

Capítulo II

Influencia de las Transformaciones Políticas, Económicas y Sociales de los Noventa

En el capítulo anterior se expusieron brevemente las relaciones históricas entre México y Japón con el propósito de conocer el contexto en que ocurrieron las transformaciones de la década de 1990. En este segundo capítulo abordaremos las transformaciones económicas y políticas de México para insertarse en la nueva ola liberal del comercio internacional. Además, profundizaremos en las particularidades de los intercambios comerciales y de inversión entre México y Japón. Consideramos estos factores como la base que da fundamento a las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre México.

2.1 Marco Teórico.

A principios de los noventa, los tres estados más importantes de Norteamérica redefinieron su concepto de soberanía, aceptando establecer procedimientos supranacionales para controlar el comercio entre ellos. Crearon nuevas instituciones internacionales en el marco del TLCAN con el fin de promover el comercio en general, de pactarlo en cierto tiempo, productos y sectores, y de generar mecanismos para la resolución de conflictos. Además de los cambios específicos en la política comercial, hubo modificaciones asociadas fundamentales en el flujo trans-fronterizo del capital internacional, tanto en inversión directa como de portafolio. La liberalización de la economía mexicana impulsó una estrecha integración con la economía de los Estados Unidos que, en algunos casos ni siquiera era imaginable.³⁴

³⁴ Domínguez Jorge, *Apliando Horizontes: Aproximaciones teóricas para el estudio de las relaciones México-EUA*, En Mónica Verey y et al., Nueva Agenda bilateral en la Relación México EUA., ITAM, UNAM, FCE, México D.F., 1998, p 38.

En México, la soberanía se percibe como un objeto de consumo. Debe ser disfrutada, defendida y afirmada dentro de las limitaciones generales de la política exterior mexicana. Por lo tanto, establece Jorge Domínguez que: “El TLCAN implicaba una concertación diferente de soberanía como factor de producción. Se debería invertir soberanía para alcanzar metas valiosas, en particular una prosperidad compartida”.³⁵ Asimismo, de conformidad con los argumentos relativos a las tendencias hacia la creación de un concierto norteamericano, se debía renunciar a la soberanía en algunos aspectos importantes con la finalidad de mejorar las perspectivas de México de salir de la depresión económica de los ochenta. Estos cambios fueron sorprendentes e inesperados para la tradicional política exterior de México y la anterior actitud de los Estados Unidos hacia México.

En el contexto de la apertura comercial que caracterizó al mundo en la década de 1990, se plantearon algunas explicaciones teóricas relacionadas con el libre comercio. Para la temática del posible acuerdo entre México y Japón, encontramos la perspectiva del institucionalismo que planteó Robert Keohane en 1984. En este planteamiento del libre comercio, Keohane establece cuatro supuestos: mutuo beneficio, bajan el costo de las transacciones, se facilitan otros acuerdos entre los gobiernos, se reduce la incertidumbre y se facilita el intercambio de información.³⁶

En el primero afirma que los arquitectos de regímenes anticipan que los acuerdos facilitarán la cooperación de mutuo beneficio. Keohane ha identificado numerosas razones adicionales que los Estados pueden elegir para construir regímenes e instituciones internacionales, como es un Tratado de Libre Comercio: los que hacen los

³⁵ *Ibíd.*, p 40.

³⁶ Keohane Robert, *Alter Hegemony: Cooperation and Discord in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, 1984: pp 85-95.

regímenes anticipan que estos facilitarán la cooperación y no estarán solamente para contener problemas; los regímenes internacionales ayudan a organizar relaciones de mutuo beneficio; los actores, en este caso los gobiernos, aceptan y actúan de acuerdo con las prácticas propuestas, no porque sean las mejores sino porque otros actúan también de acuerdo con ellas. Los regímenes e instituciones establecen expectativas mutuas en torno a los patrones de comportamiento de los otros y desarrollan relaciones que permitirán a las partes adaptar sus prácticas a nuevas situaciones.

En el segundo supuesto, de acuerdo a Keohane, los regímenes y las instituciones internacionales alteran el costo relativo de las transacciones. Prohíben, entre otras políticas, cierto comercio discriminatorio, excepto en condiciones muy específicas. La máxima seguridad contra posibles violaciones no es una autoridad centralizada, sino los crecientes vínculos entre aspectos y áreas, así como a la penetración de las economías.

Además establece que:

Los costos de transacción de un comportamiento deshonesto se incrementan al mismo tiempo que disminuyen los costos de transacción de un comportamiento legal. Resulta más económico para los gobiernos y para las empresas llegar a acuerdos y concretar tratos una vez que se ha instituido un régimen internacional estable. Las empresas pueden comenzar a aprovecharse de las economías de escala.³⁷

Este segundo supuesto es el que los actores pro-acuerdos utilizan más para apoyar los acuerdos de libre comercio. Son los empresarios los que han tratado de agilizar la firma del acuerdo entre México y Japón. Además, por parte del gobierno de México, hemos visto la entrega del Águila Azteca de México al presidente de la empresa japonesa Mitsubishi, Mikio Sasaki, por parte del presidente mexicano, Vicente Fox, en la pasada visita de estado a Japón, como una forma de cortejar a los empresarios japoneses.³⁸

³⁷ Keohane, Op. Cit., p.94

³⁸ Reforma, Op. Cit, p.3A

El tercer supuesto de la perspectiva institucionalista de Keohane, presupone que también a los gobiernos les resulta más fácil llegar a acuerdos más allá de aquel que dio origen al régimen internacional. En este aspecto, podríamos mencionar otros rubros de cooperación entre las partes que firmaron un tipo de acuerdo y en la práctica se extiende. El ejemplo más representativo lo pudo observar México ante la crisis económica de 1995. Aún cuando el TLCAN no incluyó el rescate financiero, tanto EUA como Canadá contribuyeron al rescate. Las expectativas de México y Japón se podrían extender a otros rubros de cooperación por medio de la firma del acuerdo de libre comercio.

En el cuarto y último supuesto de Robert Keohane, apunta que los regímenes y las instituciones internacionales reducen la incertidumbre y facilitan la transferencia de información. En este aspecto, el acuerdo contribuirá a desmitificar la concepción que se tiene de Japón de un país cerrado y difícil a la penetración de productos mexicanos. Además, México podrá beneficiarse de los avances tecnológicos de Japón y de algunos intercambios académicos y empresariales.

Consideramos los supuestos del institucionalismo de Robert Keohane como la mejor opción para explicar la tendencia de los acuerdos de libre comercio de México. Estamos conscientes que existen ganadores y perdedores en la firma de acuerdos comerciales con las potencias comerciales del mundo, pero México se ha convertido en una plataforma de las tres súper potencias del mundo. Y en este contexto, México debe apostarle a los beneficios que este posible acuerdo representa para su desarrollo económico.

2.2 Política y Estrategias Comerciales de México en los noventa.

El presidente Carlos Salinas emprendió con el concurso de todos los sectores productivos, un amplio y profundo proceso de cambio y modernización económica, que abarcó todos los ámbitos de la actividad productiva nacional. El propósito fundamental de su política ha sido retomar el ritmo de desarrollo a fin de satisfacer las demandas de una población, en expansión creciente, que requiere educación, salud, empleo y mejor nivel de vida.

Para ello era necesario suprimir ineficiencias, proteccionismos costosos y subsidios indiscriminados que, sin beneficio directo para los grupos más necesitados, impedían el sano crecimiento de la inversión y de la producción, del empleo y del salario. De ahí la exigencia de erradicar la inflación, promover la competitividad y de vincularlos en forma creciente a la economía internacional.

La política nueva comercial de México, aborda una gran variedad de aspectos. Entre ellos tenemos la estabilidad de precios, con el esfuerzo de concertación realizado en el marco del pacto fue posible alcanzar una sustancial reducción en la tasa de inflación. Referente al abasto, se llevaron negociaciones eficaces entre productores y distribuidores para garantizar el abasto. En cuanto al desarrollo tecnológico, la introducción de nuevas tecnologías coadyuvó, sustancialmente, al incremento de la competitividad. También incluyó el desarrollo de infraestructura y servicios de apoyo al comercio, con un esfuerzo concertado entre los comerciantes del país y los gobiernos federal, estatal y municipal, se ha logrado promover la construcción de nuevas obras y la utilización eficiente de las ya existentes. Además, se impulsó al pequeño y mediano comercio, la secretaría de comercio y fomento industrial, y los organismos privados han promovido la capacitación

del pequeño y mediano comerciante. Se fomentaron las franquicias con el propósito de desarrollar este sistema fortaleciendo su marco normativo. Entre otros aspectos, se fortaleció el régimen fronterizo. En lo que respecta al régimen comercial en las fronteras y zonas libres, se realizó un amplio proceso de consulta entre el gobierno federal, los gobiernos estatales y los agentes económicos de la región. En el comercio exterior, se formalizó la vinculación económica de México a Chile, Canadá y Estados Unidos, a Costa Rica, Japón y la Cuenca del Pacífico, Colombia y Venezuela, por mencionar algunos, abriendo inéditas oportunidades para los comerciantes mexicanos.³⁹

2.3. La negociación internacional como estrategia comercial de México.

La relación comercial de México con el exterior debe reconocer esta heterogeneidad en la naturaleza de vínculos y nunca ir más allá de los límites que imponen la soberanía. Para que los acuerdos comerciales que suscriba México cumplan con estas condiciones, es necesario definir estrategias de negociación con cada una de las regiones económicas del mundo, en forma congruente con los propósitos del sistema multilateral del comercio internacional.

En la actualidad, los foros de negociación más importantes para México fueron o son aun: GATT (ahora OMC), en el ámbito multilateral; América Latina, con las que nos une el origen común y la similitud en el desarrollo; Europa, Cuenca del Pacífico y Canadá- Estados Unidos, que representan los principales centros financieros, tecnológicos e industriales del mundo, por lo cual son esenciales en la estrategia de negociación comercial del país.

³⁹ Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, *Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo*. SECOFI, México, 1993, p 30.

2.4. La modernización Interna.

Para competir con éxito en el Comercio Internacional, México ha iniciado un amplio proceso de modernización económica a fin de inducir la eficiencia en el aparato productivo nacional. En el Programa Nacional de Modernización Industrial se encuentran las pautas que dan cuerpo a la política modernizadora: ⁴⁰

PRIMERO: la internacionalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública.

SEGUNDO; el desarrollo tecnológico por medio de la promoción de la transferencia de tecnología y de una adecuada protección a la propiedad intelectual.

TERCERO: la desregulación económica a través de acciones específicas que facilitan la libre competencia, reducen costos de producción y eliminan cuellos de botellas.

CUARTO: el fortalecimiento del mercado interno, que representa una base sólida para que los exportadores aprovechen economías de escala y optimicen sus planes de producción.

QUINTO: la promoción de las exportaciones, constancias ágiles y efectivas al interior del país, como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), y con una estrategia deliberada y concertada de negociación internacional. ⁴¹

Con la política de modernización México trata de adaptarse a los cambios en la forma de producción y debido a ello, hay mejores condiciones para enfrentar la aguda competencia internacional y lograr una eficaz inserción en la economía mundial.

⁴⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior*, México, 1991, p 42.

⁴¹ *Ibíd.*.

2.5. El Nuevo Impulso Diversificado.

México ha multiplicado sus contactos con todas las regiones del mundo e intensificado los intercambios políticos y económicos. Se ha partido del reconocimiento de que se vive una época en la que el aislamiento económico y político debilita a las naciones y en última instancia, merma su capacidad de decisión.

La diversificación e intensificación de las relaciones con el mayor número de países y regiones posibles, constituye una estrategia fundamental para alcanzar los seis objetivos de la política exterior.⁴²

PRIMERO: preservar y fortalecer la soberanía nacional, lo cual implica la defensa de la integridad territorial, de los mares, plataformas continentales y recursos naturales.

SEGUNDO: apoyar el desarrollo económico, político y social del país.

TERCERO: proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.

CUARTO: utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia de México en el mundo.

QUINTO: ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior.

SEXTO: apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos.⁴³

La política de modernización propuesta por el Presidente Salinas esta dirigida precisamente a romper con el aislamiento y la protección a ultranza del mercado mexicano. Su finalidad era forzar al aparato productivo nacional a ser más competitivo y a explotar cabalmente las ventajas comparativas de México ante el resto del mundo. Por esta vía, el consumidor mexicano se ve beneficiado al tener a su alcance una mayor

⁴² Ampudia, Ricardo. *La política Exterior de Carlos Salinas de Gortari*, Nueva Época, México, 1993, p 154.

⁴³ *Ibíd.*

variedad de productos, calidades y precios, pero sobre todo, la economía nacional ve fortalecidos sus esfuerzos de combate a la inflación. Por esta razón, un primer paso fundamental de la estrategia de apertura se da precisamente en la revisión minuciosa de los niveles arancelarios que México aplicaba a sus adquisiciones del exterior.

2.6. La influencia del GATT.

El sistema multilateral brinda amplias oportunidades de los países que participan en él. México está comprometido con los principios del multilateralismo, a fin de que el comercio exterior sea un auténtico generador de riqueza y bienestar. El sistema multilateral enfrenta grandes retos. Han surgido presiones proteccionistas y frecuentemente se anteponen intereses particulares y de cortes estrictamente sectorial a los intereses comunes. Los aranceles, que son un medio transparente de protección, han cedido terreno a barreras no arancelarias que proporcionan un proteccionismo encubierto, discrecional y a menudo arbitrario.

Se han multiplicado las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimiento del GATT, debido a su falta de claridad y precisión. Estas prácticas erosionan la efectividad del sistema multilateral, puesto que se constituyen en obstáculos que fraccionan la globalidad del comercio internacional. En este contexto es fundamental revitalizar el sistema multilateral. La Ronda Uruguay (1986-1993) en marcha es la mejor y seguramente, la última oportunidad en este siglo para desactivar los peligros del proteccionismo.

Dentro del GATT, México esta consciente de las siguientes cuestiones:

- Asegurar el cumplimiento de las disciplinas básicas.

- Mejorar la calidad y el contenido de las reglas y los procedimientos.
- Establecer mecanismos que permitan a países que han realizado esfuerzos significativos de apertura, obtener un trato recíproco para sus exportaciones.
- Diseñar elementos que aseguren que el Sistema contribuya efectivamente al desarrollo económico.
- Encauzar las tendencias regionales a fin de que fortalezcan los intercambios mundiales.⁴⁴

El gobierno mexicano considera que estos cinco principios conforman un marco útil para que las negociaciones se traduzcan en disposiciones concretas en los temas que se discuten, como es el acceso a los mercados y el mantenimiento y reforzamiento del sistema.

En el ámbito multilateral, México tiene un claro compromiso en la Ronda de Uruguay, asegurar que las reglas del GATT reconozcan las diferencias en el desarrollo de los países; otorguen crédito a los esfuerzos de apertura de las naciones miembros y sancione medidas proteccionistas unilaterales.⁴⁵

2.6.1 México-Japón: Dentro del GATT.

Ambas naciones comparten intereses comunes en cuanto al futuro desarrollo del sistema comercial mundial no significa, que no tengan diferencias de enfoque sobre el significado mismo de esta cuestión y sobre la forma de proceder para alcanzar el propósito principal. Existen también diferencias, como corolario de lo anterior, respeto de algunos de los temas centrales que se discutieron en la Ronda de Uruguay. Las discrepancias son

⁴⁴ Held David, McGrew Anthony, *Transformaciones Globales*, Oxford, USA, 2002, pp 177-180.

⁴⁵ *Ibíd.*.

fácilmente explicables. La mayor parte se derivó de los distintos grados de desarrollo, aunque también fueron importantes las motivaciones por la posición de la balanza de pagos, la estructura del comercio y el manejo de los instrumentos de la política comercial.

Las diferencias no impiden que existan intereses comunes entre países desarrollados y en desarrollo respecto al funcionamiento global del sistema. El análisis de los casos concretos de Japón y México frente al sistema de comercio multilateral, en particular la Ronda de Uruguay, se apoya en dos documentos no oficiales: el que preparó un grupo de asesores del Ministro de Relaciones Exteriores de Japón, integrado por funcionarios públicos, empresarios y académicos, y el colaborador en México por expertos de los mismos sectores, aunque con propósitos fundamentalmente académicos.

Los objetivos generales que persiguen Japón y México en su participación en la Ronda de Uruguay no difieren. En el documento japonés se asienta que en vista de que durante la posguerra el país asiático se benefició gradualmente de un sistema comercial relativamente liberal, en la actualidad tiene el compromiso de presentar iniciativas que tiendan a fortalecer el GATT. Esto significó en esencia, una mayor apertura del mercado japonés en las áreas antiguas (mercancías) como nuevas (tecnología, inversiones y servicios) y una mayor contribución en la definición de arreglos de carácter multilateral en estas últimas áreas. Los temas que Japón considera prioritarios en las actuales negociaciones comerciales son: el desarrollo de normas y disciplinas para las nuevas áreas, en especial los de servicios; el fortalecimiento de los mecanismos institucionales del GATT, sobre todo los relacionados con el otorgamiento de salvaguardias; la reducción de barreras arancelarias; el mejoramiento del entorno comercial para países del desarrollo y la agricultura.

Para México, en escala global, también es importante fortalecer el multilateralismo para evitar que se caiga en prácticas bilaterales o en regionalismo, así como tratar de detener las actuales tendencias a un mayor proteccionismo, que por no significar un aumento en los aranceles se ha dado en llamar “neoproteccionismo”. Estrechamente ligado con lo anterior y como de hecho se reconoció en el memorándum de entendimiento firmado con Estados Unidos en noviembre de 1987, México tiene interés en vincular los temas de la deuda con los del comercio de los Foros Internacionales.

La concepción mexicana sobre los distintos temas específicos de la Ronda Uruguay también guarda semejanza, aunque quizás por razones distintas con la japonesa. Entre las similitudes se encuentran:

- La cuestión sobre el papel que toca desempeñar a los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio, y el particular, si requieren de un trato “especial y diferenciado.”
- Las discusiones y tratamiento que se dará a los nuevos temas y los posibles acuerdos al respecto.
- El funcionamiento del sistema del GATT, evitar la proliferación de “medidas en áreas grises” y hacer que los compromisos y disciplinas sean transparentes y respetadas
- El desmantelamiento de barreras arancelarias y no arancelarias.⁴⁶

Los intereses de cada nación varían ampliamente, sobre todo en función de su desarrollo relativo a su grado de participación en el comercio mundial.

⁴⁶ Similitudes de México y Japón en temas específicos en la Ronda de Uruguay.

Las discrepancias más importantes entre la posición mexicana y la japonesa tienen que ver fundamentalmente con el concepto de graduación, al cual México se ha puesto y en materia de servicio.

2.7. Comercio México-Japón en la década de 1990.

Debido a la recuperación económica de México y a su política de liberalización comercial, a partir de 1990, las importaciones de México procedentes de Japón, tuvieron un repentino incremento, lo que motivó un cambio en las relaciones comerciales entre ambos países, cambios que se observaron especialmente en maquinaria y sus partes. Por el contrario, las exportaciones mexicanas hacia el Japón, de las cuales el petróleo ocupaba la mayor parte, no han observado crecimiento, por lo que la balanza comercial que hasta 1990 había mantenido un equilibrio, se volvió rápidamente deficitaria en perjuicio de México pasando de 1,000 millones de dólares en 1991 a 1,500 millones en 1992.⁴⁷

Para 1994, las relaciones toman un nuevo rumbo debido al ingreso de México al TLCAN. El valor total de las exportaciones que realizó hacia México fue de 3,812 MDD, cifra 5.8 por ciento superior a la del año anterior, mientras que las importaciones japonesas de México alcanzaron los 988 mil dólares, cifra superior a la del año anterior, el comercio exterior entre ambos países tuvo un importante repunte en este período, pero a partir de 1995, empieza a disminuir por la crisis económica y la inestabilidad política en México. Para 1998, con la crisis de Asia, que afecta principalmente a Japón, el

⁴⁷ Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C. *Las relaciones económicas entre México y Japón*. México. Reporte Anual. 1997. pp 14-25.

intercambio de importaciones y exportaciones entre ambos países se reduce aún más ya que Japón se ve en la necesidad de reducir sus importaciones. (Ver Tabla.)

Balanza Comercial de México con Japón 1990-2000.
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	1502	1283	219
1991	1230	2061	-831
1992	793	3041	-2248
1993	700	3369	-2669
1994	988	3812	-2824
1995	928	3608	-2680
1996	1363	3901	-2538
1997	1156	4334	-3178
1998	856	4553	-3697
1999	776	5083	-4307
2000	809	5324	-4515

Fuente: Direction of Trade Statistics Yearbook, FMI.

Como posibles factores que han impulsado el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones entre México y Japón, cabe mencionar: la recuperación sostenida de la economía mexicana; el estancamiento de la economía japonesa, y la tendencia devaluatoria del yen contra el dólar estadounidense. Debido a las crisis económicas de los países asiáticos, socios comerciales más importantes de Japón, ocasionadas por las devoluciones de monedas nacionales, Japón incrementó sus exportaciones hacia otras regiones del mundo, incluyendo a México. Haciendo que Japón diversifique sus mercados para no ser dependiente comercialmente de los países asiáticos. Fortaleciendo así las relaciones comerciales México-Japón.⁴⁸

No obstante la recesión económica que afectó al país y la consecuente contracción en las importaciones totales, Japón sigue siendo un mercado atractivo para las empresas

⁴⁸ Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, AC. *Comercio Bilateral entre Japón y México*. México. Reporte Anual. 1998. pp 45-48.

exportadoras mexicanas debido a su alto índice de ahorro y su política pública de fomento a las importaciones.

Las mercancías enviadas a Japón en la década de los noventa se componían fundamentalmente de petróleo y sus derivados, así como de productos agropecuarios. La balanza comercial de México resultó positiva debido a las altas ventas de hidrocarburos en 1990, pero después de 1991, las exportaciones en este sector empezaron a disminuir. Esta disminución continuó, llegando a ocupar el tercer lugar del total de las exportaciones para 1998.

En 1993, los productos que se exportaban se encontraban conformados de la siguiente manera: 46 por ciento petróleo, 14 por ciento alimentos, 14 por ciento materia prima, 10 por ciento de maquinaria y aparatos, 8 por ciento de productos químicos, 4 por ciento de productos metálicos y 4 por ciento de otros bienes. Para 1998, la relación comercial sigue siendo la segunda más importante para México en términos de valor sólo superada por la relación con los Estados Unidos, le sigue el intercambio comercial con Alemania y Canadá.⁴⁹

2.8. Principales Productos que México exporta a Japón.

Los principales productos que Japón importa de México son: frutas y hortalizas, carnes, bebidas alcohólicas como el tequila, la cerveza y el mezcal, materiales para la construcción, y productos del mar como el camarón, el atún y la sardina. A continuación se detallan cada uno de estos productos.

⁴⁹ Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, AC. *Comercio bilateral entre Japón y México*, en Presencia de Japón en México, Reporte anual 1999, p 45.

2.8.1- Sector agropecuario.

Mango, melón, aguacate, limón persa, espárrago brócoli, calabaza de cabocha y hongo matsutake. A pesar de que las frutas no forman parte de la dieta diaria del pueblo japonés, existe demanda de productos extranjeros como papaya, kiwi y toronja. Algunos de estos materias primas son producidos a nivel nacional, pero no son suficientes para abastecer el mercado.

El cultivo de frutas en este país presenta dificultades ya que es clima extremo e inadecuado para la producción de frutas tropicales, insuficiencia de tierra cultivables y alto costo de producción. Por lo anterior el mercado japonés es potencial para la exportación de frutas mexicanas.

En lo que respecta a las hortalizas, los principales productos que México exporta a Japón son: Espárragos, brócoli, hongo matsutake y calabaza cabocha. El mercado japonés de hortalizas es de alrededor de 17 millones de toneladas al año y el consumo per capita es de 100 kg. Japón tiene que importar un gran número de estos productos para poder satisfacer la demanda de sus 126 millones de habitantes debido a su conformación geográfica.

En base a los estudios efectuados por la Consejería Comercial de México en Japón, los productos frescos se centran en las temporadas del año en que la producción nacional agrícola es muy baja o prácticamente nula y cuando la oferta de otros países es insuficiente. Sin embargo, ingresan solo los productos que cumplan con las normas y estándares que exigen los importadores japoneses.

México ha establecido en sus negociaciones a las hortalizas como un factor determinante en los planes del Tratado Comercial.

2.8.2- Sector agroindustrial.

En la rama empacada y procesamiento de carne los principales productos que se exportan son: carne de puerco refrigerada y congelada, embutidos y preparaciones alimenticias a base de carne de puerco. Por su parte en el sector de bebidas alcohólicas México exporta: cerveza, tequila y mezcal.

El consumo de carne de puerco en Japón es de alrededor de 1.48 millones de toneladas al año, de las cuales el 40 por ciento se importa. Debido a que la producción japonesa tiende a disminuir, se estima que la importación seguirá creciendo.⁵⁰ Es necesario tener en cuenta que los residuos tóxicos como antibióticos y anti-bacterias pueden causar la suspensión de toda la exportación de carne de cerdo. Actualmente, 33 plantas productoras mexicanas cuentan con certificado de registro ante el Ministerio de Agricultura, Selvicultura y Pesca de Japón. Estos certificados dan prueba de calidad, salubridad del producto y sus procesos, así como de las instalaciones mexicanas.⁵¹

Durante los últimos años, la Consejería Comercial Mexicana en Japón se ha esforzado por incrementar las exportaciones de carne de cerdo a ese país y encaminar a los empresarios mexicanos a producir, con apego al estándar de calidad que requieren los compradores japoneses y bajo estricta higiene, con el fin de fomentar la confianza de los importadores. A continuación se muestran las estadísticas de importación japonesa de productos de carne de cerdo procedentes de México en 1997 y 1998.

⁵⁰ Este es un Mercado competido, pero las oportunidades de exportar pueden surgir en cualquier momento. Así sucedió en marzo de 1997 cuando las autoridades japonesas prohibieron la importación del producto de Taiwán, debido a la aparición de fiebre Aftosa en aquella región. Este hecho abrió la oportunidad a otros mercados dentro de lo que destacan los de Dinamarca, Estados Unidos y México.

⁵¹ *Ibíd.*

México: Exportaciones a Japón, rama de actividad: Empacado y procesamiento de carne.⁵² 1997.

Producto	Volumen de importación de México.	de Participación mexicana en volumen.	en Valor de importación de México.(miles de USD)	de Participación mexicana en valor.
Cortes de carne de cerdo refrigerada.	267 Tm.	0.22%	1,463.05	0.20%
Cortes de carne de cerdo congelada.	24,759 Tm.	6.46%	125,050.21	6.45%
Embutidos de carne de cerdo	104 Tm.	0.80%	631.59	1.06%
Preparaciones...	2,172 Tm.	3.47%	6,573.42	4.07%

1998.

Producto	Volumen de importación de México.	de Participación mexicana en volumen.	en Valor de importación de México.(miles de USD)	de Participación mexicana en valor.
Cortes de carne de cerdo refrigerada.	486 Tm.	0.74%	2,199.63	0.72%
Cortes de carne de cerdo congelada.	14, 709 Tm	9.95%	64,231.26	10.20%
Embutidos de carne de cerdo	32 Tm	0.46%	195.00	0.64%
Preparaciones de carne de cerdo.	1,127 Tm	3.47%	3,039.10	4.24%

Fuentes: Consejería Comercial de México en Japón.

<http://www.mexico-businessline.com>

En la rama de bebidas alcohólicas, los principales productos que se exportan son: cerveza, tequila y mezcal. A pesar de que sus ventas son todavía reducidas, se espera que las mismas vayan aumentando gradualmente. De acuerdo con la información de la Agencia Nacional de Administración de impuestos en Japón anualmente se consumen

⁵² Fuente: Consejería Comercial de México en Japón.

<http://www.mexico-businessline.com>

alrededor de 10 millones de litros de bebidas alcohólicas, representando un consumo anual per cápita de 10 litros entre la población adulta. Las bebidas que más se consumen son: la cerveza (70 por ciento), el sake (13 por ciento) y el aguardiente japonés shochu (8 por ciento). Otras bebidas como el vodka, la ginebra, el tequila y el mezcal únicamente ocupan el 0.3 por ciento del mercado.⁵³

La cerveza en Japón se consume a lo largo de todo el año, pero principalmente en verano. Estudios realizados por la organización JETRO indican que la cerveza oscura es la variedad que más ha aumentado su participación en el mercado durante los últimos años. Los productores mexicanos interesados en este mercado deben tomar en cuenta aspectos como el tamaño del envase, la cantidad del producto en cada presentación, el diseño, el colorido, además de sujetarse a las normas establecidas a fin de poder competir en este mercado.⁵⁴

2.8.3- Sector material para construcción.

Otra de las industrias manufactureras, los principales productos que México exporta a Japón son: losetas de cerámica y piedras artificiales para la construcción. De acuerdo a estimaciones hechas por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón (MITI), el tamaño del mercado para los materiales de construcción es de aproximadamente 300 millones de dólares anuales, aunque debido a la situación económica que atraviesa el país ha tenido que disminuir.

Entre los materiales para la construcción que más importa Japón se encuentran el mármol y el granito. Las losetas y las piedras artificiales para la construcción por lo que

⁵³ *Ibíd.*

⁵⁴ En cuanto al tequila y al mezcal, los importadores opinan que ambas bebidas han venido ganando reconocimiento entre los consumidores japoneses, sobre todo por su uso en cocktails diversos.

se espera que la importación se incremente. Los productos mexicanos compiten con los materiales de Taiwán, Corea del Sur y China en cuanto al precio y con los de Italia, España y Alemania en cuanto a diseño y calidad.⁵⁵

2.8.4- Sector pesca.

Los principales productos que México exporta a Japón son: Camarón, atún, sardina, macarela y pulpo. Los pescados y mariscos junto con el arroz, constituyen la base alimenticia del pueblo japonés. Los consumen por su valor nutritivo y bajo contenido en grasa. De acuerdo con estadísticas de Ministerio de Agricultura, Selvicultura y Pesca, el tamaño del mercado es de aproximadamente 10.5 millones de toneladas anuales. El japonés no hace distinción entre el producto nacional y el extranjero de esta rama, lo que busca es ante todo la frescura e higiene del producto.

Japón es uno de los principales países productores de pescados y mariscos, pero depende alrededor de 30 por ciento de sus importaciones para poder abastecer la demanda. En 1997, las importación fue de 2,800,868 toneladas y 15,247 MDD. Los principales productos fueron: camarón, atún, salmuera y macarela.⁵⁶

⁵⁵ BANCOMEXT reporte de los productores de materiales de construcción.

⁵⁶ Consejería Comercial de México en Japón.

2.9- Importaciones de México provenientes de Japón.

Las importaciones procedentes de Japón a nuestro país en la década de los noventa no tienen cambios, pues tradicionalmente han sido en su mayor porcentaje productos con alto valor agregado, como las manufacturas eléctricas, de transporte, maquinaria, entre otras.

En 1993, las importaciones provenientes de Japón a México corresponden a los siguientes sectores: 33 por ciento maquinaria eléctrica, 28 por ciento maquinaria general, 17 por ciento de transporte, 8 por ciento productos metálicos, 4 por ciento productos de precisión, 3 por ciento productos químicos y 7 por ciento otros bienes.⁵⁷

De acuerdo con la *Direction of Trade Statistics Yearbook*, FMI, las importaciones procedentes de Japón en México en 1990 fueron de 1,283 MDD, menores a las exportaciones a ese país de 1,502 MDD, resultando en un saldo positivo para México. A partir de 1991 hasta el año 2000, las importaciones japonesas se han ido incrementando, dando saldos negativos para nuestra balanza comercial.⁵⁸ Las importaciones japonesas se componen en mayor porcentaje de maquinaria y equipo, particularmente de productos electrónicos, partes para autos, computadoras y maquinaria de transporte.

Los principales productos importados de Japón a México; son accesorios para máquina procesadoras de datos, partes y accesorios de vehículos, coches de turismo y demás vehículos, circuitos integrados, máquinas y aparatos mecánicos, máquinas de coser, productos laminados planos de hierro y acero, acumuladores eléctricos, aparatos para corte y máquinas automáticas para procesamiento de datos.⁵⁹

⁵⁷ Sistema BDC de JETRO en *Presencia de Japón en México*, reporte 1993-1994.

⁵⁸ *Direction of Trade Statistics Yearbook*, FMI, 1996. p. 313; Secofi, Banco de México. 1998. INEGI, Vol. XXII, num 10, pp. 143-146.

⁵⁹ Bancomext “Información de servicios”, p.2.

El aumento en los últimos años en las exportaciones de Japón a México ha sido debido a los siguientes factores, al establecimiento de nuevas empresas japonesas y los proyectos de expansión de las ya establecidas; a la recuperación sostenida de la economía mexicana, al estancamiento de la economía japonesa, a la tendencia devaluatoria del yen frente al dólar y a las crisis económicas de los países asiáticos, socios comerciales más importantes de Japón incrementara sus exportaciones en mayor medida a otras regiones del mundo, incluyendo a México.⁶⁰

La relación comercial entre ambos países se considera como un desequilibrio comercial. Las importaciones japonesas a México son en un 98 por ciento de bienes manufacturados, los cuales debido a la apertura comercial de México desde 1986 con el ingreso al GATT, han contribuido de manera importante al desarrollo industrial del país, específicamente en áreas donde se ha requerido alcanzar un nivel de desarrollo industrial que permita a la industria mexicana alcanzar los niveles de calidad y eficiencia que requieren los mercados internacionales.

Si consideramos las importaciones japonesas como una contribución a la exportación de mexicana, permite preciar que dichos productos han servido sobre todo a la industria mexicana para incrementar sus exportaciones, ya que hay que tomar en cuenta que sin tecnología no hay producto que cumpla los estándares requeridos por los consumidores a nivel internacional. Es decir, para que un país sea competitivo con sus productos tiene que importar tecnología que le permita fabricar productos de buena calidad a un precio competitivo, lo que resultará en incrementos en sus exportaciones. Un ejemplo es Japón quien en período de posguerra tuvo que invertir en maquinaria y equipo para poder fabricar buenos productos.

⁶⁰ <http://www.jetro.org.mx/stat.htm>

2.10- La inversión extranjera japonesa en México.

Después de la crisis de los ochenta las relaciones económicas entre México y Japón se vieron afectadas drásticamente. Aunque las relaciones de carácter diplomático no tuvieron cambio alguno, para inicios de los noventa, las corporaciones japonesas no mostraban el mismo grado de interés en invertir y expandir sus operaciones comerciales en México, debido a la crisis económica y porque permanecieron a la expectativa de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Durante el gobierno de Salinas se buscó afanosamente restaurar la confianza de inversionistas japoneses, mientras que se creaba y se presentaba la imagen de un México próspero ante los asiáticos, europeos y latinoamericanos. El interés del Estado mexicano se orientaba a fortalecer sus instrumentos diplomáticos, los cuales tuvieron un papel activo en la región del Pacífico asiático.

De acuerdo a la cifras de la Dirección General de Inversiones Extranjeras, en septiembre de 1991 habían 173 empresas japonesas en nuestro país, y estaban concentradas de la siguiente forma: 96 en el área de la industria transformadora, 44 en el área de servicio, 26 en el comercio, 4 en minería y 3 en agricultura y pesca. Representando un valor total de 1,514.8 MDD. Podemos observar que 96 de esas empresas pertenecen a la industria de transformación, por lo que resulta evidente que Japón no usa a México como destino final de las manufactureras. Sólo es un país potencial para procesar bienes intermedios que son reexportados a las empresas japonesas en otros países, -principalmente a Estados Unidos- quienes se encargan de completar el ciclo de producción.

La dirección general de inversión extranjera de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en 1992, México recibió de Japón un flujo de inversión directa de 86.9 MDD, lo que representó el 18.2 por ciento de aumento comparado con el año anterior, aunque no alcanzó el nivel de los 100 MDD que había alcanzado en los años de 1986 a 1990. La nueva inversión de Japón en 1992, ocupó sólo un 2.4 por ciento del total, registrándose así en los últimos años una tendencia a la baja en la inversión directa en México por parte de Japón.⁶¹ Esta tendencia a la baja de la inversión japonesa en México se debe a los siguientes factores: mientras se negociaba el TLCAN, las empresas japonesas se mantenían en la posición de observar el impacto que podría causar el TLCAN en la economía mexicana y además debido a la amarga experiencia que tuvieron en la crisis económica de México relacionada con la deuda exterior, continuaban con su actitud de observación, realizando análisis sobre las posibilidades de inversión en México y sus posibles beneficios (ver tabla 6).⁶²

A partir del primero de enero de 1994, entró en vigor el TLCAN, el cual fue posterior a la promulgación de la nueva Ley de Inversiones Extranjeras por parte de México. A raíz de esta ley, la inversión directa de Japón hacia México, registró un incremento extraordinario que llegó a ser 9.5 veces mayor que al del año anterior. Este resultado contrasta con el periodo 1990-1993 en donde se presentó un crecimiento moderado.⁶³

A fines de 1994, el número de empresas registradas en México con participación de capital japonés ascendió a 270, lo cual significó el establecimiento de 38 empresas

⁶¹ Cámara Japonesa de comercio e industria de México, AC., “*Las relaciones económicas entre México y Japón*”, Op. Cit., 1997, pp 18-19.

⁶² *Ibíd.* pp. 19-20.

⁶³ Cámara Japonesa de Comercio”, Op. Cit., 1997 p. 17

más que en 1993. De este total de empresas, 131 pertenecen al sector manufacturero (48.5 por ciento), 70 al sector comercio (25.9 por ciento) y 42 al sector de servicios generales (15.6 por ciento). Estas cifras nos permiten observar que las inversiones directas de Japón se concentran principalmente en el sector manufacturero.⁶⁴ Es importante señalar que la industria maquiladora japonesa se ha concentrado principalmente en la zona fronteriza de México con Estados Unidos, que es para Japón su principal mercado.

Si comparamos a las empresas japonesas con las de otros países como Estados Unidos y las europeas, antes de la firma del TLCAN, podemos notar que las empresas niponas no se mostraban tan entusiastas en invertir en México debido a la crisis económica y política en México y a las negociaciones del tratado. Esto se refleja en los montos bajos de las inversiones de Japón de 1990 a 1993. Para 1994, el panorama cambia completamente con la firma del Tratado ya que este funciona como un incentivo para la inversión.

Japón es el primer socio inversionista del área asiática en México. En los últimos años se vienen planeando diferentes proyectos conjuntos. Varios de estos proyectos, son co-inversiones inclusive con empresas de otros países. En 1997 del total de proyectos, 55 por ciento se concentran en los sectores de energía eléctrica, 22 por ciento en la industria electrónica, 22 por ciento en la industria automotriz y de auto partes y el resto en los sectores mineros, manufactureros y de alimento. La inversión japonesa anunciada neta asciende a 58 MDD. Los estados de la República que recibieron inversiones son: Baja

⁶⁴ Cámara Japonesa de Comercio e industria de México, AC. “*Tendencia de la inversión japonesa.*” Reporte anual 1998. p 9.

California, Tamaulipas, Estado de México, Aguascalientes, Campeche y Chiapas.⁶⁵ La inversión extranjera acumulada para México de 1994 a 1998 ascendió a 41,232.9 MDD, de los cuales la inversión de Japón directa fue de 1,352.8 MDD.⁶⁶

Tabla. 6 México: Inversión Extranjera Directa. (MDD)

Año	Inversión Directa	Inversión Japón.
Acumulada 1994-1998	41,232.9	1352.8
Enero-diciembre	7,396.4	139.3
Enero-diciembre	10,795.6	342.3
Enero-diciembre	4,470.6	84.6

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera. Notificada al 31 de diciembre de 1998.

El patrón que ha seguido la inversión japonesa en México responde al interés de asegurar mercados. Por un lado quien invierte en países desarrollados para así tener canales para comercializar sus productos de alto valor agregado; y por otro, invierte en países de reciente industrialización como México, para así abaratar sus costos de producción y obtener materias primas de la cuales carece.

Japón es un país con alto índice de salarios, lo anterior hizo que éste desplazara los procesos de producción a otros países –principalmente asiáticos y latinoamericanos– para que de esa manera reduzca sus costos de producción y poder ser competitivos ante los mercados internacionales, particularmente con Estados Unidos, el mayor mercado de sus productos. Japón realiza sus operaciones de inversión a través de las empresas transnacionales, quienes tienen sus filiales en diversos países, principalmente en Asia y América Latina. En México, la inversión japonesa se ha incrementado a partir de la

⁶⁵ Bancomext. “*Productos prioritarios...*”, Op. Cit., 2000., p. 3.

⁶⁶ SECOFI., Dirección General de Inversión Extranjera. 1998.

entrada de México al GATT y posteriormente con la firma del TLCAN en 1994, año en el cual la inversión japonesa en México se elevó, pasando de 1993 con un monto de 73.6 MDD a 630,984.9 MDD en 1994.

Las empresas japonesas en 1997 se localizaban en su mayoría en el Distrito Federal con 120, Baja California con 61, Estado de México con 23, Nuevo León con 15, Chihuahua con 11, Jalisco con 11, Querétaro con 9, Coahuila con 8, Tamaulipas con 7 y otros estados con 34.⁶⁷

Estas inversiones benefician a México en gran medida ya que contribuyen al crecimiento económico, en la creación de empleos y a la transferencia de tecnología moderna para hacer más competitivas las empresas y producir productos de calidad.

Para septiembre del 2000 se contaba con el registro de 407 empresas con inversión japonesa, esto es, el 2.1 por ciento del total de las sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México (19,574 MDD). Los inversionistas japoneses participan mayoritariamente en el capital social de 361 empresas (88.7 por ciento) y minoritariamente en las restantes 46 empresas (11.3 por ciento).⁶⁸

Entre enero de 1994 y septiembre del 2000, las empresas con capital japonés en México materializaron inversiones por 2,943.9 MDD, monto que equivale al 4.5 por ciento de la IED materializada en ese lapso (65,697.3 MDD), y al 76.3 por ciento de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (3,856.8 MDD). Con ello Japón ocupó la primera posición entre los países asiáticos de la Cuenca que en ese lapso realizaron inversiones en México. Por sector económico, el 97.1 por ciento de la

⁶⁷ SECOFI, ver carta de JETRO. Julio-agosto de 1997. p. 15

⁶⁸ Secretaría de economía. Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales. 2000. p. 2.

IED de Japón en nuestro país se destinó al sector manufacturero, el 2.5 por ciento al comercio y el 0.4 por ciento a otros sectores en el lapso de 1994-2000.⁶⁹

La IED proveniente de Japón muestra una tendencia a disminuir, después de haber alcanzado su nivel más alto en 1994. Sin embargo, se espera que la IED japonesa crecerá a mediano plazo, ya que dentro de los proyectos de inversión que se están desarrollando actualmente o están previstos llevarse a cabo, se destacan los proyectos relacionados con privatización en los cuales participan, principalmente, las empresas comercializadoras o SOGO SHOSHA'S, además de las inversiones productivas que se vienen realizando tradicionalmente en el sector manufacturero.⁷⁰

Inversión Japonesa en México 1990-2000.
(Millones de dólares.)

AÑO.	Inversión de Japón.
1990	120.8
1991	73.5
1992	87.0
1993	73.6
1994	630.9
1995	155.7
1996	139.3
1997	350.4
1998	98.1
1999	1,226.7
2000	342.5

Fuente: Dirección General de inversiones extranjeras, secretaría de Economía.

⁶⁹ http://www.economia-snci.gob.mx/inversi_o/estadist12cas_inv/paises/diccionar/jap.pdf, p 4.

⁷⁰ Las Sogo Soshas históricamente han sido instituciones enormemente benéficas para la economía japonesa. A través de una organización compleja, se encarga de todo tipo de negocios nacionales e internacionales relacionados con los metales, energía, químicos, construcción, bienes y raíces, etc. Las principales Sogo Soshas en México son: Chory Company, LTD, Itochu México, S.A., Kanematsu, Marubeni, Mitsubishi, Mitsui, Tomen, Toyota, Nichimen, Nisho Iwai y Sumimoto. Ver JETRO. "Sogo Shosha", México: en Carta de JETRO, septiembre-octubre. 1998. pp 11-13.

2.10.1- El interés de Japón por invertir en México.

Establecer sus empresas e inversiones en México, obteniendo con ellos materias primas y mano de obra barata, con el objetivo de incrementar sus ganancias. En el siguiente cuadro, veremos los costos de la mano de obra en México y en algunos países asiáticos como Taiwán, Corea y Singapur de 1990 a 1996, en dólares por hora promedio para mano de obra directa y técnicos.

Costos de mano de obra en México y algunos países Asiáticos 1990-1996. (Dólares por hora).

PAISES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
México	1.52	1.73	1.99	2.26	2.50	2.76	3.03
Taiwán	4.07	3.49	3.72	4.01	4.28	4.53	4.83
Corea	3.67	3.38	3.67	3.87	4.33	4.73	5.14
Singapur	3.45	3.75	4.11	4.44	4.71	4.94	5.16

Fuente: Wong González, Pablo. “La región Norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico”, en Comercio Exterior., Vol. 43, Num. 12, 1993, p 163.

El costo de la mano de obra si bien es importante, no es el único factor ni el de mayor peso en las decisiones de localización de inversiones japonesas en nuestro país. A pesar de que el bajo costo de la mano de obra en China de alrededor del tercio del de México, los empresarios nipones prefieren ubicarse en territorio mexicano para aprovechar la cercanía del mercado estadounidense y las ventajas arancelarias de un nuevo trato comercial con la firma del TLCAN.

Se considera a México como una plataforma al mercado de América del Norte. México es usado por Japón como puente para elaborar productos intermedios, ya que el producto final es elaborado en las filiales de Japón en EUA y otros países. Lo anterior, representa para Japón el acceso de sus productos al mercado de occidente con bajos aranceles y reducción de costos de transporte.

Debido a la crisis económica de Asia, a raíz de las devaluaciones de sus monedas nacionales y al estancamiento de la economía de Japón, lo cual eleva los costos de operación en esos países. Por lo anterior, Japón considera la necesidad de invertir en otros países, como en el caso de México, para disminuir los riesgos y aprovechar las ventajas que implica el TLCAN. Debido a esto, Japón ha colocado estratégicamente parte de sus inversiones que tenía en Asia hacia México, particularmente por la cercanía a Estados Unidos., quien representa el mayor consumidor de sus productos. Es por ello que en la década de los noventa, el flujo de inversión japonesa crece especialmente en el norte del país.⁷¹

2.10.2- El interés de México por comerciar con Japón.

Los intereses de México por negociar con Japón son disminuir la dependencia de su comercio con Estados Unidos; atraer inversiones directas y el establecimiento de empresas japonesas que generaría mayores empleos para la población mexicana; transferencia de tecnología; diversificar sus mercados; diversificar sus productos de exportación hacia Japón, no dependiendo en mayor cantidad de los productos petroleros, obteniendo ventajas y mayor acceso a sus productos.

Las relaciones económicas entre México y Japón se intensificaron debido al ingreso del TLCAN, aunque las interacciones comerciales son benéficas en cuanto a su balanza comercial para Japón y deficitaria para México, los productos de exportación a Japón se diversificaron para 1997 y 1998 en los sectores de alimentos, pesca y bebidas.

⁷¹ Ejemplo de ello tenemos que de 1990 a 1993, Japón colocó empresas con operaciones en Asia hacia México. Empresas como Toyota y Nissan en Aguascalientes; Honda en Guadalajara; Nec en Monterrey; Jaido en Jalisco; entre otras. Ver Wong González, Pablo. "La región Norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico". En comercio Exterior. Vol. 43, Num. 12. 1993. p. 160.

Por otro lado, en lo que respecta a las inversiones japonesas en México se observó que la inversión fue creciendo gradualmente antes de la firma del TLCAN, y alcanzó un monto de 630.9 MDD en 1994. Para los años subsecuentes, la inversión continuó creciendo gradualmente, pero en menor proporción del monto de 1994. Fue hasta 1999, cuando las exportaciones de Japón tuvieron un gran repunte rebasando la cifra anterior alcanzando un monto de 1,226.7 MDD, de acuerdo a las cifras de la Secretaría de Economía proporcionadas en el año 2000.