

¿REPLANTEAR LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE MÉXICO CON JAPÓN?

RETHINKING MEXICO'S ECONOMIC DIPLOMACY WITH JAPAN?

ADOLFO ALBERTO LABORDE CARRANCO 

Centro de Investigación y Docencia Económicas
adolfolaborde71@gmail.com

OSCAR ARTURO GARCÍA GONZÁLEZ 

Centro de Investigación y Docencia Económicas
arturo.garcia@cide.edu

RESUMEN: El artículo aborda la necesidad de reevaluar y mejorar la diplomacia económica entre México y Japón, especialmente en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ), que cumple 19 años desde su implementación. Se examinan los desafíos y oportunidades que éste presenta para ambos países en un entorno global cambiante. El objetivo central del trabajo es analizar los retos y oportunidades del AAEMJ y cómo este acuerdo puede servir para generar mayor valor agregado en las exportaciones mexicanas y fomentar inversiones conjuntas entre México y Japón. La metodología empleada en el estudio incluye la correlación de bases de datos y estadísticas comerciales de ambos países, así como un análisis cuantitativo de la información recopilada. Se utiliza la teoría de la interdependencia económica y la integración en cadenas globales de valor (CGV). La conclusión es que el AAEMJ ha fortalecido significativamente las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países, incrementando el comercio bilateral. No obstante, la coexistencia de este acuerdo con el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) ha generado confusión sobre las ventajas arancelarias y reglas de origen, limitando la plena explotación de estos acuerdos.

Palabras clave: comercio, inversión, interdependencia económica, Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT).

ABSTRACT: The article addresses the need to reevaluate and enhance economic diplomacy between Mexico and Japan, especially in the context of the Mexico-Japan Economic Partnership Agreement (AAEMJ), which marks 19 years since its implementation. It examines the challenges and opportunities that this agreement presents for both countries in a changing global environment. The central objective of the work is to analyze the challenges and opportunities of the AAEMJ and how this agreement can be used to generate greater added value in Mexican exports and promote joint Mexico-Japan investments. The methodology employed in the study includes the correlation of databases and trade statistics from both countries, as well as a quantitative analysis of the collected information. The theory of economic interdependence and integration in Global Value Chains (GVCs) is utilized. The article concludes that the AAEMJ has significantly strengthened trade and investment relations between Mexico and Japan, increasing bilateral trade. However, the coexistence of the AAEMJ with the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) has created confusion about tariff advantages and rules of origin, limiting the full exploitation of these agreements.

Keywords: commerce, investment, economic interdependence, Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP).

Fecha de recepción: octubre de 2023.

Fecha de aceptación: agosto de 2024.

INTRODUCCIÓN

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) ha cumplido 19 años desde su entrada en vigor. Estos años ha servido como un mecanismo jurídico crucial para incrementar el comercio y fortalecer las relaciones económicas, comerciales y financieras entre ambos países. Estudiar este acuerdo permite identificar sus fortalezas y debilidades con el objetivo de perfeccionarlo y mejorar la relación bilateral. Por ello, el objetivo del presente artículo es analizar los retos y oportunidades que este acuerdo representa.

Para lograr este objetivo, se busca corroborar el siguiente supuesto de investigación: “Al cumplirse 19 años de su entrada en vigor, se presentan retos y oportunidades significativas. Sin embargo, para utilizar este acuerdo como un instrumento fundamental en la relación comercial con Japón, es necesario generar un mayor valor agregado en las exportaciones mexicanas hacia ese país y establecer mecanismos de inversión conjunta entre ambos. Esto permitirá a las empresas mexicanas integrarse en las cadenas de valor de la industria automotriz, autopartes y manufactura, tanto en el país como en otras partes del mundo, aprovechando la red de 14 tratados de libre comercio que tiene México”. De alcanzarse estos objetivos, será posible profundizar aún más la relación comercial, lo que se reflejará en un crecimiento de las inversiones y el intercambio comercial bilateral en los próximos años.

Para corroborar el argumento central de este artículo, se hará uso de la teoría enfocada en la integración comercial en cadenas globales de valor (CGV). Es importante destacar que, aunque Japón es el tercer socio comercial de México en Asia y el sexto a nivel mundial gracias al AAEMJ, la inversión extranjera directa (IED) se ha concentrado principalmente en actividades como comercio en general, manufactura, generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, y suministro de agua y gas. Esto evidencia que, aunque el acuerdo sigue siendo un instrumento útil para promover el comercio y las

inversiones entre ambos países, es necesario impulsar una política industrial en México que fomente la participación de más empresas mexicanas en el comercio bilateral. Además, debe buscarse un mayor nivel de participación de estas empresas en la composición de los bienes exportados, incrementando el valor agregado mexicano.

El artículo se compone de cinco secciones principales adicionales a la presente introducción. En la primera, se vierten reflexiones sobre el AAEMJ y la entrada del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT). En la segunda sección, se esbozan hechos estilizados de la relación comercial entre Japón y México, destacando la balanza comercial entre ambos países, así como la IED japonesa en México. En la tercera se presenta un análisis de la integración comercial entre ambos países, centrado en exportaciones de bienes finales e intermedios, y del valor agregado de origen doméstico contenido en las exportaciones de un país a otro como medida de integración en las CGV. En la cuarta se discuten los resultados económicos de los acuerdos entre México y Japón y el papel del T-MEC como restricción en la relación comercial. En la quinta y última sección se establecen conclusiones.

En las conclusiones se destaca que el AAEMJ ha fortalecido las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países durante sus 19 años de vigencia, incrementando significativamente el comercio bilateral. Sin embargo, la coexistencia del AAEMJ y el TIPAT ha generado desafíos y confusión respecto a las ventajas arancelarias y reglas de origen, lo que ha limitado la plena explotación de los beneficios de estos acuerdos. Además, la reducción del apoyo gubernamental y los impactos de la pandemia han afectado negativamente las relaciones comerciales. El artículo sugiere que para maximizar las ventajas competitivas del AAEMJ, es crucial desarrollar estrategias informativas, programas de capacitación y fortalecer la colaboración multisectorial para aumentar el valor agregado de las exportaciones mexicanas y fomentar la inversión conjunta México-Japón, en especial en sectores como la industria automotriz y la manufactura.

REFLEXIONES SOBRE EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
ECONÓMICA MÉXICO - JAPÓN (AAEMJ) A 19 AÑOS
DE SU ENTRADA EN VIGOR

La coyuntura global actual es compleja y afecta de manera significativa la relación comercial y de inversiones entre México y Japón, influyendo directamente en el AAEMJ. A lo largo de sus 19 años de existencia, el acuerdo ha logrado varios éxitos, sin embargo, aún existen numerosos retos y oportunidades. Desde la perspectiva de la política comercial actual de México, estos desafíos pueden superarse mediante una estrategia enfocada en la inclusión, la innovación y la diversificación.¹ La coordinación multisectorial con contrapartes japonesas, como el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI), la Japanese External Trade Organization (JETRO), el Ministerio de Agricultura y Pesca (MAFF), el Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA), el Banco de Cooperación Internacional de Japón (JBIC), la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) y la Embajada de Japón en México, facilitará la relación económica y comercial entre ambos países, permitiendo fortalecer e implementar el AAEMJ.

Uno de los desafíos más urgentes en esta relación comercial es fomentar una mayor participación de las empresas mexicanas, especialmente las pequeñas y medianas (pymes), y aumentar el valor agregado de los productos mexicanos en el comercio bilateral. Aunque el comercio internacional requiere mayores escalas de flujos, estas empresas enfrentan dificultades para participar. Desde los años noventa, las nuevas tecnologías, la fragmentación de la producción y los avances en las comunicaciones han permitido que este tipo de empresas se integren formal o informalmente en las cadenas globales de suministro (CGS), contribuyendo indirectamente a los flujos comerciales. En el caso de Japón, existen nichos de

¹ Secretaría de Economía 2022.

mercado específicos en los que las pymes mexicanas podrían incursionar y obtener una participación significativa.

En cuanto a la innovación, estamos en proceso de recuperación de los efectos de la pandemia, que no sólo afectó la dinámica del comercio internacional, sino que también debilitó la relación comercial. Sin embargo, la pandemia permitió el desarrollo de esquemas de comunicación efectiva a través de plataformas tecnológicas, manteniendo el diálogo bilateral. Tras superar la parte más crítica de la COVID-19, las relaciones comerciales están retornando a la normalidad, lo que representa una oportunidad para avanzar en los temas pendientes de la agenda bilateral.

Otro desafío que enfrenta el AAEMJ es la entrada en vigor del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) en 2018, del cual México y Japón son parte. Esto ha obligado a importadores y exportadores a revisar periódicamente las ventajas arancelarias de ambos acuerdos, que en términos generales facilitan el comercio mediante preferencias arancelarias y desgravación gradual de aranceles, así como reglas de origen claras que garantizan el acceso a los mercados de los participantes. Los usuarios frecuentes del AAEMJ y del TIPAT deben elegir bajo qué instrumento comercial exportar o importar sus productos, ya que, aunque ambos promueven la liberalización comercial, hay diferencias en los tratamientos arancelarios.

Por ejemplo, como se muestra en los cuadros 1 y 2, algunos productos específicos tienen cupos que están en desuso en el AAEMJ, pero se benefician de mejores condiciones arancelarias bajo el TIPAT. Esto incluye productos como la carne de cerdo, la carne de res, la naranja y la fresa. En particular, la carne de res bajo el AAEMJ está sujeta a un arancel de 34.6% a 30.4%, mientras que bajo el TIPAT es de 24.1%.²

² Secretaría de Economía 2023.

CUADRO 1
Productos de interés de México con mejoras de acceso al mercado japonés debido al Protocolo Modificatorio

<i>Producto</i>	<i>Cupo a marzo de 2012</i>	<i>Cupo vigente (toneladas)</i>	
Carne de bovino	6000	15,000	En desuso por mejor tratamiento en el TIPAT
Carne de porcino	80,000	90,000	En desuso por mejor tratamiento en TIPAT
Carne de pollo	8500	9000	No ingresa a Japón debido a la influenza Aviar de alta patogenicidad
Naranja	4000	4100	1 de junio-30 de noviembre = 5% 1 de diciembre – 31 de mayo = 10%
Jugo de naranja	6500	7000	Libre de arancel
Jarabe de agave	Sin cupo	90	25% o 12.5 yenes por kilogramo (el mayor)
Miel	1000	1000	La tasa preferencial con cupo es de 0%

Fuente: MAFF 2023.

CUADRO 2
México: cupos de mayor utilización en el AAE con Japón, año fiscal 2021

<i>Bien</i>	<i>Monto del cupo (toneladas)</i>	<i>Monto utilizado (toneladas)</i>	<i>% de utilización</i>
Jarabe de agave	90	86.3	95.8%
Jugo de naranja	7000	5062	72.3%
Carne de cerdo	90,000	-	-
Carne de res	15,000	-	-
Naranja	4100	119.9	2.9%
Miel	1000	892.8	89.3%

Fuente: MAFF 2023.

La coexistencia del AAEMJ y el TIPAT ha generado confusión entre las empresas de ambos países, impidiéndoles maximizar las ventajas competitivas disponibles. Las diferencias en los tratamientos arancelarios y las reglas de origen de cada acuerdo requieren un análisis cuidadoso para determinar cuál ofrece los mayores beneficios en cuanto a costos y acceso al mercado. Esta falta de claridad y orientación ha resultado en la subutilización de las preferencias arancelarias disponibles, afectando negativamente la eficiencia y competitividad de las empresas que participan en el comercio bilateral.³ En este sentido, es crucial que las autoridades comerciales y los organismos de promoción de exportaciones de ambos países desarrollen estrategias y herramientas informativas que permitan a las empresas identificar y aprovechar plenamente las oportunidades que brindan estos acuerdos comerciales.⁴ La implementación de programas de capacitación y asesoría especializada podría ser una solución eficaz para ayudar a las empresas a navegar en el complejo panorama de los tratados comerciales internacionales.

Es importante destacar que el apoyo gubernamental a las empresas mexicanas exportadoras a Japón disminuyó con la desaparición de ProMéxico⁵ y el cierre de varias agregadurías comerciales de la Secretaría de Economía, incluyendo las ubicadas en Bruselas, Ginebra, Ottawa, Montevideo, Tokio y Washington.⁶ Además, el presupuesto federal asignado a dicha Secretaría se redujo de 9578 millones de dólares estadounidenses (USD) en 2018 a 3960 para 2024.⁷ Esto representa una oportunidad para mejorar la promoción comercial inclusiva y captar inversión de calidad proveniente de Japón, contribuyendo al desarrollo industrial regional de México en el largo plazo.

³ Bown e Irwin 2015; Hofmann, Osnago y Ruta 2017.

⁴ WTO 2018.

⁵ Morales 2018.

⁶ Pretelin 2023.

⁷ Saldaña 2024.

COMERCIO E INVERSIONES MÉXICO-JAPÓN EN EL CONTEXTO DEL AAEMJ

La estrategia de promoción de exportaciones e incremento de inversiones entre Japón y México se basa en las crecientes oportunidades en diversos sectores y en la mayor participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes).⁸ En apoyo a estas estrategias, la Secretaría de Economía y la Embajada de México en Japón han implementado programas como “Acelera Japón”, que se llevó a cabo en agosto de 2022 en colaboración con la Universidad Anáhuac y la Fundación Wathwani. Este programa ofreció talleres de incubación, expansión y consolidación para empresas mexicanas con interés en el mercado japonés, y dio como resultado la capacitación de 120 empresas de 23 estados del país.⁹ La continuidad de esta iniciativa a finales de 2023 y enero de 2024 ha permitido alinear las necesidades económicas de Japón con la oferta mexicana, involucrando a 52 empresas de 25 estados.

Además, la Secretaría de Economía y la cancillería han difundido contenidos técnicos sobre comercio e inversiones mediante plataformas digitales como Data México e Invest México, destacando el papel de organizaciones como la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico (AMSDE) y oficinas de promoción como Invest Monterrey. Pese a la limitada promoción gubernamental reciente, el comercio bilateral ha mostrado dinamismo desde la entrada en vigor del AAEMJ, con un incremento de 184.51% en exportaciones, 30.64% en importaciones y 46.19% en comercio total entre 2005 y 2021.¹⁰ En 2017, el comercio total alcanzó los 22,224 millones de dólares.

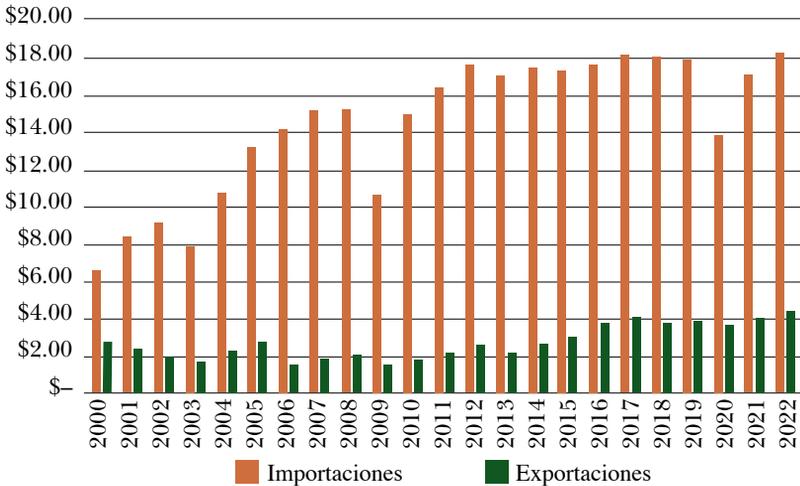
La gráfica 1 proporciona una visión clara del crecimiento y las fluctuaciones en el comercio bilateral, destacando los efectos de la implementación del AAEMJ. Desde el año 2000

⁸ Valdivia 2009.

⁹ Laborde y Santiesteban 2023.

¹⁰ Acosta 2018.

GRÁFICA 1
Balanza Comercial México – Japón, 2000-2022
(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía 2024.

hasta el 2005, antes de la implementación del AAEMJ, tanto las importaciones como las exportaciones muestran un crecimiento moderado. Sin embargo, a partir de 2005, con la entrada en vigor del AAEMJ, se observa un notable aumento en ambas variables, destacando el impacto positivo del acuerdo en el comercio bilateral. Las importaciones de México provenientes de Japón muestran un crecimiento significativo a lo largo del periodo analizado. En 2000, las importaciones se situaban en aproximadamente 6.56 mil millones de dólares, mientras que en 2022 alcanzaron los 18.26 mil millones de dólares. Esto representa un aumento de 178.23% en 22 años. El incremento más pronunciado se observa en el periodo 2005-2008, que coincide con los primeros años de implementación del AAEMJ. Las exportaciones mexicanas a Japón también muestran un incremento significativo. En 2000, las exportaciones eran de aproximadamente 2.76 mil millones de dólares, y en 2022 alcanzaron los 4.36 mil millones de dólares,

GRÁFICA 2A
 Importaciones de México provenientes de Japón, 2024



Fuente: Secretaría de Economía 2024.

lo que representa un aumento de 57.97%. La balanza comercial muestra que, aunque las exportaciones han crecido, las importaciones han aumentado a un ritmo más acelerado, resultando en un déficit comercial para México a lo largo de la mayor parte del periodo analizado. La implementación del AAEMJ en 2005 es un punto crucial, en el que se observa un cambio notable en la tendencia de crecimiento tanto de importaciones como de exportaciones. El acuerdo ha facilitado el comercio bilateral, ha eliminado barreras arancelarias y ha promovido inversiones y cooperación económica.

Las gráficas 2a y 2b revelan la naturaleza complementaria y dinámica del comercio entre ambos países. Las importaciones mexicanas de productos tecnológicos y maquinaria japonesa indican una dependencia de la tecnología avanzada para el desarrollo industrial. Por otro lado, las exportaciones mexi-

GRÁFICA 2B
Exportaciones de México a Japón, 2024



Fuente: Secretaría de Economía 2024.

canas de productos agrícolas, automóviles y minerales reflejan la capacidad de México para satisfacer las necesidades del mercado japonés con productos de alta calidad.

La gráfica 2a detalla las importaciones de México provenientes de Japón en 2024, mostrando principalmente maquinaria y equipo de transporte, productos electrónicos y productos químicos. Japón ha desarrollado una industria robusta y eficiente en la producción de maquinaria y equipo de transporte. La excelencia en manufactura y la innovación tecnológica de empresas japonesas como Toyota y Honda han sido ampliamente documentadas por autores como Fujimoto y Womack, Roos y Jones.¹¹ Estos productos son esenciales para el desarrollo industrial de México, que importa maquinaria avanzada para mejorar su productividad y competitividad.

Japón también es líder mundial en tecnología electrónica, con compañías como Sony, Panasonic y Toshiba a la vanguar-

¹¹ Fujimoto 1999; Womack, Roos y Jones 2007.

dia. Freeman¹² destaca la capacidad de Japón para producir productos electrónicos avanzados a precios competitivos, lo que le otorga una ventaja significativa. México importa estos productos para satisfacer la demanda interna y mejorar su sector de manufactura electrónica. Además, la industria química japonesa es conocida por su eficiencia y calidad. Abo¹³ señala que Japón produce productos químicos especializados que son esenciales para diversas industrias mexicanas, incluyendo la farmacéutica y automotriz. México importa estos productos debido a la falta de producción local comparable en términos de calidad y costo.

La gráfica 2b presenta las exportaciones mexicanas a Japón en 2024, destacando productos agrícolas, automóviles y autopartes, productos manufacturados y minerales. México tiene condiciones climáticas favorables y abundante tierra cultivable, lo que le permite producir y exportar productos agrícolas de alta calidad a Japón. Delfín y Bonales¹⁴ destacan la eficiencia de México en la producción de frutas, vegetales y productos agroindustriales, que son altamente demandados en Japón debido a la limitada tierra cultivable en ese país.

La industria automotriz mexicana es altamente competitiva gracias a los costos laborales relativamente bajos y la proximidad a mercados clave, como Estados Unidos. Sánchez, Gomis y Carrillo¹⁵ documentan la capacidad de México para producir vehículos y autopartes de alta calidad, lo que facilita su exportación a Japón. México también tiene la capacidad para producir una amplia gama de bienes manufacturados competitivos en cuanto a costo y calidad. Gallagher menciona que esta capacidad le permite a México exportar productos manufacturados a mercados exigentes como Japón, fortaleciendo su posición en la economía global. Por último, México posee abundantes recursos minerales, incluyendo plata,

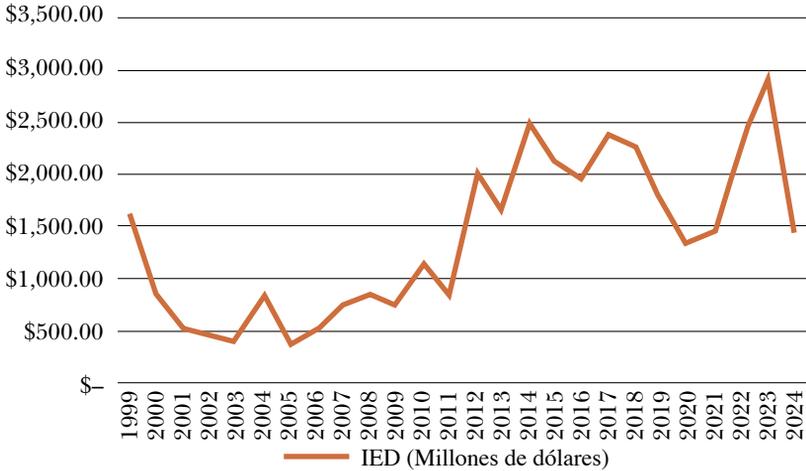
¹² Freeman 1987.

¹³ Abo 2007.

¹⁴ Delfín Ortega y Bonales Valencia 2014.

¹⁵ Sánchez, Gomis y Carrillo 2023.

GRÁFICA 3
 Inversión extranjera directa (IED) japonesa en México,
 1999-2024
 (millones de dólares)

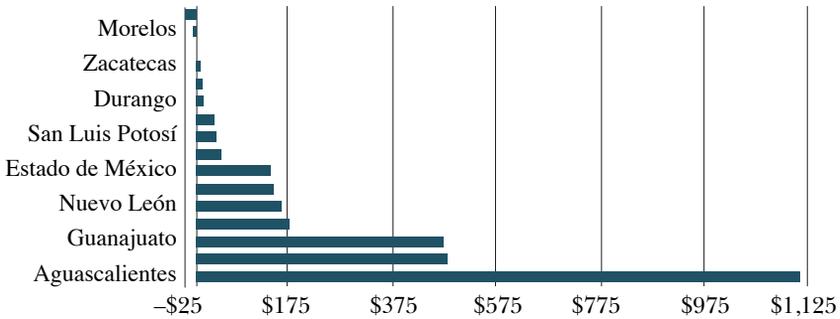


Fuente: Secretaría de Economía 2024.

cobre y zinc. La explotación eficiente de estos recursos, como lo documentan Ferranti, Perry, Lederman y Malony proporcionan una ventaja comparativa a la exportación de minerales y metales esenciales para las industrias japonesas.

La gráfica 3 permite comprender las tendencias y los factores que han influido en la IED durante este periodo, así como el impacto del AAEMJ. Desde 1999 hasta 2004, la IED japonesa en México muestra fluctuaciones significativas, con una tendencia general hacia la estabilización en niveles moderados. La entrada en vigor del AAEMJ en 2005 marca un punto de inflexión notable, después del cual se observa un crecimiento sostenido en la inversión. Con la implementación del AAEMJ en 2005, se observa un incremento significativo en la IED. En 2005, la inversión fue de 853.31 millones de dólares, incrementándose a 2033.87 millones en 2013. Este aumento puede atribuirse a la certidumbre jurídica y a las

GRÁFICA 4
IED por estado, 2023 (millones de dólares)



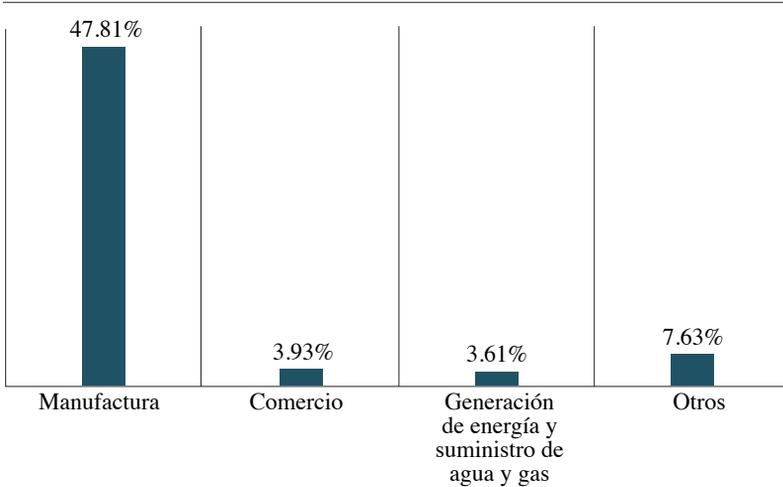
Fuente: Secretaría de Economía 2024.

facilidades arancelarias estipuladas en el acuerdo, que incentivaron a las empresas japonesas a establecer y expandir sus operaciones en México. Entre 2019 y 2020, la IED japonesa en México experimentó una caída significativa debido a los efectos de la pandemia de COVID-19. En 2019, la inversión fue de 2265.99 millones de dólares, disminuyendo a 1697.96 millones en 2020. Esta disminución refleja el impacto global de la pandemia en la inversión y las actividades económicas. Sin embargo, la rápida recuperación en 2021 y 2022 indica una resiliencia notable y un retorno a la confianza de los inversores japoneses en la economía mexicana.

La distribución de la IED japonesa en México en 2023 refleja una notable concentración en ciertos estados estratégicos (véase la gráfica 4), entre los que destacan Aguascalientes y Guanajuato como los principales receptores. En Aguascalientes, la IED alcanzó los 1157.71 millones de dólares, impulsada principalmente por la industria automotriz, con grandes plantas de ensamblaje y producción de empresas como Nissan, que se han beneficiado de la infraestructura desarrollada y del acceso a mercados clave.¹⁶ Guanajuato, con una inversión de 472.24 millones de dólares, también destaca

¹⁶ Secretaría de Economía 2024.

GRÁFICA 5
IED por sector de la economía, 2023 (porcentajes)



Fuente: Secretaría de Economía 2024.

en el sector automotriz, con la inversión de Mazda como un ejemplo significativo, que ha contribuido a la generación de más de 4600 empleos en su planta de Salamanca.¹⁷ Además, la Ciudad de México atrajo 478.89 millones de dólares en IED, centrados en servicios financieros y comerciales, beneficiándose de su posición como centro financiero del país.¹⁸ Esta distribución de la IED japonesa ilustra cómo la combinación de ventajas competitivas regionales y políticas de promoción de inversión puede atraer capital extranjero significativo, fortaleciendo diversos sectores económicos en México.

La gráfica 5 muestra que la IED japonesa se ha concentrado principalmente en la industria manufacturera, en especial en los sectores automotriz y de autopartes. Esto se debe a la integración sectorial y la capacidad de México para producir componentes automotrices de alta calidad a costos competi-

¹⁷ Falck 2023.

¹⁸ JETRO 2023.

tivos. Según datos de JETRO, el 85% del total de la inversión se ha destinado a manufacturas.¹⁹

A lo largo de los años de existencia del AAEMJ, éste no sólo ha impactado positivamente el comercio bilateral, sino que también ha influido favorablemente en la IED japonesa.²⁰ Prueba de ello, son las grandes inversiones de las empresas japonesas Mazda, Mitsui y Nipón Steel. Mazda invirtió aproximadamente 770 millones de dólares, generando más de 4600 empleos en México, para abrir su primera planta de autos en la ciudad de Salamanca, en el estado de Guanajuato. La empresa Mitsui dispuso aproximadamente 480 millones de dólares para la construcción de una planta de tratamiento de agua en el estado de Hidalgo y la creación de una terminal de gas licuado en la ciudad de Manzanillo, Colima, y Nipón Steel, con una inversión de 350 millones de dólares, abrió una planta, en colaboración con la compañía Ternium, con la meta de crear placas de acero para el sector automotriz. Sin embargo, éstas no son las únicas inversiones que se han hecho, también destacan las de otras empresas: Nissan, Toyota, Honda, Mitsubishi. Consideramos que las ventajas que ofrece el AAEMJ ayudaron a que estos flujos de inversión se hicieran efectivos.

INTEGRACIÓN COMERCIAL ENTRE JAPÓN Y MÉXICO: UNA VISIÓN DESDE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

La medición del valor agregado de origen doméstico en las exportaciones es fundamental para una comprensión precisa de la contribución económica de un país en la economía global y su grado de integración comercial. Este enfoque permite una evaluación más exacta de la competitividad de las industrias nacionales, al distinguir entre productos por completo producidos en el país y aquellos ensamblados con componen-

¹⁹ JETRO 2023.

²⁰ Falck 2023.

tes importados. Según Koopman, Wang y Wei,²¹ un análisis detallado del valor agregado doméstico revela que las políticas comerciales y económicas pueden diseñarse de manera más efectiva para promover la producción nacional y apoyar sectores clave, contribuyendo significativamente al PIB y a la creación de empleo. Así, un balance comercial más preciso se obtiene cuando se considera el origen del valor agregado, ya que un superávit comercial nominal puede no reflejar de manera adecuada el impacto económico real si gran parte del valor de las exportaciones es de origen extranjero.

Además, la participación en CGV se entiende mejor con la medición del valor agregado de origen doméstico, lo que aporta una visión clara de cómo se distribuye el valor a lo largo de la cadena de producción. Esta información es crucial para identificar oportunidades de mejora de la posición de un país en estas cadenas, promoviendo políticas que fomenten la innovación y el desarrollo de capacidades productivas locales. Baldwin y Lopez-Gonzalez²² argumentan que un enfoque en el valor agregado doméstico incentiva inversiones en investigación y desarrollo (I+D) y en la formación de capital humano, lo cual es esencial para un desarrollo económico sostenible y la atracción de inversiones extranjeras directas (IED). En este sentido, las exportaciones con alto valor agregado doméstico no sólo son más beneficiosas para la economía local, sino también más sostenibles en el largo plazo, alineándose con los objetivos de desarrollo económico y ambiental de muchas naciones.

En lugar de depender exclusivamente de las estadísticas comerciales brutas, que pueden inflar el valor económico debido a la “doble contabilidad” de los bienes intermedios que cruzan múltiples fronteras, la *VAX* ratio propuesta por Johnson y Noguera²³ se enfoca en el contenido de valor añadido en las exportaciones. Este enfoque es fundamental

²¹ Koopman, Wang y Wei 2014.

²² Baldwin y Lopez-Gonzalez 2015.

²³ Johnson y Noguera 2012.

para entender la integración económica real y las relaciones de producción compartida entre países. La VAX ratio puede demostrar que una porción significativa del valor añadido de productos manufactureros proviene de otros países, como Estados Unidos, que suministran componentes intermedios. De esta manera, la VAX ratio revela las verdaderas contribuciones nacionales y la interdependencia de las economías en la producción global, proporcionando información crucial para la formulación de políticas comerciales y económicas más efectivas y basadas en datos precisos.

El cuadro 2 muestra la evolución de las exportaciones de bienes finales e intermedios entre Japón y México de 1995 a 2020, desglosadas en miles de millones de dólares y porcentajes de composición promedio. Este cuadro revela una tendencia general de crecimiento en las exportaciones de ambos tipos de bienes entre los dos países a lo largo del periodo indicado. Específicamente, se observa que las exportaciones de bienes finales e intermedios han experimentado incrementos significativos, reflejando un fortalecimiento de los lazos comerciales y una mayor integración en las CGV.

Para Japón, las exportaciones de bienes finales a México aumentaron de 1.6 mil millones de dólares en 1995 a un máximo de 6.4 mil millones en 2015, aunque decrecieron ligeramente a 5.1 mil millones en 2020. Los bienes intermedios, por su parte, mostraron un crecimiento constante, al pasar de 2.8 mil millones en 1995 a 9.4 mil millones en 2015, y luego disminuyendo a 8.0 mil millones en 2020. La composición promedio de estas exportaciones muestra que 36% corresponde a bienes finales y 64% a bienes intermedios, lo que refleja la estructura industrial de Japón y su enfoque en la exportación de componentes para ensamblaje en México.

En el caso de México, las exportaciones de bienes finales a Japón crecieron de 0.4 mil millones de dólares en 1995 a 2.7 mil millones en 2020. Las exportaciones de bienes intermedios también aumentaron de 0.9 mil millones en 1995 a 3.5 mil millones en 2020. La composición promedio de estas exportaciones es de 42% en bienes finales y 58% en bienes

intermedios, lo que indica una mayor proporción de productos terminados en comparación con Japón, pero aún una significativa participación de bienes intermedios debido a la integración de México en las cadenas de suministro globales.

CUADRO 2
Composición de las exportaciones en bienes finales e intermedios de Japón a México y de México a Japón, 1995-2020
(miles de USD y %)

<i>Origen</i>	<i>Tipo</i>	<i>Miles de millones de dólares de EE.UU.</i>						<i>Composición promedio (%)</i>
		<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>	<i>2020</i>	
Japón	Bienes finales	1.6	2.0	4.2	5.8	6.4	5.1	36
	Bienes intermedios	2.8	4.6	9.1	9.3	9.4	8.0	64
México	Bienes finales	0.4	1.2	1.0	1.4	2.0	2.7	42
	Bienes intermedios	0.9	1.6	1.8	1.8	2.6	3.5	58

Fuente: OCDE 2023.

El cuadro 3 proporciona la ratio de valor agregado (VAX ratio) sobre las exportaciones brutas de bienes manufactureros entre Japón y México para los años 2000, 2005, 2010, 2015 y 2020, desglosado por categorías de productos. Una VAX ratio alta sugiere que una mayor parte del valor del producto final proviene de insumos y procesos domésticos, mientras que una baja indica una mayor dependencia de insumos importados. Este desglose por categorías de productos ofrece una visión detallada de cómo diferentes sectores industriales han evolucionado en términos de su capacidad para añadir valor internamente, lo cual es esencial para diseñar políticas que fomenten el desarrollo industrial y la competitividad internacional.

En general, se observa que Japón tiene una VAX ratio consistentemente más alta que México en la mayoría de las cate-

gorías de productos, lo que indica un mayor valor añadido doméstico en sus exportaciones. Por ejemplo, en la categoría de alimentos, bebidas y tabaco, Japón muestra una *vax ratio* que oscila entre 89% y 93% en los distintos años, mientras que México presenta ratios que van de 57% a 78%. Esta tendencia se repite en otras categorías, como productos químicos, productos farmacéuticos y maquinaria, donde Japón mantiene ratios más altas, reflejando una mayor integración de componentes domésticos en sus bienes exportados.

Por otro lado, en categorías como metales básicos y productos refinados de petróleo, México muestra una *vax ratio* relativamente alta en ciertos años, superando incluso a Japón en algunos casos. Esto puede atribuirse a la producción y exportación de materias primas y productos básicos que requieren menos insumos intermedios importados.

Estos datos indican una diferencia estructural en la composición y valor añadido de las exportaciones entre ambos países. Japón, con su economía avanzada y enfoque en tecnología y manufactura de alta precisión, tiene una mayor capacidad para agregar valor internamente antes de exportar. México, en cambio, aunque también agrega valor, tiene una mayor proporción de insumos importados en algunas de sus industrias, reflejando su papel en las cadenas de suministro globales y su enfoque en la manufactura para exportación.

CUADRO 3
Ratio valor agregado sobre exportaciones brutas de bienes manufactureros
de Japón a México y de México a Japón
(2000, 2005, 2010, 2015 y 2020) (%)

<i>Categoría/ País</i>	2000		2005		2010		2015		2020	
	<i>Japón</i>	<i>México</i>								
Alimentos, bebidas y tabaco	93	57	91	59	89	68	87	76	89	78
Textiles, productos textiles, cuero y calzado	93	64	89	61	87	62	84	64	86	69
Madera y productos de madera y corcho	91	80	89	71	86	100	80	75	100	67
Productos de papel e impresión	94	63	92	57	90	53	88	54	89	58
Coque y productos refinados de petróleo	63	83	49	76	43	71	48	60	54	64
Productos químicos y químicos	90	67	84	62	81	62	80	56	83	55
Productos farmacéuticos, químicos medicinales y botánicos	96	86	92	78	90	65	87	58	88	57
Productos de goma y de plástico	93	62	89	60	87	57	85	60	87	60
Otros productos minerales no metálicos	94	63	90	62	88	57	83	65	84	68

Categoría/ País	2000		2005		2010		2015		2020	
	Japón	México								
Metales básicos	87	55	81	55	76	68	71	72	73	72
Productos fabricados de metal	93	56	89	57	87	56	85	56	86	57
Equipos informáticos, electrónicos y ópticos	91	39	85	35	84	30	84	28	85	29
Equipos eléctricos	93	54	87	54	85	53	84	55	85	55
Maquinaria y equipo, NCP*	94	56	90	56	89	56	87	54	88	56
Vehículos de motor, remolques y semirremolques	93	48	89	46	88	48	83	49	83	53
Otro equipo de transporte	93	67	90	68	87	62	80	63	78	60

Fuente: OCDE 2023.

* NCP: no clasificados en otra parte.

RETOS Y OPORTUNIDADES DEL AAEMJ

El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) representa un hito en la política comercial y diplomática de ambos países, al marcar un cambio significativo en la estrategia económica de Japón a finales del siglo xx. Este acuerdo, firmado en 2004 y en vigor desde el 1 de abril de 2005, se originó en un contexto de transformación de la política comercial japonesa, iniciada con el Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y Singapur en 2002. Este cambio estratégico, impulsado por el gobierno japonés y el sector empresarial, no fue inicialmente prioritario para la opinión pública, pero resultó fundamental para adaptarse a las nuevas realidades del comercio global.²⁴

México fue elegido el segundo socio para un acuerdo de este tipo por dos razones principales: su importancia dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) y su limitada exportación de productos agrícolas sensibles para Japón. Las negociaciones del AAEMJ comenzaron en 2001 y concluyeron en 2004, destacándose dos hechos importantes durante la administración del presidente Vicente Fox: el establecimiento de un mecanismo de seguimiento al acuerdo y la apertura de una oficina de la Secretaría de Economía en Tokio, encargada de la implementación y análisis de tendencias económicas de inversión y cooperación.²⁵

El AAEMJ eliminó tarifas y barreras comerciales, promoviendo el crecimiento del comercio y la inversión entre ambos países. Sin embargo, Japón enfrentó desafíos internos, como la necesidad de abandonar políticas proteccionistas en agricultura, reflejadas en subsidios al arroz y al trigo, en favor de una mayor liberalización comercial impulsada por la Organización Mundial del Comercio (OMC).²⁶ Además, la presión

²⁴ Traslosheros 2021; Uscanga, Martínez Jurado, Román Zavala y Romero Ortiz 2007; Uscanga 2016.

²⁵ Uscanga y Romero 2010.

²⁶ Román 2007.

de empresas japonesas en México, afectadas por las reglas de origen del TLCAN, y la influencia de organizaciones como Keidanren y JETRO, fueron cruciales para la firma del acuerdo.²⁷

El AAEMJ también incorporó un capítulo de cooperación bilateral en áreas como ciencia, tecnología, educación y medio ambiente, haciendo del acuerdo un instrumento de última generación.²⁸ Este enfoque ha permitido que para las empresas japonesas México sirva como una plataforma de exportación hacia Estados Unidos y Sudamérica, aprovechando la red de tratados de libre comercio de México y superando desventajas aduaneras con respecto a Estados Unidos y la Unión Europea.²⁹

La relación económica fortalecida por el AAEMJ ha contribuido significativamente a la consolidación de las cadenas de producción en América del Norte, en especial en la industria automotriz. Sin embargo, aún existen áreas de oportunidad en la implementación de los compromisos de cooperación, como la promoción de coinversiones y la integración de empresas mexicanas en las cadenas de valor japonesas. A pesar de los logros, la inversión de México en Japón ha disminuido desde 2020 y se requiere un mayor esfuerzo para aprovechar en su totalidad las disposiciones del acuerdo, como el intercambio de información y la promoción de alianzas estratégicas.³⁰

La implementación del T-MEC ha introducido nuevas reglas de origen que han tenido un impacto significativo en la estructura del comercio entre México y Japón, en particular en el sector automotriz. Las nuevas reglas, que exigen un mayor contenido regional en la producción de vehículos, han obligado a México a incrementar la proporción de componentes provenientes de Estados Unidos y Canadá en sus exportaciones automotrices. Esto ha llevado a una reestructuración de las cadenas de suministro, reduciendo la depen-

²⁷ Traslosheros 2021.

²⁸ Romero 2007.

²⁹ Tokoro 2018.

³⁰ Laborde y Santisteban 2023.

dencia de componentes importados de Japón y otros países fuera de la región del T-MEC.³¹

Esta reestructuración presenta tanto oportunidades como desafíos para la industria manufacturera mexicana. Por un lado, ha incentivado la inversión en proveedores locales y regionales, fortaleciendo la capacidad productiva interna y fomentando la innovación. Por otro lado, ha aumentado la presión sobre las empresas mexicanas para cumplir con los nuevos requisitos, lo que puede elevar los costos de producción y afectar la competitividad de las exportaciones hacia Japón.³²

Adicionalmente, la pandemia de la COVID-19 ha exacerbado estos desafíos al interrumpir las cadenas de suministro globales y reducir la demanda en mercados clave. Sin embargo, la crisis también ha resaltado la necesidad de diversificar y fortalecer las cadenas de suministro regionales, lo que podría beneficiar las relaciones comerciales México-Japón a largo plazo, si se aprovechan las oportunidades de *nearshoring* y se fortalecen las inversiones en infraestructura y tecnología.³³

CONCLUSIONES

El AAEMJ ha sido fundamental para el fortalecimiento de las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países desde su puesta en marcha en 2005. Este acuerdo ha facilitado un incremento significativo en el comercio bilateral, permitiendo que Japón utilice a México como una plataforma de exportación hacia Estados Unidos y Sudamérica. Se ha observado un crecimiento notable en las exportaciones e importaciones, y la participación de Japón en la economía mexicana ha contribuido a la consolidación de las cadenas de producción en América del Norte, en especial en la indus-

³¹ Metzger, Wayne y Marroquín Bitar 2023; United States International Trade Commission 2023.

³² Metzger, Wayne y Marroquín Bitar 2023.

³³ Mora 2023; Dong 2023.

tria automotriz. Además, la coexistencia del AAEMJ y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) ofrece oportunidades adicionales para el comercio y la inversión, aunque también plantea nuevos desafíos competitivos.³⁴

El estudio destaca varias limitaciones significativas que afectan la plena explotación de los beneficios del AAEMJ. La coexistencia de este acuerdo y el TIPAT ha creado confusión entre las empresas sobre las ventajas arancelarias y las reglas de origen de cada acuerdo, lo que ha llevado a una subutilización de las preferencias arancelarias disponibles. Además, la reducción del apoyo gubernamental, manifestada en la desaparición de ProMéxico y el cierre de agregadurías comerciales, ha limitado la promoción comercial y el apoyo a las empresas exportadoras mexicanas. La pandemia de COVID-19 también ha interrumpido las cadenas de suministro globales, afectando negativamente las relaciones comerciales y la inversión extranjera directa (IED) entre México y Japón.³⁵

El artículo propone varias recomendaciones para maximizar las ventajas competitivas de ambos instrumentos. Sugiere que las autoridades comerciales y los organismos de promoción de exportaciones desarrollen estrategias y herramientas informativas para ayudar a las empresas a identificar y aprovechar plenamente las oportunidades que brindan estos acuerdos. La implementación de programas de capacitación y asesoría especializada es esencial para facilitar la navegación en el complejo panorama de los tratados comerciales internacionales. Además, se enfatiza la importancia de fortalecer la colaboración multisectorial con contrapartes japonesas y fomentar una mayor participación de las pymes en el comercio bilateral. Estas estrategias son cruciales para superar los desafíos actuales y potenciar el desarrollo industrial regional de México a largo plazo.³⁶

³⁴ Secretaría de Economía 2024.

³⁵ Morales, 2018; Pretelin 2023

³⁶ Hofmann, Osnago y Ruta 2017; Bown e Irwin 2016; WTO 2018.

BIBLIOGRAFÍA

- ABO, Tetsuo, ed. 2007. *Japanese Hybrid Factories: A Comparison of Global Production Strategies*. Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- ACOSTA MATUZ, Ricardo Vladimir. 2018. “Breve compendio estadístico sobre el comportamiento de la interacción económica entre México y Japón a 13 años del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica”. En *China, Japón y Corea del Sur en las estrategias económicas de México frente a las tendencias neoproteccionistas en Estados Unidos*, coordinado por C. Uscanga, 159–182. Ciudad de México: UNAM.
- BALDWIN, Richard y Javier LÓPEZ-GONZÁLEZ. 2015. *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses* (Working Paper 18957; NBER Working Paper Series). National Bureau of Economic Research (NBER). <https://doi.org/10.3386/w18957>
- BOWN, Chad P. y Douglas A. IRWIN. 2015. *The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947* (Working Paper w21782; NBER Working Paper Series). Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research (NBER).
- DELFIN ORTEGA, Odette, y Joel BONALES VALENCIA. 2014. “Desempeño competitivo del sector agroindustrial en el estado de Michoacán”. *Investigación Administrativa* 43(114), 43–67. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ia/v43n114/2448-7678-ia-43-114-43.pdf>
- DONG, Wenchao. 2023. “USMAC’s Impact on Asian Companies Operating in Mexico”. HR Policy Association. <https://www.hrpolicy.org/insight-and-research/resources/2023/hr-workforce/public/11/usmca-s-impact-on-asian-companies-operating-in-mex/>
- FALCK REYES, Melba. 2023. “Japanese Cooperation and Suppliers in Mexico’s Automotive Sector. New Challenges from USMCA and Nearshoring”. En *Japanese Cooperation and Supporting Industry in Mexico’s Automotive Sector: USMCA, Covid-19 Disruptions, and Electric Vehicle Production*, editado por Leo Guzmán-Anaya. 7–30. Singapur: Springer Nature Singapore.
- FERRANTI, David de, Guillermo E. PERRY, Daniel LEDERMAN y William E. MALONY. 2002. *From natural resources to the knowledge*

- economy: Trade and job quality*. Washington, D.C.: The World Bank.
- FREEMAN, Christopher. 1987. *Technology Policy and Economic Performance: Lesson from Japan*. Londres: Pinter Publishers.
- FUJIMOTO, Takahiro. 1999. *The evolution of a manufacturing system at Toyota*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press. tps://doi.org/10.1093/oso/9780195123203.001.0001
- GALLAGHER, Kevin, ed. 2005. *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Londres: Zed Books.
- Gobierno de México. Secretaría de Economía. 2023. *TIPAT*. <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>
- Gobierno de México. Secretaría de Economía. 2024. *Data México: Japón*. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/japon#commercial-exchange>
- HOFMANN, Claudia Eva, Alberto OSNAGO y Michele RUTA. 2017. *Horizontal depth: A new database on the content of preferential trade agreements* (Working Paper WPS7981; Policy Research Working Paper). Washington, D.C.: World Bank Group.
- Japanese External Trade Organization, JETRO. 2023. *JETRO: México*. <https://www.jetro.go.jp/mexico/>
- JOHNSON, Robert y Guillermo Noguera. 2012. “Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added”. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>
- KOOPMAN, R., Z. WANG y S.-J. WEI. 2014. “Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports”. *American Economic Review*, 104(2), 459–494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>
- LABORDE, Adolfo y Carmen SANTIESTEBAN. 2023. “La inversión extranjera directa de México en Japón, 2014-2022: logros y perspectivas de las empresas mexicanas en operación instaladas en ese país”. En *La relación México-Japón en el umbral del T-MEC, estudios de desarrollo económico y cooperación*, coordinado por R. Chavarrín y T. Okabe, 163–181. México: Universidad de Guadalajara.
- MELTZER, Joshua P., Earl Anthony WAYNE y Diego MARROQUÍN BITAR. 2023. “USMCA at 3: Reflecting on Impact and Charting the Future”. Brookings. <https://www.brookings.edu/articles/usmca-at-3-reflecting-on-impact-and-charting-the-future/>

- Ministry of Agriculture, Forestry and Fishing (MAFF). 2023. *Action Plan for Facilitating the Export of Agricultural, Forestry, and Fishery Products and Food*. <https://www.maff.go.jp/e/policies/market/attach/pdf/index-3.pdf>
- MORA, Luz María de la. 2023. “A midterm report card for Mexico’s USMCA progress”. *New Atlanticist*, Atlantic Council. <https://www.atlanticcouncil.org>
- MORALES, Roberto. 2018, 20 de diciembre. “Secretaría de Economía confirmó desaparición de ProMéxico y del Inadem”. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/politica/Secretaria-de-Economia-confirmando-desaparicion-de-ProMexico-y-del-Inadem-20181220-0074.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2023. Inter-Country Input-Output Tables. <http://oe.cd/icio>
- PRETELIN, Fausto. 2023, 12 de junio. “¿AMLO en París, Berlín, Seúl o Tokio, promoviendo inversión extranjera?”. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/opinion/AMLO-en-Paris-Berlin-Seul-o-Tokio-promoviendo-inversion-extranjera-20230612-0016.html>
- ROMÁN, A. 2007. “El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. Dos razones materiales para su conclusión”. En *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, por Carlos Uscanga, Jasón Martínez Jurado, Alfredo Román Zavala y María Elena Romero Ortiz, 17–34. Ciudad de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- ROMERO ORTIZ, María Elena. 2007. “La relación de cooperación México-Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica. Entre los intereses y las necesidades”. *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, por Carlos Uscanga, Jasón Martínez Jurado, Alfredo Román Zavala y María Elena Romero Ortiz, 35–52. Ciudad de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- SALDAÑA, Ivette. 2024, 23 de enero. “Dejan sin apoyo a empresas y emprendedores”. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/dejan-sin-apoyo-a-empresas-y-emprendedores/>

- SÁNCHEZ, Karen, Redi GOMIS y Jorge CARRILLO. 2023. “La calidad del empleo en empresas automotrices fabricantes de equipo original en México”. *Entreciencias: Diálogos en la sociedad del conocimiento*, 11(25), 1–26. <https://doi.org/10.22201/enesl.20078064e.2023.25.85917>
- Secretaría de Economía. 2022. *Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras: Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-septiembre 2022)*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/785699/Informe_Congreso-2022-3T_VF_.pdf
- TOKORO, Y. 2018. “Proceso histórico de las políticas comerciales y el comercio exterior de Estados Unidos”. En *China, Japón y Corea del Sur en las estrategias económicas de México frente a las tendencias neoproteccionistas en Estados Unidos*, coordinado por Carlos Uscanga, pp. 13–28. Ciudad de México: UNAM.
- TRASLOSHEROS, Gerardo. 2021. “La negociación del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. Alcances y limitaciones”. *México y la Cuenca del Pacífico*, 10(28), 9–33. <https://doi.org/10.32870/mycp.v10i28.728>
- United States International Trade Commission (USITC). 2023. “USITC Releases First Report on the Economic Impact and Operation of the USMCA Automotive Rules of Origin” (comunicado de prensa 23-059). USITC. https://www.usitc.gov/press_room/news_release/2023/er0630_64076.htm
- USCANGA, Carlos, ed. 2016. *México y Japón: socios estratégicos en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica*. Ciudad de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
- USCANGA, Carlos, Jasón MARTÍNEZ JURADO, Alfredo ROMÁN ZAVALLA y María Elena ROMERO ORTIZ. 2007. *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*. Ciudad de México: UNAM.
- USCANGA, Carlos y Alfredo ROMERO. 2010. *El acuerdo de asociación económica México-Japón: Evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. Ciudad de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. HC462.95 A38
- VALDIVIA, Virginia. 2009. “La política comercial japonesa y los empresarios mexicanos”. En *El mercado japonés: Retos para la indus-*

tria mexicana de exportación, C. Uscanga, V. Valdivia, y V. Vega, pp. 29–50. Ciudad de México: UNAM.

WOMACK, James P., Daniel ROOS y Dan JONES. 2007. *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production – Toyota’s Secret Weapon in the Global Car Wars that is Revolutionizing World Industry*. Nueva York: Free Press.

World Trade Organization (WTO). 2018. *World Trade Report 2018: The future of world trade: How digital technologies are transforming global commerce*. WTO Publications.