

Dos décadas de cooperación estratégica. Reflexiones sobre el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ)

CENTRO DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
UNIVERSIDAD NANZAN
Perspectivas Latinoamericanas, 20, pp. 35-47
Recibido: 2-V-2024
Aceptado: 28-X-2024
Publicado, versión impresa: 19-III-2025
ISSN 1880-019X
Publicado, versión electrónica: 1-IV-2025
ISSN 2759-1093
© El autor 2025

Adolfo Alberto LABORDE CARRANCO

Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, A. C. (CIDE), México

Resumen

El presente artículo se propone analizar los retos y oportunidades que enfrenta el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) al alcanzar 20 años de vigencia en 2025. Aunque el AAEMJ ha permitido que Japón se convierta en el tercer socio comercial de México en Asia y el sexto a nivel mundial, la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha concentrado mayormente en sectores como el comercio, la manufactura, y la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, así como en el suministro de agua y gas. Esto evidencia que, a pesar de su utilidad como instrumento para fomentar el comercio y las inversiones entre ambos países, es fundamental impulsar una mayor participación de las empresas mexicanas en el comercio bilateral, así como aumentar el valor agregado en los bienes que se exportan. El trabajo concluye que la situación podría mejorar si las organizaciones empresariales de Japón y México tales como el Keidanren y el COMCE establecen un diálogo enfocado en las oportunidades que ofrecen las alianzas estratégicas. Estas colaboraciones deberían traducirse en coinversiones binacionales, especialmente en sectores dinámicos como el de autopartes, la industria automotriz y la manufactura.

Palabras clave

México, Japón, AAEMJ, comercio, inversión

Introducción

El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) se acerca a la conmemoración del 20.º aniversario de su entrada en vigor, un hito que ofrece la oportunidad de evaluar su impacto en la relación bilateral entre ambos países. Desde su implementación, este acuerdo ha actuado como un mecanismo jurídico fundamental que ha facilitado un aumento significativo en el comercio bilateral y ha robustecido las relaciones económicas, comerciales y financieras. Al examinar el AAEMJ, es posible identificar tanto sus fortalezas como sus debilidades, lo que resulta esencial

para perfeccionar su estructura y funcionamiento, con el fin de optimizar los beneficios derivados de este tratado.

El presente artículo tiene como objetivo principal explorar los retos y oportunidades que enfrenta el AAEMJ a lo largo de sus 20 años de vigencia. Para alcanzar este propósito, se busca validar el siguiente supuesto de investigación: «al cumplirse 20 años de su entrada en vigor, existen retos y oportunidades. Sin embargo, si se opta por utilizar el AAEMJ como instrumento fundamental en la relación comercial con Japón, será necesario generar un mayor valor agregado a las exportaciones mexicanas hacia ese país y establecer mecanismos de inversión conjunta México-Japón. Esto permitirá a las empresas mexicanas integrarse en las cadenas de valor de la industria automotriz, de autopartes y de manufactura, tanto en el país como en otras regiones del mundo, aprovechando la red de 14 Tratados de Libre Comercio que México ha suscrito».

A medida que se avanza en esta evaluación, se hace evidente que la consolidación del AAEMJ como un instrumento comercial eficaz requiere un enfoque proactivo para fomentar la participación de las empresas mexicanas en el comercio bilateral. Esto incluye un llamado a la implementación de políticas industriales que incentiven la innovación y el desarrollo de capacidades dentro de las empresas locales, así como la promoción de un entorno que facilite el acceso a los mercados japoneses.

El artículo también plantea que la situación comercial de México con respecto a Japón podría mejorar significativamente si las organizaciones empresariales de ambos países, como Keidanren y COMCE, iniciaran un diálogo enfocado en las oportunidades que pueden surgir de alianzas estratégicas. Estas colaboraciones deberían traducirse en coinversiones binacionales, especialmente en sectores dinámicos como el de autopartes, la industria automotriz y la manufactura. Al fomentar este tipo de asociaciones, no solo se puede aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, sino también fortalecer el tejido económico que une a ambas naciones.

¿En qué punto se encuentra el AAEMJ?

La coyuntura global actual se caracteriza por su complejidad, lo que incide de manera significativa en la relación comercial y de inversiones entre México y Japón y, por ende, en el propio AAEMJ. Desde su implementación hace casi 20 años, se han identificado una serie de aciertos que han beneficiado a ambas naciones, los cuales se enumerarán en secciones posteriores de este texto. A pesar de estos logros, persisten numerosos retos y oportunidades que, desde la perspectiva de la política comercial actual de México, pueden ser aprovechados mediante un enfoque que priorice la profundización comercial con Japón. Para lograrlo, es necesario reconocer que uno de los retos más apremiantes en la relación comercial entre México y Japón radica en impulsar una mayor participación de las empresas mexicanas, en particular de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

En este escenario, el AAEMJ se presenta como un instrumento fundamental que, a pesar de los desafíos que enfrenta en el contexto global actual, ofrece un amplio espectro de oportunidades para ambas naciones. Para capitalizar estas oportunidades, es esencial que México y Japón fortalezcan sus lazos comerciales mediante políticas inclusivas que prioricen la innovación y el valor agregado, garantizando así una relación económica más dinámica y sostenible en el futuro.

Simultáneamente a lo anteriormente expuesto, es fundamental considerar otro desafío significativo que enfrenta el AAEMJ. Este desafío está relacionado con la entrada en

vigor del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) en 2018, del cual tanto México como Japón son partes firmantes. La implementación de este nuevo acuerdo ha llevado a importadores y exportadores a revisar periódicamente las ventajas arancelarias que ambos tratados ofrecen. En términos generales, tanto el AAEMJ como el TIPAT funcionan como instrumentos de facilitación comercial, proporcionando preferencias arancelarias y estableciendo un esquema de desgravación gradual de aranceles. Además, ambos acuerdos cuentan con reglas de origen claras que garantizan el acceso a los mercados de los países miembros.

En el contexto de México y Japón, los usuarios del AAEMJ y del TIPAT se ven obligados a elegir bajo qué instrumento comercial desean exportar o importar sus productos. Aunque ambos acuerdos tienen como objetivo principal la liberalización comercial, existen tratamientos arancelarios y cuotas diferentes en cada uno de ellos. Sin embargo, es importante destacar que los cupos establecidos por el AAEMJ han quedado obsoletos y han perdido relevancia en el actual panorama comercial. Actualmente, los únicos productos que continúan utilizándose en este contexto son los jarabes de agave, el jugo de naranja congelado y concentrado, y la miel de abeja; los demás cupos están sin utilizar.

En comparación con el TIPAT, la desgravación arancelaria ha comenzado a igualarse entre ambos acuerdos, lo que significa que no existen diferencias significativas en muchos casos. Por ejemplo, en el caso del jarabe de agave, cuando se importa a granel, el TIPAT resulta más ventajoso. No obstante, en términos de los productos centrales, el AAEMJ sigue siendo más beneficioso para los productos cárnicos, que aún enfrentan un porcentaje arancelario bajo el TIPAT. Este panorama pone de manifiesto la importancia de analizar el tratamiento arancelario entre los productos agrícolas más dinámicos en la balanza comercial entre México y Japón, utilizando tanto el AAEMJ como el TIPAT.

A continuación, se presenta una tabla comparativa (Cuadro 1) que ilustra las diferencias en el tratamiento arancelario entre ambos acuerdos para los productos agrícolas más relevantes en la relación comercial México-Japón. Este análisis permitirá a los actores económicos tomar decisiones informadas sobre la elección del tratado más adecuado para sus operaciones comerciales, facilitando así un mejor aprovechamiento de los beneficios que cada acuerdo puede ofrecer.

Cuadro 1. Principales productos agrícolas mexicanos de exportación al mercado japonés y su tratamiento arancelario: ¿AAE vs TIPAT?

Producto	Fracción Arancelaria	Arancel ad-valórem AAE	Arancel ad-valórem TIPAT	Recomendación
Atún	16-04-20-02	No	No	Usar cualquiera
Melón	08-07-19-01	No	No	Usar cualquiera
Brócoli	07-04--10-02	No	No	Usar cualquiera
Achicoria roja	06-01-20-01	No	No	Usar cualquiera
Vino	22-04-10-01	No	69.33%	Usar AAE
Frutas congeladas	08-11-10-10	No	NO	Usar cualquiera
Pulpo congelado	16-05-55-01	No hay	No hay	Usar cualquiera

Toronja	08-05-40-01	No hay	33%	AAE
Cítricos procesados	20-09-90-99	No hay	No hay	Usar cualquiera
Carne de equino	02-02-20-99	30.80%	25%	Usar TIPAT
Plátano	08-03-00-01	No hay	No hay	Usar cualquiera
Erizo de mar	03-08-21-01	No hay	No hay	Usar cualquiera
Carne de cerdo	02 09 10 01	No hay	No hay	Usar cualquiera
Aguacate	08 04 40 01	No hay	No hay	Usar cualquiera
Bananas o plátanos, frescos o secos	08 03 90 99	No hay	No hay	Usar cualquiera
Carne de res ¿congelada?	02 02 20 99	30.80%	25%	Usar TIPAT
Espárrago no figura FRACCIÓN ARANCELARIA	07 09 20 00	No hay	No hay	Usar cualquiera
Jugo de Naranja suprimida	20-09-12-01	6.30%	16.2	Usar AAE
Calabaza Cabocha	07-09-93-01	No hay	No hay	Usar cualquiera
Destilado de agave	22-08-90-04	No hay	No hay	Usar cualquiera
Tequilas contenidos en envases con capacidad inferior o igual a 5 litros	2208.90.99.01			
Camarón	03-06-17-01	No hay	No hay	Usar cualquiera

Fuentes: SADER, Tokio, 2024.

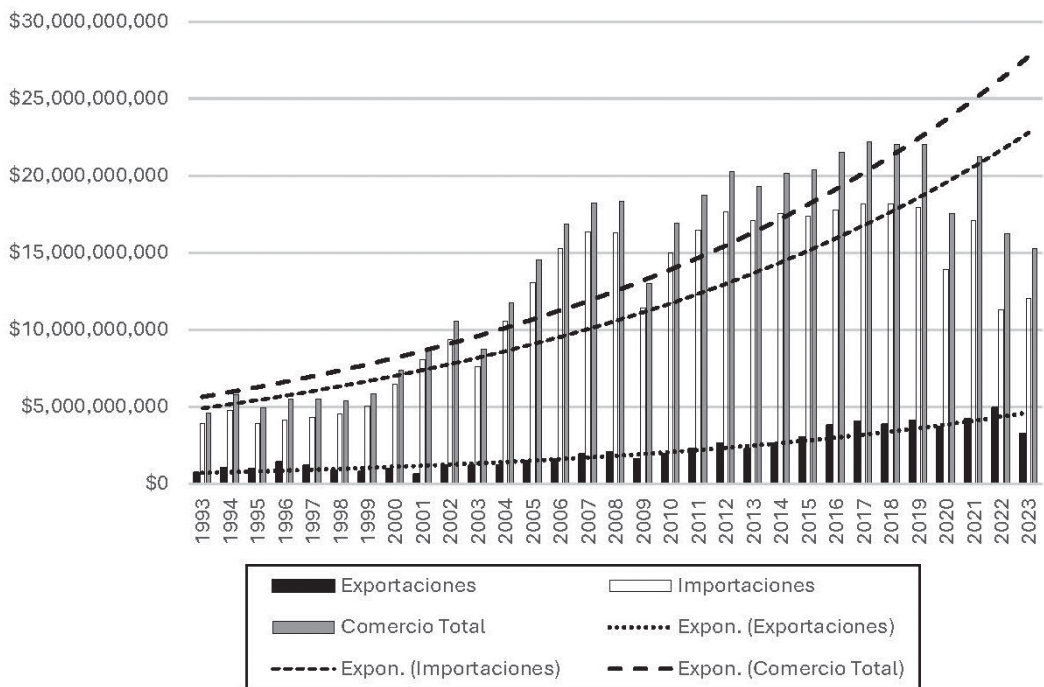
La coexistencia de dos instrumentos comerciales entre México y Japón ha generado que muchas empresas de ambos países no aprovechen plenamente las ventajas competitivas que podrían obtener al identificar cuál de estos acuerdos, ya sea el AAEMJ o el TIPAT, ofrece un tratamiento arancelario más favorable. En este contexto, es pertinente señalar que el apoyo gubernamental a las empresas mexicanas que exportan a Japón ha disminuido considerablemente debido a la desaparición de ProMéxico (Morales, 2018). Pese a ello, durante el periodo de 2005 a 2023 se registró un incremento significativo en las tres variables analizadas: importaciones, exportaciones y comercio total. En términos porcentuales, las exportaciones experimentaron un aumento aproximado del 180%, mientras que las importaciones crecieron alrededor del 30%. Además, el comercio total mostró un alza de cerca del 40%.

Es importante destacar que en 2017 se observó un notable dinamismo en el comercio total bilateral, alcanzando un volumen de 22,224 millones de dólares. Estos datos sugieren que la entrada en vigor del AAEMJ ha tenido un impacto positivo en el comercio total; de hecho, al comparar los flujos comerciales de exportaciones, importaciones y comercio total antes de 2005, se puede apreciar más claramente este crecimiento (Acosta, 2018).

Como se ilustra en la Figura 1, en el primer año de vigencia del AAEMJ (2005), el comercio total aumentó en comparación con 2004, marcando así el inicio de una tendencia al alza en los años siguientes. En lo que respecta a las importaciones, estas se incrementaron en un notable 491.93%, mientras que las exportaciones crecieron un 334.87%. Si comparamos el comercio total de 1993 con el de 2023, se puede observar un aumento aproximado del 350% durante este periodo, lo que subraya la relevancia del

AAEMJ en la expansión de la relación comercial entre ambos países. Este crecimiento destaca la importancia de seguir fomentando las relaciones comerciales y la inversión entre México y Japón a través de estrategias de promoción más efectivas y colaborativas que aborden los desafíos actuales y potencien las oportunidades de mercado para ambos países. La capacidad de las pequeñas y medianas empresas para participar en este proceso será crucial para aprovechar los beneficios que ofrecen ambos tratados y para consolidar un vínculo comercial más robusto y sostenible en el futuro.

Figura 1. Montos totales de las exportaciones, importaciones, y comercio total entre México y Japón (1993-2023).

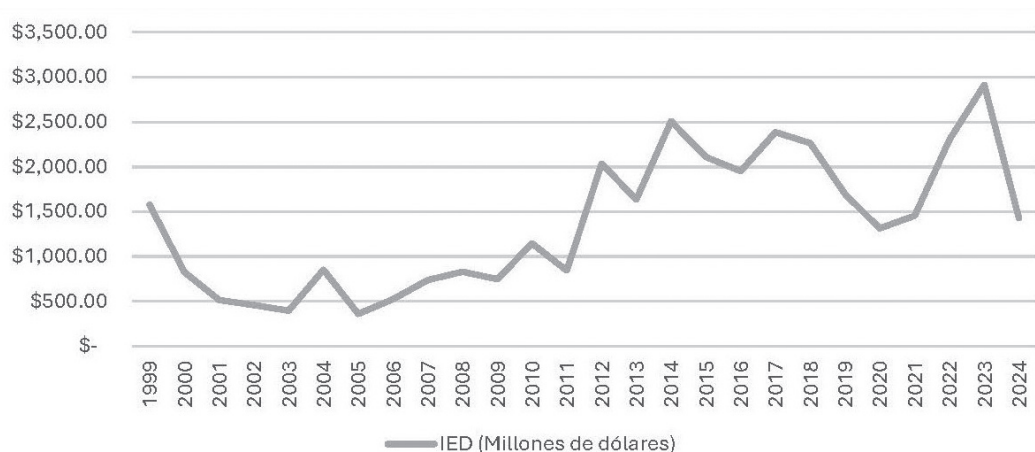


Fuente: elaboración propia con datos de la Sec. Economía, Mex, 2024.

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa (IED) de Japón en México durante el periodo de 2005 a 2024, se puede observar, a pesar de la caída registrada entre 2019 y 2020 a causa de los efectos adversos de la pandemia de COVID-19 en las dinámicas económicas y financieras entre ambos países, un impacto positivo general derivado de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ). Este fenómeno se puede apreciar claramente en la Figura 2, donde se evidencian las tendencias de inversión a lo largo del tiempo. La certidumbre jurídica que proporciona el AAEMJ ha sido fundamental para fomentar estas inversiones. Este acuerdo ha establecido un marco que no solo promueve la liberalización del comercio, sino que también genera un entorno de confianza para los inversionistas japoneses. A lo largo de los años, el AAEMJ ha demostrado ser un catalizador para el incremento de la IED japonesa en México, contribuyendo así a fortalecer la relación económica entre ambos países (Falck, 2022, pp. 646-647).

El impacto de esta inversión va más allá de los números; las empresas japonesas que han establecido operaciones en México han contribuido al desarrollo industrial del país, generando empleos y promoviendo la transferencia de tecnología. Esto, a su vez, ha permitido a las pequeñas y medianas empresas mexicanas integrarse a cadenas de suministro globales, impulsando su crecimiento y competitividad en el mercado internacional. A pesar de los desafíos presentados por la pandemia y otros factores externos, la IED japonesa en México ha mostrado una tendencia positiva que puede atribuirse, en gran medida, al marco establecido por el AAEMJ. Para que esta relación siga prosperando, es crucial que ambos países continúen fortaleciendo su cooperación y buscando nuevas oportunidades de inversión y desarrollo conjunto.

Figura 2. Inversión Extranjera Directa de Japón en México (1999-2024).



Fuente: Secretaría de Economía, 2024.

El impacto del AAEMJ en el comercio bilateral. Retos y oportunidades

El AAEMJ ha sido un pilar fundamental para la eliminación de tarifas y barreras al intercambio bilateral, estableciendo compromisos que han propiciado un crecimiento significativo en el comercio y las inversiones entre ambos países. No obstante, como señala Alfredo Román Zavala (2007), diversos acontecimientos han impulsado a Japón a adoptar una nueva política de apertura comercial. Esta transición se ha visto como un choque entre las viejas políticas internas y las nuevas realidades del entorno internacional.

El AAEMJ ha servido como una plataforma fundamental para las empresas japonesas, permitiéndoles extender su red de producción internacional. A través de este acuerdo, las compañías niponas pueden utilizar a México como un punto de exportación para sus productos hacia el mercado estadounidense y Sudamérica, aprovechando la red de Tratados de Libre Comercio (TLC) que México ha establecido. Este enfoque busca ayudar a las empresas japonesas a superar desventajas aduaneras en comparación con Estados Unidos y la Unión Europea, posicionándose así de manera más efectiva en el mercado mexicano (Tokoro, 2018).

Es crucial también considerar cómo el cambio en la política comercial de Estados Unidos, especialmente en el contexto del Consenso de Washington y la posterior administración de Donald Trump, impactó las relaciones comerciales en la región. Trump criticó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ahora conocido como T-MEC, refiriéndose a él como uno de los peores acuerdos firmados por Estados Unidos. Esto condujo a un proceso de renegociación que alteró significativamente la política comercial de Estados Unidos, incluidas sus decisiones relacionadas con el Tratado Transpacífico (TPP).

En el ámbito mexicano, el sector privado desempeñó un papel activo en el proceso de negociación del AAEMJ. Organismos como la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), vinculada al Consejo Coordinador Empresarial (CCE), así como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), defendieron sus intereses durante las negociaciones. Además, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Agricultura (SAGARPA en aquel entonces) apoyaron la conclusión del acuerdo (Valdivia, 2009).

El AAEMJ, reconocido como un acuerdo de última generación, ha establecido la cooperación como un eje fundamental. Se creó un Comité Conjunto encargado de supervisar la implementación del acuerdo, con la capacidad de modificar sus disposiciones. Asimismo, se formaron diez subcomités, de los cuales tres se centran en la cooperación: Promoción de Comercio e Inversión, Agricultura y Turismo. Las acciones de cooperación identificadas en este marco abarcan diversas áreas, incluyendo la promoción del comercio e inversión en la industria de soporte, las pequeñas y medianas empresas (Pymes), la ciencia y tecnología, la educación técnica y vocacional, la agricultura, el turismo, el medio ambiente y la propiedad intelectual (Uscanga, 2016, pp. 135-136).

Cooperación en materia de promoción del comercio y la inversión. Un Análisis del artículo 139 del AAEMJ

El artículo 139 del capítulo 14 del AAEMJ es fundamental, ya que establece un marco claro para la cooperación en la promoción del comercio y la inversión entre ambas naciones. Este artículo reconoce la importancia de las acciones conjuntas de las partes, subrayando que tales esfuerzos pueden actuar como catalizadores que potencian el intercambio y la colaboración entre empresas privadas.

Entre los aspectos más destacados de esta cooperación se incluyen:

1. Intercambio de Expertos: fomentar el intercambio de expertos y aprendices en áreas de comercio, inversión y mercadotecnia para identificar y promover oportunidades de negocio.
2. Intercambio de Información: facilitar el intercambio de información sobre leyes, reglamentaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión bilateral, lo que puede ayudar a las empresas a navegar por el entorno regulatorio.
3. Organización de Eventos: promover la organización conjunta de misiones comerciales, seminarios, ferias y exhibiciones que potencien la visibilidad y el acceso al mercado.

4. Conexiones Empresariales: fomentar el uso de bases de datos en línea y enlaces electrónicos que permitan a las empresas de ambos países establecer conexiones y vínculos de negocio.
5. Identificación de Oportunidades de Inversión: facilitar el intercambio de información para identificar oportunidades de inversión y promover alianzas de negocios, así como coinversiones entre empresas de ambos países.

Para garantizar la efectividad de este artículo, se prevé la creación de un Subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión, que tendrá la responsabilidad de supervisar y facilitar la implementación de las disposiciones acordadas. Este capítulo del AAEMJ es considerado uno de los más ambiciosos, ya que va más allá de la simple promoción del intercambio comercial y de inversiones, planteando una visión integral de cooperación económica. Sin embargo, es importante señalar que, a pesar de las intenciones de cooperación, se ha observado un déficit comercial entre México y Japón. Además, la inversión mexicana en Japón ha disminuido considerablemente desde 2020 (Laborde y Santiesteban, 2023).

El inciso (e) del artículo 139, que establece la necesidad de fomentar el intercambio de información para identificar oportunidades de inversión y promover alianzas, ha sido en gran medida subutilizado. La mayoría de la IED japonesa en México ha sido puramente unilateral, con pocas ocasiones en las que se han llevado a cabo coinversiones con empresas mexicanas. Para abordar esta situación, se sugiere que las autoridades mexicanas consideren la defensa de la política industrial del país, apelando a las disposiciones del AAEMJ. Esto no debería ser visto como una imposición, sino como una oportunidad para alinearse con las intenciones de cooperación del acuerdo.

Reuniones anuales entre el COMCE y Keidanren. Temas clave y desafíos compartidos

Las reuniones anuales entre el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Federación Japonesa de Organizaciones Empresariales (Keidanren) han servido como un importante espacio para abordar temas cruciales que afectan las relaciones económicas entre México y Japón. En la reunión número XXXII, celebrada el 21 de noviembre de 2022 en Tokio, el encuentro fue liderado por Shinya Katanozaka, Presidente del Comité Económico Japón-México del Keidanren, y Marcus Baur, Presidente del Comité de Negocios México-Japón del COMCE.

Durante esta sesión, se discutieron múltiples cuestiones que afectan a ambas naciones, tales como la importancia de las cadenas de suministro, la seguridad alimentaria global, la crisis en Ucrania y el calentamiento global. Ambas delegaciones coincidieron en que es fundamental unir esfuerzos para enfrentar estos retos. En particular, uno de los problemas urgentes es la afectación de las cadenas de suministro, agravada por la escasez de semiconductores a nivel mundial. El Keidanren anticipó que este escenario podría resultar en un proceso de relocalización de empresas japonesas, chinas y estadounidenses en México.

En el contexto de la integración en el sector automotriz y de autopartes, se destacó la relevancia de la política comercial, energética y de movilidad, especialmente en relación con la promoción de la fabricación de vehículos eléctricos en Estados Unidos. Las nuevas regulaciones del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) también

plantean la necesidad de aumentar la producción de autopartes convencionales y vehículos eléctricos en México. Esta situación se ve favorecida por el aumento en los costos de transporte, lo que convierte a México en un destino atractivo para la relocalización de empresas asiáticas.

Otro tema central para la delegación japonesa fue la promoción de la producción de energía limpia en México, incluyendo el hidrógeno. El Keidanren anunció que la Cámara Japonesa de Comercio e Industria en la Ciudad de México ha formado un grupo de trabajo sobre hidrógeno verde, con la participación de 50 empresas japonesas interesadas en desarrollar esta industria. La propuesta del Keidanren aboga por un modelo de producción de hidrógeno que beneficie a ambos países.

En el ámbito de la industria automotriz, se resaltó que México es el cuarto productor de autopartes a nivel mundial, con alrededor de 2000 empresas de primer y segundo nivel dedicadas a este sector, así como 26 centros de investigación y desarrollo que cuentan con más de 15,000 ingenieros. Sin embargo, las nuevas reglas de origen del T-MEC, que aumentan el contenido regional de Norteamérica del 62% al 75%, podrían impulsar una mayor IED en la región, no solo de Japón, sino de otras partes del mundo.

Adicionalmente, los incentivos introducidos por el gobierno de Estados Unidos en 2022, como el subsidio de \$7500 para la compra de vehículos eléctricos en Norteamérica, se espera que reactiven el mercado de este tipo de autos. Ambos comités reconocieron la creciente tendencia hacia el desarrollo de baterías para vehículos eléctricos en Estados Unidos, lo cual beneficiará a México, especialmente en la producción de insumos, donde las empresas japonesas tienen una participación significativa. Además, se prevé que las inversiones en la industria de semiconductores en Estados Unidos, particularmente en Ohio y Arizona, impacten favorablemente en México.

Desde 1993, Japón ha invertido más de \$30 mil millones de dólares en México, de los cuales aproximadamente la mitad corresponde al sector de autopartes. También se destaca que el 25% de las exportaciones de Japón a México son del sector automotriz. Para fortalecer esta relación, el COMCE ha invitado a las empresas japonesas a integrarse a la Industria Nacional de Autopartes (INA) y así maximizar las ventajas que México ofrece en este sector.

Para impulsar y favorecer el desarrollo industrial regional en México, es fundamental no solo fomentar un mayor diálogo y coordinación entre el COMCE y el Keidanren, sino también seguir los mecanismos contemplados en el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ). En este contexto, es crucial dar seguimiento a artículos específicos del AAEMJ que aún requieren implementación. Entre ellos se encuentran el artículo 140 sobre Cooperación en Materia de Industrias de Soporte; el 141, que aborda la Cooperación en Pequeñas y Medianas Empresas; el 142, relacionado con la Cooperación en Ciencia y Tecnología; el 143, que se ocupa de la Cooperación en Educación Técnica y Vocacional y Capacitación; el 144, vinculado a la Cooperación en Propiedad Intelectual; el 145, que trata de la Cooperación en Agricultura; el 146, sobre Cooperación en Turismo; y el 147, que se centra en la Cooperación en Medio Ambiente (Secretaría de Economía [SE], 2023).

Aunque el capítulo de Cooperación Internacional ha conferido un carácter innovador al acuerdo, la falta de seguimiento y de implementación efectiva han sido áreas de oportunidad. Existen desfases en la ejecución que limitan su potencial y alcance. A excepción de los capítulos 140 y 141, que han mostrado buenos resultados, como los programas de capacitación industrial en el Bajío, operados por el CONALEP, universidades

y centros de educación tecnológica, la mayoría de los capítulos restantes presentan un bajo dinamismo. Programas como el de consultores de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) para PYMES, impulsados por la Secretaría de Economía, también han tenido éxito (De la Vega, 2009).

A pesar de la necesidad de transformar esta tendencia y la relación estructural entre las economías japonesa y mexicana, es innegable que desde la entrada en vigor del AAEMJ el 1 de abril de 2005, ambos países han fortalecido significativamente sus lazos económicos, comerciales y financieros. Japón se ha consolidado como el tercer socio comercial de México en Asia y el sexto a nivel mundial. Entre 1999 y septiembre de 2022, la IED acumulada de Japón en México alcanzó 30,578 millones de dólares, equivalentes al 4.6% del total recibido. Esta inversión se ha concentrado en sectores como comercio, manufactura, y la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, así como el suministro de agua y gas (SE, 2023).

Además, Japón se ha convertido en una puerta de entrada a otros mercados en Asia, como Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, gracias al TIPAT, que entró en vigor el 30 de diciembre de 2018, y al mencionado AAEMJ. Antes de la pandemia de COVID-19, el comercio total anual entre ambos países mantuvo tasas de crecimiento sostenidas, lo que refleja la importancia de seguir explorando y aprovechando las oportunidades que ofrece esta relación bilateral.

Por la inocuidad y alta calidad de sus productos, México juega un papel crucial en el abastecimiento de la industria de procesamiento de alimentos en Japón y en el sector de servicios de alimentos y restaurantes (Secretaría de Economía [SE], 2023). Esta colaboración ha llevado a un aumento significativo en la participación de los bienes agroalimentarios en las exportaciones mexicanas hacia Japón. Este progreso es el resultado del trabajo conjunto entre diversas dependencias del gobierno de México, que han impulsado la exportación de productos agroalimentarios, así como de mecanismos de cooperación bilateral. Ejemplos de estos mecanismos incluyen el Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Comité para la Mejora del Ambiente de Negocios (CIBE, por sus siglas en inglés), que integra a instancias gubernamentales de ambos países. La labor de estos comités consiste en intercambiar información para resolver discrepancias surgidas en torno a la implementación del AAEMJ, lo que ha facilitado vínculos directos entre el sector productivo mexicano y el mercado japonés (SE, 2020).

Aunque quedan pendientes temas y áreas de mejora en el AAEMJ, el diálogo fluido entre ambos gobiernos es un indicativo de que se pueden realizar cambios estructurales en los términos de intercambio, buscando así una mayor integración sectorial y un aumento en el valor agregado binacional. La participación de empresas mexicanas y japomexicanas será fundamental para lograr estos objetivos.

Conclusión

La presente investigación concluye que es esencial continuar negociando los temas de la relación económica y comercial a través del AAEMJ, con el fin de facilitar el comercio. A pesar de que muchos cupos están en desuso y solo se aprovechan algunos, es necesario intensificar las reuniones de coordinación del CIBE a un ritmo de dos por año para avanzar en temas pendientes en la agenda bilateral. Por ejemplo, en el sector agrícola, aún no ha concluido el proceso fitosanitario para la entrada del chile bell mexicano a Japón, y en el caso de Japón, persiste la necesidad de un acuerdo con el Instituto Mexicano del

Seguro Social (IMSS) para evitar el pago del Seguro Social por parte de las empresas japonesas establecidas en México.

Además, es crucial mantener reuniones periódicas entre las presidencias del Comité Económico Japón-México del Keidanren y del Comité de Negocios México-Japón del COMCE. Estas reuniones jugarán un papel vital en la creación y mantenimiento de negocios entre los dos países y serán fundamentales para establecer nuevos proyectos de coinversión, tal como lo establece el inciso (e) del artículo 139 del AAEMJ. Esto podría resultar en un mayor valor agregado en las exportaciones, especialmente en el caso de las manufacturas mexicanas hacia Japón y viceversa.

Finalmente, México debe seguir promoviendo el uso del AAEMJ como instrumento fundamental para la administración e implementación de relaciones comerciales y de inversión. La interlocución directa es una ventaja crucial, ya que en caso de optar por el uso del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (TIPAT), se complicaría la dinámica con la participación de múltiples interlocutores, lo que podría generar mayor desgaste en el equipo negociador mexicano.

Al mantener esta estrategia comercial, se pueden establecer mecanismos de coinversión México-Japón que incrementen el valor agregado de las exportaciones mexicanas y viceversa. Asimismo, es necesario impulsar inversiones conjuntas en áreas estratégicas para ambos países, permitiendo así que las empresas mexicanas se integren a las cadenas de valor de la industria automotriz, autopartes y manufactura, aprovechando la red de 14 Tratados de Libre Comercio que México posee, así como los flujos de inversión derivados del «nearshoring».

Referencias bibliográficas

- Acosta Martínez, V. R. (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 C. Uscanga (Ed.), *China, Japón y Corea del Sur en las estrategias económicas de México frente a las tendencias neoproteccionistas en Estados Unidos* (pp. 159-182). UNAM.
- De la Vega, S. V. (2009). Encadenamiento productivo de las PYMEs mexicanas en el sector automotriz japonés. En C. Uscanga (Coord) *El mercado japonés: Retos para la industria mexicana de exportación* (pp. 51-80). UNAM.
- Falck, M. (2022). “*Mexico-Japan economic alliance from a global perspective: Sharing prosperity*” [Documento de trabajo]. Hogaku Shimpō.
- Gobierno de México. (2024). <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>
- Keidanren. (s. f.). <https://www.keidanren.or.jp/en/policy>
- Laborde, A. C., y Santiesteban, C. I. (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 R. Chavarrín y T. Okabe (Coords.), *La relación México-Japón en el umbral del T-MEC: Estudios de desarrollo económico y cooperación* (pp. 163-181). Universidad de Guadalajara.
- Morales, R. (2018, 12 de septiembre). “*Secretaría de Economía confirmó la 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>

- Ramírez Bonilla, J. J. (2014). La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica. *Comercio Exterior*, 64(6), 11.
- Román, Z. A. (2007). El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: Dos razones materiales para su conclusión. En C. Uscanga (Coord.), "México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica" pp. 17-34). UNAM.
- Secretaría de Economía. (2020). 15 años para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón.
- Secretaría de Economía. (2021 y 2023). Análisis comercial y potencial de exportación en países con Tratados de Libre Comercio y balanza deficitaria con México.
- Tokoro, Y. (2018). Proceso histórico de las políticas comerciales y el comercio exterior de Estados Unidos. En C. Uscanga (Ed.), *China, Japón y Corea del Sur en las estrategias económicas de México frente a las tendencias neoproteccionistas en Estados Unidos* (pp. 13-28). UNAM.
- Uscanga, C. (Coord.). (2016). *México y Japón: Socios estratégicos en el Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica*. UNAM.
- Uscanga, C., Martínez, J., Román, A., y Romero, M. A. (2007). *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica (Cuadernos de Estudios Regionales)*. UNAM.
- Uscanga, C., y Romero Castilla, M. (Coords.). (2010). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación, 2005-2009*. UNAM.
- Valdivia, C. V. (2009). La política comercial japonesa y los empresarios mexicanos. En C. Uscanga (Coord.), *El mercado japonés: Retos para la industria mexicana de exportación* (pp. 29-50). UNAM.

Perfil del autor

Adolfo Alberto Laborde Carranco es doctor en Ciencias Políticas y Sociales, orientación en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es profesor investigador del Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, A.C. (CIDE). Exministro titular, representante de la Secretaría de Economía de México en la Embajada de México en Japón.

Title

Two Decades of Strategic Cooperation: Reflections on the Economic Partnership Agreement between Mexico and Japan (EPA)

Abstract

This article aims to analyze the challenges and opportunities facing the Mexico-Japan Economic Partnership Agreement (AAEMJ) as it reaches 20 years of validity in 2025. Although the AAEMJ has enabled Japan to become Mexico's third-largest trading partner in Asia and the sixth largest globally, Foreign Direct Investment (FDI) has predominantly concentrated in sectors such as trade, manufacturing, and the generation, transmission, and distribution of electricity, as well as in the supply of water and gas. This highlights that, despite its usefulness as a tool for promoting trade and investments between the two countries, it is essential to encourage greater participation of Mexican companies in bilateral trade and to increase the added value in exported goods. The work concludes that the situation could improve if the business organizations in Japan and Mexico, such as Keidanren and COMCE, establish a dialogue focused on the opportunities presented by

strategic alliances. These collaborations should translate into binational co-investments, especially in dynamic sectors such as auto parts, the automotive industry, and manufacturing.

Keywords

Mexico, Japan, AAEMJ, Trade, Investment

タイトル

メキシコ・日本間における戦略的協力の 20 年をめぐり一考察。日墨経済連携協定を振り返って

要旨

本稿は、2025 年に、発効から 20 年を迎える日墨経済連携協定が直面する課題と機会を分析することを目的としている。この協定によって、日本はアジアで第 3 位、世界で第 6 位のメキシコの貿易国と位置づけられることになったが、海外直接投資 (FDI) は、一般貿易、製造業、発電、送電、配電、水道とガス供給などに注力しているに過ぎない。この事実は、二国間の貿易と投資を促進する手段として有効に機能するが、メキシコ企業の二国間貿易への参加を促進し、輸出品の付加価値を高めることが不可欠であることを浮き彫りにしている。経団連や COMCE のような日本とメキシコの経済団体が、戦略的提携によってもたらされる機会に焦点を当てた対話を確立すれば、状況は改善されるだろうと捉えられている。本稿における分析を通して、これらの提携は、特に自動車部品、自動車、製造業といった主要な分野での二国間共同投資につながるはずだと結論づけることができる。

キーワード

メキシコ、日本、日墨経済連携協定、貿易、投資