



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

***“DETERMINANTES DEL COMERCIO
INTRAINDUSTRIAL MÉXICO-JAPÓN (1990-2015)”.***

Tesina, Licenciatura en Economía.

ELABORADO POR: CUENCA SAN JUAN ANA Y ESCAREÑO MONTES DE OCA
YESSICA

ASESOR: CONCHA RAMÍREZ ELIZABETH GUADALUPE

5 DE ENERO DE 2018

Agradecimientos.

Este trabajo se lo dedico a mis padres y mi hermana.

Gracias a mis profesores, quienes me acompañaron en mi crecimiento y desarrollo como economista, gracias en especial a quienes que no se limitaron al temario sino que me dieron lecciones de vida. A la asesora Elizabeth Concha Ramírez por sus consejos y paciencia momento de diseñar y desarrollar este proyecto.

Gracias a mi colega y compañera Yessica por su dedicación y las largas horas compartidas de investigación, sin su colaboración este proyecto no hubiera sido el mismo.

A mis padres, por su apoyo incondicional y su ejemplo de perseverancia y dedicación inalcanzable, sin su gran apoyo no hubiera podido vivir lo que ha sido una de las mejores etapas de mi vida. En especial a mi mamá, Lucia, quien es la mujer perfecta y a mi hermana, Lorena, por su enorme ayuda en toda esta vida.

Ana Cuenca San Juan

Quiero agradecer a mis padres Martín y Consuelo por su apoyo incondicional en todo momento y por sacrificar sus sueños para que yo pudiera cumplir los míos.

A mi asesora Elizabeth por la paciencia, motivación, preocupación y tiempo dedicado en cada sesión.

Y por último a mi amiga y casi colega Ana, por acompañarme en todo este proceso y dejarme conocer a la gran economista que es y será.

Yessica Escareño Montes de Oca.

INDICE

INTRODUCCION.	1
CAPITULO I CAPÍTULO 1: BREVE HISTORIA DE MÉXICO-JAPÓN.	4
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS ECONÓMICOS DE MÉXICO.	4
1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS ECONÓMICOS DE JAPÓN.....	11
1.4 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.....	18
1.4 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.	24
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA	35
2.1 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	35
2.2 EL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL, SU IMPORTANCIA E HISTORIA.....	40
2.3. DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL.....	47
2.4 CÁLCULO DE DEL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL VERTICAL Y HORIZONTAL	49
CAPÍTULO 3: RESULTADOS.	51
MODELO	59
CONCLUSIONES	68
BIBLIOGRAFIA	70
ANEXOS	74

INTRODUCCION.

México se enfrenta desde hace más de 35 años a un nuevo panorama económico internacional, en donde papeles como la globalización y la apuesta de políticas económicas comerciales neoliberales, juegan un papel clave en las decisiones comerciales y por ende en el desarrollo y crecimiento de las economías.

México (así como Argentina y Chile en la década de los ochentas) aceptó las recomendaciones neoliberales por parte del FMI (Fondo Monetario Internacional) y el BM (Banco de México). Dicha corriente económica surge como un programa de reformas económicas, el cual, pretende hacer que los países subdesarrollados no se rezaguen en su proceso de acoplamiento al mundo globalizado, bajo un marco institucional caracterizado por el derecho a la propiedad privada, libre mercado y libre comercio (Harvey, 2007).

Así, el país mexicano, desde el gobierno de Miguel de la Madrid ha implementado un programa de estabilización neoliberal, con políticas económicas comerciales que pretendían orientar la economía al mercado externo. Los sexenios que preceden han dado continuidad a este objetivo.

Desde entonces México ha ingresado a la OMC (Organización Mundial de Comercio) en 1986, a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) en 1994 y ha firmado tratados de libre comercio con países como: Chile (TLC México-Chile 1999), Costa Rica (TLC México-Costa Rica 1995), Colombia y Venezuela (TLC-G3 1995), Bolivia (TLC México-Bolivia 1995), la Unión Europea (TLCUEM 2000), Japón (AAE México-Japón 2005), etc. México es el país con más acuerdos comerciales firmados de América Latina según la Secretaría de Economía cuenta con 12 tratados de libre comercio que abarcan a más de 40 países; 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones y 9 acuerdos de alcance limitado. Además, en 2014 se firmó un TLC con Panamá, participó en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico, en junio de 2012, durante la Cúpula del G-20, en Los Cabos. Además, Enrique Peña Nieto señaló, en abril de 2016, la voluntad en adentrar en las negociaciones de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión que los EE.UU. negocian con la Unión Europea. Así, el país tiene diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países (Franzoni, 2017).

Conocer el tipo de relación comercial es muy importante para los países y más bajo el esquema neoliberal y de globalización que impera actualmente.

En este proyecto se analizará la relación comercial México-Japón en el periodo 1990 a 2015, sobre el enfoque de la Nueva Teoría del Comercio Internacional, más específicamente el comercio intraindustrial. Aprovechamos además que en 2005 entra en vigor un acuerdo entre estos dos países que complementará la investigación, aportando información sobre los bienes que se refuerzan en el AAE

(Acuerdo de Asociación Económica). Para conocer el efecto de las políticas planteadas a lo largo del periodo y la efectividad del acuerdo para lograr insertar los productos mexicanos en el país asiático, siendo este uno de los más importantes de ese bloque.

Este proyecto se divide en tres capítulos. En el primer capítulo mostramos un resumen de la inserción del pensamiento neoliberal en América Latina y en México, posteriormente se muestran las principales medidas por sexenio en materia de política comercial sobre este marco teórico.

Se incluye un resumen de la historia económica de Japón, las diversas crisis que han afectado al país, así como las medidas impuestas en materia comercial. Así como un resumen de las relaciones comerciales entre México y Japón, quienes llevan más de 400 años de relación de amistad y comercio. Se destaca la participación de la inversión extranjera directa por parte de Japón, las exportaciones hacia el mismo país de petróleo, así como la participación de la industria automotriz dentro del territorio mexicano. La relación se hace cada vez más estrecha y la firma del TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte) ponen en evidencia la necesidad de formalizar la relación por medio de un acuerdo, que en 2005 entraría en vigor con el nombre de: Acuerdo de Asociación Económica México-Japón del cual también se elaboró un pequeño resumen. En este acuerdo los intereses asiáticos son: incrementar las importaciones desde México en bienes alimenticios, ya que Japón estaba pasando por una crisis en su sector agrícola; aumentar su participación en el sector maquilador mexicano, ya que en el país encontraba bajos costos en mano de obra y una cercanía al mercado estadounidense. De este modo podría asegurar una fuente de suministros, fortalecer mercados para sus productos, tener una base de producción para estrategias de comercialización a terceros países y fortalecer las relaciones económicas principalmente con Estados Unidos.

En el segundo capítulo se incluyen la evolución de las teorías de comercio más representativas a lo largo de la historia, se hace una división importante: las teorías clásicas y las Nuevas Teorías del Comercio Internacional. En las primeras encontramos autores como: A. Smith, D. Ricardo y Hercksher y Ohlin principalmente y las segundas aparecen autores como Linder, J. Dean quien en 1950 menciona el concepto de ciclo de vida del producto y Grubel y Lloyd principalmente. Finalmente nos adentramos en el significado del comercio intraindustrial (CII), se realiza una pequeña reseña de su relevancia e importancia, se muestra el indicador más utilizado (Grubel-Lloyd) sus limitaciones en cuanto agregación y estática comparativa y se muestran los índices ponderados que ayudan a la corrección de los mismos.

Además, se incluye sus determinantes más importantes teóricamente y empíricamente que han demostrado que este tipo de comercio se da

generalmente en países desarrollados y con el mismo tamaño económico; así cada determinante es una explicación para el CII.

También incluyen los resultados de diferentes estudios similares que comprueban algunas de las explicaciones teóricas de la literatura. Otro apartado que se incluye es la explicación de los dos tipos de CII: el CIIV (Comercio Intraindustrial Vertical) y el CIIH (Comercio Intraindustrial Horizontal, donde a su vez el primero se puede diferenciar por sus calidades y dando otras dos subcategorías de diferenciación que son el CIIVAC (Comercio Intraindustrial de Alta Calidad) y el CIIVBC (Comercio Intraindustrial de Baja Calidad). Esos cálculos se hacen a partir de los VU (Valores unitarios) referentes a los precios que son una idea cercana a la calidad de un producto.

En el tercer capítulo se incluyen los resultados de los cálculos de las variables, en donde los resultados son desalentadores a lo esperado para México dada su historia de políticas comerciales y la larga amistad comercial con su socio asiático.

Finalmente se incluyen las conclusiones más importantes de cada apartado y en su conjunto, la bibliografía utilizada durante todo el proceso de investigación y los respectivos anexos que contienen todos los datos obtenidos en diferentes bases de datos, armadas para los cálculos.

CAPITULO I CAPÍTULO 1: BREVE HISTORIA DE MÉXICO-JAPÓN.

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS ECONÓMICOS DE MÉXICO.

En los últimos años del siglo XX aparece en la economía, un nuevo fenómeno económico llamado neoliberalismo, que surge como un programa de reformas económicas, el cual, pretende hacer que los países subdesarrollados no se rezaguen en su proceso de acoplamiento al mundo globalizado, bajo un marco institucional caracterizado por el derecho a la propiedad privada, libre mercado y libre comercio (Harvey, 2007).

Después de la Segunda Guerra Mundial, a consecuencia de la necesidad de establecer un nuevo horizonte económico, tanto para la actividad estatal, como de las relaciones internacionales, y como comentan: Robert Dahl y Charles Lindblom (1953) (citado en Harvey, 2007): el capitalismo y el comunismo, habían fracasado, por lo que se buscaba lograr un equilibrio entre el Estado, mercado e instituciones democráticas y de este modo garantizar la paz, la integración, el bienestar y la estabilidad.

El nuevo orden era discutido en los acuerdos de Bretton Woods, se crearon diversas instituciones como: la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se acompañó de un sistema de tipos de cambios fijos, sujetos a la convertibilidad del dólar estadounidense en oro a un precio fijo, con el objetivo de lograr una estabilización en las relaciones internacionales e incentivar el libre comercio.

Surgen una variedad de Estados socialdemócratas, democratacristianos y dirigistas. Quienes aceptaban como válido la participación del Estado en el sector económico para ayudar a combatir problemas como desempleo, crecimiento económico y bienestar social. Estas políticas, también llamadas: “Keynesianas” fueron aceptadas para amortiguar los ciclos económicos y disminuir el desempleo.

Durante las décadas de 1950 y 1960 se generaron altas tasas de crecimiento económico en los países fuertemente capitalistas y una expansión de los mercados de exportación, sin embargo, a finales de la década de 1960 las políticas keynesianas demostraron su imposibilidad para resolver los problemas del ciclo económico. El crecimiento del desempleo y la inflación anunciaron la entrada de la “estanflación” global que se prolongó hasta gran parte de la década de 1970. Surgen dos posiciones para resolver la situación económica: por un lado se sugería intensificar el control estatal y la regulación de la economía a través de estrategias corporativistas; y por otro los intereses de quienes dependían de la liberación del poder financiero y de las corporaciones estaban a favor del restablecimiento de las libertades de mercado. A mediados de la década de 1970 los intereses de éste último grupo comenzaron a cobrar mayor influencia.

Así, durante la década de los setenta, las economías más fuertes del mundo presentaban una “crisis de acumulación de capital”. Tanto en Estados Unidos bajo la dirección de Ronald Reagan como en Reino Unido con Margaret Thatcher, llevaron a cabo prácticas neoliberales, como: desregulación, privatización, reducción del gasto público y el

abandono de la intervención del Estado en muchas áreas con el objeto de disminuir los efectos de la crisis.

La introducción de la ideología neoliberal en América Latina, no tardó en llegar y lo hizo dentro de las transiciones democráticas posteriores a la crisis de la deuda de la década de los ochenta (conocida como la década perdida para América Latina por la CEPAL), países como Argentina, Chile y México iniciaron programas de estabilización ortodoxa y ajuste estructural plasmadas en el Consenso de Washington celebrado en el Instituto de Estudios Económicos Internacionales con sede en Estados Unidos de América.

En la década de los ochentas, en México, el agotamiento del modelo de desarrollo, basado en la sustitución de importaciones (que se manifestó en el mal desarrollo de indicadores como el PIB, la inversión, el déficit financiero respecto al PIB y la inflación), el peso de la crisis internacional de la deuda (que se evidenció por un incrementó agudo del servicio de la deuda externa) junto con la caída del precio mundial del petróleo en 1986, reveló la problemática macroeconómica en la que se encontraba México, por lo que se sugería un reordenamiento de la economía del país, se optó por seguir programas de estabilización neoliberales, que pretendían orientar la economía al mercado externo. Estas políticas consistían principalmente en un fuerte estímulo a la inversión, con la colaboración del gasto en infraestructura y social del Estado, junto con el apoyo del capital privado extranjero y la ayuda proveniente de los gobiernos de naciones desarrolladas.

Wadgyamar (como se citó en Harvey, 2007) Después de la reestructuración de la deuda pública, dada la situación económica del país, fue necesario adoptar un programa de reordenación económica y elaborar una estrategia de desarrollo, se suscribieron las primeras cartas de intención con el FMI (Fondo Monetario Internacional) otorgándose con ello un mayor impulso a las políticas neoliberales en nuestro país. Así desde de 1982 el FMI realiza acuerdos con el gobierno mexicano, mismos que se suman a los lineamientos de la política económica que se adoptaron en México. De este modo, el FMI tenía la capacidad de influir en las políticas nacionales en puntos como: control de la inflación, disciplina fiscal, promoción del ahorro y control de la salida de capitales mediante políticas internas de tasas de interés y tipos de cambio más apropiados, alentar al sector privado y una política comercial dirigida al exterior.

El presidente Miguel de la Madrid en el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) buscaba una inserción de México en el mercado mundial a través de la promoción de exportaciones manufacturadas, así mismo se planteó la modernización del aparato productivo y sus mecanismos de comercialización y la adopción de nuevos patrones de desarrollo tecnológico e industrial. Las estrategias se concentraron en cuatro aspectos como menciona José I. Martínez (citado en: Delfino J. (1999))

1. Desarrollo de un sector industrial exportador más fuerte.
2. Sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes de capital y productos intermedios.
3. Desarrollo del sector petrolero y principalmente la petroquímica.
4. Una mayor dependencia del ahorro interno.

En 1983 comienzan las primeras medidas formales para iniciar la liberalización comercial, incluía entre otros aspectos; una desgravación arancelaria (fue un proceso muy rápido al pasar de un arancel máximo del 83% para ciertos productos en 1984 a tan solo 20% en el año de 1989), la práctica de precios oficiales, el establecimiento de cuotas de importación y el sistema de permisos previos, que fueron las prácticas que el FMI solicitó al gobierno de México se revisarán para su eventual eliminación.

En 1986, México incorporó otras medidas de ajuste liberal, como: la revisión de la política arancelaria con vistas a la reducción de los aranceles y el ingreso de nuestro país al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), bajo las condiciones de eliminar los precios oficiales de referencia, continuar la situación de los controles directos por aranceles y reducir el arancel máximo a 50%, sin embargo, se mantuvieron temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas y otros bienes sujetos a programas de promoción industrial. (Campos R. 1993.)

Sim embargo, esta política de apertura comercial ha causado daños en la producción interna del país, principalmente a causa de la desigualdad existente entre México y sus grandes socios comerciales.

Esta apertura al exterior sin exigir algún tipo de trato de nación menos desarrollada, propició en el periodo de 1982-1988, una crisis económica con elevadas tasas de inflación, reducciones en el gasto público, baja inversión del Estado y contratación de deuda externa creciente para cubrir el déficit permanente en la cuenta corriente. (Campos R. 1993.)

Dicho enfoque ortodoxo se mantuvo hasta mediados de 1985, y sus principales resultados fueron la reducción drástica del déficit comercial y de la cuenta corriente, pero fracasó en estabilizar la inflación interna.

La apertura provocó la desprotección de la débil industria del México y la exposición a la competencia externa, demostró la baja competitividad y carencias productivas internas del país y ocasionó un incremento del déficit comercial con el exterior. Acompañado de una caída en los precios del petróleo en los años 1986 y 1987 y sus efectos en las finanzas públicas y en el tipo de cambio resultaron en una caída de la economía mexicana y crecientes tasas de inflación.

En 1986, ante una inflación anual de precios en niveles de tres dígitos, la política se volvió más radical en pro de la liberalización comercial pero combinada con un enfoque diferente para la estabilización de precios. Así, a finales de 1987, el gobierno reconoció el fracaso de los programas ortodoxos para abatir la inflación y se puso en marcha un enfoque heterodoxo para conseguir la estabilización de precios “El Pacto de Solidaridad Económica”, pretendía bajar la inflación a través de un control de precios y salarios, congelamiento del tipo de cambio nominal y una estricta política fiscal y monetaria.

Sin embargo, deben señalarse dos características del ajuste en México para explicar el éxito y al mismo tiempo la fragilidad a largo plazo.

Por una parte, México se apoyó en las exportaciones petroleras que eran de 16 000 millones de dólares entre 1983-1984, de este modo generó un masivo superávit comercial que compensó el pago de intereses de su deuda externa y le permitió generar un

superávit en la cuenta corriente, por otro lado es que el ajuste de balanza comercial no petrolera de México se logró más por una reducción del gasto interno que dé una respuesta dinámica de las exportaciones no petroleras.

Así el ajuste externo de México no creó las bases sólidas para lograr un crecimiento económico elevado y sostenido, impulsado por las exportaciones. La producción local se orientó a vender mucho más en los mercados extranjeros, sin embargo, el impulso exportador dependió cada vez más del uso de insumos importados, por lo tanto no creó los suficientes eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, para insertar a la economía mexicana en una senda expansión a largo plazo.

Primero se manifestó en la baja competitividad y las carencias productivas internas, después, un incremento en el déficit comercial con el exterior; lo cual iba en contra del discurso sobre los beneficios de la liberalización comercial.

En noviembre de 1989, el Instituto Internacional de economía llevó a cabo una conferencia referida especialmente a discutir reformas que podrían reestablecer el crecimiento económico de los países de América Latina.

La participación conjunta de representantes de organismos internacionales y destacados economistas llegó a un consenso de diez instrumentos de política económica que Williamson presentó como "Consenso de Washington".

Estas reformas incluían un reordenamiento económico, control de la inflación, disciplina fiscal, promoción del ahorro y control de la salida de capitales, mediante políticas internas de tasas de interés y tipos de cambio más apropiados; alentar la recuperación del sector privado e induciendo a una reestructura global de la economía encaminada hacia un mejor desempeño del sector externo, en particular las exportaciones.(Campos R. 1993)

Estas reformas están guiadas por las diez prescripciones políticas del llamado "Consenso de Washington":

1. Disciplina presupuestaria.
2. Cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras).
3. Reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados.
4. Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés.
5. Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos.
6. Liberalización comercial.
7. Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas.
8. Privatizaciones.
9. Desregulaciones.
10. Garantía de los derechos de propiedad.

A partir de la década de los noventa, México inicia una política de diversificación comercial como estrategia de desarrollo, surgida de la tesis neoliberal, para incrementar la productividad y competitividad internas que además se reflejarían en un aumento en las condiciones de vida de la población. Por otra parte se pretendía reducir la dependencia de las exportaciones con Estados Unidos de América.

Esta política busca insertar a México en la economía internacional incrementando su participación en los organismos multilaterales de comercio de este modo comienza con la negociación de acuerdos y tratados comerciales con diversos países y regiones del mundo y la promoción de la imagen de México en el exterior. En el marco de un proceso de globalización que experimenta el mundo en este nuevo milenio.

Este nuevo esquema ha sido cubierto desde el sexenio de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994 hasta el actual (Enrique Peña Nieto 2012-2018).

El sexenio de Carlos Salinas se encargó de consolidar la apertura de la economía nacional en el marco de su gobierno "modernizador". Para lograr un Estado fuerte y promotor, se tenía que hacer una modernización que era sinónimo de privatización, desregulación y apertura económica hacia el exterior según el mandatario (Salinas, 1988).

La Privatización se entendía por una finalización del aparato estatal ineficiente, es decir: las leyes, reglamentos y otras disposiciones se consideraron como barreras al desarrollo de la actividad económica. La apertura económica se concibió, en palabras de Salinas: "necesaria bajo el argumento de que una economía cerrada era nutría desigualdades y subsidia ganancias indebidas en demérito del interés general".

Por otra parte, la relación con Estados Unidos se institucionalizó mediante la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994. Con esto se pretendía el ascenso de México al primer mundo, ya que el acceso al mercado europeo estaba condicionado por la integración al bloque norteamericano. No obstante, México se asumió como socio igualitario y aunque mantuvo por un tiempo algunas restricciones comerciales en ciertos sectores se comprometió a eliminarlas gradualmente. Esto implicó que México no recibiera un trato de nación favorecida que le permitiera proteger su industria así que se abrió completamente al comercio y la inversión estadounidenses.

A nivel internacional la tendencia económica se fue dirigiendo hacia la formación de bloques económicos regionales (La Unión Europea, TLC entre Canadá y Estados Unidos, y Asia-Pacífico. Por ello para México el TLCAN, implicó tener una relación más estrecha con una potencia mundial militar y política. Modificando su posición frente al mundo, ubicando a México dentro de este "nuevo orden mundial" (Humberto Garza Elizondo. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en Foro Internacional, XXXVI-4, Octubre-Diciembre, 1996, p. 643).

"La política de diversificación tiene como objetivo lograr mayores ventajas competitivas sobre las otras naciones, así como la atracción de capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual adecuándolo a las nuevas condiciones de las estructuras de producción que surgen en el mundo." (José Ignacio Martínez Cortés, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", en Revista de Relaciones Internacionales, núm. 62, FCPYS-UNAM, México, junio de 1994, p. 80). Además de reducir la dependencia del comercio exterior con Norteamérica, específicamente con Estados Unidos.

Durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León se establecieron en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 dos estrategias para ampliar y fortalecer la participación de México en la economía mundial:

1. Incrementar la capacidad de respuesta de las representaciones de México en el exterior para la defensa y promoción de los intereses del país y el aumento de la difusión de la cultura nacional en el exterior.
2. Establecer alianzas con naciones con desarrollo comparable al de México.

Se persiste en la necesidad de una diversificación comercial tal que permita al país ampliar su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional, para lograr así complementarse y lograr un equilibrio en las relaciones externas que facilitaría los cambios estructurales en el país. (Plan Nacional de Desarrollo, 1995). Algunas de las estrategias y acciones dentro de las relaciones internacionales que se propusieron fueron:

1. Incrementar el acercamiento con España, tanto a nivel bilateral como en foros subregionales. Ta que se intensifiquen los intercambios en el marco de un acuerdo amplio con la Unión Europea.
2. Consolidaran y se crearan mecanismos de consulta con las naciones de la OECD y otros países de importancia estratégica sobre temas de mutuo interés. Se consolidarán las relaciones financieras y comerciales con los países de América del Norte y se buscará su ampliación en todo el continente americano.
3. Incrementar la cooperación legal en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.
4. Intensificar vínculos económicos con naciones miembros de la Unión Europea, principalmente con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia.
5. Se renovaran los mecanismos de consulta política con Rusia, además, se construirá marcos normativos para el intercambio económico y para encuentros entre inversionistas.
6. En el Pacífico Asiático, se aprovecharan al máximo los foros a los que México pertenece para promocionar el comercio, la inversión y las relaciones financieras con sus países miembros.(Plan Nacional de Desarrollo, 1995)

Desde entonces México ha suscrito siete Tratados de Libre Comercio durante el sexenio, logrando cumplir con los objetivos de diversificación e inclusión del país en el exterior.

Durante la administración de Vicente Fox Quesada, se le dio continuidad a los objetivos de estrategia y diversificación comercial. En el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, se menciona las intenciones del gobierno por apoyar la política exterior para lograr las metas de crecimiento económico y social. Incluso en su gobierno se creó la Subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional dentro de la Secretaría de Relaciones Exteriores, como instrumento para convertir a la política exterior en un instrumento que lograra las metas de desarrollo económico y social.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 se estableció que la política exterior de México garantizará algunos de los siguientes intereses nacionales:

1. Garantizar la seguridad nacional e integridad territorial.
2. Aprovechar en beneficio de la nación los recursos naturales, asegurando que el Estado intervenga en su gestión y conservación.

3. Encontrar y fomentar los espacios que permitan impulsar
4. Promover y fortalecer la democracia y los derechos humanos como bases del nuevo sistema internacional.
5. Proteger y defender los derechos de todos los mexicanos en el extranjero.

Así mismo, la política comercial del gobierno de Felipe Calderón (2006-2012) mantuvo continuidad en el modelo económico y en la apertura al comercio y las inversiones. Su gobierno promovió la desregulación del comercio exterior y estableció programas de facilitación comercial para impulsar el dinamismo exportador, por ejemplo en 2006, 2009 y 2012 realizó reducciones unilaterales de aranceles, sobre todo en el sector industrial, para dar impulso a la competitividad de la economía mexicana y promover las exportaciones del país. A pesar de estas medidas, el crecimiento de las exportaciones mexicanas se mantuvo en niveles muy bajos.

Por su parte, la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales en reunión con la COECE y Concampin en 2007 se propuso negociar temas pendientes en tratados de libre comercio con Chile, Colombia, Triángulo Norte, Nicaragua, Costa Rica y Uruguay, ampliar la cobertura de los acuerdos vigentes, negociar TLC con otros países de América Latina. Sin embargo, no se dieron grandes avances en términos de negociación, los avances fueron escasos, logrando ganar disputas de negociación con Argentina, China y Estados Unidos.

La Secretaría de Economía implementó medidas de facilitación comercial para hacer más ágiles los trámites relativos a las importaciones, se creó el portal de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), mediante la cual se buscaba facilitar los 165 trámites para las operaciones comerciales.

Cabe recalcar que en 2006 la tasa de crecimiento anual de exportaciones fue de 6.9%, el nivel más bajo desde los años setenta. En 2009 hay una caída de 40% de las exportaciones mexicana como resultado de la recesión económica mundial y sobre todo del mercado de Estados Unidos.

Según Luz María (2013) la política comercial del presidente Calderón, trajo efectos contradictorios, por un lado se implementó la apertura comercial para elevar la competitividad y eficiencia del sector productivo, sin embargo, no se creó la vinculación efectiva, pues no se logró crear incentivos para desarrollar cadenas de valor o proveedores locales que pudieran sustituir las importaciones de insumos del exterior y así impulsar el crecimiento nacional.

Desde entonces México ha ingresado a la OCDE y ha firmado tratados de libre comercio con países como: Chile (TLC México-Chile 1999), Costa Rica (TLC México-Costa Rica 1995), Colombia y Venezuela (TLC-G3 1995), Bolivia (TLC México-Bolivia 1995), la Unión Europea (TLCUEM 2000), Japón (AAE México-Japón 2005), etc. México es el país con más acuerdos comerciales firmados de América Latina según la Secretaría de Economía cuenta con 12 tratados de libre comercio que abarcan a más de 40 países; 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones y 9 acuerdos de alcance limitado.

Durante el sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-actualidad)

México en materia de comercio exterior se enfrenta a grandes y nuevos retos por ejemplo: la fuerte influencia de Estados Unidos y la dificultad de encontrar un consenso capaz de insertar a México en la economía global, incrementar la cooperación con América Latina por otro lado factores como la violencia y corrupción dentro del país demostró la debilidad de las estrategias del gobierno por mostrar una imagen de confianza del país. (Franzoni, 2017)

En el plan de desarrollo 2012-2018 se pretendía “[...] ampliar y fortalecer la presencia del país en el mundo” con el objetivo de ampliar y fortalecer la presencia del país en el mundo (Gobierno de la República, México, 2012: 92).

Se realizaron acciones en varios ámbitos, como en el combate a la corrupción, la reforma educativa, las telecomunicaciones y, la más polémica, la reforma energética con los objetivos de propagar una imagen del país en el sistema internacional estable y moderna, dispuesto a incrementar los flujos de inversiones externas hacia México.

Además, en 2014 se firmó un TLC con Panamá, participó en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico, en junio de 2012, durante la Cúpula del G-20, en Los Cabos. Además, Enrique Peña Nieto señaló, en abril de 2016, la voluntad en adentrar en las negociaciones de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión que los EE.UU. negocian con la Unión Europea. Así, el país tiene diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países (Franzoni, 2017).

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS ECONÓMICOS DE JAPÓN

“La evolución de la economía nipona de la postguerra hasta la actualidad ha atravesado por varias etapas, -desde un boom económico debido a su eficiente organización empresarial y políticas económicas acertadas- hasta una recesión prolongada a partir de los años 90” (Rodríguez, 2012).

Las altas tasas de crecimiento que experimentó Japón se terminaron con la crisis de 1973, enfrentó una situación internacional dura y crítica ya que los precios de algunos bienes primarios aumentaron, lo que no fue bueno porque Japón dependía de algunos para satisfacer su demanda interna. Ante la vulnerabilidad de la economía japonesa se requería recuperar los niveles de productividad y redefinir el modelo económico, corregir los desequilibrios internos y una revisión profunda de la estructura industrial. Uno de los grandes desafíos consistía en reconvertir las plantas industriales para dar paso a tecnologías más avanzadas que permitieran mantener la competitividad, pero logró salir con un plan nacional y diversas estrategias que levantaron la economía de nuevo.

La crisis mundial del capitalismo se intensificó con la subida de los precios del petróleo a principios de los años 70's, afectando a la economía estadounidense y a las europeas; los únicos países que conservaron sus altas tasas de crecimiento fueron los de reciente industrialización entre los cuales se encontraba Japón. La estrategia japonesa logro mantener altas tasas de crecimiento económico y de inversión plantas y equipo, una acelerada absorción de la tecnología y acumulación de capital. Pero son los factores internos los que explican el acelerado crecimiento según López (López, 1994), entre los cuales están: “la destrucción y reorganización de los grandes complejos industriales de la preguerra, llamados zaibatsu, en modernas empresas con potencial exportador; el establecimiento de un plan industrial de desarrollo que priorizaba sectores clave de la economía, como la industria química, del acero, de construcción de barcos, de maquinaria, etc., y su posterior conversión en industrias como la automotriz y la electrónica, que serían los nuevos sectores líderes de la economía; el fin de las inversiones en la industria militar de la preguerra y la concentración de capitales en la producción en masa de una gran variedad de artículos de consumo civil; la utilización de una abundante mano de obra calificada y productiva en el marco de las nuevas relaciones en las que la lucha obrero-patronal era subsumida dentro de un paternalismo empresarial y el establecimiento de un modelo de relaciones políticas entre las empresas, la burocracia administrativa y los políticos conservadores, que favorecía el desarrollo económico rápido”. Y un factor externo fue la alianza con Estados Unidos durante la guerra fría.

A principios de la década de los 80's parecía que el modelo de crecimiento se comenzaba a agotar y se notaba un cierto grado de pesimismo en los agentes económicos; “Los acuerdos del Plaza” provocaron un aumento en las importaciones estadounidenses y una apreciación en el yen respecto al dólar, obligando a las empresas nacionales a una completa racionalización, mejoraron los métodos de producción en masa, las técnicas de control de calidad y aumentaron la productividad de trabajo, todo lo anterior fue para que se lograra conservar la competitividad porque a pesar de haber bajado sus tasas de crecimiento aún se consideraba a Japón como uno de los 5 países que habían

logrado la industrialización y una gran potencia económica que competía contra Estados Unidos.

Las fases de reestructuración durante los 80's se concentraron en limitar las finanzas del gobierno y trasladar el peso de los impuestos a los trabajadores e impulsar tecnológicamente a las empresas japonesas para reafirmar las ventajas adquiridas durante el periodo inicial de industrialización, abandonando las industrias obsoletas o transfiriéndolas a otros países o regiones donde las condiciones económicas les favorecieran. Lo que generó un reforzamiento del crecimiento impulsado por estrategia japonesa de aumentar la autosuficiencia industrial y tecnología junto con un nuevo patrón industrial basado en un nuevo modelo de desarrollo económico; estrategia que tomó para prevenir posibles políticas proteccionistas de economías avanzadas que seguían afectadas por la crisis. Por lo que también amplió sus relaciones internacionales. Durante los 80's México fue el primer mercado más importante para las exportaciones japonesas en América Latina después de Brasil. La relación entre estos países es la clásica entre un país desarrollado y uno en vías de desarrollo. Japón exportaba a México, maquinaria y productos metálicos y México le exportaba a Japón, materiales con bajo contenido tecnológico y petróleo.

El sostén de la economía en los 90's era su crecimiento y los excedentes en el comercio y la cuenta corriente, sin embargo, cuando los precios accionarios en el índice Nikkei se precipitaron a la baja, el yen se apreció, lo que provocó que las exportaciones perdieran competitividad, la demanda interna empezó a decaer, el desempleo aumentó tras la quiebra de muchas empresas e incluso un escándalo que implicó a funcionarios públicos; comenzaron las tasas bajas de crecimiento del PIB y la difícil recesión que frenó a Japón e impidió que se colocara como primera potencia mundial.

Japón interpretó el TLCAN como un proceso hostil, aunque posteriormente se dio cuenta de las ventajas que podría obtener con este y el alcance que podría lograr al mercado estadounidense. En general la situación económica parecía desoladora con un gobierno cuestionado por casos de corrupción e incapacidad

de sacar a la economía de la recesión, un ambiente mundial adverso y un mercado japonés que sólo estaba abierto a productos que cumplieran con los estándares de calidad.

Se intentaron bastantes fórmulas para sacar al país de la crisis, pero lo único que logró reactivar la economía fueron las medidas keynesianas tomadas en 1994, se redujeron impuestos e incrementó el gasto en obra pública. Este panorama apuntaba nuevamente a Japón como una potencia mundial que podría consolidarse como primera potencia en el siglo XXI, sin embargo, el 19 de enero de 1995 hubo un terremoto de siete grados en la escala de Richter en la ciudad de Kōbe, los efectos fueron desastrosos, murieron más de 6000 personas y las pérdidas materiales fueron de 3000 millones de yenes, equivalentes a 2.5% del PIB del país; a pesar de que el país presumía de tener un modelo en prevención de desastres naturales. Los reportes de daños del terremoto revelaban errores de ingeniería en la construcción de diferentes infraestructuras y en marzo del mismo año, hubo otra catástrofe provocada por la secta religiosa Suprema Verdad, cuando a fin de acelerar el Apocalipsis vaticinado por su líder Asahara Shōkō, algunos de sus miembros soltaron gas sarín, altamente tóxico, en varias estaciones del metro de Tokio, provocando miles de muertos y enfermos.

El precio de la crisis se manifestó con hechos jamás creíbles en la sociedad japonesa como deserciones escolares, aumento exponencial en el índice de divorcios, mujeres rotundamente opuestas al matrimonio, muertes por exceso de trabajo, adolescentes agresivos con las autoridades, suicidios colectivos ocasionados por el rechazo social y consumo de drogas. Prosiguió también el envejecimiento demográfico debido a la baja natalidad y a la prolongación de las expectativas de vida, lo que redujo de manera alarmante la disponibilidad de mano de obra.

Al inicio de 1996 la economía empeoró y se agravó con el estallido de la crisis financiera mundial originada en Tailandia en julio de 1997. A mediados de 1997, toda la región de Asia Pacífico se vio afectada por recurrentes sacudidas en los mercados bursátiles a consecuencia de variaciones en el tipo de cambio de

algunas monedas. El índice Nikkei se desplomó ante la bancarrota de empresas japonesas, de por sí presionadas por la competencia de los productos chinos y coreanos. La tasa del PIB cayó de 5% a 1.6% entre 1996 y 1997, y el Ministerio de Finanzas tuvo que intervenir en el rescate de la banca afectada por la cartera vencida. Para 1998 el Banco Central determinó tasa cero, una medida extrema para reactivar la economía que no funcionó y en junio de 1999 quebraron dos bancos regionales de importancia: el Kokumin Bank y el Namihaya Bank.

El siglo XXI fue denominado el siglo de Japón a pesar de su década perdida (años 90). El escenario no era fácil para el nuevo líder, Mori Yoshirō, que cometió toda clase de equivocaciones. En abril de 2001 lo sucedió Koizumi Junichirō, el cual pidió tolerancia mientras emprendía reformas de fondo para revitalizar la moribunda economía y limpiar el sistema político, durante su administración, Takenaka Heizō, economista, intentó entre 2002 y 2005 implantar medidas muy audaces a fin de revitalizar la economía japonesa, entre ellas la fallida privatización del correo y la televisión estatal NHK.

El gobierno de Koizumi aplicó nuevas tácticas para dejar atrás la mala experiencia y dar paso al nuevo siglo superando las adversidades y el 21 de junio de 2001 se dieron a conocer los objetivos de las nuevas 7 reformas estructurales económicas y fiscales. La primera reforma fue la privatización con el objetivo de reducir la carga del gobierno y hacer más eficientes a las empresas, reduciendo costos y disminuyendo la deuda con los bancos; la segunda reforma fue la creación de un programa de apoyo a proyectos nuevos e innovadores con los objetivos de: poner en marcha los nuevos negocios, introducir un sistema tributario que propiciaría la creación de nuevas empresas, reestructurar y renovar las pequeñas y medianas empresas, impulsar la revolución de la tecnología y la educación en este campo; la tercera reforma se basó en la consolidación del funcionamiento de la seguridad social, realizando ofertas de trabajo a los jóvenes y llevando un mejor control sobre la contabilidad de la seguridad social mediante auditorías frecuentes, relacionadas con el pago de los jubilados con el fin de garantizar el pago a las personas de la tercera edad que representan una gran parte de la población total

en Japón debido a su baja natalidad; la cuarta reforma tiene que ver con el fortalecimiento de los bienes intelectuales con un programa para fomentar el traspaso de fondos privados a la investigación y educación con el fin de fortalecer la base tecnológica japonesa y competir contra Estados Unidos y Europa; la quinta reforma sobre la innovación en el estilo de vida se basó en un programa para impulsar la construcción de una ciudad con rascacielos multifuncionales, mayor participación social de las mujeres, crear una sociedad sin desperdicios, reducir el efecto invernadero y garantizar la seguridad y el orden público; la penúltima reforma de activación y dependencia de las regiones, pretendía que cada región asumiera sus costos con sus propios fondos locales mediante el ingreso de impuesto locales y la última reforma, fue fiscal consistió en dos fases, la primera fue la reducción de bonos del Estado y la segunda tenía el objetivo de lograr un superávit por medio de un equilibrio entre los ingresos y gastos fiscales.

Todas las reformas estructurales se llevaron a cabo a lo largo del periodo 2001-2006 y aunque su objetivo era terminar con los problemas originados por la crisis de los 90's no lograron resolver las principales causas y consecuencias de la crisis ni evitar que la desaceleración de la economía se detuviera.

En la etapa de 2006-2010 el gobierno siguió implementando y ampliando las reformas estructurales llevándose algunas a medias porque los nuevos gobiernos estaban en desacuerdo en implementarlas.

Después del mandato de Koizumi, lo sucedió el primer ministro Shinzo Abe quien en su discurso inaugural expuso las prioridades en las que se centraría su gobierno: recorte de gastos públicos para reconstrucción de finanzas estatales; establecer un límite de emisión de bonos; minimizar la brecha entre pobres y ricos; lograr la aprobación de una reforma educativa que permitiera la enseñanza del patriotismo en las escuelas; revivir las virtudes tradicionales y los valores familiares; mejorar las relaciones con China y Corea del Sur e incrementar el gasto para la inversión de tecnología de misiles.

“Sin embargo, muchas de estas reformas no se pudieron materializar pues su mandato duró solamente un año, debido a su renuncia el 12 de septiembre de

2007, después de que perdiera popularidad por escándalos y corrupción en su gobierno. Por estos mismos factores negativos el sistema político nipón ha mostrado al mundo una fragilidad no vista en muchos años. Posteriormente a Shinzo Abe en muy breve periodo de tiempo, estuvieron en el poder los siguientes primeros ministros: Yasuo Fukuda (2007-2008), y Taro Aso (2008-2009)” (Rodríguez, 2012).

Debido a la recesión estadounidense de 2008, se redujo la capacidad exportadora de Japón, y el incremento de los precios internacionales del petróleo y las materias primas incidieron sobre la inflación. En 2009 el país estaba en una situación crítica con bajos niveles de consumo interno y una disminución del crecimiento económico en términos reales. En septiembre de 2009, la Dieta eligió a Hatomaya Yukio como primer ministro quien dio un gran paso en materia de política exterior al anunciar una nueva era de cooperación entre las tres más afluentes naciones de Asia Pacífico pero se fue detrás de 8 meses dejando un enorme déficit fiscal de 200% en relación al PIB. Y así es como termina la economía japonesa la primera década del siglo XXI, con inestabilidad política respecto al gobierno de ministros, inestabilidad económica con intentos de por lo menos mantener la economía, pero con un Japón abierto al comercio exterior.

Durante los 5 años que restan del periodo, Japón ha tenido 3 ministros entre los cuales se encuentran: Naoto Kan (8 de junio de 2010 al 2 de septiembre de 2011), durante su mandato la economía japonesa sufrió una gran caída debido a un apreciación del Yen, catástrofes naturales que afectaron la producción industrial y diversos problemas que tuvieron países a donde se dirigen sus principales exportaciones; Yoshihiko Noda (2 de septiembre de 2011 al 26 de diciembre de 2012) durante su mandato continuaron los problemas al querer sacar a Japón de la mala racha de crecimiento que ha tenido, el principal instrumento que utilizaron fue la tasa de interés por parte de la Política Monetaria pero fue insuficiente, aunque también hay aspectos positivos como el incremento en la producción y exportación de automóviles; y Shinzo Abe (26 de diciembre a la

actualidad) con su segundo mandato durante el cual hubo un repunte de la economía que se recuperaba poco a poco de la recesión pero con diversas desaceleraciones en algunos meses. A pesar de haber perdido el impulso económico que se esperaba, sigue siendo una de las economías más grandes del mundo con un buen manejo de las relaciones exteriores diplomáticas y comerciales, dando importancia a sus principales industrias automotriz, química, eléctrica, tecnológica, farmacéutica, aeronáutica, entre otras que, junto con la globalización y la cultura japonesa, han hecho poner la mira en Japón siempre. Posteriormente al AAE entró México y Japón, este último concreto AAE's con otros países latinoamericanos como Chile y Perú, ampliando el número de sus aliados comerciales.

1.4 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN

Las relaciones comerciales entre México y Japón se remontan desde finales del siglo XIX, variando en diferentes periodos, pero manteniéndose a lo largo del tiempo.

Al término de la segunda guerra Mundial el país latinoamericano que más le interesaba a Japón era Brasil, pero el buen desempeño de la economía mexicana atrajo inversiones japonesas, las cuales trataron de eludir las barreras proteccionistas. Una encuesta de todas las empresas manufactureras japonesas que operaban en México revela, que antes de 1970, sólo 10 empresas japonesas se encontraban en este país.

Hubo dos periodos en los que México recibió grandes cantidades de IED japonesa, el primero fue durante el auge petrolero de fines de los años 70's y principios de los 80's. Se concentró en una serie de proyectos de patrocinio gubernamental que consistía en crear alianzas estratégicas con varias multinacionales japonesas y trataban de introducirse así al mercado interno. Las inversiones más recientes pueden explicarse por la ubicación geográfica de México y por ciertas características estructurales de la economía nacional que han

convertido a México en un activo importante para la estrategia de las empresas japonesas que tratan de penetrar al mercado de los EEUU por medio del Tratado de Libre Comercio que tiene México con el país norteamericano.

Las inversiones de los años 70's se explican por el éxito económico que tuvo el país. La minería, en particular el hierro y el acero, constituía una metra primordial de la inversión japonesa. Pero la verdadera explosión de la inversión ocurrió durante los años 80's cuando acumuló enormes superávits comerciales anuales que se aproximaban a 100, 000 millones de dólares; estas inversiones se dirigían a países industrializados. Mientras que la inversión japonesa en México era de 22 millones de dólares; Nissan tenía la mitad de este total y 75% de la inversión en manufacturas.

Durante los setentas 36 plantas manufactureras japonesas nuevas iniciaron sus operaciones, pero la inversión total de Japón ascendió apenas a la modesta suma de 152 millones de dólares para 1978. Pero esta situación cambio cuando Japón decidió convertir a México en uno de sus principales proveedores de petróleo. Logrando en 1979 un total de 180 millones de dólares y en 1980 se firmaron dos contratos que se venían negociando desde 1978, donde participaba el gobierno mexicano: la Kobe Steel y un conglomerado de empresas japonesas.

El gobierno japonés desempeñó un papel importante al alentar algunas de las multinacionales del país a realizar estos proyectos de inversión. Se quería fortalecer las relaciones económicas con un país que tenía capacidad potencial para proveer una materia prima estratégica: el petróleo. México ha proporcionado el petróleo, aunque no sin algunas complicaciones. Pero la experiencia de algunas empresas japonesas fue negativa y, estas empresas se unen a los bancos comerciales japoneses a fines de los ochentas para quejarse acerca de las relaciones comerciales con México.

En 1980, durante una visita del primer ministro Masayoshi Ohira a la ciudad de México, se firmó un contrato para el abasto de 100 000 barriles de petróleo diarios (bpd), con duración de 10 años, entre PEMEX y consorcio de refinerías, bancos y compañías comerciales de Japón. México perdió la oportunidad ya que no contaba

con la infraestructura adecuada y Japón quería aumentar la cifra a 300 000 bpd pero no se concretó nada. Una razón del fracaso es que la producción máxima se alcanzó hasta 1982, donde se aplicó una política petrolera que diversificó las nacionalidades de los clientes, sin embargo, para esta época México no quiso reasignar las entregas de sus pequeños clientes para satisfacer las peticiones de Japón. México pagó caro esa falta de infraestructura con los años.

Hubo 2 aumentos de entregas de petróleo especiales por Japón en 1983 por 160 000 bpd y en 1986 por 180 000 bpd, esto se logró por la expansión de las instalaciones portuarias para la exportación del petróleo mexicano en la Costa del Pacífico (Salina Cruz, Oaxaca) citado por (López V., 1004), gracias al gran préstamo de 1000 millones de dólares en 1986 por el Banco Japonés de Exportación e Importación (JEXIM) y el Fondo de Cooperación Económica Extranjera (OECE), de cual sólo se ocupó la mitad más una inversión de 250 millones de dólares por PEMEX. El proyecto se completó en 1991. Se recibió un préstamo adicional de 250 millones de dólares para la industria siderúrgica y las compañías comercializadoras japonesas prestaron una suma similar para que las exportaciones no petroleras se introdujeran en los mercados internacionales.

El petróleo ha sido la base del comercio entre Japón y México desde los 80's. En 1970 el comercio con Japón representaba 4.6% de la suma total de las importaciones y exportaciones mexicanas. México mandaba a Japón sobre todo materias primas (algodón, sal y piedras preciosas) y alimentos (camarón y café), y le compraba principalmente manufacturas (autopartes, grandes transformadores y otras maquinarias). El comercio entre estos dos países aumentó a 5.2% en 1989. Durante gran parte de los años 80's cerca de la mitad de este comercio estaba constituido por las exportaciones petroleras mexicanas, cuyo valor anual fluctuaban entre 1000 y 1500 millones de dólares. Sin embargo, la composición sectorial del comercio sufrió grandes cambios a fines de los 80's.

JETRO (Japan External Trade Organization) informa que las participaciones de las manufacturas en el total de las importaciones japonesas provenientes de México se duplicaron al pasar de 10% en 1986 a 20% en 1989. Al mismo tiempo que las

importaciones mexicanas de productos electrónicos japoneses duplicaron a las importaciones de la industria automotriz. A pesar de la crisis de 1982 muchas plantas manufactureras japonesas, aproximadamente 90, iniciaron operaciones y se establecieron 60 maquiladora y para 1990, se triplicó la inversión manufacturera gracias a estrategias de las empresas japonesas como la Nissan, Sanyo y Yasaki que aprovecharon la globalización de las empresas y se instalaron en México para ampliar sus operaciones en el mercado norteamericano.

La Nissan se estableció en México en los 70's aprovechando los beneficios del proteccionismo y proporcionó tecnología y habilidades empresariales y ayudó a crear una poderosa red nacional de proveedores. Durante los 80's expandió sus activos de capital hasta 600 millones de dólares en 1990. En 1988 la Nissan se convirtió en el mayor productor de automóviles y en la empresa automotriz de mayores ventas en México, así como en uno de los exportadores principales superando a las 3 grandes de EEUU Y aun a la popular Volkswagen. Ha contribuido al éxito de la industria automotriz de México, pero no tiene plantas maquiladoras. El éxito del México en la industria automotriz se debe en buena medida a la política industrial que presionó a las empresas extranjeras para que internacionalmente fueran competitivas desde fines de los 60's.

Las exportaciones mexicanas de autopartes, motores y automóviles fueron de 132 millones de dólares en 1976 y más de 3000 millones de dólares en 1989. La mayor parte se va a EEUU. En 1981, Estados Unidos le impuso cuotas para sus exportaciones de automóviles japoneses y su respuesta fue optar por la IED. Y México se convirtió en un sitio ideal para la producción de partes y componentes y automóviles terminados. Honda en Jalisco.

En 1990, anunció Nissan una expansión durante los siguientes 5 años por un valor adicional de 1000 millones de dólares a fin de fortalecer su orientación internacional, produciendo autopartes y automóviles más caros y de tecnología más refinada. Aunque los inversionistas japoneses encontraron atractivo al país bajo el modelo ISI y el de exportación, lo que más les interesa es la proximidad de

México con EEUU, el bajo nivel de los costos de mano de obra y otros costos de producción.

El petróleo fue uno de los principales factores de la expansión de las actividades de los bancos comerciales japoneses en México, además que a través de PEMEX, el gobierno utilizaba el petróleo como garantía de una gran cantidad de préstamos que contrataron a fines de los 70's y principios de los 80's, el problema fue cuando se desató la crisis de 1982 y México declaró que no podía pagar su deuda, lo cual envió oleadas de choques a través de los mercados de Tokio y del mundo. El grado de riesgo al que estaban expuestos los bancos comerciales japoneses en México era muy elevado. Una vez ya iniciada la crisis los bancos japoneses respondieron a presiones ejercidas por Washington para que ayudaran a los países deudores a sortear la crisis. En general los bancos comerciales quedaron decepcionados del desempeño de la economía mexicana, varios cerraron sus oficinas o redujeron sus operaciones.

La liberalización comercial, la privatización de los bancos y de la mayoría de las empresas públicas, una ambiciosa reforma fiscal, y medidas generales de desregulación gubernamental, restablecieron el crecimiento económico a una saludable tasa de 4% anual a principios de los años 90's, aunque los costos sociales de este programa han sido muy elevados. Gracias a la cautela de los bancos, después de haber superado la brecha, Japón le siguió prestando a México para reconstrucción por el terremoto de 1985, para proyectos del petróleo, el acero y la promoción de las exportaciones, para TELMEX, entre otros.

En la actualidad, México es un ejemplo de la trilateralidad entre América Latina, Estados Unidos y Japón, ya que este último se ha convertido en un socio comercial importante para México. Pero pocas veces se ha comprometido Japón con un país en desarrollo fuera de Asia. Además, México buscar dejar a un lado la dependencia con EEUU y beneficiarse de su creciente integración en la economía mundial.

En general en los años 90's la relación comercial de México y Japón se basó en el petróleo, ante la caída de los precios del energético otros productos se

incorporaron a las exportaciones mexicanas a Japón como frutas, pescados y algunos vegetales. Así mismo, se incrementó la venta de productos manufacturados principalmente del sector eléctrico y electrónico.

Por otra parte, el presidente Salinas recibió en varias ocasiones a los ministros japoneses para renovar el contrato petrolero, promover las oportunidades comerciales y buscar nuevas modalidades de cooperación bilateral especialmente en el área de capacitación técnica. En ese momento el sector empresarial japonés se mostró reservado para invertir en México.

La firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) situó a México como un país con excelentes condiciones de comercialización y motivo el interés japonés por seguir el modelo de industrias maquiladoras. Ante la preocupación de que el TLCAN fuera un bloque comercial cerrado, Japón solicitó ante el GATT una revisión de los términos y las prácticas comerciales entre los países miembros, finalmente el GATT informó que se respetarían los lineamientos de las inversiones japonesas en México por parte del TLCAN.

El gobierno de Vicente Fox (2000-2006) continuó con la diversificación comercial, convirtiendo a México en un país atractivo por sus múltiples acuerdos comerciales tanto la firma del TLCAN como la firma con la Unión Europea en el año 2000, y varios firmados con países latinoamericanos y con Israel, esto planteó a Japón la necesidad de ensanchar su relación con México. Comenzaron las preocupaciones de los empresarios japoneses, por las diferencias de impuestos preferenciales que brindaba la firma de acuerdos, limitantes para aprovechar productos locales y exclusiones en licitaciones para proyectos del gobierno mexicano. Además de firmar el AAE (Acuerdo de Asociación Económica) con Japón, complementando las economías.

Durante el sexenio de Felipe Calderón (2006-2012), se mantuvieron las relaciones comerciales de manera estable, con la esperanza de que a futuro aumentaran por un efecto del AAE.

1.4 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.

En Japón dado el panorama internacional surge una disputa entre los intereses japoneses con la economía de libre comercio: por un lado, el ministerio de Economía presiona a todo el mundo para que abran sus mercados a las industrias japonesas y por otro lado el ministerio de agricultura protege al sector agrícola japonés mismo que presenta ineficiencia productiva y se encontraba en peligro de extinción. La producción agrícola contabilizaba el 4.2% del PIB japonés en los años 70's y para 2002 apenas alcanzó el 1.1%, lo que el sector agrícola comenzaba a debilitarse a pesar de que el gobierno intentó protegerlo con altas tarifas a los bienes agrícolas importados o subsidios a este sector y una apertura comercial podría debilitar aún más a este sector e incluso podría llevarlo a la extinción. Ante las presiones de empresarios por la conclusión de acuerdos de libre comercio Japón se veía en la necesidad de sacrificar a este sector en aras del bienestar de sus empresas extranjeras. En México, las empresas japonesas principalmente de maquiladoras se interesaron en México por los bajos costos y la cercanía al mercado estadounidense, esto en respuesta de la inestabilidad económica japonesa (con encarecimientos del Yen, los altos costos para producir en Japón y la devaluación del dólar) estas empresas vieron disminuir sus ganancias por la entrada en vigor del TLCAN en el cual se excluían compañías que no cumplieran con el 35% de valor agregado mexicano, así el TLCAN hizo más costosas sus operaciones y empezó una disminución de las ganancias esto llevó a los empresarios a presionar al gobierno japonés para una firma de un acuerdo que redujera las pérdidas y aprovechara los beneficios del TLCAN. Así en 2004 el presidente de México y el Primer Ministro japonés firmaron el Acuerdo de Asociación Económica que tenía como premisa un tratado de libre comercio. Con este acuerdo Japón busca asegurar su fuente de suministros, fortalecer los mercados para sus productos, tener una base de producción para estrategias de comercialización a terceros países y fortalecer las relaciones económicas con Estados Unidos principalmente. Así en 1998, el MITI creó un grupo de estudio sobre acuerdos comerciales. Anteriormente México había expresado su interés

por establecer un grupo de estudio conjunto para examinar las posibilidades de un Tratado de Libre Comercio, luego de un análisis conjunto entre expertos japoneses y mexicanos en octubre de 2002 se anuncia la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica con México y el 17 de septiembre de 2004 en la Ciudad de México se firma para entrar en vigor en abril de 2005.

Para comenzar es importante saber las diferencias entre un Tratado de Libre Comercio (TLC) y un Acuerdo de Asociación Económica (AAE), las cuales se muestran en el siguiente cuadro.

TLC	AAE
Incluye bienes y servicios.	Incluye sólo bienes.
Comprende un universo de productos.	Sólo incluye algunos bienes y ciertos sectores de la industria.
Duración ilimitada.	Duración limitada.
Estructura sólida conformada por: presidente, secretarios, senado y congreso.	Estructura flexible únicamente está conformado por un secretario.

Fuente:academia.edu

El AAE entró en vigor el 1º de abril de 2005, con él, la relación entre México y Japón ha entrado en una nueva etapa y ha incrementado de manera considerable. Da paso a la vinculación de una de las economías más grandes con México; mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad; ingreso preferencial al mercado japonés (con habitantes de elevados niveles de ingreso y consumo), gracias a la eliminación del 99% de las trabas arancelarias a los productos de origen mexicano y la oportunidad de expandir el comercio al mercado asiático. El acuerdo Cubre 4 puntos: exportación, importación, atracción de inversión y cooperación.

Establece el libre comercio y la cooperación económica que consta de diez rubros contemplados en los artículos del 139 al 149 de acuerdo: industria de soporte;

pequeñas y medianas empresas; promoción del comercio y de la inversión; ciencia y tecnología; educación y capacitación laboral; turismo; agricultura; propiedad intelectual; medio ambiente, y mejoramiento del ambiente de negocios. Cabe mencionar que también se incluye la cooperación tecnológica, especialmente de Japón hacia México.

Además de los elementos de un Acuerdo de Asociación Económica, los cuales son: comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, inversión, servicios, compras de gobierno, política de competencia y solución de controversias; también incorpora elementos de cooperación bilateral tales como: promoción de comercio e inversión, industria soporte, PyMEs, ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, propiedad intelectual, agricultura, turismo, medio ambiente y mejora del ambiente de negocio.

La apertura comercial se dio en el sector industrial y el agrícola. En el industrial el 91% de las fracciones arancelarias acceso libre de arancel a Japón y en el agrícola, el 92% de las exportaciones entran con libre arancel.

Japón concedió las siguientes ventajas comerciales, según la Secretaría de Economía del gobierno de México.

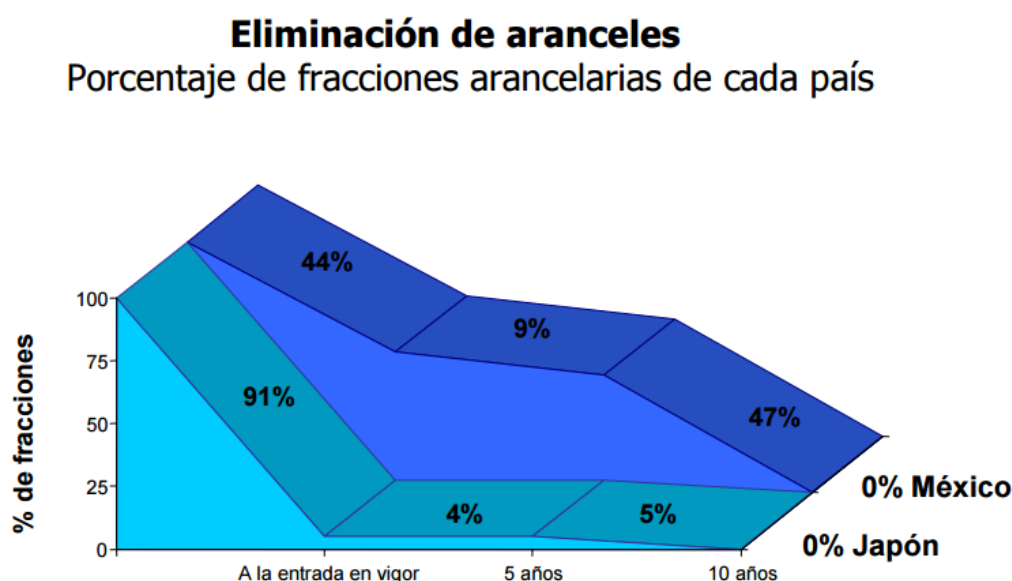
1. México negocio compromisos con 796 líneas arancelarias, que representan el 99% de las exportaciones mexicanas a Japón, dando acceso al país al Sistema Generalizado de Preferencias. Entre los productos con acceso preferencial y condicionados a cuotas máximas de importación, están la carne de puerco, res y pollo, la naranja y otros alimentos procesados muy protegidos por el gobierno japonés.
2. Japón eliminó de inmediato aranceles al 91% de las fracciones que incluyen, por ejemplo: aguacate, limón, café verde, brócoli fresco, espárrago, mango, tomate y huevo: además del tequila mezcal y tabaco. A mediano y largo plazo (de tres, cinco, siete, diez o más años), se incluyó un listado de productos para considerarlos libres de arancel.

3. Están libres de arancel inmediato los principales productos pesqueros de interés para México, como atún, camarón, pulpo y algunos crustáceos.
4. En el sector manufacturero, Japón desgrava a tasa cero los sectores de las prendas de vestir y el calzado de cuero, aunque mantiene cuotas de 200 millones de dólares para las prendas y de 250,000 pares de calzado. Pero la cuota desaparece entre el año séptimo y el décimo, respectivamente, a partir de la entrada en vigor del AAE.

Entonces los productos mexicanos que tuvieron acceso inmediato al mercado japonés a partir de la entrada en vigor del tratado son los siguientes: café verde, limones, brócoli fresco, aguacate, calabaza, guayaba, vinos, albúmina, espárrago, mango, tomate, cebolla, berenjena, papaya, tabaco, tequila, pectina, ajo, col, leguminosas, mezcal, huevo, atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos y moluscos y pulpo. A mediano plazo (de 3 a 7 años) a partir de su entrada se eliminarán los aranceles para los productos: uvas, café tostado, melones, brócoli congelado, salsas, fresas congeladas, nueces, zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno, pera congelada, nueces de girasol, cártamo, ajonjolí y cacao en polvo sin azúcar. Y a largo plazo (10 años o más) se eliminarán los aranceles de los siguientes productos: plátano, maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados, entre otros. También se negociaron accesos preferenciales con cuotas para productos muy sensibles para Japón, los cuales fueron: carne de puerco, naranja, puré de tomate, sorbitol, carne de res, miel, jugo de tomate, carne de pollo, catsup, salsa de tomate, jugo de naranja, pasta y dextrinas.

En la gráfica siguiente se observan los resultados de las negociaciones respecto a la eliminación de aranceles. Los resultados fueron los siguientes a partir de la entrada en vigor del tratado: Japón eliminará de manera inmediata, aranceles que aplica al 91% de las fracciones arancelarias, a mediano plazo el 4% de ellas y a largo plazo el 5% de las fracciones arancelarias en productos sensibles para Japón, sin embargo, estos últimos tienen acceso libre inmediato bajo cuotas como

ya se había mencionado. En cuanto a México, abrirá el 44% de las fracciones arancelarias, donde se incluyen productos que no produce e insumos para la industria nacional; a mediano plazo abrirá el 9% de ellas, las cuales incluyen ciertos productos de sector químico, fotográfico, textil y automotriz y a largo plazo abrirá el 47% de las fracciones arancelarias, en los sectores donde existe producción nacional.



De tal manera que los beneficios esperados del acuerdo son los siguientes.

1. Incremento en el potencial de exportación de México al mercado japonés con un acceso arancelario preferencial y diversificar el mercado externo. Tomando ventaja de que Japón importa 60% de los alimentos que consume.
2. Incremento de las exportaciones mexicanas a Japón a una tasa de 10% anual, para alcanzar un valor de 12,000 millones de dólares en 2015.
3. Exportación de productos de media y alta tecnología como electrónicos, electrodomésticos y partes automotrices, de México a Japón.
4. Atraer mayores flujos de inversión de empresas japonesas.

Un punto muy importante que México busca con los AAE y los TLC que pueda tener, es diversificar su comercio y quitar la alta dependencia que tiene con Estados Unidos en productos, flujos de capitales y tecnología; lo cual es muy conveniente con el actual contexto de incertidumbre que se maneja entre México y su principal socio comercial Estados Unidos.

Es impresionante e importante, resaltar la complementariedad que existe entre México y Japón, lo cual los hace más atractivos para realizar pactos comerciales. En la siguiente tabla se muestran las características que los hacen complementarios.

México	Japón
Décimo primer país más poblado del mundo.	Décimo país más poblado del mundo.
Edad promedio: 30 años.	Edad promedio: 46 años.
Receptor de IED.	Inversor de IED.
Tercer productor de alimentos en América Latina y el décimo segundo en el mundo.	Importa el 60% de consumo en alimentos.
Productor de bienes de media-alta tecnología.	Productor de bienes de alta tecnología.

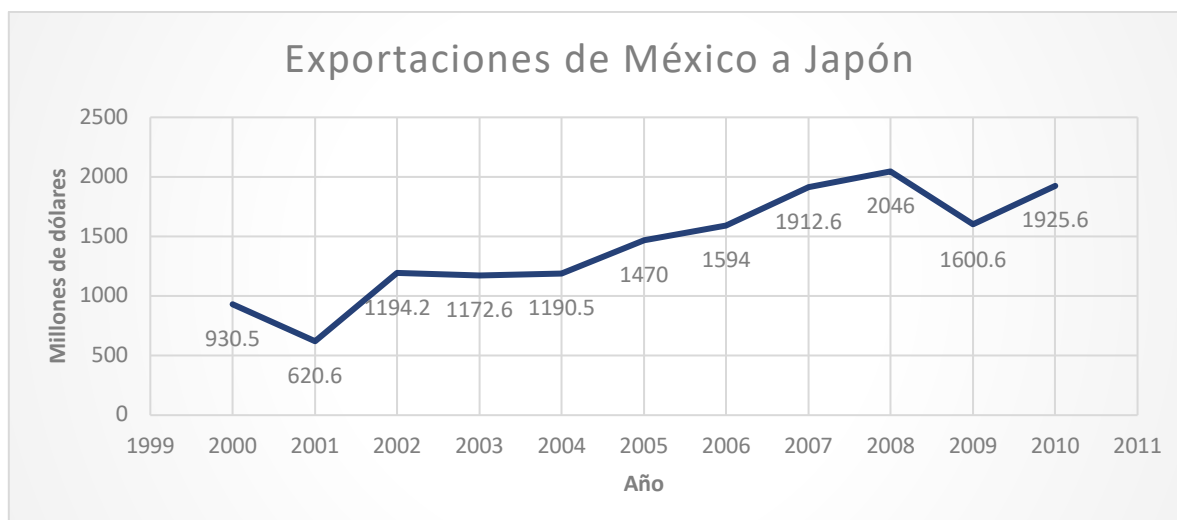
Ambos países tiene poblaciones grandes; debido a la edad promedio en Japón, necesita enfocar sus inversiones en mano de obra joven y capaz como lo es en México; Japón es uno de los principales inversores de IED en el mundo y México es muy atractivo en cuanto a este tipo de inversión y es uno de los principales receptores de IED entre los países desarrollados y el primero en América Latina; Japón importa aproximadamente el 60% de su consumo de alimentos, requiere un socio comercial de calidad, capaz de satisfacer sus necesidades alimentarias y ese es el México; Japón es productor de bienes de alta tecnología, gracias al enorme dominio de la tecnología que posee, y necesita importaciones en bienes de media-alta tecnología y es ahí, donde entra México, ya que es productor en bienes de

media-alta tecnología y necesita importaciones alta tecnología. Todo lo anterior nos demuestra porque Japón tiene un alto interés en realizar y mantener una estrecha relación comercial con México.

“Japón es un país altamente tecnificado en su producción manufacturera, pero con escasez de tierra y de otros recursos naturales, por otro lado, posee varias empresas multinacionales monopólicas en las industrias automotrices, de la electrónica y de otras manufacturas con grandes capitales. México tiene pocas empresas multinacionales, que se ubican en las industrias de alimentos procesados, producción de materias primas y algunas de servicios como telecomunicaciones; por lo demás, es tecnológicamente dependiente de los países desarrollados. Las diferencias entre estos países generan un alto comercio interindustrial: las exportaciones de Japón a México son productos manufacturados y las exportaciones de México a Japón son 44% productos primarios y 56% son manufacturas” (Okabe y Carillo, 2014).

Entre las ventajas que está puede aprovechar México, es la liberalización del mercado agropecuario de Japón, lo que permite a nuestro sector agrícola incrementar la exportación a ese país; la creación de miles de empleos gracias a la inversión proveniente de Japón, inversiones de empresas japonesas en empresas mexicanas (especialmente en la industria automotriz) con el fin de consumo interno o de exportación, haciendo provecho de nuestros tratados y la cercanía geográfica con Estados Unidos. Además, de lo atractivo que es la inversión en México por parte de empresas nacionales y extranjeras, aprovechando el acceso preferencial de nuestros productos al mercado japonés.

Se puede realizar una evaluación rápida al acuerdo si se analiza la balanza comercial y la evolución de las importaciones y exportaciones por separado, así como el crecimiento de la IED, antes y después de la entrada del acuerdo. A continuación, se analizan las exportaciones e importaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Como se puede observar en las anteriores gráficas, la tendencia en ambas es positiva y creciente; con máximos absolutos en los años 2007 y 2008, periodos donde la economía mexicana alcanzó una tasa de crecimiento del PIB de 3.3% y 1.3% respectivamente; y un mínimo relativo común durante el año de la crisis de 2009. Del año 2000 al 2004, tanto las exportaciones como las importaciones tuvieron en promedio un comportamiento bajo e insignificante, pero se observa a partir del 2005 un crecimiento constante; el AAE permitió revertir la tendencia negativa que estaban presentando las exportaciones, a excepción del 2009 (año de crisis) donde hubo una impresionante caída en ambos lados y luego una gran

pronta recuperación del comercio en 2009, logrando establecerse casi al mismo nivel del año 2008. Se mantiene una balanza comercial deficitaria con Japón debido a las grandes importaciones que se realicen desde ese destino.

Japón es uno de nuestros principales socios comerciales, basta analizar nuestras exportaciones e importaciones para confirmar dicha relación. “Japón aprovecha el AAE con México para obtener facilidades y realizar inversiones en este país e introducir sus productos, insumos, partes y componentes que requiere la producción de sus empresas multinacionales...las exportaciones de Japón a México constituyen productos manufacturados en una proporción de 97 por ciento del total de estas exportaciones (JETRO con cifras del Ministerio de Finanzas); por su parte, las exportaciones de México a Japón están constituidas en 44 por ciento por productos primarios (alimentos, combustibles y materias primas), y el restante 56 por ciento de las exportaciones a Japón son manufacturas, en su mayoría a cargo de subsidiarias japonesas o de otros países” (Okabe y Carrillo, 2014).

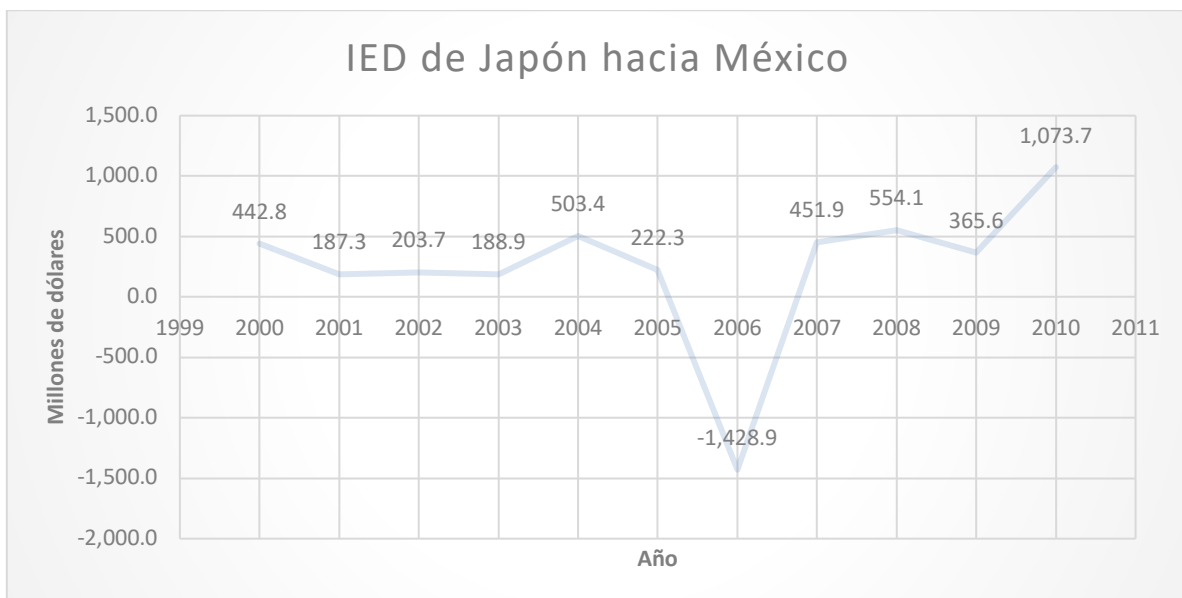
Cabe resaltar que la alta competitividad de los productos exportados por las empresas mexicanas no depende de las ventajas arancelarias, sino de la diferenciación de los bienes exportables (indicios de comercio intraindustrial); ya que estas empresas exportaban incluso antes de la entrada del acuerdo, aunque existen argumentos negativos para la exportación a Japón como: experiencias donde el comprador quedó a deber, alta exigencia en calidad del producto y en general negociaciones complicadas con los importadores japoneses.

Según una encuesta en 2012 del PROMEJ (Programa de Estudios México-Japón), hay algunos obstáculos económicos y de negociación percibidos en las operaciones de exportación a Japón, los cuales son:

- Es costoso el transporte aéreo a Japón.
- Es costoso el transporte terrestre.
- Es costoso adecuarse a las especificaciones de calidad, presentación y otras.

- Es difícil la competencia de precios debido a los costos.
- Es difícil mantener el suministro de productos demandados.
- Tiene dificultades para convenir precios.
- Es difícil prever beneficios debido a variaciones en el tipo de cambio.
- Se altera drásticamente el precio.
- Es difícil concretar contratos a plazos.
- Tiene preocupación sobre la capacidad de marketing.
- Tiene problemas de cobranza.
- Está obligado a pagar comisión para promover productos en Japón.
- La intermediación en la exportación encarece el producto.

En cuanto a la IED total de Japón hacia México durante el periodo 2000-2010, se muestra en la siguiente gráfica.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

La IED muestra constante y con una gran caída en el año 2006. No concuerdan con lo esperado por el AAE debido a esa baja y la crisis del 2009 pero a pesar de todo, los flujos lograron recuperarse.

Después de la expansión japonesa en Asia, tuvieron interés en otras áreas como México. La cifra de empresas japonesas ha ido en aumento y se concentran principalmente en siete entidades: Ciudad de México, Nuevo León, Baja California, Guanajuato, Aguascalientes, Estado de México y Jalisco.

La IED ha tenido un crecimiento mundial acelerado a partir de la década de los ochentas del siglo pasado y más aún con la globalización donde todos los países quedaron más integrados. La IED se dirige a los países desarrollados, pero también a países en desarrollo y sobre todo a las economías emergentes. La inversión extranjera es una dotación de capital, conocimientos, know-how y tecnología que produce externalidades principalmente por medio de transferencia tecnológica y difusión de habilidades y tecnología en el país de destino.

En conclusión, de este apartado y basándose en las evidencias empíricas de las variables más susceptibles (exportaciones, importaciones e IED), el AAE no ha mostrado por lo menos en este período, congruencia con los objetivos esperados y planteados; quizá se deba a que el análisis fue de corto plazo e influyeron varios acontecimientos de gran magnitud como la crisis en 2009. Pero se espera que a largo plazo estas dos economías logren integrarse y ambas se favorezcan del comercio que pueden establecer.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA

2.1 Teorías del Comercio Internacional

En las últimas décadas se ha demostrado la influencia del aspecto internacional dentro de la economía doméstica, un ejemplo reciente es la crisis de 2008, por ello conocer el patrón comercial entre naciones es muy importante ya que nos permite analizar los efectos del comercio internacional y brindar información que ayude a la toma de decisiones en materia de política comercial para mejorar la relación comercial y ayudar al proceso de desarrollo y crecimiento del país.

Actualmente y como menciona Krugman: "Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio" (Krugman, 2013). La primera es porque son diferentes, o sea, tiene diferentes características que les permiten de alguna manera complementarse y la segunda, para conseguir economías de escala en la producción, así cada país se especializa en la producción de ciertos bienes y resulta más eficiente que si tratara de producir todos los bienes necesita por sí mismo. En palabras de Dominick Salvatore: "El sector exportador brinda oportunidades de empleo y ganancias que permiten la importación de muchos productos imposibles de manufacturar internamente debido principalmente a la carencia de tecnologías avanzadas necesarias para su producción" (Salvatore, 1999).

Entonces las ganancias comerciales para ambos países, retribuyen a la utilización eficiente de los recursos del planeta y al bienestar mundial. Por lo que es importante examinar las bases y las ganancias obtenidas del comercio, especialmente las económicas.

La actividad comercial se remonta desde el mundo occidental a religiosos judíos y a filósofos griegos, quienes fundamentan sus reflexiones en aspectos religiosos y éticos, vinculada a la actividad humana.

Por ejemplo, en La Republica de Platón (Siglo V a.c.) aparecen las primeras explicaciones sobre la división del trabajo y su origen en las ciudades-estado. La división del trabajo es vista como una conjunción entre las diversas habilidades y necesidades humanas. Según Platón, surge la necesidad de congregarse a las personas en un lugar (mercado) y así compartir los productos de su trabajo (Platón, 1937: 148-149 y 155)

Por su parte, la postura judeo-cristiana condenaba las prácticas del comercio, considerándolas como inmorales ya que era un acto en el que se obtenía beneficio a costa del desafortunado.

Posteriormente la práctica comercial y las relaciones de mercado se extendieron a tal grado de que aparecieron nuevos aspectos económicos, que en nuestro caso de estudio sería el comercial que necesitaba ser explicado por medio de teorías que abarcarán su complejidad. El surgimiento de los estados-nación trajo consigo la integración de los mercados locales y regionales, desaparecieron alcabalas y aduanas internas, etc. Posteriormente se formó un mercado mundial y una economía internacional como resultado de la conquista de América y de vastas regiones de Asia y África por parte de las potencias europeas de la época.

Así, surgen las primeras teorías que intentan explicar el intercambio comercial y que van evolucionando al paso que la realidad económica se vuelve más compleja. Varios autores suelen hacer la división entre teoría clásica y las nuevas teorías de comercio internacional.

En las teorías clásicas del comercio internacional, destacan la escuela mercantilista y autores como David Ricardo, Adam Smith y Heckscher-Ohlin. Que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países: tecnología y dotaciones de factores que son fuente de ventajas comparativas bajo el supuesto de competencia perfecta.

La corriente de pensamiento conocida como mercantilismo (XVI-XVIII) imperante en países como Inglaterra, España, Francia y los Países Bajos sostenía que la riqueza de una nación se originaba en el comercio, por medio de una balanza

comercial superavitaria. Pues entre más rica fuera una nación más poderosa sería ésta. Por tanto, los mercantilistas proponían políticas que estimularan las exportaciones y restringieran las importaciones. Ya que no todas las naciones podían tener simultáneamente un superávit de exportaciones ya que la cantidad de oro en existencia era fija.

Por su parte Adam Smith, menciona que la riqueza de las naciones no se obtenía del comercio sino de la división del trabajo. Además, él se encontraba a favor del libre comercio como la mejor política para las naciones del mundo. De este modo cada país podía especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenía una ventaja absoluta (el bien que podía producir más eficientemente que otros países) e importar aquellos bienes en los cuales tenía una desventaja absoluta (bienes que produce con menos eficiencia), así la especialización internacional de producción, resultaría en un incremento en la producción mundial, por lo que él consideraba que no era preciso que un país ganara a expensas de otros, sino que podía haber un beneficio simultaneo. Sin embargo, si un país tenía desventaja absoluta en ambos bienes, éste no podría comerciar ya que el comercio sólo podía surgir si ambos países obtenían una ganancia.

Cuarenta años más tarde, David Ricardo planteó su ley de la ventaja comparativa basada en una diferencia en las dotaciones de factores que plantea que incluso si una nación tenía una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto a la otra, aún podía llevarse a cabo un intercambio mutuamente ventajoso. Así, la nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta sea menor (el bien en el que tiene una ventaja comparativa) y debe importar el bien en el cual su desventaja absoluta sea mayor (el bien que posee una desventaja comparativa).

Por su parte la teoría Heckscher-Ohlin (H-O) considera las diferencias en las dotaciones de factores y en sus precios entre los países como los determinantes más importantes del comercio. Por su parte el teorema H-O postulaba que cada país exportará el bien intensivo en su factor relativamente abundante y barato e importará el bien intensivo en su factor relativamente escaso y costoso. De este

teorema surge otro de igualación de precios de los factores postula que el comercio conducirá a la eliminación o reducción de la diferencia existente antes del comercio en los precios relativos y absolutos de los factores entre los países.

Posteriormente, Leontief inicia la controversia criticando al enfoque ortodoxo, partiendo de su trabajo “la paradoja de Leontief” desarrollada en dos trabajos principalmente (1953 y 1956). En este trabajo el autor trata de demostrar, al menos en el caso especial de Estados Unidos, que siendo una nación abundante en capital, sus exportaciones no necesariamente son intensivas en capital como lo sugiere la teoría H-O, así mismo, tampoco sus importaciones incorporan necesariamente más mano de obra de la que incorpora la producción de los mismos bienes dentro de Estados Unidos.

Una vez poniendo en jaque a las teorías clásicas, surgen nuevas teorías y esquemas que pretenden acercarse más a la realidad económica en la que nos encontramos. Como la brecha tecnológica y el ciclo de vida del producto, la primera establece que las exportaciones totales de manufacturas son resultado de la diferencia entre el momento en que un país enfrenta la demanda por un producto cuya innovación se realizó en el extranjero (brecha de demanda) y el momento en que inicia la producción en el mismo en su territorio (brecha de imitación). A esta brecha se le considera resultado de las diferencias tecnológicas entre los países y es precisamente el país tecnológicamente más avanzado el que cosecha el beneficio temporal de esta ventaja. Por lo tanto, los países desarrollados se colocan a la punta del proceso y aquellos en desarrollo en la más alejada (Gutiérrez, 2005). Así la ventaja del país innovador proviene de su disponibilidad de nuevos productos, en lugar de una ventaja en los costos de los factores.

La segunda, según Wells Jr. (citado en Gutierrez 2005) se divide en cuatro fases el periodo de vida del producto: introducción, crecimiento, madurez y declinación. La longitud del ciclo depende de la velocidad del cambio tecnológico, la tasa de aceptación de los usuarios y la facilidad de entrada de nuevos competidores. Así el comercio internacional no depende de la dotación de factores como lo establece

el modelo H-O, sino del flujo *ex post* de información entre países, que permite que los conocimientos se difundan a otros países a través de sus empresas filiales.

Más adelante, surgen lo que se considerarían “las nuevas teorías del comercio internacional”, bajo el supuesto de competencia imperfecta. Señalan que las causas del comercio surgen para conseguir economías de escala en la producción o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías así como el estímulo que implica la competencia. Tiene sus orígenes en la tesis de Linder (1961) que destaca la alta proporción del comercio internacional entre países desarrollados, lo cual contradice a las teorías ortodoxas por varias razones: su enfoque se basa en la demanda y no en la dotación de factores (oferta), los países que más comercian entre sí son los desarrollados y no los que tienen diferentes niveles de desarrollo y los productos manufacturados que comercian tienen en general muchas similitudes. (Gutiérrez, 2005). Así, Linder estudia el comercio a través de una estructura de mercado diferente a la competencia perfecta, en la que se había basado el desarrollo teórico de la economía neoclásica.

La teoría nos menciona también, que de ningún modo un país puede ser competitivo en la comercialización externa de manufacturas si éstas no tienen una demanda interna representativa (Linder, 1961:87). También señala que la diferenciación del producto es un determinante clave de los patrones de comercio en los productos manufactureros. Así, países con similar ingreso tenderán a comerciar más intensamente entre ellos. Abriendo paso a la teoría del comercio Intraindustrial (CII) (que en general se define como: el intercambio de productos de la misma industria).

De acuerdo con Grubel (1967) y Hufbauer (1970), pioneros en las investigaciones del CII, las investigaciones realizadas por ellos han arrojado que este enfoque tiene un fuerte poder explicativo con respecto al comercio internacional. Por ello la hipótesis de Linder se ha trabajado ampliamente en el análisis del comercio internacional.

Otro de los primeros trabajos que tratan ésta problemática es el de Balassa (1985), quien hace un estudio de productos manufacturados con datos de 1971 a

4 dígitos de la Clasificación Industrial Standard de Estados Unidos, la muestra incluye 38 países. Los resultados: todos los coeficientes de regresión son significativos. Otros estudios importantes fueron los de: Qureshi y Cross (1973), Hoftyzer (1984), Helpman (1987), Thursby y Thursby (1987), en este último se encontró que entre menor es la diferencia de ingreso per cápita entre dos países, mayor es el valor de las transacciones comerciales, en el caso del comercio entre países en desarrollo no sucede lo mismo.

2.2 El Comercio Intra-industrial, su importancia e historia.

Como ya se mencionó, Linder fue el primero en dar un acercamiento al comercio intra-industrial con sus postulados. La importancia del tema creció con la formación de las uniones aduaneras. El análisis del CII se desarrolla a partir de las nuevas teorías del comercio internacional que desde los años 90's han incorporado nuevos elementos teóricos explicativos que las teorías clásicas del comercio internacional ya no pueden explicar, así el CII forma parte de las nuevas teorías que explican los actuales patrones de comercio entre los países.

El CII se define formalmente como el intercambio de productos de la misma industria, su problemática se inició con los trabajos de Verdoorn y Balassa quienes estaban observando el proceso de integración de la Comunidad Económica Europea, en donde percibieron un intercambio comercial de bienes similares.

“Fontagné, Freudenberg y Gaulier (2006) señalan que la constatación de exportaciones e importaciones simultáneas entre industrias de países con similares niveles de desarrollo ha sido el hallazgo empírico más importante de los años sesenta en lo que respecta al comercio internacional”. (ALADI/SEC/ Estudio 201, 2012).

“El comercio intra-industrial es producto del auge sin precedente de las corrientes de comercio internacional en los años sesenta, cuando las corrientes comerciales entre las economías industrializadas crecieron a tasas muy altas. La competencia en mercados más vastos, la diversificación de productos y las economías de escala resultantes de la integración regional contribuyeron, entre otros factores, a

esa nueva característica que es el intercambio recíproco de productos industriales” (Baumman, 1992).

Reafirmando lo anterior, el CII se manifiesta y comienza a ser fenómeno de estudio en los años sesenta principalmente en el intercambio de países industrializados (debido a su alto desarrollo) y cuando los economistas se preocuparon por los efectos de la formación de la Comunidad Europea en la estructura de comercio. A partir de ahí comienza a tomar importancia, ya que genera ganancias adicionales en comparación con los modelos de comercio inter-industrial, los cuales ya no pueden explicar todos los intercambios comerciales.

Está asociado con la existencia de economías de escala que permiten abaratar los costos de producción por unidad (bajando también el precio para el consumidor); con la diferenciación de productos que incrementa la variedad beneficiando principalmente a los consumidores y con la diversidad de los sistemas de preferencia y/o segmentación de los mercados, fomentando mayores encadenamientos con el resto de la economía que impactan tanto en el crecimiento como en el desarrollo económico de un país.

Por las características anteriormente presentadas, el CII tiende a darse entre países con estructura de demanda y producción similares y con un mismo desarrollo económico, encontrándose de manera más usual en las actividades manufactureras donde hay economías de escala, pero los datos empíricos muestran la creciente importancia a lo largo del tiempo del comercio intra-industrial, sobre todo en países latinoamericanos que comenzaban a industrializarse y a diversificar sus exportaciones manufactureras, logrando ser competitivos en ciertos sectores; mientras que algunos países avanzados ya industrializados como los de la OCDE, mantuvieron sus índices o incluso tuvieron un decrecimiento.

De manera general el CII ha ido cobrando importancia debido al comercio de productos diferenciados en calidad, a la constante integración económica entre países del mismo y de diferente tamaño económico y sobre todo gracias a los tratados y acuerdos de asociación económica que se llevan a cabo.

Los modelos que intentan explicar la dinámica del CII son aquellos que incorporan la diferenciación de productos y las economías de escala en un contexto de competencia imperfecta, los modelos son los de competencia monopolística y los de mercados oligopolísticos o dumping recíproco. El modelo de competencia monopolística es desarrollado por Krugman (1979) y es considerado el primer y más importante modelo del nuevo enfoque. Se basa en dos supuestos: la existencia de economías de escala internas a la empresa y la preferencia del consumidor por la variedad. Mientras que el modelo de dumping recíproco supone a dos monopolios, uno en cada país, donde ambos se beneficiaran de esta práctica para el comercio internacional.

Las investigaciones del CII están generalmente dirigidas a países desarrollados por la evidencia empírica que demuestra índices altos de CII pero desde finales del siglo XX es un fenómeno creciente también en países en vías de desarrollo como algunos en América Latina.

Balassa (1986), probó las hipótesis teóricas sobre la incidencia de varios factores que afectaban el CII de Estados Unidos para el año de 1979 con 38 países; algunos de ellos son: las economías de escala, diferenciación de productos, concentración de mercado, costos de transporte, diferencias en el PIB y diferencias en el PIB per cápita. Finalmente encontró que entre más parecidas son los países más alto será el CII, utilizando una función logística para productos manufacturados.

Tornell (1986), calculó el CII de México en 1980, a dos dígitos del Sistema Armonizado, con sus socios comerciales (Argentina, Australia, Luxemburgo, Canadá, Chile, etc.) Los resultados que obtuvo fueron que se destaca que el CII con Estados Unidos es notable, y que los rubros que presentaban mayor CII eran: Legumbres, hortalizas, raíces y tubérculos alimenticios y peletería y confecciones de peletería.

Esquivel (1992), calculó el CII de México con Estados Unidos para los años de 1981 y 1990, a nivel de tres dígitos de la CUCI. Los resultados fueron, a nivel agregado obtuvo un CII de 27.91 y 54.31 para 1981 y 1990 respectivamente; los

bienes que presentaron mayor grado de CII: Artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos.

Buitelaar & Padilla (1996), analizan el CII y sus posibles implicaciones en la serie de nuevos acuerdo de México con sus principales socios para el periodo de 1990 a 1995, utilizando datos oficiales del SA a cuatro dígitos. Sus principales conclusiones fueron que el mayor índice CII se registra con Estados Unidos, el CII se vio fortalecido por acuerdos de libre comercio, existencia de triangulación entre países asiáticos, México y Estados Unidos.

Blanes (1997), analizó los determinantes del CII después de que España se uniera a la Unión Europea en el periodo de 1982 a 1990, usando la metodología de Grubel y Lloyd y una función Logit por mínimos cuadrados no lineales. Encontró que las variables sectoriales no eran relevantes pero que la integración de España a la UE si lo fue para el CII.

Selaive (1998), analizó los determinantes del CII en Chile con 84 países por medio del IGL para el año de 1995, utilizando una función log lineal por MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios) y concluyó que Chile tiene un alto CII con los países que tiene un acuerdo comercial, ingreso per cápita similar, bajos costo de información y transporte y una cultura en común.

Clark & Stanley (1999), analizaron los determinantes para el CII de Estados Unidos con países en desarrollo para el año de 1992. Encontraron resultados que sustentaban la teoría de Helpman y Krugman (1985), ya que encontraron por medio de estimaciones tipo Probit, Tobit y datos panel con efectos aleatorio que hay una relación positiva entre el CII con el tamaño del mercado y la orientación comercial del país socio y una relación negativa en la distancia.

Posteriormente Clark & Stanley (2003), volvieron a estudiar los determinantes del CII entre Estados Unidos y 22 países industrializados, utilizaron estimaciones Probit, Tobit y métodos de datos panel para evaluar la relación del CII con las nuevas variables (competencia imperfecta, economías de escala y diferenciación

de productos) que proponen las nuevas teorías del comercio para lo cual encontraron relaciones positivas y confirmaron las teorías.

Sosa & Servente (2003), analizaron la naturaleza y la evolución del CII, así como el CII vertical y horizontal de Uruguay con Brasil y Argentina para el periodo de 1993 a 2000. Utilizaron variables industriales desagregadas a 10 dígitos y un modelo econométrico de tipo sección cruzada. Encontraron que el CII es relevante a nivel regional, que el CII vertical se presenta en mayor medida con los países más cercanos y se debe al sector automotriz.

Fontagné et al. (2006), analizaron el CII vertical y horizontal en el periodo de 1995-2002 a nivel mundial, utilizaron una descomposición sistemática mediante los flujos bilaterales armonizados en detalle para cerca de 5000 categorías de productos. Encontraron varias conclusiones interesantes: que el aumento del CII mundial se debe al comercio bilateral de productos diferenciados verticalmente, el comercio bilateral más importante es el que se da entre Canadá y Estados Unidos y que por lo tanto afecta positivamente al CII la distancia geográfica y los acuerdos comerciales.

Ekanayake et al. (2009), identificaron los determinantes del CII total de Estados Unidos con sus socios del TLCAN (México y Canadá) para el periodo de 1990 a 2007 con datos desagregados a 10 dígitos, con estimaciones de transformación logística del IGL para el CII total y las proporciones del CII horizontal y vertical dentro del CII total como variables dependientes. Encontró que el CII se debe a la diferenciación de productos diferenciados verticalmente.

La ALADI (2012), analiza el CII de sus países miembros para el periodo de 1995 a 2010 utilizando el IGL y la clasificación de la CUCI a 4 dígitos. Se encontró que el CII tuvo un gran desarrollo en la época de los noventa en intercambio bilaterales como Argentina-Brasil y Colombia-Venezuela.

En relación con México empíricamente se puede decir que el CII está relacionado positivamente con los acuerdos comerciales, que los principales rubros de CII

están relacionados con manufacturas intensivas en capital y la mayor parte es debido a una triangulación con Estados Unidos y el resto del mundo.

El índice más utilizado dentro de las investigaciones (y el que ocuparemos en éste proyecto) del comercio intraindustrial es el propuesto por Grubel y Lloyd.

Grubell definió el comercio intraindustrial como: «los bienes comercializados son sustitutos en su consumo, en su producción o en ambos» (Grubel, 1970, página 353). Este índice desagrega el comercio total de un sector “i” ($CT_i = X_i + M_i$) en comercio intraindustrial (CII_i) y comercio interindustrial ($CNI_i = |X_i - M_i|$).

El índice se denota por la siguiente formula:

$$IGL = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} * 100$$

Donde X_i son las exportaciones del bien i, M_i son las importaciones del bien i.

El índice varía entre 0 y 100, de tal forma que entre más cercano sea éste a 100, significa que la mayor parte del intercambio comercial es de carácter intraindustrial. En contraste, si el índice toma valores cercanos a 0, entonces los flujos comerciales serán de tipo inter-industrial, lo cual sugiere que una economía mantiene un perfil de importadora o exportadora neta.

Una importante crítica de este índice es el sesgo de medición asociado con el problema de agregación, uno de los ajustes más utilizados es el propuesto por Aquino, basado en exportaciones e importaciones “teóricas” al nivel más elemental:

$$Aquino = \frac{\sum_j (X_{jk} + M_{jk}) - \sum_j |X_{jk} - M_{jk}|}{\sum_j (X_{jk} + M_{jk})}$$

Donde X_{jk} y M_{jk} son las exportaciones e importaciones del país i del producto j, respectivamente.

Otro problema relacionado al índice Grubel-Lloyd es su problema de estática que solo permite realizar análisis para períodos específicos. Los principales

exponentes son Hamilton y Kniest, quienes introducen el concepto de comercio intraindustrial marginal (CIIMg) como medida dinámica del CII.

El índice que se utilizará en esta investigación es el propuesto por Brülart (1994), quien ha sido el autor más utilizado para medir el CIIMg, el índice se define de la siguiente manera:

Para el total de la industria, región o país, denotados por $i \dots m$, el índice debe ponderarse de la siguiente manera:

$$CIIMg \text{ tot} = \sum_{i=1}^m WiAi,$$

en donde:

$$Ai = 1 - \frac{|\Delta Xi - \Delta Mi|}{|\Delta Xi| + |\Delta Mi|}$$

Donde ΔXi y ΔMi representan la diferencia entre las exportaciones (importaciones) de un periodo t y las exportaciones (importaciones) de un periodo $t-1$.

$$Wi = \frac{|\Delta Xi| + |\Delta Mi|}{\sum_{i=1}^m (|\Delta Xi| + |\Delta Mi|)}$$

El índice varía en el intervalo cerrado $[0,1]$; por lo tanto, si el valor es 1 todo el comercio marginal que se ha originado en la rama de actividad económica, país o región i es de tipo intraindustrial, o si el valor es 0 indica que todo el comercio marginal que se ha originado es de tipo inter-industrial.

Para obtener el índice Grubel-Lloyd por industria se utilizó el Grubel-Lloyd promedio ponderado por industria (IGLPPI):

$$IGLPPI = 1 - \frac{\sum_{j=1}^N |Xit - Mit|}{\sum_{j=1}^N (Xit + Mit)}$$

Donde, Xit y Mit , se refiere a las exportaciones e importaciones totales de la industria o rama industrial i , en el periodo t .

2.3. Determinantes del Comercio Intraindustrial

Existen diversos factores que determinan este tipo de comercio, destacando el grado de desarrollo e industrialización de los países involucrados, los procesos de apertura comercial e integración regional, y la proximidad geográfica, así como también el incremento del ingreso per cápita que permite que la demanda se diversifique.

Se pueden identificar tres modelos explicativos del CII: el CII basado en la diferenciación del producto y en las economías de escala, el basado en bienes homogéneos y el basado en la brecha tecnológica y en el ciclo de vida del producto debido a la internalización del proceso productivo. A su vez, a partir de la propuesta teórica de Falvey (1981), Falvey y Kierzkowski (1987) y Flam y Helpman (1987) (modelos Neo-Heckscher-Ohlin) y la propuesta metodológica de Abd-El-Rahman (1986), se hizo un importante avance conceptual: la separación del CII entre vertical (CIIV) y horizontal (CIIH), el primero surge cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países dando lugar a la reexportación de bienes y el CII segundo, surge de la formalización de un esquema de competencia monopolística por Dixit y Stiglitz en 1977, y se da cuando dos cadenas de producción independientes llegan al intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de elaboración.

La estrategia de mercado de diferenciación de un producto no basta para explicar el CII pero combinada con rendimientos a escala y la presencia de economías abiertas, desembocará en un intercambio de bienes diferenciales pero sustituibles, donde la competencia es de tipo monopolística y participan las empresas multinacionales.

Loertscher y Wolter (1980) propusieron diferentes determinantes del CII:

- Un intenso CII entre varios países significa un elevado nivel de desarrollo de los mismos.
- Ceteris paribus, cuanto menor es la diferencia de niveles de desarrollo entre países, más intenso será el CII entre ellos.

- El tamaño de los mercados está positivamente relacionado con la intensidad del CII.
- Ceteris paribus, cuanto menor es la diferencia de tamaño de los mercados mayor será la intensidad del CII.
- Los obstáculos de cualquier tipo a la libre circulación de mercancías entre países dificultan específicamente la intensidad del CII entre los mismos.

El CII está relacionado con las ventajas comparativas según los modelos teóricos, Falvey y Kierzkowski, hicieron un modelo en el cual el CII se puede explicar con las diferencias de factores entre los socios comerciales, partiendo “del supuesto de que la intensidad del capital requerida en la producción es creciente con la calidad de los productos diferenciados” (Díaz, 2014).

Basándose en la hipótesis de un intercambio comercial entre un país abundante en capital con productos de alta calidad y un país abundante en mano de obra con productos de baja calidad; y que una desigualdad en la distribución del ingreso origina que los consumidores demanden productos de diversas calidades, siendo esta una causa de comercio intra-industrial. Mientras que autores como Greenaway y Milner resaltan el capital humano en la producción de bienes de alta calidad; Flam y Helpman, concluyen que el determinante del CII vertical es debido a las diferencias de dotaciones tecnológicas entre economías. Entonces las diferentes calidades de productos son debido al grado de empleo de tecnología y países avanzados con mayor capacidad tecnológica, es especializarán en variedades de mayor precio-cantidad respecto a otras economías por lo menos hasta que la mejora tecnológica se difunda al resto de los países como lo plantea la brecha tecnológica.

De acuerdo con los modelos anteriores el CII vertical está determinado por la existencia de ventajas comparativas; cuanto más abundancia de capital, ya sea físico, humano o tecnológico (el más importante), mayor será la calidad y el precio de sus exportaciones. De esta forma, el país que sea relativamente abundante en

capital exportará bienes de alta calidad, mientras que el país con abundancia relativa en mano de obra exportará bienes de baja calidad.

Y El CII horizontal está ligado a la diferenciación de bienes por sus atributos secundarios resultado de esquemas de competencia imperfecta y presencia de economías de escala, surge por la diversificación del consumo y el “amor” por la variedad de los productos, esto se traduce en ganancias en variedad para los consumidores, menores costos de ajuste y efectos impredecibles en el bienestar.

Los modelos contruidos sobre esta base de CIIH consideran países, con una estructura de mercado de competencia monopolística, en donde se produce un número grande de bienes diferenciados en sus características secundarias (diseño, características, etc.). Los bienes son sustitutos perfectos en la producción pero imperfectos en el consumo. Se supone que todas las empresas en esos países tienen la misma estructura de costos, los cuales exhiben costos medios decrecientes (economías de escala). Los consumidores comparten una misma función de utilidad. El comercio surge porque cada empresa en ambos países produce un solo bien diferenciado y dado que no es rentable competir por mercados y porque, dadas las economías de escala internas a las firmas, ningún país produce todas las variedades de bienes. Si así fuera resultaría muy costoso dado que se produciría muy poco y no se aprovecharían las economías de escala.

2.4 Cálculo de del Comercio intra-industrial vertical y horizontal

Para medir la naturaleza del CII, se parte de la metodología utilizada por Abd-el-Rahman (1991), un primer supuesto es considerar que el precio está en función de la calidad, es decir que el precio depende de ella; un segundo supuesto es que los precios pueden ser aproximados por los Índices de Valor Unitario (IVUS) y un tercer supuesto es que los consumidores disponen de información completa. La diferencia entre los valores unitarios de las exportaciones y las importaciones son utilizadas como un indicador para diferenciar los productos en un determinado intercambio comercial, por lo tanto los productos son similares o diferenciados horizontalmente si los IVUS de las exportaciones e importaciones difieren menos

de un $\pm 15\%$, si no es así estarán verticalmente diferenciados. A su vez el CII vertical se divide en 2: de baja calidad, si el precio de las compras al exterior supera al de las ventas en más de un 15% y de alta calidad, si el precio de las ventas al exterior supera al de las compras en más de un 15%.

El CII horizontal y vertical se mide por medio de los valores unitarios (medidas aproximadas al nivel de precios de una canasta de bienes específica con bienes similares). Los valores unitarios V_{ij} se calculan tomando el valor de las n operaciones realizadas en el subsector i de la industria j y la cantidad negociada Q_{ij} en las n operaciones del subsector i de la industria j . Luego se calcula el valor unitario de las exportaciones respecto de las importaciones, donde los subsectores i de la industria j con CII horizontal serán aquellos que cumplan la siguiente condición:

$$VU = 1 - \alpha < \frac{V_{uxj}}{V_{umj}} < 1 + \alpha$$

Donde α es un factor de dispersión del 15% o 25% por lo general.

Cálculo de los determinantes del Comercio Intra-industrial

Los métodos de variable dependiente limitada y panel de datos son muy utilizados para calcular los determinantes de CII pero no tienen en cuenta si el valor del IGL es cero, por lo tanto lo más apto es utilizar un modelo con variable limitada Probit y Tobit que si tienen en cuenta la existencia o no del CII (Clark & Stanley, 1999).

El modelo estimado tiene la siguiente forma funcional:

$$Y_{ij} = \alpha_{ij} + \beta X_{it} + \beta X_{jt} + \epsilon_{ijt}$$

Dónde:

Y_{ij} = es el IGL, α_{ij} = es la constante, β = es el parámetro a estimar, X_{it} = es un determinante del CII a nivel industria, X_{jt} = es un determinante del CII a nivel país, ϵ_{ijt} = es el error con una distribución normal $\epsilon_{ijt} \sim N [0, \sigma^2]$.

CAPÍTULO 3: RESULTADOS.

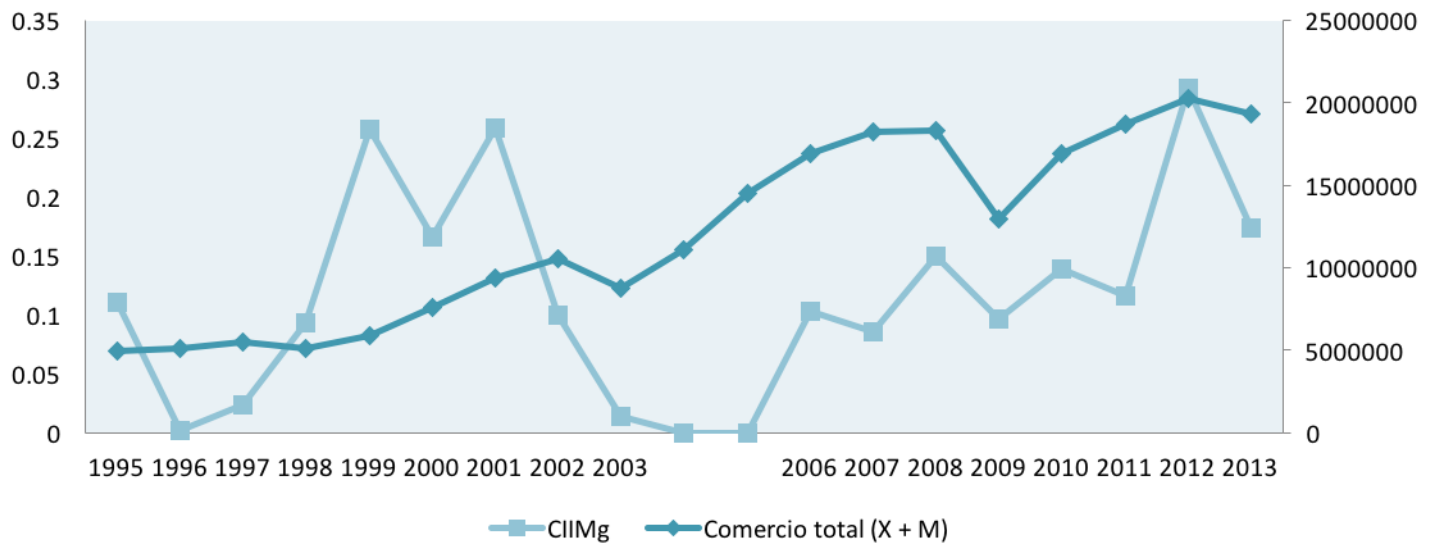
AÑO	Indice promedio ponderado para cada año a nivel seccion en porcentaje
1990	9.67965842
1991	NE
1992	NE
1993	NE
1994	16.99568794
1995	14.67200996
1996	15.64141989
1997	11.0700101
1998	8.958085009
1999	12.70596385
2000	14.08220731
2001	17.05703472
2002	15.17369794
2003	17.04535584
2004	NE
2005	9.835379421
2006	9.959361759
2007	11.32951951
2008	12.48274464
2009	15.10747563
2010	13.71150911
2011	14.75764853
2012	16.01339679
2013	12.3097053
2014	14.29064809
2015	11.99990124
Promedio	13.40356459

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.
Los índices que se marcan con NE no fueron
estimados debido a la falta de datos.

El análisis del comercio bilateral entre México y Japón comienza con la medición del comercio intraindustrial a través de la obtención del IGLPPI con datos del periodo 1990-2015 a nivel sección de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 3 (CIIU-Rev.3), Su estructura es jerarquizada e integrada en 5 niveles de agregación que contienen respectivamente: 10 Secciones, 67 Capítulos, 261 Grupos, 1033 Subgrupos y 3121 Partidas, que se identifican mediante un código decimal que alcanza los 5 dígitos.

Como puede observarse el índice para cada año no va más lejos de un 17.05% que es el nivel más alto del periodo, alcanzado en 2003. Por otra parte el nivel más bajo obtenido en 1990 fue de 9.67. El promedio total para todo el periodo es de 13.4% lo que indicaría que el intercambio comercial no se compone principalmente de un comercio intraindustrial sino inter-industrial (86.6%), es decir, el intercambio comercial se rige por productos de industrias diferentes, desde el punto de vista de la ventaja comparativa.

Δ CIIMg del comercio entre México y Japón para el periodo 1990-2003 Y 2006-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS. Se omiten los años 2004 y 2005 debido a que no se pudo estimar el índice por falta de datos.

Para analizar el crecimiento del CII, se analiza la gráfica 1 en donde se muestra el incremento del CII en el periodo y el comercio total entre México y Japón (X + M) por año. Se observa al inicio del periodo que el CIIMg tiene una disminución en 1996, a partir de 1997 a 2001 hay un incremento considerable (salvo el año 2000), sin embargo desde 2002 se presenta una caída que se mantiene entre 0.08 y 0.13 hasta 2011 (salvo el año 2003 donde la caída fue más baja siendo de 0.01), posteriormente en 2012 hubo un repunte llegando a su nivel más alto en todo el periodo siendo de 0.29, sin embargo ese incremento solo se presentó en ese año ya que en el resto de años posteriores hay una disminución considerable.

Comparándosele con el comercio total se observa que el CIIMg se mueve conforme el comercio total va evolucionando a lo largo del periodo. Sin embargo, por cada incremento en el comercio total entre estos países el CII incrementa una décima parte, es decir que a pesar de que el comercio total ha ido incrementando

de modo constante a lo largo del periodo el CII no incrementa tanto como se desearía.

INDICE GRUBEL Y LLOYD PROMEDIO PONDERADO POR SECCIÓN Y POR AÑO (1990-2015)										
SECCION	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
AÑO	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	BEBIDAS Y TABACOS	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN OTRO RUBRO DE LA CUCI
1990	0.337548619	0.01094384	0.119133775	0.000134682	0.142780831	0.804604349	0.285213333	0.105020518	0.057101715	0.001091754
1990	0.081817332	0.00875622	0.130621158	0.001843723	NE	0.96435057	0.29401057	0.069282572	0.105219365	NE
1990	0.433710211	0.03505506	0.155681502	0.000642893	0.402985075	0.838630785	0.230533721	0.058376416	0.129780841	NE
1990	0.225841838	0.03778135	0.171038731	0.001055567	0.013777268	0.859786512	0.170057573	0.110224488	0.206706504	NE
1990	0.225087774	0.09130458	0.429263826	0.008257165	0.277996142	0.665956073	0.689688769	0.113718757	0.161319718	0.001255024
1990	0.091603921	0.06073376	0.149630257	0.025366427	0.090604027	0.619645038	0.634606941	0.058708956	0.176466645	0.003911211
1990	0.042947657	0.04040755	0.227820636	0.018155806	0.480027354	0.585122392	0.439121953	0.115782193	0.226010123	0.003084119
1990	0.041011876	0.04640525	0.360820297	0.0441246	0.449361524	0.363894879	0.284057028	0.061036095	0.212549796	0.026278655
1990	0.04976446	0.02133769	0.297146007	0.103985334	0.189686361	0.344778185	0.189582351	0.040193543	0.16708435	0.004924784
1990	0.069617451	0.08115076	0.230731771	0.055350696	0.060782839	0.277996427	0.268122073	0.107772857	0.072160171	0.008214954
1990	0.037408716	0.04046696	0.328678692	0.122301275	0.083443784	0.391436199	0.168062423	0.122814056	0.213626959	0.011303933
1990	0.033580472	0.03194224	0.269922063	0.159337292	0.124343601	0.306299909	0.113138585	0.173402489	0.248995672	0.016722985
1990	0.037574935	0.03342941	0.5808751	0.263578163	0.305854024	0.267288419	0.101613784	0.140499434	0.30402737	0.018849763
1990	0.035262087	0.01622695	0.133391082	0.330197001	0.384721248	0.266013081	0.120099079	0.183564322	0.148690392	0.009855973
1990	0.081516646	0.01149819	0.175375453	NE	0.139841448	0.247132024	0.082156036	0.045503456	0.071357495	0.016825397
1990	0.032695319	0.01773245	0.059850674	0.032965249	0.162372961	0.187277759	0.112404973	0.102151115	0.078371194	0.013956566
1990	0.03551828	0.02665291	0.08250932	0.001022952	0.269590709	0.199210696	0.201192305	0.089412715	0.084273486	0.007259358
1990	0.03697491	0.04051757	0.086770734	1.48285E-06	0.156882616	0.378162052	0.186243248	0.101122545	0.114884953	0.088057102
1990	0.022384511	0.02994082	0.132140685	2.03602E-05	0.02164867	0.386016968	0.237805489	0.104391517	0.140818565	0.028789149
1990	0.027318973	0.03312295	0.184360907	0.981173597	0.112491488	0.430457465	0.148599037	0.123570066	0.13829602	0.153387201
1990	0.029173066	0.05116608	0.113313834	5.04336E-07	0.117334316	0.303144323	0.156508511	0.129784967	0.155933636	0.04851887
1990	0.036385238	0.06406984	0.189819192	0.328646209	0.111794823	0.253285199	0.311678663	0.126814911	0.098779213	0.032335074
1990	0.017392997	0.05488188	0.191302573	0.643955206	0.034305855	0.268196112	0.189026548	0.158421179	0.089248657	0.261242392
1990	0.017856429	0.07995419	0.238559636	0.002353844	0.079822316	0.315663624	0.11610147	0.11964296	0.103572827	0.144792944
1990	0.02155717	0.07686372	0.221044477	0.464144846	0.182621578	0.293809355	0.084001478	0.149447645	0.12892567	0.057935635
1990	0.023828073	0.06625306	0.23044892	0.072285292	0.110275533	0.283497129	0.077242564	0.121884576	0.151483896	0.073726681
PROMEDIO	0.081745345	0.0426383	0.211163512	0.146436007	0.180213856	0.426986751	0.226571866	0.108944013	0.145603278	0.044883458

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS. Los valores indicados con NE no fueron estimados debido a la falta de datos.

A nivel rama industrial o sección, siguiendo el cuadro __ , podemos obtener las ramas industriales en donde el CII es más significativo: 5 Químicos y productos conexos, n.e.p. con un CII promedio de 0.42 siendo este el más alto de las 10 secciones, 6 artículos manufacturados con un CII promedio 0.22 y 2 materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles con un CII promedio de 0.21, el CII no es muy alto pues no llega a un 50% lo que nos indica una baja presencia de comercio intraindustrial, sin embargo, cabe mencionar que estas secciones corresponden a bienes de las industrias química y manufacturera. Así mismo, las ramas industriales más bajas son: 1 bebidas y tabacos con un CII 0.04, 9 Mercancías y operaciones no clasificadas con un CII 0.04 y 0 productos alimenticios y animales vivos con un CII 0.08, en donde el CII no llega a cubrir el 10% de CII.

Para clasificar el CII a nivel producto entre México y Japón se recurrió a datos muy desagregados (5 dígitos de la CUCI) debido a que fue el nivel de agregación que proporcionó más información, aunque no se obtuvo la base completa debido a que no existe el valor para diferentes productos o años. Después de limpiar la base de datos bajo el criterio de: series completas de 1996-2015 para ambos países, y hacer su análisis.

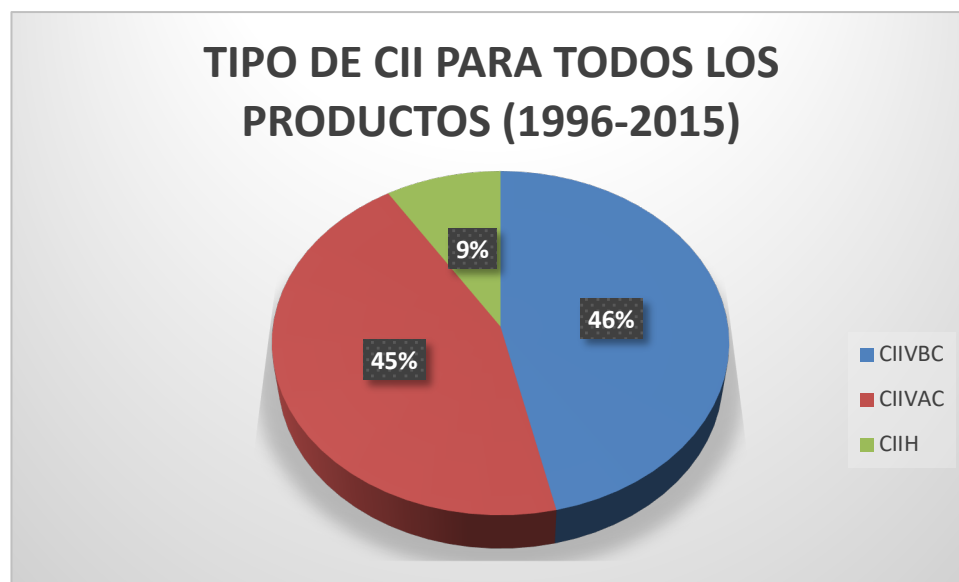
Se obtuvieron los siguientes resultados, realizando los cálculos con la metodología de Abd-el-Rahman (1991), obteniendo los valores unitarios de las exportaciones e importaciones a partir de sus valores y cantidades respectivamente. Posteriormente se aplicó la fórmula $1-\alpha < V_{uxj} / V_{umj} < 1+\alpha$ ($\alpha=0.15$) para obtener V_{uxmj} con los siguientes criterios:

Si $V_{uxmj} < 0.85$, es un producto de tipo CIIVBC.

Si $V_{uxmj} > 1.15$, es un producto de tipo CIIVAC.

Si

$0.85 < V_{uxmj} < 1.15$, es un producto de tipo CIIH.



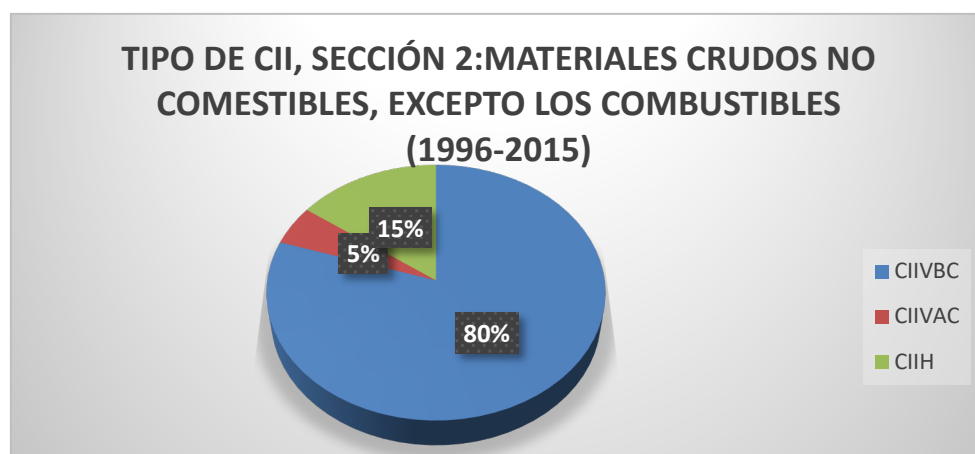
Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

Como se puede observar en la anterior gráfica, de manera general se puede decir que el tipo de CII que predominó durante ese periodo fue el CIIV tanto de “Baja Calidad” como de “Alta Calidad”, representando un 91% del CII que se llevó acabo; mientras que el CIIH sólo tuvo una participación de 9%, lo que nos quiere decir que los precios o la calidad es una diferencia importante entre ambos países que propicia el comercio CII y que beneficia sobre todo a los consumidores. Para un mejor análisis también se obtuvieron porcentajes del tipo de CII a nivel

sección, dando los siguientes resultados:

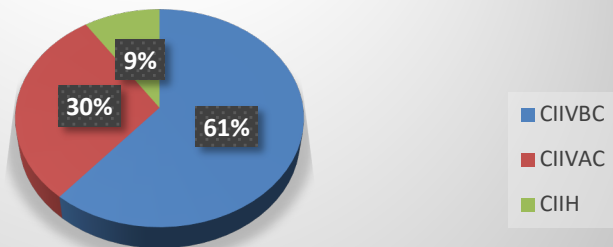


Fuente: Elaboración propia con datos de WITS



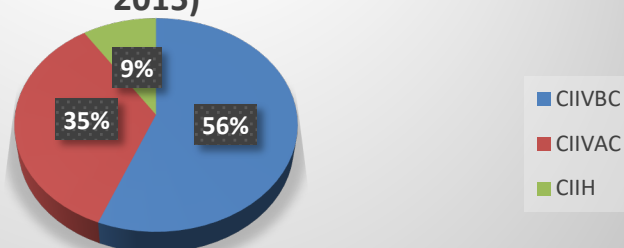
Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

**TIPO DE CII, SECCIÓN 5: PRODUCTOS QUÍMICOS
Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P (1996-2015)**



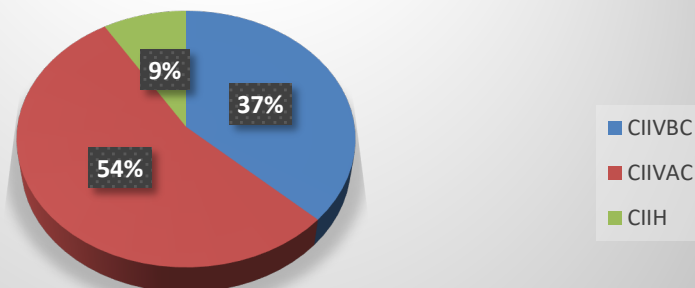
Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

**TIPO DE CII, SECCIÓN 6: ARTÍCULOS
MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS
PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL (1996-
2015)**



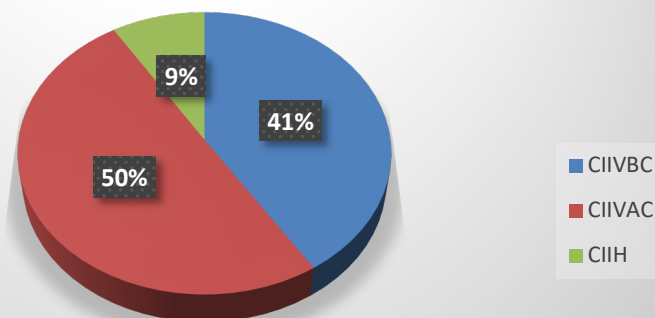
Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

**TIPO DE CII, SECCIÓN 7: MAQUINARIA Y EQUIPO
DE TRANSPORTE (1996-2015)**



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

**TIPO DE CII, SECCIÓN 8: ARTÍCULOS
MANUFACTURADOS DIVERSOS (1996-2015)**



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

En todos los sectores se observa que el CIIV predomina en gran proporción frente al CIIH, alcanzando este último un porcentaje no más allá del 15% en cada sección; en las secciones 0 (Productos alimenticios y animales vivos), 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles), 5 (Productos químicos y productos conexos, N.E.P) y 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material), predomina el CIIVBC representado más de la mitad del CII en cada sección e incluso alcanzando un nivel de 80% en la sección 2; mientras que en las secciones 7 (Maquinaria y equipo de transporte) y 8 (Artículos manufacturados diversos), se observa una mayor proporción de tipo CIIVAC.

MODELO

El análisis econométrico se realizó con ayuda del programa Eviews 7.1, la base de datos utilizada contiene datos anuales del periodo 1995-2014 con 14 variables: una dependiente y 13 independientes. A continuación se describen las variables ocupadas dentro del modelo.

Variable	Descripción
cii	Comercio intra-industrial entre México y Japón calculado con el IGL ponderado para los años de 1995 a 2014.
pobmx	Población de México medida por el número de habitantes para los años de 1995 a 2014.
pobjpn	Población de Japón medida por el número de habitantes para los años de 1995 a 2014.
pibpcmx	PIB per cápita de México medido en dólares a precios constantes de 2010 para los años de 1995 a 2014.
pibpcjpn	PIB per cápita de Japón medido en dólares a precios constantes de 2010 para los años de 1995 a 2014.
arnmx	Tasa arancelaria promedio aplicada de Japón para México para los años de 1995 a 2014.
arnjpn	Tasa arancelaria promedio aplicada de México para Japón para los años de 1995 a 2014.
pibmx	PIB de México a precios constantes de

	2010 para los años de 1995 a 2014.
pibjpn	PIB de México a precios constantes de 2010 para los años de 1995 a 2014.
hrsmx	Horas de trabajo promedio al año por empleado de México para los años de 1995 a 2010.
hrsjpn	Horas de trabajo promedio al año por empleado de Japón para los años de 1995 a 2010.
chmx	Índice de capital humano en México basado en los años de escolaridad para los años de 1995 a 2010.
chjpn	Índice de capital humano en Japón basado en los años de escolaridad para los años de 1995 a 2010.

TABLA ESTADÍSTICA

En la siguiente tabla se muestra un resumen de las principales estadísticas de las variables como la media, la mediana, el valor máximo, el valor mínimo, la desviación estándar, probabilidad, sumatoria y número de observaciones; para poder observar las características más básicas de cada variable.

Date: 01/04/18
Time: 18:40
Sample: 1995 2014

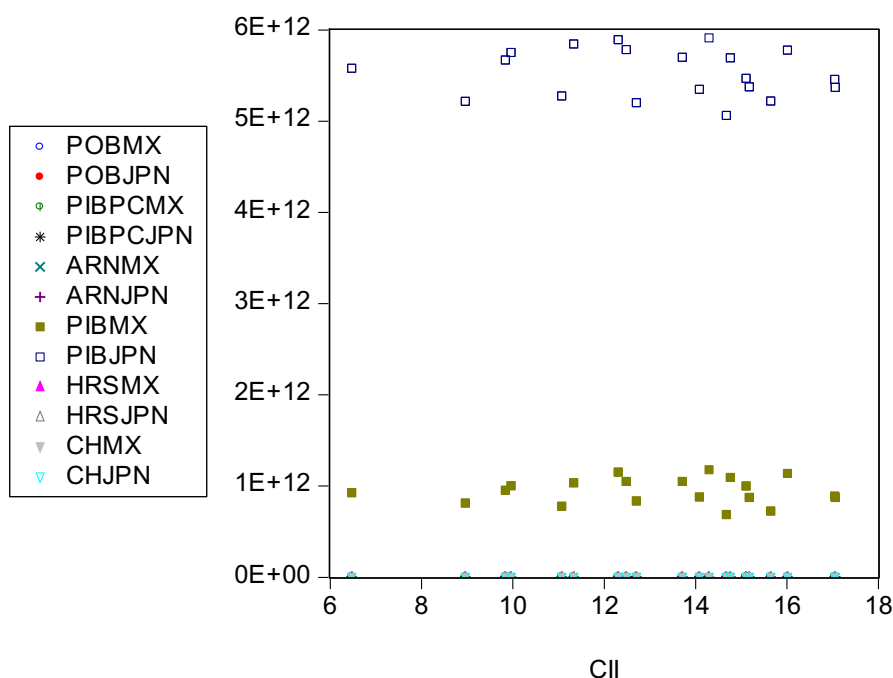
	CII	POBMX	POBJPN	PIBPCMX	PIBPCJPN	ARNMX
Mean	13.13367	1.09E+08	1.27E+08	8682.870	43457.07	7.990000
Median	13.89686	1.08E+08	1.28E+08	8663.543	43207.84	10.09000
Maximum	17.05703	1.24E+08	1.28E+08	9492.991	46466.12	12.96000
Minimum	6.470264	94045579	1.25E+08	7307.177	40368.71	0.060000
Std. Dev.	2.833075	9285852.	808606.0	602.2179	1857.872	4.154638
Probability	0.497839	0.555414	0.210530	0.523818	0.500824	0.377090

Sum	262.6734	2.17E+09	2.55E+09	173657.4	869141.3	159.8000
Observations	20	20	20	20	20	20

ARNJPN	PIBMX	PIBJPN	HRSMX	HRSJPN	CHMX	CHJPN
2.793000	9.48E+11	5.53E+12	2156.676	1790.250	2.498005	3.410132
3.155000	9.41E+11	5.53E+12	2144.077	1786.000	2.506079	3.413297
4.320000	1.18E+12	5.91E+12	2242.380	1892.000	2.676779	3.539959
0.550000	6.87E+11	5.06E+12	2081.580	1714.000	2.296246	3.260918
1.027066	1.42E+11	2.62E+11	41.10518	52.23517	0.116074	0.088344
-0.563937	-0.073126	-0.117871	0.534697	0.414664	-0.175620	-0.134026
2.370699	2.068166	1.708013	2.919390	2.322096	1.874924	1.778058
1.390100	0.741420	1.437337	0.958417	0.956117	1.157637	1.304161
0.499049	0.690244	0.487401	0.619273	0.619986	0.560560	0.520961
55.86000	1.90E+13	1.11E+14	43133.52	35805.00	49.96010	68.20264
20.04242	3.81E+23	1.31E+24	32103.08	51841.75	0.255989	0.148289
20	20	20	20	20	20	20

GRÁFICA DE DISPERSIÓN

La siguiente gráfica de dispersión muestra a primera vista una relación entre las variables independientes y la dependiente.



MODELO CON TODAS LAS VARIABLES

El modelo fue calculado a partir de MCO (Mínimos cuadrados Ordinarios). Al momento de correr el modelo con todas las variables elegidas, el resultado fue que ninguna variable es explicativa bajo los criterios: t de tablas $< t$ calculado, donde t de tablas = 2.101 y Prob < 0.05 .

Sample: 1995 2014
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3218.902	21686.45	-0.148429	0.8862
ARNJPN	-0.838517	1.675662	-0.500409	0.6321
ARNMX	0.182124	0.467284	0.389751	0.7083
CHJPN	502.5980	743.3487	0.676127	0.5207
CHMX	253.2906	605.1550	0.418555	0.6881
HRSJPN	0.329614	0.310317	1.062184	0.3234
HRSMX	0.031110	0.036463	0.853191	0.4218
PIBJPN	-3.39E-10	4.09E-09	-0.083019	0.9362
PIBMX	-6.72E-11	2.05E-09	-0.032828	0.9747
PIBPCJPN	0.035311	0.522659	0.067560	0.9480
PIBPCMX	0.006153	0.205132	0.029993	0.9769
POBJPN	7.60E-06	0.000189	0.040215	0.9690
POBMX	-3.55E-06	1.83E-05	-0.193801	0.8518
R-squared	0.627053	Mean dependent var	13.13367	
Adjusted R-squared	-0.012285	S.D. dependent var	2.833075	
S.E. of regression	2.850424	Akaike info criterion	5.182990	

Sum squared resid	56.87441	Schwarz criterion	5.830216
Log likelihood	-38.82990	Hannan-Quinn criter.	5.309336
F-statistic	0.980785	Durbin-Watson stat	2.275996
Prob(F-statistic)	0.535033		

MODELO FINAL

Después de una búsqueda de las variables significativas, el resultado fue un modelo con 3 variables: capital humano de México (CHMX), horas promedio de trabajo anual por empleado en Japón (HRSJPN) y PIB per cápita de Japón (PIBPCJPN). Cabe recalcar que este modelo no tiene aún las pruebas estadísticas.

Dependent Variable: CII
Method: Least Squares
Date: 01/04/18 Time: 20:32
Sample: 1995 2014
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-479.5839	154.3717	-3.106682	0.0068
CHMX	148.9158	39.41979	3.777690	0.0016
HRSJPN	0.183069	0.056154	3.260134	0.0049
PIBPCJPN	-0.004764	0.001153	-4.132209	0.0008
R-squared	0.518491	Mean dependent var	13.13367	
Adjusted R-squared	0.428208	S.D. dependent var	2.833075	
S.E. of regression	2.142284	Akaike info criterion	4.538479	
Sum squared resid	73.43009	Schwarz criterion	4.737625	
Log likelihood	-41.38479	Hannan-Quinn criter.	4.577354	
F-statistic	5.742961	Durbin-Watson stat	2.222176	
Prob(F-statistic)	0.007290			

PRUEBA DE AUTOCORRELACIÓN

Para realizar la prueba de autocorrelación primero se hizo una regresión de MCO con los errores y posteriormente se analiza el estadístico Durbin-Watson dando como resultado que no hay autocorrelación (valores están relacionados en

momentos diferentes en el tiempo).

Dependent Variable: UI
Method: Least Squares
Date: 01/04/18 Time: 20:36
Sample (adjusted): 1996 2014
Included observations: 19 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
UJ	-0.111721	0.234100	-0.477237	0.6389
R-squared	0.012435	Mean dependent var		0.015327
Adjusted R-squared	0.012435	S.D. dependent var		2.018537
S.E. of regression	2.005947	Akaike info criterion		4.281306
Sum squared resid	72.42884	Schwarz criterion		4.331013
Log likelihood	-39.67241	Hannan-Quinn criter.		4.289718
Durbin-Watson stat	1.977553			

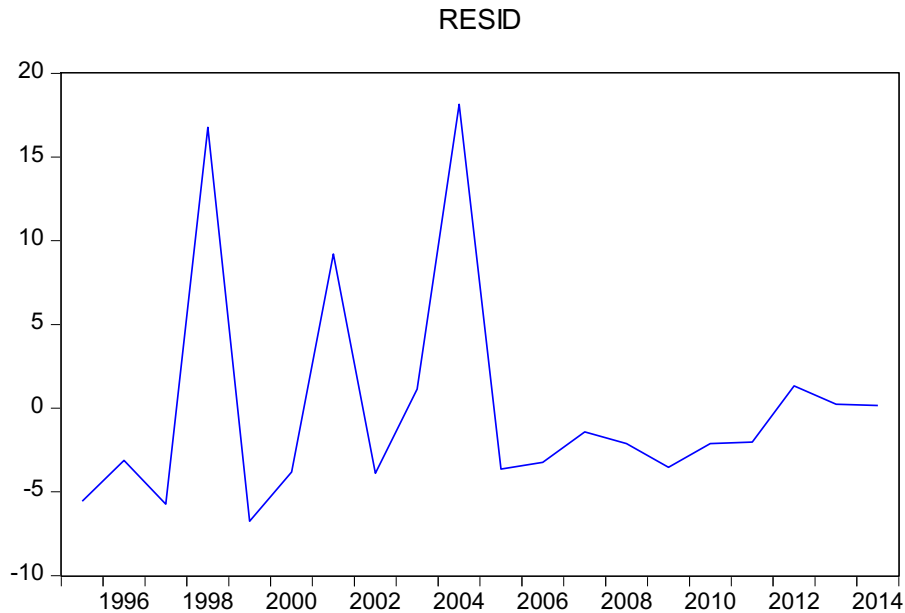
PRUEBA DE HETEROCEDASTICIDAD

Para la prueba de heterocedasticidad se realizó una regresión con los errores al cuadrado como variable dependiente para posteriormente analizar los resultados bajo el criterio de: si t de tablas $>$ t calculado quiere decir que hay heterocedasticidad, confirmando también con una gráfica de los residuos.

Dependent Variable: UI2
Method: Least Squares
Date: 01/04/18 Time: 20:40
Sample: 1995 2014
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	353.9696	540.1324	0.655339	0.5216
CHMX	-84.63004	137.9262	-0.613589	0.5481
HRSJPN	-0.112982	0.196478	-0.575040	0.5733
PIBPCJPN	0.001458	0.004034	0.361548	0.7224
R-squared	0.079805	Mean dependent var		3.671505
Adjusted R-squared	-0.092731	S.D. dependent var		7.170554
S.E. of regression	7.495652	Akaike info criterion		7.043380
Sum squared resid	898.9568	Schwarz criterion		7.242526
Log likelihood	-66.43380	Hannan-Quinn criter.		7.082255

F-statistic	0.462540	Durbin-Watson stat	2.483373
Prob(F-statistic)	0.712355		



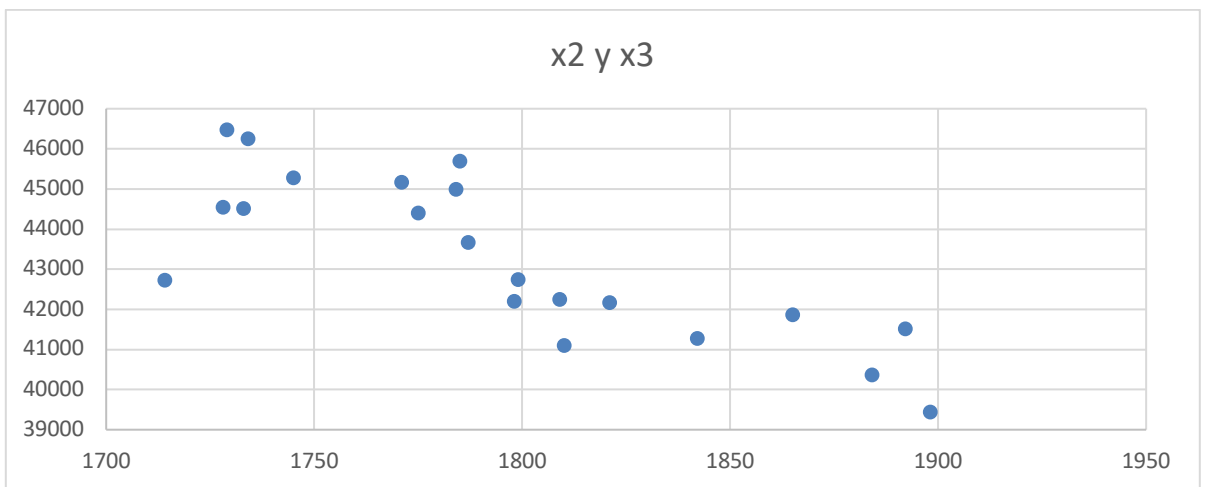
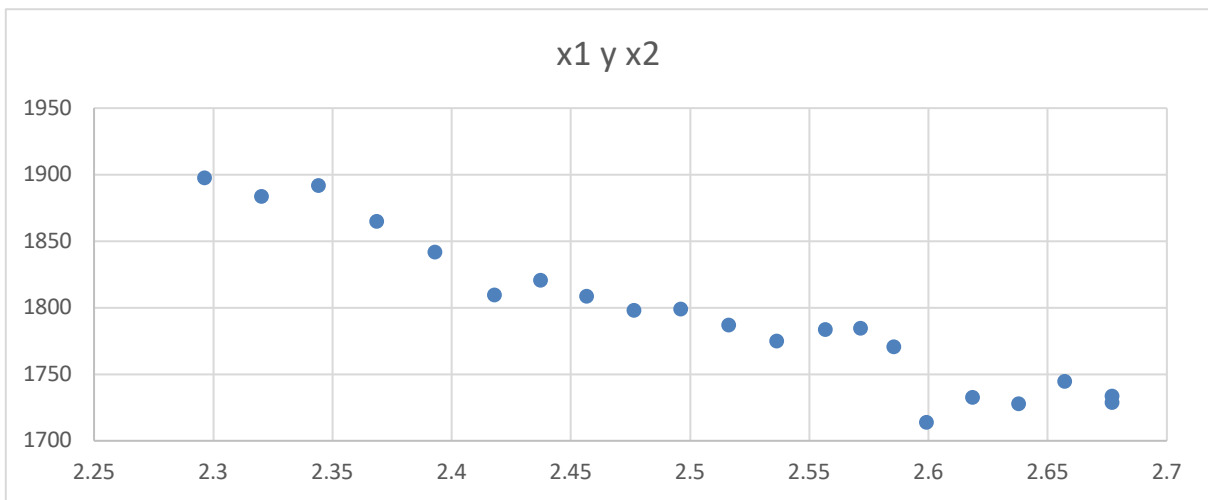
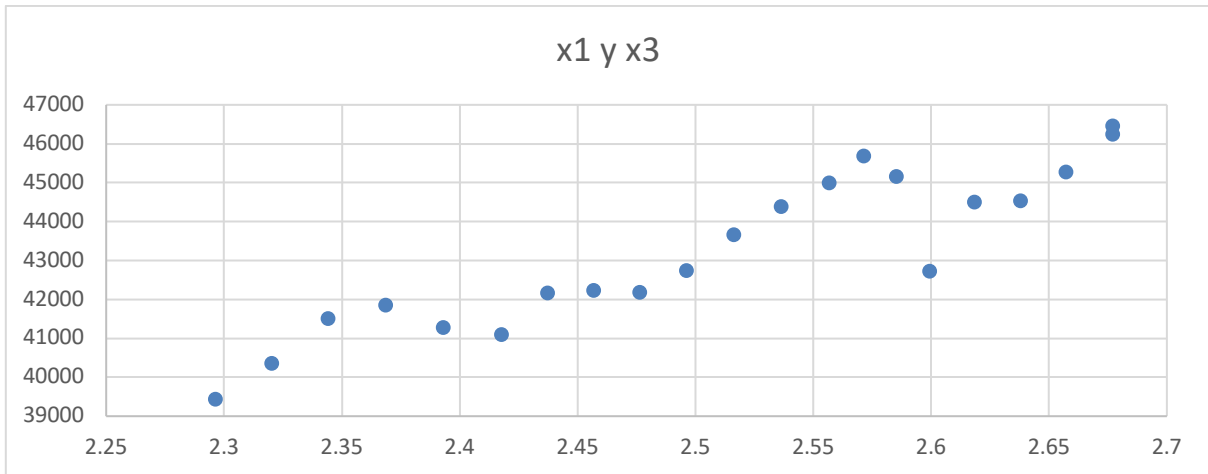
PRUEBA DE MULTICOLINEALIDAD.

Para la prueba de multicolinealidad se realizaron dos test el primero fue obtener la matriz de correlación:

	x1	x2	x3
x1	1	0.96203702	0.92391001
x2	0.96203702	1	0.80701358
x3	0.92391001	0.80701358	1

En donde X1 es capital humano de México, X2 son las horas promedio que se labora en Japón y X3 es el PIB per cápita de Japón. La regla de rechazo indica que si las relaciones entre las variables son cercanas a 1 existe un problema de multicolinealidad, por ende en este modelo si existe un problema de multicolinealidad.

Para agregar más evidencia que confirme el resultado se agregan las gráficas de cada variable:



La prueba nos indica que si las gráficas tienen puntos muy dispersos no existe multicolinealidad, sin embargo, si presentan una tendencia y se puede mirar a simple vista que los puntos forman una línea es porque existe multicolinealidad, las gráficas anteriores confirmar que si existe un problema de multicolinealidad.

Para corregir la multicolinealidad se recomienda eliminar una variable, la que presente el mayor grado de multicolinealidad. Se realizó otro modelo en dónde se omite la variable capital humano en México y estos fueron los resultados:

Dependent Variable: CII

Method: Least Squares

Date: 01/05/18 Time: 23:49

Sample: 1995 2014

Included observations: 20

White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	82.26849	31.24623	2.632909	0.0174
HRSJPN	-0.021784	0.012106	-1.799499	0.0897
PIBPCJPN	-0.000693	0.000321	-2.162341	0.0451
R-squared	0.089017	Mean dependent var		13.13367
Adjusted R-squared	-0.018157	S.D. dependent var		2.833075
S.E. of regression	2.858680	Akaike info criterion		5.076078
Sum squared resid	138.9249	Schwarz criterion		5.225438
Log likelihood	-47.76078	Hannan-Quinn criter.		5.105235
F-statistic	0.830582	Durbin-Watson stat		1.513480
Prob(F-statistic)	0.452727			

Este modelo tiene una R^2 y R^2 -ajustada tan baja que este modelo sería poco explicativo, así mismo las variables no pasan las pruebas: t (t de tablas < t calculado, donde t de tablas = 2.101) ni la prueba de probabilidad ya que los valores no cumplen con las reglas de rechazo ($\text{Prob} < 0.05$).

Este modelo resulta un poco decepcionante, sin embargo, es comprensible debido a que se están ocupando 20 observaciones cuando la mínima recomendada es de 40.

CONCLUSIONES

México después de más de 35 años participando dentro de una economía globalizada, sus políticas neoliberales en materia comercial han cumplido con la meta de diversificación, sin embargo, no han sido tan efectivas para introducir los bienes mexicanos en naciones extranjeras y tampoco han logrado terminar con el rezago que existe entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados. Por su parte, Japón tiene la misma estrategia de diversificación de México, pero es favorable para su economía el hecho de que conserve los lazos más fuertes con economías desarrolladas y a su mismo nivel.

La relación comercial de México y Japón ha demostrado, de acuerdo a los resultados del CII (que fueron desalentadores al ser muy poco significativos), que los intercambios comerciales entre estos dos países son de tendencia interindustrial y no intraindustrial, lo que implica que el comercio patrón comercial se explique dentro de la teoría del comercio internacional de la ventaja comparativa y de la dotación factorial, en las cuales el comercio se fundamenta en las diferencias entre países y productos. Y dado que las exportaciones son principalmente en los sectores alimenticios y las exportaciones en manufacturas se puede decir que su intercambio es más complementario que uno que se rija en la competencia de bienes similares. Si bien son países que han mantenido lazos comerciales y que tienen visiones fuertes a futuro, pero en el caso del CII, es un patrón que comienza y aún no es representativo para ambas economías respecto a otros países.

Además, el bajo CII refleja la falta de competitividad debido al bajo desempeño de las industrias para producir bienes con alto nivel de diferenciación capaces de competir con los productos japoneses. Sin embargo, puede que no se trate sólo de la falta de competitividad lo que provoca que no haya una introducción de los bienes mexicanos al país, sino de otros aspectos, por ejemplo Japón enfrentaba una crisis en su sector agrario por lo que buscaba un país que pudiera asegurarle la oferta de bienes de ese tipo y por otro lado pretendía insertar los productos de sus empresas, así que aquí los intereses juegan un papel importante ya que en el acuerdo se le da prioridad a los bienes que son de mayor interés para ambas economías ya que la apertura comercial se dio en el sector industrial y el agrícola. En el industrial el 91% de las fracciones arancelarias tienen acceso libre de arancel a Japón y en el agrícola, el 92% de las exportaciones entran con libre arancel. Otras limitantes mencionadas en la lectura por parte del PROMEX (Programa de Estudios México-Japón) 2012, son: el alto coste de transporte, dificultad de calcular beneficios por las variaciones del tipo de cambio, problemas de cobranza, marketing, etc.

El poco CII que hay se manifiesta de tipo CIIV, tanto en baja calidad como en alta calidad debido a las grandes diferencias entre la cultura y la economía de ambos

países. Mientras Japón cuenta con una gran capacidad de capital y conocimiento para producir bienes de alta calidad, México cuenta con demasiada mano de obra no calificada para aumentar y fomentar las economías de escala, pero descuidando la calidad de sus productos.

Se menciona además que las políticas neoliberales no deberían seguirse al pie de la letra ya que no han sido muy eficaces para todos los países en vías de desarrollo, debe de existir un control y protección moderada para evitar poner en riesgo sectores frágiles de la economía; y sobre todo considerar que cada país tiene que generar sus propias estrategias basadas en experiencias pasadas para poder adaptarlas a lo que más le conviene y no sólo centrarse en las tendencias de países desarrollados.

Para el país asiático la formalización de la relación comercial le trajo beneficios como una mayor inserción de sus empresas automotrices y manufactureras, aprovechando la posible triangulación gracias al TLCAN.

El modelo econométrico tiene mucha inestabilidad debido que es un periodo analizado es muy corto y el IGL ponderado es muy insignificante dentro del comercio total de estos dos países para poder determinar las variables que más le influyen.

BIBLIOGRAFIA

Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional* (7a edición ed.). México: Prentice Hall/ Pearson.

Paul R. Krugman, M. O. (2012). *Economía Internacional* (9a ed.). Madrid: Pearson.

Delfino, J. (1999). El neoliberalismo económico en México. (Tesis de licenciatura) Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., México.

Cores, R. (2016). El neoliberalismo mexicano: 1994-2015. (Tesis de licenciatura) Universidad Nacional Autónoma de México, Edo de México, México.

Harvey, D. (2007). Breve historia del Neoliberalismo. Madrid, España: Ediciones Akal.

Clavijo, F., Valdividieso, S. (2000) Reformas estructurales y política macroeconómica. Reformas económicas en México, 1982-1999 - México, DF.

Ricardo Campos.(1993) El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización México.

Humberto Garza Elizondo. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en Foro Internacional, (1996), México.

José Ignacio Martínez Cortés, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", en Revista de Relaciones Internacionales, núm. 62, FCPYS-UNAM, México, junio de 1994, p. 80

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, México, 1983.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, México, 1989.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000, México, 1995.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006, México, 2000.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012, México, 2006.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 2012-2018, México, 2012.

Secretaría de hacienda y crédito público, (1995) Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, México.

Franzoni, M. (2017). La política exterior de México en el gobierno de Peña Nieto: Retos locales e internacionales. Contextualizaciones Latinoamericanas. Núm. 17. Recuperado de:

<http://www.contextualizacioneslatinoamericanas.com.mx/index.php>

- Girón A., Vargas A, Uscanga C.(2015). La misión Hasekura: 400 años de su legado en las relaciones entre México y Japón. México: S. y G. editores. México.
- Sastre, M. (2004) Acuerdo de Asociación Económica como Resultado de las Tendencias Internacionales y la Complementación Económica México y Japón. (Tesis de Licenciatura), Universidad de las Américas Puebla, México.
- Mendoza, F. (2004) Relaciones bilaterales México-Japón: Las posibilidades de un tratado de libre comercio. (Tesis de licenciatura), Universidad de las Américas Puebla, México.
- Granados, Ulises (2016). La relación México-Japón: más allá de la coyuntura económica. Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 108, pp. 69-85.
- Franco, Carolina. (2016). Relación comercial entre México y Japón “El Acuerdo de Libre comercio entre México y Japón frente al Sistema Generalizado Japonés” (Tesis de licenciatura), Universidad Nacional Autónoma de México, CDMC, México.
- Okabe, T., CarrilloS.. (2014.). Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica. Guadalajara, Jalisco.: Universidad de Guadalajara. Guadalajara, México.
- Uscanga, C., Martínez J., Román, A., Romero M. (2007) Cuaderno de Estudios Regionales: México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica. México: Departamento de Publicaciones, Coordinación de Extensión Universitaria,
- Toledo, A. (2017) Historia del pensamiento económico (inedito), México.
- Sotomayor M., (2008) Un estudio sobre el comercio intra-industrial de México, en el tratado de libre comercio de América del Norte, Tesis doctoral, Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona, Departament d' economia aplicada.
- Gutiérrez R (2005) “Comercio Intraindustrial”Inédito, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 1-5
- Gutiérrez R., (2013) “Determinantes del comercio intraindustrial bilateral en economías emergentes manufactureras” en Comercio Exterior, Vol. 63, Núm. 5, Septiembre y Octubre de 2013, pp.31-41
- Gutiérrez R (2007) “La Ecuación De Gravedad”Inédito, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 6-9

- Gutiérrez R (2007) "El Modelo Krugman" Inédito, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 2-10
- Kerber, Martínez, Lozoya y Tanaka. (Eds.). (2011). Historia mínima de Japón. México D.F. EL COLEGIO DE MÉXICO.
- Székely, G. (1994). La estrategia internacional de México: con la mirada hacia el este y hacia el norte. B. Stallings y G. Székely. (Eds.). Japón, los Estados Unidos y América Latina ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental? (pp. 157-177). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Okabe y Carrillo. (Eds.). (2014). Relaciones México-Japón en el contexto de Asociación Económica. México D.F. Universidad de Guadalajara.
- SICE. (2005). Acuerdo de Asociación Económica México – Japón. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_JPN/Studies/puntos_s.pdf
- López, V. (1994). La nueva era del capitalismo. Japón y Estados Unidos en la cuenca del Pacífico. México: Siglo Veintiuno editores.
- Rodríguez, E. (2012). Crecimiento económico, crisis y reformas en Japón en las dos últimas décadas (Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas). Universidad de la Habana, La Habana.
- ALADI/SEC/Estudio 201. (marzo, 2012). Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI. Recuperado de: http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/201.pdf
- Buitelaar Rudolf y Padilla Ramón (1996), El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales. Estudios Económicos, Colegio de México, estudioseconomicos.colmex.mx/archivo/EstudiosEconomicos1996/77-116.pdf.
- Leoz, V & Azpiazu, P. (1986). El comercio intra-industrial: una aplicación al caso de Euskadi. Recuperado de: <http://www.ogasun.ejgv.euskadi.eus/r51-k86aekon/es/k86aEkonomiazWar/ekonomiaz/abrirArticulo?idpubl=4®istro=37>
- Arza, N & Almaza, C. (2014). Determinantes de comercio intra-industrial entre Colombia y sus principales socios comerciales.
- Díaz, C. (2 de septiembre, 2014). La ventaja comparativa como determinante del patrón de comercio intraindustrial vertical: evidencia para la Unión Europea. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/28053886_La_ventaja_comparativ

a_como_determinante_del_patron_de_comercio_intraindustrial_vertical_evidencia_para_la_Union_Europea

González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Recuperado de:

<https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20internacional.pdf>

López, J & Rodil, O. (2008). Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006). Economía UNAM. Recuperado de: <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam13/ECU001300505.pdf>

Trade statistics for international business development. (2017). Importaciones y exportaciones. Recuperado de <https://trademap.org/Index.aspx>

Universidad de Pensilvania (2017) “Penn Word Table version 9.0”. Portada. Recuperado de <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>

World integrated Trade Solutions en cooperación con BM, UNSD, ITC, UNCTAD y OMC (2017) “COMTRADE por producto” y “Análisis de tarifas y comercio”. Recuperado de <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>

Secretaría de economía. (2017). IED. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/>

Banco mundial. (2017). Datos. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/>

ANEXOS

Exportaciones e Importaciones de México hacia y desde Japon, así como el comercio total, en miles de dólares.			
AÑO	EXPORTACIONES POR MILES DE DÓLARES	IMPORTACIONES POR MILES DE DÓLARES	COMERCIO TOTAL
1990	1,442,240.256	1,283,055.87	2,725,296.128
1991	1,229,777.02	2,061,404.67	3,291,181.696
1992	845,528.00	2,819,025.92	3,664,553.920
1993	704,969.02	3,056,523.01	3,761,492.032
1994	996,982.43	4,778,296.00	5,775,278.432
1995	979,286.98	3,950,984.96	4,930,271.936
1996	1,242,401.15	3,836,694.02	5,079,095.168
1997	1,014,429.95	4,466,469.89	5,480,899.840
1998	556,115.84	4,534,731.26	5,090,847.104
1999	775,211.52	5,081,015.81	5,856,227.328
2000	1,114,591.63	6,463,404.16	7,577,995.795
2001	1,266,153.82	8,085,237.10	9,351,390.919
2002	1,192,400.91	9,347,719.90	10,540,120.811
2003	1,172,403.84	7,594,571.88	8,766,975.711
2004	544,332.03	10,582,958.43	11,127,290.464
2005	1,469,999.49	13,077,784.88	14,547,784.369
2006	1,594,041.92	15,295,163.62	16,889,205.541
2007	1,912,616.71	16,342,983.65	18,255,600.350
2008	2,045,908.44	16,282,453.59	18,328,362.024
2009	1,600,571.46	11,397,111.01	12,997,682.470
2010	1,923,189.95	15,014,690.58	16,937,880.534
2011	2,252,212.11	16,493,498.61	18,745,710.721
2012	2,610,660.59	17,655,205.74	20,265,866.336
2013	2,219,521.37	17,076,115.40	19,295,636.772
2014	2,608,463.07	17,544,577.20	20,153,040.267
2015	3,016,449.22	17,368,173.34	20,384,622.567

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

EXPORTACIONES DE MÉXICO A JAPÓN

AÑO	SECCIÓN	NOMBRE DEL PRODUCTO	VALOR EN MILES DE DÓLARES
1990	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	54,672.544
1990	1	BEBIDAS Y TABACOS	6,892.912
1990	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	73,278.408
1990	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	1,164,840.448
1990	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	698.827
1990	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	79,133.760
1990	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	28,648.612
1990	7	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	30,122.808
1990	8	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	3,749.649
1990	9	OTRO RUBRO DE LA CUCI	202.369
1991	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	47,226.672
1991	1	BEBIDAS Y TABACOS	9,352.652
1991	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	104,756.016
1991	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	912,256.448
1991	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	472.539
1991	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	74,787.808
1991	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	35,854.936
1991	7	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	34,984.612
1991	8	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	10,085.379
1991	9	OTRO RUBRO DE LA CUCI	NE
1992	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	44,261.000
1992	1	BEBIDAS Y TABACOS	6,334.000
1992	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	72,893.000
1992	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	566,009.024
1992	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	321.000
1992	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	47,664.000
1992	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	48,490.000

	PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL		
1992	7	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	43,662.000
1992	8	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	15,894.000
1992	9	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN OTRO RUBRO DE LA CUCI	NE
1993	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	26,686.000
1993	1	BEBIDAS Y TABACOS	4,882.000
1993	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	51,071.000
1993	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	433,660.992
1993	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	865.000
1993	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	52,919.000
1993	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	31,637.000
1993	7	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	82,320.000
1993	8	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	20,928.000
1993	9	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN OTRO RUBRO DE LA CUCI	NE
1994	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	37,818.487
1994	1	BEBIDAS Y TABACOS	7,337.552
1994	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	29,690.257
1994	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	446,004.495
1994	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	557.491
1994	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	72,972.205
1994	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	220,312.696
1994	7	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	138,899.110
1994	8	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	42,504.828
1994	9	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN OTRO RUBRO DE LA CUCI	885.311
1995	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	67,166.000
1995	1	BEBIDAS Y TABACOS	7,823.000
1995	2	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	96,086.000
1995	3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	463,174.016
1995	4	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	569.000
1995	5	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P	72,755.000
1995	6	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	163,318.000

	PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	
1995	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	71,512.000
1995	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	35,535.000
1995	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,349.000
1996	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	157,347.072
1996	1 BEBIDAS Y TABACOS	7,857.177
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
1996	2 LOS COMBUSTIBLES	93,533.144
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
1996	3 PRODUCTOS CONEXOS	607,296.768
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
1996	4 VEGETAL	508.994
	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	
1996	5 N.E.P	70,914.360
	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	
1996	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	115,388.376
1996	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	143,346.432
1996	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	45,367.41
	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
1996	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	841.429
1997	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	177,374.56
1997	1 BEBIDAS Y TABACOS	8,922.50
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
1997	2 LOS COMBUSTIBLES	67,206.74
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
1997	3 PRODUCTOS CONEXOS	486,543.36
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
1997	4 VEGETAL	999.999
	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	
1997	5 N.E.P	55,658.43
	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	
1997	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	76,716.704
1997	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	86,661.94
1997	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	46,658.10
	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
1997	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	7,687.64
1998	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	136,176.51
1998	1 BEBIDAS Y TABACOS	10,734.71
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
1998	2 LOS COMBUSTIBLES	63,532.83
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
1998	3 PRODUCTOS CONEXOS	138,342.51
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
1998	4 VEGETAL	1,756.35
	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	
1998	5 N.E.P	48,259.23

1998	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	63,398.47
1998	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	56,234.89
1998	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	36,361.36
1998	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,318.95
1999	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	79,248.85
1999	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	8,417.20
1999	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	81,545.62
1999	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	252,833.20
1999	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	2,236.50
1999	5 N.E.P	40,287.28
1999	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	99,535.50
1999	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	193,002.90
1999	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	16,736.70
1999	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,367.75
2000	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	202,610.06
2000	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	14,496.94
2000	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	72,051.29
2000	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	330,345.22
2000	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	1,422.88
2000	5 N.E.P	65,266.55
2000	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	77,408.73
2000	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	293,929.66
2000	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	55,021.06
2000	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	2,039.25
2001	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	243,611.36
2001	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	12,341.40
2001	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	95,098.16
2001	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	148,110.60
2001	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	1,580.73
2001	5 N.E.P	50,579.40

2001	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	50,850.20
2001	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	581,474.62
2001	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	80,535.43
2001	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,971.93
2002	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	231,854.38
2002	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	13,139.90
2002	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	110,282.04
2002	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	101,964.69
2002	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	949.097
2002	5 N.E.P	45,274.58
2002	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	48,884.87
2002	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	498,713.00
2002	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	134,439.31
2002	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	6,899.05
2003	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	217,017.65
2003	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	14,445.27
2003	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	123,027.10
2003	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	103,496.58
2003	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	665.49
2003	5 N.E.P	52,296.73
2003	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	56,035.94
2003	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	541,049.06
2003	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	63,378.89
2003	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	991.128
2004	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	104,901.02
2004	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	12,476.96
2004	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	101,371.76
2004	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	NA
2004	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	2,419.76
2004	5 N.E.P	50,591.45

2004	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	46,430.77
2004	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	177,394.06
2004	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	46,933.40
2004	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,812.87
2005	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	367,516.97
2005	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	12,603.49
2005	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	390,414.33
2005	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	408.296
2005	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	2,538.43
2005	5 N.E.P ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	43,021.84
2005	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	78,669.23
2005	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	508,506.45
2005	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	64,420.12
2005	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,900.34
2006	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	383,825.60
2006	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	12,994.02
2006	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	377,592.58
2006	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	30.759
2006	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	2,326.55
2006	5 N.E.P ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	50,146.19
2006	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	170,260.59
2006	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	511,074.00
2006	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	84,342.66
2006	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	1,448.97
2007	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	470,607.41
2007	1 BEBIDAS Y TABACOS MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	14,556.32
2007	2 LOS COMBUSTIBLES COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	418,300.30
2007	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	0.385
2007	4 VEGETAL PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	3,446.52
2007	5 N.E.P	106,630.67

	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	
2007	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	160,900.57
2007	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	548,168.82
2007	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	122,174.58
	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
2007	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	67,831.13
2008	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	571,474.28
2008	1 BEBIDAS Y TABACOS	14,375.38
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
2008	2 LOS COMBUSTIBLES	320,125.93
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
2008	3 PRODUCTOS CONEXOS	5.61
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
2008	4 VEGETAL	25,605.83
	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	
2008	5 N.E.P	122,258.90
	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	
2008	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	225,741.28
2008	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	621,363.46
2008	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	139,152.50
	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
2008	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	5,805.27
2009	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	446,474.36
2009	1 BEBIDAS Y TABACOS	17,787.07
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
2009	2 LOS COMBUSTIBLES	174,630.66
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
2009	3 PRODUCTOS CONEXOS	82,339.14
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
2009	4 VEGETAL	4,341.98
	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	
2009	5 N.E.P	122,015.99
	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS	
2009	6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	112,666.34
2009	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	499,695.50
2009	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	110,808.07
	MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	
2009	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	29,812.35
2010	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	518,001.91
2010	1 BEBIDAS Y TABACOS	17,299.25
	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO	
2010	2 LOS COMBUSTIBLES	244,799.36
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	
2010	3 PRODUCTOS CONEXOS	0.03
	ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	
2010	4 VEGETAL	5,006.39
2010	5 PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	118,274.38

	N.E.P	
2010	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	153,813.81
2010	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	726,202.91
2010	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	129,897.35
2010	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	9,894.55
2011	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	636,678.04
2011	1 BEBIDAS Y TABACOS	17,523.34
2011	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO 2 LOS COMBUSTIBLES	243,942.64
2011	3 PRODUCTOS CONEXOS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	23,468.74
2011	4 VEGETAL ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	9,367.37
2011	5 N.E.P PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	99,568.43
2011	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	349,304.58
2011	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	750,712.27
2011	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	113,794.01
2011	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	7,852.69
2012	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	696,652.18
2012	1 BEBIDAS Y TABACOS	28,298.30
2012	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO 2 LOS COMBUSTIBLES	278,861.73
2012	3 PRODUCTOS CONEXOS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	73,916.81
2012	4 VEGETAL ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	20,992.67
2012	5 N.E.P PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS,	103,260.89
2012	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	231,598.30
2012	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	1,005,114.02
2012	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	118,519.63
2012	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	53,446.06
2013	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	798,909.75
2013	1 BEBIDAS Y TABACOS	21,776.19
2013	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO 2 LOS COMBUSTIBLES	241,712.96
2013	3 PRODUCTOS CONEXOS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y	37.046
2013	4 ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	10,793.29

	VEGETAL	
2013	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, 5 N.E.P	119,949.48
2013	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	132,276.74
2013	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	761,313.96
2013	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	100,221.69
2013	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	32,530.27
2014	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	762,366.00
2014	1 BEBIDAS Y TABACOS	21,939.21
2014	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO 2 LOS COMBUSTIBLES	267,773.04
2014	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	217,056.56
2014	4 VEGETAL	8,204.30
2014	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, 5 N.E.P	114,792.97
2014	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	112,353.55
2014	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	964,089.33
2014	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	127,352.33
2014	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	12,535.79
2015	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	689,858.30
2015	1 BEBIDAS Y TABACOS	30,119.00
2015	MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO 2 LOS COMBUSTIBLES	296,648.44
2015	3 PRODUCTOS CONEXOS ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y	848,132.43
2015	4 VEGETAL	8,930.72
2015	PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, 5 N.E.P	112,448.48
2015	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS 6 PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	103,307.86
2015	7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	770,473.76
2015	8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS MERCANCÍAS Y OPERACIONES NO CLASIFICADAS EN	138,351.30
2015	9 OTRO RUBRO DE LA CUCI	18,178.94

IMPORTACIONES DE MEXICO DESDE JAPON 1990-2015

	NIVEL	SECCION	NOMBRE DEL PRODUCTO	VALOR EN MILES DE DOLARES
1990	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	11100.861
1990	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	37.925
1990	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4641.443
1990	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	78.447
1990	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	53.725
1990	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	53263.844
1990	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	172243.904
1990	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	543532.864
1990	1	8	Artículos manufacturados diversos	127582.624
1990	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	370520.256
1991	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	2014.386
1991	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	41.127
1991	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	7319.732
1991	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	841.750
1991	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	NA
1991	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	69639.072
1991	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	208047.424
1991	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	974926.272
1991	1	8	Artículos manufacturados diversos	181616.576
1991	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	616958.400
1992	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	12256.000
1992	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	113.000
1992	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	6153.000
1992	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	182.000
1992	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	81.000
1992	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	66007.000
1992	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	372185.984
1992	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	1452216.064
1992	1	8	Artículos manufacturados diversos	229042.000
1992	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	680790.016
1993	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3397.000
1993	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	94.000
1993	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4776.000
1993	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	229.000
1993	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	6.000

1993	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	70179.000
1993	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	340436.992
1993	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	1411358.976
1993	1	8	Artículos manufacturados diversos	181562.000
1993	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	1044483.968
1994	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4796.000
1994	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	351.000
1994	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	8114.000
1994	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1849.000
1994	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	90.000
1994	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	146178.000
1994	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	418563.000
1994	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	2303954.000
1994	1	8	Artículos manufacturados diversos	484459.000
1994	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	1409942.000
1995	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3224.000
1995	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	245.000
1995	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	7770.000
1995	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	5950.000
1995	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	27.000
1995	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	162072.992
1995	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	351388.000
1995	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	2364641.024
1995	1	8	Artículos manufacturados diversos	367204.000
1995	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	688462.976
1996	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3452.993
1996	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	162.018
1996	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	12024.054
1996	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	5563.486
1996	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	160.747
1996	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	171477.184
1996	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	410152.992
1996	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	2332793.088
1996	1	8	Artículos manufacturados diversos	356096.128
1996	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	544811.392
1997	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3713.378
1997	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	211.943
1997	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	14793.715
1997	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	10976.431
1997	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	289.791
1997	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	250245.472

1997	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	463433.312
1997	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	2753032.704
1997	1	8	Artículos manufacturados diversos	392374.112
1997	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	577398.912
1998	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3474.837
1998	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	115.762
1998	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	11086.404
1998	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	7587.279
1998	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	184.032
1998	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	231684.400
1998	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	605424.000
1998	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	2741970.176
1998	1	8	Artículos manufacturados diversos	398884.192
1998	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	534320.352
1999	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	2858.036
1999	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	355.975
1999	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	10634.433
1999	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	7196.410
1999	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	70.101
1999	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	249552.992
1999	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	642928.576
1999	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	3388657.664
1999	1	8	Artículos manufacturados diversos	447139.616
1999	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	331622.304
2000	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3861.926
2000	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	299.381
2000	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	14169.461
2000	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	21516.573
2000	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	61.950
2000	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	268205.683
2000	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	843781.478
2000	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	4492650.450
2000	1	8	Artículos manufacturados diversos	460092.357
2000	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	358764.903
2001	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4160.142
2001	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	200.305
2001	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	14836.956
2001	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	12821.220
2001	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	104.792
2001	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	279681.238
2001	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	848050.931

2001	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	6125172.123
2001	1	8	Artículos manufacturados diversos	566346.752
2001	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	233862.639
2002	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4439.361
2002	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	223.363
2002	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	45140.560
2002	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	15477.613
2002	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	171.346
2002	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	293494.918
2002	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	913285.163
2002	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	6600433.038
2002	1	8	Artículos manufacturados diversos	749950.195
2002	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	725104.341
2003	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3894.919
2003	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	118.160
2003	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	8791.728
2003	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	20466.044
2003	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	158.504
2003	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	340892.404
2003	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	877125.967
2003	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	5353877.078
2003	1	8	Artículos manufacturados diversos	789115.894
2003	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	200131.178
2004	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4,457.26
2004	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	72.146
2004	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	9,743.44
2004	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	24,045.99
2004	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	181.911
2004	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	358,837.06
2004	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,083,876.08
2004	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	7,619,554.61
2004	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,268,510.71
2004	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	213,679.23
2005	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	6,107.89
2005	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	112.745
2005	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	12,043.69
2005	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	24,363.00
2005	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	224.296
2005	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	416,422.31
2005	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,321,077.22
2005	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	9,447,458.36

2005	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,579,554.27
2005	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	270,421.09
2006	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	6,939.66
2006	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	175.503
2006	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	16,247.75
2006	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	60,106.94
2006	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	362.467
2006	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	453,302.55
2006	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,522,255.36
2006	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	10,920,722.78
2006	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,917,299.02
2006	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	397,751.60
2007	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	8,864.21
2007	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	300.991
2007	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	18,971.18
2007	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	519,270.27
2007	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	293.361
2007	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	457,310.994
2007	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,566,953.41
2007	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	10,293,504.90
2007	1	8	Artículos manufacturados diversos	2,004,728.57
2007	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	1,472,785.76
2008	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	6,468.48
2008	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	218.476
2008	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	22,647.13
2008	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	551,070.27
2008	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	280.199
2008	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	511,179.04
2008	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,672,795.90
2008	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	11,283,118.50
2008	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,837,184.89
2008	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	397,490.71
2009	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	6,183.07
2009	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	299.541
2009	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	17,732.09
2009	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	85,498.93
2009	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	258.773
2009	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	444,897.11
2009	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,403,714.19
2009	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	7,587,950.89
2009	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,491,668.58

2009	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	358,907.85
2010	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	7,667.70
2010	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	454.187
2010	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	14,702.58
2010	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	118,968.16
2010	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	312.016
2010	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	662,042.93
2010	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,811,751.03
2010	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	10,464,660.40
2010	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,536,162.01
2010	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	397,969.56
2011	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	11,797.47
2011	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	579.937
2011	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	25,580.32
2011	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	119,351.95
2011	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	554.613
2011	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	686,647.47
2011	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,892,135.88
2011	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	11,088,783.07
2011	1	8	Artículos manufacturados diversos	2,190,213.11
2011	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	477,854.80
2012	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	6,111.58
2012	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	798.442
2012	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	29,494.69
2012	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	155,654.46
2012	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	366.37
2012	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	666,779.31
2012	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,218,833.13
2012	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	11,684,022.96
2012	1	8	Artículos manufacturados diversos	2,537,422.49
2012	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	355,722.32
2013	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	7,197.10
2013	1	1	BEBIDAS Y TABACOS	906.8
2013	1	2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	32,736.25
2013	1	3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	31,439.97
2013	1	4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	448.68
2013	1	5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	640,033.45
2013	1	6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,146,363.45
2013	1	7	Maquinaria y equipo de transporte	11,965,117.50
2013	1	8	Artículos manufacturados diversos	1,835,067.47
2013	1	9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	416,804.72
2014	1	0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	8,306.76

2014	1	1 BEBIDAS Y TABACOS	876.864
2014	1	2 Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	33,272.19
2014	1	3 Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	65,595.82
2014	1	4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	824.419
2014	1	5 Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	666,618.28
2014	1	6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,562,683.78
2014	1	7 Maquinaria y equipo de transporte	11,937,945.16
2014	1	8 Artículos manufacturados diversos	1,848,240.78
2014	1	9 Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	420,213.14
2015	1	0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	8,318.10
2015	1	1 BEBIDAS Y TABACOS	1,031.92
2015	1	2 Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	38,632.57
2015	1	3 Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	31,803.20
2015	1	4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	521.155
2015	1	5 Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	680,846.86
2015	1	6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,571,586.77
2015	1	7 Maquinaria y equipo de transporte	11,872,204.90
2015	1	8 Artículos manufacturados diversos	1,688,262.62
2015	1	9 Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	474,965.24

Por problemas técnicos no se pudo anexar en una tabla las bases de datos a nivel producto, por lo que se ofrece un link en donde se pueden consultar.

<https://www.dropbox.com/s/3wbtmngbmc0ilxh/ANEXO.xlsx?dl=0>