

# Las relaciones económicas de la Alianza del Pacífico con Japón: especificidades y perspectivas

Geneviève Marchini\*

## **R**esumen

Este artículo se centra en analizar las relaciones económicas de los países miembros de la Alianza del Pacífico con su segundo mayor, y más antiguo, socio en Asia del Este: Japón. En primer lugar, se analizarán el tipo de relaciones comerciales y de inversión que cada país mantiene con Japón y cuáles han sido sus trayectorias respectivas. Se pondrán en consideración la presencia de encadenamientos productivos entre los miembros de la Alianza y Japón a través del índice de Grübel-Lloyd y la base de datos TiVa (por sus siglas en inglés: trade in value added) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En un segundo momento se reflexionará acerca de cuál podría ser la contribución de este relacionamiento económico a los objetivos últimos de la Alianza: crecimiento económico y mejora de la competitividad de los socios.

**Palabras claves:** *Alianza del Pacífico, Japón, Integración regional, Relaciones económicas transpacíficas, Cadenas de Valor Globales*

## **The economic relations of the Pacific Alliance with Japan: specificities and perspectives**

### **Abstract**

This article focuses on analyzing the economic relations of the member countries of the Pacific Alliance with their second largest, and oldest, partner in East Asia: Japan. It seeks first to elucidate the type of commercial and investment relations that each country maintains with Japan and what their respective trajectories have been. It estimates the presence of productive linkages between the members of the Alliance and Japan through the Grübel-Lloyd index and the TiVA data base of the OECD. On the basis of these results, it aims to discuss in a second moment on what the contribution of these relations to the ultimate objectives of the Alliance could be: economic growth and improvement of the competitiveness of the partners.

**Keywords:** *Pacific Alliance, Japan, Regional integration, Transpacific economic relations, Global Value Chains*

---

\*Departamento de Estudios del Pacífico. CUCSH- Universidad de Guadalajara.  
gmarchini@yahoo.com

La Alianza del Pacífico (AP), el mecanismo de integración de más reciente creación en América Latina (2011) afirma perseguir simultáneamente un doble objetivo de integración profunda entre sus miembros –Chile, Colombia, México y Perú- y de apertura económica, enfocada en particular hacia un incremento del volumen de sus relaciones económicas con el Pacífico asiático, consideradas como el polo dinámico de la economía global.

La AP reafirma así tanto la postura de sus miembros a favor del libre-comercio como sus esfuerzos anteriores de institucionalización de sus relaciones bilaterales con países de Asia-Pacífico: en la región, los miembros de la Alianza han liderado la firma de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACPs) con Asia.<sup>i</sup>

A la vez, el objetivo de integración profunda también suscita debate, debido a la *ambigüedad* del concepto y a los medios institucionales -poco claros- con los cuales pretende alcanzarlos,<sup>ii</sup> pero después de más de ocho años de existencia resulta claro que la AP no solo persigue objetivos de tipo económico -comercio, inversión, facilitación-, sino que incluye también metas más amplias de cooperación como el medio ambiente y el cambio climático, la innovación, ciencia y tecnología, el fortalecimiento de los encadenamientos productivos regionales y la inserción en las cadenas globales de valor, las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MPyMEs) y el desarrollo social (Plataforma de Cooperación del Pacífico, diciembre de 2011).

Este artículo se centra en analizar las relaciones económicas de los países miembros de la Alianza del Pacífico con su segundo mayor socio en Asia del Este: Japón. Japón es el socio más antiguo de América Latina en Asia y mantiene una relación económica diversificada con la región: flujos comerciales, inversión directa y préstamos, Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) y cooperación, a la vez de que la presencia de descendientes de migrantes japoneses en varios países establece un importante componente de relaciones personales.

Si bien el mayor socio -medido por el volumen de comercio bilateral y de inversión- de Japón en América Latina es Brasil, tres países de la Alianza han buscado un mayor acercamiento económico con Japón y han formalizado un Acuerdo de Asociación Económica (AAEs) con este país: México en 2006, Chile en 2009 y Perú en 2012, Colombia ha sostenido varias rondas de negociaciones sin aún llegar a un Acuerdo.

La cercanía de Japón con el mecanismo quedó demostrada por su calidad de “país observador” temprano de la Alianza (2013) así como por la firma en 2019 de la Declaración Conjunta Alianza del Pacífico-Japón que incluye un Plan de Acción con actividades específicas de cooperación. Finalmente, cabe señalar que desde hace algunos años, varias instituciones regionales promueven un acercamiento entre Japón y América Latina en general.

Este artículo se centra en examinar las relaciones económicas de los miembros de la Alianza del Pacífico con Japón entre 2000 y 2017:<sup>iii</sup> específicamente, busca en primer lugar analizar el tipo de relaciones comerciales, productivas y de inversión que cada país mantiene con Japón y cuales han sido sus trayectorias respectivas. En un segundo momento se reflexionará sobre cuál podría ser la contribución de estas relaciones a los objetivos últimos de la Alianza: crecimiento económico y mejora de la competitividad de los socios.

Este texto tiene ante todo objetivos empíricos, pero se relaciona con debates vigentes tanto en la disciplina económica como en la de relaciones internacionales: en la primera se trata de los efectos del comercio internacional, de la inversión y la organización productiva en Cadenas Globales de Valor (CGVs); el crecimiento económico y el progreso de países en desarrollo; así como, las políticas públicas que pueden volverlos más favorables. Mientras que desde el segundo dominio nos referimos a la naturaleza de los ACPs con países de regiones alejadas y a su impacto en términos de diversificación de relaciones económicas. Abordaremos cuando corresponde los elementos teóricos necesarios al texto.

El plan del artículo es el siguiente: en una primera sección se presentan el contexto de la relación entre Japón y la Alianza del Pacífico haciendo una breve revisión de la literatura académica. En un segundo momento, se abordará la relación comercial y financiera de los miembros de la AP con Japón, mientras en una sección siguiente, se analizarán los encadenamientos productivos existentes a nivel bilateral, utilizando para ello dos metodologías: el cálculo del Índice de Grübel-Lloyd de comercio intra-industrial, y la exploración de la base de datos TiVa (por sus siglas en inglés *Trade in Value Added*) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La cuarta sección presenta algunas reflexiones iniciales y algo especulativas acerca de la contribución que pudiera representar para la Alianza un fortalecimiento de sus relaciones con Japón, para cerrar con las conclusiones.

## El contexto regional de las relaciones económicas Alianza Pacífico-Japón

En esta sección, introduciremos las etapas históricas por las que han pasado los vínculos económicos América Latina-Japón, contexto en el cual se inserta la relación más reciente entre la Alianza y este país. Luego se presentará brevemente la política de “renovación” de lazos propuesta a la región por Japón y se analizarán sucintamente las contribuciones relativas a nuestro tema.

### *Etapas de las relaciones económicas de Japón con América Latina*

Al ser Japón el socio más antiguo de América Latina en Asia, con relaciones económicas diversificadas con numerosos países de la región, con presencia secular de población nikkei -descendientes de migrantes japoneses- en varios de estos -Brasil (1.6 millón), Perú (100000), y en menor medida en México y otros (Myers & Kuwayama, 2016:10),<sup>iv</sup> existe una bibliografía relativamente extensa, que abarca un amplio lapso de tiempo y diversas etapas históricas de la economía internacional.<sup>v</sup>

Los retos de las relaciones económicas América Latina-Japón, desde la post-segunda guerra mundial, pueden rastrearse en particular en Hosono (1973), Stallings (1990, citada en Kuwayama, 2015), Horisaka (1993)<sup>vi</sup> y otros textos del libro editado por Stallings & Székely (1993). Por otro lado, la CEPAL produjo desde mediados de los años 1980 estudios relativos a las relaciones económicas de la región con Japón (Kuwayama, 2015).

Estos textos permiten concluir que después de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones económicas fueron diversificándose por etapas: un primer momento se encuentra dominado por la búsqueda de *commodities* de parte de un Japón en pleno crecimiento industrial, con inversión directa japonesa en el sector extractivo y un intercambio de bienes primarios desde América Latina contra bienes manufacturados provenientes de Japón, todo ello combinado con Ayuda Oficial al Desarrollo japonesa.

Este patrón típicamente inter-industrial, característico de las relaciones centro-periferia<sup>vii</sup> dio lugar a una segunda etapa en la cual las inversiones directas y los préstamos de bancos japoneses empezaron a dirigirse también hacia la industria manufacturera. Entre los años 1960 y 1980, Brasil y México, -los países más grandes y más poblados de la región-, fueron los principales receptores de estas inversiones, que buscaban atender su mercado interno evitando las elevadas barreras arancelarias asociadas al modelo de Industrialización Sustitutiva de Importa-

ciones (ISI) (Kuwayama, 2015; Horisaka, 1993).<sup>viii</sup>

Kuwayama (2015) plantea que la inversión japonesa ha sido más importante para la región que la relación comercial: a fines de los años 1980, 17% de la ID japonesa y 18% de los préstamos de la banca nipona se encontraban concentrados en América Latina (CEPAL, 1996, en Kuwayama, 2015: 11), contrastando con niveles de comercio bilateral más reducidos, cíclicamente impactados por la sucesión de crisis nacionales e internacionales que marcaron los años 1980-2010.

La crisis de la deuda latinoamericana interrumpió esta dinámica, cayendo el comercio agregado de su nivel máximo superior a 30 billones de US\$ 1980-82, a cerca de 20 billones entre 1982 y 1990 (Myers & Kuwayama, 2016). Asimismo, América Latina no se benefició de la gran ola de ID japonesa de los años 1980, cuando la masiva apreciación del yen consecutiva a los Acuerdos de Plaza de 1985, llevó a la deslocalización de las operaciones de las empresas japonesas y Japón concentró su interés en sus vecinos de Asia. Posteriormente la propia crisis japonesa prolongó esta tercera etapa de reducido interés de Japón por la región.

Esto cambió a partir de inicios de los años 2000. En primer lugar, Japón modificó su política comercial y estableció el objetivo de firmar Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con socios estratégicos (Hamamoto, 2015)<sup>ix</sup> debido a la multiplicación de los ACPs y al estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales, a las cuales el país había apostado. Solís (2009) plantea que este giro de política buscó enfrentar simultáneamente tres retos: restablecer o mejorar el acceso a mercados selectos de las empresas japonesas internacionalizadas, difundir un modelo propio de integración económica preferencial, distinto a los modelos estadounidense o chino, y mejorar su posicionamiento como líder en la integración regional, estableciéndose como un contrapeso a la influencia de China (Solís, 2009: 198).

Por su parte, en América Latina se vivía un período de recuperación, en particular favorecido por el auge de los precios de los *commodities* que inició en 2003, los mercados de la región se volvieron más atractivos a la vez de que el comercio bilateral duplicó su valor entre 2004 y 2009 (Myers & Kuwayama, 2016: figura 1 p.3), por esta razón, la región se volvió un terreno de competencia con China.

Entre 2004 y 2012, Japón firmó tres AAEs en la región, todos con países de la Alianza: el AAE con México, el segundo firmado por Japón (vigente desde 2006), respondiendo primordialmente al objetivo

de captar las oportunidades asociadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y así evitar la división comercial; el AAE Chile-Japón fue firmado en 2009, mientras que, el AAE Perú-Japón en 2012.

### ***Las políticas de renovación de los lazos con la región***

La visita a América Latina del Primer Ministro Koizumi en 2004 marcó este cambio de política en Latinoamérica.<sup>x</sup> Esta visita tuvo lugar del 14 al 17 de septiembre, teniendo como primera parada Brasil, lugar donde el Primer Ministro pronunció un discurso en el cual propuso una “Visión para nuevas relaciones de asociación entre Japón y América Latina y Caribe”, con dos directrices como base: la cooperación y el intercambio. El primer pilar se fundamentaría en “la revitalización de los lazos económicos” y en los “esfuerzos conjuntos frente a diversos desafíos en la esfera internacional”, mientras que el segundo tendría como principio el “fomentar una comprensión mutua más profunda y una confianza más sólida”, superando “la barrera de la distancia y la información”, en particular a través de intercambios de jóvenes (MOFA, 2004<sup>a</sup>). El 17 de septiembre de 2004 Junichiro Koizumi firmaba en la Ciudad de México el AAE entre Japón y México (MOFA, 2004b).

Una gira más decisiva de otro Primer Ministro japonés en América Latina ocurrió 10 años más tarde, cuando Shinzo Abe efectuó una visita de Estado en cinco países latinoamericanos (25 de julio-de agosto de 2014): México, Trinidad y Tobago -donde tuvo lugar la primera Cumbre Japón CARICOM (Comunidad del Caribe) espacio que aprovechó para sostener reuniones bilaterales con varios países de la región-, Colombia, Chile y Brasil (MOFA, 2014<sup>a</sup>).

Consecuente con la propuesta de un “nuevo viaje” con la región, presentada en 2013 por el Ministro de Exteriores Fumio Kishida (Myers & Kuwamura, 2016: 4), Shinzo Abe propuso en su discurso “¡Juntos!, pronunciado en Sao Paulo, Brasil en agosto de 2004 profundizar las relaciones de cooperación entre América Latina y Japón, siguiendo tres principios rectores: progresar juntos, liderar juntos e inspirar juntos (MOFA, 2014b). El primer principio se refiere a los vínculos económicos, y resalta las aportaciones presentes y potenciales de las empresas japonesas en diversos sectores productivos y en la formación de recursos humanos; el segundo subraya los valores y las visiones compartidas, se refiere al éxito de los AAEs en la región y propone realizar visitas y encuentros más frecuentes de funcionarios de alto nivel a la región y fortalecer las iniciativas diplo-

máticas conjuntas en asuntos globales -paz, desarme, medioambiente-. Finalmente, el tercero recalca los éxitos de la ODA japonesa y el papel de los inmigrantes japoneses a la vez que propone fortalecer los intercambios inter-personales a través de becas a jóvenes líderes y descendientes de japoneses (MOFA, 2014b).

Por último, el Primer Ministro Abe anunció en un discurso pronunciado el 1ro de Diciembre de 2018 en Buenos Aires la “Iniciativa de Japón para fomentar la conectividad entre Japón y América Latina y el Caribe” basada en los tres principios rectores enunciados en 2014. Esta propuesta es más concreta y precisa nuevos objetivos, como mejorar la conectividad económica a través de CGVs e “infraestructura de calidad”, introduce la referencia al “orden marítimo libre y abierto” en el segundo principio, y vincula el tercer principio con “lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible” y “enfrentar los desafíos con innovación” (MOFA, 2019).

En suma, los objetivos de Japón en su relación con América Latina no son solo de carácter económico sino que incluyen siempre un componente relacionado con los objetivos que defiende de este país en las relaciones políticas internacionales. En particular, en el contexto internacional de difusión del “neo-proteccionismo”, busca “desarrollar alianzas con países con ideas afines en América Latina y el Caribe y otras regiones para promover sistemas económicos abiertos” (Myers & Hosono, 2019: 8).

### ***Los aportes de la literatura especializada***

No hemos encontrado textos académicos enfocados específicamente a abordar las relaciones económicas entre la Alianza del Pacífico y Japón, pero existe una producción relativamente abundante -pero de ninguna manera comparable en su magnitud con la que analiza las relaciones China-América Latina- que analiza por un lado las relaciones América Latina-Japón, y por otro, aspectos de las relaciones económicas bilaterales entre países miembros de la Alianza y Japón. ¿Qué aportan estas contribuciones y cómo analizan esta relación? Además de un balance de las etapas históricas de la relación, sobre el cual no regresaremos, esta literatura examina los principales aspectos de la relación económica -comercio, inversión directa y préstamos, ODA- y busca mostrar su impacto en el desarrollo económico regional.

Los estudios coinciden en que existe un patrón específico en la relación, que se ha ido diversificando y complejizando a nivel regional y configuraría un círculo virtuoso de integración (Kahn, 2016) el que podría servir de ejemplo para enriquecer las relaciones de la región con otros países

de Asia, específicamente China o Corea del Sur.

La relación comercial de los países de América Latina con Japón muestra dos características comunes a los intercambios con los demás países de Asia: en primer lugar, es de tipo “tradicional”, es decir que se trata en su gran mayoría de intercambios de tipo inter-industriales, donde se exportan productos primarios y procesados a cambio de bienes manufacturados. En segundo lugar, con la excepción de Chile, todos los países presentan déficits comerciales. Este aspecto de la relación es de carácter estructural, y refleja la complementariedad económica de las partes. Japón seguirá teniendo interés en la minería, el sector energético y el de alimentos: las exportaciones de América Latina están muy concentradas en pocos productos y pocos países -Chile y Brasil explican las 2/3 partes del valor exportado en 2012-2015, a la vez que México recibe la mitad de las importaciones (Kahn, 2016: 9)-. Las exportaciones manufactureras latinoamericanas hacia Japón no son ausentes: constituyeron 12% del valor exportado por la región a Japón en 2012-2015 (Kahn; 2016: 10).

Kuwayama (2015) subraya el desplazamiento de Japón por China a partir de 2004, perdiendo el país su lugar de primer socio comercial en Asia-Pacífico, pero enfatiza el carácter relativamente más equilibrado del comercio con el primero: el déficit comercial de los países de la región es menor, las exportaciones son menos concentradas, incluyen una mayor proporción de bienes primarios no-tradicionales, de mayor valor agregado. El autor plantea que las importaciones desde Japón tienden a dañar menos los productores locales, debido a su concentración en bienes intensivos en capital y de alta tecnología (Kuwayama, 2015: 15-18).

La elevada proporción de bienes intermedios en las importaciones de la región desde Japón – más de la mitad de las importaciones para Argentina, Brasil y México- se vincula con la ID japonesa y las capacidades productivas manufactureras que ésta instaló en la región, que atienden tanto mercados internos como externos.<sup>xi</sup> Se plantea por tanto que la ID japonesa en el sector industrial crea capacidades exportadoras, que a su vez generan divisas,<sup>xii</sup> y favorece la inserción en cadenas globales de valor “diversificando la relación en formas que los datos comerciales no captan” (Kahn, 2016: 10). En 2015, la ID japonesa en Latinoamérica presentaba un carácter diversificado: la inversión en el sector manufacturero constituía más de 40% del stock de ID total y los servicios habían elevado su participación a 34% contra 22% para el sector primario (*ibid.*:29).<sup>xiii</sup>

La minería seguía siendo un sector clave: en esta área, la ID japonesa incluye inversiones en diver-

sas etapas de la cadena de valor minera así como en infraestructuras de apoyo, plantas desalinizadoras y de generación de electricidad, en especial renovable. Se destaca también la creación de capacidades productivas y exportadoras en sectores primarios no tradicionales en el marco de proyectos de cooperación de largo plazo: el desarrollo de la industria del salmón en Chile y de las exportaciones agrícolas de la región brasileña del Cerrado se hicieron con financiamiento inicial y apoyo técnico japonés, y en el último caso, con la participación de población *nikkei* (Kahn, 2016; Myers & Kuwayana, 2016).

Se subraya también que la ID japonesa contribuye a crear cadenas regionales de valor, en especial entre México y Centroamérica, o entre los miembros del Mercado común del Sur (MERCOSUR), con instalación de proveedores en países vecinos de las plantas exportadoras de bienes finales (Kahn, 2016: 25).

El texto de Roldán, Castro, & Eusse (2013) es uno de los pocos materiales que han intentado estimar las relaciones intra-industriales, y por tanto, la presencia de encadenamientos productivos entre Asia-Pacífico y América Latina, tratando entre otros países, a Japón.

El rol de la ODA japonesa, y de la cooperación gobierno a gobierno constituyen tal vez el aspecto más interesante y prometedor de la relación entre ambas partes destacado por los informes revisados.

Muchas de las inversiones en el sector manufacturero y en el sector primario se han realizado con apoyos oficiales, con préstamos del Banco Japonés de Cooperación Internacional (*Japan Bank for International Cooperation*: JBIC por sus siglas en inglés) que apoya con sus créditos a las empresas japonesas que invierten en el exterior, en particular -pero no solamente- en el sector de recursos naturales.<sup>xiv</sup> En este mismo renglón, la región ha contado también con apoyo técnica proporcionado por la Agencia Japonesa de Cooperación Internacional (JICA por sus siglas en inglés) enfocada a las pequeñas y medianas Empresas y a la formación y creación de capacidades.

Finalmente, la cooperación entre gobiernos y público-privada se destaca como un elemento clave que diferencia los AAEs firmados por Japón. Se subraya en especial el caso del AAE México-Japón y la cooperación en torno a la creación de redes de proveedores locales en el sector automotor.

### ***Las relaciones económicas bilaterales***

Los análisis académicos sobre las relaciones económicas bilaterales de los miembros de la Alianza con Japón se han enfocado principalmente a abordar los AAEs y su impacto.<sup>xv</sup> Así, Schuschny, Durán L. & de

Miguel (2008) realizan un análisis prospectivo del futuro de los acuerdos con Japón y China, estimando que éstos permitirán una diversificación de las exportaciones chilenas, en especial agrícolas, y que el beneficio agregado para la economía chilena será del orden de 0.7% del PIB.

Kuno, Urata & Yokota (2017) analizan el impacto de las reducciones arancelarias y de la modificación de la ventaja comparativa asociados al AAE Chile-Japón sobre los patrones exportadores de Japón hacia el país andino. El modelo econométrico que aplican permite diferenciar el cambio en las exportaciones de productos comercializados desde antes del acuerdo, y la incorporación de productos nuevos. Concluyen que el acuerdo afectó positivamente ambos tipos de exportaciones y que sería benéfico que los gobiernos incrementen el uso de los AAEs de parte de las empresas, a través de una mayor difusión de sus beneficios y de una simplificación de la obtención del certificado de origen.

Kuwayama (2015) plantea que el AAE México-Japón incentivó mayores exportaciones de Japón a México mientras en contraste, el AAE Chile-Japón dinamizó más las importaciones japonesas desde Chile. Asimismo, considera que en ambos casos los efectos más importantes se dieron en la ID japonesa (Kuwayama, 2015:32).

Gonzalez-Vigil & Shimizu (2012) abordan el AAE Perú-Japón. Sus antecedentes incluyen un prolongado declive de la participación de Perú en el comercio exterior y la ID de Japón.<sup>xvi</sup> Los autores consideraban que la firma del acuerdo era una oportunidad para dinamizar los flujos comerciales y de inversiones bilaterales, sin embargo, el AAE Perú-Japón no dio los resultados esperados en materia de expansión de los flujoseconómicos bilaterales, aún cuando Perú cuenta con un activo importante en su población de origen japonés. Pero el estancamiento relativo en valor escondería cambios estructurales benéficos para el país andino, con nuevos productos no-tradicionales (agricultura, pesca) en ascenso en el mercado japonés (Kuwayama, 2015:33).

Entre los textos dedicados a la relación bilateral Colombia-Japón, donde no se concretizó un AAE, Velosa (2015) reflexiona sobre las oportunidades y desafíos que significa para Colombia desarrollar relaciones con Japón y Corea del Sur. Analiza las relaciones económicas y políticas bilaterales concluyendo que no existe gran potencial de cambio en materia de relaciones económicas, a diferencia de los aspectos políticos y de seguridad internacional. Rodríguez (2015) compara las políticas comerciales de México y Colombia y las negociaciones y acuerdos con diversos socios, in-

cluyendo Japón. Destaca las seis rondas de negociaciones con este país -que sigue en suspenso- y la sensibilidad del tema de la industria automotriz, donde la empresa Mazda cerró su planta en Colombia para atender el mercado colombiano desde su plataforma exportadora mexicana.

Ahora bien, la relación que suscitó una mayor producción académica es la de México con Japón, debido al vínculo AAE-TLCAN y a las masivas inversiones en el sector manufacturero y automotor, de la misma forma existen numerosas evaluaciones del Acuerdo bilateral. Ramírez B. (2014) evalúa la trayectoria comercial del AAE México-Japón por grandes grupos de productos y concluye que ha sido más favorable para Japón. Plantea que “la economía mexicana ha sido considerada como un mercado de exportación para reexportar a América del Norte, antes que como una fuente de abastecimiento de insumos productivos o de bienes de consumo final” (Ramírez B., 2014: 9-10).<sup>xvii</sup>

León-Manríquez & Tzili (2015) dedican parte de su artículo al examen de las relaciones México-Japón y en particular al AAE bilateral. Recogen las conclusiones de Falck Reyes (2009), afirmando que México no lo aprovecho a cabalidad, en especial en el área agrícola donde no se cubrieron las cuotas disponibles para productores mexicanos. Uscanga (2015) contrasta dos visiones del AAE como un “vaso medio lleno” o un “vaso medio vacío”, y considera que para mejorar su desempeño requeriría una mayor reducción de barreras no-arancelarias, más alianzas con empresas mexicanas y transferencia de tecnología de parte de Japón así como mayores esfuerzos en infraestructura, mejor ambiente de negocios, más apoyos financieros y estrategias comerciales enfocadas a Japón de parte de México (Uscanga, 2015: 17).<sup>xviii</sup>

Algunos textos abordan aspectos específicos del AAE México-Japón, Romero, Loaiza & Mendoza (2011) por ejemplo, analizan las potencialidades de la cooperación en el marco de AAE. Maya, Sakamoto & Retes (2011) y Maya (2017) abordan la situación y las oportunidades que representa para México el mercado hortofrutícola japonés, específicamente en el caso del mango y los cítricos.

En el sector manufacturero, Falck-Reyes (2018) examina el sector automotor mexicano y plantea que el déficit comercial de México con Japón y las entradas de ID japonesa constituyen las dos caras de una misma moneda.<sup>xix</sup> La autora analiza los flujos de ID japonesa en el sector automotor, el patrón de operaciones de las empresas de este sector y la configuración de las redes regionales de producción y concluye que uno de los mayores retos del sector es el de incor-

porar las PYMEs mexicanas en las redes de proveedores para “compartir los beneficios del crecimiento del sector externo de México... hoy concentrados en pocas empresas muy grandes” (Falck-Reyes, 2018: 27).

Mendoza M. (2017) presenta los resultados de una investigación de campo y examina las dificultades que encuentran las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MpyMEs) mexicanas para integrarse a la red de proveedores de Nissan. Analiza las interrelaciones entre los participantes -empresas, gobiernos, academia- e identifica como factor clave “la carencia de una visión a futuro para la industria automotriz mexicana y de continuidad en los planes de desarrollo” (Mendoza M., 2017: 88)

### **Las relaciones comerciales y de inversión bilaterales Alianza del Pacífico-Japón**

La disminución de la tasa de crecimiento económico de Japón en años recientes, combinada con la expansión de la economía china ha reducido el peso relativo de la economía nipona en el PIB global. Ésta cedió su lugar de segunda economía medida por el Producto Interno Bruto (PIB) en US\$ corrientes y ha pasado de representar 14.5% del PIB global en 2000 a 6% en 2017.<sup>xx</sup> Esta disminución del tamaño económico relativo de la economía japonesa solo relata parte de la historia pues a la vez, Japón ha fortalecido su rol de inversionista internacional, y sus grandes corporaciones japonesas lideran CGVs; no obstante esto no alcanza a traducirse en un mayor dinamismo comercial que el que muestra por ejemplo, China, a la vez de que comienza a tener un menor efecto de demanda sobre los sectores exportadores de sus socios.

#### ***Las relaciones comerciales***

La relación comercial de Japón es relativamente modesta en el nivel agregado de la Alianza para cada una de las partes, comparándola con el peso que representan Estados Unidos y ahora China, pero ha ido adquiriendo o ha conservado su importancia relativa entre 2000 y 2016 (ver gráficos 1 y 2). En valor, las exportaciones de la Alianza hacia Japón se han duplicado entre 2000 y 2016, mientras que las importaciones desde el país del sol naciente se triplicaban, aunque en el período del 2011-2012 se observó un quiebre de tendencia en los valores intercambiados advertidos en la disminución en términos absolutos.

En términos relativos, el panorama es algo distinto. En primer lugar, para Japón, la Alianza ha adquirido mayor importancia a lo largo del período, como proveedor y a la vez como destino de mercancías.

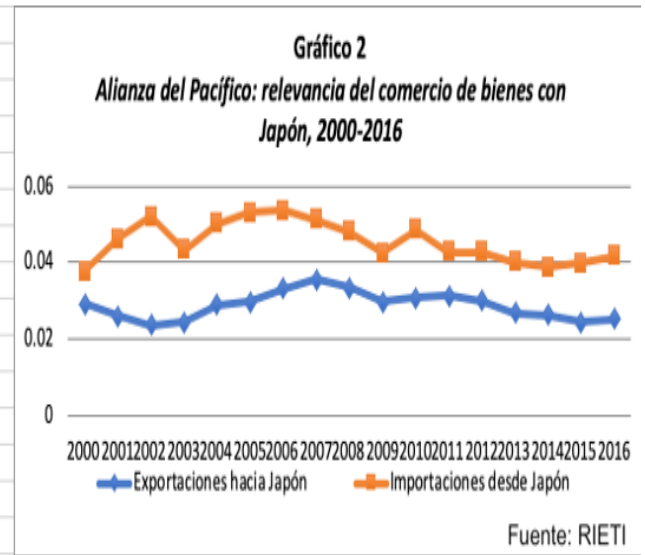
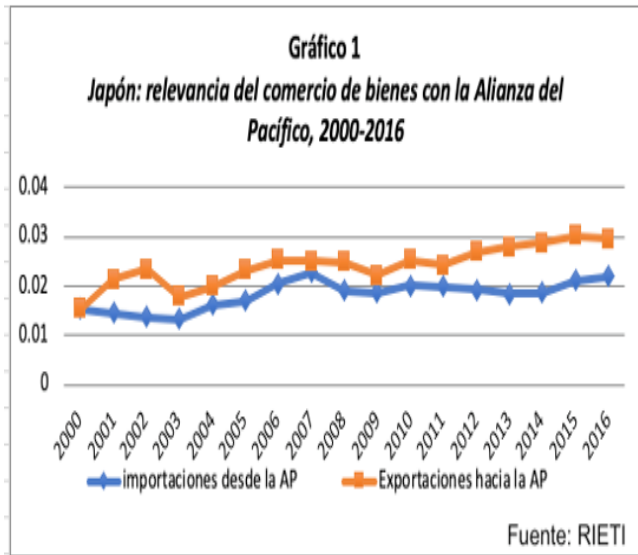
En 2016, el mercado de la AP constituía casi 3% de las exportaciones japonesas, contra 1.5% en 2000. A la vez las importaciones desde el mecanismo se elevaron de 1.5 a 2.2% de las importaciones totales de Japón en el mismo período.

En segundo lugar, para la Alianza, el peso de Japón en tanto socio comercial ha fluctuado con tendencia a la baja grosso modo desde la crisis financiera global: culminó en 2007 con 5.1% de las importaciones totales de la AP, y 3.5% del valor exportado de la AP, para luego declinar hacia los niveles relativos de 2000. Estos datos recalcan que el comercio con Japón ha sido desplazado relativamente por los intercambios con China –entre 2000 y 2016, éste país pasó de representar 1.2% de las exportaciones de la AP a 8%, mientras que las importaciones de China con la Alianza pasaron de 2 a 18.5% en el mismo tiempo, en menor medida se aprecia el caso de Corea del Sur.<sup>xxi</sup>

A nivel bilateral, Japón no tiene la misma importancia relativa para cada miembro de la Alianza: proporcionalmente, la relación comercial es más importante para Chile, pero decreciente, en especial como destino de exportaciones.<sup>xxii</sup> En ambos lados de la relación, ha caído el monto intercambiado desde el 2008, apreciado mejor en 2010. Para los demás países andinos, Japón ha sido más importante como fuente de importaciones pero prevalece el patrón observado en Chile: este socio pierde importancia relativa como origen de importaciones<sup>xxiii</sup> con disminuciones absolutas desde 2012- y como destino de exportaciones en el caso de Perú,<sup>xxiv</sup> mientras mantiene un modesto porcentaje de 1.8% de sus importaciones para Colombia.

Con México se observa un patrón distinto: en valor los intercambios bilaterales se elevan, mientras que proporcionalmente Japón conserva o aumenta su peso en las exportaciones mexicanas –un modesto 1.4%- y eleva su participación en las importaciones del país de 3.6 a 4.5% entre 2000 y 2016. Como lo vimos, estos patrones diferenciados se relacionan tanto con la importancia de la ID japonesa en el sector manufacturero mexicano como con las dificultades del país en aprovechar el AAE.

A nivel agregado, son las materias primas que explican la dinámica de las exportaciones de la AP hacia Japón durante buena parte del período (gráfica 3): Chile ha sido el primer exportador en valor hacia Japón, y si sumamos sus exportaciones con las de Perú, ambos países explicaban 71% de las exportaciones de la AP en 2013. El cobre encabezaba estas exportaciones con respectivamente 55 y 60% del valor exportado por cada país, mientras que los productos del mar y de la madera, otros minerales y concentrados, o el gas y



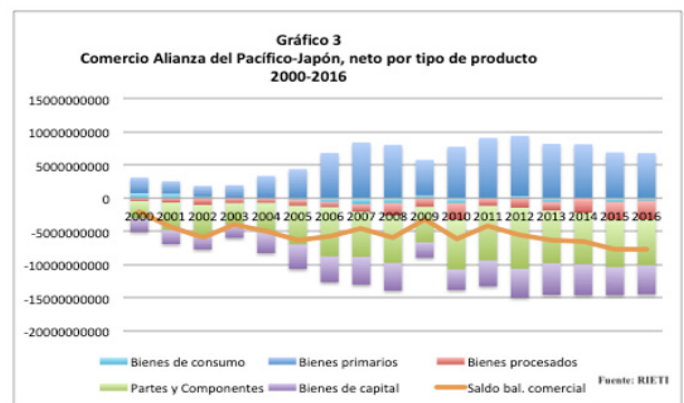
y el petróleo de Perú completaban sus canastas exportadoras.<sup>xxv</sup> Estas particularidades explican la disminución del valor exportado por la AP después de 2013, atribuible mayormente a la caída del precio de los *commodities*.

Por otro lado, las Partes y Componentes (P&C), seguidas de los bienes de capital, explican la trayectoria de las exportaciones de Japón hacia la AP y se relacionan sobretodo con la demanda de la economía mexicana. Ahora bien, si el crecimiento de las exportaciones japonesas hacia la AP ha sido más dinámico que el de las exportaciones de la AP hacia Japón, la relevancia de Japón en tanto proveedor culminó en 2006 para las P&C (10% de las importaciones de la AP en esta categoría de bienes) y en 2004-2005 para los bienes de capital (7.7% del valor importado en esta categoría), cuando China empezó a adquirir un papel prominente.

En suma, a nivel agregado, el comercio bilateral Alianza del Pacífico-Japón es marcado por algunas características sobresalientes:

- Se trata de un comercio de tipo inter-industrial, en el cual la AP es superavitaria en exportaciones primarias y deficitaria en todos los demás tipos de bienes
- La relación comercial agregada de la Alianza con Japón es deficitaria y el déficit comercial se ha profundizado entre 2000 y 2016, con interrupciones de esta tendencia en 2009 y 2011.
- Los intercambios de P&C y de bienes de capital tuvieron un papel destacado en esta dinámica. Los intercambios de P&C se han asociado analíticamente a la expansión de las CGVs manufactureras, y la proporción que éstos representan en el comercio exterior de los países constituye un primer indicador de la calidad de su inserción.<sup>xxvi</sup>

En efecto, existen diferencias fundamentales en la relación comercial de los miembros de la Alianza con Japón. Por un lado, como ya se adelantó, las exportaciones de los tres países andinos se componen de bienes primarios, procesados y de consumo, con una exigua proporción de P&C hacia Japón. Estas exportaciones son extremadamente concentradas, con un índice de Herfindhal-Hirschman muy elevado (cuadro 1). Sus importaciones incluyen sobretodo bienes finales y procesados, con una proporción de P&C en un rango promedio de 15 a 18% en 2000-2016 -Chile, Perú- y de 24% del total en el caso de Colombia. Solo Chile y Perú han mantenido un superávit comercial con Japón, y éste ha sido en extremo sensible a las fluctuaciones de los precios de los *commodities*, con disminuciones del valor exportado, de las importaciones y del superávit en 2008-2009 y después de 2014.





Cuadro 1		Alcorno del Pacífico: 10 primeros productos exportados a Japón, 2018	
Chile a Japón 2018		Colombia a Japón 2018	
1. Minerales de cobre y concentrados	54.5691%	1. Café sin tostar, descafeinado o no	41.1788%
2. Pescado congelado (excepto filetes y pescado picado)	10.1402%	2. Otro carbón	23.2766%
3. Minerales y concentrados de molibdeno, niobio, tantalio, titanio, vanadio	5.7572%	3. Flores cortadas y follaje	11.3015%
4. Filetes de pescado congelados	4.7631%	4. Otros fermentaciones (excepto las fermentaciones radiaactivas)	11.2739%
5. Madera en astillas o partículas.	3.4959%	5. Fraguadas en formas / empaques para venta al por menor / como preparaciones / artículos	3.0222%
6. Carbonatos, peroxocarbonatos (percarbonatos), carbonato de amonio co	3.1716%	6. Extractos, esencia y concentrados de café y preparaciones a base de estos productos o b	2.6398%
7. Vino de uva fresca (incluido el vino fermentado); mosto de uva en fern	2.7853%	7. Coque y semicoque (incluido el carbón vegetal) de carbón, de lignito / de turba, incluso ag	2.2178%
8. Aglomerados de mineral de hierro (sinterizados, pellets, briquetas, etc.)	1.8919%	8. Piedras preciosas (excepto los diamantes) y piedras semipreciosas, incluso reboladas o eb	1.2688%
9. Carne de cerdo, fresca, refrigerada o congelada.	1.7714%	9. Óxidos de zinc, cromo, manganeso, hierro, cobalto, titanio y plomo.	0.6984%
10. Pasta química de madera, masa o sulfato, excepto calidades de disolvente	1.6209%	10. Otros desechos y desechos de metales comunes no ferrosos.	0.5252%
México a Japón 2018		Perú a Japón 2018	
1. Carne de cerdo, fresca, refrigerada o congelada.	12.7981%	1. Minerales de cobre y concentrados	59.6737%
2. Otras partes y accesorios de los vehículos de motor de los grupos 722.1	11.7586%	2. Minerales de zinc y sus concentrados	8.5244%
3. Recipientes de radiación que no pueden funcionar sin una fuente de	6.3281%	3. Gas natural licuado	5.6227%
4. Fruta, fresca o seca, n.e.s.	5.1369%	4. Acabos de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (que no sean crudos) y p	4.6922%
5. Aparatos telefónicos, incluidos teléfonos para redes celulares o para ota	4.6445%	5. Harinas, harinas y pellets, de carne o despojos, de pescado o de crustáceos, moluscos u ot	3.5576%
6. Vehículos automotores para el transporte de personas, n.e.s.	4.4829%	6. Minerales de plomo y concentrados	2.0860%
7. Minerales de cobre y concentrados	4.2952%	7. Cera y abejas de zinc, en bruto	2.0439%
8. Minerales de zinc y sus concentrados	3.9473%	8. Minerales de metales preciosos y sus concentrados	1.8323%
9. Pescado fresco (vivo o muerto) o refrigerado (excepto filetes y pescado	2.9154%	9. Esato y abejas de estato, en bruto	1.6925%
10. Plata (incluidos los metales básicos revestidos con plata), en bruto, sin o	2.9133%	10. Transacciones especiales y productos no clasificados por ep	1.5852%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

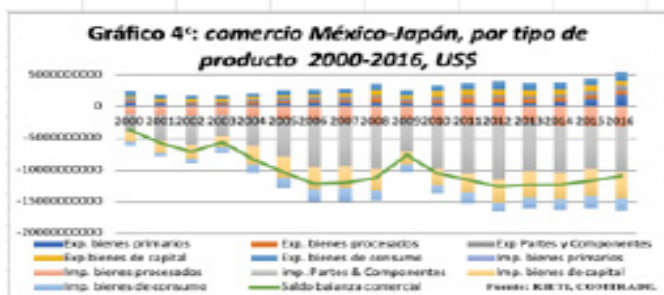
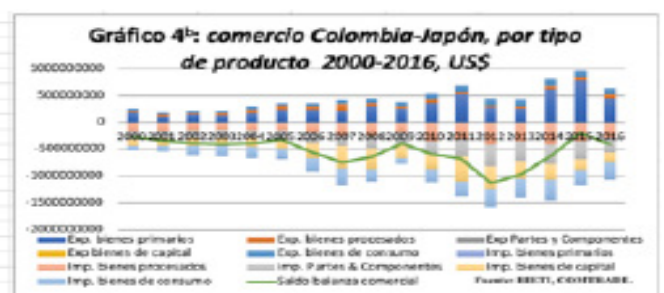
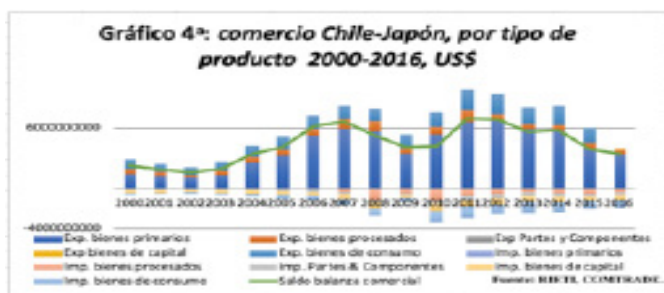
En contraste, las P&C y los bienes de capital explican la mayoría del cuantioso déficit comercial de México con Japón –las P&C representaron 47% del valor importado desde Japón entre 2000 y 2016–. Por otro lado, aún cuando México exporta poco hacia Japón en relación con el monto que importa, envía una proporción significativa de P&C y de bienes de capital –respectivamente 15% y 20%–, que contrasta con el carácter primario de las exportaciones de sus socios andinos. Estas exportaciones más diversificadas han ido subiendo paulatinamente en valor y sobrepasaron las de Chile en 2016.

En suma estos datos confirman por un lado el perfil primario-exportador de los tres socios andinos de la Alianza del Pacífico, y el carácter inter-industrial de su relación comercial con Japón. Ello sugiere una exigua integración en cadenas manufactureras con Japón en los casos de Chile y Perú, y probablemente también de Colombia. Por otro lado, las particularidades de la relación comercial Japón-México señalan la presencia de CGVs entre ambos países, vinculadas a la integración del país en las cadenas manufactureras de América del Norte y al rol creciente que han desempeñado en éstas las grandes empresas japonesas, tanto como proveedoras de insumos a la vez que

el efecto de los AAEs no ha llevado a cambios estructurales en las exportaciones de Chile y Perú, pero probablemente a una diversificación al margen de los productos exportados. Por otro lado, la disminución del rol de Japón en tanto proveedor directo de P&C y de bienes de capital reduce su impacto sobre la modernización productiva de estos países –no podemos descartar que las empresas japonesas surtan estos bienes desde otras ubicaciones–. La vulnerabilidad a cambios de precios internacionales es mucho menor en el caso de México cuya relación comercial con Japón no se puede analizar sin ponerla en el contexto del TLCAN.

### ***Inversión Directa y flujos financieros de Japón hacia la Alianza del Pacífico***

Los flujos de inversión externa, en especial de ID, han sido considerados en la teoría económica convencional como un medio para impulsar el crecimiento económico de las economías en desarrollo más escasas en capitales. Los países de la Alianza suscriben a este postulado, y han liberalizado ampliamente sus cuentas de capitales. Su condición neta es la de importadores netos de capitales,<sup>xxviii</sup> y su integración financiera en la economía global se ha profundizado y diversificado



exportadoras de bienes finales desde la plataforma manufacturera mexicana.<sup>xxvii</sup> Los últimos años sugieren sin embargo una disminución del rol de Japón en tanto proveedor de insumos, asociada a una probable modificación de la organización de las CGVs.

Estos patrones comerciales implican que la relación con Japón sobrelleva –al igual que las relaciones con los demás socios asiáticos– una importante vulnerabilidad de los países andinos a las fluctuaciones de los precios de las *commodities*, cuya participación en sus exportaciones es muy elevada:

en los últimos quince años. Por otro lado, como ya lo adelantamos, Japón presenta una cuenta corriente superavitaria y es uno de los más importantes inversionistas a nivel global: en promedio, el superávit de la cuenta corriente japonesa representó entre 2.3 y 3.3% del PIB entre 1990 y 2017, aún cuando el país mostró déficits temporales entre 2011 y 2015, consecutivos a la catástrofe nuclear de Fukushima.

En contraparte de estos superávits, Japón emite cada año cuantiosos flujos de inversiones, bajo la forma de inversión directa, vinculados a la deslocali-

zación hacia países de menores costos de segmentos de la producción manufacturera de sus empresas, pero también bajo forma de préstamos bancarios y de inversiones de portafolio en títulos –acciones y bonos– extranjeros. En esta sección, nos interesa determinar en primer lugar si los cuatro países latinoamericanos han sido un destino relevante para estas inversiones, si la intensificación moderada de las relaciones comerciales entre los dos grupos de países se ha asociado con flujos financieros crecientes y si la creación de la propia Alianza en 2011 modificó la dinámica de las inversiones. En segundo lugar, queremos precisar que tipos de fondos –inversión directa, préstamos bancarios y flujos de portafolio– Japón dirigió hacia la AP.

La inversión japonesa se dirige principalmente hacia los Estados Unidos, China y el Sureste de Asia y en este sentido América Latina y los países de la Alianza del Pacífico constituyen destinos menores, lo cual no significa que estas inversiones carezcan de relevancia: en 2018 América Latina recibió 7% de la inversión directa japonesa,<sup>xxxix</sup> México en particular, un 0.7%. Asimismo, la Alianza del Pacífico recibió préstamos bancarios desde Japón a una altura similar a su peso relativo en el comercio exterior de este país, de entre 2.5 y 3% del valor de los préstamos internacionales de la banca japonesa, y en materia de inversiones de portafolio, representó 0.6% de las inversiones de portafolio de Japón registradas por el *Coordinated Portfolio of Investment Survey* (CPIS por sus siglas en inglés) del FMI.

La tabla 1 muestra una estimación de las diferentes categorías de inversiones japonesas en los países de la Alianza<sup>xxx</sup> y resalta una especificidad de la posición de Japón frente a la AP, que le permite conservar su lugar de primer inversionista asiático delante de China y Corea del Sur: Japón no solo tiene inversiones directas en el sector productivo de los países del mecanismo, sino que ha realizado cuantiosas inversiones financieras, préstamos e inversiones de portafolio, que superan en valor su ID en estos países, evidenciando así en 2018 más de 77% de la inversión japonesa en la Alianza.

México es el primer receptor de estos fondos, con una proporción de 67% del total, que supera el peso relativo del país en el PIB de la agrupación (58% a precios corrientes en 2017) y Chile es el segundo destino en valor de la inversión japonesa en la AP.<sup>xxxix</sup>

### ***La inversión directa japonesa en la Alianza del Pacífico***

Desagregando ahora por clase de inversión, es también en Chile y sobretodo en México que la ID japonesa se ha concentrado. Si los datos que presentamos sugieren que la ID japonesa en Chile equivale a 42% del valor invertido en México en 2018, es sobretodo en este último país que la trayectoria reciente ha mostrado un sostenido dinamismo entre 2012 y 2018 (ver gráfico 5).

El stock de ID japonesa en México ha triplicado su valor y se encuentra asociado claramente con el sector manufacturero. Así los datos oficiales de la Secretaría de Economía mexicana, que registraron flujos acumulados de ID japonesa por un valor de 24775 millones de US\$ entre 1999 y 2018, que duplica la cifra de comercio exterior. 85% de estas inversiones fue hecha en la industria manufacturera –con 53% del total en la industria automotriz, por mitad en la producción de automóviles y por mitad en la de autopartes–, 3.3% en las industrias metálicas básicas, 2.2% en la fabricación de productos metálicos, 5.5% en las industrias del plástico y del hule –ramas asociadas al sector automotriz–, y finalmente 13.5% en las industrias de equipo de computación, comunicación, y otro accesorios electrónicos.

En el caso de Chile, 91% de la inversión japonesa se concentraba en la minería,<sup>xxxii</sup> y en Perú, país que tiene un stock de ID japonesa más reducido, el porcentaje que iba hacia este sector era de 76 % mientras la industria recibía 13% del total.

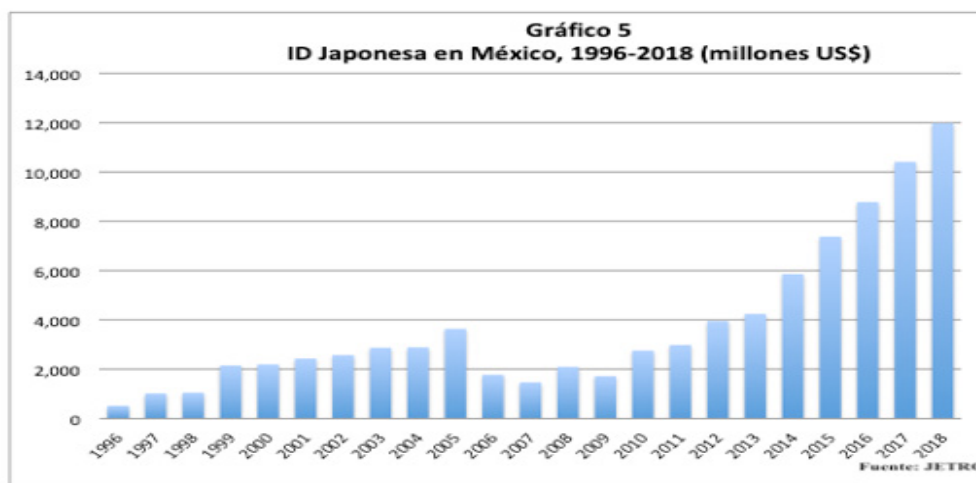
Las prioridades de inversión japonesas en la AP se pueden también inferir de los apoyos que las empresas del país recibieron del oficial JBIC, bajo forma de préstamos o de participaciones al capital. Así, entre 2013 y 2018, JBIC realizó más de 30 operaciones de préstamos a las empresas que se instalaron o expandieron sus actividades en el sector automotriz mexicano, entre otros Mazda (por un monto confidencial), Nissan y numerosas empresas pequeñas y medianas del sector de autopartes.<sup>xxxiii</sup> En los países andinos, los préstamos se concentraron en Chile -2010 a 2013, y 2017-2019-, seguido de Perú -2014 y 2019-, en ambos casos en la minería de cobre. En Colombia, se tiene una sola operación relacionada con la adquisición de 20% de las acciones de una mina de carbón en 2012.

En suma, la ID japonesa en la Alianza adquiere patrones diferenciados: en los países andinos, hasta la fecha se ha enfocado sobre todo en la búsqueda de recursos naturales para asegurar el abastecimiento de las corporaciones japonesas, en especial en cobre y molibdeno. En cambio en México, donde estaban

**Tabla 1**  
*Estimación de las inversiones de Japón en la AP, 2018, millones de US\$*

	Portafolio	%	Préstamos banc: %	IED	%	total inversión
			31/12/18			
Chile	3866.9		8592.5	5114.0		
Colombia	2070.3		2863.8	589.8		
México	19580.2		21491.4	11968.2		
Perú	554.3		1899.1	238.4		
<b>Suma AP</b>	<b>26071.7</b>	<b>33.1%</b>	<b>34846.8</b>	<b>44.2%</b>	<b>17910.3</b>	<b>22.7%</b>
						<b>78829</b>

Fuentes: Inversión de portafolio, FMI, CPIS, septiembre de 2019; préstamos: BIS, Consolidated Banking Statistics, septiembre de 2019; IED: México JETRO, septiembre de 2019; Chile: FMI, CDIS; Colombia: Banco de la República, acumulado de flujos 1994-2018; Perú: Proinversión, stock de inversión 2018.



presentes 1228 empresas japonesas en octubre de 2018 (MOFA, 2019), las inversiones se abocaron en construir un clúster en el sector automotriz, apoyando la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas japonesas.<sup>xxxiv</sup>

Ciertamente, existe un punto común entre estos dos patrones: la ID japonesa contribuye, en mayor o menor grado en cada país, a la creación de capacidades exportadoras. Pero aún cuando las actividades mineras incorporen tecnologías avanzadas e incrementen la competitividad externa de estos sectores, tienen como consecuencia un fortalecimiento del patrón primario-exportador, que incrementa el grado de vulnerabilidad externa de los países receptores. En cambio, en el caso mexicano contribuyeron a incorporar más al país en las CGVs, diversificando las fuentes de insumos más allá de los proveedores estadounidenses que predominaban en los primeros años del TLCAN.

### Los préstamos de la banca comercial

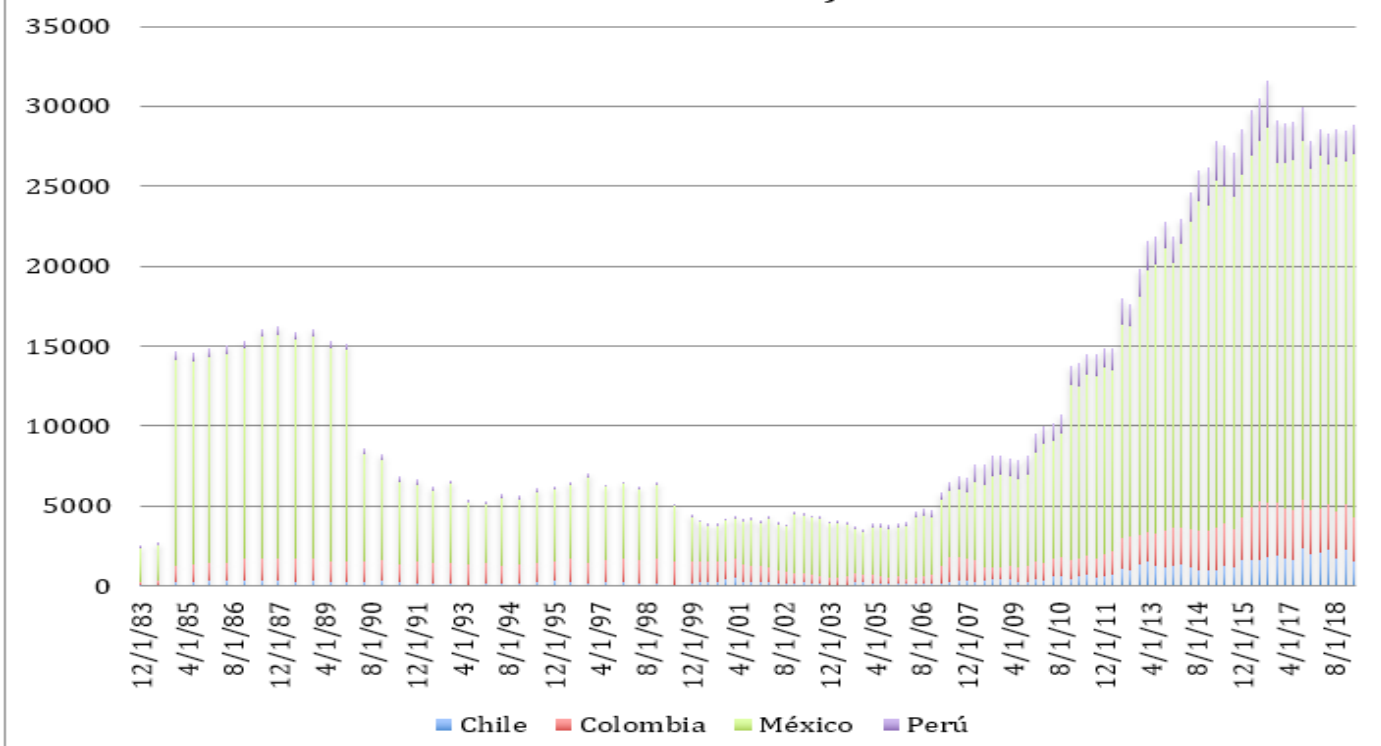
En la década de 1980, los préstamos a la AP, principalmente a través de México, constituyeron un destino importante para la banca japonesa en proceso de internacionalización: llegaron a representar 27.6%

de los préstamos internacionales de estos bancos a fines de 1986, para disminuir luego: 8% en 1991, 5% en 2000, menos de 1% entre esta fecha y 2008 (ver gráfico 6).<sup>xxxv</sup>

En el contexto de la crisis latinoamericana y luego japonesa, la moratoria de deuda iniciada por México en 1982, el mayor interés por Asia y la posterior crisis prolongada de la banca japonesa explican este fuerte repliegue y es solo a partir de 2008 que se asiste a un regreso de las instituciones japonesas en la entidad que se fortalece después de 2011 coincidiendo con la creación de la Alianza.

El crecimiento de los préstamos de la banca japonesa se ha centrado en México, que sigue siendo el destino preferido en la AP, con 21491 millones de US\$ en 2018, 7 veces más que en 2005, delante de Chile, con 8592 millones de US\$. Colombia y sobre todo Perú, que partían de niveles muy bajos, vieron expandirse su rol como destino para la banca japonesa, pero desde 2016 se estableció una tendencia a la disminución del stock de préstamos en todos los países, un comportamiento claramente pro-cíclico que se ha evidenciado en crisis o recesiones anteriores de los países en desarrollo.

**Gráfico 6**  
**Japón: préstamos bancarios internacionales hacia la Alianza del Pacífico 1983-2019, (millones US\$, riesgo inmediato)**



Fuente: BIS

### Los flujos de portafolio<sup>xxxvi</sup>

Los datos recopilados en el CPIS (*Coordinated Portfolio Investment Survey*) del FMI<sup>xxxvii</sup> comprueban que en conjunto las entidades japonesas han dedicado una proporción variable y muy pequeña de sus fondos en adquirir títulos emitidos en países de la AP, alrededor de 0.2% en promedio hasta 2007, para luego elevarse paulatinamente hasta constituir 0.67% del valor de sus inversiones de cartera en títulos foráneos en 2017, decreciendo luego.

Los títulos en valor, representaban algo más de 11% del valor de las inversiones estadounidenses en la AP en 2018 y muestran un incremento sostenido a partir de 2010-2012, coincidiendo con la creación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) la alianza de las bolsas de valores de la AP.

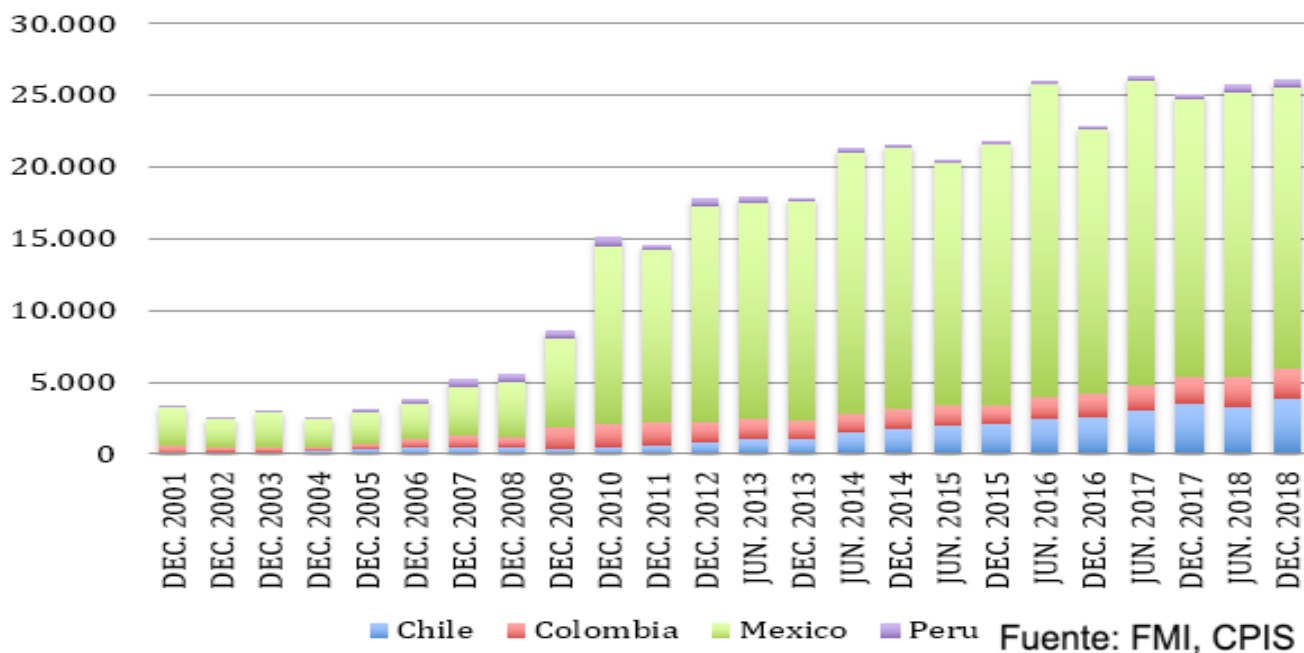
Las adquisiciones de títulos se han concentrado en México (gráfico 7) y muestran aceleraciones asociadas a fenómenos de carry-trade y a los programas de facilitación monetaria post 2007-2008: así, 2004, 2006-2007, 2009-2010, 2012 son años en los cuales las inversiones de cartera de Japón en títulos de los países de la AP crecen con tasas de dos dígitos, mientras 2016 y 2017 son años muy volátiles, con importantes salidas. Las inversiones japonesas siguen el patrón general mostrado por las inversiones de portafolio en países emergentes.

En suma, los flujos de inversión de Japón hacia la Alianza se han elevado en los últimos años, y representan una fuente de financiamiento externo para todos los países. Los flujos se han diversificado, sin recobrar jamás los niveles de los años 1980: el interés de las instituciones japonesas por un mercado emergente como lo es el de la Alianza es marginal y pro-cíclico en el caso de los flujos bancarios y de portafolio.

En su conjunto, los flujos financieros se dirigen claramente hacia los dos mercados financieros más grandes y sofisticados de la Alianza, Chile y México, que reciben también los mayores montos de inversión extranjera directa. Para la AP en su conjunto, aún cuando ha perdido peso en tanto mercado y en tanto proveedor directo frente a China, Japón ha fortalecido su papel en el financiamiento externo de los países: ello es tanto más importante que los miembros de la Alianza no reciben, o reciben en forma mínima, préstamos de los bancos chinos de desarrollo (Kuwayama, 2015).

Los flujos de P&C así como la inversión directa constituyen indicios de presencia de encadenamientos productivos. Examinaremos este aspecto de las relaciones económicas entre Japón y la Alianza en la sección siguiente.

**Gráfico 7**  
**Japón: inversiones de portafolio en la Alianza del Pacífico, 2001-2018, millones US\$**



**Los encadenamientos productivos Japón-AP estimados a través del Índice de Grübel-Lloyd: 2008-2017 y de la base de datos TiVA (2005-2015)**

En las últimas décadas, la fragmentación de la producción constituyó una de las transformaciones fundamentales de la economía internacional. Se plantea que para un país en desarrollo, integrarse a las CVG le permitiría vincularse con el sector más dinámico de la economía global e industrializarse al especializarse en tareas o bloques manufactureros, con efectos benéficos esperados sobre su crecimiento económico.<sup>xxxviii</sup> Ahora bien, las publicaciones de organismos multilaterales –Organización Mundial de Comercio, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, entre otros– subrayan generalmente tanto la baja inserción de las economías de América Latina, incluidos los miembros de la Alianza, en las redes manufactureras, siendo México y América Central las únicas excepciones, como el bajo nivel de integración económica regional y plantean que ello constituye una perspectiva negativa para sus expectativas de crecimiento económico y de diversificación exportadora.<sup>xxxix</sup>

Asociada a la firma del Protocolo en 2014, la formulación de un objetivo explícito de fortalecimiento de las cadenas productivas regionales constituyó un hito importante en la aclaración del concepto de integración profunda desarrollado por la AP. Con ello, la Alianza se propuso subsanar la baja participación de sus economías –con la excepción de México–

en las CGVs manufactureras, y modificar el patrón primario-exportador de sus socios andinos.

En el documento “Visión Alianza 2030”<sup>xl</sup> la AP estableció una meta precisa para el comercio intra-Alianza,<sup>xli</sup> y mencionó de manera explícita la búsqueda de reducción de la dependencia de las materias primas.<sup>xlii</sup> En el documento se sugería que los encadenamientos regionales permitirían la integración en CGVs, en particular a través de la incorporación del PyMEs de la región, de una mayor productividad y competitividad de sus miembros. Marczak, George *et alii* (2016) plantearon que esto permitiría ir hacia “una integración en las intrincadas cadenas de suministro que generan rápido crecimiento y desarrollo en la cuenca asiática del Pacífico” (Marczak, George *et alii*, 2016: 13). En esta sección buscaremos evaluar si existen encadenamientos entre Japón y la Alianza del Pacífico, empleando dos estimaciones distintas.

**El comercio intra-industrial Alianza del Pacífico-Japón**

Analizar las características del comercio intra-industrial entre los miembros de la AP y Japón, a través del índice de Grübel-Lloyd, brinda una estimación de la presencia de encadenamientos productivos. El índice de Grübel-Lloyd o IGL (Grübel y Lloyd, 1975) se puede utilizar para estimar la presencia de encadenamientos productivos a través de la evaluación de la densidad del comercio intra-industrial. . El IGL busca estimar las conexiones intra-industriales entre dos

países a partir del comercio de doble vía en bienes similares. Si bien este índice estático se debe interpretar con cuidado, en particular cuando se buscan comparar períodos o cuando se producen desbalances en el comercio bilateral,<sup>xliii</sup> ha sido utilizado recientemente en diversas publicaciones relativas al comercio intra-industrial regional, entre éstas: Durán & Lo Turco (2010), ALADI (2012), Durán & Zaclicever (2013), Gayá & Michalczewsky (2014), Durán & Cracau (2018). Como se mencionó en la primera parte de este artículo, Roldán, Castro & Eusse (2013) utilizaron esta metodología para estimar el comercio de dos vías entre América Latina y Asia-Pacífico.

En esta sección, presentamos en primer lugar el IGL agregado calculado a partir de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI rev. 4 a 3 y 4 dígitos) con datos de COMTRADE para los intercambios de los miembros de la AP con Japón para los años 2008, 2013, 2014 y 2017, siguiendo la metodología de Durán & Álvarez (2008).<sup>xliv</sup>

En concordancia con lo subrayado en la segunda parte de este artículo, el IGL agregado entre pares de países calculado para los años 2008, 2013, 2014 y 2017, de valor inferior a 0.10, muestra el carácter predominantemente inter-industrial del comercio entre Japón, por un lado, y Chile, Colombia y Perú por otro. México constituye la excepción, con una notoria tendencia a la alza del IGL: en la relación comercial bilateral México-Japón, el índice adquiere un valor de 0.11 en 2014 y de 0.14 en 2017, señalando a nivel agregado la presencia de comercio intra-industrial potencial ( $0.10 < \text{IGL} < 0.33$ ).

### ***El abordaje a nivel sectorial del comercio intra-industrial AP-Japón***

Ahora bien, el carácter inter-industrial de una relación bilateral a nivel agregado no significa la ausencia de comercio intra-industrial en secciones o industrias específicas. Dentro de este enfoque, la exploración más detallada permite plantear cuáles son las industrias donde existe potencial para desarrollar cadenas productivas existentes. Para ello, analizaremos en forma más precisa cuáles son los sectores productivos en los cuales existen relaciones intra-industriales relevantes entre la AP y Japón, las que podrían, eventualmente, fortalecerse.

Agrupamos en la tabla 3 las secciones 2 a 9 de la CUCI (a 4 dígitos) que dan cuenta de los intercambios comerciales bilaterales: las secciones 2, 3 y 4 reúnen materiales crudos y grasas mientras que las secciones 5 a 9 representan distintas clases de bienes industriales o manufacturados. La tabla resume el número de sub-grupos con  $\text{IGL} \geq 0.33$  (comercio

intra-industrial potencial, CIP) y su importancia relativa en el comercio bilateral (en porcentajes).

En el caso de los tres países andinos, los sub-grupos en los que existe comercio intra-industrial son poco numerosos y constituyen una proporción pequeña o muy pequeña del comercio total: para el par Chile-Japón existen 31 sub-grupos con CI o CIP, que suman 3% del comercio bilateral, una proporción que cae a poco más de 0.5% al quitar el sub-grupo 93 de “operaciones especiales”. En el par Colombia-Japón, la suma de CI y CIP representa 18 sub-grupos y 1.3% del comercio entre ambos países, y en el caso Perú-Japón 34 sub-grupos y 10% del comercio bilateral, una relevancia explicada por la importancia del CI en la sub-grupo 33 de petróleo, y al igual que Chile, del sub-grupo 93. En contraste, las secciones con índices de CI o CIP significan más de 33% del comercio México-Japón e incluyen 164 sub-grupos, sobretodo manufactureros (ver tabla 3).

En el sector manufacturero, las industrias más representadas en el CI AP-Japón pertenecen a la sección 5 (productos químicos y conexos), donde todos los países muestran divisiones y sub-grupos con presencia de CI o CIP, pero estas conexiones son más densas en el par México-Japón. Destacan los sub-grupos de las divisiones 52 (químicos inorgánicos), 58 (plásticos en formas no primarias) y 59 (otras materias y productos químicos).

En la sección 6 (artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material), sobresalen la división 66 (manufacturas de minerales no metálicos) en el par Japón-Perú (3.6% del intercambio bilateral) y existe comercio intra-industrial con potencial relevante en numerosas divisiones de esta sección en los intercambios de Japón con México, en especial la división 69 de otras manufacturas de metales (10 sub-grupos industriales).

Es en la sección 7 de Maquinaria y Equipo de transporte donde destaca más la posición particular de México, con CI o CIP en las divisiones 71 a 78, las que representan proporciones elevadas del comercio bilateral y un número relativamente alto de sub-grupos. Sobresalen las divisiones 74 (maquinaria y equipo industrial en general), 76 (aparatos y equipos para telecomunicaciones), 77 (maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos) y sobretodo 78 (vehículos de carretera). Este sub-grupo concentra casi 18% del intercambio bilateral con CI en un sub-grupo y CIP en dos sub-grupos. En suma, estos resultados señalan que la sección 7 constituye el corazón de las relaciones intra-industriales entre México y Japón.

Tabla 2				
Alianza del Pacífico-Japón				
Índice Grübel-Lloyd 3 dígitos, 2008, 2013, 2014 y 2017				
	2008	2013	2014	2017
Chile	0.008	0.008	0.010	0.006
Colombia	0.007	0.010	0.008	0.011
México	0.093	0.104	0.115	0.145
Perú	0.004	0.003	0.004	0.018
Fuente: elaboración propia, con datos de COMTRADE.				

Finalmente, existe comercio intra-industrial en divisiones de industrias “tradicionales” de la sección 8 (artículos manufacturados diversos) en los intercambios de Colombia, México y Perú con Japón. Si bien constituyen un porcentaje bajo del valor del comercio bilateral, existen relaciones de tipo intra-industrial en las actividades de la industrias de muebles (82), de artículos de viaje (83) y del vestido (div. 84) entre Japón y estos tres socios de la AP. Sin embargo, las relaciones más relevantes en proporción del comercio bilateral se sitúan en la división 87 (instrumentos y aparatos profesionales) y 88 (artículos manufacturados diversos) entre México y Japón.

En suma, tanto la interpretación de los intercambios comerciales y de las inversiones entre Japón y la AP como el análisis de las conexiones productivas estimadas a través del IGL, llevan a concluir que las cadenas productivas se concentran principalmente alrededor de México y se deben a la posición de este país en las CGVs enfocadas al mercado norteamericano, en especial alrededor de la industria automotriz. La ID japonesa en México contribuye notablemente al dinamismo del sector automotriz, que genera 17% del PIB mexicano, 800 000 empleos (directos y sub-contratación), 20% de la IED y una tercera parte de las exportaciones totales (Falck-Reyes, 2018: 15-17). Impacta asimismo en los flujos comerciales del país, con exportaciones de bienes finales e intermedios (auto-partes) e importaciones que no solo provienen de Japón, sino cada vez más en la última década de afiliadas ubicadas en China y en Asia del sureste. En el caso de los países andinos, las conexiones intra-industriales se ubican sobre todo en industrias de metales y minerales no metálicos, productos químicos, algunos sub-grupos de maquinaria, algunas actividades relacionadas con los textiles y la confección. Se trata de industrias con productos de nivel tecnológico bajo o medio en los cuales los tres países tienen ventajas.

### Japón y la Alianza del Pacífico en las CGVs

En los últimos años, se han elaborado nuevos instrumentos estadísticos de medición en valor agregado para dar cuenta de la magnitud y del tipo de participación de cada país en las CGVs. Ello proporciona también una visión distinta de los intercambios internacionales que en cierta forma “corrige” los datos convencionales provenientes de las balanzas comerciales de los países, y da una aproximación más precisa del comercio internacional. En efecto, debido a que implican flujos de bienes intermedios que cruzan una y otra vez las fronteras, los que son contabilizados en varias oportunidades, las CGVs cuestionan la validez de indicadores tradicionales de comercio internacional, como el saldo comercial bilateral, o de conceptos como el *país de origen*.

Evaluaremos en primer lugar la participación agregada de los miembros de la Alianza y de Japón en las CGVs a través de indicadores calculados a partir de la base de datos TiVA (Trade in Value Added) elaborada por la OCDE.<sup>xlv</sup> La especialización vertical o participación “hacia atrás” (“backward GVC participation”) constituye un primer indicador de la posición de un país en las CGVs: es la proporción de valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones de un país (proveniente de bienes intermedios importados). La participación “hacia adelante” (“forward GVC participation”) es un segundo indicador importante que señala el peso que representa en las exportaciones brutas de un país, el valor agregado de bienes o servicios intermedios (insumos) enviados hacia una economía socia que a su vez los incorpora en sus propias exportaciones. La suma de ambos indicadores da el índice de participación en CGVs (tabla 4).



Tabla 3

Geneviève Marchini

		Alínea a del artículo 1.º del Acuerdo de Comercio y Turismo Chile-Perú, en % del comercio agregado y nº de sub-partidas, 2017											
		Chile	Chile (potencial)	Colombia	Colombia (potencial)	México	México (potencial)	Perú	Perú (potencial)				
		% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº	% de comercio nº sub-partidas			
<b>Sección 2 Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles</b>													
Semillas oleaginosas y frutos oleaginosos	22		0,0024%	1									
Corno y madera	34					0,0002%	1						
Piel y residuos de piel	25												
Fibra textil (excepto las púas de la)	26								0,0020%	1			
Fertilizante bruto, distintos de los de la	27					0,0154%	2	0,0000%	1				
Minerales metálicos y chales	28												
Materiales animales y vegetales crudos, n	29					0,0514%	1		0,0619%	1			
<b>Sección 3 Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados</b>													
Petróleo, productos del petróleo y materias	33								3,2621%	1			
<b>Sección 4 Aceites, grasas y ceras, animales y vegetales</b>													
Aceites y grasas animales	41	0,0035%	1	0,1528%	1		0,0030%	1					
Grasas y aceites vegetales fijos, crudos	42				0,0023%	1		0,0308%	2				
Grasas y aceites de origen animal o veq	43								0,0125%	1			
<b>Sección 5 Productos químicos y productos conexos, nep</b>													
Productos químicos orgánicos	51	0,0023%	1		0,0623%	1	0,0617%	4	0,2362%	4			
Productos químicos inorgánicos	52	0,1764%	1			0,0822%	1	0,0433%	2	0,0222%	2		
Materia tintoria, colorantes y aditivos	53					0,0173%	1	0,0585%	1				
Productos explosivos y las materias	54					0,0038%	1						
Aceites esenciales y resinosos y oxidad	55		0,0018%	1			0,0338%	3	0,0038%	2			
Alumbres (excepto los del grupo 271)	56				0,0081%	1							
Plásticos en formas primarias	57	0,0334%	1			0,0112%	1	0,0878%	3	0,0264%	1		
Plásticos en formas secundarias	58								0,2220%	1			
Materia y productos químicos, n.p	59	0,0073%	1			0,0782%	1	0,0435%	5	0,2567%	3		
<b>Sección 6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material</b>													
Cuero y manufacturas de cuero, n.p., y púas f	61					0,0003%	1						
Manufacturas de caucho, n.p.	62												
Manufacturas de cuero y de madera (excepto p	63					0,0000%	1	0,0002%	3		0,0002%		
Papel, cartón y artículos de masa de papel, de p	64	0,0000%	1			0,0003%	1	0,0110%	2	0,0130%	2		
Hilado e, tejidos, artículos con tejidos no	65	0,0007%	1			0,0002%	1	0,0080%	5	0,0229%	7		
Manufacturas de minerales no metálicos, n.p.	66	0,0015%	1			0,0007%	1	0,0799%	2	0,0010%	0		
Hierro y acero	67					0,0011%	1						
Metal no ferrosos	68		0,0028%	1			0,0090%	1					
Manufacturas de metales, n.p.	69	0,0038%	1			0,0011%	3	1,2833%	7	0,0030%	2		
<b>Sección 7 Maquinaria y equipo de transporte</b>													
Maquinaria y equipo generador de fuerza	71	0,0252%	2				2,6154%	4	0,0366%	1			
Maquinaria específica para el transporte ind	72	0,0153%	3				0,0575%	2					
Maquinaria no específica	73					0,0085%	1	0,1392%	1				
Maquinaria y equipo industrial en general	74		0,0045%	1		0,0302%	1	1,1162%	6	1,1365%	6		
Máquina de oficina y máquinas de procesam	75		0,0130%	2			0,6000%	6	0,0526%	1			
Aparatos y equipo para telecomunicación	76	0,0021%	0,0039%	1		0,1205%	1	2,8967%	4				
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctric	77		0,0424%	1			0,0025%	1	1,3579%	3			
Veículos de carretera (incluye en subpartida)	78	0,0014%	1				10,5155%	1	7,3350%	2			
Grupos de transporte	79	0,0012%	1					0,0529%	1				
<b>Sección 8 Artículos manufacturados diversos</b>													
Bañeros, probadores, antepechos y otras	81					0,0103%	1	0,0015%	1				
Bañeros y sus partes, ramos, colchones,	82	0,0003%	1	0,0040%	1		0,2756%	1	0,0010%	1			
Artículos de vestir, bolsos de mano y obo	83					0,0010%	2	0,0029%	1		0,0012%		
Ferros y accesorios de vestir	84			0,0037%	2	0,0007%	2	0,0025%	12	0,0004%	6		
Calzado	85									0,0001%	1		
Instrumentos y aparatos científicos, clínic	87		0,0014%	1	0,0047%	1		0,7158%	2	0,0442%	4		
Aparatos, equipos y materiales agrícolas y af	88							0,0680%	1				
Artículos manufacturados diversos, n.p.	89	0,0035%	2				0,2880%	8	0,0600%	0	0,0025%		
<b>Sección 9 Productos y transacciones no clasificados en ninguna otra parte del SITC.</b>													
Operaciones espectaculares y productos no	91		2,9821%	1					3,0526%	1			
		2,8602%	20	0,2275%	11	0,0833%	6	1,2670%	12	15,5333%	90	12,9334%	74
		0,3608%	17	0,0722%	9	0,0165%	4	1,2670%	12	10,4017%	81	12,6864%	57
										9,9925%	22	0,0416%	12
										3,6079%	28	0,0306%	11
Intercambios que superan 0,1% del comercio bilateral													
Intercambios que superan 0% del comercio bilateral													

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE, SITC rev. 4 a 4 dígitos.

Tabla 4

Indicadores de participación en Cadenas Globales de Valor, 1995, 2005, 2015						
	Chile			Colombia		
	1995	2005	2015	1995	2005	2015
Participación total en CGV	34	49.6	44	23.9	28.8	33.5
Participación "hacia delante"	19.9	31.9	29	15.4	18.3	21.9
Participación "hacia atrás"	14.1	17.7	15.1	8.5	10.5	11.6
	México			Perú		
	1995	2005	2015	1995	2005	2015
Participación total en CGV	38.4	42.3	44.9	32.4	45	39.7
Participación "hacia delante"	11.1	8.3	8.8	22.6	31.7	29.4
Participación "hacia atrás"	27.3	34	36.1	9.8	13.3	10.3
	Japón					
	1995	2005	2015			
Participación total en CGV	29.4	36.6	37.6			
Participación "hacia delante"	23.8	26.4	24.4			
Participación "hacia atrás"	5.6	10.2	13.2			

Fuente: OMC en [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/countryprofiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm)

A nivel agregado, el indicador de participación en CGV señala que Japón muestra un nivel elevado de participación “hacia delante” y un nivel de integración “hacia atrás” menor. Chile y México, seguidos de Perú, se encuentran más integrados –y desde más tiempo– en estas redes productivas que Colombia. Pero la posición de Chile y Perú por un lado y de México por otro difieren sensiblemente si consideramos sus formas de participación: los dos primeros muestran un mayor nivel de integración “hacia delante”, con un nivel de participación “hacia atrás” relativamente más bajo. Se integran sobretudo a través de sus exportaciones de productos primarios o procesados, que ingresan a cadenas productivas de otros países y constituyen insumos utilizados en la fabricación de sus exportaciones respectivas: para ambos países, el indicador de participación “hacia delante” se ha elevado bastante entre 1995 y 2005, decayendo en el período siguiente. En contraste, en México predomina la forma de “integración vertical”, donde el valor agregado importado ha ido contribuyendo en forma creciente a las exportaciones brutas del país. Esta tendencia no se ha revertido después de 2005. Finalmente, Colombia sigue la senda recorrida por Chile y Perú y su participación en las CGV es sobretudo “hacia delante”.

Ahora vamos a estimar las relaciones entre los socios de la Alianza y Japón a través de dos indicadores más desagregados: la participación en el valor agregado exportado por una economía (utilizado para calcular la participación “hacia atrás”) y el origen del valor agregado en la demanda final (tablas 6 y 7). Incluimos además de Japón, los socios principales de todos los países: China, Estados Unidos y Europa en general. Cabe señalar que por razones de

espacio solo incluimos los cuadros que se refieren al nivel más agregado, las exportaciones en su conjunto y el total del valor agregado incorporado.

Para los países de la AP, se observa lo siguiente: para los países andinos, que muestran una elevada proporción de valor agregado doméstico –asociada al tipo de exportaciones que realizan–, Japón representa un porcentaje pequeño del valor agregado incorporado en las exportaciones. Las primeras fuentes de valor agregado extranjero son Estados Unidos, que mantiene su participación e incluso la eleva a final del período y Europa, cuya contribución declina, y cada vez más China que triplica o cuadruplica su porcentaje.

La proporción del valor agregado originario de Japón es inferior a 0.5% del valor agregado y declina sea desde 2005 en el caso colombiano, sea posterior a la crisis global en Chile y Perú. En el caso de México, donde el valor agregado doméstico es proporcionalmente bastante más bajo y en ligero declive, el valor agregado originado en Japón representa una proporción más elevada, pero muestra la misma tendencia al declive, al igual que el valor agregado proveniente de Estados Unidos. Simultáneamente, la proporción que aporta China crece y evoluciona en la segunda fuente de valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones brutas. Una tendencia similar se observa en el valor agregado en la demanda final de los cuatro países.

En suma, estas estadísticas sugieren que cada vez se incorpora menos valor agregado originario de Japón en las exportaciones brutas de los socios de la AP y en su demanda final. Como ya lo hemos avanzado, ello no equivale a decir que las empresas japonesas estén desplazadas, pues en este lapso la ID japonesa hacia China ha sido muy importante.

Tabla 5

Origen del valor agregado en las exportaciones brutas, 2005-2015 (US\$ y %)											
Chile											
Industria exportadora: todas; industria fuente: todas											
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
País de origen											
Mundo (Total)	48,367.3	66,470.2	76,703.3	72,248.7	62,348.6	80,735.7	93,106.6	80,508.1	87,704.0	84,730.7	70,334.6
Japón	0.40%	0.00%	0.34%	0.63%	0.46%	0.57%	0.37%	0.33%	0.35%	0.33%	0.41%
Estados Unidos	2.42%	1.93%	2.88%	3.33%	2.70%	2.10%	2.70%	3.02%	3.09%	3.23%	3.00%
China	0.56%	0.29%	0.79%	1.07%	0.93%	0.88%	1.05%	1.27%	1.38%	1.61%	2.18%
Europa	4.27%	3.19%	3.23%	3.23%	3.36%	2.61%	2.76%	2.46%	2.17%	2.83%	2.91%
VA Doméstico	82.31%	84.85%	83.89%	80.99%	84.62%	86.20%	84.19%	84.51%	85.07%	85.03%	84.92%
Origen del valor agregado en las exportaciones brutas, 2005-2015 (US\$ y %)											
Colombia											
Industria exportadora: todas; industria fuente: todas											
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
País de origen											
Mundo (Total)	23,374.6	26,863.4	32,557.9	48,596.1	33,829.0	43,681.0	39,977.5	64,532.3	63,167.1	57,863.4	42,721.9
Japón	0.44%	0.43%	0.40%	0.35%	0.28%	0.29%	0.29%	0.24%	0.20%	0.21%	0.27%
Estados Unidos	2.91%	4.11%	2.77%	2.97%	2.72%	2.37%	2.34%	2.31%	2.60%	3.70%	4.35%
China	0.49%	0.60%	0.74%	0.87%	0.64%	0.60%	0.72%	0.74%	0.79%	0.96%	1.40%
Europa	2.20%	2.11%	1.94%	1.98%	1.72%	1.56%	1.38%	1.33%	1.28%	1.26%	1.70%
VA Doméstico	89.46%	88.36%	89.02%	89.45%	91.25%	91.46%	92.48%	92.31%	92.39%	90.59%	88.42%
Origen del valor agregado en las exportaciones brutas, 2005-2015 (US\$ y %)											
México											
Industria exportadora: todas; industria fuente: todas											
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
País de origen											
Mundo (Total)	221,289.0	258,696.0	278,566.4	298,214.5	254,055.3	302,512.1	352,816.8	373,713.1	382,668.1	400,591.6	388,436.0
Japón	3.02%	2.87%	2.61%	2.38%	2.14%	2.31%	1.93%	2.03%	1.90%	1.34%	1.85%
Estados Unidos	15.10%	14.61%	13.87%	13.10%	13.20%	12.87%	12.44%	12.94%	13.23%	13.18%	13.86%
China	2.81%	3.26%	3.88%	4.32%	5.31%	5.48%	6.86%	6.88%	6.88%	6.70%	7.74%
Europa	4.93%	4.60%	4.80%	4.93%	4.42%	4.42%	4.30%	4.70%	4.88%	4.73%	4.80%
VA Doméstico	66.02%	63.81%	66.63%	66.71%	66.30%	66.82%	67.68%	66.22%	65.44%	65.87%	63.90%
Origen del valor agregado en las exportaciones brutas, 2005-2015 (US\$ y %)											
Perú											
Industria exportadora: todas; industria fuente: todas											
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
País de origen											
Mundo (Total)	19,553.3	26,098.3	31,490.5	34,475.2	30,640.1	39,296.3	50,530.0	50,571.2	47,282.8	43,048.9	38,864.7
Japón	0.41%	0.61%	0.41%	0.52%	0.50%	0.50%	0.41%	0.46%	0.48%	0.37%	0.43%
Estados Unidos	2.23%	2.17%	2.08%	2.33%	2.22%	2.09%	2.28%	2.26%	2.49%	2.39%	2.32%
China	0.59%	0.82%	0.70%	1.18%	0.99%	1.11%	1.22%	1.43%	1.40%	1.36%	1.88%
Europa	2.48%	2.26%	2.37%	2.66%	2.18%	2.01%	1.84%	2.13%	2.04%	2.06%	1.78%
VA Doméstico	86.08%	86.40%	86.67%	85.04%	87.59%	87.67%	87.90%	87.37%	87.67%	87.69%	89.30%

Fuente: elaboración propia con datos de TIVA (trade in Value Added) extraídos el 14/02/2020 de OECD.Stat

Tabla 6

Alianza del Pacífico: Origen del valor agregado en la demanda final, 2005-2015 (US\$ y % del total)											
País de origen del valor agregado											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>China</b>											
<b>País de origen del valor agregado</b>											
Mundo (Total)											
US\$	106,321.4	125,637.3	142,348.2	168,001.0	151,793.0	194,997.4	233,104.6	245,164.3	266,739.9	245,191.5	231,963.8
Japón	1.50%	1.38%	1.32%	1.76%	1.08%	1.67%	1.27%	1.19%	1.32%	1.28%	0.92%
Estados Unidos	4.45%	4.43%	4.56%	5.83%	4.80%	4.37%	5.11%	5.73%	5.11%	4.97%	4.61%
China	2.21%	2.59%	3.19%	4.22%	3.49%	4.09%	4.69%	5.02%	5.27%	5.69%	5.78%
Europa	6.70%	6.21%	6.10%	6.52%	5.69%	5.40%	5.84%	5.47%	6.28%	5.99%	5.02%
VA Doméstico	72.44%	72.72%	73.82%	67.73%	71.98%	71.48%	69.74%	70.10%	71.34%	71.73%	74.00%
<b>Colombia</b>											
<b>País de origen del valor agregado</b>											
Mundo (Total)											
US\$	141,560.4	158,483.5	202,428.6	216,566.8	226,307.5	278,569.7	319,984.7	355,620.5	370,454.9	379,444.2	299,736.9
Japón	0.50%	0.88%	0.77%	0.70%	0.57%	0.61%	0.71%	0.69%	0.57%	0.57%	0.34%
Estados Unidos	5.17%	5.14%	4.79%	5.21%	4.91%	4.29%	4.63%	4.24%	4.90%	5.14%	5.79%
China	1.15%	1.37%	1.50%	1.91%	1.60%	1.85%	2.52%	2.91%	3.08%	3.08%	3.65%
Europa	3.42%	3.51%	3.30%	3.69%	3.35%	3.24%	3.49%	3.43%	3.43%	3.57%	3.92%
VA Doméstico	83.20%	81.90%	82.60%	81.55%	83.30%	83.62%	81.52%	81.36%	81.57%	80.77%	79.58%
<b>México</b>											
<b>País de origen del valor agregado</b>											
Mundo (Total)											
US\$	863,710.6	963,177.8	1,043,236.7	1,114,021.2	891,874.5	1,044,658.8	1,171,027.4	1,191,773.0	1,287,035.5	1,288,521.9	1,156,082.4
Japón	1.11%	1.11%	1.11%	1.07%	0.90%	1.03%	1.05%	1.00%	0.88%	0.91%	0.95%
Estados Unidos	9.43%	9.41%	9.31%	9.18%	9.13%	9.37%	9.73%	9.77%	9.43%	9.30%	10.60%
China	0.92%	1.15%	1.62%	1.62%	1.81%	2.09%	2.18%	2.70%	2.92%	3.17%	3.76%
Europa	3.16%	3.14%	3.49%	3.49%	3.14%	3.27%	3.43%	3.31%	3.46%	3.42%	3.59%
VA Doméstico	81.64%	81.11%	80.59%	80.13%	80.90%	79.30%	78.20%	78.04%	78.79%	78.13%	76.87%
<b>Perú</b>											
<b>País de origen del valor agregado</b>											
Mundo (Total)											
US\$	67,873.5	76,919.5	89,072.0	114,493.1	110,082.9	135,509.2	136,739.9	180,973.1	193,851.4	196,438.3	136,896.0
Japón	0.98%	1.04%	1.29%	1.55%	1.12%	1.31%	1.04%	1.00%	0.92%	0.80%	0.76%
Estados Unidos	3.87%	3.86%	4.18%	4.86%	4.16%	4.30%	4.62%	4.29%	4.40%	4.52%	4.65%
China	1.16%	1.52%	2.05%	2.30%	2.30%	2.94%	3.46%	3.33%	3.79%	3.89%	4.16%
Europa	3.84%	3.64%	4.42%	4.93%	3.74%	3.80%	4.20%	4.38%	4.12%	4.07%	3.91%
VA Doméstico	81.08%	80.47%	77.65%	74.89%	80.07%	78.08%	76.41%	76.99%	77.26%	78.07%	78.43%

Fuente: elaboración propia con datos de la base TIVA (Trade in Value Added) extraído el 14/02/2020 de OECD.Stat

Tabla 7 y 7a

Japón: origen del valor agregado en las exportaciones brutas, 2005-2015 (US\$ y %)												
Industria exportadora: todas; industria fuente: todas												
Año	Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo (Total US\$)	Mundo (Total US\$)	641,353.0	690,240.1	754,485.0	840,932.2	620,289.1	815,448.8	877,507.4	864,043.6	781,104.9	810,698.0	733,817.8
Chile	Chile	0.16%	0.23%	0.28%	0.21%	0.19%	0.25%	0.31%	0.26%	0.23%	0.25%	0.19%
Colombia	Colombia	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%
México	México	0.05%	0.05%	0.06%	0.07%	0.04%	0.06%	0.07%	0.07%	0.06%	0.07%	0.08%
Perú	Perú	0.03%	0.06%	0.08%	0.08%	0.06%	0.07%	0.08%	0.08%	0.08%	0.06%	0.06%
Total AP	Total AP	0.24%	0.34%	0.43%	0.37%	0.31%	0.39%	0.48%	0.42%	0.39%	0.41%	0.35%
Estados Unidos	Estados Unidos	1.25%	1.48%	1.61%	1.81%	1.48%	1.58%	1.96%	1.99%	2.19%	2.45%	2.51%
China	China	1.38%	1.58%	1.57%	1.58%	1.26%	1.25%	1.22%	1.22%	1.31%	1.49%	1.55%
Europa	Europa	2.00%	2.20%	2.41%	2.54%	1.88%	1.89%	2.09%	2.14%	2.28%	2.54%	2.33%
VA Doméstico	VA Doméstico	89.82%	87.76%	86.79%	84.82%	89.08%	87.84%	85.70%	86.05%	84.83%	84.19%	86.77%
Japón: Origen del valor agregado en la demanda final, 2005-2015 (US\$ y % del total)												
Año	Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo (Total US\$)	Mundo (Total US\$)	4,699,024.1	4,472,605.6	4,436,639.1	5,014,021.1	5,202,006.6	5,608,616.9	6,169,304.6	6,276,812.0	5,256,171.0	4,938,019.4	4,367,424.3
Chile	Chile	0.08%	0.11%	0.12%	0.10%	0.09%	0.11%	0.13%	0.12%	0.11%	0.12%	0.10%
Colombia	Colombia	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%
México	México	0.05%	0.06%	0.06%	0.07%	0.04%	0.06%	0.07%	0.07%	0.08%	0.09%	0.09%
Perú	Perú	0.02%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.04%	0.04%	0.03%	0.03%
Total AP	Total AP	0.16%	0.20%	0.23%	0.21%	0.17%	0.21%	0.23%	0.24%	0.24%	0.26%	0.24%
Estados Unidos	Estados Unidos	1.96%	2.09%	2.14%	2.07%	1.66%	1.70%	1.67%	1.75%	1.92%	2.23%	2.42%
China	China	1.34%	1.56%	1.74%	1.88%	1.53%	1.73%	2.09%	2.31%	2.78%	3.20%	3.24%
Europa	Europa	2.20%	2.33%	2.52%	2.59%	1.95%	1.97%	2.14%	2.24%	2.52%	2.91%	2.91%
VA Doméstico	VA Doméstico	89.59%	88.17%	87.44%	86.51%	90.10%	88.96%	87.51%	86.86%	85.30%	83.97%	85.27%

Fuente: elaboración propia con datos de TVA (trade in Value Added) extraídos el 14/02/2020 de OECD.Stat

Señala probablemente una modificación de las CGVs, de las que Falck-Reyes (2018) analiza.

Ahora bien, en lo que concierne el valor agregado proveniente de países de la Alianza e incorporado en las exportaciones brutas de Japón y en su demanda final, se observa un incremento de esta proporción, que es inferior a 0.5% del total. En el caso del valor bruto incorporado en exportaciones, culmina en 2011 disminuyendo, probablemente debido al final del *boom* de las *commodities*. A la vez, el valor agregado en la demanda final proveniente de la Alianza continúa su tendencia ascendente hasta finales del período.

### Perspectivas de la relación Alianza del Pacífico-Japón

Las secciones anteriores permitieron apreciar las distintas aristas de las relaciones económicas entre los miembros de la Alianza del Pacífico y Japón. Si a nivel agregado, se puede plantear que son diversificadas y combinan aspectos tanto comerciales como financieros y productivos, en el plano bilateral hay importantes diferencias. Chile y México, respectivamente el país más rico –con el PIB per cápita más elevado de la AP– y el país más grande y poblado, se benefician más de la relación que Colombia y Perú cuyos intercambios son menos densos, en especial en materia de inversiones.

La inserción de México en las cadenas manufactureras de América del Norte, el rol de las empresas

japonesas en su plataforma manufacturera, se asocian a un impacto de la relación con Japón más beneficioso para el desarrollo del país. El país nipón ha contribuido en la creación de capacidades productivas y exportaciones, y estas exportaciones a su vez han diversificado la inserción de México en la economía global; no obstante, como lo señalan los especialistas mexicanos, esto no ha tenido impacto en la economía en general.

Muy diferente es la situación de los tres países andinos, incluido Chile, pues la ID japonesa en el sector exportador se ha ubicado en el sector primario, acentuando así el carácter primario-exportador de sus economías, un rasgo que, como lo hemos visto, es desfavorable y que la Alianza se ha propuesto transformar. De hecho, el fin de los altos precios de los *commodities* significó crisis para estos países, y señaló los riesgos bien conocidos de esta especialización.

El análisis que desarrollamos en las secciones anteriores permite concluir que la dinámica general de las relaciones económicas AP-Japón ha seguido el patrón adquirido por la economía japonesa a nivel global: disminución relativa de los flujos comerciales –exceptuando parcialmente a México–, debido a la pérdida de peso relativa de la economía doméstica japonesa; importancia creciente de los flujos financieros y de la inversión directa, con inversiones importantes de Japón en sectores como la minería en Chile y el sector automotriz en México, país que ha sido integrado en las redes productivas globales de las

corporaciones japonesas. Japón ha perdido relevancia comercial directa frente a China en particular, e incluso en las inversiones dirigidas al sector minero, pero su posición global de inversionista en la Alianza se ha fortalecido.

Ahora bien, para los miembros de la AP, la relación bilateral presencia asimetrías notables, en especial en materia comercial, donde la posición de los cuatro países es predominantemente primario-exportadora, con profundos déficits comerciales en los casos de Colombia y México. Una pregunta clave para mejorar el impacto de la relación sobre el crecimiento económico de los socios es ¿qué tan factible es diversificar y volver más simétricas las relaciones comerciales con Japón? En primer lugar, cabe plantear que el mercado interno de Japón no presentará jamás la expansión que muestra China: el envejecimiento poblacional, la competencia de países más cercanos a Japón, la presencia de barreras no-tarifarias sugieren que el crecimiento agregado de las exportaciones no-tradicionales, de mayor valor agregado, incluyendo manufacturas, pueden experimentar dificultades en expandirse. Sin embargo, el nivel de exigencia del mercado japonés es un atractivo para productos de alta calidad, Bárbara Kotshwar, del Banco Mundial, señala que Japón sigue siendo un mercado importante no tanto en términos cuantitativos sino cualitativos, pues “Japón era, y sigue siendo considerado el patrón-oro para la calidad exportadora” (Kotshwar, citada en White, 2018). Al respecto, cabe agregar dos cosas: en primer lugar, la Alianza debería permitir compartir las experiencias y las mejores prácticas. En segundo lugar, debería servir para sumar esfuerzos, ofreciendo conjuntamente ciertos productos, utilizando por ejemplo el mecanismo de acumulación de origen. Una primera iniciativa en esta dirección la constituye el documento reciente producido por la Alianza donde se examinan productos demandados por los mercados asiáticos y que pudieran producirse entre varios socios de la AP, aprovechando las ventajas comparativas de cada uno.

En lo que conciernen las inversiones y los flujos de capitales de Japón, existe un margen importante para incrementarlos, para que los puedan aprovechar todos los miembros de la Alianza y que sean a la vez más estables y dirigidos al largo plazo. Del lado japonés, las visitas de Estado del Primer Ministro Shinzo Abe y las políticas que emanan de Japón para con América Latina señalan que el país busca diversificar y fortalecer las relaciones bilaterales, proponiendo mayores niveles de cooperación en sectores de infraestructura, de energía limpia y medioambiente, de tecnologías de la información y comunicación

(TIC), de reducción del riesgo de desastres, de cumplimiento de las Metas de Desarrollo Sostenible.

Estos forman buena parte de los temas propuestos en el plan de Acción de la Declaración Conjunta firmada en julio de 2019 entre la Alianza y Japón y la intención de los países de vincular todos los proyectos y programas existentes, sugiere un nuevo enfoque más concertado de la AP para con Japón. En lo que concierne la infraestructura, el Fondo de inversión en Infraestructura de la AP (FIAP), que tarda demasiado en concretizarse, constituye un vehículo con mucho potencial para atraer financiamiento de Japón que permitiría mejorar la conectividad intra-Alianza y apoyar el objetivo de fortalecimiento de las cadenas de valor regionales.

A la vez, la disposición del gobierno japonés hacia el fortalecimiento de los encadenamientos productivos en América Latina y la experiencia de las empresas japonesas en crearlos debería aprovecharse. Myers & Kuwayana (2016) planteaban que de firmarse un AAE con Colombia, “se ofrecería una oportunidad única de avanzar al mismo tiempo en sus relaciones con la Alianza del Pacífico y apoyar la integración comercial intra-Alianza del Pacífico” (Myers & Kuwayana, 2016: 12), sobre la base del mecanismo de acumulación de origen o de otras políticas favorables a las cadenas de suministro. Sin embargo, estas expectativas pueden verse rebajadas con la firma del sucesor del TLCAN, el USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*) o T-MEC (Tratado México-Estados Unidos-Canadá) que no ha resultado favorable a las empresas japonesas, debido a las nuevas exigencias de contenido regional y de salarios más elevadas en el sector automotor (Myers & Hosono, 2019).

Una iniciativa reciente de Chile ilustra tanto los esfuerzos de este país para diversificar sus exportaciones y elevar su grado de complejidad como las dificultades a las cuales se enfrentan las economías primario-exportadoras alejadas de los mercados de países desarrollados. Este país, el segundo productor de litio a nivel global, busca organizar una subasta de “litio por tecnología”, en la cual propone una oferta garantizada de litio a precios inferiores a los del mercado a cambio de compromisos de inversión en la producción de baterías en Chile. Empresas japonesas, chinas, surcoreanas, rusas y europeas han declarado su interés, pero existe ya el antecedente de una subasta fallida, donde las empresas vencedoras se retiraron, por falta de interés. La lejanía de Chile de los grandes mercados automotrices se menciona como una de las razones de este fracaso, a la vez que insuficiencias en la formu-

lación de la subasta (Sherwood & Ramos Miranda, 2019).

Esto constituye desde nuestro punto de vista, el mismo proyecto donde la cooperación entra la Alianza e incluso en América Latina como con MERCOSUR, combinadas con un proyecto de cooperación con un país como Japón, podrían resultar más benéficas. El mercado automotor regional es importante, y también deberá transitar hacia la producción de autos eléctricos. Una iniciativa colectiva de esta importancia podría contribuir a establecer este sector en la frontera tecnológica y a la vez a crear nuevos encadenamientos productivos regionales.

Por otro lado, la cooperación, la cercanía entre el gobierno y las empresas japonesas y las relaciones gobierno-gobierno constituyen aspectos atractivos y favorables al desarrollo de la relación con Japón. Además de la “infraestructura de calidad” que Japón propone en su reciente plan para mejorar la conectividad con la región, el país propone actividades de cooperación en los sectores de interés de sus empresas, minería en el caso de Chile, sector automotriz en el caso de México.<sup>xlvii</sup> Cabe agregar que estas propuestas de Japón se hacen en un contexto en el cual tanto China como Corea del Sur han lanzado iniciativas hacia los miembros de la Alianza, existiendo pues cierto nivel de competencia entre los tres países asiáticos.

Algunos desarrollos más recientes en la relación AP-Japón ilustran el potencial de fortalecimiento que existe. Del lado de la inversión japonesa en la Alianza, nuevas tendencias aparecieron recientemente. Así, el banco japonés *Soft Bank Group Corp.* acaba de lanzar un fondo latinoamericano de capital riesgo dotado de 5000 millones de US\$ para financiar las empresas tecnológicas de la región y su expansión más allá de sus fronteras (Américaeconomía, 2019). Por otro lado, en Chile, cuyas necesidades de energía y carencia en recursos fósiles han llevado las autoridades a invertir en energía renovable, en especial solar, se acaba de inaugurar la planta fotovoltaica “S4 Solar Chile” que representa una inversión de casi 200 millones de US\$ realizada por dos empresas japonesas, la *sogo shosha* (en inglés, *General Trading Company*) *Sojitz Corporation* y *Shikoku Electric Power* (Investchile, 2019). Asimismo, el gobierno chileno busca el expertise japonés en materia de desalinización y tratamiento de aguas para asegurar las necesidades de agua de la minería de cobre ubicada en áreas desérticas (Watanabe, 2019).

## Conclusión

Este texto se ha abocado a examinar las relaciones económicas de la Alianza del Pacífico con Japón, su socio más antiguo de Asia. Abordó los antecedentes históricos de esta relación tanto en el nivel latinoamericano como bilateral. A través del análisis de las relaciones comerciales, de inversión y de la identificación de encadenamientos productivos, se mostró que la relación es más pequeña que con socios tradicionales de países más cercanos como Estados Unidos o Europa y que ha sido rebasada en el plano comercial por el ascenso de China. Sin embargo, muestra oportunidades para la Alianza en materia de financiamiento e inversiones, y de cooperación en diversos aspectos donde la Alianza presenta rezagos importantes: infraestructura, conectividad, tecnología, encadenamientos manufactureros. A su vez, existe una disposición de Japón para fortalecer sus relaciones económicas con América Latina en general, que la AP debe aprovechar.

Ello nos lleva a plantear que la profundización de esta relación puede aportar distintos beneficios a los miembros de la Alianza si logran coordinarse en forma más eficiente. En particular se puede mejorar la oferta de los citados bienes públicos, con impactos importantes sobre el crecimiento económico y el desarrollo. En el ámbito de las relaciones internacionales, la diversificación de los lazos económicos con un socio como Japón puede fortalecer la posición de los países de la Alianza, en particular a través de la reducción de la dependencia económica frente a un solo socio comercial grande (Garzón, 2015: 11). Sin embargo, para materializarse, estos beneficios requieren de políticas que coordinen esfuerzos, establezcan objetivos comunes e inviertan masivamente: parte de los retos que enfrenta la Alianza del Pacífico.

## Referencias bibliográficas

ALADI (2012). Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI. Montevideo. ALADI/SEC/Estudio 201.

Alianza del Pacífico (2018). Visión 2030 . Alianza del Pacífico. acceso en <https://alianzapacifico.net/documentos-y-estudios/>

Alianza del Pacífico (2019). La Alianza del Pacífico suscribe Declaraciones Conjuntas con Japón, la OCDE y la Comisión Económica Euroasiática a fin de fortalecer su proyección externa en <https://alianzapacifico.net/la-alianza-del-pacifico-suscribe-declaraciones-conjuntas-con-ja>

pon-la-ocde-y-la-comision-economica-euroasiatica-a-fin-de-fortalecer-su-proyeccion-externa/

Alianza del Pacífico (2019). Declaración conjunto alianza del Pacífico-Japón. Acceso en: <https://alianzapacifico.net/download/declaracion-conjunta-alianza-del-pacifico-japon/>

Banco Mundial, IDE-JETRO, OCDE, UIBE, OMC (2017). *Global Value Chain Development Report 2017- Measuring And Analyzing The Impact of GVCs on Economic Development*. Washington, Estados Unidos: Banco Mundial.

Alianza del Pacífico (2019). Potenciales encadenamientos productivos entre los países de la Alianza del Pacífico y China, Corea, Japón y Tailandia. Acceso en: <https://alianzapacifico.net/download/estudio-potenciales-encadenamientos-productivos-entre-los-paises-de-la-ap-y-mercados-de-china-japon-corea-y-tailandia-2019/>

Banco Mundial, IDE-JETRO, OCDE, UIBE, OMC (2017). *Global Value Chain Development Report 2017- Measuring And Analyzing The Impact of GVCs on Economic Development*. Washington, Estados Unidos: Banco Mundial.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2013). Japan and Latin America and the Caribbean: building a sustainable trans-pacific relationship. Washington. BID. Acceso en: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Japan-and-Latin-America-and-the-Caribbean-Building-a-Sustainable-Trans-Pacific-Relationship.pdf>

Brühlhart, M. (1994). Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, pp. 600-613.

Bulmer-Thomas, V. (2001), "Regional Integration and Intra-Industry Trade", en Bulmer-Thomas, V. (ed.), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean. The Political Economy of Open Regionalism*. Reino Unido: Institute of Latin American Studies, University of London

Castellanos, E, & Cortez, J.M. (1989). Las relaciones comerciales Perú-Japón: la necesidad de un cambio. Apuntes, 24. 1er semestre. Acceso en: <http://revistas.up.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/287>

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010). Hoja informativa. Cooperación y relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe. Acceso en: [https://www.cepal.org/sites/default/files/gi/files/hoja\\_japon\\_final.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/gi/files/hoja_japon_final.pdf)

Durán, J. & Álvarez, M. (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*, Documentos de proyectos. Santiago, Chile: CEPAL

Durán, J. & Cracau, D. (2016, diciembre). *The Pacific Alliance and its economic impact on regional trade investment. Evaluation and perspectives. International Trade Series*, 128, 5-53. Santiago, Chile: CEPAL

Durán L., J., & Zaclicever, D. (2013). América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. *CEPAL Serie Comercio internacional 124*.

Falck Reyes, M. E. (2009). Las relaciones económicas entre México y Japón a 120 años del primer acuerdo. *Revista Mexicana de Política Exterior*, nº86. marzo-junio.pp. 19-65.

Falck-Reyes, M. & L. Guzmán-Anaya (2018) (eds.) *Japanese Direct Investment in Mexico's Transport Equipment Sector*. New Frontiers in Regional Science. Asian Perspectives 22: Springer Nature Singapore.

Falck-Reyes, M. (2018). Japanese Foreign Direct Investment in Mexico's transport Equipment Sector. The Macro Impact: Regional Networks of Production and Trade. Cap. 2 En Falck-Reyes, M. & L. Guzmán-Anaya (2018) (eds.) *Japanese Direct Investment in Mexico's Transport Equipment Sector*. New Frontiers in Regional Science. Asian Perspectives 22: Springer Nature Singapore.

Garzón, J. (2015, abril). *Latin American Regionalism in a Multipolar World*. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 23, 1-20.

Gayá, R., & Michalczewsky, K. (2014). El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. *Nota técnica del BID*, 583.

Gereffi, G.. (2015). Global value chains, development and emerging economies, Working Paper 18/2015. Vienna, Austria: UNIDO.

- Gonzalez-Vigil, F. & Shimizu, T. (2012). The Japan-Peru FTA: Antecedents, Significance and Main Features. Institute of Developing Economies Discussion Paper n° 335. Japan External Trade Organization (IDE-JETRO). Acceso en: <http://www.ide.go.jp>
- Hamamoto, S. (2015). Economic Partnership Agreements Concluded by Japan. En Herrmann, C., M. Krajewski & J. P. Terhechte (Editors). European Yearbook of International Economic Law 2015. Springer-Verlag Berlin Heidelberg. Pp. 191-209.
- Horisaka K. (1993) Japan's Economic Relations with Latin America. In: Stallings B., & Székely G. (eds) Japan, the United States, and Latin America. St Antony's/Macmillan Series. Palgrave Macmillan, London.
- Hosono, A. (1973). Japan's Economic Relations with Latin America: Prospects and Possible Lines of Action. en Urquidi, V. & R. Thorp (1973). Latin America in the International Economy. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association in Mexico City, Mexico. Palgrave Macmillan. pp. 374-995.
- Kahn, T. (2016). A virtuous cycle of integration: the past, present, and future of Japan-Latin America and the Caribbean relations. Washington: BID. Acceso en: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/A-Virtuous-Cycle-of-Integration-The-Past-Present-and-Future-of-Japan-Latin-America-and-the-Caribbean-Relations.pdf>
- Kuno A., Urata S. & Yokota K. (2017). FTAs and the Pattern of Trade: The case of the Japan-Chile FTA. RIETI Discussion Paper Series 17-E-091. Acceso en: <https://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/17e091.pdf>
- León-Manríquez, J. L. & Tzili A., E. (2015). México y Asia Pacífico: proximidades y distancias de una dilatada relación. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* No. 110, Septiembre. pp. 113-139.
- Marczak, J., George, S., Pérez M.F. & Saldarriaga, A. (2016, mayo). *Pacific Alliance 2.0. Next steps in integration. Atlantic Council.* 1-17.
- Maya A, C. J. (2017). Cítricos mexicanos en el mercado japonés: experiencias y oportunidades para Sinaloa. México y la cuenca del Pacífico, vol. 6, num. 16. Enero-Abril. 107-142. Acceso en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/523/pdf>
- Maya A, C. J., Sakamoto K. & Retes C., L.A.(2011). Diversificación de los mercados frutícolas externos de México ante los desafíos de la globalización: el caso de las exportaciones de mango a Japón. México y la cuenca del Pacífico, num 42. Septiembre-Diciembre. Acceso en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/373/369>
- Mendoza M., E. (2017). Factores que inciden en el desarrollo de proveedores locales del sector automotriz en Aguascalientes. México y la cuenca del Pacífico, vol. 6, num. 18. Septiembre-Diciembre.67-86. Acceso en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/558>
- MOFA (Ministerio de Asuntos Extranjeros de Japón) (1996). Achievements of Prime Minister Hashimoto's Visit to Latin American Countries, acceso en: [https://www.mofa.go.jp/region/latin/latin\\_e/achiev.html](https://www.mofa.go.jp/region/latin/latin_e/achiev.html)
- MOFA (2004a). Discurso del Primer Ministro de Japón, Junichiro Koizumi, Política con América Latina y el Caribe. Con miras al establecimiento de una nueva asociación entre Japón y América Latina y el Caribe, 15 de septiembre de 2004. Acceso en <https://www.mofa.go.jp/region/latin/pmv0409/address-s.pdf>
- MOFA (2004b). Prime Minister Junichiro Koizumi's visit to Latin America. Acceso en. <https://www.mofa.go.jp/region/latin/pmv0409/index.html>
- MOFA (2014a). Prime Minister Abe's Visit to Latin America and the Caribbean. Acceso en. [https://www.mofa.go.jp/la\\_c/sa/page3e\\_000199.html](https://www.mofa.go.jp/la_c/sa/page3e_000199.html)
- MOFA (2014b). ¡¡Juntos!! Hacia una profundización sin límites de la Cooperación entre Japón y América Latina y el Caribe. Los Tres Principios Rectores de la Política Japonesa hacia América Latina y el Caribe. Discurso del primer ministro Shinzo Abe (2 de Agosto). Acceso en: [https://www.mofa.go.jp/la\\_c/sa/br/page3e\\_000208.html](https://www.mofa.go.jp/la_c/sa/br/page3e_000208.html)
- MOFA (2018). Japan-Chile Relations (Basic Data) en <https://www.mofa.go.jp/region/latin/chile/data.html>
- MOFA (2018). Japan-Colombia Relations (Basic Data) en <https://www.mofa.go.jp/region/latin/colombia/data.html>



- MOFA (2019). Japan-Mexico Relations (Basic Data) en <https://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/data.html>
- MOFA (2015). Japan-Peru Relations (Basic Data) en <https://www.mofa.go.jp/region/latin/peru/data.html>
- MOFA (2019). La iniciativa de Japón para fomentar la conectividad entre Japón y ALC. Acceso en: <https://www.mofa.go.jp/files/000484995.pdf>
- Myers, M. & M. Kuwayama (2016). A New Phase in Japan-Latin America and the Caribbean Relations. Japan-Latin America Report, The Dialogue. Febrero, acceso en: <https://www.thedialogue.org/analysis/a-new-phase-in-japan-latin-america-and-the-caribbean-relations/>
- Myers, M. & Hosono A. (2019). Japanese engagement with LAC. Advancing Relations in an Era of Uncertainty. Japan-Latin America Report, The Dialogue, abril, acceso en: <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2019/05/Japan-Report-Final.pdf>
- OCDE-OMC-UNCTAD (2013). Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs. *Informe preparado para la Cumbre de Líderes del G20 de San Petersburgo*, disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ind/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>.
- Organización Mundial del Comercio OMC (2017). WTO “Trade in Value-Added and Global Value Chains” profiles. *Explanatory notes*. Acceso el 21/06/2019 en [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/Explanatory\\_Notes\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/Explanatory_Notes_e.pdf)
- Ramírez B., J. J. (2014). La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica. Comercio Exterior, volumen 64, número 6, noviembre y diciembre de 2014, pp. 9-22. Acceso en: [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/760/4/la\\_relacion\\_comercial.pdf](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/760/4/la_relacion_comercial.pdf)
- Ramírez, J. & León, J. (2014, septiembre). La Alianza del Pacífico. Alcances, competitividad e implicaciones para América Latina. Friedrich Ebert Stiftung Mexico, 5, 1-58.
- Rodríguez R., J. D. (2015). Convergencias en las Políticas Comerciales de los Países de la Alianza del Pacífico: Una Evaluación de las Políticas de Tratados de Libre Comercio de México y Colombia con Socios en Asia-Pacífico. En *Revista Empresarial*, vol. 9, n° 1. 23-34. Acceso en: <http://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/6/3>
- Roldán, A., Castro, A. & Eusse, M. (2013). *Comercio Intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011*. CEPAL.
- Romero O. M.E., Loaiza B., M., Mendoza M. E. (2011). El acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón. Los esquemas de cooperación como incentivo para impulsar sectores estratégicos en México. México y la cuenca del Pacífico, num 41. Mayo-Agosto. Acceso en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/367/363>
- Schuschny A.R., Durán L., J. E. & de Miguel, C (2008). Política comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China. CEPAL.
- Sherwood, D. & N. Ramos Miranda (2019). Chile taps China and Japan in lithium-for-tech push but faces tough sell (24 de Septiembre). En <https://www.japantimes.co.jp/news/2019/09/24/business/chile-china-japan-lithium-investment/#.XYvGyiV7IR0>
- Solís, M. (2009). Japan’s Competitive FTA Strategy: Commercial Opportunity versus Political Rivalry. En Solís, M., Stallings, B. & Katada, S. N. (ed.). *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*. Palgrave Macmillan. pp. 198-215.
- Stallings B. (1990). The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis. En *Journal of Latin American Studies*, vol. 22, n° 1. Febrero.
- Taglioni, D. & D. Winkler (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington: Banco Mundial. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24426>
- Turinov, A. (2008). Free Trade Agreements in the World Trade Organization: The Experience of East Asia and the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement. *Pacific Basin Law Journal*, 25(2). Acceso en <https://escholarship.org/uc/item/97x9q7v5>.
- UNCTAD (2018). Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the Free Trade Delusion,

Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. disponible en [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf)

Uscanga, C. (2015). Un decenio del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón: El principio de incertidumbre. México y la cuenca del Pacífico, vol. 4, num. 12. Septiembre-diciembre. 13-17. Acceso en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/488/481>

Velosa, E. (2015). El rol internacional de Colombia con respecto a Japón y Corea del Sur en un escenario de posconflicto. En ... 595-621. Acceso en: [https://www.kas.de/c/document\\_library/get\\_file?uuid=-50548dcb-1b2e-937a-580a-a7f400d6ee19&groupId=287914#page=596](https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=-50548dcb-1b2e-937a-580a-a7f400d6ee19&groupId=287914#page=596)

Watanabe, M. (2019). Chile, Japan to talk water for copper mining ahead of 2019 APEC Forum (13 de mayo) en <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/metals/051319-chile-japan-to-talk-water-for-copper-mining-ahead-of-2019-apec-forum>

White, S. (2019), Event Recap: Obstacles to Japanese Investment in Latin America, 30 de octubre en <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/event-recap-obstacles-to-japanese-investment-latin-america>

### Bases de Datos

Banco de la República de Colombia. Acceso en: <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>

BIS (Banco Internacional de Pagos). Consolidated banking statistics. Acceso en: <https://www.bis.org/statistics/consstats.htm?m=6%7C31%7C70>

FMI. CDIS (Coordinated Direct Investment Survey). Acceso en: <http://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5>

FMI. CPIS (Coordinated Portfolio Investment Survey). Acceso en <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363>

JBIC (Japan Bank for International Cooperation)). Acceso en: <https://www.jbic.go.jp/en/index.html>

JETRO (Japan External Trade Organization). Outward investment. Acceso en: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

Naciones Unidas: COMTRADE. Acceso en <https://comtrade.un.org/>

OCDE: (TiVA) Trade in Value Added. Acceso en [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TI-VA\\_2018\\_C1](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TI-VA_2018_C1)

Proinversión (Perú). Saldo de inversión extranjera directa en el Perú como aporte al capital, por país de domicilio. Acceso en:

<http://www.proinversion.gob.pe/default.aspx?ARE=0&PFL=0&sec=16>

RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry). Trade Industry Database. Acceso en <http://www.rieti-tid.com/>

---

<sup>i</sup> Los países miembros de la Alianza pertenecen también a organismos transpacíficos, tres de ellos pertenecen al foro APEC. Chile desde 1994, México desde 1993 y Perú desde 1998, mientras Colombia, que no pudo ingresar debido a la moratoria establecida por el organismo, pertenece al igual que los demás miembros de la Alianza, a otros mecanismos transpacíficos como el foro empresarial Pacific Basin Economic Council (PBEC, por sus siglas en inglés desde 1994) o el organismo tripartita gobierno-academia-empresas Pacific Economic Cooperation Council (PECC por sus siglas en inglés, desde 1995).

<sup>ii</sup> La AP busca alcanzar estos resultados sobre la base de una institucionalidad ligera que no contempla hasta la fecha la creación de instituciones supra-nacionales sino que se fundamenta esencialmente en mecanismos intergubernamentales.

<sup>iii</sup> Dependiendo de la disponibilidad de fuentes estadísticas, este periodo podrá en algunos casos acortarse.

<sup>iv</sup> La migración japonesa a países de América Latina -entre otros destinos como Estados Unidos- se produjo sobretudo a fines del siglo XIX-entre inicios del siglo XX y los años 1930, y estuvo organizada en sus inicios por el propio gobierno de Japón, para aliviar la presión demográfica en el país.

<sup>v</sup> IDB (2016) y Kuwayama (2015) proporcionan bibliografías que incluyen estas referencias tempranas.

<sup>vi</sup> El libro *Japan, the United States, and Latin America* editado en 1993 por B. Stallings y G. Székely reúne contribuciones de académicos japoneses, latinoamericanos y estadounidenses y aporta tanto un acercamiento general como estudios de casos de tres de los miembros de la alianza del Pacífico: Chile, México y Perú (Stallings & Székely, 1993).

<sup>vii</sup> Véanse al respecto los comentarios de Carlos Bazdresh a Hosono (1973) en Urquidí y Thorp (1973), p. 396.

<sup>viii</sup> Las inversiones tempranas en el sector manufacturero se produjeron en particular en la producción de acero (Usiminas en Brasil, años 1950), en la construcción naviera (Ishibrás, también en Brasil), en el sector automotriz (Nissan se instala en México y en Perú en 1966, Toyota lo hace en Brasil en 1958 y en Perú en 1966), y en la industria textil en Argentina, Brasil y Perú (Horisaka, 1993: 54).

<sup>ix</sup> Hamamoto (2015) analiza las causas del cambio a 180 grados de la política comercial japonesa y los criterios precisos bajo los cuales se eligieron los socios con los cuales se negociarían los futuros AAAs.

<sup>x</sup>El anterior viaje oficial de un Primer Ministro japonés se había producido ocho años antes, cuando Ryutaro Hashimoto visitó cinco países de América Latina – México, Chile, Brasil, Perú y Costa Rica en Agosto de 1996.

<sup>xi</sup>Los sectores manufactureros con mayor crecimiento fueron el automotriz y las autopartes, la electrónica, la maquinaria eléctrica, y los productos alimenticios.

<sup>xii</sup>En 2015, 80% de la producción de las empresas automotrices japonesas que operan en México se exportaban a terceros mercados (Myers & Kuwayama, 2016: 6), principalmente las Américas.

<sup>xiii</sup>Esta proporción se calcula excluyendo los servicios financieros, que incluyen entre otras las inversiones en paraísos fiscales caribeños.

<sup>xiv</sup>Kuwayama (2015) y Myers & Kuwayama (2016) subrayan la magnitud de esta fuente de financiamiento para la región, comparable a los fondos aportados por los bancos de desarrollo chinos y superiores en monto a los apoyos que brindan el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (Kuwayama, 2015: 24-26; Myers & Kuwayama, 2016: 8). Cabe señalar que la política de préstamos de JBIC difiere de la seguida por los bancos chinos, privilegiando países como los miembros de la Alianza del Pacífico, poco atendidos por China.

<sup>xv</sup>El gobierno japonés mantuvo relaciones pragmáticas con el régimen de A. Pinochet (1973 a 1989), donde el apoyo de Chile a las iniciativas diplomáticas de Japón a nivel internacional se cambió principalmente por relaciones comerciales, inversión directa y préstamos de parte de Japón (Ross, 2014).

<sup>xvi</sup>Castellanos & Cortez (1989) da cuenta de esta crisis a la vez que resalta las oportunidades que representaba el mercado japonés.

<sup>xvii</sup>Los intercambios de los rubros que pertenecen a los grupos 6 y 7 -manufacturas y maquinaria y equipo de transporte- de la Standard International Trade Classification (SITC por sus siglas en inglés), constituyen 88% de las importaciones mexicanas desde Japón y explican el superávit comercial creciente de ese socio: la incapacidad de los productores mexicanos de insertarse en las redes productivas niponas se traduce en una incapacidad de exportar a Japón en estos rubros. (Ramírez B., 2014: 21).

<sup>xviii</sup>Al respecto, Turinov, (2008) abordaba el AAE México-Japón en el marco de las controversias legales que tales instrumentos suscitaron en la OMC las inconsistencias del AAE en materia agrícola, con limitadas concesiones de parte de Japón en este sector sensible, y en cuestiones de reglas de origen (Turinov, 2008. 357-358).

<sup>xix</sup>La integración de México en la dinámica de la cadena regional automotriz afecta también las relaciones comerciales con otros países y regiones, América del Norte y Asia.

<sup>xx</sup>Cálculo en US\$ corrientes, con datos del Banco Mundial.

<sup>xxi</sup>Las exportaciones de Corea del Sur hacia la AP también experimentaron un cambio de tendencia después de la crisis global de 2007-2008 y su importancia relativa empezó a declinar.

<sup>xxii</sup>Este país mandaba 14.5% de sus exportaciones hacia Japón en 2000, y solo 8.7% del total exportado en 2016, siendo Japón el proveedor de alrededor de 3.5% de sus importaciones en 2016 (3.8% en 2000).

<sup>xxiii</sup>Disminuye de 6.3% del total en 2000 a 2.8% en 2016 para Perú, y para Colombia respectivamente de 4.7 a 2.5% del total.

<sup>xxiv</sup>El peso de Japón cae de 5.4% del total exportado en 2000 a 3.6% en 2016.

<sup>xxv</sup>Colombia, que exporta poco hacia Japón, lo hace sobretodo con café (47% del total), carbón (25%), flores frescas, ferrocarriles y productos químicos. Las exportaciones de estos tres países son muy concentradas: el Índice de Herfindhal-Hirschman

adquiría en 2018 valores respectivos de 3182, de 2515 y 3724 para Chile, Colombia y Perú.

<sup>xxvi</sup>A nivel agregado, estos intercambios sugieren por ende la presencia de CGVs entre la AP y Japón. Sin embargo, estos datos esconden diferencias importantes entre los países miembros de la Alianza.

<sup>xxvii</sup>El caso de Colombia parecería encontrarse en una situación intermedia, con importaciones algo más relevantes de P&C y de bienes de capital.

<sup>xxviii</sup>Ello se asocia a un déficit estructural de la cuenta corriente de los miembros de la Alianza, asociado a una balanza comercial a su vez deficitaria –Colombia, México- o vulnerable a las fluctuaciones de los precios de las materias primas de exportación.

<sup>xxix</sup>Esta cifra sobrevalúa la inversión “real” de Japón debido a que casi la mitad de este stock se encuentra invertido en un paraíso fiscal, las Islas Caymán. Brasil fue el primer destino latinoamericano de la ID japonesa, con 1.3% del stock agregado en 2018 (JETRO, 2019). Por otro lado, Chile estima la inversión directa japonesa al doble de la reportada por JETRO.

<sup>xxx</sup>Insistimos en el término “estimación”, pues es complejo evaluar correctamente estos acervos. Tanto la inversión directa como las inversiones de portafolio son difíciles de apreciar, pues pueden transitar por un país intermedio o uno o varios paraísos fiscales antes de llegar a su destino final.

Por su parte, el Ministerio de Relaciones Exteriores japonés (MOFA, por su sigla en inglés) estimaba en 2018 en 10769 millones de US\$ la inversión acumulada en Chile, y señalaba que Japón fue el primer inversionista directo en valor en 2011, 2012 y 2013, véase <https://www.mofa.go.jp/region/latin/chile/data.html>.

<sup>xxxi</sup>Datos oficiales chilenos de 2012, los más recientes que hemos podido encontrar.

<sup>xxxii</sup>En general, los préstamos de JBIC son parte de una operación mayor que incluye bancos comerciales japoneses. En 2011 y 2012, JBIC hizo préstamos a empresas del sector del acero, como Nippon Steel, y para la adquisición de activos en el sector de la generación de energía.

<sup>xxxiii</sup>Las empresas automotrices niponas –Nissan, Honda, Mazda y Toyota- explicaban en 2015 una tercera parte de las exportaciones de vehículos de México hacia Estados Unidos (Falck-Reyes, 2018: 13).

<sup>xxxiv</sup>Para analizar los préstamos de la banca comercial japonesa en los países de la Alianza, se utilizaron las estadísticas del Banco Internacional de Pagos (BIS, por su sigla en inglés), que recogen los préstamos realizados por la banca privada: para Japón, una economía madura, se dispone de datos que remontan hasta 1984, cuando la banca japonesa ya operaba en el plano internacional y por ello, es posible conocer la evolución de los préstamos de Japón a los miembros de la AP desde la crisis de la deuda.

<sup>xxxv</sup>Los flujos de portafolio se estimaron con base a las estadísticas recopiladas en el CPIS del FMI, con datos nacionales proporcionados por los bancos centrales, que a su vez los colectaron a partir de declaraciones de las instituciones financieras, no-financieras y de los hogares. A estos datos se suman los resultados del survey Securities Held as Foreign Exchange Reserves (SEFER por sus siglas en inglés) y de la encuesta Securities held by International Organizations (SSIO por sus siglas en inglés).

<sup>xxxvi</sup>La calidad y el grado de cobertura de esta información son diversos. Para la mayoría de países es obligatorio para los bancos y demás instituciones financieras domésticas reportar sus inversiones de cartera en títulos extranjeros, pero la cobertura de las corporaciones no-financieras y de los hogares es variable. Japón avanza una cobertura de 90 a 100% de estas inversiones, excep-

tuando corporaciones no-financieras y hogares.

<sup>xxxvii</sup>Numerosas publicaciones relativas a este tema se difundieron desde 2013-2015: entre éstas, OCDE-OMC-UNCTAD (2013), UNCTAD (2013) y Gereffi (2015) analizan las CGVs y hacen recomendaciones para economías en desarrollo. Taglioni & Winkler (2016) producen también recomendaciones de política económica para naciones en desarrollo y Banco Mundial et alii (2017) presentan un análisis actualizado de las CGVs y los países en desarrollo. UNCTAD (2015) relaciona las CGVs con el comercio Sur-Sur y UNCTAD (2018) adopta una postura más crítica hacia las CGVs y sus resultados en materia de desarrollo.

<sup>xxxviii</sup>Las economías de América del Sur, entre ellas Chile, Colombia y Perú están insertas en CGVs, pero al inicio de estas redes productivas, en tanto proveedores de materias primas.

<sup>xxxix</sup>En este documento, los mandatarios de los países miembros establecieron cuatro ejes para alcanzar una Alianza “más integrada, más global, más conectada y más ciudadana”.

<sup>xl</sup>El comercio intra-Alianza es muy bajo, del orden de 8 a 10% de los intercambios en el caso de los tres países andinos y de menos de 2% en el caso de México.

<sup>xli</sup>El texto busca establecer en un plazo de doce años “... un bloque comercial que crece de forma sostenible, dependerá menos de materias primas y contará con un mercado más competitivo, más eficiente, productivo y plenamente integrado”.

<sup>xlii</sup>Ver al respecto la discusión que presenta Roldán, Castro & Eusse (2013), los índices alternativos presentados en Brühlhart (1994) y Bulmer-Thomas (2001).

<sup>xliii</sup>Véase Durán & Álvarez, 2008: 31, para el cálculo preciso del índice. El IGL adquiere valores comprendidos entre 0 y 1 y se plantea que niveles inferiores a 0.1 señalan que existe comercio inter-industrial entre dos países mientras que valores superiores o iguales a 0.33 indican la presencia de comercio intra-industrial (CI), y valores intermedios (superiores o iguales a 0.10 e inferiores a 0.33) tienden a indicar comercio intra-industrial potencial (CIP).

<sup>xliv</sup>La base de datos TiVA 2018 incluye 64 economías y 36 industrias. Las Tablas de Insumo-Producto Multi Países (ICIO por su sigla en inglés) se elaboran a partir de datos recopilados siguiendo el Sistema de Cuentas Nacionales (2008) y provenientes de fuentes nacionales, regionales e internacionales. La lista de industrias utiliza la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (ISIC, por su sigla en inglés) revisión 4. Perú fue incluido desde la versión 2016 y las demás economías de la AP en versiones anteriores.

<sup>xlv</sup>El alza de esta proporción hacia finales del período implica una disminución del recurso a insumos extranjeros ya observada en la tabla anterior., que puede señalar un proceso de desglobalización de la producción.

<sup>xlvii</sup>Las propuestas relativas a sectores de mayor valor agregado se han concentrado sobretudo en México, en el diálogo entre la agencia espacial mexicana y JAXA (Japan Aerospace Exploration Agency), avances hacia una cooperación industrial, cooperación en utilización de tecnologías avanzadas en sectores médicos y salud.