabras, el sexo femenino fue en aumento con el paso de los años y en forma casi constante. Así mismo, el índice de masculinidad para 2010 fue 114 hombres por cada 100 mujeres de origen japonés, y en 2016 éste fue de 139 hombres por cada 100 mujeres niponas que radican en México.

En el cuadro 4.1 se muestra la composición poblacional de los japoneses migrantes en México de 2010 a 2016. En él se observa que los hombres representan más de 53.4 por ciento y la proporción asciende hasta llegar en 2010 a 57 por ciento, mientras que las mujeres representan 46.6 por ciento y su presencia tiende a disminuir con el transcurso de los años hasta representar 41.5 por ciento del total. Lo anterior muestra el crecimiento poblacional de los japoneses, y que para los hombres ha sido mayor el crecimiento y el de las mujeres ha sido constante.

Cuadro 4.1. Total de residentes japoneses en México por sexo, 2010-2016

	<i>Hombres</i>	<i>%</i>	<i>Mujeres</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>
2010	3,702	53.4	3,235	46.6	6,937
2011	3,902	53.4	3,401	46.6	7,303
2012	4,430	54.7	3,665	45.3	8,095
2013	4,695	56.0	3,692	44.0	8,387
2014	5,208	56.7	3,978	43.3	9,186
2015	5,389	57.1	4,048	42.9	9,437
2016	6,572	57.7	4,728	41.5	11,390

Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2016).

De esta manera, se puede decir que en México el número de japoneses hombres es mayor, lo cual refleja un comportamiento inverso del sexo femenino, tal como se observa en el cuadro 4.1. Por lo tanto, los hombres son más proclives a emigrar temporalmente a otros países.

3. MIGRACIÓN LABORAL JAPONESA

En cuanto al área laboral, en los últimos tres años los hombres residentes temporales representan más de 62 por ciento y las mujeres 38 por ciento, por lo que el sexo femenino es menor en número, como lo menciona el investigador Shinji Hirai: “Cabe destacar que este tipo de migración laboral y rotativa en Nuevo León es predominantemente masculino. Hasta la fecha no he conocido ni he visto a ninguna mujer que vino a Nuevo León como expatriada” (Hirai, 2016: 92).

Es importante mencionar que en los flujos migratorios por ocupación la mayoría son residentes temporales, pues representan más de 50 por ciento en el sector privado. Y se observa el mismo comportamiento en los puestos como funcionarios públicos, profesionistas y trabajadores en medios de prensa. De acuerdo con la Encuesta Intercensal 2015 llevada a cabo en México, Pardo y Dávila (2016: 43) señalan que “más del 55 por ciento de los extranjeros pertenecen a la población económicamente activa (PEA), con el mayor porcentaje encontrado en los asiáticos, 69.2%”. De esta manera, aunque exista una brecha, la migración japonesa concuerda con esta afirmación.

Es menester resaltar que en los estudiantes de intercambio, investigadores y profesores casi se duplican las cifras de mujeres con respecto a las

de hombres, de lo que se deduce que existe más interés y predominan las mujeres jóvenes, profesores e investigadores en la realización de una estancia (véase el cuadro 4.2).

Cuadro 4.2. Ocupación de residentes temporales en México

Año	Sexo	Total temporal	Empleados en sector privado	Trabajadores en medios de prensa	Profesionales	Estudiantes de intercambio, investigadores, profesores	Funcionarios públicos	Otros
2011	Masc.	2,878	1,652	4	161	192	100	111
	Fem.	2,246	391	1	73	343	57	258
2012	Masc.	3,365	2,014	5	174	212	95	117
	Fem.	2,474	451	1	85	354	43	262
2013	Masc.	3,611	2,302	4	173	204	69	133
	Fem.	2,475	449	1	85	321	23	286
2014	Masc.	4,105	2,661	4	177	221	68	145
	Fem.	2,730	479	0	93	339	29	310
2015	Masc.	4,223	2,781	3	174	165	64	145
	Fem.	2,727	480	1	92	276	29	301
2016	Masc.	5,475	3,739	4	181	205	75	202
	Fem.	3,371	585	1	105	342	30	398

Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2016).

En las reformas de la política de migración aplicadas, según Keeley (2012), en los países desarrollados (Estados Unidos, Australia) en la década de los 90, se duplicó la migración, lo cual logró que los migrantes de forma permanente pudieran solicitar traer consigo a los integrantes faltantes de la familia. Lo anterior originó que tuviesen un cambio en relación al origen. Así mismo, los países que conforman la ocde, favorecen con base en los derechos humanos la reunificación familiar, en donde los migrantes legales del lugar de destino (sea permanente o temporal) pueden solicitar la estancia de sus

familiares sean hijos, esposa o padres. Casi todos los países que conforman la OCDE han firmado acuerdos internacionales y estos derechos pueden variar de acuerdo con sus criterios incluso donde soliciten otros miembros de la familia.⁶

En relación con lo anterior, también Hirai (2016) afirma que algunos japoneses que vinieron a México por primera vez a hacer un servicio laboral en el extranjero son solteros, pero muchos son recién casados o acaban de ser padres. En el caso de los expatriados novatos casados, es común que traigan a sus esposas e hijos unos meses después de haberse instalado en Nuevo León.⁷

Según resultados de la encuesta levantada por el PROMEJ⁸ en Guanajuato, la población nipona se concentra en los municipios de León, Salamanca e Irapuato. Existe una escuela que imparte clases en japonés con materias oficiales de Japón. Abre sólo una vez a la semana porque como los japoneses viven en distintos lugares de Guanajuato, se les dificulta acudir a la escuela a recibir y educar a los niños diariamente. Esto causa problemas para seleccionar a ingenieros japoneses para trabajar en México con sus familias.

Respecto a la vivienda, los motivos más importantes que consideran para su selección es primordialmente la seguridad para el 40 por ciento de los encuestados. Así mismo, la seguridad familiar es una preocupación a causa de la inseguridad que se vive en el país. El Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia indica que dos ciudades del estado de Guanajuato se encuentran entre las cincuenta con mayor índice de violencia del país: Celaya en el lugar 34 y Guanajuato en el 43. Si bien la mayoría de los japoneses no ha sufrido ningún percance como robo, fraude, lesión o accidente, el 15 por ciento ha sido afectado por robo y el 13 por ciento se ha visto involucrado en un accidente automotriz, cifra que no se considera baja (Campos, 2015).

⁶ La entrada en un país de manera temporal o permanente puede ser por muchas razones; una de ellas, acompañar a un familiar contratado, otra reunirse con un familiar que tiene un buen tiempo de estancia, otra por intercambios culturales, etc. Tal como lo señala el autor.

⁷ Así mismo, ocupan puestos de confianza como técnicos o ejecutivos, como es el caso de los migrantes mayores de cincuenta años que ocupan los cargos de presidente o director de la subsidiaria, y los técnicos o ejecutivos con más de cuarenta años de edad, tal y como lo señala en su estudio el doctor Hirai.

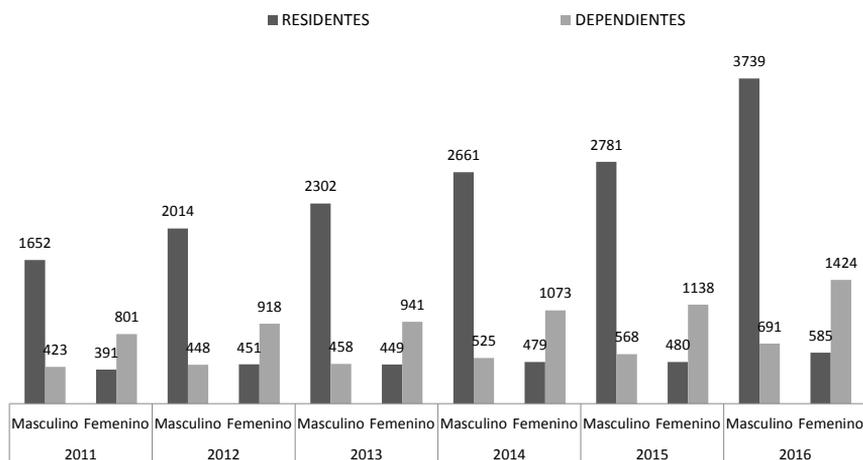
⁸ El PROMEJ diseñó y aplicó en el estado de Guanajuato una encuesta para conocer en general cómo vive ahí la comunidad japonesa y cómo se siente en México. Así mismo, los puntos que se consideran en la presente reseña son con el fin de que las autoridades gubernamentales puedan promover una mejora de vida de los japoneses. Por otra parte, la encuesta se conformó por ocho apartados: transporte, salud, educación, vivienda, tiendas y plazas comerciales, canasta básica, otros asuntos de la vida y datos. Consúltese http://www.gaceta.udg.mx/G_notas1.php?id=18452

En el caso de los japoneses con estancia temporal, en cuanto al comportamiento entre hombres y mujeres para solicitar la residencia de familiares, es mayor el número de mujeres que el de hombres. Se puede sostener que los hombres prefieren mantener a sus familias en Japón en lugar de traerlas consigo debido a la educación y la inseguridad que perciben; es decir, conforme pasa el tiempo los residentes temporales masculinos van en aumento y el número de dependientes refleja un comportamiento constante, lo cual implica que son pocos quienes solicitan traer a sus familias o, en su caso, parecen preferir traer a sus familiares que no necesiten ir a la escuela (véase la gráfica 4.2).

Respecto a las acciones de política pública sobre el tema de la migración en México, se han llevado a cabo dos: la primera de ellas, que se basa en los derechos humanos, consiste en proteger a los migrantes sin importar su situación legal y en proporcionar programas para que regularicen su situación y puedan acceder a los servicios de salud y educación. La segunda acción se enfoca en las cinco prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, entre las cuales se consideran la de favorecer los procesos de integración y reintegración de los migrantes y sus familiares y el fortalecimiento del acceso a la justicia y la seguridad de ellos, sus familiares y quienes defienden sus derechos.

Lo anterior demuestra que la migración genera retos tanto para los migrantes —en adaptación al lugar de origen— como para las autoridades gubernamentales.

Gráfica 4.2. Dependientes de los residentes temporales japoneses empleados del sector privado en México



Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2011-2016).

4. LA MIGRACIÓN ENFOCADA EN LA IED

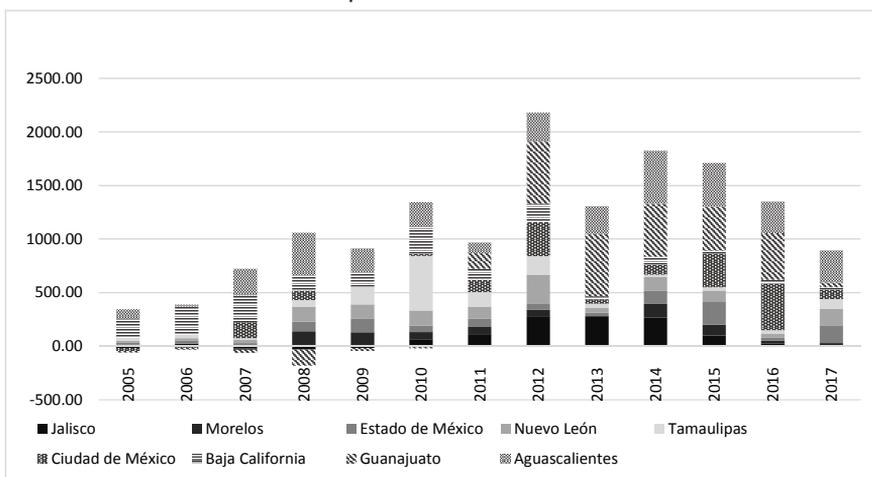
De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, los países que más invierten en México, en el total de la IED de 2005 a 2015, son Estados Unidos en primer lugar con 46.3 por ciento, seguido de España (10.4), Canadá (7.8), Bélgica (5.3), Japón (4.5), Países Bajos (4.2), Alemania (3.3) y el Reino Unido (2.9); los demás países invierten 15 por ciento entre todos. El sector manufacturero es el que más IED recibe con 58.56 por ciento del total, y en segundo lugar los servicios con 9.26 por ciento (Secretaría de Economía, 2017).

Cabe señalar que después de 2005 los flujos de inversión se incrementaron, y se redujeron en 2009 debido a la crisis económica; en 2011 se redujo la IED por factores naturales (terremoto y tsunami) que afectaron la economía de Japón. Pero de alguna manera se incrementó en 2012, mantiene sus niveles hasta 2015 y disminuye un poco a partir de 2016 por la incertidumbre que atraviesan México, Estados Unidos y Canadá.

Durante el periodo 1999-2017 la IED japonesa, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, se concentra fuertemente en nueve estados en términos porcentuales: Aguascalientes (19), Guanajuato (12), Baja California (10.3), Ciudad de México (8.7), Tamaulipas (7.5), Nuevo León (6.8), Estado de México (6.2), Morelos (5.8) y Jalisco (5.1) (véase la gráfica 4.3). De acuerdo con el comportamiento de la IED, se han incrementado las empresas manufactureras japonesas, y con ello la inmigración laboral de Japón en México.

La mayor parte de la IED (90 por ciento) en México corresponde a la industria automotriz y de autopartes, comportamiento que se ha dado intensivamente durante el periodo 2010-2016, de acuerdo con datos del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón. Las empresas extranjeras tienden a diseminarse invirtiendo en otras compañías, creando sucursales o asociándose con otras empresas. La forma principal de incursión de las empresas japonesas durante el periodo 2010-2016 ha sido la alianza estratégica, que ha tenido un aumento del 402 por ciento, seguida por las creadas con una contribución de 100 por ciento por parte de las empresas japonesas en Japón, con un aumento de 234 por ciento. Aunque en términos absolutos son más las filiales a las que las empresas japonesas aportan el 100 por ciento que aquellas a las que éstas y otras empresas extranjeras aportan en alianza estratégica. En ese orden, les siguen las empresas fundadas por los residentes japoneses. Aunque éstas no parecen ser un resultado de la IED japonesa, resultan relevantes al estudiar el comportamiento de la migración japonesa en México, ya que en este caso los residentes nipones supuestamente se han adaptados a México (véase el cuadro 4.3).

Gráfica 4.3. Comportamiento de la IED japonesa en los nueve estados que más la reciben



Nota. Los datos de 2017 representan el total en el tercer cuatrimestre.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2017).

Así mismo, las empresas ensambladoras han seguido estrategias de crecimiento. Algunas buscaron adquirir capacidades mediante alianzas, fusiones y adquisiciones para concentrar horizontalmente la industria, mientras que otras adquirieron capacidades mediante crecimiento y aprendizaje interno (Álvarez, 2002).

Cabe hacer notar que la instalación de nuevas empresas japonesas en México hace que de manera gradual estén atendiendo segmentos importantes del mercado, con lo cual se consolidan en las regiones Centro Norte y Centro Sur, Noroeste y Noreste (cuadro 4.4).

El flujo de la IED japonesa en la región Centro Norte, en particular en los estados de Aguascalientes y Guanajuato, se ha manifestado sobre todo en las inversiones de las automotrices Nissan en Aguascalientes y Mazda y Honda en Guanajuato, que iniciaron la fabricación de automóviles en 2013 y 2014, respectivamente, y han generado un gran número de empleos. La participación de la IED japonesa en el total de la inversión que reciben Guanajuato y Aguascalientes es relativamente alta. La cifra correspondiente a Jalisco, San Luis Potosí y Querétaro ha sido limitada, pero ha tendido a aumentar en los últimos años.

Cuadro 4.3. Tipos de empresas japonesas* en México

<i>Estratificación</i>	<i>Subestratificación</i>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Empresas japonesas propiamente dicho (sin personalización jurídica)	a) Sucursales	18	19	16	22	18	24	25
	b) Oficinas de representación	18	21	18	27	26	26	32
Empresas con su propia personalidad jurídica en el extranjero (México)	c) Filiales a las que las empresas japonesas aportan en 100 por ciento	313	312	371	429	558	651	735
	d) Filiales a las que las empresas japonesas y otras empresas extranjeras aportan en alianza estratégica	48	53	55	75	133	155	193
	e) Sucursales (o subsidiarias) que las filiales referidas en c) y d) establecieron en México	10	35	43	77	26	42	58
	f) Empresas que fundaron los residentes japoneses en México	21	24	42	49	53	58	65
Empresas no identificadas							1	3
Total		428	464	545	679	814	957	1,111

* Las "empresas japonesas" se dividen en dos categorías: I. Empresas japonesas propiamente dicho, que son empresas o establecimientos que no han sido constituidos conforme a la ley del país extranjero. En la encuesta este tipo de empresas representan sólo el 7.1 por ciento del total de las empresas japonesas en el mundo (en 2016), las cuales se subdividen en: a) sucursales; b) oficinas de representación. II. Empresas con su propia personalidad jurídica en el extranjero, que son aquellas que han sido constituidas conforme a la ley del país extranjero, las cuales representan el 50 por ciento del total de las empresas japonesas en el mundo (en 2016), y se subcategorizan en: c) filiales a las que las empresas de Japón aportan el 100 por ciento; d) filiales a las que la empresa japonesa y otras empresas extranjeras aportan en alianza estratégica; e) sucursales que establecieron las filiales referidas en c) y d), y f) empresas que fundaron los residentes japoneses en el extranjero. En caso de que una empresa japonesa que se encuentra en México abra dos sucursales en otras regiones, se considerarán como empresas o bien establecimientos, y por ende se contarán como tres empresas (MOFA, 2017).

Fuente: Elaboración propia con datos de *Annual report of statistics on Japanese nationals overseas* y MOFA (2011-2016).

Cuadro 4.4. Número de empresas japonesas en las regiones y estados de México receptores de IED japonesa, 2010-2016

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Noroeste	Baja California	64	64	65	73	64	68	62
	Baja California Sur	1	2	2	2	2	2	2
	Chihuahua	13	14	15	15	17	18	24
	Durango	1	1	1	1	2	2	2
	Sinaloa	1	1	1	1	4	4	4
	Sonora	0	0	2	4	4	4	5
Noreste	Coahuila	11	14	14	20	30	30	31
	Nuevo León	60	67	71	76	74	83	91
	Tamaulipas	12	14	15	15	11	16	18
Occidente	Colima	0	0	1	2	4	4	4
	Jalisco	24	27	28	34	45	53	68
	Michoacán	0	0	0	1	1	1	1
	Nayarit	0	0	0	0	1	1	1
Oriente	Hidalgo	2	0	1	1	1	1	1
	Puebla	2	2	2	2	4	4	4
	Tlaxcala	0	1	1	1	1	1	1
	Veracruz	1	1	1	3	4	4	3
Centro Norte	Aguascalientes	24	25	33	52	72	94	119
	Guanajuato	10	14	47	92	150	187	234
	Querétaro	16	14	19	28	42	63	88
	San Luis Potosí	6	5	10	21	34	46	53
	Zacatecas	1	2	2	4	5	9	9
Centro Sur	Ciudad de México	157	153	163	172	177	197	215
	Estado de México	32	28	29	32	32	34	36
	Morelos	4	5	6	7	12	11	10
Suroeste	Chiapas	0	0	1	1	1	1	6
	Guerrero	1	1	1	1	1	1	1
	Oaxaca	0	0	0	0	0	0	0
Sureste	Campeche	0	0	2	2	2	1	1
	Quintana Roo	6	6	10	12	13	13	13
	Tabasco	0	0	0	0	0	0	0
	Yucatán	2	3	3	4	4	4	4

Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2010-2016).

En los últimos años el incremento de las empresas en los estados que aparecen en el cuadro 4.5 representa 90 por ciento de las distribuidas en México. También se puede señalar que durante el periodo 2010-2016 la comunidad japonesa ha crecido.

En 2016, según los registros, radican en México un total de 11,390 nipones. La mayoría se concentran en las siguientes entidades, en términos porcentuales y absolutos: Ciudad de México, 34.3 (3,418); Guanajuato, 21.5 (2,144); Aguascalientes, 13.4 (1,340); Nuevo León, 6.6 (660) y Jalisco, 6.7 (665). Conviene aclarar que en el total se incluye a los dependientes de ellos que prestan servicios en las empresas japonesas.

Cuadro 4.5. Empresas japonesas y residentes nipones en los diez principales estados de México (porcentajes)

Año	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
Estado	Empresas	Residentes										
Guanajuato	3.4	3.4	9.8	10.1	15.3	13.0	20.8	15.6	21.9	17.6	23.5	21.5
Ciudad de México	37.2	50.4	34.0	46.4	28.7	44.2	24.6	42.3	23.0	39.6	21.6	34.3
Aguascalientes	6.1	10.0	6.9	10.5	8.7	10.6	10.0	10.7	11.0	11.3	11.9	13.4
Nuevo León	16.3	11.0	14.8	10.3	12.7	8.9	10.3	8.4	9.7	7.5	9.1	6.6
Querétaro	3.4	3.1	4.0	3.0	4.7	4.3	5.8	4.6	7.4	5.3	8.8	6.5
Jalisco	6.6	8.6	5.8	8.0	5.7	7.5	6.3	6.8	6.2	6.5	6.8	6.7
Baja California	15.6	2.5	13.6	2.1	12.2	2.1	8.9	2.1	8.0	2.0	6.2	1.6
San Luis Potosí	1.2	1.1	2.1	0.9	3.5	1.0	4.7	1.7	5.4	2.8	5.3	3.2
Estado de México	6.8	8.0	6.1	6.8	5.3	6.3	4.4	6.0	4.0	5.8	3.6	4.7
Coahuila	3.4	2.0	2.9	2.0	3.3	2.0	4.2	1.9	3.5	1.7	3.1	1.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de Annual reports of statistics on Japanese nationals overseas y MOFA (2011-2016).

Se estima que, en su mayoría, las empresas japonesas se convierten en fuentes de empleo donde laboran japoneses, lo cual depende del tamaño de las mismas. Para ocupar estos puestos se valieron sobre todo de las redes de empresas transnacionales. Estas últimas confían cada vez más en los directores y ejecutivos asiáticos para incursionar en los mercados de este continente (Muñoz, 2002).

En este sentido, cuanto mayor sea el número de empresas japonesas, más serán los inmigrantes japoneses. En el cuadro 4.5 se encuentran los estados mexicanos donde se han instalado las empresas niponas; como se ha señalado, Guanajuato es la entidad que mayor número de ellas registra; a partir de 2013 su crecimiento ha sido notable, y más en los años siguientes.

La Ciudad de México ocupa el segundo lugar porque es una de las ciudades más atractivas para la comunidad japonesa. En ella se mantuvo el mayor número tanto de empresas como de japoneses. En 2016 se registran 215 empresas, que representan 21.6 por ciento del total, y en la Ciudad de México vivían 34.3 por ciento de los japoneses radicados en el país.

El estado de Aguascalientes ocupa el tercer lugar y es una de las entidades con menor densidad tanto de empresas como de población japonesa. En los últimos tres años ha tendido a incrementarse el número de subsidiarias japonesas con 119 (13 por ciento), al igual que el de habitantes nipones con 1,310, que en promedio representan 13.4 por ciento del total en 2016.

Por su parte, Nuevo León, Querétaro y Jalisco presentan en promedio 9.1, 8.8 y 6.8 por ciento, y en términos absolutos, 91, 88 y 68 empresas, respectivamente. Su porcentaje y número absoluto promedio de habitantes fue de 6.6 (660), 6.5 (644) y 6.7 (665), respectivamente, lo cual demuestra que es casi igual el número de japoneses que vive en cada uno de ellos.

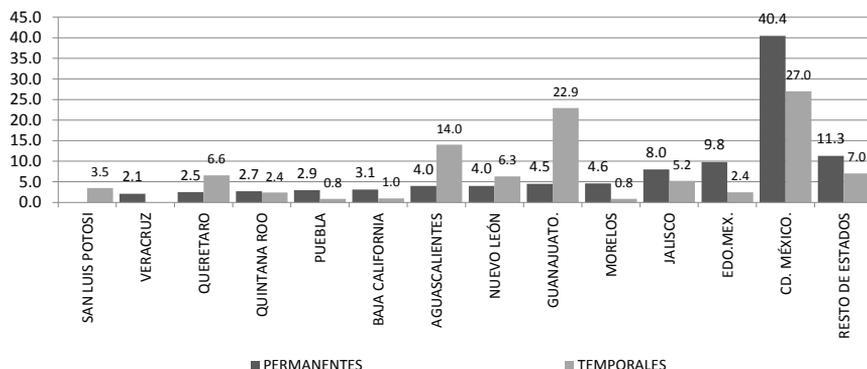
Cabe hacer notar que durante los últimos tres años el flujo de inversión se incrementó en todos los estados, y que sólo en Baja California el número de subsidiarias ha disminuido, aunque el número de residentes va en aumento. Por lo tanto, se puede decir que de acuerdo con el número de empresas y el tamaño de ellas será el número de habitantes de nacionalidad japonesa.

Se observa que hay más migrantes temporales que permanentes (véase la gráfica 4.4) en San Luis Potosí, donde es mayor el porcentaje de migrantes temporales y tienden a aumentar, como ya se refirió. De los migrantes altamente calificados y aquellos que llegaron para hacer negocios, algunos son transferidos por las empresas multinacionales, mientras que otros son contratados por el mercado internacional.

La contratación de migrantes altamente calificados se está convirtiendo en fundamental para los países desarrollados (Keeley, 2012). Por ello los puestos que ocupan en las empresas son como ejecutivos, administrativos y operativos. De los inmigrantes temporales, algunos ocupan cargos de técnicos y su responsabilidad consiste en dar mantenimiento a los equipos de las empresas, por lo que sus estancias son cortas y regresan a Japón.

Destaca que el comportamiento de ambos tipos de inmigrantes, permanentes y temporales, varíe en todo el país, con excepción de la Ciudad de

Gráfica 4.4. Inmigrantes japoneses permanentes y temporales en México (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2016).

México, donde se concentra la mayoría, y Aguascalientes y Guanajuato, que concentran el mayor número de migrantes temporales. Respecto a los residentes permanentes, su número es mayor en la Ciudad de México, seguida por los estados de México y Jalisco. Asimismo, los estados que concentran entre 100 y 117 japoneses, lo que representa 4.6, 4.5 y 4 por ciento, respectivamente, son Morelos, Guanajuato, Nuevo León y Aguascalientes (véase el cuadro 4.6).

Cuadro 4.6. Residentes japoneses en México por estados (porcentajes)

Estado	Permanentes	Temporales
Aguascalientes	4.0	14.0
Baja California	3.1	1.0
Ciudad de México	40.4	27.0
Estado de México	9.8	2.4
Guanajuato	4.5	22.9
Jalisco	8.0	5.2
Morelos	4.6	0.8
Nuevo León	4.0	6.3
Puebla	2.9	0.8
Querétaro	2.5	6.6
Quintana Roo	2.7	2.4
San Luis Potos		3.5
Veracruz	2.1	
Resto de estados	7.0	11.3
Total	22.3	77.7

Fuente: Elaboración propia con datos de MOFA (2016).

Dicho incremento de empresas y población japonesa ha incitado a estados como Guanajuato,⁹ Nuevo León, Aguascalientes¹⁰ y Querétaro a prestarle servicios y satisfacer sus demandas. Por ejemplo con la creación de escuelas bilingües o con reconocimiento de las autoridades educativas de Japón, donde sus mismos connacionales docentes imparten los cursos a los hijos de empresarios y trabajadores.

Querétaro es otra de las entidades que prefiere la comunidad nipona, ya que de acuerdo con los medios de comunicación está trabajando en la construcción de vivienda a cargo de una constructora nipona, tal como lo señala el secretario de Desarrollo Sustentable, Marco del Prete Tercero.¹¹

CONCLUSIONES

La migración es un tema al que en los últimos años se ha prestado mayor atención en todos los países debido a los cambios que nos presenta la globalización económica. Japón es un país que al cerrarse a la inmigración de sus nativos tomó otras medidas, como establecer acuerdos y buscar el traslado de población a países como Brasil, Perú y Argentina. Por otra parte, Japón y México presentan una fuerte emigración a lo largo de su historia.

La migración relacionada con la IED es un instrumento que Japón siempre ha considerado entre sus políticas a lo largo de su historia. Como se puede constatar, la migración ha sido tradicional, y según la unidad que emigra puede ser individual —un solo un integrante de la familia que parte al lugar de destino, quien puede ser el jefe de familia o un hijo— o toda la familia. Este capítulo muestra claramente el comportamiento de los flujos migratorios en el interior de México, donde se observa que con el aumento de la IED tiende a incrementarse también la necesidad de recursos humanos de origen nipón como mano de obra especializada. En este contexto, los inmigrantes temporales se establecen en la Ciudad de México, que concentra el 27 por ciento del total, principalmente porque en ella se encuentran las mejores oportunidades de trabajo. Los inmigrantes permanentes sólo representan

⁹ *El Financiero*, 25 de noviembre de 2017, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/japoneses-segundos-extranjeros-en-guanajuato.html>

¹⁰ Como se refleja en la página <http://www.investinaguascalientes.gob.mx/multiculturalidad.html> (consultada el 28 de diciembre de 2017).

¹¹ *El Economista*, 3 de enero de 2018, <https://www.economista.com.mx/estados/Compania-japonesa-se-afianza-en-Querétaro-20170502-0109.html>

el 22.3 por ciento del total y se asientan predominantemente en la Ciudad de México y los estados de México y Jalisco. Así mismo, la región Centro es la más favorecida, sobre todo Guanajuato y Aguascalientes, entidades que en los últimos años han recibido más IED y donde, como ya se mencionó, los japoneses han creado fuentes de trabajo, ya que cuentan con el mayor número de empresas instaladas. Con el transcurso del tiempo también tiende a incrementarse la IED en estados colindantes como San Luis Potosí, Zacatecas y parte de los Altos de Jalisco, por lo que en ellos también tiende a aumentar la población japonesa.

En cuanto a la movilidad temporal de los japoneses, la estancia es variable, ya que puede abarcar hasta que concluyan sus actividades laborales, pues parte de ellos son técnicos que dan mantenimiento a equipos de las empresas y otros ocupan puestos ejecutivos, administrativos y operativos. Cabe mencionar el movimiento temporal de estudiantes, profesores e investigadores, en el que predominan las mujeres, que casi duplican las cifras de los hombres.

En la composición de la población inmigrante japonesa predomina en todos los aspectos el sexo masculino, y con el paso del tiempo tiende a incrementarse más que el femenino. El hombre está más enfocado en actividades empresariales y suele emigrar con más frecuencia. El incremento de nuevas empresas puede estimular la mano de obra especializada, cuya demanda puede incrementar la migración laboral japonesa.

Por lo antes expuesto, se pueden enumerar las conclusiones siguientes:

- 1] Hay crecimiento de la emigración japonesa a México. A lo largo de la historia se ha incrementado y tiende a aumentar en forma significativa y gradual.
- 2] La actual inmigración japonesa en México está ligada al flujo de IED al país. En los estados que han captado más inversión se ha incrementado tanto el número de empresas como la población japonesa migrante.
- 3] La migración japonesa actual es diferente de la que ocurrió anteriormente. Ahora no es necesaria una migración por contrato, laborar sin prestaciones ni enviar cartas de invitación. Ahora, por el contrario, las empresas requieren el movimiento temporal del personal con prestaciones y seguridad social, como ya se ha señalado, como efecto de la globalización económica.
- 4] La migración japonesa actual, por lo tanto, se relaciona más bien con el traslado del personal calificado (empresarios).

Con el AAEMJ se activó el intercambio comercial y la inversión en México por parte de Japón, lo cual trajo consigo inmigración japonesa altamente

calificada, que es parte de la tendencia actual debida a la globalización económica. La migración en nuestros días es un tema importante e inevitable, que se ha tornado en un foco de atención para académicos, políticos e incluso la sociedad, y se deberán tomar medidas para mejorar el crecimiento industrial, el desarrollo económico y la competitividad de México. Así como se tuvo la iniciativa para el acercamiento económico de Japón en la década de los setenta y los gobiernos de entonces en Japón no se conformaron con que fuera un simple proveedor de capitales y tecnologías, sino que buscaron convertir su país en una de las potencias económicas emergentes más importantes, ahora podría coadyuvar al desarrollo de México. Como se refirió al inicio de este capítulo, la migración japonesa o un vínculo más estrecho con Japón puede propiciar el crecimiento del país.

Por su parte, México deberá considerar la situación en que se encuentra la población japonesa en el país con el propósito de brindarle mejores servicios a fin de elevar el nivel de distintos indicadores inclusive para los mexicanos, como ha ocurrido en algunas regiones que han recibido un volumen considerable de IED japonesa, como en las regiones Centro Norte y Sur, Occidente y Noreste.

Referencias

- Aragónés, A. M. y Salgado, U. (2011). ¿Puede la migración ser un factor para el desarrollo de los países expulsores? *Migración y Desarrollo*, 9(17), 45-68.
- Campos, M. (2015). La inversión extranjera directa y la calidad de vida japonesa en Guanajuato. *La Gaceta*, Universidad de Guadalajara. Recuperado de http://www.gaceta.udg.mx/G_notas1.php?id=18452 (consultado el 22 de noviembre de 2017).
- Canales, A. (2016). La migración en la reproducción de la sociedad. Elementos para una teoría de las migraciones. En Canales, A. (coord.), *Debates contemporáneos sobre migración internacional. Una mirada desde América Latina*. Ciudad de México: Universidad de Guadalajara.
- Carbajal, Y. (2015). *Evolución, condiciones actuales y retos del sector automotriz en México y en el Estado de México*. Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Estrella, V. (2017, 2 de mayo). Compañía japonesa se afianza en Querétaro. *El Economista*. Recuperado de <https://www.economista.com.mx/estados/Compania-japonesa-se-afianza-en-Querétaro-20170502-0109.html> (consultado el 3 de enero de 2018).

- Gobierno de la República (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. Recuperado de <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf> (consultado el 28 de diciembre de 2017).
- Gómez, J. (2010). La migración internacional: teorías y enfoques, una mirada actual. *Semestre Económico*, 13(26), 81-99.
- Hernández, R. (2017). Japoneses: segundos extranjeros en Guanajuato. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/japoneses-segundos-extranjeros-en-guanajuato.html> (consultado el 25 de noviembre de 2017).
- Hirai, S. (2016). Migración corporativa japonesa en México: la rotación de personal administrativo y el proceso de integración en Nuevo León. En *XIV Congreso Nacional de Aladaa México* (pp. 89-99). Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León, Aladaa, Centro de Estudios Asiáticos-UANL.
- Keeley, B. (2012). *Migración internacional: el lado humano de la globalización*. París: OCDE.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (MOFA) (2016). *Annual report of statistics on Japanese nationals overseas*. Recuperado de https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/page22_000043.html (consultado el 14 de agosto de 2017).
- Muñoz, A. (2002). Efectos de la globalización en las migraciones internacionales. *Papeles de Población*, 33, 9-45.
- Okabe, T. (2005). Sinopsis del acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 7(23), 103-123.
- Okabe, T. (2009). Capitalismo japonés: ¿modelo económico exitoso o extraño? *Expresión Económica*, 21, 19-34.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2015). Estadísticas. Migración Internacional, 2015. Recuperado <https://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/> (consultado el 4 de enero de 2018).
- Ota, M. (1982). *Siete migraciones japonesas en México 1890-1978*. México: El Colegio de México.
- Pardo, A. y Dávila, C. (2016). Extranjeros residentes en México. Perfil sociodemográfico, ocupación y distribución geográfica en 2015. *Carta Económica Regional*, 117, 31-51.
- Peddie, F. (2006). Una presencia incómoda: la colonia japonesa en México durante la Segunda Guerra Mundial. *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, 32, 73-101.
- Secretaría de Economía (2017). Flujos por país de origen 1999-2017. Recu-

perado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published> (consultado el 11 de diciembre de 2017).

Secretaría de Desarrollo Económico de Aguascalientes (2017). *Cultura japonesa en Aguascalientes*. Recuperado de <http://www.investinaguascalientes.gob.mx/multiculturalidad.html> (consultado el 28 de diciembre de 2017).

Womack, J. (1999). Perspectivas de las relaciones entre Estados Unidos y México en el sector automotriz. En Carrillo, J. (comp.), *La nueva era de la industria automotriz en México* (pp. 19-34). Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.

5. CALIDAD DE VIDA DE MIGRANTES JAPONESES EN UN ESTADO DE LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTE DE MÉXICO, 2015

Salvador Carrillo Regalado¹

INTRODUCCIÓN

Los criterios de centralidad en la localización industrial de alta tecnología parecen seguir el principio de acceder a los mercados nacionales tanto de productos como de mano de obra, que es el caso de las grandes multinacionales manufactureras japonesas asentadas en México. Por un lado, para acceder competitivamente al mercado nacional y, por otro, al mercado estadounidense, donde colocan al menos 70 por ciento de la producción realizada en México (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMIA). Las ventajas de localización en México son evidentes debido a los bajos costos de la mano de obra mexicana, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y, no menos relevante, el desarrollo urbano industrial y de comunicaciones que posee México, particularmente en la región Centro Occidente. Sin desdeñar la enorme importancia que tienen estos factores de atracción en la inversión extranjera, este capítulo aborda un factor que podría ser también trascendente para las decisiones de localización subnacional e interurbana. Se trata de la calidad de vida que ofrecen las ciudades mexicanas a la población japonesa, específicamente en el estado de Guanajuato.

El presente capítulo pretende aportar una medición de la calidad de vida para un grupo de población con una característica muy peculiar: una movilidad en cierta forma obligada de migrantes de un país desarrollado con destino a otro en desarrollo donde media una marcada diferencia cultural. Además, son de reciente expatriación por motivos laborales, presentan alta calificación laboral y en su gran mayoría no pretenden arraigarse en el país

¹ Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ e integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

de destino, pues sus contratos para trabajar presentan vencimiento a corto plazo, de dos o tres años. Además, casi en su totalidad no hablan español ni pretenden estudiarlo, por lo que difícilmente conviven fuera de su círculo de connacionales.² El estudio se justifica, por una parte, debido al diferencial de calidad de vida que pueden ofrecer las ciudades de destino, lo cual puede determinar la capacidad para atraer inversiones de empresas multinacionales o al menos fungir como ciudades de llegada para los migrantes; y, por otra, por la posibilidad de mejorar el estatus de vida de estas poblaciones mediante acciones privadas y públicas.

Esencialmente, este capítulo es muy distinto de los típicos estudios sobre calidad de vida en grupos de migrantes internacionales, referidos mayoritariamente a poblaciones que tienen origen en países menos desarrollados y su destino son los más desarrollados, a los que llegan con la intención de encontrar trabajo y mejores condiciones de vida. En esta forma, estos estudios miden la calidad de vida para diagnosticar si hay o no mejora en tales condiciones, pues normalmente se trata de migrantes muy vulnerables, sujetos a discriminación racial, agravada por la ilegalidad de su residencia, bajos niveles de educación y de servicios de salud y posiblemente desconocimiento del idioma del país de destino.³ En cambio, al analizar el nivel de calidad de vida de personas expatriadas de un país desarrollado como Japón con destino a otro menos desarrollado, este índice podría estar midiendo más bien en qué medida empeora su calidad de vida.

Los flujos contemporáneos de migración japonesa, acaecidos particularmente desde los años sesenta del siglo XX hasta la actualidad, se han asociado a flujos de inversión externa japonesa recibidos por México, para ocupar puestos técnicos y directivos (Ota, 1985: 113-115; Romero, 2001: 146). La Embajada de Japón en México registra para 2016, en la región Centro Occidente de México⁴ a 5,266 japoneses inmigrantes, que representan 46.2 por ciento del total de los inmigrantes *permanentes* y *temporales* de esta nacionalidad en México.⁵ La recepción migratoria de japoneses consiste

² Citando a Padilla de la Torre (2008), la investigadora Takako Nakasone (2016: 62) indica cómo los japoneses en Aguascalientes tienden a convivir sólo entre ellos; ignorando lo que sucede en el medio, “platican de lo que pasa en Japón, siguen conectados allá”.

³ Véanse, por ejemplo: García Gómez y Oliva (2009), Campos Monterroso (2017), Urzúa *et al.* (2015), Murillo y Molero (2012) y De Luca y Basabe (2011).

⁴ Véanse en el cuadro 5.2 (p. 138), los estados que constituyen esta región.

⁵ La Embajada de Japón de México califica como migrantes *permanentes* a aquellos que poseen la calidad migratoria de *residente permanente* otorgada por el gobierno de México (Instituto Nacional de Migración, INM) y que además declaran a la

principalmente en profesionales, técnicos, directivos y administrativos que laboran en empresas japonesas y que en cierta medida vienen acompañados de su familia. Actualmente, después de la Ciudad de México, Guanajuato y Aguascalientes son las principales entidades receptoras de migrantes, por ser sedes mayoritarias de plantas armadoras y del clúster de la industria automotriz japonesa. Hasta octubre de 2017, la región Centro Occidente aglutinó 331 empresas japonesas, de acuerdo con el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), equivalentes a 41.6 por ciento del total de ellas en México. Dada la relevancia de la presencia de estas empresas y de la migración de personal japonés que las acompaña, la presente investigación intenta dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿cuál es el impacto de la migración en el nivel de calidad de vida de los japoneses expatriados por sus empresas a México? y ¿cómo se relaciona la calidad de vida con las características personales y las ciudades de diferente tamaño donde residen?

En general, dado el motivo laboral de la expatriación vinculado a la presencia de las empresas subsidiarias japonesas, se observa la particularidad de que casi 90 por ciento de los migrantes japoneses en la región Centro Occidente son catalogados como residentes temporales, con un promedio esperado de dos años de estancia en el país, de acuerdo con la Embajada de Japón en México; en consecuencia, el restante 10 por ciento se clasifica como migración permanente.

En lo referente a la integración sociocultural de estos migrantes, ha sido poco estudiada también la percepción que tienen de su calidad de vida. Esto último resulta económicamente relevante en los ámbitos tanto laboral como personal de los migrantes japoneses pues, por una parte, tienen dificultades para adaptarse culturalmente a la vida cotidiana en México y, por otra, encuentran mayor dificultad para comprender las diferentes valoraciones culturales que confrontan cotidianamente con sus empleados y trabajadores mexicanos (Nakasone, 2015). Además, la comprensión de las relaciones laborales probablemente refleje un etnocentrismo, por el cual los jefes y directivos de las empresas japonesas asumen una superioridad ideológica de valores y creencias japonesas, con las que califican o juzgan las prácticas y los comportamientos de los subalternos, empleados y trabajadores mexicanos, particularmente en empresas que poseen escasa experiencia en México.

Embajada japonesa su interés de residir por tiempo indefinido en México (normalmente tienen estabilidad económica o empleo asegurado en el país). Mientras que los *migrantes temporales* son aquellos que poseen la forma del INM de *residente temporal* y declaran a la Embajada japonesa tener la intención de regresar a Japón; en nuestros casos de estudio, será cuando lo disponga la empresa que los emplea en México (aproximadamente dos años).

El presente capítulo hace hincapié en una de las clasificaciones de residentes japoneses conocida como *Chuzai-in* (“empleado expatriado por su empresa japonesa”; Nakasone, 2016: 83-85), que son la mayoría, dada la alta proporción de migrantes japoneses temporales en Guanajuato. En forma secundaria, tienen presencia en esta entidad también los migrantes *Genchi saiyou* (empleados japoneses que consiguieron trabajo en las empresas japonesas después de su llegada a México), pero las restantes clasificaciones de residentes no son consideradas, como las de profesionistas independientes, empleados en instituciones de educación, amas de casa, jubilados, estudiantes y otras.

En lo general, la transnacionalización de la producción manufacturera propicia flujos de migrantes como mano de obra calificada, por lo que se presume que los japoneses expatriados por sus empresas poseen en su país un nivel socioeconómico medio alto y alto. En esta forma, es de esperar que los inmigrantes japoneses arriben a México con un imaginario de calidad de vida determinado por su experiencia vital en Japón o en otros países (particularmente Estados Unidos), lo cual sirve de referente o de nivel de exigencia para calificar la calidad de su estancia en México. Asumiendo, además, variaciones que puedan observarse según las ciudades donde lleguen a residir (Alguacil, 2000; Velázquez, 1998, 2004; Rojas, 2009).

El objetivo del presente capítulo es estimar el nivel de calidad de vida multidimensional de los migrantes japoneses en el estado de Guanajuato, así como analizar las relaciones entre el índice de calidad de vida (ICV) con las ciudades donde radican y algunas características personales. En este sentido, el ejercicio de la construcción del ICV de los japoneses se lleva a cabo con base en variables tanto de medición objetiva como de naturaleza subjetiva o de percepción de la calidad de los bienes o servicios, siguiendo así la metodología más socorrida en los estudios de calidad de vida. Se trata de un concepto general recurrente que se utiliza en la bibliografía especializada para definir la calidad de vida, acorde a la Organización Mundial de la Salud y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, como una medida compuesta de bienestar físico, mental, social y ambiental, aunque esta última dimensión no es utilizada en el presente capítulo. El método permite que las medidas puedan referirse a la satisfacción global, así como al detalle de los componentes incluidos en la construcción del índice en este capítulo, los cuales son: transporte urbano, salud, integración cultural, educación, infraestructura urbana, vivienda, costos de vida, seguridad y estado de felicidad viviendo en México.

La hipótesis es que la migración de los japoneses expatriados por sus empresas impacta negativamente el nivel de su calidad de vida al residir

temporalmente en un país muy ajeno a su cultura y de menor grado de desarrollo comparativo, como es el caso de México. Su estancia en este país difícilmente responderá de manera adecuada a las expectativas de las personas que provienen de un país más desarrollado y que confrontan una cultura muy diferente, lo que afecta varias dimensiones de su vida en México. Aun así, se propone también que el impacto de la migración en el nivel de calidad de vida es diferenciado, según las características personales de los migrantes y el tamaño de las ciudades de residencia.

El estado de Guanajuato es el más relevante de la región Centro Occidente de México para la inversión japonesa y por ello fue seleccionado para el presente estudio. Esta entidad ha recibido una gran cantidad de empresas japonesas del ramo automotriz de autopartes lideradas por las ensambladoras Mazda y Honda, que se suman a otras marcas que las precedieron en el estado, como General Motors y Volkswagen. De manera contextual, este capítulo expone también los flujos de inversión proveniente de Japón y la consecuente implantación de empresas japonesas derivadas de esta inversión en México. Asimismo, se detalla la dinámica migratoria de japoneses en el país, en particular en la región Centro Occidente.

Para llevar a cabo la investigación, el Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara, del cual forma parte el autor del presente capítulo, aplicó una encuesta en mayo de 2015 a empleados japoneses atendiendo las diversas dimensiones arriba citadas que inciden en la calidad de vida. Para aplicar el estudio de campo se contó con el apoyo de la Cámara de Comercio y de la Industria Japonesa en México.

1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EMPRESAS JAPONESAS EN MÉXICO

De acuerdo con la información del cuadro 5.1, la inversión extranjera directa (IED) correspondiente al periodo 2005-2017 que recibe México en definitiva indica un origen predominantemente estadounidense, aunque presenta una relativamente menor concentración promedio a partir de 2012. En este contexto nacional, la IED proveniente de Japón logra repuntar en proporción respecto al total de la IED recibida por México de 1.2 por ciento en 2005 a 10.8 por ciento en 2012; establece luego una proporción promedio de 5.9 por ciento en los años sucesivos, hasta acumular un valor de 14,616 millones

de dólares en el periodo de 2010 a 2017. Además, en este periodo la IED en lo general se ha concentrado en el sector manufacturero en 45.3 por ciento. Específicamente, la IED japonesa se ha concentrado sectorialmente en el ramo automotriz⁶ y regionalmente en los estados de Guanajuato, Aguascalientes, Morelos, Querétaro, Jalisco y San Luis Potosí. En ellos, empresas líderes (Nissan, Mazda y Honda) han inaugurado nuevas plantas y ampliado sus operaciones de armado de vehículos; así mismo, han concurrido en estas entidades cientos de empresas japonesas de autopartes requeridas por las armadoras.

Cuadro 5.1. Inversión extranjera directa de Estados Unidos y Japón, 2005-2017 (millones de dólares)

Año	IED total	Estados Unidos	Japón	Estados Unidos, porcentaje del total	Japón, porcentaje del total
2005	26,018	14,671	313	56.4	1.2
2006	21,148	14,480	461	68.5	2.2
2007	32,464	16,237	673	50.0	2.1
2008	29,413	12,023	815	40.9	2.8
2009	18,162	8,948	760	49.3	4.2
2010	27,303	10,975	1,310	40.2	4.8
2011	25,221	13,016	1,093	51.6	4.3
2012	21,696	9,593	2,349	44.2	10.8
2013	48,483	16,937	2,146	34.9	4.4
2014	28,673	9,605	2,277	33.5	7.9
2015	34,843	18,939	2,049	54.4	5.9
2016	29,405	10,609	1,760	36.1	6.0
2017	29,695	13,897	1,633	46.8	5.5

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> (consultado 4 de enero de 2018); además: <https://www.gob.mx/se/articulos/de-enero-a-diciembre-de-2017-mexico-registro-29-695-millones-de-dolares-de-inversion-extranjera-directa?idiom=es> (consultado 22 de febrero de 2018).

⁶ También tienen presencia los ramos de la manufactura de materiales y productos eléctricos y electrónicos, de maquinaria, química y otras manufacturas de aceros y metales. En otros sectores las empresas japonesas se diversifican hacia el comercio, transportes, servicios a la producción, la construcción y la minería (Kakihara y Guzmán, 2014: 139; con información de la Encuesta de la Actividad Empresarial en el Extranjero, 2013, Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón).

Con el fin de contabilizar las empresas japonesas en México, se cuenta al menos con las siguientes fuentes de información, para las cuales varía el concepto de la denominación “empresa japonesa”: *a)* la fuente oficial del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) de la Secretaría de Economía, que hasta octubre de 2017 contabiliza 795 empresas cuya característica básica es el capital (parcial o total) producto de la IED proveniente de Japón; *b)* el directorio DATA BANK Series TOYOKEIZAI, que genera información a partir de encuestas identificando empresas subsidiarias en el extranjero, para 2016 esta fuente aplicó la encuesta a 392 empresas matrices establecidas en Japón que declararon haber invertido en México, identificando así 502 empresas subsidiarias en este país; *c)* finalmente, el Directorio de la Embajada de Japón en México, que genera la información anual a partir de la “Investigación sobre la situación real de las empresas japonesas en el extranjero”, que reconoció 1,111 empresas en México en octubre de 2016.⁷

El método seleccionado como más conveniente para contabilizar las empresas japonesas en el presente capítulo es el correspondiente a la primera de las fuentes citadas (RNIE), ya que facilita cumplir con el objetivo específico de analizar la inmigración de japoneses vinculados con las inversiones generadoras de empresas japonesas, evitando así la subestimación del muestreo de TOYOKEIZAI y la sobreestimación de la Embajada de Japón en México (Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón en México), ya que esta fuente incorpora simples oficinas de representación y de empresas mexicanas propiedad de japoneses que normalmente ya cuentan con residencia permanente en México).

De acuerdo con la información del cuadro 5.2, las empresas con participación de capital japonés adquieren una presencia relevante en México, particularmente en la región Centro Occidente, a partir de 2011. El análisis por entidades de esta región ubica en primer lugar al estado de Guanajuato, que acumuló 117 empresas japonesas entre 2011 y 2017, vinculadas en su

⁷ El criterio utilizado por la Embajada de Japón en México para definir las empresas como japonesas es el de ser subsidiarias o sucursales de empresas matrices establecidas en Japón o en otras naciones; o bien, que simplemente sean producto de inversión de capital proveniente de Japón sin mediar empresa matriz, e incluso cuando no interviene inversión extranjera japonesa pero la empresa establecida en México es propiedad de japoneses con larga trayectoria en este país. También incorpora como empresas japonesas a las oficinas temporales de representación para llevar a cabo proyectos de construcción o de cooperación económica vigente al momento del levantamiento de la encuesta. De esta manera, los datos tienden a ser muy superiores a los registrados por el RNIE de la Secretaría de Economía de México o de la fuente de TOYOKEIZAI, que se limita a las subsidiarias de matrices con sede en Japón.

mayoría a la industria automotriz,⁸ específicamente debido a las multinacionales automotrices Mazda y Honda. En segundo lugar, se fortaleció la sede de empresas japonesas en Aguascalientes con la puesta en operación de una segunda planta de Nissan, que atrajo a 50 nuevas empresas. Otras entidades, como San Luis Potosí, Querétaro y Jalisco, completan en conjunto un listado de 85 nuevas empresas en este periodo. Otros estados de la región, como Colima, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, tienen nula o escasa participación.

Cuadro 5.2. Empresas con participación de capital social japonés en México y estados de la región Centro Occidente, por periodos hasta 2017

Estado o área territorial	Periodos de alta en el Registro Nacional de Inversión Extranjera (número de empresas)				
	Hasta 2000	2001-2005	2006-2010	2011-2017	Suma
Aguascalientes	9	10	8	50	77
Guanajuato	3	3	7	117	130
Jalisco	5	1	5	22	33
Querétaro	9	4	2	30	45
San Luis Potosí	2	1	1	33	37
Michoacán y Zacatecas	2	0	2	5	9
Suma región Centro Occidente	30	19	25	257	331
Ciudad de México	78	25	34	94	231
Resto de México	113	43	39	38	233
Total México	221	87	98	389	795

Fuente: Registro Nacional de Inversión Extranjera (listado del registro de sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social). Véase <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published> (consultado el 2 de enero de 2018).

El cuadro 5.3 ordena la información para verificar cómo se comporta el establecimiento de empresas japonesas en la región Centro Occidente con respecto al resto de los territorios nacionales en cuanto a los periodos de alta en el RNE. Tal comportamiento de localización por periodos privilegia al

⁸ De acuerdo con el Directorio de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria en México, en 2017, un 64 por ciento de las empresas correspondían al sector automotriz, 14 por ciento al comercio y el resto a otras empresas manufactureras, transporte y otros servicios.

último, que va de 2011 a 2017, en lo que se refiere al mayor establecimiento de empresas japonesas en la región Centro Occidente con 77.6 por ciento, seguida por 40.7 por ciento de la Ciudad de México (CDMX) y, finalmente, el territorio “resto del país”, que sólo recibió 16.3 por ciento de su respectivo total, siendo en cambio muy relevante el establecimiento de empresas japonesas en años previos a 2001. Las concentraciones territoriales más recientes de empresas japonesas evidentemente se asocian, por un lado, con los mayores flujos de inversión japonesa directa y, por otro, con los flujos migratorios de japoneses a México, que en mayor proporción se concentran en la región Centro Occidente y la CDMX.

Cuadro 5.3. Empresas con participación de capital social japonesas en México y la región Centro Occidente, por periodos hasta 2017

<i>Área territorial</i>	<i>Periodos de alta en el Registro Nacional de Inversión Extranjera (porcentajes)</i>				
	<i>Hasta 2000</i>	<i>2001-2005</i>	<i>2006-2010</i>	<i>2011-2017</i>	<i>Suma</i>
Suma región Centro Occidente	9.1	5.7	7.6	77.6	100.0
Ciudad de México	33.8	10.8	14.7	40.7	100.0
Resto de México	48.5	18.5	16.7	16.3	100.0
Total México	27.8	10.9	12.3	48.9	100.0

Fuente: Cuadro 5.2.

2 MIGRACIÓN JAPONESA EN MÉXICO Y LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTE

Acompañando la expansión de empresas japonesas en México, se presenta la migración de profesionales, traductores, técnicos, directivos y administradores japoneses y sus familiares, cuyo flujo es notoriamente más dinámico a partir de 2009, aunque se observan caídas en 2013 y 2015 a valores menores de 300 migrantes, y repuntes en 2012 y 2014 de casi 800 migrantes; finalmente, en 2016 se verifica un crecimiento abrupto en el registro, con la cifra de 1,953 migrantes japoneses (cuadro 5.4).⁹ En cuanto a la composición

⁹ De los 1,953 migrantes registrados en 2016, 97 por ciento (1,896) lo fueron como migrantes temporales y 82 por ciento registraron su residencia en la región Centro

según el tipo de permanencia en México, predomina la inmigración temporal, además se ha incrementado de una proporción de 63.8 por ciento del total de migrantes japoneses en 2005 a 77.7 por ciento en 2016.

Cuadro 5.4. Migración neta de japoneses en México, 2005-2016
(número de personas)

Año	Migración con residencia temporal	Migración con residencia permanente	Total migrantes	Incremento anual	Migración temporal respecto al total (porcentajes)
2005	3,528	2,002	5,530		63.8
2006	3,779	1,993	5,772	242	65.5
2007	3,859	1,990	5,849	77	66.0
2008	4,037	2,009	6,046	197	66.8
2009	4,408	2,093	6,501	455	67.8
2010	4,816	2,121	6,937	436	69.4
2011	5,117	2,186	7,303	366	70.1
2012	5,839	2,256	8,095	792	72.1
2013	6,086	2,301	8,387	292	72.6
2014	6,835	2,351	9,186	799	74.4
2015	6,950	2,487	9,437	251	73.6
2016	8,846	2,544	11,390	1,953	77.7

Fuentes: Datos de la Embajada de Japón en México. Encuestas directas e información del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón.

El análisis de la distribución de la migración japonesa por entidades territoriales arroja que sigue estrictamente a la distribución territorial de las empresas japonesas, confirmando así la asociación entre la apertura de plantas industriales y los flujos migratorios de japoneses. De esta manera (véase el cuadro 5.5), después de la CDMX, sobresale el estado de Guanajuato con la mayor atracción migratoria, seguido por Aguascalientes, Jalisco, Querétaro y San Luis Potosí. Otros estados de la región Centro Occidente (Zacatecas,

Occidente (cuadro 5.5). Por otro lado, muy posiblemente este abrupto incremento de migrantes se debe a que parte de ellos llegaron algunos años antes de 2016, pero no habían sido registrados por la Embajada de Japón en México, que quizá implementó medidas más efectivas de rastreo a partir de este año debido a la apertura de un consulado japonés en la ciudad de León, Guanajuato.

Michoacán, Colima y Nayarit) alojan una escasa migración japonesa debido a su relativa carencia de empresas niponas. En general, esta región abriga a 5,266 japoneses, 46.2 por ciento del total nacional.

De acuerdo con la información de 2016 (cuadro 5.6), la región Centro Occidente presenta la proporción más alta de migración temporal japonesa (cuantificada en casi 90 por ciento) respecto al total de esta región. Ello se debe, por un lado, a la relativa carencia de antecedentes migratorios de japoneses en esta región y, por otro lado, a lo reciente de las inversiones automotrices japonesas. Por el contrario, en la CDMX y el resto del país sí registran tales antecedentes en medida mucho mayor, lo cual induce a pensar que la proporción de la migración permanente sea mayor, aproximadamente a un tercio de la población total de japoneses dentro de las respectivas áreas territoriales.

Cuadro 5.5. Migración japonesa temporal y permanente en México y estados de la región Centro Occidente, 2016 (número de personas)

<i>Estado o rea territorial</i>	<i>Migración con residencia temporal</i>	<i>Migración con residencia permanente</i>	<i>Total migrantes</i>	<i>Incremento 2015-2016</i>
Aguascalientes	1,239	101	1,340	420
Guanajuato	2,029	115	2,144	714
Jalisco	461	204	665	140
Querétaro	581	63	644	215
San Luis Potosí	306	15	321	98
Zacatecas	53	2	55	12
Michoacán	23	24	47	-1
Colima y Nayarit	31	19	50	0
Suma región Centro Occidente	4,723	543	5,266	1,598
Ciudad de México	2,389	1,029	3,418	208
Resto del país	1,734	972	2,706	147
Total México	8,846	2,544	11,390	1,953

Fuente: Datos de la Embajada de Japón en México. Encuestas directas e información del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón.

Cuadro 5.6. Migración japonesa temporal y permanente en México y región Centro Occidente, 2016 (porcentajes)

<i>rea territorial</i>	<i>Migración con residencia temporal</i>	<i>Migración con residencia permanente</i>	<i>Total</i>
Región Centro Occidente	89.7	10.3	100.0
Ciudad de México	69.9	30.1	100.0
Resto del país	64.1	35.9	100.0
Total México	77.7	22.3	100.0

Fuente: Cuadro 5.5.

3. COMPARACIÓN DE ÍNDICES DE CALIDAD DE VIDA EN MÉXICO Y JAPÓN, SEGÚN OCDE

Antes de entrar en la medición de la calidad de vida (CV) de los empleados japoneses radicados en el estado de Guanajuato, sería conveniente disponer de un contexto de las similitudes y diferencias en esta materia a nivel nacional y de manera comparativa entre México y Japón para evaluar los resultados obtenidos. Con este propósito se incluye la información del nivel de bienestar según varias dimensiones presentadas en los cuadros 5.7 y 5.8. En el cuadro 5.7 se observa que en cuatro dimensiones o indicadores ambos países comparten niveles similares: *a)* estado general de salud, y *b)* balance temporal trabajo-vida, donde tanto Japón como México se ubican dentro del 20 por ciento de los países de la OCDE con *menor desempeño*; *c)* gobernanza y participación civil, y *d)* trabajo y ganancias. Ambos países se encuentran dentro del 60 por ciento de países de la OCDE con *desempeño medio*. Mientras que las diferencias más fuertes que separan desfavorablemente a México respecto de Japón se encuentran en las siguientes dimensiones: *a)* educación y habilidades; *b)* ingresos y riqueza; *c)* seguridad personal; en éstas Japón registra el *mejor desempeño*, mientras que México es calificado con el *menor desempeño* comparativo en el conjunto de países de la OCDE. A estas tres dimensiones se agregan otras en las que Japón se ubica con un *desempeño medio* y México aparece con *menor desempeño*: *a)* calidad de la vivienda; *b)* calidad del medio ambiente, y *c)* soporte de red social (personas que cuentan con apoyos de otras personas). Finalmente, la dimensión general que llama la atención por ser la única en la que México se encuentra entre los países con *mejor desempeño*, mientras que Japón está en el

grupo con *desempeño medio* es la de bienestar general subjetivo. Profundizando en esta dimensión, aunque México está en desventaja en varios aspectos, el porcentaje de los mexicanos que declararon sentirse satisfechos con sus vidas se incrementó de 55 a 73 por ciento de 2007 a 2013, mientras que en Japón el porcentaje de satisfacción reportó una reducción de 49 a 43 por ciento entre 2007 y 2012. Además, en ambos países se redujo el nivel de confianza en sus respectivos gobiernos, de 24 a 17 por ciento en el caso de Japón y de 42 a 40 por ciento en el caso de México (OECD, 2014).

Por otra parte, el cuadro 5.8 mide las diferencias de género para Japón y México y su referencia al promedio de países de la OCDE. Los datos muestran que las dimensiones donde se diagnostican las mayores brechas de género en Japón son: *a)* posiciones en el parlamento; *b)* ingresos salariales; *c)* tasa de empleo; *d)* tiempo dedicado al hogar, y *e)* educación y seguridad personal. Y en lo correspondiente a México son: *a)* violencia de la pareja; *b)* posiciones en el parlamento, pero de manera más atenuada; *c)* tiempo dedicado al hogar, y *d)* tasa de empleo. En síntesis, en Japón existe una mayor cantidad de factores que diversifican las formas en las que se ejerce la discriminación de género; sin embargo, en México la expresión de la discriminación no es tan variada en sus formas, pero prevalecen mayores tintes de violencia ejercida por la pareja.

Cuadro 5.7. Comparativa del nivel de bienestar entre México y Japón según el índice de calidad de vida de la OCDE, 2014

	Dentro del 20 por ciento de países de la OCDE con <i>mejor desempeño</i>	
	Dentro del 60 por ciento de países de la OCDE con <i>desempeño medio</i>	
	Dentro del 20 por ciento de países de la OCDE con <i>menor desempeño</i>	
<i>Dimensiones</i>	<i>Japón</i>	<i>México</i>
Estado general de salud		
Balace temporal trabajo-vida (ocio y cuidado personal)		
Bienestar general subjetivo		
Gobernanza y participación civil		
Calidad de la vivienda		
Calidad del medio ambiente		
Soporte de red social		
Trabajo y ganancias		
Educación y habilidades		
Ingresos y riqueza (patrimonio)		
Seguridad personal (ante violencia de género o inseguridad en la calle)		

Fuente: Boarini, Kolev y McGregor (2014), OCDE (2014).

Cuadro 5.8. Diferencia de género en el nivel de bienestar, comparación entre Japón, México y OCDE, 2014

Dimensión o indicador	Japón		México		OCDE	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Salud						
Expectativa de vida al nacer (años)	86	79	77	71	83	77
Percepción de buena condición de salud	29 %	32 %	64 %	67 %	67 %	72 %
Educación y habilidades						
Con educación media superior	42 %	58 %	55 %	45 %	58 %	42 %
Trabajo e ingresos						
Tasas de empleo	67 %	92 %	72 %	88 %	79 %	88 %
Brecha salarial entre hombres y mujeres	-	27 %	-	5 %	-	16 %
Hogares pobres con un solo adulto	-	-	21 %	28 %	37 %	30 %
Balance trabajo-vida						
Horas/semana dedicadas al hogar	22	2	44	30	32	21
Gobernanza y participación ciudadana						
Posiciones en el parlamento nacional	8 %	92 %	37 %	63 %	27 %	73 %
Seguridad personal						
Mujeres que reportan violencia de pareja	15 %	-	47 %	-	-	-
Personas que caminan solas y seguras en la noche	69 %	85 %	52 %	57 %	61 %	79 %
Bienestar subjetivo						
Nivel de satisfacción de vida (escala 0-10)	6.2	5.8	7.4	7.5	6.7	6.6

Fuente: Boarini, Kolev y McGregor (2014), OCDE (2014).

4. CALIDAD DE VIDA DE LOS JAPONESES EN GUANAJUATO, 2015

El objetivo de esta sección es construir índices de calidad de vida (ICV) de los residentes japoneses en el estado de Guanajuato, entidad que ha recibido la mayor cantidad de empresas japonesas de la región Centro Occidente de México. Para llevar a cabo esta tarea se levantó una encuesta a una muestra de migrantes japoneses en el segundo trimestre de 2015, atendiendo diversas dimensiones que forman parte del ICV general (en adelante será identificada como “Encuesta PROMEJ, 2015”). Para el estudio de campo se contó con el apoyo de la Cámara de Comercio Japonesa de Irapuato, donde se obtuvo una muestra de 109 entrevistas.

En el presente capítulo se empleó un concepto general recurrentemente utilizado en la bibliografía especializada para definir la calidad de vida, el de la Organización Mundial de la Salud o el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que retoman Levi y Anderson (1980) y Constanza *et al.* (2008) como una medida compuesta de bienestar físico, mental y social, según las percepciones y características individuales. El método permite que las medidas se puedan referir a la satisfacción global, así como al detalle de sus componentes, que son expuestos en la primera columna del cuadro 5.9.

El presente capítulo se ubica en la clase de estudios sobre calidad de vida de empleados expatriados, en categorías ocupacionales de alto nivel de cualificación, quienes desearían obtener estándares de vida comparativos del país de origen en el país que los recibe. En este sentido, el ICV que se construye dará cuenta del grado de satisfacción o insatisfacción de algunas de las exigencias y necesidades tanto básicas como superiores a las que estos migrantes están acostumbrados.

Metodología del índice utilizado

En cuanto a las dimensiones introducidas, se ajustó mayormente a tratar de medir un índice de calidad de vida urbana¹⁰ y las dimensiones e indicadores se presentan en el cuadro 5.9.

¹⁰ Entre otros, un estudio que sirvió de referencia es el generado por Orellana *et al.* (2013), del Núcleo de Estudios Metropolitanos, Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Pontificia Universidad Católica de Chile, quienes desarrollan un extenso estudio utilizando el método que se emplea en el presente capítulo, para construir el índice de calidad de vida urbana, aunque con distintas dimensiones.

Cuadro 5.9. Desglose de indicadores utilizados en la construcción del índice de calidad de vida (ICV)

Dimensión		Indicadores			
Transporte urbano	Modalidad de transporte	Costumbres de manejo y tráfico			
Salud	Sensación de estado de salud general	Beneficio de un seguro médico			
Calidad hospitalaria	Atención hospitalaria	Percepción de calidad del equipamiento hospitalario			
Compatibilidad con prácticas y creencias de mexicanos	Pago de propinas	Creencias religiosas	Formas locales de salud		
Integración cultural	Aprendizaje del español	Dominio previo del español			
Calidad de la educación de los hijos	Calidad educativa	Tipo de institución pública/privada	Acceso y percepción de la calidad de la educación japonesa		
Infraestructura urbana en la zona de vivienda	Deficiencias en pavimento, agua y alcantarillado	Regular en el suministro de electricidad	Congestión de tráfico y rutas de transporte	Servicios de telecomunicaciones	Lugares recreativos y plazas comerciales
Calidad de la vivienda	Percepción de calidad de la vivienda	Valor del alquiler			
Calidad del consumo y costo de vida	Calidad y costo de bienes y servicios				
Seguridad en la zona de residencia	Incidencia de robo en la zona de residencia últimos tres años	Incidencia de estáta en la zona de residencia últimos tres años	Sensación de inseguridad al caminar en la zona de residencia		
Estado de felicidad viviendo en México	Percepción de estado de felicidad				

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta PROMEI, 2015.

El método utilizado para el cálculo de los índices por dimensión es muy socorrido por su sencillez y es conocido como el método de *agregación por máximos y mínimos*, cuya virtud consiste en estandarizar los valores de las variables e indicadores a intervalos comunes o comparables que permitan agregarse y promediarse. En el presente caso esta agregación se realiza asumiendo que cada indicador tiene la misma importancia o peso en la construcción de la dimensión. Aunque, cuando se dispone de mayor información y criterios teóricos precisos, es factible aplicar ponderaciones para diferenciar la importancia o peso relativo de cada indicador y dimensión en la construcción del índice (Brenes y Gutiérrez, 2007; Jiménez y González, 2014). Específicamente, la construcción de un indicador positivo indica que a mayor valor más alto nivel o mejor situación y lo inverso para un indicador negativo, pero una vez estandarizados sus valores originales pueden ser agregados.

Los valores originales del indicador o variable x_i se transforman en valores estandarizados Z :

1. Si el indicador o variable es positivo (mayor valor, mejor nivel) se utiliza:

$$Z(1) = (x_i - \text{MIN } x_i) / (\text{MAX } x_i - \text{MIN } x_i) * 100.$$
2. Si el indicador es negativo (mayor valor, peor nivel) se utiliza:

$$Z(2) = (\text{MAX } xi - xi) / (\text{MAX } xi - \text{MIN } xi) * 100.$$

O bien, $Z(2) = 100 - Z(1)$

Donde:

$\text{MIN } x_i$ y $\text{MAX } x_i$ son los valores mínimos y máximos posibles de un indicador dado.¹¹ La escala de variación del índice Z , en el presente caso, es de 0 a 100.

Dispuesta la matriz de información, la estimación del ICV se realizó tanto por columnas o dimensiones como por filas o casos individuales. El promedio de los índices de un conjunto de indicadores corresponde a una dimensión; además no se aplican ponderadores, así que se trata de un índice lineal de calidad para una dimensión dada (salud, por ejemplo) cuyo valor también es posible agregar o promediar conjuntamente con los valores del resto de las dimensiones y obtener el valor del índice general de calidad de vida (*ICV dimensional*). Igualmente se procede para estimar el *ICV individual* para cada caso de la muestra, cuya suma y promedio arroja también el *ICV general*.

¹¹ En otras aplicaciones pueden ser también límites reales o metas propuestas en programas y acciones de políticas de bienestar.

La unidad social de análisis en la encuesta

Para obtener la información necesaria para estimar los ICV, el grupo de investigación del PROMEJ, del cual el autor forma parte,¹² aplicó en el segundo trimestre de 2015 una encuesta a directivos, administradores, técnicos y demás empleados japoneses que residen en el estado de Guanajuato. El levantamiento se llevó a cabo utilizando el cuestionario por internet a través de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C., con sede en la ciudad de Irapuato.¹³ Respecto a las empresas afiliadas a esta Cámara, 64 por ciento pertenecen a la industria automotriz, 10 por ciento a otras ramas industriales y 26 por ciento se dedican al comercio, el transporte y otros servicios; la muestra está por lo tanto circunscrita a este grupo de empresas japonesas. El estudio indaga la situación objetiva y particularmente subjetiva de bienestar de estos empleados japoneses.

Enseguida se exponen las características de los entrevistados, que definen con mayor claridad las unidades sociales de estudio y predeterminan el ámbito de los resultados obtenidos en la muestra:

- 1] En su mayoría son empleados con puestos directivos, de supervisión, profesionistas, traductores y técnicos especializados de empresas subsidiarias japonesas. De esta manera, se supone que pueden acceder a un nivel de vida medio o alto en Japón y que esto sería referencia de las expectativas de bienestar que podrían tener en México.
- 2] En su generalidad se trata de migrantes temporales en México. La temporalidad está determinada por la política de las empresas contratantes, y en promedio es de una estancia de dos años.
- 3] De acuerdo con información de la Embajada de Japón en México (MOFA, 2016), la población migrante japonesa temporal se clasifica en “propietario” (titular del registro de residencia en el extranjero: migrantes adultos solteros y casados) y “dependientes” (normalmente cónyuge e hijos). En particular, la población objeto de estudio está constituida por los propietarios, que en su gran mayoría se emplean en empresas subsidiarias japonesas y constituyen el universo estadístico del estudio, estimado en 623 migrantes en el estado de Guanajuato.¹⁴ Además, de

¹² PROMEJ, con sede en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

¹³ La dirección del levantamiento de la encuesta estuvo a cargo de Taku Okabe, coordinador del PROMEJ.

¹⁴ Estimación basada en la aplicación de la proporción a escala nacional de 0.4692 a partir de: 3,261 migrantes temporales empleados en empresas japonesas/6,950

acuerdo con los resultados de la muestra PROMEJ 2015, 92.8 por ciento de ellos son hombres y 7.2 por ciento mujeres; 78.6 por ciento son casados y 21.4 por ciento solteros.

- 4] El universo de los 623 migrantes propietarios es acompañado por 326 familiares dependientes (normalmente cónyuge e hijos).¹⁵ Con ayuda de la muestra, se estima que el promedio de hijos por familia es de 1.83; en consecuencia, se obtiene un promedio de 2.83 dependientes por migrante propietario, incluyendo al cónyuge. De esta manera, se concluye que solamente 115 migrantes del universo objeto de estudio han migrado con sus familias, equivalente al 18.5 por ciento.
- 5] Finalmente, las ciudades donde residen los japoneses en el estado de Guanajuato, de acuerdo con la muestra, en términos porcentuales, son: León (27.0), Irapuato (37.5), Salamanca (29.2) y Celaya (6.3). León es la ciudad más grande de Guanajuato y más cercana a Silao, donde se asientan importantes parques industriales; las otras tres ciudades constituyen los principales centros que conforman el eje urbano del Bajío de Guanajuato, donde se asientan las armadoras de automóviles de Mazda y Honda, así como parte importante de las empresas japonesas de autopartes, aprovechando que este eje es además el acceso más relevante hacia las zonas industriales de Querétaro y el Estado de México, el cual desemboca en la Ciudad de México. Sin embargo, es interesante para el tema de la calidad de vida que nos ocupa indicar que, a pesar de la ubicación de la empresa Honda en la periferia de Celaya, esta ciudad no es seleccionada como lugar de residencia por los empleados japoneses de esta armadora, quienes prefieren residir en la ciudad vecina de Querétaro, que posiblemente ofrece mejores condiciones de vida.

migrantes temporales en total, que registra la Embajada japonesa en México (Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón en México, en MOFA, 2016). En consecuencia, esta proporción es aplicada a los 1,327 migrantes temporales que residían en el estado de Guanajuato en 2015, según esta misma fuente.

- 15 Para la estimación de los familiares dependientes se siguen el mismo método y la misma fuente de la característica 3, aplicando la proporción que representan los 1,706 familiares de los citados 3,261 migrantes, equivalente a 0.5232. El resto de la población japonesa en Guanajuato en 2015 que no trabaja en empresas japonesas son: 378 migrantes temporales y 103 “permanentes” (en relación con estos últimos, los “propietarios” han declarado a la Embajada japonesa haber modificado de manera definitiva su residencia en México). Agregando todas las clasificaciones, son en total 1,430 japoneses en 2015, año en que se levantó la encuesta.

La encuesta y el tamaño de la muestra para el cálculo de los índices dimensionales e individuales

En total, se logró hacer 109 entrevistas. Sin embargo, en los cuestionarios, ciertas dimensiones temáticas no obtuvieron respuesta para la totalidad de indicadores o variables ya sea porque los entrevistados consideraron que no aplicaba a su persona o porque no tenían información al respecto. En este sentido, en la segunda columna del cuadro 5.10 se indica el tamaño de muestra específico resultante, según la dimensión temática de los índices calculados. En particular, solamente en seis de las once dimensiones se obtuvieron respuestas completas para los 109 casos de la muestra; otras tres dimensiones fueron cubiertas entre 98 y 99 casos, y dos variables más: la “calidad hospitalaria” con 61 casos (lo cual impidió fusionarla con la categoría que mide el estado general de “Salud”) y las variables relativas a la educación que conforman la dimensión 6 “Calidad de la educación de los hijos”, sólo fueron atendidas por nueve japoneses que migraron a Guanajuato con su familia y además tenían hijos en edad escolar e información respecto de la escuela.¹⁶ De cualquier manera, en el presente estudio el índice correspondiente a la calidad de la educación ofrece información valiosa.

Por su parte, el cálculo de los índices de calidad de vida (ICV) *individual* se llevó a cabo con la mayor homogeneidad posible en cuanto al número y la calidad de las respuestas obtenidas de cada individuo en la muestra. Siguiendo este criterio, se eligió la opción de eliminar las dimensiones de la educación y de la calidad hospitalaria, así como descartar 11 casos con severas ausencias de respuestas. De esta manera, se consiguió un tamaño de 98 casos y se obtuvo la estimación para 98 índices de calidad de vida individual.

En la estimación de los índices tanto dimensionales como individuales se aplicó la opción de eliminar el índice correspondiente a la dimensión educativa. En lo que se refiere a la dimensión subjetiva del estado general de “felicidad viviendo en México”, se excluye sólo en el caso en que se pretendía comparar el índice de felicidad con el ICV *individual* y observar así el grado de asociación o coherencia entre ambos índices.

¹⁶ Estos casos corresponden al 50 por ciento de las 18 personas que emigraron con familia (estadísticamente esperadas de acuerdo con el tamaño de muestra aquí expuesto). Sin embargo, esto es un resultado razonable en virtud de que no todos los padres entrevistados tienen conocimiento de la educación o bien no tienen hijos en edad escolar.

Cuadro 5.10. Características estadísticas consideradas para la estimación del ICV de los inmigrantes japoneses en el estado de Guanajuato

<i>Dimensión</i>	Tamaño de muestra (<i>n</i>)	Proporción del ICV dimensional (<i>p</i>)	Producto $p*n$	Producto $q*n$
Transporte urbano	109	0.8555	93.3	15.8
Salud	109	0.6124	66.8	42.3
Calidad hospitalaria	61	0.4016	24.5	36.5
Compatibilidad con prácticas y creencias mexicanas	109	0.8287	90.3	18.7
Integración cultural	109	0.0872	9.5	99.5
Calidad de la educación de los hijos	9	0.3333	3.0	6.0
Infraestructura urbana en la zona de vivienda	109	0.7798	85.0	24.0
Calidad de la vivienda	98	0.5122	50.2	47.8
Calidad del consumo y costo de vida	99	0.5657	56.0	43.0
Seguridad en la zona de residencia	109	0.8654	94.3	14.7
Estado de felicidad en México	98	0.7449	73.0	25.0

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEI, 2015.

Regresando al cuadro 5.10, éste da cuenta del tamaño de muestra para cada dimensión de los índices y de los productos ($n*p$) o ($n*q$) con el fin de verificar que éstos sean mayores de 5, permitiendo así el uso del modelo de distribución normal para la determinación del tamaño de la muestra. Por otra parte, esta condición también se cumple para la gran mayoría de los ICV *individuales*, salvo para los cuatro valores más altos (superiores a 78 por ciento; véase la gráfica 5.1). De esta manera, se está en condición de usar la siguiente fórmula convencional para estimar el tamaño de muestra con un nivel de confianza de 90 por ciento. La versión de la fórmula es para proporciones ya que los índices particulares se expresan de esta manera:

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

Donde:

n = tamaño de muestra estimado.

$Z = (1.64) =$ desviación estándar (z veces el error estándar, en relación con la distribución normal para un nivel de confianza de 90 por ciento requerido).

$p = (0.61) =$ proporción de la población objeto de estudio, estimada por la proporción muestral del índice promedio de calidad de vida ICV *dimensional*.

$$q = (1 - p) = 0.39$$

$e = (0.075)$ error de muestreo tolerado.

Realizados los cálculos para la estimación del tamaño muestral, resulta: $n = 114$ observaciones.

Aplicando luego el *factor de corrección de población finita*:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

Donde:

$$n_0 = 114$$

$$N = 623$$

$$n = 114 / (1 + (114 - 1 / 623)) = 96$$

De esta manera, el tamaño mínimo de muestra es de 96 entrevistas o casos para un nivel de confianza de 90 por ciento (Berenson y Levine, 1996: 365-367), que resulta ligeramente menor que el tamaño muestral conseguido de 101 casos para la estimación del ICV *dimensional* y de 98 casos para el ICV *individual*.

Resultados de los ICV por dimensión

El cuadro 5.11 ofrece información desagregada por dimensión del ICV de mayor a menor valor del índice. Los valores más altos se encuentran por debajo de 88 por ciento y el menor en 9 por ciento, con una media general de 60 por ciento. Enseguida se describen los resultados obtenidos por dimensión. En primer lugar, cabe mencionar el ICV referido a la seguridad personal que posee el mayor valor (87 por ciento). En particular, este es un índice construido a partir de información subjetiva o de percepción, pero también objetiva, referida a información que mide la frecuencia de incidencias de robos, lesiones, estafas o bien haberse encontrado en situaciones de peligro. En general, estas incidencias fueron muy bajas, aunque la población japonesa quizá no se sienta tan segura al caminar sola por la zona donde tiene su residencia.

Este resultado, sin embargo, contrasta con la opinión formada a partir de las noticias de violencia en otras partes de México y que el migrante pudiera recibir por los medios de comunicación. De acuerdo con la muestra, los fenómenos de violencia que suceden frecuentemente en varias de las ciudades de México no les afectan personalmente ni a sus familiares; pero sí reciben recomendaciones de no exponerse a caminar por las calles o por ciertos lugares de las ciudades o bien evitar el uso de los medios de transportación pública. En síntesis, estas expresiones generan un ambiente de inseguridad, pero a los entrevistados no les afecta acontecimiento alguno en su persona; además, el presente índice de seguridad no capta la sensación subjetiva de inseguridad más allá de su zona de vivienda, lo cual explica el alto nivel del índice de seguridad personal.

Cuadro 5.11. ICV de los migrantes japoneses en el estado de Guanajuato, 2015

<i>Dimensi n</i>	<i>ndices de calidad de vida por dimensi n (porcentajes)</i>
Seguridad en la zona de residencia	87
Transporte urbano	86
Compatibilidad con pr cticas y creencias de mexicanos	83
Infraestructura urbana en la zona de vivienda	78
Estado de felicidad en M xico	74
Salud	61
Calidad del consumo y costo de vida	57
Calidad de la vivienda	51
Calidad hospitalaria	40
Calidad de la educaci n de los hijos	33
Integraci n cultural	9
Suma	659
ICDV general 1 (incluye todos los ndices)	60
ICDV general 2 (excluye ndices de educaci n y felicidad)	61

Fuente: Elaboraci n propia con base en la encuesta PROMEJ, 2015.

En segundo término, la dimensión del transporte urbano es también calificada muy alto (86 por ciento) en razón del uso cotidiano del vehículo privado, aun considerando la existencia de inconvenientes causados por el tráfico y enfrentando las costumbres de manejo en las distintas ciudades

donde transitan en Guanajuato. Ante todo, el alto nivel del índice de esta dimensión se debe al estatus de vida de los japoneses, que les permite evitar el uso del transporte público urbano, el cual puede resultar muy inconveniente e inseguro.

Siguiendo con el cuadro 5.11, el tercer índice por encima del 80 por ciento es el de compatibilidad con prácticas y creencias de mexicanos. Por el valor de este índice, hay que concluir que los japoneses no tienen problemas por este motivo, si bien tampoco adoptan prácticas ni creencias mexicanas; es decir, en su mayoría se mantienen aparte, en su círculo con otros japoneses en la cotidianidad. Esta segregación se asocia, por un lado, con el mínimo valor obtenido en el índice de integración cultural (9 por ciento) indicado por el escaso interés de aprender el español (sólo 15 por ciento de los empleados japoneses ocupan parte de su tiempo en este aprendizaje); y, por otro lado, se asocia con la dificultad (declarada en las entrevistas) para acceder a lugares y eventos de recreación. En este sentido, se estima que si un migrante japonés no habla ni estudia el español tiene en promedio un nivel del ICV general de 7 por ciento abajo del que sí lo habla o lo está aprendiendo.

Respecto a la calidad de la infraestructura urbana en la zona de vivienda, la población japonesa encuentra, entre los componentes del índice, algunos inconvenientes importantes, como falta de regularidad en el suministro de agua y electricidad y carencia de lugares de recreación. A pesar de esto, el índice se ubica en 78 por ciento, muy por encima del valor medio del índice representado por el ICV general (cuadro 5.11).

El índice de estado de felicidad viviendo en México presenta un valor de 74 por ciento, también por encima del ICV general (opción 2) de 61 por ciento (excluyendo educación y felicidad, véase el cuadro 5.11). Esto significa que hay una tendencia en las personas a declararse más felices de lo que se podría esperar de acuerdo con sus condiciones y opiniones sobre diferentes dimensiones de su vida, aun viviendo en un país muy distinto al propio en cuanto a entornos de vida y cultura.

Por su parte, el índice de salud se ubica en el valor medio de 61 por ciento. Esta dimensión está determinada, a su vez, por dos indicadores, uno subjetivo en que los encuestados declaran en su mayoría tener una salud regular y otro de tipo objetivo, en el cual dos tercios expresan tener acceso a un seguro médico privado. A su vez, el índice de calidad hospitalaria se encuentra en un valor de 40 por ciento, o sea, 21 puntos más abajo del promedio, debido particularmente al mal equipamiento de los hospitales asociados a los seguros particulares y al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y en ciertos casos agravado por servicios de atención de mala calidad.

Continuando con los índices por debajo del promedio manifestado por el ICV general, está el de la calidad del consumo y costo de vida. Esta dimensión es resultado de una gran cantidad de variables sobre costos de bienes y servicios de consumo cotidiano que fueron considerados en el cuestionario aplicado. En síntesis, el valor de 57 por ciento para este índice delata principalmente la adquisición y limitada variedad de alimentos importados a altos costos en relación con los que prevalecen en Japón; asimismo, por la baja calidad y el costo de los servicios de telecomunicaciones.

El índice de calidad de la vivienda es estimado en un nivel de 51 por ciento a pesar de que el índice de infraestructura urbana en la zona de vivienda es de 78 por ciento. Las razones mencionadas con mayor insistencia se relacionan con la falta de mantenimiento o ausencia de las instalaciones y equipamientos en las viviendas, así como de un adecuado mantenimiento de los materiales, por ejemplo de impermeabilización. Estos inconvenientes se presentan a pesar de que el alquiler de la vivienda en promedio es de entre 10 mil y 20 mil pesos mensuales, un estándar de renta que debería asociarse con viviendas en mejores condiciones de habitabilidad. Muy probablemente esta situación de encarecimiento de la renta y mala calidad de la vivienda sea resultado de una escasa oferta de vivienda en las ciudades de Guanajuato.

Finalmente, el índice de la educación sólo asciende a 33 por ciento, siendo así el penúltimo más bajo. Si bien no se le atribuye representatividad estadística, este índice se calculó con la mitad de las respuestas del universo estadístico del subgrupo de migrantes temporales japoneses que residen con su familia, que además cumplen con la condición de tener hijos en edad de ir a la escuela y que poseen información al respecto. En lo general, los padres de familia calificaron como de mala calidad la educación que reciben sus hijos, a pesar de que en su totalidad éstos se encuentran matriculados en escuelas privadas, presuntamente de las mejores de la ciudad de residencia. Además, los padres califican como de calidad regular la educación que reciben sus hijos en la escuela japonesa con sede en Irapuato. Lo anterior se entiende bajo el argumento de que la educación es parte constitutiva de la cultura de las naciones y difícilmente se adoptan los sistemas educativos de un país tan distinto, lo cual induce bajas calificaciones e inhibe la migración de japoneses acompañados de la familia.

Resultados de los ICV individuales

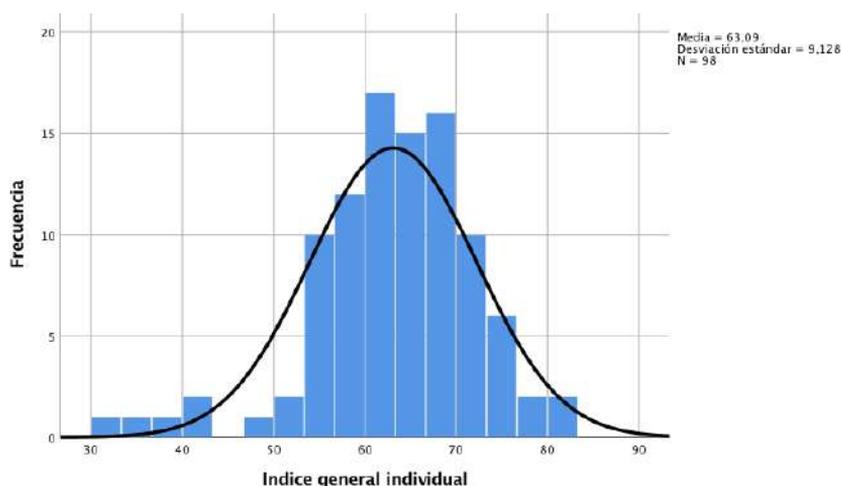
En esta sección se analizan los ICV individuales en relación con las carac-

terísticas de los migrantes japoneses, en particular con: estado de felicidad, sexo, estado civil, modalidad de migración (con o sin familia), paternidad y municipio de residencia. El ICV individual para una muestra de 98 casos da lugar al mismo número de índices individuales que se presentan en la gráfica 5.1, expresados en una distribución de frecuencias que configura aproximadamente una distribución normal. El valor medio de este índice, excluyendo las dimensiones de felicidad y educación de los hijos, equivale a 63 por ciento con una desviación estándar de 9 por ciento.

La dimensión de felicidad en el ICV individual

Este análisis se realiza para identificar estadísticamente la existencia de asociación o interdependencia entre el estado subjetivo de la dimensión de la felicidad y el ICV *individual* (que contiene componentes subjetivos y objetivos) para cada caso individual en la muestra. La hipótesis estadística plantea que a más altos niveles de ICV *individual*, más alto nivel esperado en el índice de felicidad. Se utiliza la prueba *chi cuadrado* (X^2) debido a que la dimensión de felicidad en su variable original sólo contiene cuatro opciones de respuesta.

Gráfica 5.1. Distribución por clases de frecuencia del ICV individual de los empleados japoneses en Guanajuato, 2015



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEJ, 2015.

La información del cuadro 5.12 despliega ambas variables;¹⁷ para cumplir con la condición estadística del mínimo de frecuencias esperadas, los valores del ICV *individual* se reducen a dos categorías: “bajo y medio bajo” (b-mb, valores que van de la media hacia abajo (de 64 a 31 por ciento) y “medio alto y alto” (ma-a, valores que van por arriba de la media, de 65 a 84 por ciento). Los resultados de la distribución cruzada de frecuencias por clases muestran que 80 por ciento de los individuos que se encuentran en el estrato bajo del índice de felicidad corresponden a la categoría b-mb del ICV. Cuando el índice de felicidad pasa al estrato medio, entonces el porcentaje de concentración en este estrato se reduce a 55.1 por ciento, que coincide con la categoría b-mb; sin embargo, para el estrato alto de felicidad la proporción de concentración de casos ya no sigue una tendencia decreciente esperada, sino que se sitúa en 56.4 por ciento. De esta manera, el resultado, si bien aprueba la hipótesis, lo hace con un nivel de confianza por debajo de 75 por ciento con 2 grados de libertad.

Cuadro 5.12. ICV de los migrantes empleados japoneses en el estado de Guanajuato seg n sexo, 2015

<i>ndice de felicidad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>ICV bajo y medio bajo</i>	<i>ICV medio alto y alto</i>	<i>Total</i>
Bajo (hasta 33 por ciento)	Observada	8	2	10
	Esperada	5.8	4.2	10
	Relativa observada	80.0 %	20.0 %	100.0 %
Medio (67 por ciento)	Observada	27	22	49
	Esperada	28.5	20.5	49
	Relativa observada	55.1 %	44.9 %	100.0 %
Alto (100 por ciento)	Observada	22	17	39
	Esperada	22.7	16.3	39
	Relativa observada	56.4 %	43.6 %	100.0 %
Total	Observada	57	41	98
	Esperada	58.2 %	41.8 %	100.0 %

Chi cuadrado de Pearson 2.198; df = 2 (1- α) < 75 por ciento.

Fuente: Elaboraci n propia con base en la encuesta PROMEI, 2015.

¹⁷ En este caso se excluye el índice de felicidad del cálculo del ICV, para dar lugar a la prueba de chi cuadrado.

Algunas características de los migrantes japoneses y su relación con el ICV individual

En esta sección el análisis se centra en observar si existe alguna relación entre el ICV *individual* de los migrantes japoneses¹⁸ y algunas características personales, como sexo, estado civil, modalidad de migración, paternidad y municipio de residencia. Esto con la finalidad de generar cuadros de contingencia utilizando también las dos categorías del ICV arriba señaladas: b-mb y ma-a.

Cuadro 5.13. ICV de los migrantes empleados japoneses en el estado de Guanajuato según sexo, 2015

Sexo	Frecuencia	ICV bajo y medio bajo	ICV medio alto y alto	Total
Hombre	Observada	50	40	90
	Esperada	52.9	37.1	90
	Relativa observada	55.6 %	44.4 %	100.0 %
Mujer	Observada	7	0	7
	Esperada	4.1	2.9	7
	Relativa observada	100.0 %	0.0 %	100.0 %
Total	Observada	57	40	97
	Relativa observada	58.8 %	41.2 %	100.0 %

Chi cuadrado de Pearson 5.294; $df = 1$ ($1-\alpha$) > 97.5 por ciento.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEI, 2015.

Sexo. Del total de los migrantes empleados por las empresas japonesas de Guanajuato, 92 por ciento son hombres y 8 por ciento mujeres, lo cual pone de manifiesto que en la cultura japonesa existe una fuerte diferencia de género cuando se trata de trasladarse a un país extranjero a trabajar. El resultado indica que la totalidad de las mujeres se ubicaron en el nivel b-mb del ICV. Los hombres, por su parte, presentan una distribución relativamente equilibrada entre las dos categorías del ICV (cuadro 5.13). Sin embargo, la prueba chi cuadrado no es admitida debido al pequeño número de mujeres en la muestra (7 casos válidos) y la insuficiente frecuencia esperada de mujeres en ambas categorías del ICV, lo cual tiende a elevar el valor calculado de chi cuadrado. Por lo tanto, no se obtiene un resultado significativamente concluyente de

¹⁸ En esta sección el ICDV incluye la dimensión de felicidad pero mantiene la exclusión obligada de las dimensiones de educación y calidad hospitalaria, debido al insuficiente tamaño de sus correspondientes muestras ya citadas.

que las migrantes japonesas posean un más bajo nivel del ICV que el de sus congéneres hombres.

Estado civil. El 78.6 por ciento de estos migrantes declararon ser casados y 21.4 por ciento solteros. Para verificar si esta característica presenta alguna asociación con el ICV, se presenta en el cuadro 5.14. La información estimada en este cuadro indica que 45.5 por ciento de los migrantes japoneses casados se ubican en la categoría ma-a, mientras que los solteros sólo tienen una representación de 28.6 por ciento en esta categoría. La diferencia en el ICV de casados respecto al de los solteros parece suficiente para concluir que son variables interdependientes; y, efectivamente, al verificar el nivel de confianza de la prueba chi cuadrado queda próxima, pero por debajo de 90 por ciento. Lo cual sugiere que el estar casados ofrece una mayor probabilidad de mejores niveles del ICV que los solteros.

Cuadro 5.14. ICV de los migrantes empleados japoneses en el estado de Guanajuato según estado civil, 2015

<i>Estado civil</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>ICV bajo y medio bajo</i>	<i>ICV medio alto y alto</i>	<i>Total</i>
Casado	Observada	42	35	77
	Esperada	44.8	32.2	77
	Relativa observada	54.5 %	45.5 %	100.0 %
Soltero	Observada	15	6	21
	Esperada	12.2	8.8	21
	Relativa observada	71.40 %	28.60 %	100.00 %
Total	Observada	57	41	98
	Relativa observada	58.20 %	41.80 %	100.00 %

Chi cuadrado de Pearson: 1.933; df = 1; $(1-\alpha) < 90$ por ciento.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEI, 2015.

Migrantes que residen con la familia. Se plantea respecto a la hipótesis particular de si los migrantes casados que residen con su familia presentan mayor ICV que el resto de los migrantes japoneses que residen sin ella o solos. Los resultados se encuentran en el cuadro 5.15, en el cual se demuestra que no hay tal diferenciación en el ICV, sino que es indistinto, independientemente de si residen o no con familia. Incluso el mismo resultado se obtiene si residen con familia y además tienen hijos; es decir, que los migrantes “propietarios”

japoneses que residen con familia e hijos en Guanajuato no poseen un ICV significativamente diferente frente al resto de los migrantes “propietarios”. La posible causal en esta conclusión es el escaso número de individuos que se captó en las entrevistas con la característica de haber migrado junto con la familia (9 casos).

Cuadro 5.15. ICV de los migrantes empleados japoneses en el estado de Guanajuato según forma de residencia en Guanajuato, 2015

<i>Forma de residencia en Guanajuato</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>ICV bajo y medio bajo</i>	<i>ICV medio alto y alto</i>	<i>Total</i>
No reside con familia	Observada	52	37	89
	Esperada	51.8	37.2	89
	Relativa observada	58.4 %	41.6 %	100.0 %
Reside con familia	Observada	5	4	9
	Esperada	5.2	3.8	9
	Relativa observada	55.6 %	44.4 %	100.0 %
Total	Observada	57	41	98
	Relativa observada	58.2 %	41.8 %	100.0 %

Chi cuadrado de Pearson: 0.028 (las variables son independientes).

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEJ, 2015.

Ciudad de residencia e ICV. La información del cuadro 5.16 nos indica, en general, que el tamaño de la ciudad es determinante para garantizar una mejor calidad de vida. Midiendo el tamaño de las ciudades por su población, tendríamos para 2015 las siguientes estimaciones poblacionales: para las ciudades de Salamanca e Irapuato, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda de 2010 y aplicando una tasa promedio anual de 2.0 por ciento de aumento para el periodo de 2010 a 2015 (similar a la correspondiente a la zona metropolitana de León, en virtud de localizarse en un área dinámica de generación de empleos), las poblaciones serían: 175,500 habitantes para Salamanca y 418 mil habitantes para Irapuato; en cambio, para la zona metropolitana de León, el Consejo Nacional de Población estima 1 millón 768 mil habitantes (Conapo, 2015).

Los datos del cuadro 5.16, si bien señalan una regularidad muy consistente, donde las proporciones del ICV aumentan conforme aumenta el tamaño de las ciudades, la prueba de chi cuadrado otorga solamente un nivel de confianza cercano al 75 por ciento.

Cuadro 5.16. ICV de los migrantes empleados japoneses en el estado de Guanajuato según ciudad de residencia, 2015

<i>Ciudad de residencia</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>ICV bajo y medio bajo</i>	<i>ICV medio alto y alto</i>	<i>Total</i>
León	Observada	13	13	26
	Esperada	15.2	10.8	26
	Relativa observada	50.0%	50.0%	100.0%
Irapuato	Observada	21	15	36
	Esperada	21	15	36
	Relativa observada	58.3%	41.7%	100.0%
Salamanca	Observada	22	12	34
	Esperada	19.8	14.2	34
	Relativa observada	64.7%	35.3%	100.0%
Total	Observada	56	40	96
	Relativa observada	58.3%	41.7%	100.0%

Chi cuadrado de Pearson: 1.311; $df = 2$; $(1-\alpha) < 75$ por ciento.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta PROMEJ, 2015.

CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

- De acuerdo con la hipótesis planteada, se espera un bajo nivel relativo de calidad de vida de los japoneses migrantes temporales debido a que la calidad de los bienes y servicios (públicos y privados) a los que tienen acceso en México pueden estar por debajo de las expectativas referenciadas por el país de origen. Asimismo, por las dificultades para adaptarse a la cultura local de su nueva residencia. No obstante, la evidencia obtenida se aleja de una visión de calidad de vida muy adversa que las ciudades de México pudieran ofrecer al migrante japonés que se ostenta como profesionista o funcionario empresarial.

El resultado, medido por el ICV *individual*, arroja un promedio de 63 por ciento, con una desviación estándar de 9 por ciento; se estima, de esta manera, que dentro de un intervalo entre 54 y 72 por ciento de los valores del índice se encuentra el 77 por ciento de los casos individuales, otro 14 por ciento en el extremo superior y 10 por ciento en el inferior. De lo anterior se concluye que el ICV en cuestión se encuentra en un estrato predominantemente medio.

- 2] En algunas dimensiones abordadas del ICV, tanto por la muestra utilizada como por la información comparativa de la OCDE para México-Japón, se confirman particularmente bajos niveles del ICV en las siguientes dimensiones: educación (valor resultante 9 por ciento), salud (particularmente en materia de calidad hospitalaria 40 por ciento), vivienda (51 por ciento) y seguridad personal (87 por ciento). Estos resultados obtenidos concuerdan con dicho referente en las primeras tres dimensiones citadas pero no en seguridad, que se ubica en el tope superior del índice; sin embargo, en este último caso se mide sólo la incidencia de eventos violentos o robos en sus personas y no el ambiente general de sucesos o riesgos para la seguridad en el país.
- 3] En relación con las características personales de los migrantes, el ICV *individual* se asocia con las variaciones en el índice del estado de felicidad, particularmente con los valores por debajo de la media. Esto otorga una relativa consistencia al ICV con el estado subjetivo de felicidad de los japoneses viviendo en México, que presenta un valor medio de 74 por ciento, superior al promedio del ICV dimensional de 61 por ciento (excluyendo las dimensiones de educación y felicidad). Quizá esto significa que hay una tendencia en las personas a declararse más felices de lo que se podría esperar de acuerdo con sus condiciones y opiniones sobre diferentes dimensiones de su vida, aun viviendo en un país muy distinto al propio en cuanto a entornos de vida y cultura.
- 4] Continuando con el ICV *individual*, éste presenta una posible interdependencia con la característica del estado civil, en que la categoría de migrantes casados (independientemente de que tengan o no la familia en México) registra un mayor ICV que la de solteros.
- 5] El ser hombre o mujer es una característica que normalmente se asocia con múltiples aspectos sociales, y no es la excepción el caso de la percepción subjetiva y objetiva de la calidad de vida, como lo expresan los datos de la OCDE en materia de bienestar por género en México y Japón, expuestos en este capítulo. En la muestra utilizada todos los casos de mujeres migrantes contratadas por las empresas japonesas se ubicaron en niveles por debajo de la media del ICV, dando así visos de replicar diferenciaciones de género en su estancia en México. Sin embargo, ni con este resultado se logró una confirmación en la prueba estadística.
- 6] La ciudad de residencia de los migrantes japoneses es definitivamente una característica asociada con el ICV, pues se observa que la de gran tamaño es determinante para lograr un nivel de vida más alto;

es el caso de la zona metropolitana de León en relación con ciudades de tamaño mediano como Irapuato o Salamanca. Este resultado es congruente pues, si bien las grandes ciudades tienden a generar inconvenientes como mayores costos de vida y otros problemas ocasionados por la aglomeración, es también muy aceptado en la literatura sobre desarrollo urbano que las grandes ciudades ofrecen grandes ventajas en cuanto a bienes y servicios especializados, empleos y una calidad de vida mayor que las ciudades medias o menores.

- 7] Se detecta una segregación sociocultural en la mayoría de los migrantes japoneses, según se desprende del bajo valor del índice de integración cultural (9 por ciento) indicado, por ejemplo, en el escaso interés por aprender el español (sólo 15 por ciento de los empleados japoneses ocupan parte de su tiempo en este aprendizaje); y, por otro lado, se asocia con la dificultad para acceder a lugares y eventos de recreación. Todo lo cual implica un más bajo nivel del ICV.
- 8] Las limitaciones principales de este trabajo se derivan de las insuficientes variables utilizadas en la construcción de los índices, así como del tamaño de la muestra, pues se requiere un mayor tamaño muestral para obtener conclusiones más sólidas. Por otra parte, la información se refiere sólo a los migrantes empleados en las empresas japonesas; sin embargo, es necesario extender el cuestionario a los integrantes de los dependientes que residen en México. A pesar de estas limitaciones, el trabajo tiene la intención de presentarse como un referente para ampliar los conocimientos, con mayor detalle y consistencia, sobre la calidad de vida de los grupos de personas que en mayor medida son expatriados por motivos laborales ante la intensificación de la globalización económica.

Referencias

- Alguacil G., J. (2000). Calidad de vida y modelo de ciudad. Boletín núm. 15, Instituto Juan Herrera. Recuperado de <http://Habitat.aq.upm.es/boletin/n15/ajalg.html>
- Berenson, M. L. y Levine, D. M. (1996). *Estadística básica en administración. Conceptos y aplicaciones* (6ª ed.). Estados Unidos: Pearson Prentice Hall.
- Boarini, R., Kolev, A. y McGregor, A. (2014). Measuring well-being and progress in different stages of development: towards a more universal

- conceptual framework. OECD Development Centre Working Papers 325. Paris: OECD.
- Brenes, H. y Gutiérrez, E. (2007). Propuesta de un índice para la medición de la calidad de vida en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*, 116, 113-132.
- Campos M., J. (2017). Calidad de vida y emigración. Inmigrantes en acción. Recuperado de <http://inmigrantesenaccion.com/calidad-de-vida-y-emigracion/>
- Consejo Nacional de Población (Conapo) (2015). *Delimitación de las zonas metropolitanas de México 2015*. México: Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano, Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/292340/1_Preliminares_hasta_V.pdf (consultado el 19 de febrero de 2018).
- Constanza, R. B. *et al.* (2008). An integrative approach to quality of life measurement, research, and policy. *Surveys and Perspectives Integrating Environment and Society*, 1, 11-15. Recuperado de www.surv-perspect-integr-environ-soc.net/1/11/2008/ (consultado el 11 de agosto de 2017).
- DATA BANK Series TOYOKEIZAI (2016). Tokio, Japón.
- De Luca, S. y Basabe, N. (2011). Adaptación sociocultural de inmigrantes brasileños en el País Vasco: bienestar y aculturación. *Revista de Psicología Social*, 26(2), 275-294.
- Dirección General de Inversión Extranjera (s.f.). Competitividad y normatividad/Inversión extranjera directa. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- García Gómez, P. y Oliva, J. (2009). Calidad de vida relacionada con la salud en población inmigrante en edad productiva. *Gaceta Sanitaria*, 23 (Suplement 1, diciembre), 38-46.
- Japan Bank for International Cooperation (JBIC). Encuesta sobre grado de atracción por países para la inversión manufacturera en el extranjero. Japón. Recuperado de www.jbic.go.jp/en
- Japan External Trade Organization (JETRO). Encuesta de la actividad empresarial en el extranjero, 2013. Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón. Recuperado de www.jetro.go.jp/en
- Jiménez, B., Wilson, G. y González, J. (2014). Calidad de vida urbana: una propuesta para su evaluación. *Revista de Estudios Sociales*, 49, 159-175.
- Kakihara, T. y Guzmán, L. (2014). Factores de localización de la inversión

- extranjera japonesa en México. En Okabe, T. y Carrillo, S. (coords.), *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica*. Guadalajara, Ciudad de México: Universidad de Guadalajara, Juan Pablos Editor.
- Levi, L. y Andersson, L. (1980). *La tensión psicosocial: población, ambiente y calidad de vida*. México: El Manual Moderno.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón en México (MOFA) (2016). *Annual report of statistics on Japanese national*. Informe al 1 de octubre de 2016. Overseas. Recuperado de <http://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000293757.pdf> (consultado el 15 de septiembre de 2017).
- Murillo, M. J. y Molero, F. A. (2012). Factores psicosociales asociados al bienestar de inmigrantes de origen colombiano en España. *Psychosocial Intervention*, 21(3), 319-329.
- Nakasone, T. (2015). Imágenes sobre los japoneses: una visión de los empleados mexicanos en empresas japonesas. *México y la Cuenca del Pacífico*, 4(11).
- Nakasone, T. (2016). Los perfiles de los residentes japoneses en Guadalajara en 2009. *México y la Cuenca del Pacífico*, 5(13).
- Orellana Ossandón, A. M., Bannen Lanata, P., Fuentes Arce, L. A., Gilabert Peralta, H. y Pape Casale, K. (2013). Huellas del proceso de metropolización en Chile. *Revista INVI*, 28((77), 17-66. Recuperado de <http://www.revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/718> (consultado el 23 de febrero de 2018).
- Ota Mishima, M. E. (1985). *Siete migraciones japonesas en México, 1890-1978*. México: El Colegio de México.
- Padilla, D. M. (2008). Japón en Aguascalientes. Nuevos medios y geografías. *Investigación y Ciencia*, 42, 22-27.
- Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ) (2015). Encuesta a Migrantes Empleados Japoneses en el Estado de Guanajuato, 2015.
- Rojas, E. (2009). Construir ciudades. Mejoramiento de barrios y calidad de vida urbana. *EURE*, 37(111).
- Romero E., F. A. (2001). Factores que provocaron las migraciones de chinos, japoneses y coreanos hacia México: siglos XIX y XX. Estudio comparativo. *Revista de Ciencias Sociales*, IV(90-91).
- Urzúa, A., Vega, M., Jara, A., Trujillo, S., Muñoz, R. y Caqueo-Urizar, A. (2015). Calidad de vida percibida en inmigrantes sudamericanos en el norte de Chile. *Terapia Psicológica*, 33(2), 139-156. Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/terpsicol/v33n2/art08.pdf>
- Velázquez, G. (1998). La calidad de vida en ciudades intermedias latino-

mericanas. IV Seminario Latinoamericano de Calidad de Vida Urbana. Compilación en CD-ROM. Centro de Investigaciones Geográficas, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Velázquez, G. y Cepeda, R. (2004). Análisis de asociación espacial en variables de calidad de vida en la Argentina. *Revista Geográfica*, 136.

6. ETNOGRAFÍA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ JAPONESA EN LAGOS DE MORENO, ESTADO DE JALISCO

*Kazuhiro Hayashi*¹

INTRODUCCIÓN

Es muy conocido que la marca de automóviles más vendida en México es la japonesa Nissan, a pesar de la cercanía al gran origen de los *Big Three* estadounidenses: General Motors, Ford y Chrysler. Nissan instaló su primera planta fuera de Japón en México en 1961 e inició su producción en 1966 (Nissan, 2005). De esta forma, tiene más de cincuenta años de operación en México, y hasta hace poco discontinuó el modelo Tsuru, uno de los transportes públicos más importantes para mexicanos, pues se utilizó como taxi, igual que el Beetle de Volkswagen, y el color verde del Tsuru (que se utiliza en la Ciudad de México) recuerda a los turistas extranjeros el paisaje de México.

No sólo la marca Nissan sino también varias marcas comerciales de Japón se han convertido en el “símbolo mexicano”, como sopa Maruchan, Yakult, los equipos electrodomésticos de Sony, etc. Sin embargo, se debe reconocer que el lema *Japan as No. 1*, narrado globalmente, y la “calidad japonesa” que fue pretexto para ocultar el hecho de “Bonito, pero no es tan barato” están cambiando.

Analizando el mercado asiático, se observa que las empresas chinas y las locales que fabrican los productos económicos cumplen con cierto nivel de calidad y entregas rápidas, aunque se mantengan ciertos problemas de “conformidad”, así como higiene, salario bajo a la mano de obra local, contaminación y corrupción, etcétera.

A pesar de lo anterior, el proceso de la globalización es irreversible, y la adaptación de lo doméstico y local a lo global avanza junto con el progreso tecnológico de la información. Esta tendencia a la “globalización” no es sínó-

¹ NPK Fluid Control Systems México, S.A. de C.V. Exinvestigador y asesor político del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón.

nimo de americanización ni de homogenización de las culturas locales, sino un proceso de negociación entre las culturas dominantes y las locales, y tal vez sea un producto del intercambio de “las culturas híbridas” (García, 1989). En un contexto bilateral que se profundiza a través de la inversión extranjera creciente, ocurre un choque de dos o más culturas, entre país inversionista y país de acogida de la inversión, además de las culturas locales de cada país e incluso la cultura global, representada por estándares internacionales tales como ISO/TS y otros.

Mackintosh y Campos (2014), en su obra innovadora sobre la importancia del tema de las culturas en la relación empresarial entre México y Japón, indican cinco puntos importantes que seguir con base en la teoría de G. Hofstede al considerar las relaciones interculturales México-Japón: *a)* distancia de poder, *b)* aversión a la incertidumbre, *c)* individualismo, *d)* masculinidad, y *e)* orientación a largo plazo. El presente capítulo no pretende utilizar estas dimensiones para el estudio sino, mediante el método etnográfico, describir las diferencias culturales que se observan en un “parque industrial” ubicado en Lagos de Moreno. Es de suma importancia tomar en cuenta los factores internos y externos de los parques industriales, como lo son clases sociales, oportunidades educativas, religiones, regionalismo dentro de México, composición familiar (familia nuclear en el caso de Japón), nacionalidades (los *nikkeis* en los parques industriales), empleados japoneses enviados desde la casa matriz o contratados localmente en México, etcétera.

Aunado a lo anterior, el presente capítulo pretende describir, lo que se observó en primer lugar, la creciente presencia de las empresas japonesas en Lagos de Moreno, Jalisco, donde yo había laborado durante dos años como parte de la comitiva para inaugurar la fábrica de una empresa japonesa. En segundo lugar, intento describir unos contrastes culturales que se observan en México, particularmente en Lagos de Moreno, donde se encuentra el parque industrial en que se aglomeran las empresas japonesas. La cultura no es homogénea ni monolítica, sino un fenómeno que cambia según factores o variables que se presentan alrededor, los cuales se observan y analizan. En tercer lugar, se describe una interacción o intercambio de culturas, lo cual podrá conducir a un mayor entendimiento mutuo entre México y Japón, con la finalidad de convivir y compartir una nueva cultura compartida. En cuarto lugar, se pretende describir la vinculación e implicaciones de Japón y México: caso Lagos de Moreno. Finalmente se concluye señalando una perspectiva de dicha cultura a pesar de una situación compleja que se presenta actualmente en relación con el país vecino del norte de México.

El estudio parte de un análisis subjetivo y cualitativo, pero con el fin de visualizar la realidad cultural asociada con la inversión extranjera directa, en particular la proveniente de Japón, lo que podría propiciar un mejor entendimiento del proceso de aculturación en Lagos de Moreno, los retos que se observan alrededor de dicha región y el futuro del vínculo México-Japón, sin perder de vista que se les requiere a las empresas inversionistas tener una inteligencia cultural, como afirman Earley y Ang (2003).

1. CRECIMIENTO DE LA PRESENCIA JAPONESA EN MÉXICO

Como he mencionado anteriormente, la marca de vehículos más vendida en México ha sido la japonesa Nissan. Las otras marcas globalmente reconocidas como Toyota Motor, Honda y Mazda decidieron inaugurar nuevas fábricas en la zona del Bajío tomando en cuenta la importancia de la cercanía con el mercado de Estados Unidos (EU), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la mano de obra competitiva y capacitada, etcétera.²

Mazda inició su producción en Salamanca, Guanajuato, en 2014 y Honda también empezó su operación en Celaya el mismo año. Ahora el gigantesco Toyota Motor prevé la apertura de su fábrica en Apaseo el Grande en 2020, con retraso de un año debido al cambio del modelo que se va a producir (de Corolla a Tacoma) por cuestión política con la nueva administración de EU, en 2017.

A pesar de algunos obstáculos, ya han llegado al corredor industrial de México alrededor de 1,200 empresas (Ramos, 2018) y hay 11,200 japoneses registrados en las oficinas diplomáticas desde su inicio en octubre de 2017 (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2018). He observado la apertura de varias empresas japonesas en Lagos de Moreno, Jalisco, y que hay muchos japoneses que fueron enviados para que apoyaran en el proceso de inauguración del negocio en México sin registrarse en el Consulado General de Japón en León, que inició sus labores el primero de enero de 2016. También se observa que hay muchos japoneses que no han ido a registrarse a la Embajada o el Consulado, aunque tengan un tiempo considerable en México. En este sentido, es difícil saber cuántos japoneses residen en México en términos reales.

² Toyota Motor tiene su planta llamada Toyota Motor Manufacturing de Baja California, S. de R.L. de C.V., en Tijuana, estado de Baja California, donde se fabrican aproximadamente 105 mil unidades anuales tipo *pick-up* (página web de Toyota, 2018).

El aumento de la población japonesa en Guanajuato ha hecho que se forme una comunidad bastante grande, y están apareciendo varios servicios incluso en el propio idioma japonés para atender las demandas de los residentes japoneses. Los restaurantes de comida japonesa o las tiendas de productos japoneses, que tienen su casa matriz en la Ciudad de México o en Aguascalientes, han comenzado a establecer sucursales en la zona del Bajío (Hayashi, 2017).

A partir de agosto de 2017 está en curso la renegociación del TLCAN y hasta la fecha (junio de 2018) no se ha terminado. A causa de la nueva administración proteccionista de EU, las empresas japonesas se han abstenido de invertir más en México. De acuerdo con las entrevistas que realicé, son en promedio 110 las empresas que han llegado al país en los últimos años. El incremento en el número de empresas japonesas (principalmente del sector manufacturero, con la inversión de tipo *greenfield*) ha impactado tanto en la creación de empleo en forma directa e indirecta como en el salario promedio de los profesionales, el cual llega a ser de alrededor de 12 mil pesos mexicanos mensuales.

Vale la pena mencionar las diferencias entre las empresas japonesas establecidas en la zona del Bajío y las asentadas en la Ciudad de México, diferencias que provienen de las circunstancias que rodean a los empleados y sus familiares para la creación de una cultura.

Básicamente, los japoneses enviados por la casa matriz que trabajan en la Ciudad de México pertenecen al sector financiero, compañías de comercio llamadas *Shosya*, sector de servicio, casa matriz en México de las empresas manufactureras japonesas y las dependencias gubernamentales de Japón, así como la Embajada, Japan International Cooperation Agency (JICA), Japan External Trade Organization (JETRO), Liceo México Japón, etcétera.

Por otro lado, los japoneses que llegan a la zona del Bajío se encuentran laborando principalmente no en las oficinas sino en las fábricas, ya que pertenecían en Japón a las áreas de tecnología, producción, control de calidad, mantenimiento de las instalaciones, e incluso eran directores de las fábricas en Japón u otros países asiáticos, es decir, tienen el perfil de ingeniero. Es sumamente difícil encontrar personal para la venta, *marketing*, administración, recursos humanos y contabilidad, etc., excepto para algunas empresas grandes que tienen suficientes recursos humanos y económicos para sostener los gastos del personal japonés enviado directamente desde Japón, ya que el sueldo fuera del país llega al doble e incluye varios tipos de prestaciones como vehículos, viviendas, colegiatura de escuelas bilingües para su familia, seguros médicos, trámites administrativos e incluso pasajes cada año para el periodo vacacional en Japón.

2. DIFERENTES PERCEPCIONES SOBRE LA CULTURA

Se observa que existen diferencias en la percepción de la cultura entre las dos zonas. Los cargos arriba mencionados, como la contabilidad y las ventas, cuentan con el servicio local de los consultores, despachos jurídicos, contadores y empleados locales ya que, por ejemplo, el sistema tributario, la cultura laboral y los trámites legales se fundamentan en las leyes o reglamentos mexicanos.³

Primero, y el punto más importante, es que los trabajadores japoneses se sujetan a la lógica de la fábrica y pretenden introducir la forma de trabajo que habían adquirido anteriormente. Para lograr la calidad de ser “100 por ciento japonesas”, estas personas consideran primordial adaptar el método al estilo japonés en su nuevo trabajo en México. Muchas plantas de fabricación de las empresas japonesas se sujetan a las inspecciones de las empresas automotrices de acuerdo con el reglamento o la calificación original de las respectivas empresas como Toyota, Mazda, Nissan y Honda, e incluso éstas requieren obtener las licencias de ISO o antiguo TS para que las empresas demuestren que sí cumplen con el estándar global de la calidad y el medio ambiente.

En este sentido, se observa que estas personas se adaptan más a la cultura laboral y la filosofía de las propias empresas manufactureras japonesas. Se introducen en las operaciones locales prácticas japonesas tales como *5S* y *Kaizen*⁴ y otras comunes en Japón.

El segundo punto es el idioma. Las empresas japonesas o los funcionarios públicos japoneses que laboran en la Ciudad de México tienen más experiencia laboral fuera de su país e incluso algunos han pasado su juventud o estudiado en otros países, adquiriendo así la capacidad de comunicarse en inglés, y a veces en español. La ventaja que tienen estas empresas ubicadas en la Ciudad de México es la facilidad de acceder al personal que sabe ha-

³ Como director de la administración, el autor tuvo la experiencia de elaborar el reglamento interno y varios contratos conforme a los reglamentos de la casa matriz. Para que dichos documentos fueran correctos conforme al marco legal mexicano, tuvieron que pasar varias revisiones y correcciones por parte de abogados mexicanos. Son totalmente diferentes las modalidades en cuanto al horario de trabajo, número de días vacacionales, sistema de bonos y aguinaldos, pagos extras para las vacaciones pagadas, etc. México, igual que EU, es una sociedad de contrato, por lo que crear un contrato laboral es un aspecto sumamente importante para la asignación del trabajo.

⁴ Mejor conocido como “mejoramiento continuo”, donde se analizan los procesos de producción y se busca una mejora diaria.

blar el idioma japonés cursado en las escuelas, así como en el CELE UNAM, el Liceo México Japonés, Nichiboku Kyokai (Asociación México-Japón) y otras escuelas privadas de lenguas extranjeras. Obviamente, hay diversas universidades privadas en México donde se imparten clases en inglés, por lo que los japoneses que llegan de otros países pueden comunicarse en este idioma.

Por su parte, los trabajadores japoneses que laboran principalmente en las fábricas dedicándose al área de ingeniería han tenido oportunidades limitadas de laborar fuera de Japón. La mayoría de ellos ha tenido la experiencia de haber ido a los países asiáticos para apoyar en la apertura de las plantas de fabricación por un tiempo. Así mismo, varios que se encuentran en los puestos de mayor rango de las empresas japonesas habían vivido en Asia en la mayoría de los casos o en EU durante un largo tiempo. Éstos al menos saben el idioma inglés y contratan a los empleados locales que lo hablan para los cargos administrativos. Sin embargo, por ejemplo, la mayoría de los ingenieros no saben ni siquiera el idioma inglés y tienen problemas para comunicarse con los empleados mexicanos que trabajan como operadores. Desde luego, la oportunidad de comunicación en las fábricas está limitada a los administrativos y los obreros provenientes de la clase proletaria. Cuando una empresa incursiona en el mercado exterior y contrata personal de una nacionalidad diferente enfrenta la necesidad del manejo apto de una cultura ajena. Una de las barreras en la cultura de los negocios es el idioma (Macintosh y Campos, 2014).

3. MERCADO LABORAL ATRACTIVO: MÉXICO

La población de Japón actualmente es de casi igual tamaño que la de México, pues cuenta con 126.59 millones de habitantes (Statistics Bureau de Ministry of Internal Affairs and Communications, 2018). Sin embargo, se requiere un análisis más minucioso en el aspecto sustantivo. El promedio de edad en Japón es de 45.9 años, mientras que en México es de 27. En la actualidad Japón se encuentra con un indicador de tasa de natalidad muy baja y se afirma que la población va a descender a casi 95 millones en 2050 (Ministry of Internal Affairs and Communications, 2014). El mercado de Japón está decreciendo y envejeciendo. La inversión japonesa ha incursionado en China, Vietnam, Indonesia y Filipinas, donde el nivel salarial era sumamente bajo comparado con el de Japón. No obstante, el nivel salarial de “la fábrica del mundo”, China, está creciendo radicalmente en estos años y varias empresas

japonesas empiezan a buscar otros países de Asia, África y Medio Oriente. A pesar de lo anterior, la inversión extranjera requiere gobernabilidad, estabilidad y transparencia política, infraestructura y otros factores. En nuestros días la política internacional está amenazada por el terrorismo, representado por grupos islámicos raciales del Medio Oriente. Ahora, en algunos países asiáticos no es excepcional este problema. Indonesia, que tiene 267 millones de habitantes, es el país que cuenta con la mayor población islámica. En la capital de Bangladesh, país de 166 millones de habitantes (Worldmeters, 2018), justo hace un año el grupo extremista de dicha religión asaltó un restaurante en donde se reunían muchos extranjeros y fallecieron más de veinte personas, incluyendo siete japoneses funcionarios de JICA (JICA, 2016).

Hoy en día los países “desarrollados” tampoco están libres de terrorismo. En este sentido, a pesar de los muchos problemas de inseguridad, México es un mercado muy atractivo para las empresas japonesas para invertir por algunos puntos que se mencionan a continuación:

- 1] El sueldo promedio es competitivo.
- 2] La población en edad laboral es bastante joven.
- 3] Está cerca del mercado estadounidense.
- 4] Está dentro del marco del TLCAN.
- 5] Es la entrada al mercado latinoamericano.

Sin embargo, los dos factores más estratégicos para las empresas japonesas que exportan vehículos o autopartes al mercado estadounidense se ven amenazados a partir de la llegada al poder del nuevo presidente estadounidense.

4. LAGOS DE MORENO COMO ZONA DE CONTACTO

Cuando llegué a Lagos de Moreno, Jalisco, fue como miembro de una empresa japonesa para la apertura de su primera fábrica en las Américas. Hemos tenido dos oficinas de ventas en EU, pero las fábricas se concentran en Japón y otros países asiáticos. Viendo el progreso de la industria automotriz en México, nuestra empresa decidió inaugurar una planta para atender las demandas de una ensambladora automotriz de Norteamérica para producir las juntas de escapes (*exhaust pipe gaskets*) para vehículos. La empresa se encuentra en Lagos de Moreno porque la ciudad está estratégicamente bien ubicada, ya que se conecta con distintos mercados internos, así como con

Guanajuato, Aguascalientes, San Luis Potosí y las ciudades de Guadalajara y Querétaro, entre otras.

En el parque industrial donde se ubica la empresa se pueden observar los contactos, los choques, las mezclas, las aculturaciones entre varias culturas originarias de México, Japón, EU, Asia y algunos estándares globales. Se puede destacar que incluso dentro de la cultura mexicana se observan diversidades. Es decir, las culturas de la zona del Bajío, las de sus regiones colindantes y las de la Ciudad de México son totalmente diferentes, así como la música, la comida, el baile, el impacto de la religión católica, etc. En este sentido, Lagos de Moreno actualmente forma una zona de contacto, empleando el término que utiliza la antropóloga estadounidense Pratt (2010).

Es obvio que los japoneses que llegamos a Lagos de Moreno tenemos muchas diferencias en experiencias fuera de Japón, afinidad de lenguas extranjeras y en trabajar con empleados extranjeros, así como para acostumbrarnos a la comida mexicana. Para algunas personas son cosas triviales y dirían que en Japón también está apareciendo este tipo de situación globalizada. Sin embargo, vivir fuera del país como extranjero no es una experiencia fácil y conozco a varios japoneses que tuvieron que optar por regresar a Japón o ser trasladados a otros países que cuentan con una cultura totalmente diferente de la mexicana. Es común que muchas personas japonesas, en particular las que llegan con familiares como esposa, hijo, padres, siempre se preocupan de más por la seguridad del país y frecuentemente se encierran en sus viviendas.

Además, es muy importante señalar que entre los laguenses existe una gran diferencia, por lo que no se entienden mutuamente. He tenido que atender diariamente este tipo de choques y conflictos causados por la percepción diferente entre los empleados mexicanos. Aquí los choques culturales ocurren no sólo entre japoneses y mexicanos, sino también entre éstos mismos, curiosamente.

Lagos de Moreno, Jalisco, está ubicada en el famoso corredor industrial y al mismo tiempo colinda con la zona del Bajío, donde se concentra la creciente industria automotriz. Los japoneses pueden acudir a la ciudad de León, Guanajuato, donde se encuentra el Consulado General de Japón, a sólo 40 minutos en vehículo, y en menos de una hora a Aguascalientes, donde están las famosísimas plantas de Nissan Motor.

Actualmente, Lagos de Moreno atrae a muchos turistas de distintos países por haber sido registrada como Patrimonio de la Humanidad y, a la vez, la Secretaría del Turismo de México la nombró como Pueblo Mágico, por lo que forma parte de este proyecto nacional turístico. Aparte, Lagos de Moreno es conocida por su agricultora. En 1944, una megaempresa de lácteos suiza

empezó su producción en Lagos de Moreno y sigue siendo una de las fuentes más importantes de empleo en esta ciudad. También una empresa mexicana globalmente conocida, Sigma Alimentos, se dedica a procesar productos lácteos. Ahora, el nuevo parque industrial fue recibido con gran esperanza por los lagunenses como alternativa industrial en la región, donde se esperaba crear más empleos e introducir nueva tecnología. Después de que se tranquilizó el proceso de la instalación de fábricas dentro del parque industrial, en julio de 2017, el actual presidente mexicano lo visitó para celebrar el tercer aniversario del mismo y la nueva industria automotriz en los Altos de Jalisco, ya que fue uno de sus compromisos presidenciales.

5. EL PARQUE INDUSTRIAL COMO ZONA DE CONTACTO

Cualquier ciudad, estado o parque industrial que pretende recibir el capital extranjero ofrece incentivos para atraer la inversión extranjera a cambio de terreno, reducción de impuestos, facilitar los trámites gubernamentales, etcétera.

En el Parque Industrial Colinas de Lagos, donde se encuentra la empresa donde laboro, mientras hacíamos los preparativos para inaugurar la planta, se nos requirió negociar con los gobiernos locales sobre incentivos para la adquisición del terreno y con ello trabajar en Jalisco. De acuerdo con las condiciones derivadas de las reglas de operación de los incentivos, contratamos recursos humanos de Lagos de Moreno. Es muy lógico contratar a la gente local para contribuir a la economía local-regional.

Volviendo al tema, este Pueblo Mágico parece estar fuera del contexto sociopolítico del estado y del proceso de la globalización. Los empleados originarios de esta ciudad desconocen el proceso electoral y no les interesa el resultado porque consideran que no podrían ser beneficiarios del mismo. Es probable que los operadores de las fábricas del parque industrial desconozcan el avance de la renegociación del TLCAN bajo la postura proteccionista del mercado y el odio hacia los productos extranjeros que no generan empleo en EU. Quizá ni siquiera tienen conocimiento acerca de los productos que ellos mismos producen en las fábricas.

Inclusive me ha sorprendido el hecho de que algunas personas del parque industrial comentaron que Toyota Motor es una empresa coreana y Japón forma parte del continente chino. No son ignorantes definitivamente, y también entre los japoneses hay quienes que no pueden identificar todos

los países del continente americano correctamente y desconocen que se habla español en la mayor parte de la región latinoamericana, aunque aparte del idioma español los idiomas indígenas se hablan en la vida cotidiana en la región.

De igual manera, algunas personas de la zona me han sorprendido porque pensaban que Toyota es una compañía coreana o china. Marcas como Toyota, Nissan, Mazda o Honda en sí no tienen nacionalidad, y la calidad de los automóviles de marcas de otros países asiáticos está alcanzando el nivel de Japón. Finalmente, para los consumidores finales no es tan importante la marca en sí, la clave es si funciona bien o no sin requerir mantenimiento frecuente, independientemente del lugar de origen.

Por otra parte, en este pequeño pueblo es difícil encontrar restaurantes que cuenten con el menú en japonés, aunque algunos empleados sepan expresarse en dicho idioma. Esto ha sido resultado de que en la temporada de producción masiva en algunas empresas del parque industrial algunos hoteles del centro histórico de Lagos de Moreno se llenaron con puros empresarios japoneses. Fue una gran oportunidad de intercambio cultural en el que varias empleadas japonesas del parque industrial han enseñado a preparar la comida japonesa y ya algunos restaurantes están ofreciendo platillos típicos de Japón.

Y ahora la prestigiosa Universidad de Guadalajara, Campus San Juan de los Lagos, junto con el Campus Lagos de Moreno, ha inaugurado una nueva licenciatura en lenguas y culturas extranjeras que imparte clases de idioma japonés.⁵ El día de la inauguración llegaron el embajador japonés en México y el cónsul general de Japón en León, junto con los expertos en estudios japoneses de la propia universidad y otras instituciones académicas. Esta licenciatura es un reto importante para profundizar en el entendimiento de la cultura japonesa y los estudios asiáticos siguiendo los ejemplos de El Colegio de México, la Universidad Nacional Autónoma de México, los Estudios Transpacíficos de la Universidad de Colima y el Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ), creado en 2008, y el Centro de Estudios Japoneses (CEJA), que arrancó en 2016, ambos de la Universidad de Guadalajara.

Este reto también impacta a los japoneses, ya que les permite comunicarse y trabajar con los profesores y estudiantes de dicha licenciatura en inglés. Desde luego, los que aprendan la cultura japonesa podrán incorporarse con más facilidad a las empresas japonesas. Varias empresas del parque industrial tienden a contratar personal de Lagos de Moreno para el área de administración, a quienes mandan después a Japón para su capacitación. Sin embargo, la

⁵ Sobre la licenciatura consúltese <http://www.lagos.udg.mx/lic-leng-cult-ext>

mayoría de las empresas que operan en el parque industrial suelen contratar a “profesionales” en León, Guanajuato, Aguascalientes, Guadalajara y otras ciudades, ya que en estas regiones existen varias empresas grandes, y los empleados están capacitados y tienen la experiencia de haber convivido con trabajadores extranjeros. Sin embargo, tal vez en unos años los graduados de dicha facultad podrían trabajar en este término como profesionales experimentados y capacitados en el parque industrial de Lagos de Moreno directamente.

En el parque no sólo aparece el fenómeno de la “globalización” con el inicio de la construcción de las naves industriales, empiezan a llegar los comerciantes ambulantes y a colocarse los puestos locales en busca de nuevas oportunidades de negocios. Venden los desayunos típicos de la región, carnitas, tamales, tacos, helados y dulces mexicanos. Estos comerciantes buscan también la oportunidad de ser contratados como empleados de las fábricas, obreros de construcción, guardias, etc. Así mismo, hay quienes buscan entrar en alguna empresa para encargarse de su comedor ya que en este caso los clientes, menús e incluso las ventas diarias son fijos.

6. EL PARQUE Y LA CLASE SOCIAL

Siendo encargado del reclutamiento, me sorprendió que varias personas cancelaran la cita de la entrevista sin aviso previo, de modo que tuvimos que buscar más candidatos suponiendo que algunos de ellos no llegarían a la entrevista. En otra ocasión, un candidato fue acompañado por su amigo, y una candidata puso una foto familiar en su currículum.

Según me han comentado, en EU no es necesario mencionar la edad ni pegar la foto para evitar una posible discriminación, lo cual se nos hace razonable, si bien esta forma mexicana de identificarse es muy diferente del estilo japonés y nos confunde.

Otro punto destacable en México, igual que en otros países latinoamericanos, es la subsistencia muy marcada de la división de las clases sociales. El personal que trabaja en la oficina se identifica como “licenciado” o “ingeniero” y hace notar la diferencia con respecto a los operadores, que frecuentemente sólo han terminado la preparatoria.

Al respecto, en Japón todavía es común encontrar una situación en la que un técnico que tiene sólo estudios de preparatoria reprenda a un joven administrativo que cuenta con la licenciatura al ver que éste no tiene suficiente conocimiento sobre el producto que fabrican o no sabe desempeñarse dentro

de la fábrica. Esto muestra que todavía se respetan la diferencia de edad y la experiencia. En cambio, en México se observa frecuentemente que los jóvenes recién egresados de las universidades tratan de “tú” a los guardias.

La diferencia se encuentra en el reclutamiento. Los aspirantes a operadores llevan su “solicitud de trabajo” en el formato preestablecido, mientras que los estudiantes universitarios traen sus currículos con diferentes diseños e incluso de colores. Los jóvenes oficinistas llegan al trabajo en sus vehículos nuevos desde el primer día, mientras que los operadores lo hacen en transporte público.

Hablando de género, entre 500 solicitudes de trabajo que analicé, la mayoría de las operadoras son madres solteras, pero nunca encontré a una universitaria con hijos. Esto se debe seguramente a la oportunidad educativa a nivel superior y a la religión católica de las respectivas empleadas. En este sentido, es difícil identificar “lo mexicano” de “la cultura mexicana” en forma inequívoca, ya que proviene de manera compleja de la educación, creencia, clase social, lugar donde viven, composición familiar y hasta de los dialectos.

El limpiar el espacio público es normal en Japón, de hecho nos enseñan desde la educación básica a limpiar aulas, mesas y libreros cuyo uso compartimos. Sin embargo, cuando pedí a algunos empleados mexicanos que ayudaran a la limpieza de la oficina (no de la fábrica), me reclamaron diciendo que “no habían estudiado para hacer aseo”. Una persona me comentó que pasó lo mismo en el Liceo Mexicano Japonés, que imparte clases a mexicanos y japoneses. Cuando los maestros japoneses pidieron a sus alumnos mexicanos hacer la limpieza al estilo japonés, los padres de dichos alumnos protestaron: “No estamos pagando la colegiatura tan cara para que nuestros hijos hagan limpieza”. No pretendo criticar la diferencia cultural, decir que es complicado lograr el protocolo de 5S en los mexicanos, ya que los propios responsables de la calidad o la producción consideran que la limpieza es trabajo de “otra clase”.

7. ESTÁNDAR INTERNACIONAL COMO MÉTODO DE COMUNICACIÓN

Hoy en día, la cadena de suministro está globalizada y atraviesa las fronteras. Nuestra empresa importa materias primas de varios países asiáticos y de los países norteamericanos. Enviamos nuestros productos a EU a través de nuestra oficina de venta en Houston, Texas. Para la entrega segura de los productos a nuestro cliente, tenemos dos meses de inventario en Houston y otros dos meses en México.

Cuando el huracán *Harvey* atacó a nuestra oficina de Houston surgió la necesidad de enviar los productos desde Lagos de Moreno y desde Japón en forma directa. Curiosamente, los productos enviados desde Japón llegaron primero a la fábrica de nuestro cliente.

Entre más haya demanda, más bajará el precio y la entrega se hará con la velocidad ideal, independientemente de la distancia. Es la ley del capitalismo.

Las fábricas cumplen con el estándar internacional de calidad y seguridad llamado ISO. Si bien para llevar a cabo negocios en México con las empresas automotrices europeas y estadounidenses, es indispensable acatar el reglamento llamado TS.

Por otra parte, Toyota Motor maneja su propio estándar de calidad, por lo que no requiere acatar tan rigurosamente los reglamentos arriba mencionados, aunque casi todas las fábricas consiguen dichas licencias para que la empresa demuestre la calidad y la seguridad con el fin de dar más confianza a sus clientes extranjeros.

En este sentido, el estándar es un idioma industrial global que permite comunicarse y entenderse mutuamente sin dominar el idioma inglés.

8. EL FUTURO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ JAPONESA EN LAGOS DE MORENO

Hablando desde la perspectiva internacional sobre Lagos de Moreno, la relación bilateral entre México y EU está afectando a la industria automotriz en esta región. Desde la llegada al poder del nuevo mandatario estadounidense he observado el congelamiento de los proyectos en Lagos de Moreno. De hecho, una empresa japonesa, incluso después de haber construido su nave industrial dentro del parque, congeló su proyecto de producción. Los empleados mexicanos mandados a Japón para su capacitación finalmente fueron a trabajar a la planta de la empresa arriba mencionada en EU. A petición del gobierno del estado de Jalisco, que ofreció el incentivo de dicha capacitación, el autor repartió currículos en varias empresas japonesas dentro y fuera de Jalisco.

Me acuerdo muy bien de que el 20 de enero de 2017 fue el día de la toma de protesta del nuevo presidente de EU. Justo después de asumir su función en el país más poderoso del mundo, atacó a la empresa automotriz japonesa Toyota Motor, que estaba iniciando la construcción de su fábrica en México

para exportar vehículos al mercado estadounidense. Según la lógica del nuevo presidente, Toyota Motor no ofrece empleos en EU y se aprovecha del TLCAN y del incentivo de México para vender los automóviles a precios económicos. Es decir, la industria automotriz japonesa no está contribuyendo a la economía estadounidense, según la visión del mandatario.

Desde su campaña, el nuevo ejecutivo declaraba la retirada del TPP y el TLCAN para proteger las industrias internas de EU. La noticia de su victoria en la elección presidencial causó pánico en miles de empresas japonesas ubicadas en México. Si desaparece el beneficio del TLCAN y se impone el 25 por ciento de impuestos a los autos terminados o a las autopartes, la mayoría de las empresas, no sólo las japonesas, debe reconsiderar la estrategia de continuar o no sus actividades en México. La táctica del mandatario, con dos facetas de carácter populista, ha atraído la atención, por una parte, de la elite conservadora por su creciente proteccionismo-patriotismo, y, por otra parte, de la clase del proletariado-desempleados por su dura crítica a las empresas extranjeras que construyen las plantas de fabricación en la nación azteca.

Ante esta crítica, Ford, uno de los *Big Three*, retiró su plan de inversión por la cantidad de 1,600 millones de dólares en San Luis Potosí, y en cambio, prometió crear 700 empleos en EU.

El señor Akio Toyoda, presidente de Toyota Motor, respondió contundentemente que continuaría el proyecto de inversión en México.⁶ Adicionalmente, anunció otro plan de inversión por 10 mil millones de dólares en EU en un periodo de cinco años para crear más de 136 mil empleos en ese país, en la feria internacional automotriz llevada a cabo en Detroit, Michigan, poco después de la toma de protesta del presidente electo. Sin embargo, el proteccionismo estadounidense afectó también la decisión de Toyota, el gigante automotriz del sol naciente, que finalmente anunció la reducción de su inversión en 30 por ciento y el cambio del modelo —de Corolla a Tacoma— que se va a producir en la planta de Apaseo el Grande desde finales de 2020. Fue una noticia súper impactante en la época de la globalización e internet. Unos días después del anuncio, el autor tuvo la oportunidad de conversar con el presidente de una empresa *tier 1* para Toyota ubicada dentro del parque en Lagos de Moreno. El presidente se enteró de la noticia a través de una colega de su empresa, pero la oficina en EU tuvo que hablar con las personas

⁶ Sin embargo, con la presión del presidente estadounidense, Toyota Motor decidió reducir en 30 por ciento la inversión. Véase “Toyota reajusta cifra de inversión para planta en México”, *El Universal*, 13 de octubre de 2017. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/autopistas/toyota-reajusta-cifra-de-inversion-para-planta-en-mexico>

responsables de Toyota para confirmar el hecho de que ya había manufacturado moldes y algunas partes para Corolla. Algo que no se puede sustituir fácilmente en las partes para Tacoma.⁷

Las repetidas discusiones proteccionistas *America First* nos hacen recordar la fricción comercial entre EU y Japón de la década de los ochenta, cuando el país del extremo oriente exportaba automóviles, computadoras, aeronaves y hasta naranjas y carnes a EU, lo cual desequilibró la balanza comercial entre ambas naciones causándole a EU un gran déficit con Japón. Fue la época en que justamente Japón comenzó a caminar con pasos gloriosos como *Japan as No. 1* (Vogel, 1979). Con el yen sobrevaluado, Japón empezó a predominar en la economía mundial e incursionar en mercados extranjeros, fue cuando surgió la polémica del proteccionismo de EU. En el discurso del actual presidente se observa una reminiscencia de dicho proteccionismo.

Estados Unidos tuvo 68.9 miles de millones de dólares de déficit comercial con Japón, la cantidad más grande después de la de China y México (Toriyama, 2018). Ante esta situación, el presidente de Toyota Motor se reunió con el primer ministro, a quien precisó el contenido del plan de inversión en EU de Toyota Motor; ha sido objeto de crítica porque ha sido un símbolo de la industria manufacturera japonesa cada vez que ocurren problemas comerciales con los *Big Three* estadounidenses.

El señor Akio Toyoda, una semana antes de la visita del primer ministro japonés Shinzo Abe a EU, mencionó como ejemplo que “Para el Camry de Toyota utiliza más de 76 % de partes estadounidenses. Quiere decir que está creando una cantidad enorme de empleos dentro del país del norte”. Obviamente no sólo Toyota Motor está temeroso ante esta situación. Sin embargo, hasta ahora ni Toyota, Nissan, Honda o Mazda han cambiado sus políticas de producción en México.

A pesar de lo anterior, se está haciendo cada vez más fuerte la guerra comercial entre EU y el mundo. El mandatario estadounidense pretende imponer las tarifas arancelarias de 25 por ciento a cualquier vehículo que se exporte a EU. Si se concreta esta política, junto con la reforma fiscal que llevó a cabo EU en 2017, podría provocar el retiro de la inversión japonesa desde México (Lynch y Dawsey, 2018).

Me acuerdo que cuando recién llegamos a Lagos de Moreno frecuentemente recibíamos en nuestra fábrica visitas para promover la inversión en la ciudad. Incluso los ejecutivos del gobierno de Jalisco visitaban con-

⁷ “Toyota recorta 30% inversión en planta de Guanajuato”, *Forbes México*, 13 de octubre de 2017. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/toyota-recorta-30-inversion-en-planta-de-guanajuato/>

tinuamente el parque para sostener reuniones. Sin embargo, ahora no hay visitas ni nuevas construcciones. A causa de la falta de inversiones, hasta los vendedores de comida y dulces desaparecieron del parque. Si continúa esta situación y las empresas existentes abandonan el parque, esto causaría un gran daño a la economía de Lagos de Moreno al afectar la creación de nuevos empleos.

CONCLUSIONES

Se seleccionó a Lagos de Moreno porque estratégicamente está bien ubicado y se comunica con Guanajuato, Aguascalientes, San Luis Potosí y Querétaro. Es una ciudad mejor conocida por su agroindustria. En ella se ubican diferentes empresas, entre ellas una de lácteos suiza establecida en 1944, la empresa Sigma Alimentos y actualmente las del nuevo parque industrial, que es visto por sus habitantes como una alternativa manufacturera.

La presencia de empresas japonesas en Lagos de Moreno, Jalisco, ha generado otras oportunidades de desarrollo para sus habitantes. La cultura en el ámbito laboral es el principal factor, en el que existen los contrastes siguientes:

- 1] Los empleados japoneses que, con su amplia experiencia laboral en diferentes países, llegan a México queriendo aplicar su misma metodología o manera de organizarse en el trabajo con el objetivo de lograr la calidad de los productos de la empresa. Se enfocan más en la filosofía empresarial y laboral, en las prácticas de las *5S* y *Kaizen*.
- 2] El idioma es el segundo factor más importante. Los japoneses que llegan de otros países pueden comunicarse en inglés, pero la mayoría de los ingenieros no lo hablan, por lo que tienen problemas para comunicarse con los empleados mexicanos. Por otro lado, México es un país con una amplia diversidad cultural, y esto también origina que entre los empleados mexicanos se den problemas, por lo cual he tenido que atender este tipo de conflictos. No sólo existen diferencias culturales entre japoneses y mexicanos, sino también entre los mismos mexicanos. Este es un factor muy complicado y ha hecho que en ocasiones los japoneses sean transferidos a otros países.

Varios comentaristas han analizado la modernización de pueblos como Lagos de Moreno con la creencia de que las culturas “originales” de cada

región están desapareciendo. El antropólogo estadounidense James Clifford afirma que este tipo de discusiones no tienen sentido porque se trata de miradas “entrópicas” (Clifford, 1997). En la percepción conservadora, las empresas extranjeras llegan a pueblos tradicionales y destrazan la cultura original, el medio ambiente y la comunidad originaria de la región. Así, se lamenta la destrucción de la “cultura original” como si alguna vez hubiera existido “lo original”.

Las culturas no son homogéneas ni monolíticas, sino cambiantes o como el resultado de la interacción entre las culturas dominantes y las subalternas. Si nos enfocamos en la “desaparición” de una cultura perderemos la posibilidad de crear nuevas culturas híbridas. La cultura de los vendedores locales no es omnipotente, pero tampoco siempre es víctima del capitalismo. A través de esta mirada de creación y nacimiento de culturas se puede construir una nueva historia de Lagos de Moreno. La cultura se debe analizar desde sus *routes* no desde sus *roots*.

A pesar de la fuerte presión de la actual administración de EU, es complicado bloquear totalmente el comercio y la cadena de suministro de que se dispone actualmente. Sin embargo, el resultado de las elecciones de 2018 puede modificar la situación para la industria automotriz japonesa en México. Me comentan varios consultores, directores de megabancos, funcionarios de gobiernos locales mexicanos y las propias empresas japonesas que esperan la reactivación del flujo de la inversión japonesa en los próximos años, cuando Toyota Motor inicie su operación en Apaseo el Grande, Guanajuato.

Como se observó, la llegada de la inversión extranjera directa cambia la cultura. No sería posible ni siquiera que el mandatario estadounidense pudiera frenar el cambio socioeconómico y cultural.

Referencias

- Clifford, J. (1997). *Routes: travel and translation in the late twentieth century*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Earley, P. y Soon, A. (2003). *Cultural intelligence: individual interactions across cultures*. Stanford, Cal.: Stanford University Press.
- El Universal* (2017, 13 de octubre). Toyota reajusta cifra de inversión para planta en México. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/autopistas/toyota-reajusta-cifra-de-inversion-para-planta-en-mexico>
- Ezra, F. (1979). *Japan as No. 1: lessons for America*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Forbes* (2017, 13 de octubre). Toyota recorta 30% inversión en planta de Guanajuato. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/toyota-recorta-30-inversion-en-planta-de-guanajuato/>
- García, N. (1989). *Culturas híbridas: cómo entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
- Guilbert, D. (2017, 13 de octubre). Toyota reajusta cifra de inversión para planta en México. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/autopistas/toyota-reajusta-cifra-de-inversion-para-planta-en-mexico>
- Hayashi, K. (2017). Etnografía en la industria automotriz japonesa en México: globalización en un parque industrial de la ciudad de Lagos de Moreno. *Latin America Report*, 34(2). Japan: IDE-JETRO.
- Japan International Cooperation Agency (JICA) (2016, 6 de julio). The attack in Dhaka, Bangladesh. Noticia de JICA. Recuperado de https://www.jica.go.jp/english/news/field/2016/160706_01.html
- Lynch, D. y Dawsey, J. (2018, 24 de mayo). Trump officials weigh 25 percent tax on imported cars to force concessions in NAFTA talks. *Washington Post*. Recuperado de https://www.washingtonpost.com/business/economy/trump-officials-weigh-25-percent-tax-on-imported-cars-in-a-bid-to-force-concessions-in-nafta-trade-talks/2018/05/23/76e72172-5eca-11e8-b2b8-08a538d9dbd6_story.html?noredirect=on&utm_term=.f2b4a6e19c63
- Mackintosh, A. y Campos, M. (2014). Importancia de las culturas en la conducta empresarial de México y Japón. En Okabe, T. y Carrillo, S. (comps.), *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Profmex World, Juan Pablo Editor.
- Ministry of Foreign Affairs of Japan (2018). *Residentes japoneses en el extranjero*. Tokio: Ministry of Foreign Affairs of Japan. Recuperado de https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/page22_000043.html
- Ministry of Internal Affairs and Communications (2014). *El progreso de la fusión de los municipios*. Tokio: Ministry of Internal Affairs and Communications. Recuperado de http://www.soumu.go.jp/main_content/000273900.pdf
- Nissan (2005). Global features: Nissan Mexico. En *Nissan environmental report 2005*. Japón: Nissan. Recuperado de https://www.nissan-global.com/JP/DOCUMENT/PDF/ENVIRONMENT/ER/2005/en_er2005_08.pdf
- Pratt, M. L. (2010). *Ojos imperiales. Literatura de viajes y transculturación*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Ramos, R. (2018, 8 de mayo). TPP-11 ofrecerá nuevas oportunidades bilaterales: embajador de Japón. *El Economista*. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/economia/TPP-11-ofrecera-nuevas-oportunidades-bilaterales-Embajador-de-Japon-20180508-0049.html>
- Statistics Bureau de Ministry of Internal Affairs and Communications (2018). *Estadística de la población japonesa*. Tokio: Ministry of Internal Affairs and Communications. Recuperado de <http://www.stat.go.jp/data/jinsui/new.html>
- Toriyama, T. (2018, 6 de febrero). El déficit comercial de E.U. de 2017 registró el más alto en los últimos 9 años. *Nikkei Digital*. Recuperado de <https://www.nikkei.com/article/DGXMZO26613280W8A200C1FF2000/>
- Toyota (página web) (2018). *World wide operations*. Japón: Toyota. Recuperado de <https://newsroom.toyota.co.jp/en/corporate/companyinformation/worldwide/>
- Worldmeters (2018). *Asian countries by population 2018*. Recuperado de <http://www.worldometers.info/population/countries-in-asia-by-population/>

7. DIACRONÍA DEL TPP Y DINÁMICA POLITICO-ECONÓMICA DE DOS SIGNATARIOS: MÉXICO Y JAPÓN

Antonio Mackintosh Ramírez¹

INTRODUCCIÓN

En las siguientes líneas se presentará la diacronía o evolución del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP), que pasó de ser el TPP al TPP-11 por el retiro del mismo de Estados Unidos, y en la reunión de diciembre de 2017 del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) los 11 signatarios le cambiaron el nombre por el de Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés). Nos interesa, además, saber qué ha pasado, en el marco del TPP, con dos de sus socios, México y Japón, ya que son también actores de otro acuerdo importante, el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ). Analizaremos cuáles son las estrategias político-económicas de cada uno de ellos ante el TPP y los comentarios al respecto de varios especialistas, para tratar de dilucidar qué sigue en cuanto al CPTPP y a la participación de estos dos países en el nuevo acuerdo, que se supone entrará en vigor en 2018 y posiblemente servirá para fortalecer sus vínculos.

1. DIACRONÍA DEL TPP AL CPTPP

En octubre de 2000 (Retana, 2013), en una reunión informal de líderes de APEC, tres países: Singapur, Nueva Zelanda y Chile, decidieron iniciar conversaciones con la finalidad de establecer un tratado que fue conocido

¹ Profesor investigador del Departamento de Recursos Humanos, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ.

como Pacific Three Closer Economic Partnership (P3-CEP). Las negociaciones iniciaron en 2002 en la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico realizada en Los Cabos, México. Del 24 al 26 de septiembre de 2003, en Singapur, se llevó a cabo la primera ronda de negociaciones. La segunda ronda se efectuó en la ciudad de Wellington, Nueva Zelanda, del 18 al 20 de agosto de 2004. En esta ronda participó como observadora una delegación de Brunéi Darussalam, país que se incorporaría al grupo oficialmente en la quinta ronda, en la que se definirían los aspectos fundamentales del tratado, tales como que uno de sus objetivos fuera el tener la capacidad de atraer nuevos miembros del Pacífico asiático. Sin embargo, una de las condiciones para incorporarse era que el país fuera miembro de pleno derecho de APEC (Schott, Kotschwar y Muir, 2013).

Esta quinta ronda terminó el 25 de abril de 2005. El tratado fue suscrito el 3 de junio del mismo año y entró en vigencia el primero de enero de 2006. Lo firmaron Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y fue conocido como Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica o P4. Es el primer acuerdo multilateral entre países del Pacífico asiático y América Latina. De conformidad con su objetivo principal, que es la liberalización de la economía, se acordó eliminar el 90 por ciento de los aranceles el primero de enero de 2006 y lograr el 100 por ciento de su eliminación antes de 2015.

Siguiendo sus objetivos de apertura, el P4 tiene una cláusula de adhesión que permite que otras economías de APEC formen parte del acuerdo, con lo que se intenta una mayor integración y liberalización del comercio en el área de Asia Pacífico, que es lo que pretende también APEC. Así, en 2008 se incorporaron otras cuatro economías de la región: Australia, Estados Unidos, Perú y Vietnam. Conviene hacer notar que el verdadero impulso del tratado sucedió cuando Estados Unidos expresó su interés por la zona del Pacífico, lo cual fue ratificado en 2009 por Barack Obama cuando se comprometió a participar en el proceso de negociación. Desde entonces Estados Unidos fue el líder del TPP. Sin embargo, las negociaciones no avanzaron sustancialmente debido a la crisis financiera de 2008. El ingreso de esos cuatro países tuvo que esperar una mejor situación económica, para iniciar negociaciones en marzo de 2010 (Aparicio, 2015). En octubre del mismo año, Malasia se incorporó a ellas, y Vietnam lo hizo en diciembre: ambos pertenecen a la Asociación Económica del Sudeste Asiático (ASEAN). México y Canadá se unieron a las negociaciones del nuevo tratado, ya conocido como Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), en octubre de 2012. Finalmente, Japón se incorporó en 2013, aunque ya había estado

como observador en las discusiones del TPP que se realizaron en el marco de la Cumbre de APEC los días 13 y 14 de noviembre de 2010 en Yokohama.

Una vez que entraron en la negociación del TPP Canadá, México y Japón, hubo un fuerte cambio de perspectivas y del impacto potencial del acuerdo para Estados Unidos (Mercurio, 2014), y con ello aumentó su interés en cerrar la negociación del TPP y obtener el *Trade Promotion Authority* (TPA), antes denominado *fast track* (Aparicio, 2015).

Las negociaciones se trataban en más de 20 mesas de trabajo, que incluían los siguientes temas: agricultura, aduanas, bienes industriales, reglas de origen, textiles, servicios, servicios financieros, movilidad de personas y de negocios, inversión, telecomunicaciones, competencia/empresas comerciales del Estado, comercio y medio ambiente, compras de gobierno, derechos de propiedad intelectual, medicinas, comercio y trabajo, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, remedios comerciales, y temas legales/institucionales (Secretaría de Economía, 2012).

Después de cinco años de negociaciones y una larga serie final de conversaciones en Atlanta, Estados Unidos, el acuerdo, que representa el 40 por ciento de la economía mundial, se cerró en octubre de 2015.

El 4 de febrero de 2016 se llevó a cabo en Auckland, Nueva Zelanda, la ceremonia de la firma del TPP. Con la firma de las autoridades de los 12 países miembros del TPP, se puso fin al proceso de negociaciones comerciales de este tratado de nueva generación.

Después de la firma, los países asociados contarían con un plazo de dos años para ratificar la adhesión por parte de sus respectivos congresos. El acuerdo entraría en vigor 60 días después de que todos los países integrantes comunicaran su ratificación.

Si transcurridos los dos años de plazo no se hubiera notificado la ratificación del acuerdo por parte de los 12 países integrantes, éste entraría en vigor a los 60 días de que se informara que había sido ratificado por al menos seis de los signatarios originales cuyo producto interno bruto (PIB) sumado correspondiera cuando menos al 85 por ciento del correspondiente al conjunto de los 12 países signatarios originales.

Transcribimos, porque lo consideramos importante, las palabras de celebración del entonces presidente de Estados Unidos, Barack Obama, con motivo de la firma del TPP en Nueva Zelanda. En ellas podemos advertir la geoestrategia de Estados Unidos al liderar el TPP:

El TPP permite que Estados Unidos —y no países como China, que está fuera del acuerdo— escriban las normas de circulación (comer-

cial) en el siglo XXI, lo cual es especialmente importante en una región tan dinámica como Asia-Pacífico.

Tras de ganar las elecciones presidenciales de Estados Unidos, el todavía presidente electo, Donald Trump, manifestó en un mensaje videogrado el 21 de noviembre de 2016 que, para cumplir su promesa de campaña política, al asumir el poder iniciaría el proceso para que su país abandonara el TPP por no convenir a los intereses de los trabajadores estadounidenses. Tras su toma de posesión como presidente, el 23 de enero de 2017, Trump hizo efectiva su promesa firmando una orden ejecutiva para retirar a Estados Unidos del tratado.

La decisión del presidente Trump desconcertó a los 11 países signatarios del TPP y con ello prácticamente se le dio por muerto debido sobre todo a que Estados Unidos representa el 60 por ciento del mínimo necesario para la aprobación del tratado, por lo que su salida prácticamente hace inviable el avance del pacto. Sin embargo, los años de negociación del tratado y otros factores hicieron cambiar progresivamente entre los 11 integrantes la idea de la imposibilidad de seguir adelante. Algunos de los países signatarios voltearon a ver a China, que en 2013 había lanzado la iniciativa del Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), en la que participan 16 países; diez de la ASEAN: Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam; los otros seis son: Australia, China, Corea del Sur, India, Japón y Nueva Zelanda. Proponen el Área de Libre Comercio de Asia Pacífico (FRAAP, por sus siglas en inglés) (CCTV Español, 2013).

Estas fueron las reacciones inmediatas de algunos de los países involucrados en el TPP a partir de la firma de la orden ejecutiva del presidente Trump (Radio Noticias, 2017). Chile declaró que sin Estados Unidos el TPP ya no sería TPP, por lo que ya no enviaría el texto a la aprobación de su congreso; sin embargo, persistiría en buscar la integración y la apertura al mundo. Australia fue más positivo y propuso abrir la puerta a China para salvar el TPP. Su primer ministro, Malcolm Turnbull, inició conversaciones con sus homólogos de Japón, Nueva Zelanda y Singapur para intentar proceder con el TPP sin Estados Unidos. Japón, el único país que ratificó de inmediato el pacto, intentó convencer a Estados Unidos de las ventajas del TPP. Además, junto con Australia y Canadá, intentó salvar el acuerdo y buscar un plan B. Otros países del TPP, como Nueva Zelanda, Perú, Malasia y Singapur, señalaron que en todo caso buscarían otros modelos de libre comercio, dejando la puerta abierta para seguir en comunicación con los restantes 11 países y decidir cuáles serían los pasos que se deberían seguir.

Por otro lado, después de esas reacciones espontáneas de los diferentes países integrantes del TPP y de algunos meses de reflexión, tuvieron cinco reuniones. Una reunión previa se efectuó en marzo de 2017 en Chile con el tema de la integración económica en Asia Pacífico y en la que, además de la Alianza del Pacífico (AP), se abordó el asunto del TPP tras la salida de Estados Unidos y se acordó mantener los contactos para analizar las distintas opciones para seguir adelante, dados los grandes avances obtenidos en el TPP. Los países participantes fueron: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, China, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2017).

La primera reunión para revivir el TPP se efectuó en Toronto, Canadá, los días 2 y 3 de mayo de 2017. Allí se llevaron a cabo las llamadas *TPP-minus-one talks* (conversaciones TPP menos uno). Se trató de una ronda de negociaciones exploratorias sobre el futuro de la Alianza Transpacífica luego de que Estados Unidos se retirara del acuerdo. A esta ronda sólo asistieron funcionarios de comercio de cada país y el objetivo, por iniciativa de Japón, era preparar el escenario para la siguiente cumbre de ministros de comercio del Acuerdo de Cooperación Económica Asia-Pacífico en Vietnam, programada para el 21 de mayo de 2017.

De acuerdo con lo anterior, la segunda reunión se efectuó en Hanoi, Vietnam. En ella, en el marco de una reunión de APEC, los ministros de comercio, con la participación activa de Japón, trataron de impulsar la rápida puesta en vigor del TPP, de tal manera que el proceso terminara antes de la reunión de líderes que se realizaría en Danang, Vietnam, los días 10 y 11 de noviembre de 2017 (*El Economista*, 2017).

La tercera reunión se desarrolló en Hakone, Japón, los días 12 y 13 de julio. En ella, los once países participantes en el TPP pactaron seguir adelante con el acuerdo multinacional de libre comercio y ponerlo en práctica en un nuevo marco tras la retirada de Estados Unidos, el cual se definiría en una nueva ronda de negociaciones que se efectuarían en Australia a fines de agosto. Los resultados de esta reunión fueron un logro ya que varios países se habían mostrado reticentes a continuar porque su objetivo principal era beneficiarse con unas mejores relaciones comerciales con Estados Unidos (*Expansión*, 2017).

La cuarta reunión se efectuó en Australia del 28 al 30 de agosto de 2017, para definir el nuevo marco del acuerdo. Se pudo observar que Japón quiere seguir sin cambios con el pacto, junto con Australia y Nueva Zelanda. Los demás países tienen intereses limitados. Vietnam y Malasia muestran

ambivalencia. Canadá y México están ocupados con la revisión del TLCAN, pero Canadá guarda cierto silencio aunque ha estado apoyando al TPP. El proceso de evaluación técnica para poner en vigencia al TPP-11 sigue adelante. Los 11 países acordaron continuar con las negociaciones en otro encuentro en septiembre u octubre de este año.

En Urayasu, Japón, a finales de octubre de 2017, se llevó a cabo la quinta reunión de los once signatarios del TPP. Pese a que la postura de Japón era que no se hicieran modificaciones al acuerdo, junto con Canadá, planteó la suspensión de algunas cláusulas, lo cual significó un paso muy importante en el compromiso de avanzar en las negociaciones. Esta reunión sirvió de antesala a las discusiones que se llevarían a cabo en la reunión cumbre de APEC en noviembre 2017 en Vietnam.

La sexta reunión para revivir al TPP se desarrolló en la misma cumbre anual de APEC en Vietnam. Se esperaba que el viernes 10 de noviembre de 2017 los jefes de Estado de las once naciones conocieran en ella el acuerdo negociado y elaborado a lo largo de las cinco reuniones anteriores por los ministros de comercio y economía para relanzar el TPP sin la participación de Estados Unidos.

Ese día el primer ministro de Japón, Shinzo Abe, canceló la reunión de líderes ya que Justin Trudeau, primer ministro de Canadá, no se presentó debido a que su país no estaba en condiciones de firmar. Ante la negativa de Canadá, los ministros de comercio y economía tuvieron una reunión para acordar los puntos centrales de la nueva versión del TPP. Posteriormente emitieron una declaración en la que explican que se redujeron a siete los artículos con los que se regirán en el acuerdo y quedan suspendidos 20 más, que eran aquellos a los que condicionaba Estados Unidos su permanencia. Algunos de ellos estaban relacionados con la protección de los derechos laborales y el medio ambiente, pero la mayor parte tenían que ver con la propiedad intelectual, que era uno de los puntos importantes de fricción. Se señaló, además, que era necesario desarrollar más trabajo técnico en aspectos que requerían consenso² para lograr un documento final listo para su firma. Mientras tanto, el nuevo TPP, ya sin la participación de Estados Unidos, se llamará Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) (*El Financiero*, 12 de noviembre de 2017; Hernández, 2017).

² Tales como el tema cultural, que a Canadá le preocupa en su andamiaje francés. Vietnam desea mayor claridad sobre el apartado de sanciones en materia laboral. Brunéi cuestiona el tema de servicios y Malasia el de las empresas propias (Hernández, 2017).

El papel de Japón en las seis reuniones para retomar el TPP ha sido como líder y coordinador de las negociaciones. El ministro de Economía japonés, Toshimitsu Motegi, expresó en esta última reunión que:

[...] esperaba que el avance del acuerdo fuera un paso que contribuyera al regreso de Estados Unidos. Para contrarrestar el creciente dominio de China en Asia, Japón ha estado presionando para lograr el pacto del TPP, que apunta a eliminar los aranceles a los productos industriales y agrícolas en el bloque de 11 naciones, cuyo comercio ascendió a 356 mil millones de dólares el año pasado (*El Financiero*, 12 noviembre de 2017).

2. EL PAPEL DE MÉXICO COMO SIGNATARIO DEL TPP

Una vez que el presidente electo de Estados Unidos anunciara, el lunes 23 de enero de 2017, la salida de su país del TPP, pareció que con ello se declaraba la muerte del acuerdo. Uno de los efectos fue que el peso mexicano se depreció ante el dólar hasta cerrar en 20.60 pesos, lo que representó una depreciación del 8 por ciento respecto al viernes anterior, según datos del Banco de México. La salida de Estados Unidos representaba el 60 por ciento del mínimo necesario para la aprobación del TPP, por lo que hacía prácticamente inviable el avance del pacto.

El hecho representa la oportunidad de efectuar un análisis sobre los beneficios y riesgos que conlleva el TPP para México, y que pueden ayudarlo o afectarlo. A continuación nos detendremos en ello.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2012) del gobierno mexicano, la inclusión de México en el TPP le traería varios beneficios: la negociación para abrir un mercado relevante debido a la liberalización del comercio y la inversión entre doce (ahora once) países de la región Asia Pacífico; el valor estratégico que lograría desde una perspectiva norteamericana, que se reflejaría en mayores oportunidades para México en el mercado tanto de Estados Unidos como del resto de los países del TPP, y evitaría que quedara en desventaja frente a Estados Unidos y Canadá como destino para atraer futuras inversiones; y el valor estratégico desde una perspectiva asiática, ya que Asia Pacífico es la región de mayor dinamismo económico en la actualidad, así que al prosperar el tratado será la instancia más importante para impulsar la integración en dicha región.

Otro beneficio concreto pudiera ser que México formaría parte de uno de los mecanismos comerciales contemporáneos más relevantes no sólo por el peso económico de algunos de sus miembros, sino también porque contiene una amplia gama de temas, sin olvidar la liberalización del comercio, una amplia cobertura de productos y servicios y otras normas, aunque no tan relacionadas con el comercio en sí como la inversión y los derechos de propiedad intelectual (DPI) (Barfield, 2011). Además, México tendría acceso a seis nuevos mercados, los de Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam. Consolidaría las preferencias comerciales con Chile y Perú y fortalecería las cadenas productivas entre Estados Unidos, Canadá y México, que comparten el TLCAN (*El Financiero*, 3 de febrero de 2016).

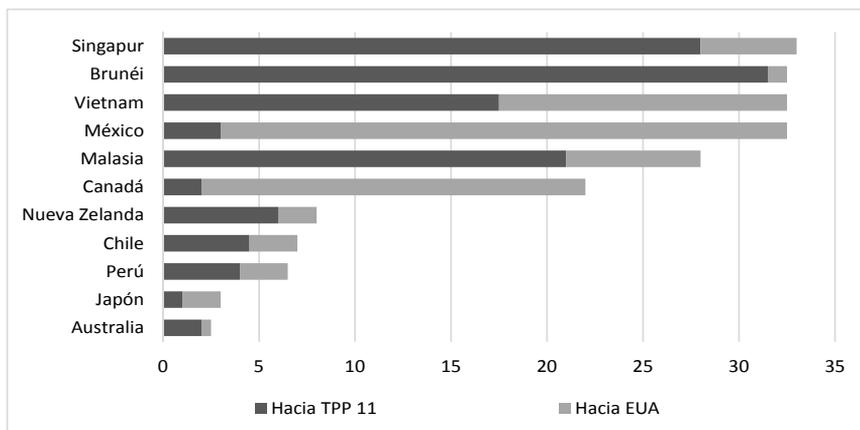
En cuanto a los riesgos que representa para México el TPP, en nuestro análisis tomaremos en cuenta todos los artículos del TPP original, al que todavía pertenecía Estados Unidos, ya que aunque en el CPTPP se excluyeron 20 artículos, debemos recordar que éstos sólo quedan “suspendidos” en espera de que Estados Unidos retome el acuerdo.³

Stiglitz y Hersh (2015), en contra de los que consideran al TPP como muy importante para el libre comercio, señalan que en realidad el acuerdo no trata de un comercio libre ya que “es un acuerdo para administrar las relaciones comerciales y de inversión de sus miembros para hacerlo a favor de los *lobbies* comerciales más poderosos de cada país”. Un ejemplo de ello fue el de elevar la protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) y de las patentes de las grandes compañías farmacéuticas. Con ello el TPP consolidaría la ventaja desigual de las empresas de economías avanzadas. Estas disposiciones del TPP van a restringir la competencia abierta y elevarán los precios que pagan los consumidores. En el caso de México, la ampliación de las patentes farmacéuticas, al traer mayor seguridad a los inversionistas extranjeros en México, evitaría que el país mejorara en el desarrollo tecnológico nacional y la investigación e innovación tanto de las comunidades industriales como de las científicas y académicas (Stiglitz y Hersh, 2015; López, 2017).

En cuanto a exportaciones, México no ganaría mucho con el TPP, ya que de hecho cuenta con tratados de libre comercio con cinco de los países miembros, entre ellos Estados Unidos y Canadá, naciones de gran desarrollo. A los otros seis (Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam) no les podemos vender casi nada, dada su lejanía o sus leyes de

³ López (2016) señala al final de su estudio que al no ser ratificado el TPP por Estados Unidos, “se puede esperar que los actores que impulsan la agenda TPP (es decir las Empresas Transnacionales) reanudarán su activismo a su debido tiempo, tal vez con una nueva propuesta, pero seguramente parecido al polémico Acuerdo”.

Gráfica 7.1. Exportaciones por destino



Fuente: *El Financiero*, 13 de noviembre de 2017.

mercado. Se ve difícil esperar que tras la entrada en vigor del ahora CPTPP vayan a aumentar las exportaciones (Gómez, 2015).⁴ Lo anterior se puede entender mejor viendo las gráficas 7.1 y 7.2.

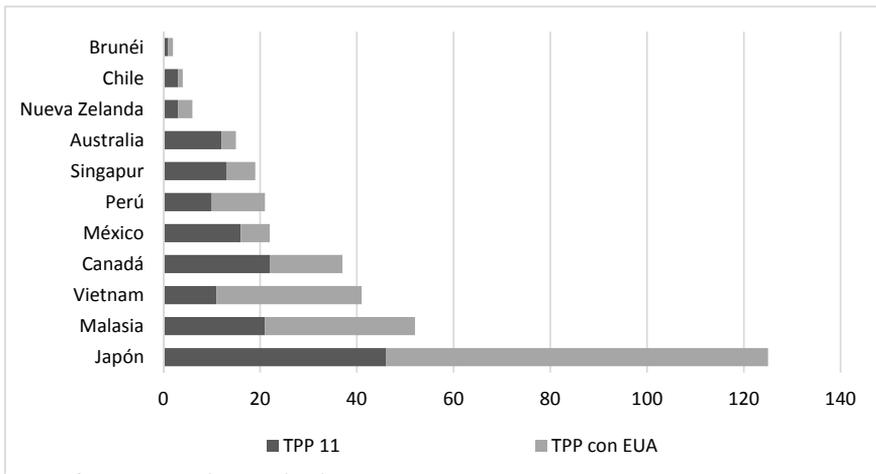
En referencia a las posibilidades de mayor diversificación económica que se asume traería a México el CPTPP, éstas serían insignificantes, como lo demuestran las experiencias anteriores con los otros acuerdos comerciales y la estructura actual de las relaciones comerciales. México no podrá tener éxito en el TPP ni en ningún otro acuerdo a menos que las industrias mexicanas estén en condiciones de competir (López, 2016).⁵

Existen otros tres riesgos que podrían afectar al campo en México a través de la normatividad del TPP sobre las patentes, tema que ya habíamos abordado antes; el primero sería que el asunto de las patentes colocaría a

⁴ Véase Gómez (2015). Él demuestra con datos del INEGI de 2014 que tanto en las exportaciones como en las importaciones se refleja un mercado muy bajo de México con los países arriba mencionados, pues tiene déficit en la balanza comercial con todos ellos. Con la entrada en vigor del CPTPP se espera, según él, que el déficit con Singapur, Vietnam y Malasia aumente en forma sustancial por el riesgo de que China triangule sus exportaciones a México vía Malasia y Vietnam para gozar indebidamente de los beneficios arancelarios, como ya lo ha hecho en el pasado.

⁵ López (2016) hizo una investigación en la que demuestra que no es aconsejable para México unirse al TPP, en primer lugar, porque los beneficios de la supuesta diversificación son insignificantes y en segundo lugar porque sus fuertes normas de propiedad intelectual obstaculizarían aún más el espacio político del gobierno para diseñar y ejecutar programas nacionales de ciencia, tecnología e innovación.

Gráfica 7.2. Expectativa del incremento de los ingresos reales



Fuente: *El Financiero*, 13 de noviembre de 2017.

México en una posición de precariedad para atender la alimentación de su población. De igual manera, afectaría los cultivos de subsistencia ante el alza de costos y la imposibilidad de usar semillas no patentadas. El tercero es que la migración del campesinado se obstaculizaría aún más (Sánchez, 2014).

Una vez concluidas las negociaciones del TPP en Atlanta, el 5 de octubre de 2015, las autoridades mexicanas festejaron el acuerdo señalando que México obtendría beneficios del mismo. Curiosamente ni los especialistas del TLCAN mexicanos ni los extranjeros pudieron adelantar cuál será el saldo positivo para México aceptando el TPP. Se prevén muchas pérdidas y pocas ventajas para el país, ya que todo depende de que México lleve a cabo políticas que fomenten las capacidades competitivas para saber exportar y levantar sus mercados tanto en territorio mexicano como en el exterior, lo que no ha podido hacer en los últimos veinte años (De Maria y Campos, 2016). Ante esta situación, pareciera que “las esperanzas del presidente Peña Nieto se encuentran fuera de lugar. Los negociadores de México parecen rendirse ante las demandas de las empresas de los países avanzados sin beneficio para su país” (Stiglitz y Hersh, 2015).

Hay un elemento muy importante para el análisis de lo sucedido y por suceder en lo relativo a la puesta en vigor del CPTPP (TPP), y es la política comercial que adoptan los países involucrados en el acuerdo; la cual, además de ser un instrumento para facilitar los negocios, también lo es de política

exterior (Aparicio, 2015). Así, en el caso de México la política exterior del gobierno del presidente Peña Nieto está marcada por las relaciones ya sean de cooperación o de conflicto con Estados Unidos. Esta es la clave para entender las relaciones exteriores de México y otros países signatarios. En el caso de México y Canadá, ambos países han sido cautelosos en las negociaciones del acuerdo ya que al mismo tiempo están negociando el TLCAN. Canadá, en el momento que se esperaba finalizar el acuerdo entre los once países en Vietnam, prefirió no apresurarse y revisar algunos aspectos del acuerdo. Así también se explica la opacidad y secrecía que se tuvo en casi todas las negociaciones del acuerdo, con información casi nula. Sólo hasta principios de noviembre de 2017 se pudieron consultar las dos mil páginas del acuerdo, sus antecedentes y los anexos de los veinte capítulos que lo integran. También se pudo contar con informes resumidos publicados por los respectivos países, curiosamente la información del Gobierno de México no hace referencia a cuáles son los beneficios para el país.

3. EL PAPEL DE JAPÓN COMO SIGNATARIO DEL TPP

En cuanto Trump anunció, en enero de 2017, el retiro de Estados Unidos del TPP, las primeras reacciones de Japón no se hicieron esperar. Algunos analistas e investigadores, entre ellos Yoko Takeda, economista y jefe del Mitsubishi Research Institute, y el mismo primer ministro de Japón, Shinzo Abe, consideraron que el TPP sin Estados Unidos es un “sinsentido”. Koichi Hagiuda, viceportavoz del gobierno japonés, señaló que “desequilibra la balanza entre intereses fundamentales” y juntamente con el primer ministro japonés, expresó su deseo de que Washington reconsiderara la decisión reconociendo las ventajas del TPP.

Se pueden observar en estas reacciones dos aspectos. Uno, la preocupación que significaba para Japón la separación de Estados Unidos del acuerdo, y dos, la esperanza de lograr que Estados Unidos recapacitara sobre el hecho de su retiro para que volviera a integrarse al TPP. La cuestión es que Japón cambiaría radicalmente su actitud... su punto de vista (estrategia).

En los meses siguientes a la determinación de Estados Unidos de retirarse del TPP, el gobierno japonés tendría que enfrentar la política inestable de la administración de Donald Trump. El primer evento ocurrió en la visita que efectuó Shinzo Abe, a la Casa Blanca y posteriormente a la residencia de Trump en Florida, donde fue recibido muy cordialmente y hubo un saludo

de 19 segundos. Hasta allí todo marchaba sobre ruedas. En esa visita acordaron Trump y Abe llevar a cabo reuniones bilaterales, que se realizaron en abril entre el vicepresidente de Estados Unidos, Mike Pence, y el viceprimer ministro de Japón, Taro Aso.

En esas negociaciones Estados Unidos buscaba un mecanismo bilateral con el cual obtener mayor acceso al mercado japonés en sus productos sensibles,⁶ como lo había hecho ya Japón en el TPP. Tokio constató que el concepto de “acuerdos justos” propuesto por Trump coincidía con su eslogan unidireccional de *America first*. Ante esto la política comercial de Japón dio un vuelco de 180 grados al ponerse a la cabeza de los once países restantes para formar el TPP-11 (TPP sin Estados Unidos).

Con ello, además, envió un mensaje a sus demás socios económicos de que en cualquier negociación bilateral no podrá exceder a lo ya realizado en el TPP. En esa línea se puede entender la afirmación de Taro Aso sobre el “no habrá concesiones” dirigido al gobierno de Washington.

Para Aso resucitar el TPP no debe implicar la renegociación de todo nuevamente, sólo hacer ajustes sobre aspectos técnicos que surgen de la ausencia de Estados Unidos.

La postura del gobierno de Shinzo Abe es definir los límites de lo ofrecible a través de la normatividad del TPP. Por lo tanto, en el nuevo escenario, Japón sí considera a Estados Unidos como parte del TPP, aunque esto se logre más tarde. La embestida estadounidense en las negociaciones bilaterales arriba referidas, en las que éste solicitaba una mayor apertura de mercado y prerrogativas para las empresas de Estados Unidos, fue una lección bien aprendida.⁷

A partir de esto, también hay que entender que al ponerse a la cabeza de los diez países restantes (TPP-11) Japón no busca asumir un liderazgo económico regional (aunque sí desea marcar límites a los posibles deseos hegemónicos de China), sino establecer un instrumento estratégico de tipo comercial que sirva para contener las demandas estadounidenses que se presenten mediante las forzosas negociaciones bilaterales.⁸

En la línea de las estrategias comerciales de Japón y en el marco del CPTPP seguramente a Japón le preocupan los resultados de la revisión del TLCAN entre Estados Unidos, Canadá y México y su posible retiro causado por

⁶ Son artículos sensibles para Japón, por ejemplo: arroz, trigo, carnes de res y cerdo, azúcar y productos lácteos como la mantequilla (Tokoro, 2016).

⁷ Al respecto, Okabe (2017) señala que Estados Unidos considera que México, China y Japón son “países enemigos”.

⁸ Para todo lo anterior se puede consultar, entre otros, Uscanga (2017).

exigencias estadounidenses, lo cual tendría efectos en la economía de Japón debido a que México tiene con él el AAEMJ.

Desde la entrada en vigor del AAEMJ, en 2005, el volumen del comercio entre México y Japón se ha triplicado. Esto ha permitido que las empresas japonesas puedan exportar a Estados Unidos los vehículos que fabrican en México con cero impuestos y una mano de obra diez veces más barata que la de Estados Unidos. Esto podría quedar en el aire debido a la política económica que promueve Trump, que posiblemente provocaría el retiro de ese país del TLCAN. Con ello perjudicaría la inversión extranjera directa (IED) automotriz de Japón en México (Okabe, 2017).

El papel de Japón en el TPP se podrá comprender mejor si tomamos en cuenta sus antecedentes económicos y comerciales. Al término de la Segunda Guerra Mundial, ante un Japón derrotado y destruido, Estados Unidos ocupó un lugar muy importante para ayudarlo a establecer un nuevo modelo político y económico japonés.

Así, la relación entre Estados Unidos y Japón se volvió piedra angular de la política interna y externa de Japón, por lo que en ese período las negociaciones internacionales no debían chocar con los intereses estadounidenses, buscando la paz por encima de todo. El tratado de San Francisco de 1951 le concedió a Japón entrar en la comunidad internacional, pero con el compromiso de que compartiera los componentes fundamentales de la sociedad occidental, así como sus estructuras políticas y económicas, con lo que tuvo que adoptar los principios democráticos y económicos basados en el libre mercado. Lo anterior sirvió para que Japón consolidara su desarrollo económico, político y social.

Todo esto le sirvió para alcanzar la bonanza económica entre 1980 y 1990. En la crisis asiática de 1997, las inversiones en el sudeste de Asia disminuyeron, aumentó el desempleo, hubo reducción de la demanda interna y bancarrotas bancarias y empresariales, la vejez aumentó y disminuyó la natalidad, la escasez de mano de obra creció. Con ello empezó la etapa de recesión económica que llegó hasta 2008. Se volvió a agravar con el terremoto y tsunami de 2011, que causó un gran déficit para Japón en 2013.

Estos problemas económicos internos condujeron a que Japón revisara su política económica y negociara acuerdos de asociación económica (AAE), con los que busca el mercado exterior para sus productos y al mismo tiempo aumentar las importaciones gracias a la eliminación de impuestos sobre las materias primas. Con todo ello intenta recuperar su lugar en la economía mundial y en el mercado asiático, así como lograr la prosperidad y el crecimiento económico a largo plazo.

En la misma línea, busca aprovechar las políticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en lo referente al sistema multilateral de comercio y complementar este sistema con los AAE. De este modo, y con las reformas de Shinzo Abe (*Abenomics*) se trazaron como objetivos prioritarios del nuevo proyecto económico de Japón: la ampliación de la red de AAE, la aproximación estratégica a las economías emergentes para afianzar la expansión de las empresas japonesas, exportar infraestructura, servicios y sistemas que aseguren el suministro de recursos y la promoción de la inversión extranjera directa (Valdivia, 2016).

En este marco del programa económico de Japón se estima que para 2018 elevará el porcentaje de fomento a los tratados de libre comercio de 19 a 70 por ciento, para lo cual está dispuesto a trabajar en la elaboración de nuevas normas de integración económica para Asia Pacífico participando en las negociaciones del TPP. El TPP servirá de punto de partida de Japón para la diseminación de sus empresas en esa región.

Siguiendo el esquema del punto anterior sobre el papel de México en el TPP, en el que analizamos los beneficios y riesgos que le representa, mencionaremos algunos de los posibles beneficios y riesgos del TPP para Japón.

El TPP le permitirá a Japón, por medio de su ingreso a la concertación comercial más grande y más importante de libre comercio, posicionar sus empresas a nivel mundial, lo cual beneficiará su industria automotriz mediante la reducción de tarifas sobre las exportaciones; la reducción en las tarifas de los productos agrícolas, en los lácteos y otros bienes, lo que reducirá también el costo de éstos para los consumidores japoneses; ofrecerá facilidades para establecer tratados con otros países y será una herramienta para atajar el poderío económico chino en el área del Pacífico asiático. Además contribuirá a cumplir con el programa de Japón de política comercial y liberalización económica (Valdivia, 2016).

Por otro lado, y esta es la parte negativa del TPP para Japón, los agricultores japoneses parecen resistirse a aceptarlo porque consideran que este acuerdo, al facilitar el flujo de productos agrícolas extranjeros más baratos, dañará al sector agrícola nacional.

De acuerdo con lo aquí expuesto en relación con el papel de Japón como signatario del TPP, es posible percibir la relación simbiótica que su política económica le da a sus diferentes acuerdos comerciales. El AAE con México, que se da en parte gracias a que el país forma parte del TLCAN y sirve de entrada al comercio con Estados Unidos. Este AAE se transformaría en un AAE *plus* (Okabe, 2017) al entrar en vigor el ahora CPTPP, ya que para México y Japón éste sería un nuevo AAE si se considera la relación entre estos dos países.

A MANERA DE CONCLUSIONES

- 1] En la última reunión del TPP-11, efectuada en noviembre de 2017 en Vietnam, se declararon “en suspensión” 20 capítulos del TPP, los cuales se reactivarían en caso de que Estados Unidos regresara al acuerdo. En el análisis de este trabajo hemos considerado los 30 artículos del TPP, ya que el deseo de varios integrantes del CPTPP es que Estados Unidos reconsidere su salida del acuerdo y regrese, aunque por el momento esto parezca casi imposible. Esto permitió que el análisis fuera más integral en lo que respecta al contenido del acuerdo.
- 2] Por otro lado, como consecuencia del análisis de los riesgos que enfrentaría México en su participación en el TPP, a estas alturas ya no pueden llevar al país a dar marcha atrás, pero sí es posible que en las etapas de negociación que faltan, entre las cuales está la ratificación del acuerdo por los cuerpos legislativos de cada país, la Secretaría de Economía tome en cuenta los riesgos y negocie lo más que pueda para nulificarlos o reducirlos. A la par de esto, el gobierno mexicano debe prestar apoyo a las empresas mexicanas (y a quienes se están formando para emprender un negocio) a través de Proméxico o de otras instancias, para que compitan satisfactoriamente en los mercados que se van a abrir.
- 3] En cuanto a los dos actores signatarios del TPP, México y Japón, a los que hemos privilegiado en este trabajo, el horizonte que se abre por medio del CPTPP en las relaciones económicas aparece más positivo debido a que la normatividad comercial del mismo es más amplia y completa que los anteriores tratados, por lo que, como ya lo habíamos mencionado, el AAE entre México y Japón con el nuevo acuerdo se transformará en el AAEMJ *plus*.
- 4] No se debe olvidar que la política comercial no sólo es instrumento para promover la facilitación de negocios, inversiones y acuerdos, es también uno de los instrumentos de política exterior y un mecanismo para prevenir y evitar conflictos con otros países.
- 5] Hoy en día en este campo de los negocios y en otros más se requiere una cada vez mayor cooperación económica internacional, que se puede extender a rubros no económicos, lo cual ciertamente no va con la cerrazón del proteccionismo que comienza a manifestarse en el planeta.

Referencias

- Aftinet (2017). New paper explains TPP's impact on access to medicines in member countries. Recuperado de Bilaterals.org, <https://www.bilaterals.org/?new-paper-explains-tpp-s-impact-on&lang=es>
- Aparicio Ramírez, M. (2015). Las negociaciones del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) en países en desarrollo y sus posibles efectos en la política exterior: el caso de México. Ponencia presentada en el XXX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS). San José, Costa Rica, del 29 de noviembre al 4 de diciembre de 2015. Versión preliminar. Recuperado de <http://sociologia-alas.org/acta/2015/GT-04/Las%20negociaciones%20del%20acuerdo%20de%20cooperaci%C3%B3n%20transpac%C3%ADfico%20tpp%20en%20pa%C3%ADses%20en%20desarrollo%20y%20sus%20posibles%20efectos%20en%20la%20pol%C3%ADtica%20exterior%20el%20caso%20de%20m%C3%A9xico.pdf>
- Arias, A. (2017, 19 de abril). Estudiamos propuesta de Japón del TPP sin EU: Guajardo. *Crónica*. Recuperado de <http://www.cronica.com.mx/notas/2017/1019682.html>
- Barfield, C. (2011). The TPP: a model for twenty-first-century trade agreements? *International Economic Outlook* (2). Washington, DC: American Institute for Public Policy Research. Recuperado de <https://www.aei.org/publication/the-transpacific-partnership/>
- BBC Mundo (2017). Donald Trump retira a Estados Unidos del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Recuperado de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>
- Bloomberg (2017). TPP: reunión en Australia pondrá a prueba el apoyo al pacto comercial. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/tpp-reunion-australia-pondra-prueba-apoyo-pacto-comercial-141459>
- CCTV Español (2013). Concluye la primera ronda de negociaciones del RCEP. Recuperado de <http://espanol.cntv.cn/20130514/103515.shtml>
- Contreras, L. (2017). Chile mejor sin TPP entregó carta al canciller repudiando nuevo secretismo en reactivación del Acuerdo Transpacífico. Recuperado de <http://chilemejorsintpp.cl/2017/05/23/comunicado-chile-mejor-sin-tpp-entrega-carta-al-canciller-repudiando-nuevo-secretismo-en-reactivacion-del-tpp/>
- Cruz, R. (2016). *Acuerdo Transpacífico: una visión crítica*. México: Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- De Maria y Campos, M. (2016). El TPP, instrumento político de Estados Uni-

- dos frente a China y el Asia emergente: México, ¿adónde vas? *Comercio Exterior*. Recuperado de <http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=110&=el-tpp-instrumento-geopolitico-de-estados-frente-a-china-y-el-asia-emergente>
- Dirección General de Comunicación Social (2017). El secretario de Economía asistió a la 23ª Reunión de Ministros Responsables de Comercio de APEC. Recuperado de <http://www.gob.mx/se/prensa/el-secretario-de-economia-asistio-a-la-23-reunion-de-ministros-responsables-de-comercio-de-apec>
- El Financiero* (2016, 3 de febrero). Y el TPP ¿cómo impacta a México? Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/y-el-tpp-como-impacta-en-mexico.html>
- El Financiero* (2017, 16 de marzo). México y Japón acuerdan mayor colaboración entre ambos países. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/mexico-y-japon-acuerdan-mayor-colaboracion-entre-ambos-paises.html>
- El Mundo* (2016, 22 de noviembre). ¿Qué es el TPP o Acuerdo de Asociación Transpacífica del que Donald Trump se quiere retirar? Recuperado de <http://www.elmundo.es/internacional/2016/11/22/5833e9feca47412e348b4630.html>
- El País de Uruguay* (2016, 24 de enero). Firman el TPP, que representa 40 % de la economía mundial. Recuperado de <http://link.galegroup.com/apps/doc/A440978213/IFME?u=udcg1&sid=IFME&xid=0a5c96cf>
- Esquivel, L. H. (2017, 2 de octubre). TLCAN avanza bajo el amparo del TPP: da ventaja al país. *La Razón de México*. Recuperado de <https://www.razon.com.mx/tlcan-avanza-bajo-el-amparo-del-tpp-pone-en-ventaja-al-pais/>
- Expansión* en alianza con CNN (2017, 13 de julio). Once países aprueban seguir adelante con el TPP sin EU. Recuperado de <http://expansion.mx/mundo/2017/07/13/once-paises-aprueban-seguir-adelante-con-el-tpp-sin-eu>
- Figuroa, H. (2017, 16 de marzo). China, estratégica para México: SRE: “se fortalecerán lazos comerciales”. *Excelsior*. Recuperado de <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2017/03/16/1152332>
- Franzoni, M. (2017). La política exterior de México en el gobierno de Peña Nieto: retos locales e internacionales. *Contextualizaciones Latinoamericanas*, 17. Recuperado de <http://www.revistascientificas.udg.mx/index.php/CL/article/view/7033>
- Gerwin, E. (2015). TPP and the benefits of free trade for Vietnam: some lessons from US free trade agreements. Progressive Policy Institu-

- te. Recuperado de <http://www.progressivepolicy.org/issues/economy/tpp-and-the-benefits-of-freer-trade-for-vietnam-some-lessons-from-u-s-free-trade-agreements/>
- Gómez T., A. (2015, 27 de abril). El Tratado Transpacífico: un riesgo para México. *El Financiero*.
- Hernández, E. (2017, 12 de noviembre). Prevén firmar TPP en enero, *Mural*.
- HSBC Global Research (2015). Trade flash. HSBC Global Research Economics. Recuperado de http://static1.vietstock.vn/edocs/4870/20151006_Trade_Flash_TPP_It%27s_a_deal_PUBLIC.pdf
- Jalife, M. (2015, 21 de octubre). Revelan generalidades del TPP en propiedad intelectual. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/revelan-generalidades-del-tpp-en-propiedad-intelectual.html>
- Jaramillo, A. (2016). Con el anuncio de la salida de Estados Unidos del TPP. ¿Qué efecto tendrá en México? Recuperado de <https://www.merca20.com/que-viene-para-mexico-con-la-salida-de-estados-unidos-del-tpp/>
- Jiji Press (2017, 30 de octubre). TPP negotiators begin three days of talks, aiming to reach broad accord for early November. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/10/30/business/economy-business/tpp-negotiators-begin-three-days-talks-aiming-reach-broad-accord-early-november/#.WlbbzkqWbIU>
- Johnston, E. (2017, 3 de marzo). RCEP envoys make progress on trade deal in Kobe but complexity threatens timeline. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/03/03/business/rcep-envoys-make-progress-trade-deal-kobe-complexity-threatens-timeline/#.Wlr48kqWbIW>
- Kyodo (2017, 25 de abril). Deputy foreign minister named as Japan's chief TPP negotiator. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/04/25/business/deputy-foreign-minister-named-japans-chief-tpp-negotiator/#.Wlm2R0qWbIU>
- Kyodo (2017, 17 de mayo). Japan, New Zealand leaders affirm commitment to future of TPP. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/05/17/business/japan-new-zealand-leaders-affirm-commitment-future-tpp/#.WjrdT0qWbIV>
- Kyodo (2017, 31 de mayo). McCain urges allies Australia, Japan to pursue TPP talks, calls U.S. exit 'serious mistake'. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/05/31/business/mccain-urges-allies-australia-japan-pursue-tpp-talks-calls-u-s-exit-serious-mistake/#.WjreZ0qWbIU>

- Kyodo (2017, 30 de mayo). TPP chief negotiators to meet in Japan in mid-July. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/05/30/business/tpp-chief-negotiators-meet-japan-mid-july/#.WlhYJ0qWbIU>
- La República/Colombia (2017, 2 de julio). EU dice no al TPP, la AP le abre sus brazos. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/internacionales/EU-dice-no-al-TPP-la-AP-le-abre-sus-brazos-20170702-0068.html>.
- López Aymes, J. F. (2016). México y el TPP: una interpretación crítica. Heinrich Boell. Recuperado de <https://mx.boell.org/es/2016/01/27/mexico-y-el-tpp-una-interpretacion-critica-0>
- López Aymes, J. F. (2017, 5 de enero). Mexico and the TPP: a critical view on diversification and intellectual property. *Bandung: Journal of the Global South*. Recuperado de <https://doi.org/10.1186/s40728-016-0038-x>
- Manufactura, R. (2017). Con el TPP, México puede diversificar mercados. *Manufactura.mx*. Recuperado de <http://www.manufactura.mx/industria/2017/05/31/el-tpp-puede-ayudar-a-diversificar-mercados>
- Mathieson, R. y Amin, H. (2017, 11 de agosto). Suspending parts of TPP may save pact without renegotiation: Malaysia. *The Japan Times*. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/11/08/business/suspending-parts-tpp-may-save-pact-without-renegotiation-malaysia/#.WlhdeEqWbIU>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2017). Países participantes en el Diálogo de Alto Nivel se comprometen con la integración y el libre comercio en la región Asia Pacífico. Recuperado de <http://www.minrel.gov.cl/paises-participantes-en-el-dialogo-de-alto-nivel-se-comprometen-con-la/minrel/2017-03-15/181523.html>
- Morales, R. (2017, 22 de mayo). Socios reviven al TPP sin Estados Unidos. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Socios-reviven-al-TPP-sin-Estados-Unidos-20170522-0120.html>
- Mural* (2017, 12 de noviembre). Preven firmar TPP en enero.
- Nguyen, M. (2017). Japan hails progress in TPP trade talks, but discord raises doubts. Reuters. Recuperado de <https://in.reuters.com/article/apec-summit/japan-hails-progress-in-tpp-trade-talks-but-discord-raises-doubts-idINKBN1D91FI>
- Notimex (2017, 22 de octubre). México avanza positivamente en acuerdos con los países del TPP. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Mexico-avanza-positivamente-en-acuerdos-con-los-paises-del-TPP-20171022-0021.html>

- Okabe, T. (2017). Perspectivas de la relación México, Estados Unidos y Japón. Noticias DER-INESER, año IV, núm. extraordinario, 23 de febrero de 2017, Universidad de Guadalajara, México.
- Ortega, E. (2017, 4 de agosto). TPP-11, “lo antes posible”, prioridad de Peña en APEC. *El Financiero*. <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/tpp-11-lo-antes-posible-prioridad-de-pena-en-apec.html>
- Packham, C. y Bevege, A. (2017). Países del TPP consideran cambios en estancado acuerdo comercial: fuentes. Reuters. Recuperado de <https://lta.reuters.com/article/topNews/idLTAKCN1B91K8-OUSLT>
- Patiño, D. (2017, 24 de octubre). Japón, Canadá y Corea quieren TPP sin EU. *Expansión*. Recuperado de <http://expansion.mx/economia/2017/10/24/japon-canada-y-corea-quieren-tpp-sin-eu>
- Publimetro (2017). Japón acoge reunión para analizar futuro del TPP tras salida de EE.UU. Recuperado de <https://www.publimetro.cl/cl/noticias/2017/07/12/japon-acoge-reunion-analizar-futuro-del-tpp-tras-salida-eeuu.html>
- Radio Fórmula (2017). El TPP busca aliados tras salida de EU. Radio. Recuperado de <http://www.radioformula.com.mx/notas.asp?Idn=720521&idFC=2017>
- Radio Noticias 1070am (2017). Reacciones de los países involucrados en el TPP tras salida de Estados Unidos. Recuperado de <http://1070noticias.com.mx/internacional/reacciones-de-los-paises-involucrados-en-el-tpp-tras-salida-de-estados-unidos/>
- Reuters (2017). Países del TPP buscan un consenso sobre acceso a mercados: Guajardo. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/paises-del-tpp-buscan-un-consenso-sobre-acceso-a-mercados-guajardo/>
- Reuters (2017). TPP llega fortalecido a cumbre de la APEC. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/tpp-llega-fortalecido-a-cumbre-de-la-apec/>
- Reuters (2017, 13 de noviembre). Definen los elementos centrales de nuevo TPP. *El Financiero-Comercio*.
- Reuters Staff (2017, 22 de septiembre). Without U.S., 11 nations in TPP inch closer to a deal. *Business News*. Recuperado de <https://www.reuters.com/article/us-trade-tpp-japan/without-u-s-11-nations-in-tpp-inch-closer-to-a-deal-idUSKCN1BX1DY>
- Ríos, J. (2016). TPP: la nueva hegemonía. CUCEA.UDG. Recuperado de <http://cucea.udg.mx/es/noticia/09-feb-2016/tpp-la-nueva-hegemonia>
- Ríos, X. (2017). ¿China en el TPP? Público.es. Recuperado de <http://www.publico.es/opinion/china-tpp-xulio-rios.html>

- Sánchez, E. (2017, 7 de julio). México y Alianza del Pacífico impulsan libre comercio. *Excélsior*. Recuperado de <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2017/07/03/1173387>.
- Sánchez Rodríguez, Y. (2014). El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina. *Revista Cubana de Economía y Sociedad*. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/cieiu/20150708023245/yanaisy.pdf>
- Schott, J., Kotschwar, B. y Muir, J. (2013). Understanding the Trans-Pacific Partnership. *Policy Analysis in International Economics*, 99. Recuperado de <https://piie.com/bookstore/understanding-trans-pacific-partnership>
- Secretaría de Economía (2012). *Memorias documentales, Acuerdo de Asociación Transpacífico*. México: Secretaría de Economía 2006-2012. Recuperado de http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/14_md_tpp_sce.pdf
- Serra, L. (2015). El TPP: cuando ganar es perder menos. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/el-tpp-cuando-ganar-es-perder-menos/#gs.SCJN33c>
- Shadlen, K. C. (2012). The Mexican exception: patents and innovation policy in a non-conformist and reluctant middle income country. *The European Journal of Development Research*, 24(2), 300-318. DOI: <https://doi.org/10.1057/ejdr.2012.9>
- Stiglitz, J. E. (2015). La farsa del libre comercio. Project Syndicate. Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/transatlantic-and-transpacific-free-trade-trouble-by-joseph-e--stiglitz/spanish?barrier=accessreg>
- Stiglitz, J. E. y Hersh, A. (2015, 3 de octubre). El gobierno debe exigir un Acuerdo Transpacífico que beneficie a los mexicanos. *La Jornada*.
- Stiglitz, J. E. y Hersh, A. S. (2015). El libre comercio y la farsa del Acuerdo Transpacífico. *Política & Economía*. Recuperado de <http://politicayeconomia.cl/el-libre-comercio-y-la-farsa-del-acuerdo-transpacifico/>
- Takenaka, K. y Nguyen, M. (2017). El tratado comercial TPP avanza sin Estados Unidos. Reuters. Recuperado de <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN1DB0FN-OUSLB>
- Tani, S. (2017). TPP 11' negotiators make headway before crucial summit next week. *Nikkei Asia Review*. Recuperado de <https://asia.nikkei.com/Politics-Economy/International-Relations/TPP-11-negotiators-make-headway-before-crucial-summit-next-week>
- Tokoro, Y. (2016). La relación económica entre Japón y México y una pers-

- pectiva del TPP. En Uscanga, C. (coord.), *Seminario Internacional Trayectoria del Desarrollo Socioeconómico de Japón y Asia Pacífico*. México: UNAM.
- Tostevin, M. (2017). Trade pact dumped by Trump could be revived at Asia-Pacific meeting. Reuters. Recuperado de <https://in.reuters.com/article/us-apec-vietnam/trade-pact-dumped-by-trump-could-be-revived-at-asia-pacific-meeting-idINKCN18D0NB>
- Tselichtchev, I. (2017). Globalisation's not dead, it just has a new powerhouse – Asia. *South China Morning Post*. Recuperado de <http://www.scmp.com/week-asia/opinion/article/2075503/globalisations-not-dead-it-just-has-new-powerhouse-asia>
- Uscanga, C. (coord.) (2016). *Seminario Internacional Trayectoria del Desarrollo Socioeconómico de Japón y Asia Pacífico*. México: UNAM.
- Uscanga, C. (2017, 9 de mayo). Japón: ¿vivo o muerto el TPP? *Reforma*. Recuperado de www.reforma.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?Id=1109585&Fuente=MD
- Valdivia C., V. L. (2016). Las negociaciones económicas internacionales de Japón y el TPP. En Uscanga, C. (coord.), *Seminario Internacional Trayectoria del Desarrollo Socioeconómico de Japón y Asia Pacífico*. México: UNAM.
- Wingrove, J. (2017). TPP nations meet in Canada to discuss fate of pact without U.S. Bloomberg. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-05-01/tpp-nations-meet-in-canada-to-discuss-fate-of-pact-without-u-s>
- Zaneta, L. A. (2016). Maersk line llama a diversificar exportaciones ante estancamiento. T21. Recuperado de <http://t21.com.mx/maritimo/2016/07/25/maersk-line-llama-diversificar-exportaciones-ante-estancamiento>

8. NUEVO ESQUEMA DE LAS CONCENTRACIONES EN LA LFCE 2014 Y ALTERNATIVA ESTRATÉGICA PARA LAS EMPRESAS JAPONESAS INVERSORAS EN MÉXICO

*Taku Okabe*¹

*Claudia Yuvisela Facundo González*²

INTRODUCCIÓN

La globalización económica, que se profundizó en la década de los noventa, intenta introducir los principios del mercado en todo el mundo. Es decir, trata de reducir la intervención del Estado en la economía del mercado, mientras que procura hacer fluir el capital financiero y laboral, mercancías y recursos, además de información y servicios por parte de los diversos agentes económicos más allá de las fronteras. Este viraje económico promovió la adopción del nuevo sistema político —el neoliberalismo— y lo instituyó a través de varios reglamentos o de organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), y está modificando otros sistemas socioeconómicos a nivel mundial.

En este contexto, en una economía globalizada es indispensable una ley antimonopolios para regular los actos anticompetitivos. En particular, a partir de los años noventa, los países tanto de Asia como de Europa del Este comenzaron a introducir sus propias legislaciones antimonopolio.

En México, en 1992, a través del viraje de la política exterior y la inminente entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

¹ Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del PROMEJ e integrante del cuerpo académico Tratados Económicos Internacionales y Desarrollo Regional.

² Asistente de investigación proveniente de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Autónoma de Coahuila. Participó en la elaboración del presente capítulo a través del programa de XXV Verano de Investigación Científica, que organiza la Academia Mexicana de Ciencias, A.C.

(TLCAN), se promulgó como una ley singular la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE). Desde luego, se han establecido diversos reglamentos complementarios de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de actos anticompetitivos, y dicha ley de 1992 fue la primera legislación moderna sobre el tema.

La misma LFCE, después de más de veinte años de vigencia, recibió una revisión drástica en 2014, la cual también tuvo por objeto organizar las jurisprudencias que se han emitido sobre la materia durante dicho periodo. Además, en las reformas estructurales que procura el gobierno actual desde 2012 se incluyen la del sector energético y la de telecomunicaciones, mediante las cuales se fortalece la libre competencia con la finalidad de mantener un flujo estable de capital.

Estos movimientos son primordiales para Japón, socio de México en el Acuerdo de Asociación Económica, que entró en vigor en 2005. En los últimos años ha aumentado drásticamente la inversión directa de Japón en México a través de dicho tratado económico; en particular, sobresale lo invertido en el sector automotriz. Se estima que esta tendencia continuará en los próximos años.

A pesar de ello, actualmente la forma principal de incursión de las empresas japonesas en el mercado mexicano es que los ensambladores o proveedores de automóviles constituyan nuevas sociedades conforme a la ley interior, con la finalidad de establecer plantas de producción (la llamada inversión *greenfield*). No se observan tanto los casos de fusiones y adquisiciones que la ley anticompetitiva regula. Sin embargo, es posible que se incrementen tales casos de fusiones o alianzas estratégicas si se amplía la incursión de empresas japonesas no sólo del sector automotriz sino también de otras ramas industriales. En este sentido, es primordial conocer y comprender el nuevo marco normativo de actos anticompetitivos que regula las concentraciones de cierto grado.

El presente capítulo tiene como principal objetivo realizar una evaluación de la reforma efectuada a la LFCE, ya que en la actual economía globalizada se requiere establecer una infraestructura donde los respectivos agentes económicos puedan jugar con certeza jurídica, lo cual podrá integrar a México progresivamente en la economía mundial. Respecto al fortalecimiento del vínculo México-Japón, este análisis propiciará otorgar incentivos y seguridad jurídica al flujo de inversión japonesa a México e identificar otras opciones de la misma para desarrollar sus actividades empresariales.

Aunado a lo descrito anteriormente, el presente capítulo observará primero el desarrollo histórico de la ley anticompetitiva de México; en segundo

lugar, describirá las principales características de la reforma a la ley referida, y en tercer lugar, analizará las nuevas normas sobre las concentraciones con casos concretos, sin olvidar la confirmación de las sanciones correspondientes en caso de omisión. Se concluirá señalando las perspectivas de este nuevo régimen que pudieran afectar tanto a las empresas japonesas inversoras como a la inversión extranjera directa en general.

1. ANTECEDENTES

En México, la legislación en pro de la competencia no es reciente. Desde la Constitución de 1857 se prohíben los monopolios y los estancos, las prácticas monopólicas y se establece el derecho de todos los mexicanos a concurrir libremente al mercado. De igual manera, la Constitución de 1917, en su artículo 28,³ establece la misma prohibición y rechaza todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas en perjuicio del público en general o de una clase social. Dicho artículo se reglamentó mediante tres leyes: la primera Ley Reglamentaria (1926) se limitó a combatir los monopolios que afectaran el suministro de bienes necesarios para el consumo; la segunda, llamada Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional (1931), definió los monopolios y estancos; y, por último, la de 1934 fue más lejos, al grado de contemplar acciones penales y limitar las defensas de los agentes económicos sujetos a procedimiento (González de Cossío, 2005: 5 y ss.).

A pesar de lo anterior, México tenía un modelo de “economía mixta con rectoría del Estado”, que se afianzó a finales de la Segunda Guerra Mundial con el modelo de sustitución de importaciones. Lamentablemente, a diferencia de otros países, esta política de México no incentivó la productividad e innovación, aletargó al sector privado y promovió en las empresas públicas la mala calidad y los precios altos con una producción ineficiente e insuficiente. Estos elementos desencadenaron una crisis a inicios de la década de los ochenta que terminó con la devaluación del peso y la inflación.

Con el arribo de los noventa, se creó la primera Ley Federal de Competencia Económica como una ley singular, que sirvió para la firma del TLCAN, marcó un cambio radical en la estrategia de desarrollo de la nación y convirtió a México en un socio más interesante para las contrapartes comerciales; contribuyendo así a diversificar sus relaciones internacionales.

³ Se observa una indudable influencia especial de la Clayton Act de Estados Unidos, aprobada en 1914 (Pérez, 2005: 95).

La primera ley en materia de competencia, promulgada en 1992, dotaba a la autoridad, denominada Comisión Federal de Competencia, de facultades para vigilar y proteger la competencia de los mercados. Si bien se necesitaron varias reformas posteriores para consolidar su funcionamiento, con la finalidad de, por un lado, darle a la Comisión mayor poder para desempeñar su función, y por otro lado, la acción de inconstitucionalidad 33/2006, en la cual se declara la invalidez de distintos artículos en la ley.⁴

Posteriormente, para adecuar esta ley a las reformas constitucionales de 2011, se le hicieron cambios para otorgar a la autoridad mayores facultades, transparentar la actuación de los distintos actores en el marco de la misma y criminalizar las prácticas monopólicas absolutas con el incremento de los montos de las sanciones administrativas (Guajardo, 2014: 35 y ss.). Se logró así un acercamiento del sistema de competencia económica del país a las prácticas internacionales, aunque aún no se dotó a la Comisión de suficientes facultades para que pudiera cumplir con su mandato constitucional y legal.

El 7 de julio de 2014 entró en vigor la nueva Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), creando así un nuevo esquema institucional en que la autoridad anterior se convierte en la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece). Esta nueva Comisión, con una renovada naturaleza jurídica, establece contrapesos internos y una estricta separación de funciones (investigación y resolución) e incorpora nuevos mecanismos de rendición de cuentas.

Hay varios puntos que conviene destacar en esta nueva ley, además de los ya incorporados con las reformas de 2011: *a)* se elimina el recurso de reconsideración, lo que detona en eficiencia procesal y procedimientos más cortos;⁵ *b)* nuevas sanciones, como desincentivar conductas anticompetitivas,

⁴ Acción de Inconstitucionalidad 33/2006, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 12 de julio de 2007, promovida por el procurador General de la República y las Cámaras de Diputados y de Senadores del Congreso de la Unión. La sentencia apunta a la invalidez del artículo 26, primer párrafo (por considerarlo un medio de control recíproco); la fracción III del artículo 28 en la porción normativa que señalaba: “y al Congreso de la Unión”; la invalidez de la fracción II del artículo 24, que hablaba de las visitas de verificación, se da porque el solicitar a la autoridad judicial autorización para realizar las visitas rompe con el principio antes expuesto; la invalidez del primer párrafo y las fracciones I, II, III y VIII del artículo 31 por la misma razón que la fracción II del artículo 24; y por último, la invalidez del primer párrafo del artículo 37 únicamente en lo referente a que la autoridad judicial sería la encargada de ejecutar las resoluciones o la solicitud de dicha acción.

⁵ Desde el punto de vista procesal, un cambio importante es que las resoluciones de la nueva Comisión y del Instituto sólo podrán ser impugnadas a través de juicio de amparo ante tribunales especializados, que resolverán asuntos exclusivamente en materia económica (*i.e.* competencia económica; radiodifusión y

inhabilitación hasta por cinco años de directivos; c) nuevos tipos y mayores penas; d) ampliación de la lista de prácticas monopólicas relativas con miras a suplir la deficiencia de la fracción VII del artículo 10 de la ley anterior, la cual había sido declarada inconstitucional⁶ por considerar que abría la puerta para que el presidente de México introdujera una lista adicional de prácticas relativas dentro del Reglamento sin pasar por la ley; entre otras.

2. REFORMA DE 2014 AL MARCO LEGAL DE LAS PRÁCTICAS MONOPÓLICAS EN MÉXICO

La LFCE entró en vigor en 2014. Consiste en 138 artículos divididos en tres libros, que son reglamentarios del artículo 28 de la Constitución Política de México, con la siguiente estructura:

- *Libro Primero. De la organización y funcionamiento*
 - Título I. Disposiciones generales
 - Título II. De la Comisión Federal de Competencia Económica
 - Título III. De la autoridad investigadora
 - Título IV. De la Contraloría Interna de la Comisión Federal de Competencia Económica
 - Título V. De la Administración de la Comisión Federal de Competencia Económica
- *Libro Segundo. De las conductas anticompetitivas*
 - Título Único. De las conductas anticompetitivas
- *Libro Tercero. De los procedimientos*
 - Título I. De la investigación
 - Título II. Del procedimiento seguido en forma de juicio
 - Título III. Del procedimiento en la notificación de concentraciones
 - Título IV. De los procedimientos especiales
 - Título V. De las reglas generales aplicables a los procedimientos

telecomunicaciones). Antes de esta reforma había múltiples etapas de apelación, tanto administrativas como judiciales, para impugnar las resoluciones tomadas por la actual Comisión, lo que hacía que su ejecución fuera poco eficaz.

⁶ Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta XX, septiembre de 2004. Tesis: P. LVI/2004. No. Registro: 180,696. Novena Época. *Competencia económica. El artículo 7o., fracciones II, IV y V, del reglamento de la ley federal relativa, al establecer que determinadas conductas deben considerarse como prácticas monopólicas, viola el principio de reserva de ley contenido en el artículo 28 de la constitución federal.*

Título VI. De la información

Título VII. De las medidas de apremio y sanciones

Título VIII. De la reparación

Título IX. De la prescripción y medidas cautelares

Título X. De la elaboración de directrices, guías, lineamientos y criterios técnicos

– *Transitorios*

En comparación con la ley anterior (que tenía 39 artículos), el contenido de la LFCE actual cuenta con un volumen abundante, que plasma las opiniones del Poder Legislativo y las sentencias que había recibido en los últimos veinte años desde su nacimiento en 1992. La estructura de la LFCE sigue siendo igual que la de la ley anterior, es decir, es una norma que regula los actos anticompetitivos, pero en la ley actual se han introducido diversas disposiciones relativas a la organización de las autoridades, conceptos amplios de las prácticas monopólicas, concentraciones y procedimientos. Además de la LFCE, se han emitido en noviembre de 2014 las Disposiciones Regulatorias de la LFCE como norma complementaria de la misma ley. Las fuentes del derecho en materia de competencia en México son, por lo tanto, las tres normas señaladas, incluyendo la Constitución Política. A continuación se observarán las modificaciones más importantes derivadas de la LFCE.

Comisión Federal de Competencia Económica

La LFCE introduce una comisión como autoridad competente, cuya organización, atribuciones así como su funcionamiento están establecidas en el Libro Primero de la ley: la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), que sustituye a la Comisión Federal de Competencia de la ley anterior. Es un órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, independiente en sus decisiones y funcionamiento, profesional en su desempeño, y tiene por objeto garantizar la libre concurrencia y competencia económica, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados (artículo 10 de LFCE).

La LFCE otorga en su artículo 12 a la Cofece las 29 atribuciones mediante las cuales procura:

- 1] Ordenar medidas para eliminar las barreras a la competencia y libre concurrencia.

- 2] Determinar la existencia y regular el acceso a insumos esenciales.
- 3] Ordenar la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos en las proporciones necesarias para eliminar efectos anticompetitivos.
- 4] Publicar disposiciones regulatorias en materia de: *a)* imposición de sanciones; *b)* determinación de poder sustancial; *c)* determinación de mercados relevantes; *d)* barreras a la competencia y libre concurrencia; *e)* insumos esenciales; *f)* desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos (Von Wobeser & Sierra, 2014).

Esta Cofece cuenta con una Autoridad Investigadora, que es el órgano encargado de desahogar la etapa de investigación y es parte en el procedimiento seguido en forma de juicio; y en el ejercicio de sus atribuciones, que se establecen en el artículo 28, está dotada de autonomía técnica y de gestión para decidir sobre funcionamiento y resoluciones (artículo 26). Además, por la naturaleza autónoma de la Cofece, se crea la Contraloría Interna, que verifica el apego a la legalidad de los servidores públicos de la Cofece, fiscalizando los ingresos y egresos de la misma, así como el régimen de responsabilidades (artículo 37). El titular de esta Contraloría Interna será nombrado por la Cámara de Diputados para hacer valer sus atribuciones correspondientes, establecidas en el artículo 39.

Estas dos figuras de organización no habían sido incorporadas en la ley anterior. La LFCE, mediante los órganos mencionados, pretende que las funciones de la Cofece sean más efectivas y eficientes para que se logren las metas de la misma ley en forma apropiada.

Nuevas prácticas monopólicas

La LFCE, como primera instancia regulatoria para restringir actos anticompetitivos, señala las prácticas monopólicas, divididas en absolutas y relativas. La ley anterior contemplaba cuatro actos monopólicos absolutos: fijación o manipulación de precios, sus convenios y arreglos; restricción de suministro de productos y servicios; divisiones de mercados o clientes; licitaciones arregladas, y la LFCE incorpora uno más: “El intercambio de información que tenga por objeto o efecto la fijación de precios, la restricción del abasto, la división de mercados y la concertación de posturas y licitaciones” (fracción V del artículo 53).

Asimismo, la LFCE amplió las prácticas monopólicas relativas (división vertical de mercados; imposición del precio; ventas condicionadas; ventas exclusivas; rechazo de transacciones; boicot, y otros impedimentos de la competencia) introduciendo dos nuevos conceptos: la denegación, restricción del acceso, o acceso en términos y condiciones discriminatorias a un insumo esencial y el estrechamiento de márgenes entre el precio de acceso a un insumo esencial provisto por uno o varios agentes económicos y el precio de un bien o servicio ofrecido al consumidor final por esos agentes económicos, en el que se utilice para su producción el mismo insumo (fracciones XII y XIII del artículo 56).

El insumo esencial es el concepto nuevo que se incorporó a la LFCE, junto con otros tales como mercado relevante y poder sustancial. Al respecto se establecen las secciones especiales (artículos del 58 al 60), si bien parecen ser muy abstractos, por lo que esperamos que se emitan disposiciones regulatorias como lo indican los artículos relativos.

Concentraciones

Los cambios más significativos en materia de concentraciones en la nueva LFCE consisten en la eliminación de la orden de no ejecución, que tendrá como consecuencia la imposibilidad de cerrar transacción alguna antes de la emisión de la resolución favorable de parte de la Cofece, hasta transcurridos 60 días hábiles (35 días hábiles en la ley anterior) a partir de su notificación (artículo 78).

Asimismo, se amplió la facultad de la Cofece para requerir información o datos adicionales a cualquier agente económico relacionado con la concentración, autoridades públicas, y en general a cualquier otra persona, con la finalidad de realizar el análisis correspondiente; ahora la Cofece tiene diez días hábiles (cinco días hábiles en la ley anterior) (artículo 73) para ello. Además, se modificó el criterio de la transacción que requiere la solicitud de autorización (artículo 86). Este punto será desarrollado en la siguiente sección.

3. CONCENTRACIONES EN LA NUEVA LFCE

Definición de concentración

En términos generales, puede definirse una concentración como cualquier amalgamación de activos, que incluye no sólo la adquisición de acciones o

activos sino también cualquier transacción mediante la cual se obtenga la propiedad o el control sobre activos ajenos. En principio, las concentraciones son lícitas, si bien se considerarán como tales cuando rebasen ciertos montos que será necesario notificar previamente a la autoridad competente con la finalidad de que sea autorizada la concentración, ya sea con condiciones o sin ellas. Para determinar este aspecto se analiza la estructura de la industria y del mercado con la finalidad de determinar si perjudica la libre competencia.

De acuerdo con la LFCE, se entiende por concentraciones la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se concentren sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general que se realicen entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos (artículo 61).

Evaluación de las concentraciones

La LFCE prevé que es competencia de la Cofece evaluar y en su caso sancionar las operaciones que realicen las sociedades, incluso las fusiones o concentraciones entre partes relacionadas (segunda parte del artículo 61).

La Cofece resolverá sobre una notificación de concentración con base en el análisis de las condiciones de competencia en los mercados involucrados. Para el análisis tomará en consideración: *a)* la definición del mercado relevante, y *b)* la existencia de un agente económico con poder sustancial, mediante lo cual evaluará si la operación brindará al agente resultante de la concentración poder sustancial o fortalecerá dicho poder, o si la estructura del mercado se modificará de tal manera que facilitará el surgimiento de varios agentes con poder sustancial (artículo 63).

En el mercado, los agentes económicos compiten promoviendo a los clientes en común. El mercado relevante, por lo tanto, consiste en: *a)* clientes en común, y *b)* agentes económicos en competencia, los cuales básicamente se determinarán por las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros (Sánchez, 2014: 7 y ss.). Además, se distinguirá por otros elementos tanto del ámbito geográfico como de temporalidad. Estos criterios para delimitar un mercado relevante han sido plasmados en el artículo 58.⁷

⁷ Artículo 58: "Para la determinación del mercado relevante, deberán considerarse los siguientes criterios: I) Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, en qué medida los consumidores cuentan con sustitutos y el tiempo requerido para tal sustitución; II) Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde

Para tal efecto, es decir, para medir el grado de concentración en el mercado relevante (como establece la fracción II del artículo 63) y analizar en dicho mercado los probables efectos sobre la competencia y libre concurrencia en el caso de una concentración (artículo 61), la Cofece ha emitido los criterios técnicos para el cálculo y la aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado (DOF, 14 de mayo de 2015), basados en el índice de Herfindahl-Hirschman.⁸

Por otra parte, en la teoría económica, si un solo agente económico fuera *pricemaker*, el espacio de transacciones se convertiría en el mercado monopolizado completo en donde desaparece la competencia y dicho agente podrá influir en precios, calidad, cantidad y otras condiciones de negocios. Si bien el mercado real se inclina a lo oligopólico, en donde ciertos agentes económicos tienen capacidad en cierto grado de influir en el mismo.

Para evaluar el “poder sustancial” de un agente económico, es decir, la “capacidad de un agente económico para determinar el precio de venta, o el abasto en un mercado, sin que sus competidores puedan contrarrestar dicho poder” (Fernández, 2010: 80),⁹ se han insertado metódicamente los seis elementos que se deben considerar según el artículo 59¹⁰ de la LFCE. De esta

otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones; III) Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados; IV) Las restricciones normativas de carácter federal, local o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos; V) Los demás que se establezcan en las Disposiciones Regulatorias, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión.”

⁸ Estos criterios fueron emitidos nuevamente en mayo de 2015 para renovar los publicados en 1998. Numéricamente, este índice toma valores de entre cero y diez mil, en los cuales los valores bajos son indicativos de que el grado de concentración en el mercado relevante es menor (mercado plenamente atomizado), en tanto que mayores valores reflejan un grado de concentración más alto (mercado caracterizado por un monopolio). Según la investigación que realizó el Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., la concentración por sector económico principal de México y Estados Unidos en 2012 fue la siguiente: a) petróleo: 10,000 y 1,358; b) electricidad: 7,445 y 363; c) transporte terrestre: 4,025 y 1,858; d) aerolíneas: 2,233 y 1,297; e) construcción: 1,721 y 1,147; f) bancos: 1,684 y 1,445 (Palacios, 2014: 47).

⁹ Esta definición tradicional de poder de mercado ha sido tomada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (por ejemplo amparo en revisión 2617/96: <http://sjf.scjn.gob.mx/sjfsist/Paginas/DetalleGeneralScroll.aspx?id=6668&Clase=DetalleTesisEjecutorias>).

¹⁰ Artículo 59: “Para determinar si uno o varios agentes económicos tienen poder

manera, la ley procura estimar en qué estado se obtiene el poder sustancial para obstaculizar la competencia y mide las concentraciones mediante los dos principales requisitos de impactos o efectos contra el mercado.

De esta forma, la LFCE actual establece en secciones independientes la definición tanto de mercado relevante como de poder sustancial (e incluso de insumo esencial en el artículo 60), los cuales ya habían sido incorporados en las reformas anteriores a partir de 2006, pero sin una sistematización clara.

Lo importante es que no es necesario que la Cofece demuestre que a través de las concentraciones se pretende controlar el mercado, elevar los precios injustificadamente o establecer barreras de acceso al mercado a otras empresas, basta con que pruebe que podría realizarlo (González de Cossío, 2014: 2). En este sentido, la ley ofrece una serie de criterios para la evaluación objetiva de las concentraciones, como se observará a continuación.

Criterios de evaluación de las concentraciones

Concentraciones que se sujetan a la autorización

Con base en los requisitos o conceptualizaciones anteriormente descritos, la ley dispone los criterios cuantitativos y monetarios para evaluar el estado de las concentraciones. Si el valor de la operación rebasa cualquiera de las tres limitaciones establecidas, se sujetará a la autorización de la Cofece antes de que se lleve a cabo, las cuales son (artículo 86):

sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia esta u otras leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos: I) Su participación en dicho mercado y si pueden fijar precios o restringir el abasto en el mercado relevante por sí mismos, sin que los agentes competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder. Para determinar la participación de mercado, la comisión podrá tener en cuenta indicadores de ventas, número de clientes, capacidad productiva, así como cualquier otro factor que considere pertinente; II) La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores; III) La existencia y poder de sus competidores; IV) Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos; V) El comportamiento reciente del o los Agentes Económicos que participan en dicho mercado; VI) Los demás que se establezcan en las Disposiciones Regulatorias, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión.”

- I. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, independientemente del lugar de su celebración, importen en el territorio nacional, directa o indirectamente, un monto superior al equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal;
- II. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, impliquen la acumulación del treinta y cinco por ciento o más de los activos o acciones de un agente económico, cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional importen más del equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal, o
- III. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen impliquen una acumulación en el territorio nacional de activos o capital social superior al equivalente a ocho millones cuatrocientas mil veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal y en la concentración participen dos o más agentes económicos cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional conjunta o separadamente, importen más de cuarenta y ocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal.

El salario mínimo vigente para el Distrito Federal en 2015 es de 70.10 pesos (área geográfica A). El valor equivalente de la primera limitación a la que se refieren las fracciones I y II es de 1,260,180,000.00 pesos (equivalente a 79,356,423 dólares, siendo el tipo de cambio promedio del dólar en 2015 de 15.88 pesos); el valor equivalente de la segunda limitación de la que se trata la primera parte de la fracción III es de 588,084,000.00 pesos (equivalente a 37,032,997 dólares); el valor equivalente de la tercera limitación proveniente de la segunda parte de la fracción III es de 3,360,480,000.00 pesos (equivalente a 211,617,128 dólares). Se observa que el criterio que se establece en la fracción III anterior se divide en dos partes, mismas que deben cumplirse simultáneamente para que se considere como concentración.

Cuando se presente cualquiera de las tres limitaciones anteriormente citadas, se genera la obligación de presentar la notificación correspondiente. Lo contrario sucede en caso de que no se rebase ninguna de dichas tres limitaciones. Sin embargo, los agentes económicos pueden realizar voluntariamente la solicitud correspondiente (artículos 86 y 87). Además, en casos excepcionales que se implantan en los artículos 87 y 88, es suficiente que una de las partes realice la notificación (Sánchez, 2014: 4).

Cabe señalar que el importe al que se refiere la fracción I del artículo 86 la Cofece lo considera el valor o precio pagado por el adquirente, incluyendo dinero, asunción de pasivos o algún tipo de intercambio accionario¹¹ o de otros activos a pagar por los bienes que son objeto de adquisición y que se encuentran ubicados en territorio nacional, y además no excluye la posibilidad de adquisición de acciones o partes sociales fuera del país de un agente económico que posea activos en México. El mismo importe se identifica no sólo por el contrato de compraventa o algún instrumento equivalente, sino también la suma total de pagos realizados tácita o explícitamente (Cofece, 2015: 17).

En caso de que sea imposible identificar una estimación del importe total de la operación referida, la Cofece procede a hacer otro análisis en términos de las fracciones II y III del artículo 86. Se debe tener en cuenta que el porcentaje al que hace referencia la fracción II lo considerarán en conjunto los elementos establecidos, es decir, cuando se adquiera sólo el 30 por ciento de las acciones de una sociedad, se analizará el valor restante de otra operación (por ejemplo la adquisición de otros activos) exceda o no la limitación dispuesta (Cofece, 2015: 18).

Excepciones

Para entender más sistemáticamente los casos que requieren la autorización de las concentraciones por parte de la Cofece, es conveniente observar las excepciones de la obligación de la autorización previa que se establecen en el artículo 93 de la LFCE.

El artículo citado enumera los ocho supuestos en los cuales no se requiere la autorización a la que se refiere el artículo 86, a saber:

- 1] Cuando la transacción implique una reestructuración corporativa. En este caso es necesario que los agentes económicos pertenezcan al mismo grupo de interés económico y ningún tercero participe en la concentración.
- 2] Cuando la persona o personas que tienen el control en una sociedad aumenten su participación sin que el control de la sociedad se modifique.
- 3] Cuando se trate de operaciones en las que un agente económico aporta bienes a un fideicomiso, sin que su objetivo sea su transferencia a un agente económico distinto del fideicomitente o el fiduciario, salvo que el fideicomiso de garantía se sujete a la autorización de la Cofece antes de su ejecución.
- 4] Cuando se trate de las operaciones que ocurren en el extranjero, de las

¹¹ Las acciones objeto de adquisición no se limitan a las que tienen el derecho a voto, sino que son todas las acciones en general.

cuales no resulte modificar la estructura accionaria de alguna sociedad establecida en el territorio nacional, ni acumular la participación en fideicomisos o alterar la tenencia de activos ubicados en México.

- 5] Cuando las sociedades de inversión conocidas como fondos¹² adquieran acciones, partes sociales u otros documentos con recursos que captan del público, salvo que adquieran influencia en la toma de decisiones.
- 6] Cuando se adquieran las acciones o valores de alguna sociedad y el adquirente acumule menos del diez por ciento de los mismos, sin que tenga la facultad para influir significativamente en el control, la administración y la toma de decisiones de la adquirida.¹³
- 7] Cuando se adquieran las acciones o valores de alguna sociedad por uno o más fondos de inversión con fines meramente especulativos sin que tengan como propósito controlar, administrar o participar en la toma de decisiones de la adquirida.
- 8] La LFCE, en la fracción VIII del artículo 93, delega a las Disposiciones Regulatorias que establezcan otros casos de excepciones; sin embargo, no se ha previsto ninguna hasta la fecha.

En casos correspondientes a los supuestos anteriormente descritos, las partes interesadas estarán exentas de la obligación de notificar a la Cofece para llevar a cabo las operaciones.

Procedimientos institucionales de evaluación de las concentraciones

Procedimiento normal. En los casos de los criterios de evaluación antes mencionados, el agente económico deberá notificar la intención de llevar a cabo

¹² Estas sociedades tienen como objeto la adquisición y venta de valores, títulos y documentos con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social a través de servicios de intermediación financiera, formando carteras de valores o portafolios de inversión con los recursos que captan del público. Conforme a la Ley de Fondos de Inversión, existen cuatro tipos de sociedades de inversión: *a)* de renta variable; *b)* en instrumentos de deuda; *c)* de capitales, y *d)* de objeto limitado (Cofece, 2015: 11).

¹³ La ley supone los siguientes casos concretos como modalidades de control: “*a)* Designar o revocar miembros del consejo de administración, directivos o gerentes de la sociedad emisora; *b)* Imponer, directa o indirectamente, decisiones en las asambleas generales de accionistas, de socios u órganos equivalentes; *c)* Mantener la titularidad de derechos que permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto del diez por ciento o más del capital social de una persona moral, o *d)* Dirigir o influenciar directa o indirectamente la administración, operación, la estrategia o las principales políticas de una persona moral, ya sea a través de la propiedad de valores, por contrato o de cualquier otra forma” (fracción IV del artículo 93).

la concentración y los términos de la misma. La notificación deberá contener la información básica dividida en las doce fracciones que se establecen en el artículo 89 de la LFCE.¹⁴

En el procedimiento de notificación, en términos del artículo 90, la Cofece tiene sesenta (60) días hábiles para emitir una resolución, contados a partir de la recepción de la notificación (diferente de la fecha en que la notificación es presentada), o bien de que la Cofece reciba la documentación adicional que hubiera solicitado.

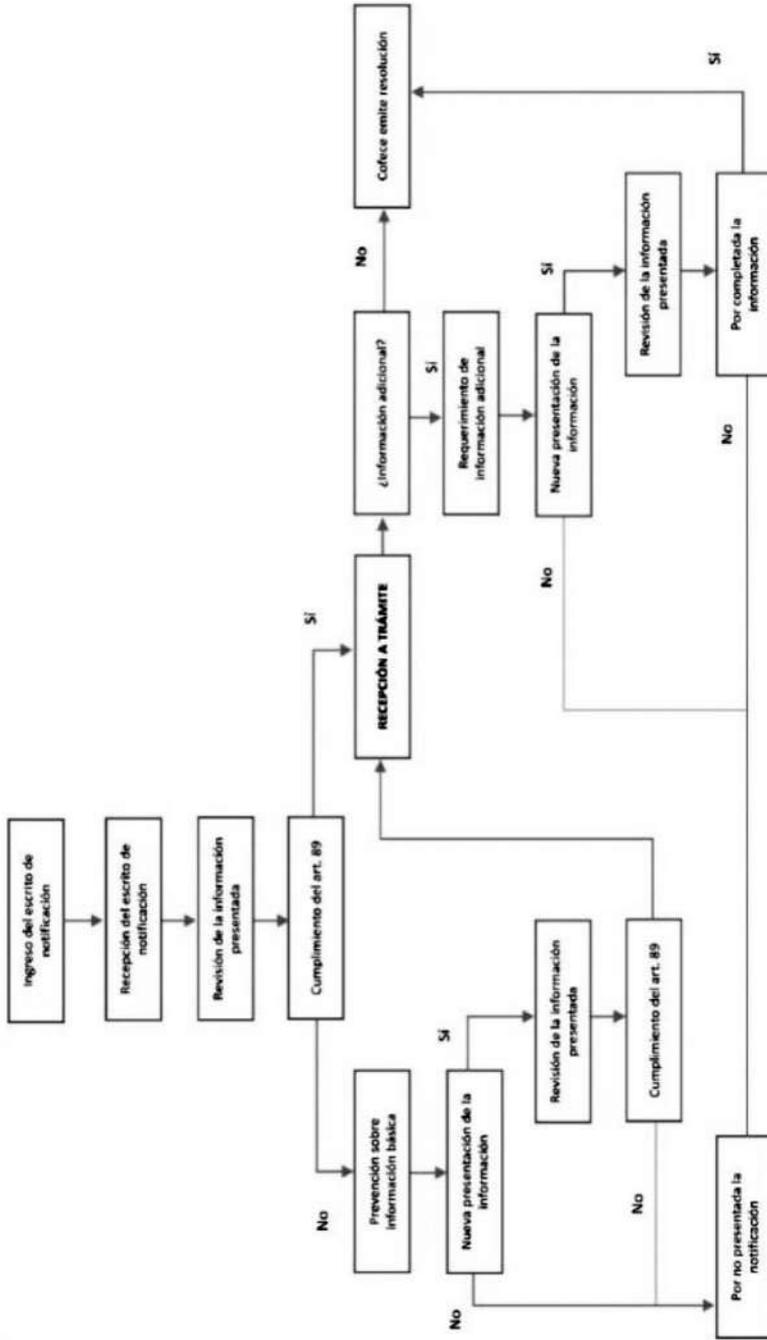
Transcurridos los sesenta días sin que la Cofece hubiera emitido una resolución, se entenderá por no objetada la operación. En este sentido, la autorización de la concentración se emitirá en término general en un periodo de dos o dos meses y medio para casos normales (Sánchez, 2014: 5).

En concreto, cuando los interesados presenten la notificación, la Cofece contará con diez (10) días posteriores para prevenirles que entreguen información faltante. Los promotores deberán presentar la información correspondiente en su caso en un plazo de diez (10) días (con posible prórroga en caso debidamente justificado) (fracción II del artículo 90). De lo contrario, la notificación se considerará no presentada. El día que se complete la información será la fecha de la recepción de la notificación (fracción VII del artículo 90).

Una vez que se tenga por recibida la notificación, la Cofece tendrá un plazo de quince (15) días para requerir información adicional, a lo cual los solicitantes de la autorización contarán con quince (15) días para entregársela. En caso de que no se presente la información correspondiente, se procederá al cierre del expediente, para lo cual la Cofece informará a los interesados durante los diez (10) días posteriores al vencimiento del plazo. Se les reconoce a los notificantes el derecho de solicitar la ampliación del plazo para la entrega de la información adicional con la debida justificación (fracción III del artículo 90).

¹⁴ En los casos complejos, la Comisión debe, además de realizar un análisis profundo para determinar el mercado relevante y los mercados relacionados, estudiar con todo detalle las posibles repercusiones. Por ello la Cofece requiere la información que abarca los siguientes temas: descripción detallada de productos y servicios; competidores; objetivos de la operación y beneficios; eficiencias (fracción V del artículo 63); participaciones en el mercado; origen de los productos; clientes y consumidores; proceso productivo; capacidad instalada; costos de producción; insumos; distribución y comercialización; canales de distribución; precios; comercio exterior y consumo; costos de transporte; acceso a importaciones; aranceles, cuotas compensatorias y otras restricciones a la importación; barreras a la entrada (Cofece, 2015: 44-50).

Esquema 8.1. Flujoograma del procedimiento normal



Fuente: Cofece (2015).

Después de que se entregue la información adicional, iniciará el conteo del plazo de sesenta (60) días hábiles para la resolución (fracción V del artículo 90).

Procedimiento simplificado. Ahora bien, la notificación de concentración puede realizarse conforme al artículo 92, el cual requiere que los notificantes lo soliciten por escrito y adjunten toda la información y documentación referida en el artículo 89, y además presenten un análisis y adjunten información para demostrar que es notorio que la concentración no tendrá como objeto o efecto dañar la competencia.

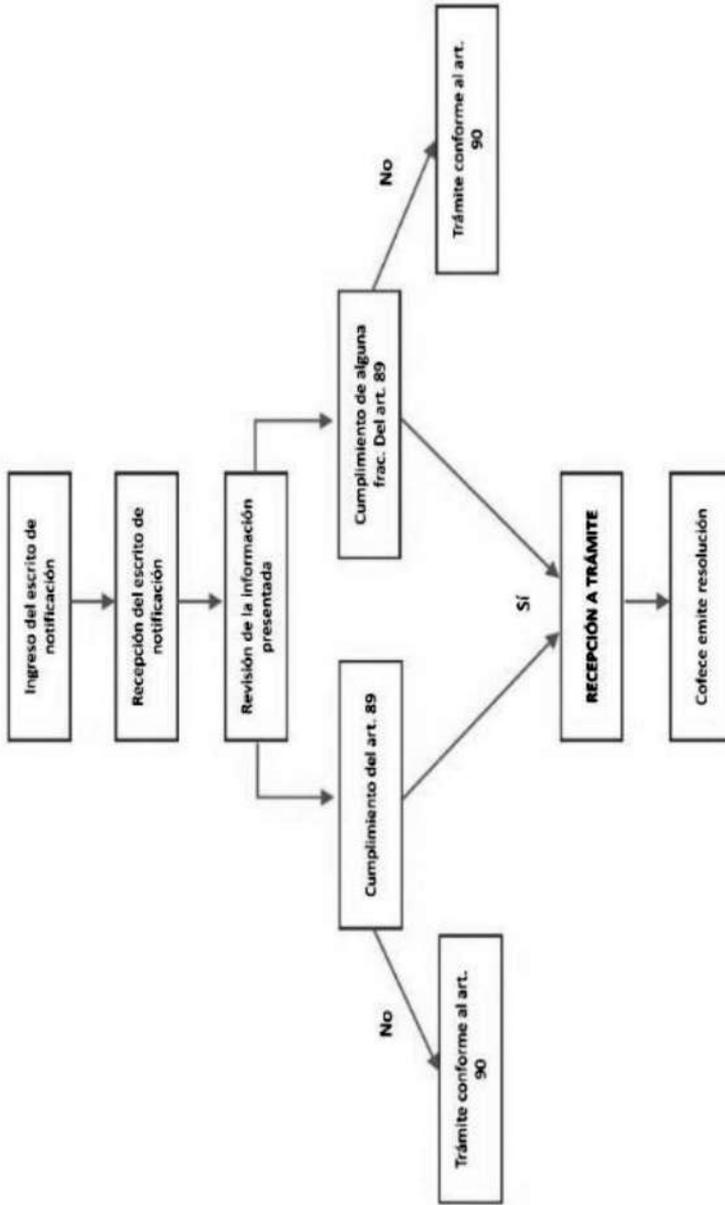
Este procedimiento simplificado permite a los particulares realizar la notificación en forma completa, y a cambio la Cofece les otorga la autorización de manera ágil. La procedencia de este trámite, al que se refiere el artículo 92, se fundamenta en los supuestos que se establecen en la fracción II del mismo: *a)* el adquirente —y sus principales accionistas— no participan en mercados relacionados con aquellos en que participa el objeto de la transacción; *b)* ni son competidores en los mercados en que participa el objeto de la transacción, y *c)* alguna de otras circunstancias, tales como la transacción, implican la participación del adquirente por primera vez en el mercado relevante, el adquirente no tiene el control del objeto de transacción antes de la operación ni se le otorga el poder de influencia con dicha transacción y el adquirente tiene el control de una sociedad e incrementa su participación relativa en el capital social de ella.

En el procedimiento simplificado en términos del artículo 92, la Cofece tiene quince (15) días hábiles para emitir una resolución, contados a partir de la recepción de la notificación. En caso de no emitirla dentro de dicho plazo, la transacción se tiene por autorizada.

El trámite concreto consistirá en lo siguiente: al recibir la notificación, la Cofece realiza la revisión de los expedientes durante los cinco (5) días posteriores a su notificación. En caso de que no sea presentada toda la documentación requerida, la Cofece emite el acuerdo de rechazar el trámite en forma simplificada y de recurrir al trámite normal. Lo mismo ocurre si incumple con los supuestos de notoriedad señalados en el artículo 92.

En caso de que todos los documentos sean presentados con notoriedad, se dará la recepción de notificación a trámite simplificado, y dentro de los quince días posteriores a ello la Cofece otorgará la resolución. En concreto, la autorización de la concentración en forma simplificada se emitirá en término general en un periodo de un mes o un mes y medio (Sánchez, 2014: 5).

Esquema 8.2. Flujoograma del procedimiento simplificado



Fuente: Cofece (2015).

Sanciones

En la ley actual, una operación autorizada por la Cofece no podrá ser investigada a menos que la autorización se haya basado en información falsa o que los agentes no cumplan con las condiciones establecidas, como lo dispone el artículo 65. El mismo artículo también estipula que una operación sobre la que no se tenía obligación de solicitar autorización podrá de todas formas ser investigada por sus efectos en el o los mercados, pero solamente dentro del año siguiente a su realización.

Una concentración que debió haber sido notificada pero no se formuló la solicitud correspondiente podrá ser investigada dentro de un plazo de diez años a partir de su realización (artículos 62 y 137). La omisión de notificar oportunamente puede ser sancionada hasta por el equivalente a 5 por ciento de los ingresos del agente económico (fracción VIII del artículo 127). Asimismo, si se encuentra en la investigación consecuente que dicha concentración fue ilícita por afectar el proceso de competencia, el agente económico puede ser sancionado hasta por el equivalente a 8 por ciento de sus ingresos (fracción VII del artículo 127).

Aparte de la LFCE, se reformó el artículo 254 bis del Código Penal Federal para elevar las penas contra los actos anticompetitivos que se establecen en él de tres a cinco años de prisión a las penas de cinco a diez años. Además, se incluyó el artículo 254 bis 1 en el mismo código, donde se prevé como delito la alteración, destrucción o perturbación de documentos, imágenes o archivos electrónicos que contengan información o datos, que se lleve a cabo durante la práctica de la visita de verificación (artículo 75 de la LFCE).

Evaluación de los trámites de investigación para la emisión de resolución

Duración para la emisión de la resolución para las concentraciones. El gobierno actual impulsa el fortalecimiento en todos los sectores de la economía, especialmente en actividades estratégicas como telecomunicaciones, transporte, servicios financieros y energía.

Un primer paso fue la reforma constitucional del 11 de junio de 2013, con la cual la Comisión Federal de Competencia se transformó en un organismo autónomo (y se creó la Cofece), y además se instituyó el Instituto Federal de Telecomunicaciones, que sustituye a la Comisión Federal de Telecomunicaciones.

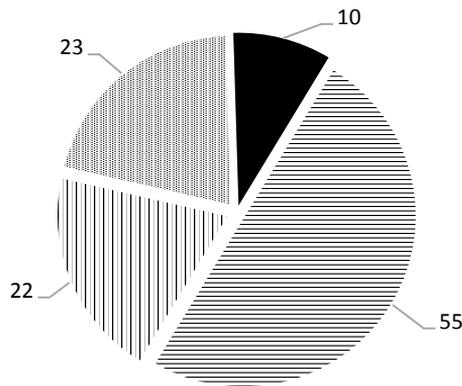
Antes de la reforma sólo la Comisión Federal de Competencia investigaba los temas de competencia. Ahora, cuando el tema se relacione con la industria de las telecomunicaciones, será competencia exclusiva del Insti-

tuto Federal de Telecomunicaciones, y si se trata del resto de las industrias corresponderá a la Cofece. De esta manera se procura agilizar el proceso de investigación en materia de competencia. Esto se debe a que en los años anteriores a la reforma de la ley en cuestión más de 30 por ciento de las acciones de la Comisión Federal de Competencia correspondieron al ámbito de las telecomunicaciones (Calderón, 2013). Con la división del alcance y las facultades entre los dos organismos referidos se espera lograr un trámite de investigación más eficaz y eficiente.

A continuación se realiza una evaluación de la reforma en lo referente a la eficiencia del proceso de investigación. La duración para emitir la resolución definitiva por parte de la Cofece se divide en cuatro etapas, según el tiempo calculado y el tipo de procedimiento (normal y simplificado) anteriormente referido.

Los casos con que se elaboraron estas gráficas son 110 después de la reforma y hasta el último de julio de 2015, y 353 casos durante los últimos tres años previos a la reforma. Según estas cifras, el tiempo promedio para emitir la resolución después de la reforma es de 60 días naturales, mientras que antes de ella era de 49 días naturales. En términos absolutos, se observa un

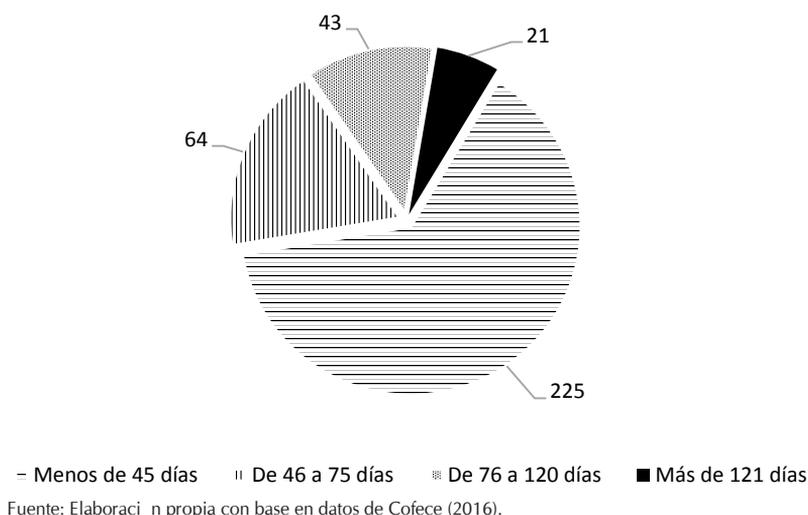
Gráfica 8.1. Tiempo para emitir la resolución después de la reforma (número de casos)



— Menos de 45 días ▨ De 46 a 75 días ▩ De 76 a 120 días ■ Más de 121 días

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cofece (2016).

Gráfica 8.2. Tiempo para emitir la resolución antes de la reforma
(número de casos)



aumento de 11 días después de la reforma para el procedimiento que abarca desde la investigación hasta que se emite la autorización. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que después de la reforma aumentaron los casos con más tiempo, que alcanzan un 30 por ciento, mientras que los de antes de la reforma corresponden a 18 por ciento. Es decir, se observa que después de la reforma la Cofece ha llevado los casos relativamente complicados, lo cual se ha reflejado en un mayor tiempo promedio para emitir la resolución.

Asimismo, el conteo en los casos anteriores a la reforma no refleja los números de la interposición del recurso de reconsideración. Es decir, en caso de que la Cofece hubiera emitido la no autorización a las concentraciones, los interesados habrían podido someter dicho recurso para revocar, modificar o confirmar la resolución emitida. Este trámite comienza como un proceso independiente que no se toma en cuenta en la duración de la resolución definitiva, al menos administrativamente, por parte de la autoridad que, en su caso, debería reconsiderar el caso de nuevo, y necesariamente llevaría más tiempo analizarlo. El sistema de estadística de la Cofece simplemente señala la resolución tomada por la autoridad (anterior) sin considerar el proceso de reconsideración. En la ley actual se suprime este trámite y la impugnación de la resolución por parte de la Cofece será a través de juicio de amparo ante tribunales especializados.

Por lo anterior, con la simple comparación cuantitativa de las cifras no se logra una evaluación precisa de la eficiencia de la reforma, si bien el aumento del tiempo en el régimen actual ha sido impactado por los casos complejos que se presentaron.¹⁵ Además, hay que tener en cuenta que el sistema de la Cofece no señala el tiempo que tardó cada caso incluyendo el trámite de reconsideración (ya suprimido en 2014), por lo que se requiere un análisis más cualitativo caso por caso.

Casos en que se involucran empresas japonesas. Como se mencionó, en el nuevo esquema de la LFCE, la Cofece resolverá sobre una notificación de concentración con base en el análisis de las condiciones de competencia, tomando en consideración los aspectos establecidos en el artículo 63. Entre ellos los primordiales son el mercado relevante (artículo 58) y el poder sustancial (artículo 59).

Después de la reforma a la LFCE, en dos casos se involucraron directamente empresas japonesas que se encuentran en México. A continuación se observan estos casos para verificar los puntos de análisis de la Cofece.

a) Expediente CNT 099-2014:

- Promotores: Nissan Motor Co. Ltd., Nissan Mexicana, S.A. de C.V. y Daimler AG.
- Fecha de entrega de la solicitud: 17 de octubre de 2014.¹⁶
- Fecha de la resolución: 19 de febrero de 2015.
- Resolución: concentración autorizada.
- Asunto: transacción (coinversión) que se realiza conforme a la fracción I del artículo 86 de la LFCE.

¹⁵ En la entrevista telefónica realizada el 27 de julio de 2015, un funcionario de la Cofece comentó que se ha logrado agilizar los procedimientos para la resolución cualitativamente.

¹⁶ La solicitud fue presentada el 17 de octubre de 2014, contra la cual la Cofece solicitó la información faltante a los promotores el 29 de octubre. Los promotores presentaron la información adicional el 12 de noviembre y se tuvo por recibido el asunto. No obstante, con fundamento en la fracción III del artículo 90, la Cofece solicitó nuevamente información adicional el 27 de noviembre, la cual fue presentada el día el 16 de diciembre. Mediante el acuerdo del 12 de enero de 2015, se tuvo por desahogado el oficio (con información completa para análisis), y comenzó a correr el plazo de 60 días para resolver la concentración notificada. Los promotores han entregado información adicional voluntariamente dos veces más en el periodo posterior. De esta manera, la fecha de entrega de solicitud y la de recepción de notificación son diferentes, mientras que se puede correr el trámite de prevención por parte de la autoridad para complementar la información que se requiere para su resolución.

El caso aborda la coinversión entre los promotores indicados para crear la empresa compas (Cooperation Manufacturing Plant Aguascalientes), que se dedicará a la fabricación de automóviles compactos de lujo bajo las marcas Infiniti y Mercedes-Benz en Aguascalientes, de las cuales Nissan y Daimler serán propietarios (50 por ciento de aportación cada una). Los vehículos que se produzcan serán entregados a las compañías Nissan y Daimler.

En la nueva fábrica, de acuerdo con el convenio previamente establecido entre estos promotores, cada una de las líneas de fabricación, con especificaciones determinadas, se dedicará a producir las partes correspondientes a ambas compañías.

Los promotores señalaron que: *a)* no habrá distribución o comercialización conjunta de vehículos producidos por la nueva fábrica; *b)* Nissan y Daimler operarán por separado con sus respectivas marcas y diseños; *c)* no existirán consejeros comunes en la nueva fábrica, por lo tanto los funcionarios tendrán acceso a información estratégica de las partes.

Este caso se trata de la constitución de una sociedad de copropiedad, que implica una unión horizontal que pudiera restringir la competencia.

El mercado relevante en este expediente concierne a “vehículos compactos de lujo” (marcas Infiniti y Mercedes-Benz) que son productos diferenciados. Sin embargo, las decisiones de producción, diseño, cantidades, marcas, distribución y comercialización de los vehículos fabricados se tomarán de manera independiente entre Nissan y Daimler, por lo que se observa que la Cofece analizó el caso como una concentración horizontal que no genera restricción de la competencia.

Además, tomó en consideración la no posibilidad de intercambio (o acceso) de información sin que existan consejeros en común en la nueva corporación. Y llegó a concluirse que esta concentración no les otorgaría a las partes un poder sustancial en el mercado que impida la libre competencia.

En resumen, ambas partes integran en la nueva fábrica el sector de producción especificado; así se desprende de las mismas, por lo que las operaciones que se realizan en la nueva planta no estarán ligadas fuertemente a las compañías copropietarias.

b) Expediente CNT 125-2014:

- Promotores: Komatsu Holding South America Ltd., Komatsu American Corporation, Marubeni Corporation y Marubeni America Corporation.
- Fecha de entrega de la solicitud: 18 de diciembre de 2014.
- Fecha de la resolución: 19 de febrero de 2015.

- Resolución: concentración autorizada.
- Asunto: transacción (adquisición de acciones) que se realiza bajo la fracción III del artículo 86 de la LFCE.

El caso se fundamenta en la adquisición por parte de Komatsu Holding South America Ltd. y Komatsu American Corporation de las acciones representativas del capital social de Marubeni Maquinaria México, S.A. de C.V. (Makomex) y de Marubeni Maquinarias México Servicios, S.A. de C.V. (Makomex Servicios).

En México Komatsu, a través de sus subsidiarias, realiza la comercialización de maquinaria para la construcción, minería y maquinaria industrial, además de refacciones para dicha maquinaria. Por otra parte, Makomex distribuye maquinaria de terceros para el sector de energía, demolición y accesorios relacionados, y adicionalmente brinda servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria para la construcción y la minería.

Esta transacción, por lo tanto, implica una integración vertical. No obstante, la Cofece identifica la existencia de competidores importantes como Caterpillar en este segmento específico de la fabricación de este tipo de maquinaria. Además, se tomó en consideración la venta (cifra confidencial) de parte tanto de Makomex como de Komatsu, y la Cofece determinó que esta operación no representará riesgos de que se impida la libre competencia.

En este caso, la Cofece analizó el contenido de las transacciones de las partes en el mercado relevante y el efecto posterior (cierre o exclusividad del mercado) de la integración. Además, en esta concentración vertical tomó en consideración la existencia de competidores y concluyó que el mercado relevante correspondiente seguiría siendo válido después de que la operación fuera realizada. Asimismo, evaluó que tomando en consideración las ventas presuntas después de la integración, la transacción en cuestión no les otorgaría a las partes un poder sustancial en el mercado.

En términos generales, la integración vertical no tendría el efecto de reducir el número de competidores, por lo que no implicaría una restricción sustancial de la competencia, a diferencia de la horizontal. La resolución emitida por la autoridad fue el resultado de haber considerado la existencia de competidores y las ventas, es decir, la ocupación de las partes en el mercado; por lo tanto, fue autorizada.

CONCLUSIÓN

La historia de la legislación mexicana en materia de competencia se remonta al siglo XIX. Si bien sólo pasaron poco más de veinte años desde la entrada en vigor de la ley moderna de competencia, y de que su promulgación pareciera apresurada debido tanto con respecto a las políticas exteriores para la adhesión al TLCAN como a la apertura económica del país. Prueba de ello es que se han hecho posteriormente diversas reformas a la ley en la materia, incluyendo la inconstitucionalidad de varias disposiciones relativas.

A partir de 2012, el gobierno de Enrique Peña Nieto impulsa el fortalecimiento en todos los sectores de la economía, especialmente en actividades estratégicas como telecomunicaciones, transporte y energía. En particular, los mercados del sector de telecomunicaciones y de energía han sido monopolísticos, por lo que hubo relativamente muchos casos que la autoridad debió atender.

Por lo tanto, se efectuó una reforma drástica a la ley de competencia en 2014 con la finalidad de sistematizar las reformas hechas anteriormente, además de otorgar a la autoridad mayores facultades y lograr la agilidad de trámites administrativos introduciendo más opciones procesales para la investigación de casos correspondientes. Así mismo, se han modificado los conceptos de prácticas monopólicas y concentraciones.

El presente capítulo analizó nuevos regímenes de esta ley reformada teniendo en cuenta el posible aumento de los casos de concentración en el contexto de la activación de la inversión japonesa en México de los últimos años. La LFCE actual ofrece un procedimiento simplificado para el trámite de concentraciones, y además la Cofece pone énfasis en conceptos tales como “mercado relevante” y “poder sustancial” para evaluar si una concentración impide o no la libre competencia. Estos conceptos ya habían sido incorporados en reformas anteriores, pero en disposiciones dispersas, y se observa que en esta reforma se ha logrado una mayor sistematización al respecto. Ello genera un ambiente en que las empresas que planean una concentración puedan verificar de antemano los requisitos y conceptos que se habrán de evaluar.

Esto puede confirmarse al analizar los casos reales: la Cofece toma en consideración los efectos en el mercado relevante y el poder sustancial que las concentraciones correspondientes pudieran provocar, mediante los cuales analiza su validez. Este estudio de casos propicia que las empresas que planeen una concentración prevean los procedimientos para su autorización. Por parte de la autoridad, la publicación de estos casos concretos asegurará la transparencia del trámite, lo cual servirá para establecer el régimen íntegro.

Ha aumentado la necesidad de crear un régimen legal de la competencia a nivel mundial, y en particular en los países emergentes desde los años noventa. Japón ya había promulgado una ley de competencia en 1947, si bien se afirma que sus funciones efectivas tuvieron que esperar treinta años, hasta finales de la década de los setenta, cuando la economía japonesa maduró y fue necesaria la reglamentación de la competencia (Yasuda, 2003: 19).

No se puede decir lo mismo respecto a México porque su desarrollo económico ha sido diferente del desarrollo de Japón. Si bien más de veinte años después de la apertura económica se ha incrementado más la importancia de la ley de competencia en México. La Global Competition Review, tras la reforma de 2014, otorgó a la Cofece tres estrellas y considera “extraordinario” su esfuerzo por promover un clima de competencia en México (Cofece, 2015).

Es indiscutible que la LFCE se ha convertido en la infraestructura legal que propicia un mayor desenvolvimiento económico, y para lograrlo se requerirán estudios sistemáticos sobre este reglamento, incluyendo la posible discusión de la interpretación de la ley y su aplicación práctica. Esto, finalmente, promoverá la seguridad jurídica en las actividades de los inversionistas, lo cual fortalecerá el vínculo entre México y Japón que, a través del acuerdo económico, se ha venido estrechando. A pesar de ello, en México existen mercados monopólicos/oligopólicos en ciertos sectores, por lo que la concentración continuará siendo uno de los problemas importantes, tanto legales como políticos.

Referencias

- Calderón V., G. (2013, 10 de octubre). Retos y cambios para la política de competencia en México. Forbes en línea. Recuperado de <http://www.forbes.com.mx/retos-y-cambios-para-la-politica-de-competencia-en-mexico/>
- Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) (2015). Comunicado de prensa: Global Competition Review gives Cofece Three star rating. Recuperado de <https://www.cofece.mx/cofece/ingles/index.php/prensa/historico-de-noticias/global-competition-review-gives-cofece-three-star-rating>
- Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) (2015). *Guía para la notificación de concentraciones*, México: Cofece. Recuperado de https://www.cofece.mx/cofece/images/Consulta/Guia_concentraciones_consultaP.pdf
- Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) (2016). Resoluciones

- y opiniones. Recuperado de <https://www.cofece.mx/cofece/index.php/resoluciones-y-opiniones>
- Fernández, M. D. (2010). Brevísimas explicación y análisis de las reformas a la Ley Federal de Competencia Económica de México. *Revista de Derecho Económico Internacional*, 1(1).
- González de Cossío, F. (2005). *Competencia económica: aspectos jurídicos y económicos*. México: Porrúa.
- González de Cossío, F. (2014). *Comentario sobre las modificaciones a la Ley Federal de Competencia Económica*. México: González de Cossío Abogados, S.C. Recuperado de <http://www.gdca.com.mx/PDF/competencia/COMENTARIO%20MODIFICACIONES%20LFCE.pdf>
- Guajardo V., I. (2014). Necesidad y racionalidad de la reforma de competencia económica: México más productivo y más competitivo. En Gallardo, V. y De la Mora, M. (coords.), *Reforma de telecomunicaciones y competencia económica, México más productivo y más competitivo*. México: Fundación Colosio, Miguel Ángel Porrúa.
- Palacios P., A. (2014). Un nuevo sistema de competencia económica. En Gallardo, V. y De la Mora, M. (coords.), *Reforma de telecomunicaciones y competencia económica, México más productivo y más competitivo*. México: Fundación Colosio, Miguel Ángel Porrúa.
- Pérez M., R. J. (2005). *Régimen de la competencia y de los monopolios, un enfoque de derecho económico*. México: Porrúa.
- Sánchez G., A. (2014). Concentraciones: apunte sobre el procedimiento de notificación y el análisis económico requerido. Centro de Estudios del Derecho de la Competencia y de la Regulación, Universidad Libre de Derecho de Monterrey. Documento de trabajo 01-14. Recuperado de http://fldm.edu.mx/libreintercambio/documentos/publicaciones/DOCTO%20LIC%20001%20Apuntess%20Notificacion%20CNTs_ALRUSAGO%202014-01-14.pdf
- Von Wobeser & Sierra, S.C. (2014, 1 de mayo). Nueva Ley Federal de Competencia Económica. Mexican Legal News. Recuperado de <http://www.vonwobeserysierra.com/assets/files/PDF/news/nota-2014-mayo.pdf>
- Yasuda, N. (2003). How can law interact with society? A note on recent law reform movements in Asia. En Sakumoto, N., Kobayashi, M. e Imai-zumi, S. (eds.), *Law, development and socio-economic change in Asia*. Japan: Institute for Developing Economies, JETRO.

Inversión extranjera directa y empresas japonesas en México: implicaciones regionales, económicas y legales
se terminó de imprimir en septiembre de 2018 en Casa
Juan Pablos Editor, S.A., 2^{da} cerrada de Belisario
Domínguez 19, Col. del Carmen, Delegación Coyoacán
04100, Ciudad de México

Tiraje: 1,000 ejemplares

Edición:

J. David Rodríguez Álvarez
Miguel Ángel Serrano

Diseño de portada
Mireya Herrera

Negativos:
Juan Roberto Beas Rizo

SERIE CICLOS Y TENDENCIAS EN EL DESARROLLO DE MÉXICO

DIRIGIDA POR:

JAMES W. WILKIE (1990—)
JESÚS ARROYO ALEJANDRE (1998—)
SERGIO DE LA PEÑA† (1990-1998)

COORDINADORES DE PUBLICACIÓN DE LA SERIE:

ADRIANA P. LÓPEZ VELAZCO
J. DAVID RODRÍGUEZ ÁLVAREZ

La serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México es un esfuerzo de PROFMEX (Worldwide Consortium for Research on Mexico), en colaboración con la Universidad de California en Los Ángeles y el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, para el estudio de los procesos de cambio en México y su lugar en el mundo. Publicada bajo la coordinación de la Universidad de Guadalajara, la serie consta de 43 títulos hasta la fecha (2015).

Esta serie está dedicada a Clint E. Smith, quien la apoyó desde la Fundación William and Flora Hewlett. Su respaldo también contribuyó de alguna manera a la formación de investigadores sobre problemas de México en varias universidades del país, principalmente en la Universidad de Guadalajara.

1. *Industria y trabajo en México*. James W. Wilkie y Jesús Reyes Heróles González Garza (eds.) (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1990).
2. *The rise of the professions in twentieth-century Mexico: University graduates and occupational change since 1929*. David E. Lorey (Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications, 1992; corregida y aumentada en 1994).
3. *La frontera que desaparece: las relaciones México-Estados Unidos hasta los noventa*. Clint E. Smith (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y UCLA Program on Mexico, 1993).
4. *Impactos regionales de la apertura comercial: perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*. Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (comps.) (Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1993).
5. *La estadística económica en México. Los orígenes*. Sergio de la Peña y James W. Wilkie (México: Siglo XXI y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
6. *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*. Enrique C. Ochoa y David E. Lorey (eds.) (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
7. *Transiciones financieras y TLC*. Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (eds.) (México: Ariel Económica, Univer-

- sidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
8. *Ahorro y sistema financiero en México*. Celso Garrido y Tomás Peñaloza Webb (eds.) (México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1996).
 9. *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia*. Clint E. Smith (México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1995).
 10. *Crisis y cambio de la educación superior en México*. David E. Lorey y Sylvia Ortega Salazar (eds.) (México: Limusa-Noriega Editores y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1997).
 11. *Ajustes y desajustes regionales: el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*. Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (eds.) (Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1995).
 12. *Integrating cities and regions: North America faces globalization*. James W. Wilkie y Clint E. Smith (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, Guanajuato: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, CILACE-Centro Internacional "Lucas Alamán" para el Crecimiento Económico, 1998).
 13. *Realidades de la utopía: demografía, trabajo y municipio en el occidente de México*. David E. Lorey y Basilio Verduzco Chávez (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1997).
 14. *La internacionalización de la economía jalisciense*. Jesús Arroyo Alejandre y Adrián de León Arias (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1997).
 15. *Descentralización e iniciativas locales de desarrollo*. María Luisa García Bátiz, Sergio M. González Rodríguez, Antonio Sánchez Bernal y Basilio Verduzco Chávez (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1998).
 16. *México frente a la modernización de China*. Oscar M. González Cuevas (ed.) (México: Limusa-Noriega y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1998).
 17. *La reforma agraria en México desde 1853: sus tres ciclos legales*. Rosario Varo Berra (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, 2002).
 18. *Mercados regionales de trabajo y empresa*. Rubén A. Chavarín Rodríguez, Víctor M. Castillo Girón y Gerardo Ríos Almodóvar (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1999).
 19. *Globalidad y región: algunas dimensiones de la reestructuración en Jalisco*. Graciela López Méndez y Ana Rosa Moreno Pérez (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 2000).
 20. *México en la economía global: tecnología, espacio e instituciones*. Miguel Ángel Rivera Ríos (México: Universidad Nacional Autónoma de México, UCLA Program on Mexico y Editorial Jus, 2000).
 21. *El renacimiento de las regiones: descentralización y desarrollo regional en Alemania (Brandenburgo) y México (Jalisco)*. Jesús Arroyo Alejandre, Karl-Dieter Keim y James Scott (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 2001).
 22. *México y Estados Unidos: 180 años de relaciones inevitables*. Clint E. Smith (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, 2001).
 23. *La regionalización: nuevos horizontes para la gestión pública*. Guillermo Woo Gómez (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Centro Lindavista, 2002).
 24. *El norte de todos: migración y trabajo en*

- tiempos de globalización*. Jesús Arroyo Alejandro, Alejandro I. Canales Cerón y Patricia Noemí Vargas Becerra (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, 2002).
25. *Competitividad: implicaciones para empresas y regiones*. Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, 2003).
 26. *Globalización y cambio tecnológico: México en el nuevo ciclo industrial mundial*. Alejandro Dabat, Miguel Ángel Rivera Ríos y James W. Wilkie (eds.) (Guadalajara, México, Los Ángeles: Universidad de Guadalajara, Universidad Nacional Autónoma de México, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, 2004).
 27. *Los dólares de la migración*. Jean Papail y Jesús Arroyo Alejandro (Guadalajara, París, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Institut de Recherche pour le Développement, PROFMEX y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2004).
 28. *Diez mil millas de música norteña: memorias de Julián Garza*. Guillermo E. Hernández (Culiacán, Los Ángeles: Universidad Autónoma de Sinaloa y UCLA Program on Mexico, 2003).
 29. *El futuro del agua en México*. Boris Graizbord y Jesús Arroyo Alejandro (comps.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2004).
 30. *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*. Margarita Calleja Pinedo (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2007).
 31. *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*. Miguel Ángel Rivera Ríos (México, Guadalajara, Los Ángeles: Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2005).
 32. *Globalización en Guadalajara. Economía formal y trabajo informal*. Salvador Carrillo Regalado (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2005).
 33. *Productividad de la industria eléctrica en México. División Centro Occidente*. José César Lenin Navarro Chávez, Óscar Hugo Pedraza Rendón (Guadalajara, Los Ángeles, Morelia, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, PROFMEX/World, 2007).
 34. *Migración y remesas en Michoacán*. Óscar Hugo Pedraza Rendón, José Odón García García, Enrique Armas Arévalos, Francisco Ayvar Campos (Guadalajara, Los Ángeles, Morelia, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, PROFMEX/World, 2008).
 35. *La globalización se descentraliza. Libre mercado, fundaciones, Sociedad Cívica y gobierno civil en las regiones del mundo*. Olga Magdalena Lazín (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2007). *Este tomo está interrelacionado con el número 36*.
 36. *La globalización se amplía. Claroscuros de los nexos globales*. James W. Wilkie y Olga Magdalena Lazín (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2011). *Este tomo está interrelacionado con el número 35*.
 37. *El oro rojo de Sinaloa. El desarrollo de la agricultura del tomate para la exportación*. Eduardo Frías Sarmiento (Guadalajara, Los Ángeles, Culiacán, México: Universidad de Guadalajara,

- UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Universidad Autónoma de Sinaloa y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2008).
38. *Migración a Estados Unidos y autoempleo. Doce ciudades pequeñas de la región Centro-Occidente de México.* Jean Papail y Jesús Arroyo Alejandro (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2009).
 39. *Cognados y falsos cognados. Su uso en la enseñanza del inglés.* Socorro Montaña Rodríguez (Guadalajara, Los Ángeles, Mexicali, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Universidad Autónoma de Baja California y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2009).
 40. *Regiones en desarrollo insostenible.* Jesús Arroyo Alejandro e Isabel Corvera Valenzuela (comps.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Juan Pablos Editor, 2010).
 41. *El posgrado en México. El caso de Quintana Roo.* Efraín Villanueva Arcos y Alfonso J. Galindo Rodríguez (eds.) (Chetumal, Guadalajara, Los Ángeles, Culiacán, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Instituto de Administración Pública del Estado de Quintana Roo, A.C., Universidad Autónoma de Sinaloa, 2011).
 42. *Desarrollo insostenible. Gobernanza, agua y turismo.* Jesús Arroyo Alejandro e Isabel Corvera Valenzuela (comps.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Juan Pablos Editor, 2011).
 43. *Referentes teóricos del turismo alternativo. Enfoque en comunidades rurales.* Mónica Velarde Valdez, Ana Virginia del Carmen Maldonado Alcudia y Salvador Gómez Nieves (coords.) Guadalajara, Los Mochis, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Universidad de Occidente, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2015).
 44. *El TLCAN en el sector agrícola de Michoacán y la región Costa Sur de Jalisco.* J. Abelino Torres Montes de Oca, José César Lenin Navarro Chávez y José Odón García García (coords.) (Guadalajara, Morelia, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/world, Juan Pablos Editor, 2015).
 45. *Internacionalización de los servicios de salud. Turismo médico en México y Jalisco.* Julieta Guzmán Flores (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/world y Juan Pablos Editor, 2015).
 46. *Wilkie: historia, economía y elitore.* Samuel Schmidt (coord.) (Chihuahua, Los Ángeles; El Colegio de Chihuahua y PROFMEX/World, 2016).
 47. *Civil engagement, civil society, and philanthropy in the U.S., Romanian & Mexico.* Olga Magdalena Lazín (Los Ángeles, Guadalajara: Book Venture, University of Guadalajara, UCLA, PROFMEX, 2018).
 48. *Porfirio Muñoz Ledo. Historia oral 1933-1988.* James W. Wilkie y Edna Monzón Wilkie (Los Ángeles, Ciudad de México; James W. Wilkie y Porfirio Muñoz Ledo, Penguin Random House Grupo Editorial, 2017).
 49. *La derecha mexicana en el siglo XX. Agonía, transformación y supervivencia.* Xóchitl Patricia Campos López, Diego Martín Velázquez Caballero (coords.) (Puebla, Los Ángeles, Ciudad de México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, PROFMEX y Montiel & Soriano Editores, 2017).

SERIE
MIGRACIÓN Y DESARROLLO
URBANO-REGIONAL

El proceso multidimensional del desarrollo está profundamente ligado a la migración entre países, regiones o localidades. Producto de la desigualdad, la migración se genera en los espacios que enfrentan dificultades e incluso la imposibilidad de desarrollarse y se dirige hacia aquellos que concentran la riqueza. La Serie Migración y Desarrollo Urbano-Regional, impulsada por la Universidad de Guadalajara, el Programa para México de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA) y el PROFMEX (Consortio Internacional de Investigación sobre México) difunde diversos puntos de vista y perspectivas de análisis académico que tienen como eje estas complejas relaciones.

Dirigen esta serie y coordinan su comité editorial James W. Wilkie de UCLA y presidente de PROFMEX y Jesús Arroyo Alejandre, miembro de este Consorcio y profesor del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Los volúmenes publicados en ella son distribuidos por las editoriales que colaboran en su edición y en línea a través de una página web que ofrece también los volúmenes de la Serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México, dirigida asimismo por los profesores Wilkie y Arroyo.

1. *Principios de estudio regional. Espacios concluidos en red y regiones sin límites.* Margarita Camarena Luhrs y Teodoro Aguilar Ortega (coords.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2009).
2. *Shrinking cities South/North.* Ivonne Audirac y Jesús Arroyo Alejandre (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Florida State University, University of Guadalajara, UCLA, 2011).
3. *Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco.* Jesús Arroyo Alejandre (coord.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2012).
4. *Migración, remesas y distribución del ingreso en México y Michoacán.* José César Lenin Navarro, Francisco Javier Ayvar Campos y Óscar Hugo Pedraza Rendón (Morelia, Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2013).
5. *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica.* Taku Okabe y Salvador Carrillo Regalado (coords.) (Tokio, Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Seijo, Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2014).
6. *Migración y desarrollo regional. Movilidad poblacional interna y a Estados Unidos en la dinámica urbana de México.* Jesús Arroyo Alejandre y David Rodríguez Álvarez (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program

- on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2014).
7. *Ángulos novedosos del estudio de la migración México-Estados Unidos*. Jesús Arroyo Alejandro e Isabel Corvera Valenzuela (coords.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2015).
 8. *Inversión extranjera directa y empresas japonesas en México: implicaciones regionales, económicas y legales*. Salvador Carrillo Regalado y Taku Okabe (coords.) (Guadalajara, Los Ángeles, Tokio, México: Universidad de Guadalajara, Universidad de Seijo, Universidad de Meiji, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2018).



En el contexto de la creciente importancia de las relaciones socioeconómicas entre Japón y México, y del notable incremento de las inversiones automotrices japonesas en el Centro Occidente del país, se describen y analizan interdisciplinariamente fenómenos generados por la llegada de más de 300 empresas niponas a dicha región y de miles de inmigrantes japoneses que las han acompañado. De los ocho capítulos que conforman el libro, los tres primeros abordan lo siguiente: vínculos entre corporativos japoneses y mexicanos; la aglomeración de las empresas japonesas en México; y, las perspectivas de las relaciones económicas México-Japón frente al recién acordado tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Otros dos capítulos se refieren a la actual migración de japoneses a México, particularmente de trabajadores altamente calificados relacionados con la apertura de las empresas niponas, con el propósito de analizar sus características socioeconómicas y medir el impacto en la calidad de vida debido al cambio de residencia. El sexto capítulo comenta algunos aspectos etnográficos de los japoneses en la ciudad de Lagos de Moreno, Jalisco. El penúltimo presenta algunas consideraciones sobre cómo se acordó el TPP-11, el cual puede fortalecer los vínculos entre México y Japón. El libro cierra con un análisis legal de corporativos japoneses frente a la nueva ley antimonopolio de México, pero que ofrece oportunidades para la inversión externa directa. Finalmente resta decir que como resultado de lo anterior se tiene una obra sólida por los temas tratados, que seguramente sabrán valorar los lectores.

