



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

JAPÓN Y SU MERCADO AGRÍCOLA.

OPORTUNIDADES PARA MÉXICO.

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

ODETTE DUPEROU SANCHEZ

ASESOR: DR. ALEJANDRO CARLOS USCANGA PRIETO



MÉXICO, D.F.

CIUDAD UNIVERSITARIA, 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Un especial agradecimiento al Doctor Alejandro Carlos Uscanga Prieto, por su apoyo en el proceso de la elaboración de esta tesis, muchas gracias por su paciencia y su tiempo.

A los profesores sinodales, por sus aportaciones a este trabajo, las cuales enriquecieron el mismo.

A mi familia, a mis amigos, por ser mi soporte en tiempos de batalla.

En especial, a mis padres: Clara Sanchez Torres y Antonio Duperou Pérez, por su presencia incondicional en cada etapa de mi vida; no hay palabras suficientes para expresar lo que su constante apoyo y cariño ha significado, así que a ustedes dedico este trabajo y las siguientes palabras, que si bien no son mías, espero alcancen a expresar mis pensamientos.

*“Enseñarás a volar,
pero no volarán tu vuelo.
Enseñarás a soñar,
pero no soñarán tu sueño.
Enseñarás a vivir,
pero no vivirán tu vida.
Sin embargo...
en cada vuelo,
en cada vida,
en cada sueño,
perdurará siempre la huella
del camino enseñado.”*

Madre Teresa de Calcuta

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. EL COMERCIO INTERNACIONAL AGRÍCOLA.....	5
1.1 El sistema económico internacional	5
1.1.1 <i>El Neoliberalismo</i>	8
1.1.2 <i>La Globalización</i>	11
1.2 Actores en el Comercio Internacional Agrícola	14
1.2.1 <i>Las Organizaciones Internacionales</i>	15
1.2.2 <i>Los Estados</i>	21
1.2.3 <i>Las Empresas Transnacionales</i>	23
1.3 Estado del Comercio Internacional Agrícola.....	25
1.3.1 <i>El proteccionismo</i>	29
1.3.2 <i>Seguridad Alimentaria y Autosuficiencia Alimentaria</i>	31
CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE LOS ELEMENTOS DEL MERCADO AGRÍCOLA JAPONÉS.....	34
2.1 La economía japonesa y el sector agrícola	34
2.1.1 <i>Los agricultores como grupo de presión política</i>	42
2.1.2 <i>Los aranceles y medidas no-arancelarias</i>	45
2.1.3 <i>El sistema de distribución de alimentos japonés</i>	48
2.2 El consumidor japonés	53
2.3 El comercio japonés en el sector agrícola	56
2.3.1 <i>La lenta apertura del mercado</i>	56
2.3.2 <i>Origen de las importaciones y principales productos</i>	58
CAPÍTULO 3: OPORTUNIDADES PARA MÉXICO	63
3.1 El sector agrícola en México	63
3.2 El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón	72
3.2.1 <i>El apartado agrícola</i>	74
CONCLUSIONES.....	84
BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS	89

INTRODUCCIÓN

El Este de Asia es, la región con más dinamismo económico y comercial en el mundo. Los intercambios comerciales realizados en el área son de suma importancia para la economía mundial y muchos de los países pertenecientes a esta región tienen los mayores flujos comerciales en el ámbito internacional. Para América Latina, y en especial para México, el Este de Asia es un mercado comercial no explorado a profundidad, pero con grandes oportunidades en el mercado agrícola, sobre todo refiriéndonos al mercado japonés.

Japón, por su parte, es actualmente uno de los países a nivel mundial con un mayor desarrollo económico. Dicho desarrollo es sorprendente si se toma en cuenta la devastación que sufrió al término de la Segunda Guerra Mundial. A pesar de dos bombas atómicas arrojadas a su territorio, el país se configuró, a partir de los años cincuenta, como una de las potencias económicas más importantes en el ámbito internacional.

El gobierno japonés, todavía bajo la Ocupación Estadounidense, llevó a cabo reformas agrarias en un periodo muy corto de tiempo, encaminadas a redistribuir el ingreso de los agricultores, creando así una base de pequeñas familias productoras. Después de establecer una nueva base sencilla pero fuerte del sector agrícola, se llevó a cabo la reforma encaminada a unir el desarrollo del país al crecimiento del sector industrial. Esto provocó que el sector agrícola creciera a niveles menores que el industrial, provocando la migración a las ciudades a lo cual el gobierno contestó con una nueva política, interviniendo directamente en los precios de los productos agrícolas, con esto dan comienzo las políticas proteccionistas japonesas, con las cuales se buscaba una mayor productividad del sector, pero también el igualar los ingresos de la población rural y la urbana, para evitar la alta migración hacia las ciudades.

Sin embargo, dicho proteccionismo trajo consigo resultados contradictorios a lo esperado por el gobierno japonés: provocó la ineficiencia de la mano de obra y la tierra, así como una creciente influencia de grupos de presión de los agricultores en las decisiones del gobierno, lo cual se ejemplifica claramente con el caso del arroz. No se observa un desarrollo significativo del sector: la parcela agrícola, en vez de aumentar frente a la diversificación de la dieta japonesa, ha disminuido; el sector de la población dedicado a este ámbito sigue siendo muy pequeño y cada día disminuye más; el aumento del poder adquisitivo japonés que ha diversificado la dieta, adquiere la mayor parte de dichos productos del exterior mediante redes de distribución reguladas por el gobierno.

Estas circunstancias han provocado que el gobierno japonés empiece a reformar las políticas agrícolas al interior del país, eliminando las barreras proteccionistas en ciertos sectores, para permitir una mejor

entrada de productos del exterior. La apertura de este sector significa para sus vecinos una oportunidad para la colocación de exportaciones agroalimentarias.

Los países latinoamericanos no han aprovechado el mercado japonés, que representa una amplia gama de oportunidades para las exportaciones en países donde el desarrollo del sector agrícola mejoraría la economía nacional y diversificaría las relaciones comerciales con el exterior.

El caso de México se presenta como un ejemplo importante, dado que nuestro país ha mantenido relaciones diplomáticas con Japón desde 1888, las cuales sólo se vieron interrumpidas durante la Segunda Guerra Mundial; estas relaciones han sido de amistad, pero en el ámbito económico no se han aprovechado; ejemplo de esto es el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, con un capítulo referente al sector agroalimentario que entró en vigor en 2005. A diez años del Acuerdo, se hace hincapié en el hecho de que no ha sido aprovechado por los exportadores mexicanos, especialmente en lo referente al comercio de productos agrícolas.

Surgen entonces las siguientes preguntas: ¿por qué este acuerdo no ha sido aprovechado por los productores agrícolas mexicanos?, y ¿cuáles son los factores que propician esta falta de aprovechamiento?

Para contestar a estas preguntas se sostiene la siguiente hipótesis: a pesar de la cantidad de tratados y acuerdos firmados por México en materia comercial, la mayor parte de las exportaciones están dirigidas a Estados Unidos debido a la falta de conocimiento acerca de otros mercados potenciales para los productos mexicanos. En el caso del Acuerdo de Asociación Económica con Japón, el desconocimiento del mercado agrícola de este país es la principal razón de la falta de aprovechamiento del mismo, ya que no se sabe a ciencia cierta cuáles son los productos que tienen una mayor oportunidad de ser comerciados, así como los estándares de calidad y las barreras a las que se tienen que enfrentar los productores.

La falta de conocimiento del mercado japonés, a pesar de la existencia de diversos programas dentro de Pro-México, de la existencia de la oficina de seguimiento del Acuerdo de Asociación Económica en Tokio, y otras entidades y programas dedicados a la promoción del comercio con Japón, se debe en parte a la falta de conexión entre estos proyectos e instituciones gubernamentales, y los productores agrícolas, quienes muchas veces no saben de su existencia o desconocen cómo aprovecharlos.

En el caso de los pequeños productores, no existe interés por el desarrollo de una agricultura de exportación, dado que los programas de mejoramiento del campo de las instituciones gubernamentales a veces son muy complicados para ellos y, en la mayoría de los casos, la agricultura es de subsistencia.

Finalmente, La falta de visión a largo plazo de los productores mexicanos (refiriéndonos a la producción de exportación), es otra de las razones de la falta de aprovechamiento; ya que buscan respuestas rápidas en un mercado en el que toma tiempo insertarse, donde las decisiones no se toman en días o semanas, sino en meses y, a veces, en años. Y finalmente, la visión de Japón como una zona geográfica muy alejada de México y con una cultura empresarial muy diferente, que a veces es difícil de entender.

El estudio de este caso se justifica dado que Japón, para México, representa una oportunidad única, no sólo de un mayor comercio con la región o de incursión en un mercado creciente, con un alto nivel adquisitivo; sino también para el desarrollo propio de dicho sector al interior del país, pues el intento de incursión en el mercado agrícola japonés significará necesariamente la búsqueda del incremento del nivel de competitividad de los productos agrícolas mexicanos para así entrar y lograr permanencia en el mercado.

El objetivo principal de este trabajo es, entonces, encontrar las oportunidades para la incursión de los productos mexicanos agrícolas en Japón, así como identificar las pautas que se deben tomar para que dichos productos sean competitivos. Saber aprovechar el apartado agrícola del acuerdo podría ser de gran beneficio, diversificando las relaciones comerciales y trayendo consigo un mejor desarrollo de dicho sector.

En este sentido, para poder entender claramente la cuestión abordada, este trabajo tiene los siguientes objetivos:

- Identificar a los actores que, en el ámbito internacional, influyen en el comercio agrícola. Dado que debemos partir de la generalidad para poder comprender la actuación de Japón en cuanto a sus políticas en el comercio agrícola.
- Analizar la situación actual del mercado agrícola en Japón, para identificar los elementos que lo conforman y poder entender el porqué de su actual nivel de intercambio con el resto del mundo en este rubro.
- Llevar a cabo un breve análisis del sector agrícola mexicano, para comprender la razón del bajo nivel de intercambio en estos productos con el exterior, a pesar de las ventajas que su extensión territorial, el clima favorable y su idónea posición geoestratégica le confieren.
- Identificar los rubros en los que el Acuerdo de Asociación Comercial con Japón no ha sido aprovechado, para así entender el porqué de esta situación respecto de la relación con Japón y proponer pautas para el mejoramiento de la misma.

Para llevar a cabo el análisis necesario este trabajo se divide en tres capítulos. El primero se enfoca a comprender el sistema económico internacional actual, para entender el porqué de la configuración del

comercio internacional agrícola y para identificar a los actores que se relacionan en él. Antes de adentrarnos en el estudio de un mercado específico, es importante realizar un breve análisis del sistema económico internacional, de sus procesos de liberalización y globalización; así como detenernos a observar quién y qué normas regulan el comercio internacional y la forma en la que los diversos actores participan en él, así como observar los principales elementos que lo conforman.

El segundo capítulo es el estudio del sector agrícola en Japón, de su desarrollo, así como de la identificación de los actores que influyen en el comercio agrícola. Entender el mercado agrícola japonés nos llevará a identificar las oportunidades reales, así como a observar a nuestros competidores.

Finalmente, se presenta un análisis del sector agrícola mexicano, así como de la relación comercial entre Japón y México a partir de la firma del Acuerdo de Asociación Económica, para identificar los ámbitos en los que este no se ha aprovechado.

El análisis de este trabajo abarca el periodo de 2005, año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica con Japón, a 2012, hasta donde las estadísticas nos lo permitan, y la mayor parte de las cifras vienen de organismos intergubernamentales como la Organización Mundial de Comercio, el Banco Mundial, la FAO y de los ministerios de Japón.

CAPÍTULO 1. EL COMERCIO INTERNACIONAL AGRÍCOLA

1.1 El sistema económico internacional

El proceso de reformas económicas que dieron inicio con el Consenso de Washington¹, impulsado por las organizaciones económicas y financieras internacionales más importantes el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), quienes fomentaron entre los Estados la aplicación de medidas de carácter neoliberal, ha provocado el surgimiento de nuevos procesos que han hecho que las fronteras económicas y políticas entre los países se reduzcan. El proceso más importante en este sentido es la Globalización. Así mismo, se ha dado un mayor protagonismo a diversos actores, ejemplo de esto son las Empresas Transnacionales, que si bien han existido en diversas configuraciones a lo largo de la historia, a partir de los años ochenta se multiplicaron en número e incrementaron su importancia en el ámbito internacional².

El proceso de liberalización económica y comercial que comenzó en la década de los ochenta, ha resultado en la paulatina liberación de los mercados internacionales y la globalización de los mismos, como consecuencia de las políticas que la Organización Mundial de Comercio (OMC), el FMI y el BM han promocionado entre sus miembros. Los programas de ajuste estructural de los dos últimos, tienen como parte central la liberación económica de un país y la reducción de la presencia del Estado en la economía; condicionan la ayuda económica, la inversión y el alivio a la deuda, a la implementación de dichos programas que, finalmente, se traducen en una mayor liberación económica; estos fueron una parte fundamental del acelerado incremento en el comercio internacional³.

Para efectos de la liberación comercial, la OMC ha tenido un papel sumamente importante, sobre todo con los países miembros de este organismo y, en especial, en lo que se refiere a la presión ejercida sobre la liberalización de los mercados de los países. A este proceso de liberalización, podemos sumar la influencia que los Tratados y Acuerdos Comerciales, así como las transformaciones que los procesos regionales han tenido en la economía y el comercio mundiales.

En este contexto internacional, donde los procesos económicos globales ligan cada vez más intrínsecamente a los Estados y reducen distancias mediante la innovación tecnológica, nos encontramos en un momento de alta competencia entre los actores en el comercio internacional

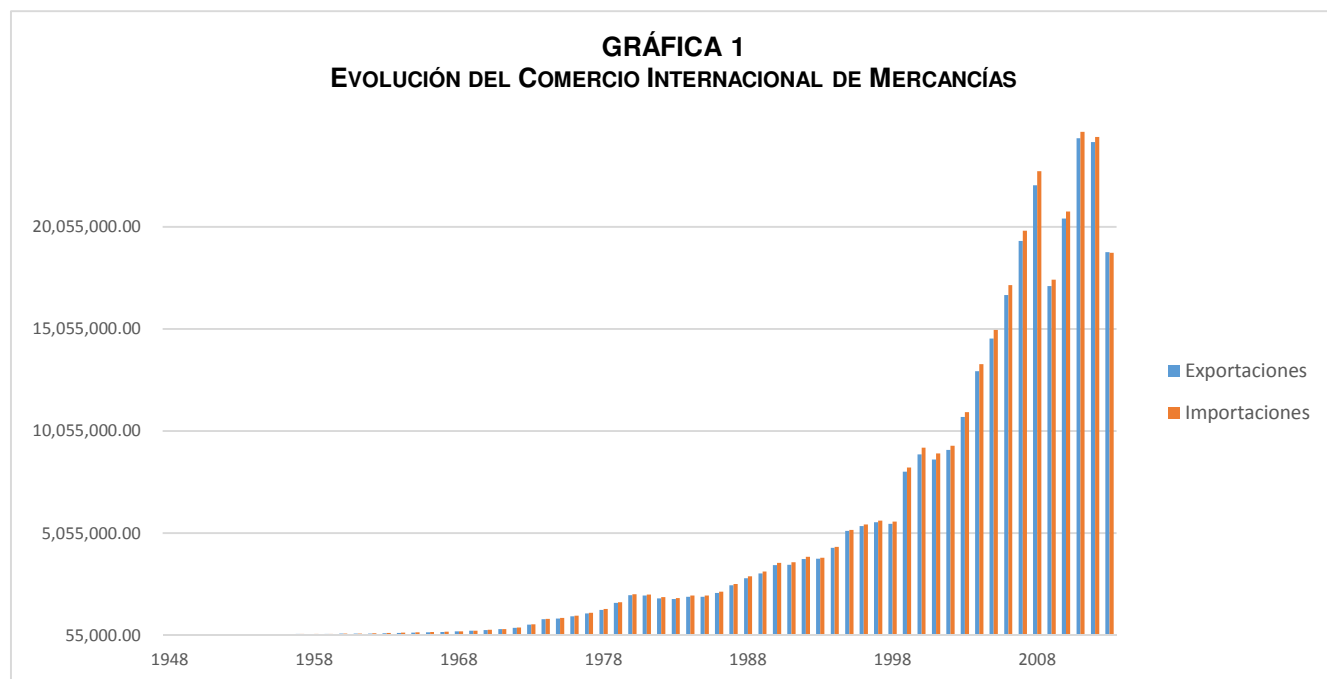
¹ Término acuñado por John Williamson en 1989 para describir a las fórmulas que los países en desarrollo debían aplicar para salir de la profunda crisis en la que se encontraban. Se denominó así para enfatizar el papel que el FMI y el BM (ambas con sede en Washington) tenían en la aplicación de estas reformas. Los tres pilares del Conceso son la austeridad, la privatización y la liberación de los mercados.

² Al inicio de los años ochenta, existían alrededor de 39 mil ETN, para inicios del nuevo siglo, el número de estas llegaba a 270 mil. Véase, Gómez, Ricardo J.; *Neoliberalismo globalizado*. Bogotá: Ediciones Macchi, p. 92 – 93.

³ Madeley, John; *Hungry for trade. How the poor pay for free trade*. Londres: Zed Books, 2000, p.57.

(productores, empresas, intermediarios), por la búsqueda de nuevos mercados para sus productos, así como el acaparamiento de capitales que les ayuden en su desarrollo.

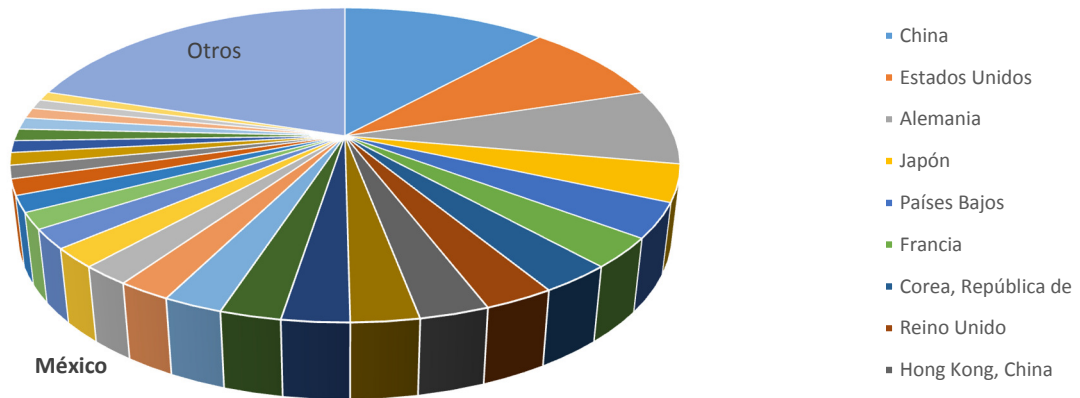
Como podemos observar en la Gráfica 1, el comercio internacional de mercancías, que se mantuvo en los mismos niveles desde el final de la Segunda Guerra Mundial, se incrementó paulatinamente a partir de finales de los años cincuenta y se disparó exponencialmente en todo el mundo al fin de la década de los ochenta, debido a la reducción de barreras comerciales y al crecimiento de la inversión.



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>
Fecha de consulta de datos: Noviembre de 2014.
Total de Exportaciones en millones de dólares a precios internacionales.

Sin embargo, este incremento exponencial, no significó una repartición equitativa entre todas las regiones y países del mundo. En la Gráfica 2 podemos observar que, dentro del comercio de mercancías, los países exportadores con mayor importancia son China, Estados Unidos, Alemania y Japón. Estados Unidos, en especial, viene a ser el líder por excelencia tanto en el ámbito económico como en el político y ha sido un fuerte defensor de la liberalización de la economía mediante las pautas del neoliberalismo. Así mismo, dada su calidad como primera economía mundial, la agenda internacional se modifica, en muchos sentidos, de acuerdo a los intereses de este país y al grado de bienestar de su economía.

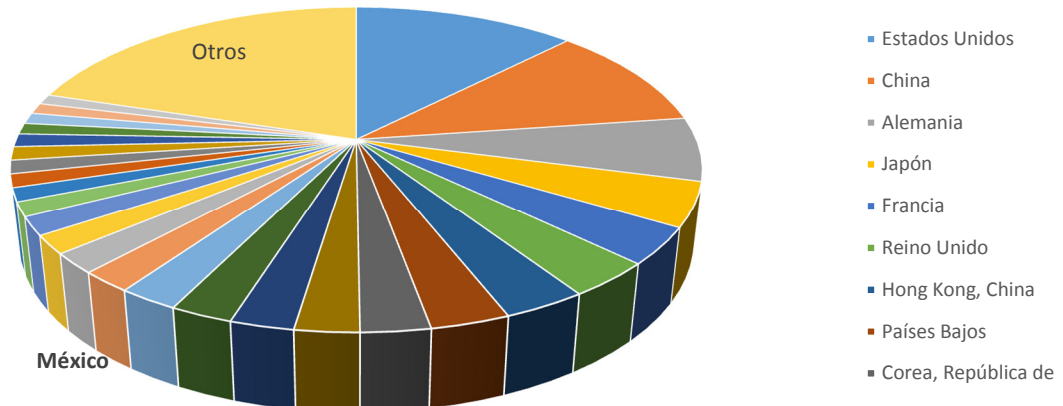
GRÁFICA 2
EXPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>
Fecha de consulta de datos: Noviembre de 2014.
Total de Exportaciones en millones de dólares a precios internacionales.

Por el lado de las importaciones, como se observa en la Gráfica 3, los países importadores con mayor importancia son Estados Unidos, China, Alemania y Japón. De hecho, si tomamos a la Unión Europea en su conjunto, Asia Pacífico (principalmente China y Japón), Estados Unidos y la Unión Europea, concentran el 80% del comercio internacional de mercancías.

GRÁFICA 3
IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>
Fecha de consulta de datos: Noviembre de 2014.
Total de Exportaciones en millones de dólares a precios internacionales.

La cuestión más importante, para los exportadores es, cómo penetrar los mercados potenciales en un ambiente de alta competitividad y continuos cambios, así como de inestabilidad financiera.

El primer paso que se debe de dar es analizar el entorno económico global, para así saber cómo afectara la liberalización de un mercado el ámbito interno e identificar a los principales actores en el proceso. Habiendo hecho el análisis en un sentido general, podemos ir al estudio particular de un caso.

En el análisis de la particularidad y el estudio de cómo comerciar en un mercado, son varios los factores que tenemos que tomar en cuenta: nuestras fortalezas y debilidades, el papel de las instituciones, las diferencias culturales, conocer a nuestros competidores; habiendo identificado y estudiado estos factores, podemos encontrar áreas de oportunidad en las cuales comerciar.

Finalmente, sólo el conocimiento profundo de los mercados a los que queramos acceder (de su evolución, sus actores, políticas, etc.), facilitará el éxito en los negocios con ellos.

1.1.1 El Neoliberalismo

El neoliberalismo, en la teoría de las Relaciones Internacionales, surge como continuación del pensamiento idealista y, como evolución de este, su visión es optimista y de un cambio continuo.

El neoliberalismo nos da tres interpretaciones del mundo⁴:

- Interdependencia entre los Estados y entre estos y el resto de los actores del sistema internacional.
- Visión de los Estados como parte del sistema.
- La Sociedad Internacional vive en Anarquía.

Las principales premisas del neoliberalismo son⁵:

- Está a favor de las libertades individuales.
- Apoya la Economía de Libre Mercado.
- En el ámbito político apoya la democracia en los Estados y reprueba otro tipo de gobiernos, dado que los observa como limitantes al libre mercado.
- Exalta a la Globalización, como el proceso natural al que llevan las interacciones mundiales.

El neoliberalismo nos señala que las libertades individuales y colectivas son promovidas a través del modelo de liberalización económica. Por medio de este, se alcanzará el bienestar del individuo que, eventualmente, llevará al bienestar de la comunidad. En este sentido, las funciones del Estado se transforman en pos de la simplificación y reducción de su presencia en la economía, llevando a la demanda interna a indicar las necesidades del país.

⁴ Véase, Ramos Pérez, Arturo Agustín; *Globalización y neoliberalismo: ejes de la reestructuración del capitalismo mundial y del estado en el fin del siglo XX*. México: Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés, 2001, p. 103 – 104.

⁵ Véase, *Ibidem.*, p. 106 – 110.

El neoliberalismo apoya el libre mercado debido a que la liberación del comercio, de acuerdo a este y basado en la teoría de la ventaja comparativa, traerá una mejor utilización de los recursos de un país, al traer consigo la especialización que traerá consigo el desarrollo económico⁶. Esta es la llave del éxito y puede proveer oportunidades para el acceso a los mercados; al final, de acuerdo a este modelo, siempre existirá una ganancia y el libre tránsito de bienes así como la cooperación entre los Estados que llevarán al bienestar global.

El proceso de liberalización de la economía de un país, implica retirar la influencia directa del Estado sobre los aspectos económicos, desde el control de los indicadores (como la inflación, los tipos de cambio, etc.), hasta la protección al sector exportador y los subsidios a los productores; lo anterior no implica que su presencia deba ser nula, el papel del Estado es el de regular aquellas cuestiones que el mercado no toma en cuenta o que no son de importancia para el mismo; debe de fomentar políticas públicas que permitan el libre mercado, sin intervenir directamente en él. Así, la teoría económica tradicional está ligada y justifica varias de las pautas del neoliberalismo, por lo cual se aplican modelos económicos de comercio internacional. Teóricos de la corriente neoliberal como Friedrich Hayek y Milton Friedman nos dicen que: *“La complejidad del mercado trasciende los límites de nuestra razón y, en consecuencia, hace imposible y aun destructivo cualquier intento de intervenir en él”*⁷.

La teoría económica tradicional, en materia de comercio, parte de la siguiente premisa: el comercio permite a los individuos disfrutar de una amplia variedad de productos y a los productores especializarse en aquellos bienes que elaboran con un mayor grado de calidad⁸.

Este fundamento se refiere a la llamada *ventaja comparativa*, que es la comparación de dos productores de un bien, de acuerdo con su costo de oportunidad (aquello a lo que debe renunciarse para conseguir algo más). Es decir, los productores se especializan en aquel bien en el que son más eficientes, renunciando a la producción de otros. Al especializarse en aquel producto en el que se tiene mayor ventaja comparativa, la producción tenderá a aumentar y este aumento se puede utilizar para alcanzar un mayor bienestar; así mismo, mejorará el producto en el que se especializó incrementando su calidad.

Así, en el comercio internacional se dice que un país se especializa en aquel bien en el que tiene ventaja comparativa, otro país se concentra en otro producto, y así se da el comercio entre ambos. Este modelo básico, habla de un mercado sencillo, donde todos los factores de producción trabajan en

⁶ Hablamos *crecimiento económico*, al referirnos al crecimiento de los indicadores macroeconómicos de un país, así como a su estabilidad, es decir al crecimiento del PIB de una nación y a la estabilidad de los índices macroeconómicos. Nos referimos al *desarrollo económico* al hablar no sólo del crecimiento en los índices macroeconómicos, sino en la mejora de la calidad de vida de la población de un país en general; a esto también se puede hacer referencia como *desarrollo sostenible*.

⁷ Gómez, Ricardo J.; *Op. Cit.* p. 26.

⁸ Véase, Bernhofen, Daniel, et. al.; *Pelgrave handbook of International Trade*. Reino Unido: Pelgrave MacMillan, 2011, p. 35.

forma eficiente (la fuerza de trabajo, el transporte, los servicios, etc.); sin embargo, sabemos que en la economía internacional actual “(...) éstos supuestos no son siempre válidos”⁹, por esto surgen modelos económicos que tratan de explicar los patrones del comercio internacional en un mercado más complejo.

En el ámbito del comercio de productos agrícolas la *Teoría de la proporción de los factores* de Eli Heckscher y Bertil Ohlin (también llamada la *Teoría Heckscher-Ohlin*), presenta un parámetro más amplio para interpretar el comercio. Nos señala que la ventaja comparativa toma en cuenta no sólo el producto que podemos elaborar más eficientemente, sino también aquellos factores de producción que se tienen en mayor abundancia (trabajo, capital, tierra, etc.). Así, “(...) en una situación de libre mercado, con varios países que tienen ventaja absoluta en un mismo o varios bienes, se especializan en la exportación de aquellos cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso(...)”¹⁰.

Así un país debe tomar en cuenta aquellos factores dados por la naturaleza para especializarse en algún producto o en algún sector del comercio. En el caso del comercio agrícola, y de acuerdo a esta teoría, podemos decir que los países exportadores de alimentos han dado gran importancia a éste sector, pues la proporción de tierra cultivable y la fuerza de trabajo es mayor que otros factores.

Por su parte, la *Teoría de similitudes entre países*, nos dice que la mayor parte del comercio se lleva a cabo entre aquellos que son complementario; es decir, entre países que, por las determinadas ventajas en sus factores de producción, así como en su avance tecnológico, se han especializado en productos diferentes¹¹. En el comercio internacional, los países en vías de desarrollo venden a los países desarrollados materias primas e insumos para la industria, y los países desarrollados regresan a estos bienes manufacturados y tecnológicos.

La competencia entre los países hace que los productores busquen obtener ventajas sobre otros que tienen productos similares, por lo que se busca la *diferenciación*, que es la búsqueda de características que hagan sobresalir a un producto sobre el otro; ésta situación es una de las razones de la búsqueda de innovación tecnológica y se da, en mayor grado, en los bienes manufacturados. En el sector agrícola, la búsqueda de diferenciación lleva a la mejora de los productos mediante la investigación biológica; a la búsqueda de procesos que automaticen la agricultura y que aceleren la producción.

⁹ Daniels, John D., et. al.; *International Business. Environments and Operations*. Nueva York: Prentice Hall, 2009, p. 234.

¹⁰ Little, Richard; "International Relations and the Triumph of Capitalism", en Smith, Steve (Ed.). *International Relations Theory Today*. Cambridge: Policy Press, 1995, p.71.

¹¹ Brakman, Steven, et. al.; *Nations and firms in the global economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 40.

Entonces, la producción de aquellos bienes donde un país tiene mayor ventaja comparativa lo lleva a la especialización, que generará un producto de mejor calidad el cual podrá competir en el ámbito global. Los intercambios comerciales provocarán el traspaso de la tecnología, los bienes y, en algunos casos, las ideas; lo cual nos indica un proceso internacional de reducción de fronteras.

Si bien estas teorías y modelos surgen sin tomar en cuenta las diferencias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, como lo menciona Ricardo Flores Gaytán¹², y debido a esto su aplicación al estudio del intercambio entre Japón y México debe ser cuidadoso, si son útiles para entender a situación actual del comercio entre ambos países y sirven de marco para el análisis del mismo.

1.1.2 La Globalización

El fin de la Guerra Fría, significó, la necesidad de interpretar de una manera muy distinta al sistema internacional; por primera vez, los teóricos de las Relaciones Internacionales dieron una gran importancia a dos fenómenos que anteriormente, y debido al énfasis en el sistema bipolar, no habían sido analizados con mayor atención: la Globalización y la Revolución de las Comunicaciones¹³.

Favorecida por la concurrencia de diversos procesos: el fin de la Guerra Fría, la acelerada integración económica y financiera a partir de los años ochenta, etc., la Globalización es hoy el principal proceso del Sistema Internacional, especialmente en el económico. Algunos autores se refieren a la Globalización como la *Tercera oleada de integración*, pues progresó desde 1980 bajo un nuevo contexto internacional y con “*nuevos y mayores alcances en la liberalización de los mercados y en los flujos de la inversión privada*”¹⁴.

En el mundo globalizado la economía está tan ligada entre países, que las crisis no perdonan a ninguno de los actores; en el sistema global, los acontecimientos que ocurren en una de sus partes, pueden alterar significativamente al resto. Debido a su complejidad, no existe una definición concreta de Globalización, diferentes teóricos aportan conceptos desde diversos puntos de vista. El común al que llegan todos es la aceptación de este proceso como parte innegable del sistema económico internacional actual. En el siguiente esquema, podemos observar diferentes acepciones de la Globalización.

¹² Véase, Flores Gaytán, Ricardo; *Teoría del Comercio Internacional*. México, Siglo veintiuno editores, 2007, p. 197 – 201.

¹³ Ortiz, Eduardo; *El Estudio de las Relaciones Internacionales*. México: Fondo de Cultura Económica, 2000, p.10.

¹⁴ Shahid, Yusuf (Ed.); *Global change and East Asian policy initiatives*. Washington: Oxford University Press, 2003, p.68.



Por un lado nos encontramos con definiciones como la de Zaki Laïdi¹⁵ donde se habla del efecto de la Globalización en la sociedad, donde se puede observar como la relación de los individuos con el espacio territorial se modifica, afectando el sentido de pertenencia a un lugar. En un sentido más general Eduardo Ortiz¹⁶ nos habla de este proceso en cuanto a la relación de un actor con otro, donde los efectos de las acciones de uno afectan a los demás sin importar la distancia entre ellos.

¹⁵ Véase, Laïdi, Zaki; *Un mundo sin sentido*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997, p.60.

¹⁶ Véase, Ortiz, Eduardo; *Op. Cit.*, p. 156.

En un sentido más económico, encontramos definiciones como las de Ricardo J. Gómez¹⁷, Donald J Boudreaux¹⁸ y Magda Fisher¹⁹. El primer autor nos habla de la Globalización como punto final del capitalismo, resultado de los procesos económicos en el mundo; el segundo le da un sentido de cooperación en cuanto al intercambio comercial, esta cooperación es involuntaria y obedece a los intereses de los individuos. Finalmente, Magda Fisher hace referencia al proceso refiriéndose a la importancia de la libre circulación de los factores, haciendo referencia al libre mercado.

Refiriéndonos a lo señalado por estos autores, podemos decir que la Globalización es el proceso de erosión de las barreras nacionales, cuyo efecto se da en varios sectores, como el social y el económico. Si hablamos en el sentido económico y comercial, va acompañado de la liberalización y es parte de los procesos que el comercio internacional conlleva; donde, cuando se da la libre circulación de capitales y factores entre todos los actores en el ámbito internacional, podemos hablar de *cooperación* entre ellos; esta cooperación obedece a las necesidades de los individuos. Tal vez, la más notable manifestación de la economía globalizada es el incremento del comercio internacional²⁰.

Un aspecto importante de la Globalización es la nueva imagen de un solo mundo que refleja la contracción del espacio y la convergencia mundial, dando una sensación de mundialización de los particularismos. De esta forma, no sólo propiciará el intercambio de bienes, capitales, etc., sino también de ideas y tecnología.

Para efectos del comercio agrícola en el mundo podemos decir que, desde el punto de vista neoliberal, el papel del Estado se ve cada vez más reducido, limitándose a garantizar el libre mercado y a ocuparse de los puntos que a este no le preocupan. En el caso de Japón y México observamos políticas nuevas que buscan traer consigo un mayor intercambio comercial con diferentes socios.

De acuerdo al neoliberalismo, la globalización económica y los modelos comerciales, un mayor nivel de comercio estimula la producción y la especialización, lo cual lleva a un incremento en el nivel de calidad de los productos que les otorga mayor competitividad frente a otros similares en el mercado²¹.

Así, cada país, de acuerdo a los modelos de comercio internacional, se debe especializar en aquellos productos en los que el factor de producción es más abundante. Japón, debido a su poca extensión territorial y a otros factores que se observarán más adelante, se dedicó al desarrollo de la industria (en un primer momento) y, después, a los servicios; por lo cual dejó de lado el sector agrícola, lo cual ha provocado que la producción nacional no sea suficiente para cumplir la demanda interna. Japón se

¹⁷ Véase, Gómez, Ricardo J.; *Op. Cit.*, p. 88.

¹⁸ Véase, Boudreaux, Donald J.; *Globalization*. London: Greenwood press, p. 2.

¹⁹ Fritscher Mundt, Magda, "Globalización y alimentos: tendencias y contra tendencias", *Política y Cultura*, Núm. 18, Otoño 2012, pp. 61-82.

²⁰ Véase, Brakman, Steven, et. al.; *Op. Cit.*, p. 26 – 29.

²¹ Véase, Ramos Pérez, Arturo Agustín; *Op. Cit.*, p. 43.

convierte, entonces, en un mercado potencial de gran importancia para México, dado que el área de cultivo en nuestro país es de gran extensión y con climas templados, adecuado para la producción de variados productos.

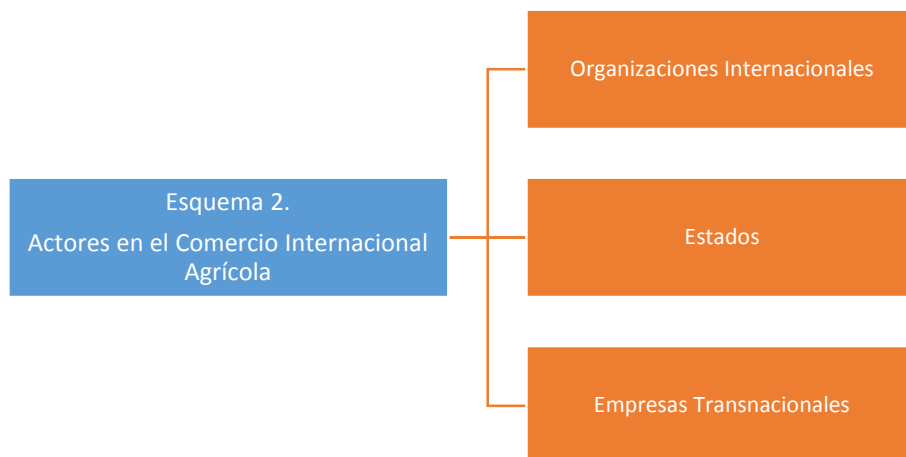
En este sentido, una mayor especialización en el sector agrícola traerá una oferta de mayor calidad, lo cual impulsará la creación de nueva tecnología para seguir innovando en nuestros productos, lo cual generará un mayor comercio entre las partes y traerá mayor bienestar.

Podemos decir, entonces, que los ejes de análisis derivados de las teorías y modelos antes mencionados son:

- El mercado debe de operar con intervención mínima del Estado, por lo que su papel se reduce a regular aquellas cosas de las que el primero no se preocupa, sin afectar la libre operación de este.
- Un mayor nivel de comercio lleva a una mayor especialización e incentiva la producción.
- Una mayor especialización lleva a mejor calidad en los productos, lo cual incrementa la competitividad de los mismos.
- El comercio trae bienestar, pues no sólo trae consigo una mayor circulación de capital, sino también de tecnología y conocimiento.

1.2 Actores en el Comercio Internacional Agrícola

Derivado de los procesos de liberalización y globalización en el mundo, los actores en el sistema se desarrollan de diferente forma en comparación con el pasado, lo que les asigna nuevos papeles dentro del entramado global. Así mismo, el surgimiento de nuevos actores, o su afianzamiento, traen consigo nuevos y complejos procesos. En el siguiente esquema podemos observar los principales actores en el comercio agrícola internacional.



Las Organizaciones Internacionales²² (OI) se presentan en este nuevo sistema, promoviendo e impulsando las reformas que permiten liberalizar el comercio y los mercados, tratando también de dar sentido y organización a los procesos globales que parecen desarrollarse con cierto grado de anarquía; las políticas de un cierto número de organizaciones en el ámbito internacional, tiene una gran influencia en el intercambio. La más importante en este ámbito es la OMC, pues de ella emana la mayor parte de las reglas que guían al comercio internacional.

El Estado que si bien, bajo la idea neoliberal, pierde cierta presencia frente a los nuevos actores y a la economía de libre mercado, sigue marcando las pautas para el impulso de sus intereses nacionales y la búsqueda de nuevas oportunidades para su desarrollo.

En la configuración actual de los intereses económicos de un Estado, las ETN se establecen como uno de los actores con gran influencia en la toma de decisiones de los gobiernos; se dice que las grandes ganadoras del proceso de globalización son estas entidades privadas, la cuales tienen su origen en los países con más altos grados de desarrollo en el mundo y se trasladan al ámbito internacional en busca que nuevos mercados, insumos y capitales, para impulsar su crecimiento.

Siendo los anteriores actores de suma importancia en lo que respecta al comercio y, en especial al comercio internacional agrícola, debemos dedicarles una sección para un breve estudio de los mismos.

1.2.1 Las Organizaciones Internacionales

La primera vez que el tema de la regulación del comercio de alimentos fue revisado en un organismo internacional fue en 1986 en el marco del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, GATT por sus siglas en inglés²³. Para ese entonces la liberalización del comercio de productos agrícolas ya iba en camino en los países en vías de desarrollo, como parte de los programas de ajuste estructural del FMI, que indicaba la liberalización de todos los aspectos de la economía, bajo la premisa de que la liberalización del comercio es central para el resto de los programas y la recuperación de los países en vías de desarrollo²⁴. El estudio de las organizaciones internacionales nos ayuda a identificar dos períodos en el comercio agrícola internacional:

- El primero, marcado por el esfuerzo de encontrar acuerdos en el ámbito multilateral.

²² Entendemos Organización Internacional como una entidad de Derecho Internacional Público, conformada por actores reconocidos por este y que se extiende más allá de las fronteras de un Estado. Se agrupa en dos categorías fundamentales: Organizaciones Internacionales Gubernamentales conformadas por representantes de los gobiernos y, Organizaciones Internacionales No Gubernamentales formadas por personas, grupos o entidades privados. Para más información véase: Zamudio González, Laura; *Introducción al estudio de las organizaciones internacionales gubernamentales*. México: Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, 2013.

²³ El GATT fue establecido en 1947 con el fin de liberalizar los flujos de comercio mundial y mejorar así las relaciones comerciales entre Estados.

²⁴ Véase, Madeley, John; *Op. Cit.*, p.102.

- El segundo cuando, frente a la falta de consenso, donde se empieza a virar hacia los acuerdos bilaterales y a lo regional.

En el ámbito del comercio agrícola es la Organización Mundial de Comercio (OMC)²⁵, quien más influye en los intercambios entre países. Mientras que el FMI y el BM, mediante sus programas de reestructuración estimulan el proceso de liberalización, es la OMC, quien elabora las reglas del mismo y trata de organizar los intercambios comerciales entre sus miembros. Su papel principal es reforzar y estimular los acuerdos a los que se llegaron durante la Ronda de Uruguay del GATT, e impulsar la apertura de los mercados y el libre comercio de mercancías y servicios²⁶.

La OMC nació bajo la premisa de que la libre circulación de las corrientes comerciales llevarán al bienestar de la población; por lo tanto, fomenta el dialogo multilateral, y trata de romper con la regionalización y el bilateralismo que, para el organismo, representan un retroceso en el libre comercio y la apertura de los mercados, pues pone en desventaja a los países que no son parte de los tratados imponiendo nuevas barreras y distorsiones.

Las reglas de OMC se crean y regulan bajo el principio de la *No-discriminación*, lo cual sugiere que deberían de tener prioridad sobre intereses nacionales y que la legislación interna de los miembros, se debería de homologar junto con las reglas y acuerdos firmados. Frente a este aspecto de la OMC, los países en vías de desarrollo han solicitado un trato especial y diferencial para aquellos cuyos sectores agrícolas no pueden competir en los mercados globales y con los precios internacionales.

Durante la Ronda de Uruguay del GATT, en el marco agrícola, derivado de la negativa de los países desarrollados a retirar las barreras y protección a sus mercados, se acordó revisar este tema en el año de 1990. La negativa de los países desarrollados, dejaba en desventaja a los países en vías de desarrollo, cuyas exportaciones de insumos agrícolas reflejaba la mayor parte de las ventas a sus socios. Las diferencias entre los países productores y los países importadores de alimentos derivaron en tres visiones:

- Estados Unidos y otros 15 países exportadores de granos, deseaban que otros Estados abolieran las barreras al comercio de alimentos existentes y dieran término a los subsidios a las exportaciones.
- La Unión Europea y Japón, se opusieron a la abolición de las barreras y los subsidios, y deseaban que la declaración reconociera las múltiples e importantes funciones del sector

²⁵ Como resultado de la Ronda de Uruguay del GATT, en 1994, y mediante de la Declaración de Marrakesh, se estableció la fundación de la OMC con sede en Ginebra, Suiza, integrada actualmente por 150 miembros que representan el 95% del comercio mundial.

²⁶ Véase, Madeley, John; *Op. Cit.*, p. 57.

agrario en la economía de los países. También querían que el término de *Seguridad Alimentaria* fuera mencionado.

- Los países en vías de desarrollo deseaban que los países desarrollados, en especial Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea, tomaran en cuenta que los segundos (a pesar de presionar para la liberación de los mercados y el retiro del apoyo gubernamental al sector), ellos mismos no habían llevado a cabo las reformas al comercio solicitadas y también continuaban con prácticas de *Dumping*²⁷, lo cual afectaba a los países en vías de desarrollo y evitaba el libre flujo de bienes.

A pesar de que no se pudo llegar a un acuerdo, se estableció un pacto, el *Acuerdo Agrícola* o *Acuerdo sobre la Agricultura*²⁸, donde se establecieron las pautas que se debían seguir en los siguientes años para la paulatina liberalización de los mercados agrícolas. Surgieron los tres pilares de las negociaciones: acceso al mercado, apoyo doméstico y subsidios a la exportación²⁹. En general, se requirió que todas las medidas no arancelarias se convirtieran en aranceles, a lo cual muchos países sometieron reservas, en el caso de Japón, la reserva fue al arroz. También se debía reducir la ayuda doméstica que representa una de las distorsiones³⁰ a los precios más importantes.

Los apoyos domésticos fueron divididos en diferentes cajas dependiendo de la distorsión que causan al comercio³¹, de mayor a menor:

- Caja Amarilla; subsidios a las exportaciones, sujetos a reducción.
- Caja Azul; pago a agricultores y proyectos gubernamentales de asistencia.

²⁷ El Dumping es entendido como la venta de productos abajo del costo de producción. Esto es posible mediante los subsidios gubernamentales a las exportaciones nacionales. Estos subsidios y la práctica del Dumping por los países y las Empresas Transnacionales, es reprobada en los organismos intergubernamentales, en especial en la OMC, debido a que afecta el libre comercio de bienes y se considera como una práctica desleal de comercio internacional. Una de las razones, y quizá la más importante, para eliminar el dumping en todos los bienes es que, mientras se mantiene esta práctica, los consumidores pueden ser beneficiados en el corto plazo, pero, si los países que llevan a cabo estas prácticas, decidieran darlas por terminado, y la oferta de productos baratos (en el caso de este estudio, productos agrícolas) se detiene en los países en vías de desarrollo, el sector productor nacional, se encontrará en una difícil situación para llenar el vacío.

²⁸ OMC, Agreement on Agriculture, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm, Enero de 2014.

²⁹ Véase, Falck, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de Economía Política*. México: Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2006, p.44.

³⁰ Hablamos de distorsiones económicas y comerciales cuando nos referimos al desequilibrio causado por la incorrecta asignación y/o distribución de recursos por parte del Estado, que se refleja en un desajuste en los precios internos, y que conlleva a efectos en el ámbito internacional. Para este trabajo nos referimos a la influencia que estos tienen en los precios internacionales de los productos agrícolas y en el intercambio de los mismos. Entre las distorsiones al comercio más comunes encontramos el dumping, los subsidios y el control de las exportaciones. Para más información véase: Fitzgerald, Edmund B.; *Globalizing customer solutions: the enlightened confluence of technology, innovation, trade, and investment*. Connecticut: Praeger, 2000.

³¹ Falck, Melba; *Op. Cit.*, p.44.

- Caja Verde; investigación, control de plagas, seguridad, apoyos al ingreso, exentos de reducción.
- Minimis; apoyos en pequeña escala que no representan distorsiones importantes al comercio.

A pesar de que los logros en la Ronda de Uruguay en materia agrícola no fueron los deseados por Estados Unidos y el resto de los exportadores, si significaron “(...) *más liberalización agrícola que en cualquier negociación previa y una gran concesión política por parte de los japoneses y europeos*”³².

Con la OMC ya establecida, durante la reunión ministerial de Noviembre y Diciembre de 1999 en Seattle, Estados Unidos y la Unión Europea indicaron su deseo de que durante esta, se abrieran más discusiones sobre la liberalización del comercio de alimentos, lamentablemente, la falta de acuerdo entre los países desarrollados, y entre estos y los países en vías de desarrollo llevó al fracaso en las conversaciones.

A pesar del fracaso de Seattle, el proceso de liberalización del comercio sigue su curso, aunque ya no con la rapidez que tuvo durante la década de los noventa y dirigiéndose ahora más a la apertura de acuerdos bilaterales que, en cierta forma, rompen con el espíritu del multilateralismo que reina dentro de la OMC.

En las negociaciones de los países en el marco de la Ronda de Doha (Qatar, 2001) la agricultura se convirtió en uno de los temas centrales, lo cual incluyó el proceso de reforma y liberalización agrícola. La reunión de Cancún de 2003 en México significó un nuevo revés para las negociaciones en lo que al sector agrícola se refiere y, derivado de esto, fue hasta el 2004 cuando se llegó a nuevos acuerdos y a un marco general para la liberalización de comercio agrícola.

Respecto al acceso a los mercados, se acordó la reducción de las tarifas más altas, el trato especial a los productores sensibles y quedaron a futuras negociaciones los temas respecto a productos sensibles. En el apoyo doméstico se acordó la reducción de subsidios basados en las cajas para los países que tuvieran un mayor número de estos y el establecimiento de una fecha para la eliminación de los subsidios a las exportaciones.

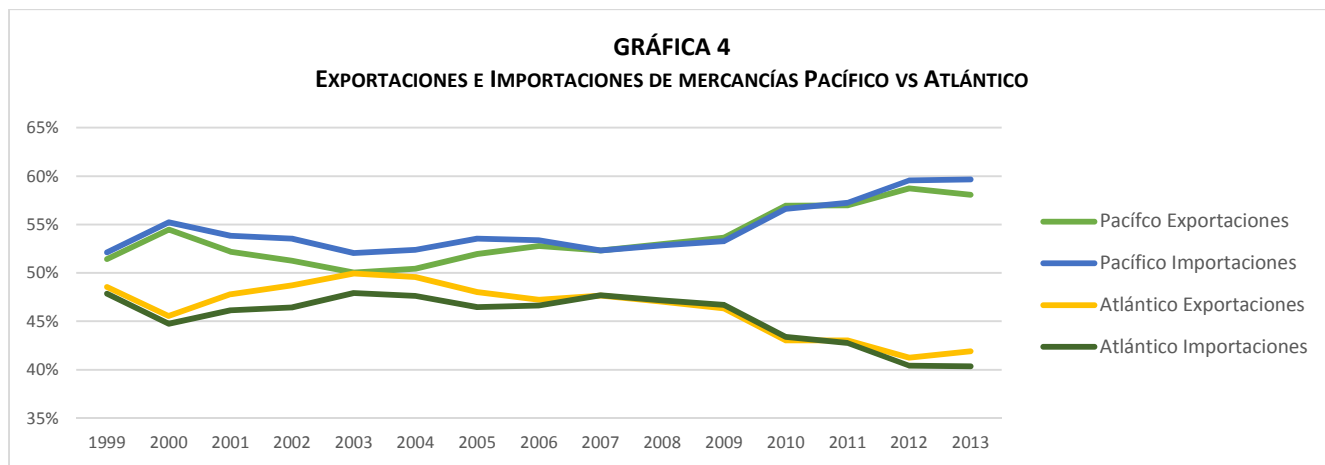
Dentro de esta misma negociación, entraron también temas *no comerciales* como aquellos enfocados a la seguridad alimentaria y los medioambientales (contaminación, utilización de químicos, etc.), de estos temas se derivaron nuevas diferencias entre los diferentes Estados. La mayor parte de las diferencias surgió en el ámbito de la protección al sector rural tradicional, como punto de partida para la justificación de la protección a ciertos sectores rurales que, en el ámbito de la competencia internacional, desaparecerían.

³² Davis, Christina L.; *Food fights over free trade*. Reino Unido: Princeton University Press, 2003, p. 2.

La OMC ha presionado a los países a eliminar sus barreras proteccionistas en el sector agrícola, lo cual ha provocado que mercados asiáticos como Japón, Corea del Sur, etc., abran paulatinamente sus mercados al mundo. A pesar de esto, las distorsiones al comercio siguen existiendo, dado que los apoyos y el proteccionismo al sector agrícola en todos los países por parte de los gobiernos, es todavía parte importante de las políticas públicas.

Los fracasos en las negociaciones al interior de la OMC, ha llevado a algunos países a tratar de tocar estos temas dentro de organismo regionales; en el caso de los países de la Cuenca del Pacífico³³, el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), ha tratado de fomentar un enfoque cooperativo entre sus miembros, que pueda llevar a una mejor cooperación dentro de la OMC. También ha llevado a la proliferación de acuerdos bilaterales, pues mediante estos se llega a consensos de una forma más rápida³⁴. APEC fue creado en 1989 debido a la creciente importancia que esta región iba adquiriendo en el comercio internacional: “(...) *el comercio exterior en el continente norteamericano se ha desplazado mayoritariamente de los puertos del Atlántico a los del Pacífico (...) en tan sólo una década los países destinatarios de los productos exportados por Estados Unidos de América (EUA) pasaron del Atlántico al Pacífico*”³⁵.

Para ejemplificar mejor este punto, podemos observar la Gráfica 4 donde se muestra el porcentaje del total del comercio de los puertos más importantes tanto del Pacífico como del Atlántico.



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>

Fecha de consulta: Agosto de 2014.

Total de Exportaciones e Importaciones puertos seleccionados

³³ Llamamos Cuenca del Pacífico a la región geográfica que incluye a los 40 países que tienen costa en el Océano Pacífico, entre los cuales están México y Japón; cuya importancia económica radica en la riqueza de sus recursos naturales, así como en sus importantes rutas comerciales, sin dejar de lado la riqueza y variedad cultural de los países que la conforman.

³⁴ Las 21 economías del APEC abarcan el 36% del comercio mundial de alimentos e integra a los exportadores e importadores más importantes en este rubro (Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, etc.).

³⁵ Ozono, Akio, et. al.; *La Economía Japonesa en una época de transición*. Tokio: Japan Echo Inc., 1995, p.78.

Del año 1999 a 2013, el porcentaje de participación en el comercio de Asia Pacífico (tanto de exportaciones como importaciones) ha ido en aumento paulatinamente, mientras que el del Atlántico se ha reducido de una manera importante, sobre todo en los primeros años de la última década. Lo cual nos señala la creciente importancia sobre todo de países como Singapur, Estados Unidos, China y Japón, pues la mayoría de los movimientos de contenedores se da en los puertos de estos países, como lo podemos ver en el Cuadro 1.

CUADRO 1.			
RANKING PUERTOS EN EL MUNDO 2012			
Lugar	Puerto	País	Toneladas
1	Singapur	Singapur	515,415
2	Shanghái	China	508,000
3	Rotterdam	Países Bajos	421,136
4	Tianjin	China	365,163
5	Ningbo	China	361,850
6	Guangzhou	China	347,000
7	Qingdao	China	278,271
8	Hong Kong	China	259,402
9	Qinhuangdao	China	252,000
10	Dalian	China	246,000
11	Busan	Corea del Sur	241,683
12	Nagoya	Japón	218,130
13	Shenzhen	China	211,000
14	South Louisiana	Estados Unidos	203,157
15	Houston	Estados Unidos	192,473
16	Antwerp	Bélgica	189,390
17	Ulsan	Corea del Sur	170,279
18	Chiba	Japón	165,143
19	Puerto Hedland	Australia	159,391
20	Puerto Kelang	Malasia	152,348
21	Rizhao	China	151,000
22	Yingkou	China	151,000
23	Kaohsiung	Taiwán	146,729
24	Inchon	Corea del Sur	141,815
25	Yokohama	Japón	141,764
26	Dampier	Australia	140,823

Fuente: Elaboración propia con datos de American Association of Port Authorities (AAPA), <http://www.aapa-ports.org/>
 Fecha de consulta: Noviembre de 2014.

Un punto muy importante dentro de APEC, es el hecho de que los acuerdos a los que se llega dentro de los foros no tienen un carácter obligatorio, se necesita de la voluntad de las partes para aplicar las reformas acordadas en su interior.

La importancia de APEC radica en el intento de acercar dos regiones geográficas separadas solamente por un océano, pero con procesos históricos y económicos diferentes, así como con una diversidad cultural impresionante y fomentar el libre comercio entre ellas.

Finalmente, la necesidad de monitorear los temas sociales que se desprenden del comercio agrícola, hizo surgir diferentes organismos internacionales (la mayor parte emanados de ONU. La más relevante es la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) con el objetivo de alcanzar la seguridad alimentaria en el mundo y asegurar el suministro de alimentos saludables y de calidad para el bienestar global.

La FAO señala al comercio internacional de alimentos como un elemento clave en el alcance de la seguridad alimentaria. De acuerdo a este organismo, el comercio genera una efectiva utilización de los recursos y estimula el crecimiento económico; en este sentido, promueve los tratados comerciales entre países.

Por su parte, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), fundada para ayudar a los países en vías de desarrollo a dar un revés a los decrecientes términos de intercambio, para vincular el comercio con el desarrollo; da importancia a la necesidad de la transferencia tecnológica, a través del comercio, que permita generar una producción más eficiente que genere bienestar para el sector agrícola.

Rubeus Ricupero, antiguo Secretario General de la UNCTAD, señaló en el año 2004, durante la reunión del organismo que *“(...) no hay nada malo con la liberalización del comercio. Pero tiene que ser alcanzada en forma gradual, equitativa y balanceada”*³⁶. La misma conferencia ha señalado que la discriminación, en forma de cúspides arancelarias³⁷ y de incremento progresivo de tarifas, persiste en contra de las exportaciones de países en desarrollo que son vistas como sensibles por los países desarrollados.

Así el papel de las organizaciones internacionales es dar sentido y fomentar el intercambio agrícola entre los países, bajo los términos de libre comercio e impulsando la transferencia tecnológica que lleve a la mejora de los productos.

1.2.2 Los Estados

Los Estados, como actores en el Sistema Internacional tienen una gran importancia. Bajo el control de estos, son elaboradas las políticas económicas y comerciales que rigen sus relaciones con otros Estados y regiones de mundo.

Especialmente en el ámbito del comercio agrícola, el que este tiene afecta no solo la forma en la que se lleva a cabo el comercio al interior, sino también puede llegar a afectar los precios internacionales de los bienes intercambiados y la competencia entre los actores. De acuerdo a varios autores, los objetivos de liberalización que se acordaron en el marco de la OMC respecto al comercio agrícola no se han cumplido debido a que siguen existiendo distorsiones derivadas de las políticas internas de los Estados que se refieren a las medidas proteccionistas, apoyos directos a los agricultores, altas tarifas, subsidios, cuotas, etc.

³⁶ *“(...) there is nothing wrong with trade liberalization. But it has to be achieved in a gradual, equitable and balanced way”*, UNCTAD, *Sobre la UNCTAD*, <http://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/OSG/MrRubensRicupero.aspx>, Mayo de 2014.

³⁷ Incremento repentino de las tarifas arancelarias en el ámbito internacional, que se caracterizan por ser repentinas y sumamente onerosas para países en vías de desarrollo.

En los años ochenta y noventa, varios países en vías de desarrollo persiguieron políticas dominadas por el comercio internacional y la liberalización de sus economías, bajo la pauta de incrementar las exportaciones y, de esta forma, incrementar también la entrada de divisas extranjeras (regularmente para pagar las deudas con el exterior); lamentablemente arriesgando las políticas agrícolas y la seguridad alimentaria.

Se dice que la liberalización ha llevado a un incremento considerable de importaciones de alimentos en los países en vías de desarrollo, dañando el modo de vida de los pequeños agricultores; pero, el buen aprovechamiento de esta liberalización puede ayudar también a los pequeños productores, no sólo a incrementar sus ganancias, sino también a adquirir más conocimiento y mejor tecnología, haciendo más eficiente la utilización de la parcela agrícola y promoviendo la diversificación de la producción.

Debido a la competencia feroz que se da actualmente en los mercados internacionales, se ha dado prioridad a los cultivos de exportación, en desventaja de la producción para el consumo nacional; en el Este Asiático, en cambio, este proceso ha sido de gran manera diferente.

Derivado de los procesos históricos mismos de estos países, en especial de aquellos altamente industrializados como Japón y Corea del Sur, las economías llevaron a cabo políticas proteccionistas con el objetivo de impulsar al sector agrícola y de apoyar el ingreso de los agricultores. Lo cual, con el paso del tiempo otorgaría un gran poder político a grupos burocráticos que se beneficiaron de estas políticas; en Japón, “(...) *la burocracia [ligada a los grupos presión agrícolas] desempeña un papel muy importante en la asignación y ejecución del presupuesto. (...) lleva a la preferencia por prácticas proteccionistas a grupos agrícolas, que les den el voto y les mantengan así en el poder (...)*”³⁸, esta es una de las razones de la lenta apertura de los mercados agrícolas. Es así como la entrada de importaciones a los mercados nacionales asiáticos, en especial de productos frescos, se vuelve difícil, debido al proteccionismo existente en los mercados.

Por la importancia que tiene la eliminación de políticas proteccionistas en el comercio, los Estados exportadores, a través de los organismos internacionales, han presionado para su eliminación, la cual si bien ha disminuido, también se ha transformado en nuevas medidas. De acuerdo al *Estimador del Apoyo al Productor* (PSE por sus siglas en inglés), de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el porcentaje del valor a la producción agrícola en los países desarrollados fue en promedio de 47% para los años de 1986 a 1988, 30.7% para 1995 a 1997 y de 26% para 2010 a

³⁸ Falck, Melba. *Op. Cit.*; pp. 143 – 145.

2012³⁹. Lo cual nos indica que, aunque la reducción ha sido constante, siguen existiendo amplias distorsiones al comercio por parte de los Estados.

Así, en este nuevo sistema global, la importancia del Estado se configura en aquellas políticas que desarrolla que pueden afectar el libre comercio o beneficiarlo; así como en su papel de constructor de cadenas de producción⁴⁰ que ayuden a la iniciativa privada a mejorar su competitividad.

1.2.3 Las Empresas Transnacionales

En el ámbito del comercio agrícola, las Empresas Transnacionales (ETN) son aquellas que tienen en sus manos la tecnología necesaria para el desarrollo de mejores productos, el procesamiento más rápido y de mejor calidad de los mismos; es decir, son las líderes en la innovación, no sólo de las herramientas necesarias para mejorar el procesamiento de los alimentos, sino para la creación de mejores especies de productos. Cuentan con los recursos necesarios para una comercialización rápida, ya que tienen el entramado de logística necesario para reducir tiempos de transporte (de gran importancia para el comercio de productos frescos).

Entendemos como Empresa Transnacional, aquella que tiene su capital en un determinado Estado, una Matriz en el país con mayor capital y distintas filiales (o subsidiarias) alrededor del mundo. Son conglomerados con actividades económicas en más de un país, dependen sustancialmente del comercio internacional y, por lo tanto, están en constante búsqueda de nuevos mercados e insumos para su desarrollo⁴¹. Son actores importantes y de gran influencia en la política internacional⁴².

Funcionan comerciando entre las subsidiarias, es decir, el comercio se lleva a cabo al interior de la misma organización. Una subsidiaria en un país le vende o compra a otra subsidiaria en otro país, o entre las subsidiarias y la oficina central. De esta forma, las 500 ETN más grandes del mundo⁴³ manejan, aproximadamente, el 80% de la inversión extranjera, 70% del comercio mundial y 30% de la producción mundial de bienes.

Las transnacionales diversifican sus productos, ubican su producción dentro de varios Estados y tratan de monopolizar los mercados. Los intereses de éstas pueden ser o no compatibles con los intereses

³⁹ OCDE; OECD Factbook 2014: Economic, *Environmental and Social Statistics*. Estados Unidos: OECD Publishing, 2014, p. 201.

⁴⁰ Las Cadenas de Producción, son las operaciones de diseño, producción y distribución, realizadas en los negocios por diferentes entes económicos que llevan a cabo actividades que con parte de un mismo proceso. Así, la cadena de producción en la comercialización agrícola comienza con el productor, el comprador, el distribuidor, hasta llegar finalmente al consumidor.

⁴¹ Véase, Madeley, John. *Op Cit.*, p.18.

⁴² Véase, Huntington, Samuel P., "Transnational organizations in world politics", *World Politics*, Vol. XXV, Princeton University Press, Princeton, Abril 1973, pp. 333-368.

⁴³ De acuerdo al listado "*Fortune 500*", en el 2014, Wal-Mart se configura como la primera transnacional en el mundo, seguida por Exxon Mobil, Chevron, Berkshire Hathaway, Apple, Phillips 600, General Motors, Ford Motor, General Electric y Valero Energy, en el Top Ten. <http://fortune.com/fortune500/>, Junio de 2014.

de los Estados; en principio, el Estado y la empresa tratan de separarse, pero el primero actuará a favor de una ETN de su nacionalidad en caso necesario y, a veces, sus objetivos se vuelven uno solo. Su actuación por tanto, afecta la política internacional del mundo, se refleja en la política interna de un Estados y retroalimenta a la política exterior del mismo

En el campo del comercio internacional agrícola son sumamente competitivas y activas, sobre todo en el marketing y en la búsqueda de productos con precios más competitivos; es común que un número pequeño de ellas maneje el 80% del comercio de productos agrícolas y alimentos procesados. De hecho, dentro del comercio internacional de alimentos, seis transnacionales manejan cerca del 85% del comercio de granos, ocho son responsables de entre 55 a 60% de las ventas mundiales de café, siete representan el 90% del té consumido en los países occidentales, tres representan el 83% del comercio mundial de cacao y su producción de alimentos procesados representan tres cuartos del comercio mundial de alimentos⁴⁴.

Derivado de lo anterior, necesitan un suministro regular de materias primas, preferentemente una sobre oferta para mantener sus precios bajos, causando menores ganancias a los países en vías de desarrollo y precios a los agricultores abajo del costo de producción. De acuerdo a los datos publicados por la revista Fortune, Wal-Mart (en cuyas tiendas la venta de insumos frescos y procesados es una de las más importantes en sus ganancias) es actualmente la transnacional más importante en el mundo. Las cadenas de suministro de esta no sólo injieren en los precios de los productos agrícolas, sino que también han reconfigurado los sistemas de distribución de alimentos alrededor del mundo.

Otra resultado de la acción de las ETN en el comercio internacional de alimentos es el *monocultivo*⁴⁵, derivado de la competencia entre los dueños de las parcelas agrícolas por obtener tratos con las transnacionales que aseguren la compra de sus producciones, se han dedicado a cultivar sólo los productos necesarios para estas, utilizando de forma excesiva productos químicos para acelerar el crecimiento de las mismas, sin pensar en la sustentabilidad de los recursos.

Aunado a esto, el 97% de las patentes de productos alimenticios de gran comercio a escala mundial, son propiedad de transnacionales occidentales y es una de las razones por las que sus ganancias son tan altas. Las patentes en el sector alimenticio empezaron a surgir en la década de los noventa, cuando varias ETN empezaron a registrar patentes de varias especies de plantas, muchas de las cuales se pueden encontrar en África, Asia y América Latina.

⁴⁴ Véase, Davis, Christina L.; *Op. Cit.*, p. 31 – 40.

⁴⁵ Un solo cultivo, o un solo producto, que se produce en grandes parcelas, sin rotación del mismo con otro tipo de cultivo.

El acuerdo llegado en la Ronda de Uruguay no distingue entre innovaciones industriales y explotación de especies. Las patentes en especies de plantas significan que los productores agrícolas tienen que pagar a las grandes corporaciones por utilizar variedades modificadas y mejoradas de ciertas especies de cultivos⁴⁶. Las leyes internas sobre este tipo de patentes varían de país en país; pero, casi todas, siguen las líneas de las reglas de la OMC. Los Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC⁴⁷), fueron el producto de una coalición industrial de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón; son altamente controversiales debido a que reconocen patentes en plantas que han sido desarrolladas a través de la biotecnología, utilizando variedades que son producto de varios años de cruces de diversas especies llevados a cabo por los agricultores.

Así, las ETN y sus intereses, configuran en gran parte el comercio internacional agrícola, así como los sistemas de distribución de alimentos. Su importancia se extiende a través del mundo pues, gracias al proceso globalizante, las fronteras se eliminan en favor de estos entes internacionales. Su búsqueda por mejores factores de producción las lleva a extenderse por el mundo, llevando consigo sus intereses e imponiendo sus políticas a los Estados.

1.3 Estado del Comercio Internacional Agrícola

El comercio agrícola⁴⁸ es un proceso que se ha llevado a cabo por cientos de años en la historia de la humanidad. Comenzó con el intercambio de productos que podían sobrevivir los largos viajes entre países, en una época en la que el trayecto entre una región y otra del mundo implicaba meses, como fue el intercambio entre China y Europa. Debido a lo anterior, los alimentos perecederos no podían ser comerciados en largas distancias, por lo que muchas veces se comerciaban las semillas o en otros casos productos que podían ser procesados para que su tiempo de vida fuera más largo. Esto último hizo que a lo largo de la historia, se concibieran medios por los cuales los productos podían ser procesados para que llegaran a su destino o, en su caso, se desarrolló la tecnología para que los productos frescos pudieran realizar viajes largos.

⁴⁶ El Acuerdo de la Ronda de Uruguay sobre tarifas, en su artículo 27.3b, le da a las corporaciones el derecho de proteger su propiedad intelectual, en todos los países miembros del acuerdo y de la OMC. <http://www.wto.org/>, Mayo de 2014. El Artículo 27 Material Patentable, en su sección tercera, Los Miembros podrán excluir asimismo de la patentabilidad, señala: *“las plantas y los animales excepto los microorganismos, y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales, que no sean procedimientos no biológicos o microbiológicos. Sin embargo, los Miembros otorgarán protección a todas las obtenciones vegetales mediante patentes, mediante un sistema eficaz sui generis o mediante una combinación de aquéllas y éste. Las disposiciones del presente apartado serán objeto de examen cuatro años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC”*. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/t_agm3c_s.htm, Mayo de 2014.

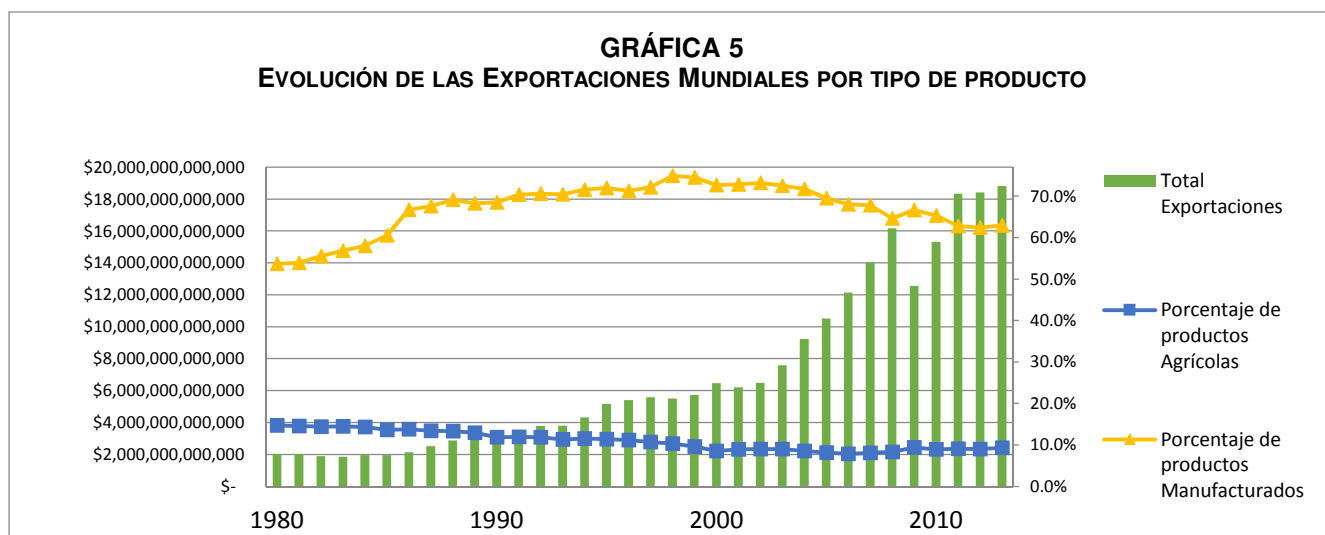
⁴⁷ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/t_agm0_s.htm, Febrero de 2014.

⁴⁸ Nos referimos al comercio de productos del sector agrícola, materias primas de origen vegetal; no debe ser confundido con el sector agrario que incluye también la ganadería y demás actividades económicas del campo, ni con el sector primario que incluye otras actividades como la pesca.

En nuestros días y derivado de la Revolución Industrial y Tecnológica, este comercio se ha incrementado de manera exponencial, dado que el tiempo de traslado entre países ha disminuido considerablemente, las rutas comerciales han incrementado y los procesos de conservación de alimentos son tales que la industria agrícola es capaz de enviar un producto desde América a Asia.

El comercio agrícola tuvo un crecimiento constante en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, pero su incremento más importante se vio en el último cuarto del Siglo XX, como resultado de las consecutivas rondas de liberalización comercial llevadas a cabo al interior de la OMC, la tendencia hacia la integración económica y la globalización de los mercados.

A pesar de esto, se ha expandido a una tasa menor que el de bienes industriales, como se puede observar en las Gráficas 5 y 6; aunque el comercio de los bienes agrícolas tuvo un crecimiento porcentual mayor que las manufactureras en el 2013, los montos hablan de la importancia de uno sobre otro, en este año, el comercio agrícola representó solamente el 9.3% de las exportaciones y el 9.8% de las importaciones del comercio total en el mundo⁴⁹.



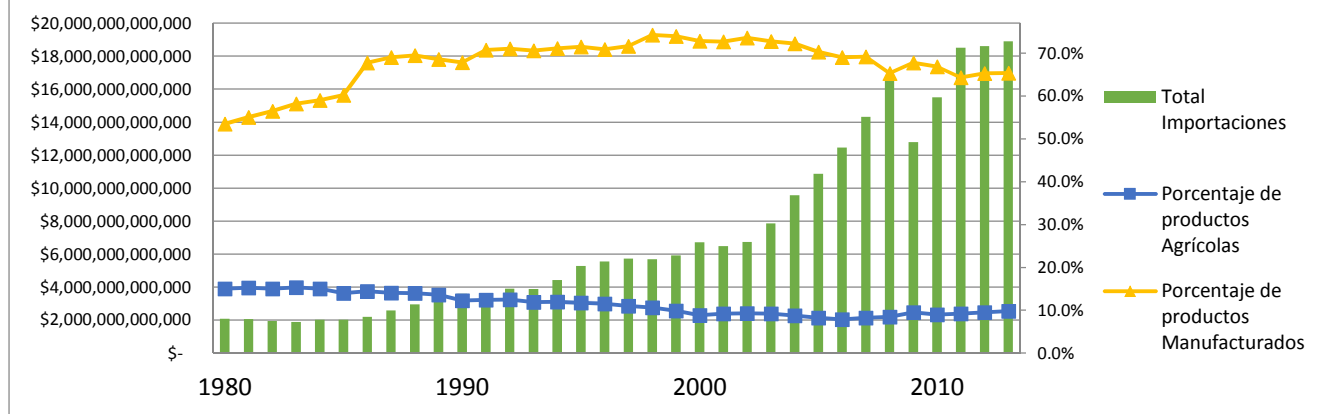
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>

Fecha de consulta: Agosto de 2014.

Total de Exportaciones en millones de dólares a precios internacionales.

⁴⁹ Porcentaje obtenido con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>, Agosto de 2014.

GRÁFICA 6
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES POR TIPO DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>

Fecha de consulta: Agosto de 2014.

Total de Exportaciones en millones de dólares a precios internacionales.

El menor volumen del comercio agrícola en el ámbito internacional se debe a diversos factores, entre ellos podemos encontrar, la elasticidad menor de la demanda de estos bienes contra la de los industriales. Así mismo, las barreras al comercio son superiores en los bienes agrícolas que en los industriales, derivado de la protección a la agricultura. En el comercio de productos agrícolas, sobre todo en el de productos frescos, influyen también los tiempos y las distancias entre socios comerciales.

Una de las regiones exportadores más importantes es América Latina, debido a sus ventajas comparativas con el resto del mundo. De acuerdo a Melba Falck, los nueve principales países exportadores son Estados Unidos, Canadá, Brasil, China, Australia, Tailandia, Argentina, Malasia y México (excluyendo a la Unión Europea); y, los principales importadores son Estados Unidos, Japón, China, Canadá, Corea del Sur, México, Rusia, Hong Kong y Taiwán^{50 51}. Siendo estos países complementarios en varios aspectos, hay cabida para un desarrollo mucho más grande en el comercio agrícola.

El principal problema al que se enfrentan actualmente los países en vías de desarrollo, en el caso del comercio internacional agrícola, es a la falta de liberalización de los países desarrollados en este mercado. Como nos menciona John Madeley, *“La Agricultura tiene un derecho primordial a ser tratado diferente de la industria y los servicios. Esto es reconocido por la mayor parte de los gobiernos”*⁵².

Como parte esencial de un Estado, el sector agrícola cuenta con un trato especial en la política interior de un país y se le otorgan varias facilidades y subsidios gubernamentales; esta es una realidad en la

⁵⁰ En este trabajo utilizamos Corea del Sur, para referirnos a la República de Corea y Rusia, para referirnos a la Federación Rusa.

⁵¹ Falck, Melba; *Op. Cit.*, p.42.

⁵² Madeley, John; *Op. Cit.*, p.26.

mayor parte de los países desarrollados. En el caso de los países en vías de desarrollo, los programas de reestructuración del FMI obligan a estos a liberalizar todos los sectores de la economía y desproteger el sector agrícola de la competencia contra los productos extranjeros.

Dentro de las problemáticas del sector agrícola, podemos encontrar el problema de la falta y reducción de tierras cultivables en el mundo. Desde la década de los cincuenta más de un quinto de los territorios cultivables en el planeta se han degradado debido a la erosión. Este problema se deriva de las inadecuadas prácticas de labranza, el constante cultivo de la misma tierra, falta de rotación de los cultivos, pastoreo excesivo, tala indiscriminada, calentamiento global, entre otras. La variabilidad en los cultivos, es un factor importante si se quiere que los productos sean de mayor calidad, resistan condiciones desfavorables y que el tiempo de vida de la tierra no se siga reduciendo.

El aumento de la población es también una problemática importante, dado que aumenta la presión sobre los recursos naturales de un país, como el agua; que es un factor fundamental en el sector agrícola y en la industria agroalimentaria y, la escasez de la misma en los últimos años, es preocupante y un tema que muchas organizaciones, gubernamentales y no-gubernamentales analizan constantemente.

Los cambios abruptos en el clima, derivados de procesos naturales y del calentamiento global, son una cuestión de suma importancia en el ámbito internacional, dado que la variabilidad en la producción que estos conllevan es un factor que aumenta la inseguridad alimentaria, pues hace que la oferta de productos agrícolas no pueda ser garantizada. Como lo menciona Magda Fritscher Mundt, *“La agricultura (...), dependiente de las vicisitudes del clima, el medio ambiente y de su componente biológico-estacional, es una actividad intransferible. Sus productos poseen inevitablemente un sello regional, local y topográfico difícilmente alterable”*⁵³.

En los últimos treinta años, ha habido un incremento importante de las exportaciones de frutas, vegetales y flores de América Latina y Estados Unidos. En muchas de las mejores tierras de cultivo de Latinoamérica se siembran ahora no sólo cultivos tradicionales, sino productos de exportación que pueden obtener grandes ganancias. Para aquellos en control del negocio, este cambio en la estructura del campo es rentable; pero, los sujetos en control son los grandes propietarios, inversionistas con una amplia capacidad económica y ETN.

Otro problema que afecta al sector agrícola, es la falta de interés de muchos países en vías de desarrollo en esta área; se da un mayor énfasis a la industria pesada, las manufacturas y los servicios; así como también podemos observar recortes en presupuestos al sector agrícola en favor del pago de

⁵³ Fritscher Mundt, Magda; *Op. Cit.*, pp. 61-82.

deudas con el extranjero. En general, el apoyo gubernamental a los agricultores ha disminuido de forma importante en Latinoamérica.

Otro tema de importancia en el comercio agrícola, son los *Alimentos Genéticamente Modificados* o *Alimentos Transgénicos*, actualmente, se plantan en alrededor de 100 millones de acres en el mundo de estos productos⁵⁴ y el comercio y desarrollo de los mismos, es dominado por grandes ETN, todas vigilando constantemente el gran mercado que representan los países en desarrollo.

Para los países en vías de desarrollo que tienen ventajas comparativas en el sector agrícola, la liberalización de este significa una mayor entrada de divisas necesarias para apoyo al desarrollo de otras áreas de la economía, así como un mejor ingreso para los agricultores que ayude a mejorar el nivel de vida de esta parte de la población y una mejor distribución de las ganancias, que traiga consigo un incremento en el bienestar general. Las barreras al comercio, por lo tanto, representan obstáculos a sus objetivos de desarrollo.

1.3.1 El proteccionismo

Las políticas proteccionistas de un Estado surgen al interior del aparato político por la necesidad de proteger a sectores sensibles de su economía, ya sea porque no tienen los niveles de competitividad necesarios o porque representan segmentos de la población vulnerables. Estos sectores, en un estado de libre competencia con los mercados internacionales no podrían sobrevivir y por tanto, el gobierno elabora políticas para fomentar el consumo de la producción nacional.

Los costos del proteccionismo se traducen en el impedimento de la entrada de nuevos productos, así como de la limitación al crecimiento en el volumen comercial. Las limitantes evitan que el productor obtenga nuevo conocimiento y que se lleve a cabo la transferencia tecnológica, lo que se traduce en la falta de innovación en el sector agrícola. Así mismo, los consumidores se ven afectados frente a la volatilidad de los precios, que reducen su poder adquisitivo y en el acceso a una variedad y número limitado de productos.

Dentro de las barreras proteccionistas y sus consecuencias más comunes, podemos encontrar:

- Los subsidios a las exportaciones, que evitan que los productos de exportación de otros países, puedan competir en condiciones de igualdad en el mercado. Debido a que el subsidio reduce el costo de los bienes el mercado (el consumidor en caso concreto), prefiere el bien más barato y no compra otros. Esto desfavorece y perjudica tanto la competencia leal en el comercio, como el bienestar del consumidor; dado que en caso de que el subsidio se detenga, el consumidor se ve afectado por el alza súbita de los precios.

⁵⁴ Madeley, John; *Op. Cit.*, p.105.

- Los pagos directos e intervención en los precios, que afectan los precios internacionales de los alimentos, haciendo que el mercado sea sumamente volátil, lo cual reduce la confianza del consumidor y no le permite conocer otros productos, atándolo aún más al producto nacional protegido por el Estado.
- Las barreras a las importaciones, por su lado, evitan la entrada de nuevos y variados productos al mercado, reducen en gran manera la posibilidad de las exportaciones de los países en vías de desarrollo y, en muchas ocasiones, disminuyen el entusiasmo de los productores por exportar sus bienes al exterior.
- La protección a determinados productos sensibles al interior del país que deriva en el monocultivo y la sobreproducción, impulsa la práctica del dumping la cual afecta tanto al mercado internacional, así como aumenta la vulnerabilidad del consumidor. En este sentido, la mayor parte de producciones con excedente provienen de países desarrollados (como Japón).

Si comparamos el nivel de protección arancelaria de la Unión Europea, Japón y Estados Unidos a productos agrícolas, como aparece en el Cuadro 2, podemos observar que el mayor nivel de protección arancelaria la tiene Japón, sobre todo en cereales y azúcar; seguido de la Unión Europea.

CUADRO 2. PROTECCIÓN ARANCELARIA A PRODUCTOS AGRÍCOLAS						
País/Región	NMF	Aranceles Frutas y vegetales	Cereales	Café y Té	Azúcar	Otros productos agrícolas
Unión Europea	13.5	10.2	21.9	6.2	30.6	4.1
Japón	21.0	9.3	66.0	13.8	42.3	4.7
Estados Unidos	4.7	4.8	3.6	3.3	11.0	1.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/>
 Fecha de consulta: Noviembre de 2014.
 Promedio de arancel aplicado a productos agrícolas. NMF: Arancel Nación más Favorecida.

Hablando de pagos directos y subsidios, es Japón el país con un mayor nivel en este tipo de barreras, lo que nos habla de políticas públicas que favorecen a grupos de presión al interior del país, como lo podemos apreciar en el Cuadro 3.

CUADRO 3. SUBSIDIOS A LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA		
País/Región	Subsidios a la Producción	Pagos Directos
Unión Europea	4.8	9.1
Japón	46.4	4.1
Estados Unidos	1.0	1.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
 Fecha de consulta: Noviembre de 2014.

Las barreras no-arancelarias, se refieren a las restricciones al comercio impuestas frente a la presión internacional de reducir las barreras arancelarias, entre estas, podemos identificar cuatro tipos:

- Derechos antidumping, derechos cuando un país vende productos por debajo de los precios internacionales.
- Derechos compensatorios, que se imponen cuando un país subvenciona un artículo.
- Salvaguardias, que son impuestas cuando un país se enfrenta a un repentino incremento de las importaciones de determinado producto.
- Restricciones para mantener la seguridad alimentaria, así como barreras sanitarias y fitosanitarias.

A pesar de la constante presión en el ámbito internacional a la eliminación de las barreras arancelarias y no-arancelarias, éstas ascienden hoy al 60% del valor del intercambio agrícola. La reducción de estas se traducirá en el incremento del comercio para los países en vías de desarrollo y les permitirá introducirse en nuevos mercados asimilando conocimiento y tecnología que les permita la mejora de los productos. También, apoyará al consumidor permitiéndole ampliar sus opciones entre una más amplia gama de productos, así como el acceso a mejores precios.

1.3.2 Seguridad Alimentaria y Autosuficiencia Alimentaria

El comercio internacional de productos agrícolas y el sector agrícola al interior de los países confiere tanta importancia en el la sociedad internacional que, derivado de la atención puesta sobre los problemas actuales del mundo, surge, al interior de los países y en las Organización Internacionales, los términos de Seguridad Alimentaria y Autosuficiencia Alimentaria.

Aunque ambos términos hacen referencia al suministro de alimentos al interior de los países, la diferencia radica en el enfoque de cada uno de ellos. La Cumbre Mundial de Alimentación, de la FAO, define la Seguridad Alimentaria como:

Los alimentos que están disponibles en todo momento, a los que todas las personas tienen medios de acceso, que sean nutricionalmente adecuados en términos de cantidad, calidad y variedad, y que es aceptable dentro de la cultura. Existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana⁵⁵.

⁵⁵ FAO, *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial*. Cumbre Mundial sobre la Alimentación. FAO. 1974. <http://www.fao.org/docrep/003/w3613s/w3613s00.htm>, Enero de 2014.

Esta definición, comúnmente aceptada en el ámbito internacional, señala las siguientes dimensiones de la seguridad alimentaria:

- La disponibilidad de cantidades suficientes de alimentos de calidad adecuada, suministrados a través de la producción del país o de importaciones.
- Acceso de las personas a los recursos adecuados para adquirir alimentos apropiados y una alimentación nutritiva.
- Utilización biológica de los alimentos a través de una alimentación adecuada, agua potable, sanidad y atención médica, para lograr un estado de bienestar nutricional en el que se satisfagan todas las necesidades fisiológicas.
- Para tener seguridad alimentaria, una población, un hogar o una persona deben tener acceso estable a alimentos adecuados en todo momento. No deben correr el riesgo de quedarse sin acceso a los alimentos a consecuencia de crisis repentinas.

En general, el concepto de Seguridad Alimentaria tiene una acepción positiva, como el acceso a productos de calidad por parte del consumidor; sin embargo, la OMC le da una acepción negativa. Este organismo define a la Seguridad Alimentaria como: *“un concepto que desalienta la apertura del mercado interno a la producción agrícola extranjera, en la premisa de que un país debe ser tan autosuficiente como sea posible para las necesidades de su dieta básica”*⁵⁶.

Es aquí cuando nos encontramos con el término de Autosuficiencia Alimentaria. La FAO la define como *“(...) el grado en que un país puede satisfacer sus necesidades alimentarias con su propia producción”*⁵⁷, aquí podemos observar un claro enfoque en la producción nacional como medio para alcanzar la Seguridad Alimentaria, lo cual no favorece el comercio agrícola.

El movimiento al interior de los países hacia la autosuficiencia no significa que puedan producir todos los productos necesarios para su consumo dadas las limitaciones territoriales, de selección de cultivos y climáticas que se presentan. Por lo anterior, el movimiento al interior de los Estados se dirige más hacia la Seguridad Alimentaria, a la complementación de la demanda mediante la importación de productos que deben de cumplir con los estándares de calidad de cada país, así como con los internacionales.

En el Cuadro 4, se pueden observar los indicadores de Seguridad y Autosuficiencia Alimentaria.

⁵⁶ Madeley, John. *Op. Cit.* p.161.

⁵⁷ FAO, *Implicaciones de las políticas económicas en la seguridad alimentaria: Manual de capacitación*. <http://www.fao.org/docrep/004/w3736s/w3736s03.htm>, Enero de 2014.

**CUADRO 4.
INDICADORES DE SEGURIDAD Y AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA.**

País/ Año	Promedio de suministro calórico	Suministro calórico proveniente de Cereales y Tubérculos	Suministro calórico de proteínas	PIB (Poder de compra)	Prevalencia de desnutrición	Déficit de alimentos	Tierras Cultivables equipadas para Riego	Importación de alimentos del total de las mercancías	Índice de volatilidad de precios	Población con acceso a agua potable	Número de personas con desnutrición
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Dólares	Porcentaje	kcal/persona/día	Porcentaje	Porcentaje	Índice	Porcentaje de la población	Millones
	2012	2009	2009	2013	2012	2012	2010	2009	2014	2012	2012
Austria	150	26	106	43084.9	0	0	8.6	6	6.2	100	0
Bélgica	150	30	102	39335.6	0	0	2.8	6	3.9	100	0
Canadá	146	28	104	41888.8	0	0	2	5	7.8	99.8	0
Estados Unidos	145	25	110	51450.7	0	0	17.1	5	0	99.2	0
Francia	141	29	113	35969.1	0	0	14.2	7	4.6	100	0
Alemania	139	28	103	42045.2	0	0	5.5	4	6.4	100	0
Noruega	138	31	109	62448	0	0	11.1	3	10.5	100	0
Corea del Sur	137	44	93	32708.1	<5.0	6	51.8	3	12.6	97.8	SN/INFO
Suiza	137	24	94	51749.3	0	0	15.3	3	7.3	100	0
Reino Unido	137	32	102	35013.3	0	0	1.6	9	3.4	100	0
Rusia	136	41	101	23564.2	0	0	3.6	6	5.6	97	0
Dinamarca	133	29	107	41524.5	0	0	17.8	7	6	100	0
Australia	132	25	104	42809.9	0	0	5.6	3	0	100	0
Finlandia	130	32	112	37346.9	0	0	3.1	4	6.7	100	0
México	129	44	86	16290.8	<5.0	32	28	6	5.5	94.9	5.9
China	127	52	94	11782.7	10.6	85	63.5	3	18.5	91.9	150.8
Suecia	125	28	108	42155.2	0	0	6.3	5	6.9	100	0
Países Bajos	123	27	108	41979.9	0	0	48	6	6.5	100	0
Nueva Zelanda	122	28	94	32768.2	0	0	100	6	0	100	0
Bulgaria	116	43	82	15935.9	0	0	3.1	9	6.5	99.5	0
Japón	113	41	88	35481.1	0	0	58.2	5	5.6	100	0

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, <http://faostat3.fao.org/download>
Fecha de consulta Noviembre de 2014.

De entre los países seleccionados, Japón se encuentra en el último lugar del suministro calórico. Son los países de Europa y Estados Unidos, quienes conservan los indicadores altos en cuanto a Seguridad Alimentaria, tanto en suministro, como en poder adquisitivo; pero es México uno de los más altos en tierras cultivables, lo que debería de ser aprovechado para incrementar el comercio de productos agrícolas.

De ésta forma se configura el comercio internacional de productos agrícolas, en un ámbito de gran competencia entre los actores. Sobre todo con la creciente importancia de las ETN, buscando mercados para los productos elaborados y en un ámbito en el que la innovación es de suma importancia para mantener un lugar óptimo en el comercio.

Si bien el crecimiento del intercambio comercial entre países se ha visto disparado de una manera exponencial en las últimas tres décadas, esto llama a buscar ámbitos de oportunidad en mercados en los que no se había pensado antes, pues encontrar nuevos nichos se vuelve vital para el desarrollo de la industria exportadora, en este sentido, Asia Pacífico y en especial Japón presentan un ámbito de oportunidad importante, por lo que su estudio confiere gran relevancia al sector de las exportaciones agrícolas mexicanas.

CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE LOS ELEMENTOS DEL MERCADO AGRÍCOLA JAPONÉS

2.1 La economía japonesa y el sector agrícola

Japón es uno de los países con más altos niveles de desarrollo, es la tercera economía internacional y, a pesar del estancamiento de sus niveles de crecimiento económicos, es uno de los mercados más atractivos en sector agrícola⁵⁸. Podemos identificar las siguientes etapas en el desarrollo del sector agrícola en Japón:

- La primera, de la Renovación Meiji⁵⁹ de 1868, al fin de la Segunda Guerra Mundial en 1945. Es durante la Renovación Meiji donde tiene sus orígenes la configuración actual del sector agrícola japonés; fue la agricultura quien sostuvo el crecimiento de la industria: representaba una tercera parte o más del Producto Interno Bruto (PIB) y en ella se encontraban tres cuartas partes de la fuerza de trabajo, también era el origen de la mitad de las exportaciones⁶⁰. El excedente se transfería al sector industrial ayudando así a la creación de los *Zaibatsu*⁶¹; proporcionaba la entrada de divisas extranjeras y ayudaba a los programas gubernamentales mediante la alta carga fiscal que el Estado le imponía.
- El segundo es el período de renovación de la agricultura, que va de 1945 a 1953. Las bases establecidas en la Renovación Meiji se pudieron mantener después de la derrota de la Segunda Guerra Mundial y la Ocupación Estadounidense. Se realizaron reformas agrarias que llevaban consigo el objetivo de aumentar la productividad del sector. Se presentó un crecimiento de 3.2% por la atención que se puso en la aplicación de nuevas tecnologías (fertilizantes, mejoramiento de las semillas, etc.) para hacer más eficiente un recurso escaso, la tierra; otro factor importante en este periodo fue la reforma a la posesión de la tierra, que transfirió dos millones de hectáreas a manos de los agricultores y configuró el traspaso familiar de la propiedad.
- La tercer etapa, desde 1953 y hasta finales de los años cincuenta, durante la consolidación de las instituciones japonesas, comienza la pérdida de competitividad del sector agrícola frente a

⁵⁸ Véase, Uscanga, Carlos; *Transiciones históricas y desarrollo capitalista en el Asia Pacífico*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2000, p.12.

⁵⁹ Para información más detallada de esta época véase: Hall, John Whitney; *El imperio japonés*. México: Siglo veintiuno editores, 2006. Yukio, Kaibara; *Historia del Japón*. México: Fondo de Cultura Económica, 2000. Toledo B., J. Daniel, et. al.; *Japón: su tierra e historia*. México: El Colegio de México, 1991.

⁶⁰ Véase, Falck, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de Economía Política*. México: Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2006, p.19.

⁶¹ Entendemos como Zaibatsu, los conglomerados monopólicos que se formaron durante la Renovación Meiji y que se convirtieron en parte integral de la economía japonesa, extendiéndose a diferentes sectores de la economía; algunos como Mitsui y Mitsubishi, todavía existen en nuestros días, ahora reconfigurados como Sogo Soshas, y representan algunas de las ETN más importantes en el mundo. Para observar el proceso histórico y la importancia de los grandes consorcios japoneses a más detalle véase, Uscanga, Carlos, et. al.; *Sogo Soshas en los procesos de globalización económica del siglo XXI*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.

la industrialización de la economía, lo que da inicio al proteccionismo de este sector y al surgimiento de grupos de presión; debido a la necesidad de proteger a aquellos dedicados a actividades agrícolas y de distribuir el ingreso equitativamente entre la población⁶².

- La cuarta etapa, a partir de los años sesenta y hasta la explosión de la burbuja y el comienzo de la recesión en los años noventa, junto con el ciclo de crecimiento acelerado de la economía japonesa de 6.7%, se lleva a cabo la mecanización de los procesos agrícolas, por la necesidad de reemplazo de la mano de obra que se movía al sector industrial y a las zonas urbanas. La protección al sector aumenta y tiene dos aspectos: dar precios elevados a los productos agrícolas y cerrar las fronteras a la competencia extranjera mediante la injerencia del Estado en la comercialización y distribución de los productos⁶³.
- Finalmente el periodo desde mediados de los años noventa, a la presente década y debido a la internacionalización y globalización de las economías, diversos factores y actores han forzado a Japón a abrir paulatinamente sus mercados agrícolas. Derivado de la crisis al interior de Japón, por el fin del denominado *milagro japonés* al explotar la economía de burbuja y con el inicio de la recesión, en la búsqueda de nuevas formas de crecimiento comenzó la salida de las industrias del territorio japonés para así encontrar nuevos mercados. A este período se le llama la *desindustrialización* de la economía japonesa, cuando las empresas tuvieron que trasladar sus fábricas a otros países para así obtener insumos y mano de obra baratos que les permitieran sostener precios con los que competir en los mercados globales⁶⁴.

Durante la tercera y cuarta etapas las políticas agrícolas mantenían el objetivo de alcanzar la autosuficiencia, pero al mismo tiempo trataban de igualar el ingreso entre la población rural y la urbana. Al ser estos objetivos encontrados, poco a poco se fue perdiendo el grado de autosuficiencia, lo que ha convertido a Japón en uno de los importadores netos de alimentos más grandes del mundo, derivado del uso ineficiente de la tierra y de la escasez de mano de obra dedicada a este sector. Estos son los costos derivados del proteccionismo, que también incluyen los altos precios de los alimentos.

Durante la quinta etapa la mayor parte de la inversión privada japonesa al interior del país, que hasta los años ochenta se mantuvo en el sector manufacturero, se comienza a mover hacia el sector de los servicios (comunicaciones, bienes raíces, entre otros); así, Japón se convirtió en una economía de servicios, sector en el que se emplea la mayor parte de la población económicamente activa del país.

⁶² En la década de los sesenta, cuando Japón daba inicio a su proceso de desarrollo acelerado, con una tasa de crecimiento promedio anual del 10%, el sector manufacturero comenzó a crecer a tasas superiores al agrícola, lo que trajo consigo la preocupación de mantener en condiciones de equidad el ingreso de todos los sectores de la población japonesa.

⁶³ Falck, Melba; *Op. Cit.*, pp.105 – 123.

⁶⁴ Mulgan, Aurelia George; *The Politics of Agriculture in Japan*. Nueva York: Routledge, 2000, p. 20.

En este nuevo modelo, donde la acumulación de capital no llevaba a mayores tasas de crecimiento, las políticas económicas japonesas se comienzan a orientar más al ámbito del comercio, para fomentar la entrada de divisas extranjeras y la expansión de su industria en el mundo. En una primera instancia, Japón trata de elevar sus intercambios comerciales mediante las negociaciones multilaterales, al interior del GATT y, posteriormente, de la OMC; así como mediante convenios en el contexto de APEC. Sin embargo, ante la falta de acuerdos en estos foros, las políticas comerciales darán un giro a la firma de acuerdos bilaterales, donde se pueda llevar a compromisos más formales.

En este nuevo viraje de la economía japonesa hacia la búsqueda de oportunidades en el comercio internacional, se tuvieron que hacer concesiones con los socios comerciales para tener acceso a los mercados potenciales. Entre estos, y en el que más se tuvo presión por parte de Estados Unidos, fue la liberalización del mercado agrícola.

Para alcanzar sus objetivos comerciales, Japón se enfrentaría a una lucha en dos frentes: por un lado, la presión por parte de los socios comerciales, en especial de los exportadores agrícolas, para que se liberalizara el sector a cambio de la entrada de productos industriales e inversión japonesa a estos países; y, por otro lado, la presión política de los agricultores por mantener el *statu quo*, blandiendo la carta del apoyo político. Para explicar cómo es que los agricultores obtuvieron el poder político suficiente para injerir en la toma de decisiones gubernamentales, debemos explicar varios factores.

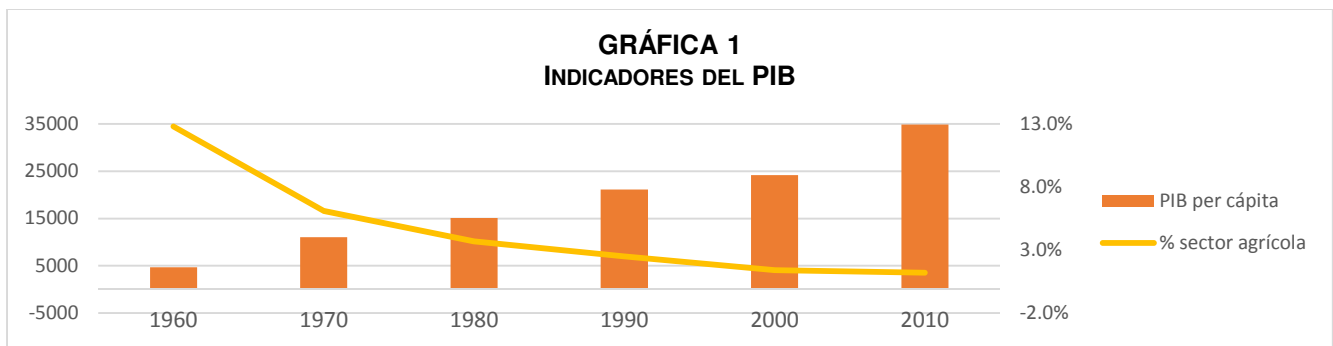
Japón es un archipiélago en la Cuenca del Pacífico con una extensión total de 364,485 kilómetros cuadrados de tierra, de ellos, solamente 11.7% son áreas cultivables. Para un país con 127,561,489 habitantes⁶⁵, la dotación de recursos no es suficiente para cubrir la demanda de la población, es decir, tiene una desventaja comparativa en la producción agrícola.

A pesar de las políticas proteccionistas llevadas a cabo por Japón en él, se ha convertido en un importador neto de alimentos⁶⁶, este resultado es debido al proceso mismo de desarrollo de la economía japonesa, al impacto de las políticas en la producción interna, así como a la evolución de las preferencias del consumidor Japonés.

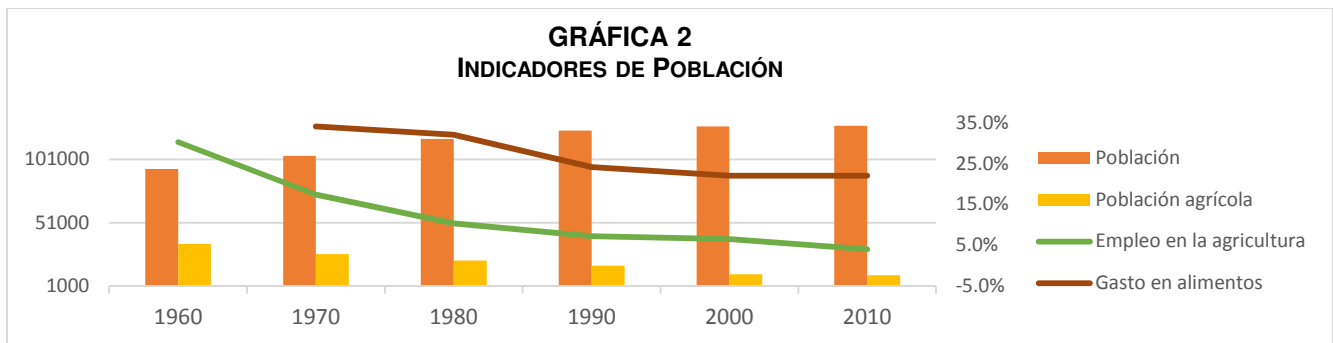
Puede observarse en las Gráficas 1, 2 y 3 la evolución del sector agrícola japonés a través de algunos indicadores.

⁶⁵ Datos del Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador>, Agosto de 2014.

⁶⁶ Hablamos de un importador neto de alimentos refiriéndonos a los países donde el proceso de desarrollo tecnológico e industrial fue relativamente mayor que el agrícola lo que provocó que, a lo largo del tiempo, la producción nacional fuera insuficiente para cubrir la demanda, por lo cual, la mayor parte de su consumo de productos alimenticios es cubierto por las importaciones.

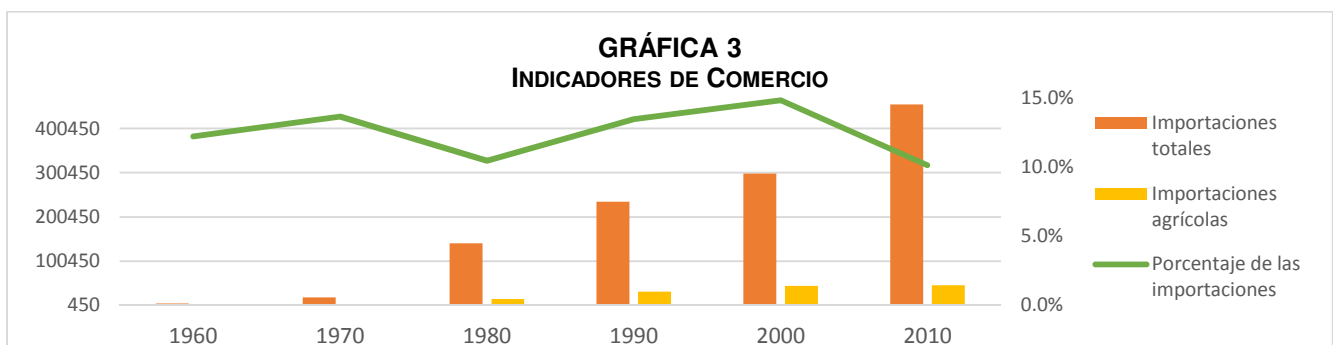


Fuente: Elaboración propia con datos de Falck, Melba, 2006 y del Banco Mundial, Banco de Datos Mundial, databank.bancomundial.org/data
 Fecha de consulta: Agosto del 2014.
 PIB en dólares a precios internacionales.



Fuente: Elaboración propia con datos de Falck, Melba, 2006 y del Banco Mundial, Banco de Datos Mundial, databank.bancomundial.org/data
 Fecha de consulta: Agosto del 2014.
 Población en miles de personas

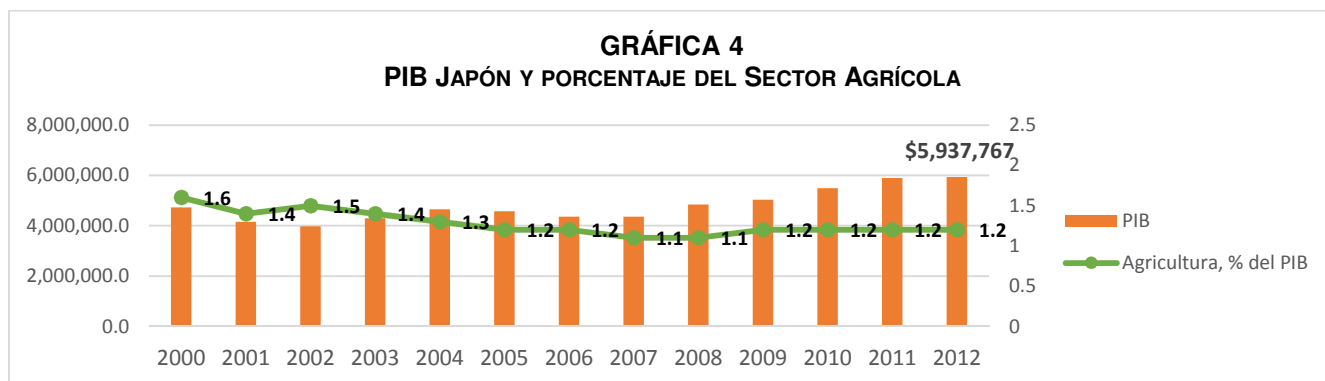
La primer y segunda gráficas nos muestran la pérdida de competitividad del sector agrícola en la economía japonesa; no sólo el porcentaje de participación en el PIB que bajó de casi 13% en 1960 a 1.2% en el 2010, sino que también tanto la población, como el porcentaje del empleo en este sector se fue desplomando paulatinamente a lo largo de cinco décadas. El decremento en la población agrícola se debe, en parte, a que el mayor porcentaje de ésta son adultos mayores de 60 años, que no tienen sucesores que hereden las parcelas, debido a que la población joven se muda a las ciudades buscando mejores salarios.



Fuente: Elaboración propia con datos de Falck, Melba, 2006 y del Banco Mundial, Banco de Datos Mundial, databank.bancomundial.org/data
 Fecha de consulta: Agosto del 2014.
 Importaciones en millones de dólares a precios internacionales.

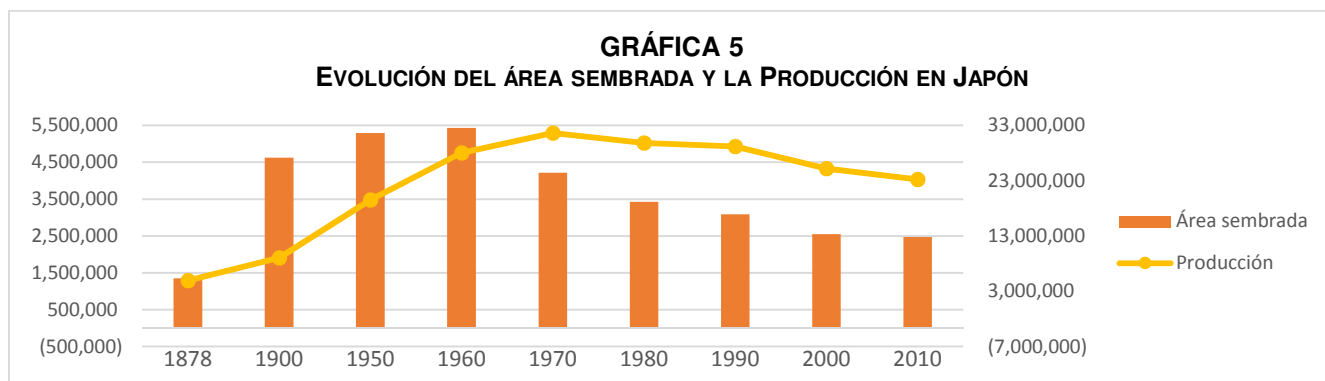
La Gráfica 3, nos muestra el crecimiento de las importaciones agrícolas, que si bien sólo representan el 10.1% de las importaciones actuales de Japón, si muestran un constante crecimiento, de \$548 millones de dólares en 1960, a \$46,047 millones en 2010, 84 veces más que 50 años atrás.

Del año 2000 al 2012, el porcentaje del sector agrícola en el PIB se ha mantenido en un promedio 1.3%, como se muestra en la Gráfica 4, \$71,253 millones de dólares, de un total, en 2012 de \$5,937,767 millones.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, Banco de Datos Mundial, databank.bancomundial.org/data
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Cifras del PIB en millones de dólares a precios internacionales.

Otro problema al que se enfrenta el sector agrícola japonés es la pérdida de tierra cultivable dentro del país, como se mencionó anteriormente, sólo el 11.7% del territorio japonés pertenece a áreas cultivables.

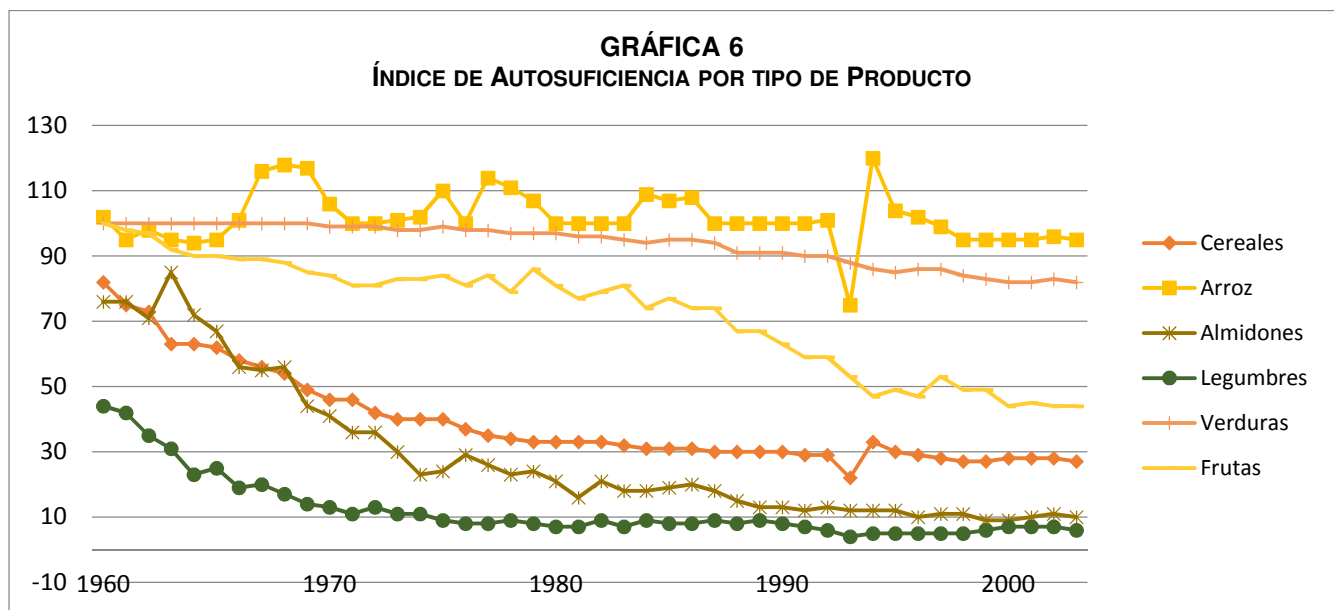


Fuente: Elaboración propia con datos de e-stat, Planted Area and Agricultural Production, <http://www.e-stat.go.jp>
Fecha de consulta: Agosto 2014.
Tierra Cultivada en hectáreas. Producción en toneladas.

Como se puede observar en la Gráfica 5, de un incremento de 4.6 millones de hectáreas cultivadas en 1960, se ha reducido a 2.3 millones en 2010, lo que representa un decremento de 45%, es decir, el área cultivada en Japón se ha reducido a la mitad en cinco décadas, a pesar de que el continuo crecimiento de la población trae consigo una mayor demanda de productos.

Así mismo, se puede apreciar en la Gráfica 1, el hecho de que la población total dedicada a este sector presente también una reducción (actualmente sólo el 4% de la población está dedicada a este⁶⁷), ha influido en la reducción de la producción que, como podemos observar en la Gráfica 5, se redujo de 31.6 millones de toneladas en 1970 (el punto más alto) a 23.2 millones en 2010, lo que implica una reducción del 36%; derivado de esto se ha llevado a cabo la adopción de tecnologías que automatizan los procesos de producción; aunque en el caso del arroz, la adopción de estas nuevas tecnologías no se ha abierto camino de la misma forma.

Derivado de la pérdida de competitividad del sector agrícola japonés, así como de la reducción en el área cultivada, - en una parte por la pérdida de mano de obra, en otra por su transferencia a actividades no agrícolas - y en los niveles de producción, como podemos observar en la Gráfica 6, Japón no puede cubrir la demanda de los consumidores en los productos del sector agrícola, lo que se traduce en la pérdida de autosuficiencia sobre todo en frutas y cereales para la alimentación del ganado, lo que refleja la falta de diversificación en la producción.

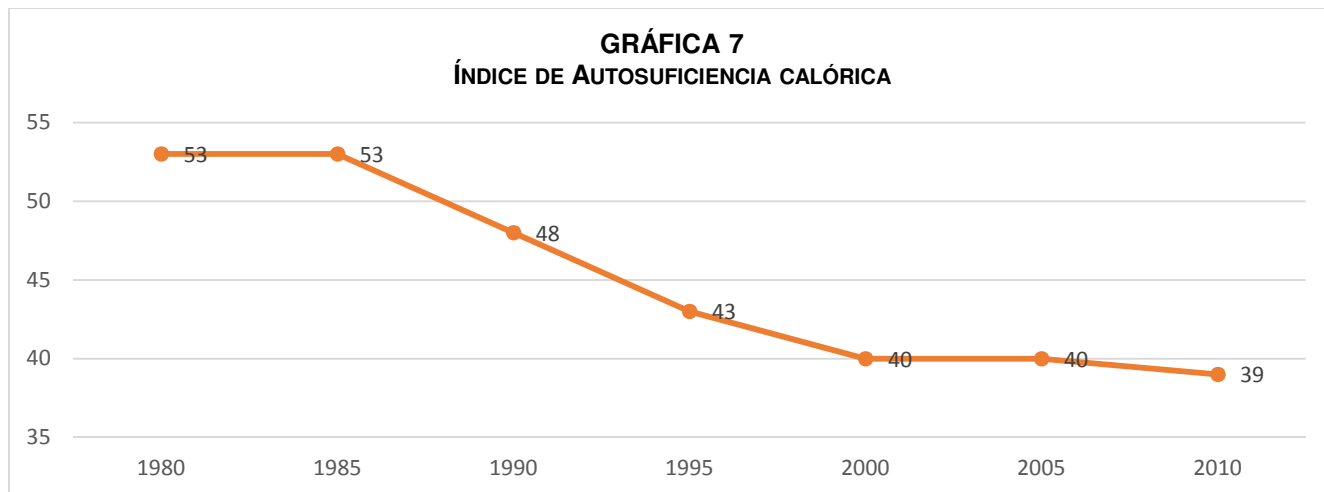


Fuente: Elaboración propia con datos de e-stat, Self-Sufficiency Ratio of Food, <http://www.e-stat.go.jp>
Fecha de consulta: Agosto 2014.
Porcentaje por tipo de producto. Legumbres incluye soya.

A pesar de los esfuerzos del gobierno japonés por impulsar la diversificación de los productos, el índice de autosuficiencia en las frutas se redujo de 63% a principios de la década de los noventa a 44% al inicio del nuevo siglo; en las verduras la reducción fue del 91% al 82%. En los cereales, sin referirnos al arroz, la reducción no ha sido tan drástica, pasó de 30% a 27%. En el caso del arroz, el decremento mínimo de 100% a 95%, refleja la reticencia por parte de los productores a diversificar los sembradíos.

⁶⁷ Datos del Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador>, Agosto de 2014.

Así, aunque el grado de autosuficiencia calórica se ha mantenido por arriba de 30%, ha declinado de 53% en 1980, a 39% en 2011, una caída de 14% en 20 años, como podemos observar en la Gráfica 7. Debemos de aclarar que este se debe a que la dieta japonesa ha pasado del consumo, en mayor parte de arroz, vegetales y pescado, al incremento en el consumo de carne bovina, frutas y cereales.



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014
Datos en porcentaje. Los años corresponden al año fiscal japonés.

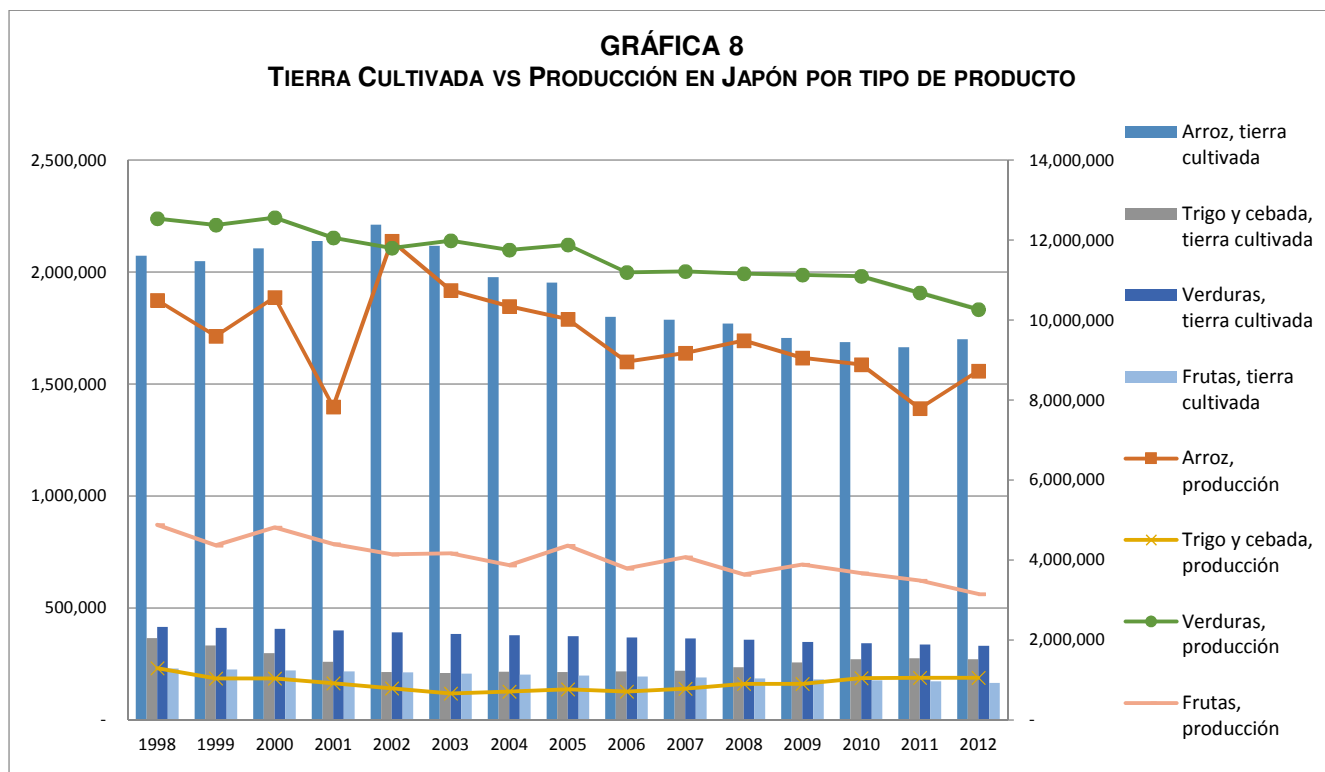
Cómo se dio esta evolución del sector agrícola, Aurelia George en su libro *The Politics of Agriculture in Japan* nos dice que “(...) la agricultura ha sido uno de los intereses sectoriales más poderosos en la política nacional y, como resultado, los agricultores se han resguardado bajo un amplio paraguas de generosidad política y regulación administrativa (...)”⁶⁸. Entendemos entonces que, el peso político del sector agrícola es lo que le ha configurado en su estructura actual.

Así, el papel del gobierno ha sido marcadamente intervencionista, controlando la mayor parte de la operación de este mediante varias políticas. La mayor parte de los beneficios están encaminados al agricultor mismo, entre estos podemos encontrar subsidios a los precios, control de importaciones, impuestos preferenciales, diferenciación en el pago de cuentas eléctricas, entre otros. El resultado de estas políticas ha sido la pérdida de competitividad de las parcelas agrícolas, sobre todo el caso de aquellas dedicadas a la producción del arroz. La consecuencia inmediata es que la mayor parte de las granjas en Japón dependen de distintos niveles de asistencia y protección por parte del gobierno, para asegurar un ingreso estable y su permanencia en el mercado.

Nos referimos en varias ocasiones a la producción del arroz, dado que los beneficios del control de precios por parte del gobierno, provocó que la mayor parte de las parcelas en el país (sobre todo aquellas sembradas por agricultores de tiempo parcial) se dedicaran a este cultivo, incentivadas por los

⁶⁸ Mulgan, Aurelia George; *Op. Cit.*, p.11.

altos precios al consumidor y por la restricción a las importaciones que el gobierno impuso, de todo el sector agrícola en Japón, éste fue el más protegido. Esta protección se basó en la Ley Básica de 1961. Como resultado de esto, el arroz continúa siendo la principal producción agrícola, lo que ha llevado a la falta de diversificación a pesar de los continuos incentivos del gobierno a los agricultores para que se siembren otros productos y poder así elevar los índices de autosuficiencia y satisfacer la demanda de la industria agroalimentaria, el cual se ha convertido en el objetivo principal del gobierno. Podemos observar en la Gráfica 8, que, aunque tiene una proporción más grande de hectáreas cultivadas, la producción es menor a la hortícola⁶⁹.



Fuente: Elaboración propia con datos de e-stat, Planted Area and Agricultural Production, <http://www.e-stat.go.jp>
 Fecha de consulta: Agosto 2014.
 Tierra Cultivada en hectáreas. Producción en toneladas.

En otro intento por elevar la competitividad del sector, el gobierno llevó a cabo reformas que permitieron la entrada de corporaciones agrícolas a este segmento, ligadas a intereses industriales, para tratar de satisfacer la demanda de la industria agroalimentaria. Sin embargo, el sector agrícola sigue con un retraso sustancial comparado con el sector industrial.

En este intento, se han llevado a cabo paulatinas reformas, siempre con la renuencia de los agricultores, que son un grupo de presión importante. La liberalización del sector ha llevado al retiro de barreras arancelarias pero, al mismo tiempo y bajo la preocupación de los consumidores acerca de la calidad

⁶⁹ Producción de hortalizas (verduras), que se debe diferenciar de la producción frutícola.

de los productos, éstas se han convertido en barreras no-arancelarias que continúan siendo trabas en el libre comercio de productos agrícolas.

Actualmente, el sector de la producción de verduras es el único del mercado agrícola con niveles de competitividad que le permiten enfrentarse a las importaciones, debido a que fue un sector al cual no se le protegió, lo que le llevó a la búsqueda de nuevas tecnologías que le permitieran incrementar sus niveles de producción y de calidad; de hecho, es la única producción agrícola (aparte del arroz) que ha logrado cubrir casi por completo el consumo nacional. Esto se observa en la Gráfica 8, la siembra de 331,255 hectáreas produjo 10,268,800 toneladas de producción, mientras que 1,701,000 hectáreas de arroz, arrojaron una producción de 8,730,000 toneladas. Lo que nos dice que la aplicación de nuevas tecnologías en estos cultivos y la continua búsqueda de innovación para enfrentar a las importaciones, han ayudado al sector hortícola a elevar su competitividad frente a otros productos. A pesar de lo anterior, la producción nacional no es suficiente para abastecer la demanda de la industria de alimentos y de los consumidores.

2.1.1. Los agricultores como grupo de presión política

En Japón, los grupos de presión surgen y toman forma, desde el aparato burócrata japonés, que es un fragmento importante del país y que fue desarrollado por el mismo Estado durante la Renovación Meiji para crear las bases que servirían a la maquinaria capitalista. En el sector agrícola japonés, los grupos de presión son, una de las principales razones de la lenta apertura de su mercado. El proteccionismo convirtió a los agricultores japoneses en un grupo de presión con amplia injerencia en la toma de decisiones, así como en el desarrollo de políticas públicas y comerciales del país.

La mayor parte de los productores se encuentran organizados en unidades familiares de agricultores, de estas sólo el 20% se dedica a tiempo completo a actividades agrícolas y, para el resto (que es la mayoría de este sector), es una actividad de medio tiempo que no representa la mayor parte de su ingreso. A pesar de que la población dedicada a este fragmento es menor que aquella empleada en la industria y los servicios (y también por esta razón), los agricultores lograron una organización sólida y eficiente, que actúa en conjunto, lo que les permite darle prioridad a sus intereses sobre aquellos de los consumidores.

Las unidades familiares de agricultores se organizan en cooperativas municipales y regionales llamadas *Nokyo* (*nogyo kyodo kumiai*) que representan los intereses agrícolas en la Dieta⁷⁰ mediante sus conexiones con los políticos y la burocracia del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF por sus siglas en inglés), también “(...) *dominan la vida rural como un canal principal de distribución y*

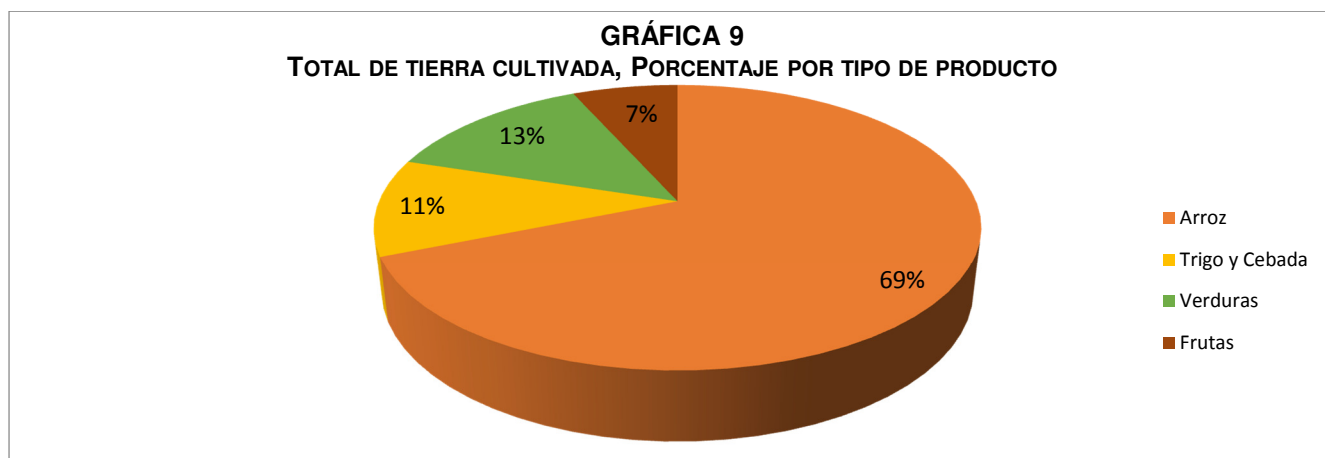
⁷⁰ La Dieta es el parlamento japonés, la unidad de máximo poder en el país formada por la Cámara de Representantes y la Cámara de Consejeros que son conformadas por un total de 722 miembros elegidos por el voto popular de la población japonesa.

venta de productos agrícolas⁷¹. Las cooperativas son representadas en la Dieta directamente mediante sus líderes e indirectamente mediante políticos a los cuales apoyan.

Forman un bloque electoral con un peso formidable al interior de la Dieta, ligado a sus conexiones con políticos del Partido Liberal Democrático (PLD) el partido de mayoría, quien se encargó en gran parte de formar la estructura organizacional del sector agrícola para favorecerle en las elecciones. El peso del voto de los agricultores, tres veces mayor al de la población urbana, ha tenido una gran influencia en esto. Cuando las demandas de las Nokyo no son cumplidas por los políticos, se castiga con el viraje del voto hacia los rivales políticos y si bien “(...) los votos de las Nokyo no son suficientes para ganar una elección por sí mismas, perder su apoyo podría resultar fácilmente en la pérdida de la elección”⁷².

La organización de los agricultores japoneses en contra de la apertura a la entrada de productos extranjeros y en favor de sus intereses, comenzó con el decremento en la demanda y el porcentaje de gasto en alimentos del presupuesto familiar japonés, resultado del desarrollo acelerado del país; debido a lo cual, el gobierno japonés, a través de las políticas impulsadas por el MAFF en la Dieta, comenzó con el control de precios y el apoyo a la producción, sobre todo en el arroz, lo que traslado los gastos al consumidor (a través de los impuestos) y dio paso al uso ineficiente de la tierra.

Los elevados precios de arroz, provocan que la producción excesiva de éste continúe (refiriéndonos a los excedentes de producción que se han dado en determinados años), aun cuando la demanda del mismo ha disminuido con el cambio de la dieta japonesa⁷³. Del total de hectáreas cultivadas en Japón y a pesar de los impulsos del gobierno por la diversificación de los productos mediante el programa de sustitución del arroz por otros cultivos, 69% de estas se dedica a este producto como podemos observar en la Gráfica 9.



Fuente: Elaboración propia con datos de e-stat, Planted Area and Agricultural Production, <http://www.e-stat.go.jp>
Fecha de consulta: Agosto 2014.

⁷¹ Davis, Christina L.; *Food fights over free trade*. Reino Unido: Princeton University Press, 2003, p. 123.

⁷² *Ibidem*, p. 125.

⁷³ Véase, Falck, Melba; *Op Cit.*, p.18.

Así, son también las políticas del MAFF, las que guían no solamente los precios, sino también la conformación de la estructura del sector agrícola. Si bien este ministerio ha apoyado reformas que buscan una mayor eficiencia del sector agrícola, también se ha opuesto a la liberalización del mercado.

En 1989 frente a las presiones por parte de Estados Unidos para la liberalización del arroz, los agricultores salieron a las calles en protesta, haciendo hincapié en el impacto negativo que la liberalización traería no en el aspecto económico, sino en el estilo de vida de la población, así como en la herencia histórica de la misma. Así, haciendo llamado a la conservación de las tradiciones y poniendo a las parcelas del arroz como el ejemplo más claro de estas, los agricultores pudieron poner a la opinión pública a su favor, lo cual colocó presión sobre el gobierno. El caso anterior ejemplifica claramente una cuestión importante en el sector agrícola japonés: “(...) *el conflicto entre el progreso, la tecnología, y los mercados por un lado y la cultura, el patrimonio y la tradición en el otro*”⁷⁴.

A pesar de la presión, las reformas al sector agrícola se comenzaron a dar en la década de los noventa. La Ley de control alimenticio de 1942, fue sustituida por la Ley Alimentaria de 1994, la cual permitió la entrada de un gran número de compañías privadas y retiró así la posición privilegiada de las Nokyo en la cadena de suministro, aunque no en el nivel político. Así mismo redujo los subsidios agrícolas y comenzó con una política de promoción de liberalización del sector, mediante la firma de acuerdos bilaterales⁷⁵. La Ley Básica sobre Alimentación, Agricultura y Áreas Rurales de 1999, introdujo un enorme cambio en la política agrícola japonesa, implementando una visión enfocada en el incremento de la productividad y un nuevo discurso ambientalista, tanto para la producción nacional, como para las importaciones. La nueva política introdujo en el MAFF la idea del desarrollo de una agricultura sustentable, integrando así la preocupación creciente por la seguridad alimentaria, así como sirviendo de punto de partida para la implementación de nuevos requisitos y estándares a las importaciones.

En el año 2000 se comenzaron a implementar varios planes para garantizar la inocuidad de los alimentos importados (debido en gran parte a incidentes con importaciones de China); así “(...) *en 2005 se estableció el Plan Básico para la Alimentación, la Agricultura y las Áreas Rurales*”⁷⁶. Bajo este plan se han establecido varias políticas para incentivar la producción y la autosuficiencia, entre ellas, un

⁷⁴ Tweeten, Luther, et. al.; *Japanese and American Agriculture. Tradition and progress in conflict*. San Francisco: Westview Press, 1993, p. 11.

⁷⁵ Véase, Román Zavala, Alfredo; “El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. Dos razones materiales para su conclusión” en Uscanga, Carlos, et. al.; *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007, pp. 20 – 23.

⁷⁶ Falck Reyes, Melba E.; “El capítulo agrícola en el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: cuatro años de experiencia” en Carlos Uscanga (Coord.) y Alberto Romero Castilla (Coord.). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010, p. 23.

mayor impulso al consumo de productos nacionales. Por el lado de las importaciones, fomentar la seguridad alimentaria, mediante políticas de fomento a la diversidad de los proveedores y el mejoramiento de los canales. Frente a estas políticas, tanto las Nokyo como el MAFF, han ido perdiendo poder en la toma de decisiones, lo que ha permitido la apertura del comercio agrícola.

2.1.2 Los aranceles y medidas no-arancelarias

La teoría económica nos dice que el proteccionismo introduce una tarifa que supone el traslado de recursos hacia la industria protegida y ello causa la ineficiencia en el uso de los factores. A consecuencia de esto, la economía terminará con un grado de bienestar menor, dado que la protección trasladará los recursos del bien protegido y aumentará el precio del bien importado lo cual afectará, finalmente, al consumidor⁷⁷. Así, el costo de la producción derivará en el traslado de recursos a la industria protegida, lo que lleva a la menor producción en la industria con ventajas comparativas.

La idea del proteccionismo y a favor de la restricción al comercio se deriva de varios factores pero, en especial de los siguientes argumentos⁷⁸:

- El argumento de los puestos del trabajo; derivado de la premisa que el comercio internacional, destruye puestos al interior de un país.
- El argumento de la seguridad nacional; donde se menciona que la protección a los sectores vulnerables de la economía es cuestión de seguridad en un país.
- El argumento de la industria naciente; donde se señala que deben existir restricciones comerciales con el fin de ayudar a determinada industria a ponerse en marcha.
- El argumento de la protección como instrumento en las negociaciones; donde se utiliza al proteccionismo como instrumento en las transacciones comerciales con los socios.

Los anteriores puntos nos indican para el caso japonés, primero, la preocupación inicial del gobierno por proteger a un sector que se desarrollaba de forma lenta; segundo, la protección a la población que se mantenía en este sector; tercero, la importancia del sector agrícola para Japón y, por último, un constante instrumento de negociación tanto en el ámbito bilateral como en el multilateral para alcanzar sus propios objetivos políticos y comerciales.

Japón fue un *Estado desarrollista* que guiaba a los *keiretsu*⁷⁹ en la toma de decisiones y así mismo, les ayudaba mediante apoyos fiscales, barreras y controles; mientras protegía al sector agrícola y otros

⁷⁷ Mankin, N. Gregory; *Principios de Economía*. México: Mc Graw Hill, 998, p.181.

⁷⁸ La siguiente sección del trabajo viene de análisis realizado en Mankin, N. Gregory; *Principios de Economía*. México: Mc Graw Hill, 1998. Donde se analizan, bajo las pautas de la teoría económica, las ventajas del comercio sobre las restricciones al mismo para traer el bienestar a varios países.

⁷⁹ Alianzas entre firmas al interior de la economía japonesa que manejan varios segmentos de la economía. En general, estos grupos se caracterizan por operaciones diversificadas, amplios vínculos comerciales y de personal. Algunos también incluyen instituciones financieras que ofrecen financiación en el extranjero y servicios financieros

sectores sensibles de la economía para garantizar el reparto equitativo de las ganancias y mantener el apoyo de la opinión pública. Bajo la presión internacional y en el marco de las negociaciones de acuerdos bilaterales, Japón ha ido poco a poco, reduciendo sus barreras arancelarias.

La importación de alimentos en Japón está regulada mediante la Ley aduanera, la Ley de medidas temporales con respecto a aduanas, la Ley de protección fitosanitaria y la Ley de sanidad alimentaria. Dentro de las primeras dos, encontramos las tarifas arancelarias aplicables a productos agrícolas. Los tipos de aranceles impuestos por Japón son: aranceles de Nación Más Favorecida (NMF, promedio de 5.8%), los del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP, promedio de 4.6%) y aranceles en el marco de acuerdos comerciales preferenciales (promedio de entre 2.9% al 3.4%). Algunos productos agrícolas son excluidos del SGP⁸⁰. Estos aranceles pueden variar dependiendo del producto y del origen del mismo.

Las barreras no-arancelarias en Japón derivan en su mayoría, de la preocupación de la población sobre los temas de seguridad y autosuficiencia alimentaria que, debido a su falta de dotación de recursos y a su historia⁸¹, son de suma importancia. Para Japón, la oferta de alimentos en el ámbito internacional se puede ver afectada por varios factores como cambios climáticos drásticos, guerras, incrementos súbitos en la demanda y desabasto; por lo cual, la dependencia de un solo productor o el hecho de que la totalidad del consumo de alimentos provenga del exterior, presenta una vulnerabilidad que se debe de evitar o tratar de reducir.

De esta forma, Japón impulsa la autosuficiencia alimentaria mediante el apoyo a la producción y los insumos nacionales, así como el mantenimiento de niveles adecuados de inventarios y la diversificación del origen de las importaciones. Lamentablemente, la producción nacional de estos productos, no satisface la diversa y creciente demanda del consumidor japonés, como hemos podido observar en las Gráficas 6 y 7.

El mercado japonés es susceptible a incidentes en cuanto a la seguridad alimentaria, casos donde la seguridad del consumidor se pone en riesgo debido a plagas, uso indebido de químicos, malas prácticas en los procesos de producción o elaboración, etc.; estos, son de suma importancia para el

a los miembros del grupo. Para más información acerca de estos grupos véase, Kathryn Dewenter y Richard H. Pettway; "Visibility versus Complexity in Business Groups: Evidence from Japanese Keiretsu", *Chicago Journals*, Vol. 74, Núm. 1, Enero de 2001, pp. 79 – 100.

⁸⁰ Véase, González Hernández, Johan; "Las tendencias frutícolas en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación económica entre México y Japón" en Carlos Javier Maya Ambía y Johan González Hernández. *Oportunidades de comercio agrícola dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. México: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2014, p. 32.

⁸¹ Al término de la Segunda Guerra Mundial, Japón se enfrentó no sólo a la devastación causada por las dos bombas atómicas, sino también a la falta de alimentos para satisfacer el consumo de la población, derivado del resquebrajamiento de las cadenas de distribución al interior del país y con los proveedores regionales. Esta falta de alimentos quedó profundamente grabada en la conciencia del pueblo japonés y perdura hasta nuestros días.

gobierno y el consumidor japonés. En casos en los que no se notifican oportunamente los riesgos por parte de los productores se pierde la confianza en los productos y, a veces, en el país de origen de los mismos.

Las barreras no-arancelarias tienen su base en la Ley de protección fitosanitaria, la Ley de sanidad alimentaria, Ley de estandarización y etiquetado correcto de productos agrícolas y forestales, Ley de fomento a la salud, Ley de promoción del uso eficiente de recursos, Ley de prevención de competencia desleal, entre otras.

La primera establece los tiempos de cuarentena y los procesos durante esta, que los productos agrícolas frescos deben de pasar después de la descarga en lugar de destino, por cualquier tipo de transporte. Así mismo, indica aquellos productos cuya importación está prohibida dependiendo del lugar de origen, debido a diferentes plagas, como la de la Mosca de la Fruta, Gusano de la Manzana, Gusano Barrenador de los Cítricos, etc. Bajo esta Ley, algunas verduras y frutas conservadas en sal o azúcar o transportados en contenedores herméticamente cerrados para su venta al menudeo están exentos de inspección; entre ellos encontramos chabacanos, higos, nísperos, kiwi, ciruelas, peras, dátiles, piñas, plátanos, papayas, uvas, mangos, duraznos y lichí⁸².

La segunda ley, por su parte, establece los estándares de higiene de los alimentos importados, desde los estándares del lugar de producción, hasta el uso de químicos en las áreas de cultivo; tanto en productos frescos como procesados. Dentro de esta ley se indican los procedimientos necesarios que se llevarán a cabo para garantizar la inocuidad de las importaciones, desde pruebas en el lugar de producción, hasta revisiones en aduanas.

Dentro de la cuestión del etiquetado, son varias leyes las que estipulan las características de este. En general, el etiquetado debe de ser en el idioma japonés, de ahí se derivan otros requerimientos. En el contexto del comercio de productos agrícolas frescos, de acuerdo a la Ley de estandarización y etiquetado adecuado de productos agrícolas y forestales, las etiquetas de estos deben contener:

1. Nombre del producto
2. País de origen
3. Aditivos
4. Peso / Volumen
5. Nombre y dirección del importador
6. Etiquetado especial para productos orgánicos o cuyos procesos de producción son orgánicos (en caso de ser necesario).

En el caso de productos procesados, de acuerdo a la ley anterior y a la Ley de sanidad alimentaria, el etiquetado debe de presentar:

⁸² JETRO; *Guidebook for export to Japan*. Japan External Trade Organization, 2011, https://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_food_health_foods_dietary_supplem.pdf.

1. Nombre del producto
2. Ingredientes. Enlistados en forma descendente de acuerdo al contenido de cada uno en el producto.
3. Aditivos. Sustancias utilizadas en la elaboración del producto, enlistadas en forma descendente de acuerdo a la cantidad utilizada.
4. Peso / Volumen. La etiqueta deberá contener el peso en gramos o el volumen en litros.
5. Alérgenos alimentarios. Dependiendo del caso, la etiqueta debe de contener una advertencia al consumidor acerca de ingredientes que puedan causar alergias.
6. Información nutricional. Componentes y conteo de calorías del producto, enlistadas en diferentes unidades.
7. Fecha de vencimiento. Se debe de especificar la fecha de vencimiento de los productos, así como la fecha de consumo preferente una vez abierto y, en su caso, la fecha de elaboración.
8. Método de almacenamiento / preservación. Indicaciones al consumidor respecto a las condiciones en las que se debe de almacenar el producto.
9. País de origen
10. Nombre y dirección del importador
11. Etiquetado especial para productos orgánicos o cuyos procesos de producción son orgánicos (en caso de ser necesario).

En el caso de productos orgánicos, estos deben estar certificados por el Sistema de Estándares Agrícolas de Japón (JAS por sus siglas en inglés), que es un órgano del MAFF encargado de dar certificación a productos nacionales e importados. Otra ley que se debe de tomar en cuenta es la Ley de promoción de recolección de basura clasificada y reciclaje de empaques y embalajes, bajo esta, el productor debe garantizar que el empaque de los mismos sea de material reciclable y venga clasificado, así como debidamente etiquetado para su posterior procesamiento.

De la observación de los requisitos que deben cumplir los productos de importación, podemos decir que el cumplimiento de todos por parte de los exportadores es uno de los retos más grandes. No sólo implica la contratación de personal que ayuden en la elaboración del etiquetado (en especial en lo que a la barrera del idioma se refiere), sino a la construcción de cadenas que permitan cumplir los estándares requeridos en un tiempo óptimo en cuanto a procesamiento, empaquetamiento y logística de transportación.

2.1.3 El sistema de distribución de alimentos japonés

El sistema de distribución de alimentos en los países de Asia Pacífico en general, y en Japón en particular, ha tenido una evolución importante derivada del rápido crecimiento económico y de la progresiva urbanización, así como de la creciente presencia de. También ha sido producto del cambio en las políticas gubernamentales que han permitido la liberalización de los mercados, así como la entrada de grandes consorcios al negocio de los alimentos, lo cual ha llevado a la modernización de la infraestructura de transporte, así como a la construcción de nuevas y mejoradas cadenas de suministro y puntos de venta. La reducción de las barreras al comercio ha permitido que estos negocios puedan importar una mayor cantidad y diversidad de productos, lo cual incrementa la oferta y mejora los precios en un mercado en crecimiento pero afectado por una recesión constante.

Los pequeños negocios o comercios tradicionales (equivalente a tiendas de abarrotes) han ido perdiendo fuerza frente a los supermercados y a las tiendas de conveniencia, básicamente, han perdido

presencia en el mercado frente a las tiendas de autoservicio. Este cambio en el sistema de distribución se debe a varios factores, entre los más importantes, está el factor de los precios. De acuerdo al estudio emitido en 2005 por el Consejo Económico de Cooperación del Pacífico (PECC por sus siglas en inglés), *“En el área de Asia-Pacífico, la propagación de cadenas de suministro de alimento modernas está reduciendo los costos de la comida y tiene un efecto profundo en los consumidores, proveedores de alimentos y en la economía”*⁸³. De acuerdo a este estudio, en los países desarrollados de Asia, del 70% al 90% de la venta de alimentos al por menor se lleva a cabo por los supermercados y tiendas de conveniencia; los que más presencia tienen en Japón son las tiendas de conveniencia, debido a la comodidad que representan en zonas con alta densidad de población, como Tokio.

Las cadenas de suministro que soportan a estos establecimientos tienen una mayor facilidad de mantener un eficiente abastecimiento y costos bajos, tanto en las transacciones con los productores, como en los precios finales al consumidor. De hecho, esta facilitación en los procesos se da en el ámbito del comercio internacional, lo que se traduce en la entrada de alimentos importados, convirtiéndose así en canales preferentes de acceso a mercados extranjeros. La liberalización al comercio les ayuda trayendo una oferta de productos de mayor calidad, con más variedad y a mejores precios. Otra de las ventajas en comparación con los negocios tradicionales, es que las cadenas de suministro están tan bien ligadas que existe una mejora en la logística de transporte de mercancías, lo cual reduce los tiempos y congestiones en los centros urbanos.

El mercado de la venta al menudeo en Japón tiene un valor de \$320 billones de dólares, de los cuales 88.9% es distribuido a través de supermercados y tiendas de conveniencia; de estos, el 17.8% está concentrado en los supermercados, entre ellos Aeon, Daiei, Seiyu⁸⁴ y UNY. Ito Yokado, por su parte, tomó la rienda de la cadena Seven Eleven, una de las franquicias de tiendas de conveniencia más grande en Japón. Entre las tiendas de conveniencia también podemos encontrar Lawson y Seven & i Holdings.

El crecimiento mayor de las tiendas de conveniencia en Japón frente a los supermercados, se debe a varias cuestiones, entre ellas, la paulatina liberalización de los mercados internos, así como la reducción a la protección a las tiendas de abarrotes y los permisos expedidos para incrementar sus números y su espacio, así como para extender las horas de servicio; muchos de los cambios en la última década se debieron a la Ley del Mercado al Mayoreo de 2004, que amplió las ventas directas, sin necesidad de intermediarios, y la entrada de productos con precios más competitivos.

⁸³ PECC, *A revolution in Food Retailing*, 2005, <http://www.pecc.org/resources/634-pacific-food-system-outlook-a-revolution-in-food-retailing?path=>, Julio de 2014.

⁸⁴ Wal-Mart adquirió en 2002 el 42.6% de las acciones de este grupo de tiendas, actualmente, de acuerdo a datos de Businessweek, es dueño del 95% de las acciones y se estima que en el transcurso del siguiente año adquiera el 100% de las mismas. <http://www.businessweek.com/>, Junio de 2014.

Debemos de entender que las tiendas de conveniencia en Japón difieren de aquellas en el resto del mundo, están más diseminadas y ofrecen una mayor gama de servicios y productos⁸⁵; también se han adaptado de tal forma que pueden realizar entregas a domicilio que el consumidor puede solicitar mediante el Internet. Las tiendas de abarrotes tradicionales, se enfrentan al hecho de que no pueden satisfacer la demanda de una población urbana creciente y no pueden competir con los horarios de las tiendas de conveniencia, así como con la necesidad del consumidor de comprar productos elaborados o semielaborados, como el arroz pre-cocido.

Las transformaciones en el ritmo y estilo de vida en las ciudades más pobladas, también es un factor de cambio. En estas, no se realizan compras semanales como en otros países, es decir, no se abastecen de alimentos para toda la semana, sino que compran lo necesario para un día y, al siguiente repiten este proceso; en muchos de estos casos la comida se compra ya preparada. Esto se debe al reducido espacio de almacenaje con el que cuentan la mayor parte de las viviendas en Japón, así como el estilo de vida de la clase media japonesa, ya que el tiempo que se puede dedicar a la preparación de alimentos se reduce considerablemente tomando en cuenta los períodos de traslado, así como el acelerado estilo de vida de la clase trabajadora.

La importancia de estos establecimientos es su profundo efecto en la cadena de suministro de alimentos, a través de su creciente capacidad de comerciar con proveedores distantes y su habilidad para forzar a productores nacionales a adaptarse y modernizarse⁸⁶. También han obligado a las estructuras portuarias a modernizarse y adecuarse a sus necesidades; supermercados como Seiyu, en muchos casos tienen sus propios almacenes en los puertos de destino de las mercancías, con las características necesarias para la conservación de los productos y su almacenaje temporal; así mismo, se encargan de la distribución de productos frescos y del procesamiento de los mismos en productos con valor agregado⁸⁷.

En el caso de las tiendas de conveniencia, la mayor parte de los *Obento*⁸⁸ que se venden en estas, se elaboran localmente con combinación de productos locales e importaciones. En algunos casos, el productor puede acceder a los supermercados y tiendas de conveniencia directamente y vender sus

⁸⁵ Véase, Maya Ambía, Carlos Javier; "El sistema de distribución de verduras frescas en Japón", *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 12, Núm.34, Enero a Abril de 2009, pp. 65 – 86.

⁸⁶ Véase, Coyle, William; "A revolution in food retailing in the Asia-Pacific Region", *Amber Waves*, Vol. 3, Núm. 4, 2005, pp. 22 – 29.

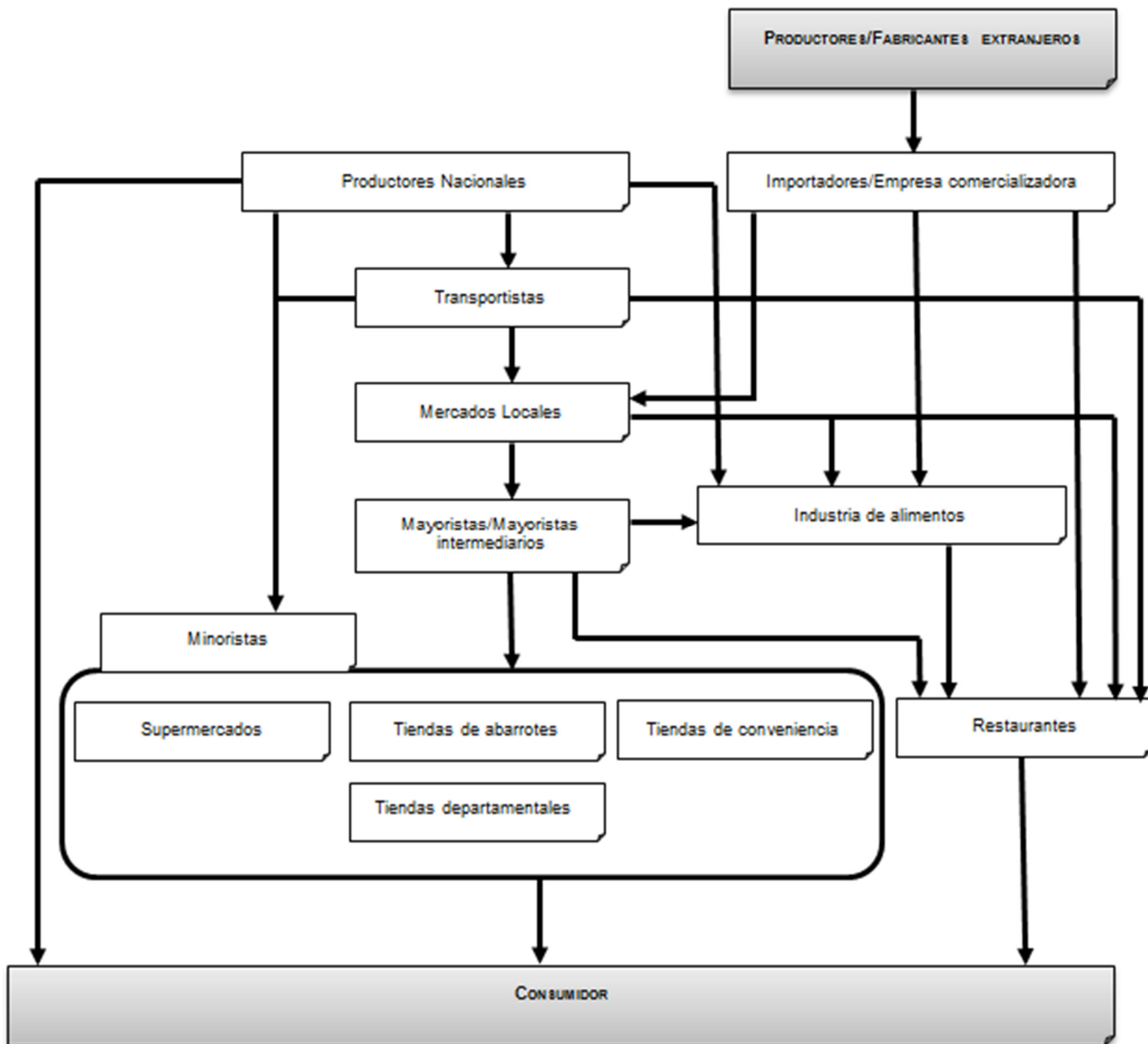
⁸⁷ Debemos de hacer la referencia al hecho de que *Seiyu Group*, al haber firmado el acuerdo de venta de acciones con Wal-Mart, comenzó un proceso de modernización en el que las prácticas globales de suministro de grupo Wal-Mart fueron aprendidas; entre ellas, la existencia de un almacén centralizado que suministra los productos a las diferentes sucursales, reduciendo así tiempos de entrega y problemas de logística, así como reduciendo los costos de algunos productos.

⁸⁸ Comida para llevar vendida en las tiendas de conveniencia o preparadas en los hogares, que se distribuye mediante una caja o charola que permite su fácil transporte; incluye una ración de arroz, pescado, pollo o carne, y verduras, distribuidas en diferentes formas.

productos sin la necesidad de intermediarios; esta situación se da más con los productores nacionales. En el caso de los productos agrícolas extranjeros, en la mayoría de las ocasiones se necesita de intermediarios, que tengan un conocimiento mayor sobre el mercado y de las formas en como penetrarlo.

Siendo los supermercados y las tiendas de conveniencia los eslabones finales de la cadena de suministro de productos frescos, en especial en el caso de verduras y frutas, debemos de observar el esquema general de la cadena que se presenta a continuación, para un mejor entendimiento de la misma.

ESQUEMA 1.
CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS FRESCOS Y PROCESADOS.



Fuente: JETRO; Guidebook for export to Japan. Japan External Trade Organization, 2011, https://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_food_health_foods_dietary_supplem.pdf

En el caso de los importadores de frutas frescas para el consumidor japonés, son grandes empresas las que mueven volúmenes muy altos de importaciones, las cuales son poco numerosas debido a su tamaño. Las importadoras de verduras son más numerosas, debido a que el monto de las importaciones es reducido, son pequeñas empresas que pueden suministrar pequeños pedidos hechos por teléfono o internet, ya que las operaciones para estos productos son más sencillas, aunque la competencia es más fuerte. El canal principal de las importaciones de productos frescos es del importador al principal mayorista, de ahí a los mayoristas intermediarios, después a los minoristas y finalmente al consumidor.

Los mercados mayoristas, o centrales de abastos, siguen teniendo un papel importante (aunque han perdido presencia), dado que se concentra en ellos la distribución del conjunto de productos de pequeños agricultores nacionales y conectan a estos con pequeños minoristas; son empresas privadas que operan bajo la supervisión del Estado. Con las reformas llevadas a cabo en las políticas de distribución, estas centrales han perdido presencia debido a que el productor tiene ahora la libertad de vender directamente a los supermercados, tiendas de conveniencia y pequeños minoristas, sin la necesidad de un intermediario. También, los pequeños productores, mediante la cooperativa agrícola, pueden ofertar sus productos a las grandes cadenas sin la necesidad de los mayoristas o de las subastas.

Por su parte, los supermercados exitosos han aprovechado los medios de distribución ya existentes para introducirse en el mercado de alimentos frescos; así, adquieren proveedores en los mercados mayoristas y en las subastas construyendo sus cadenas de abastecimiento, adquiriendo contratos directos con los productores nacionales. Aunado a esto, los supermercados, tienen la mayor parte del control de las tiendas de conveniencia, que son uno de los eslabones más importantes en la cadena de suministro. Así se van diversificando los canales de distribución de alimentos.

Por su parte, la industria de procesamiento de alimentos, la cual abarca el 62% de las compras de productos, es también la principal importadora. Las compras de productos para la industria se llevan a cabo, *“(...) regularmente a través de compañías importadoras, aunque en algunos casos, si el volumen de las transacciones permiten reducir costos, lo hacen directamente”*⁸⁹.

Lo más importante en la cadena de suministro de alimentos es la calidad e inocuidad de los mismos, ya que la confianza del consumidor japonés es muy difícil de obtener y aún más de recuperar en caso de perderla. Llegar a estas cadenas e introducir el producto que se quiere comerciar, no implica solamente el alcanzar acuerdos con alguno de ellos, sino también demostrar la calidad de los productos mediante el cumplimiento de los estándares que exige el consumidor japonés y desarrollar al producto como una marca que se pueda diferenciar y se destaque entre el resto de la competencia en el mercado.

⁸⁹ Maya Ambía, Carlos Javier; *Op. Cit.*, pp. 65 – 86.

2.2 El consumidor japonés

El estallido de la burbuja financiera en 1990, no sólo causó la desaceleración de la economía japonesa, sino que también creó altas tasas de desempleo dentro de la población, las más altas se encuentran entre jóvenes de 20 a 25 años, de los cuales uno de cada diez no tiene empleo. Aunado a esto, para reducir costos y enfrentar la recesión, las compañías empezaron a crear sólo puestos de empleo temporal o a tiempo parcial para los jóvenes de entre 15 a 34 años; empleos que no sólo significan la inseguridad de la continuidad de un trabajo, sino también diferencias en salarios que, antes de la recesión, no existían.

El efecto inmediato de la situación anterior es la reducción del poder adquisitivo de la población en general. Así, en la estructura de la población que hasta ese momento había sido de clase media en su mayoría, “se comienza a hablar de la aparición de diferentes desigualdades cualitativas”⁹⁰.

Masahiro Yamada nos dice que, “(...) la fuerza de trabajo se divide cada vez más entre empleados altamente cualificados que desempeñan un papel prominente y activo en la economía y los trabajadores sin cualificar que sirven de soporte”⁹¹; entre ambos, la diferencia en sueldos se ha vuelto cada vez más notoria. Aunado a esto, las mujeres, que antes dejaban de trabajar al casarse o tener hijos y se dedicaban a las actividades domésticas, ahora deben mantener sus empleos para aumentar el ingreso de la familia; lo cual conlleva a un cambio en la estructura de consumo de alimentos.

Así, la sociedad japonesa que hasta antes de la década de los noventa había tenido un estatus de igualdad, comienza a dividirse; aunque estas diferencias no son tan marcadas como en otras partes del mundo. Con el presupuesto del consumidor japonés cada vez más reducido, las estrategias de los supermercados de ofertas y de *precios bajos todos los días*, han logrado penetrar con más facilidad en el mercado⁹².

A pesar de las crecientes diferencias en los niveles de salarios, la distribución del ingreso sigue siendo equitativa comparada con otras partes del mundo, y la clase media sigue representando al grueso de la población, actualmente el 90% del total. Debido a lo anterior, es este sector el que determina la tendencia de la demanda. También continua siendo una de las sociedades con uno de los poderes adquisitivos más grande en el mundo, resultado del rápido crecimiento económico y de las políticas llevadas a cabo durante la época del denominado *milagro japonés* que “(...) no sólo consistió en que

⁹⁰ Ikee, Kazuhito; “Freeter y NEET: un perfil de la sociedad japonesa del siglo XXI”, *Cuadernos de Japón*, Vol. XVIII, Núm. 1, primavera, 2005, pp. 28 – 29.

⁹¹ Yamada, Masahiro; “Desigualdad de expectativas: ganadores y perdedores en la nueva economía”, *Cuadernos de Japón*, Vol. XVIII, Núm. 1, primavera, 2005, pp. 30 – 35.

⁹² Véase, Yamaguchi, Yuki; “Japan’s pain is Wal-Mart’s gain”. *Businessweek*, <http://www.businessweek.com/articles/2012-11-15/japans-pain-is-wal-marts-gain>, Enero de 2013.

*el tamaño del pastel se ampliaba, sino que éste se repartía de manera equitativa*⁹³. De acuerdo al Banco de Datos Mundial, el ingreso per cápita de Japón fue de \$36,899 dólares en el año 2012, lo que lo coloca entre el grupo de países con más alto ingreso y poder adquisitivo.

Respecto de las preferencias del consumidor japonés en el sector de alimentos, en específico, en productos agrícolas, son varias las características que los productores deben de tomar en cuenta al tratar de ingresar a este mercado.

Primero que nada, el hecho de que sea una economía desarrollada, implica un esquema de gastos diferente a otros países. El coeficiente o la ley de Engel nos dice que cuando aumenta el ingreso, la importancia relativa de la alimentación respecto al gasto en los bienes manufacturados tiende a disminuir y, por lo tanto, el porcentaje en el presupuesto familiar destinado a la alimentación se reduce⁹⁴. Pero, a la par, la pérdida de competitividad en el sector agrícola provoca que la producción nacional no sea suficiente para cubrir el consumo, y los altos precios afectan el poder adquisitivo.

La situación económica a la que se enfrenta Japón, provocó una baja demanda interna, a pesar de la deflación de precios que se ha dado en los últimos años, resultado de la baja confianza del consumidor; estos se vuelven cautelosos y mantienen altos niveles de ahorro frente a la incertidumbre en la estabilidad económica. En general, cuando la economía de un país se encuentra en recesión (como es el caso japonés), el consumidor se vuelve más selectivo en su consumo (sus estándares se incrementan) y tiende a reducir el gasto. Así el consumidor japonés busca no sólo una alta calidad en el producto, así como seguridad en aquello que se está consumiendo, sino también precios competitivos al interior del mercado.

La tercerización de la economía es también una de las razones de cambio en los patrones de consumo, dentro del sector de los alimentos, se da preferencia a productos que ponen énfasis en la salud y la seguridad; por ejemplo, las bebidas orgánicas que dan importancia a la salud del consumidor son preferidas frente a otras como refrescos o bebidas endulzadas. Esta búsqueda de productos más saludables proviene de los efectos que la globalización tiene al propagar los hábitos de consumo de otras partes del mundo, retando a los productores y a la industria nacional a cubrir esta demanda. La compra de insumos centrada en la responsabilidad social y ambiental del consumidor, mediante la adquisición de bienes orgánicos, reciclables sustentables, etc., proviene de Estados Unidos y ha visto un incremento en su volumen desde el año 2000 hasta la fecha⁹⁵.

⁹³ Falck, Melba; *Op Cit.*, p.95.

⁹⁴ *Ibidem.* p.61.

⁹⁵ Véase, Uscanga, Carlos; "Tendencias emergentes de consumo en el mercado japonés" en Uscanga, Carlos, et. al.; *El mercado japonés: retos para la industria mexicana de exportación*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.

En la búsqueda de productos más saludables, se demanda la alta calidad del mismo. Si las exigencias del consumidor japonés son cumplidas, así como sus opiniones tomadas en cuenta, se vuelven leales a las marcas. En este sentido es importante que el consumidor japonés identifique al producto como parte de una marca, y que ésta represente la calidad de los bienes que la conforman y sepa adaptarse a los cambios. Las empresas que desean insertar sus productos deben de entender una simple, pero importante afirmación: *okyakusama wa kamisama desu*, el cliente es Dios⁹⁶, el cliente es el jefe. Así, el producto se debe de apartar y diferenciarse entre todas las opciones de compra que el consumidor japonés tiene.

Se dice del consumidor japonés que es el más estricto en el mundo, refiriéndose a las altas expectativas que tienen sobre la calidad. Las compañías que han tratado de introducirse en este mercado se han enfrentado a la idiosincrasia y a la demanda de altos estándares por parte de los mismos; aquellas empresas que no han sabido adaptarse han desaparecido; la mayor parte de los casos de éxito han sido transnacionales que han sabido como insertarse en este mercado, adaptando sus procesos a las necesidades del consumidor japonés y a su comportamiento, como el caso de Wal-Mart a través de Seiyu⁹⁷ quien, mediante marketing dirigido específicamente al consumidor japonés, ha logrado adquirir la confianza del mismo.

El esfuerzo por insertarse en este mercado, a pesar de las dificultades, bien vale la pena, “(...) viendo los grandes números de productos extranjeros que lo han logrado ajustándose a las necesidades de los consumidores locales, podemos decir que el éxito en el mercado japonés puede resultar en grandes ganancias”⁹⁸, también pueden traer mejoras al interior de las empresas exportadoras, pues el cumplir con los altos estándares de calidad del consumidor japonés, es una referencia para el producto en otros mercados.

El consumidor tiene características propias de la cultura de este país; incluso dentro de un proceso claramente globalizante, se puede observar una fuerte predisposición de la población al consumo de productos locales, vinculados con su cultura e identidad. La tecnología ha permitido modificaciones en las cadenas de suministro y la globalización, así como los cambios en el estilo de vida de la clase media, ha traído consigo variaciones en los patrones de consumo que ofrecen oportunidades a los empresarios extranjeros de ingresar en este mercado.

⁹⁶ Geissler, Werner; “Japan is a source of innovation”, *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 9-11.

⁹⁷ Más información acerca del marketing llevado a cabo por este grupo puede ser visto en Cole, Billie; “Focus on customers”, *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 12-15.

⁹⁸ Motoshige, Itoh; “Japanese Consumers”, *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 6-19.

Finalmente se trata de un consumidor que presta “(...) una creciente atención a la calidad de productos alimenticios”⁹⁹, preocupado cada vez más por asuntos de seguridad y autosuficiencia, lo que causa la preferencia al producto nacional (impulsada por programas gubernamentales); con un acceso mayor a la información y a la tecnología, lo que le permite acceder a una cada vez más diversa selección de productos; que identifica la marca como representante de los bienes que compra; que busca precios competitivos y un acceso más fácil a los productos, relacionado con su acelerado estilo de vida. Un consumidor con el cual se tiene que ganar primero la confianza y seguir innovando para mantener su lealtad.

2.3 El comercio japonés en el sector agrícola

2.3.1 La lenta apertura del mercado

Desde los años cincuenta, el enfoque de la política comercial japonesa se dedicó al ámbito multilateral, en especial, debido a que en Asia aunque el comercio tiende ser abierto y global, “(...) existe un fuerte enfoque regional”¹⁰⁰ por razones naturales de cercanía geográfica, así como de similitudes culturales y procesos históricos sumamente ligados. En un inicio Japón buscó un acercamiento con sus socios comerciales en el ámbito multilateral, a través del GATT y posteriormente la OMC, así como a través de APEC, promocionando el comercio mediante la cooperación, el diálogo y la promoción de la liberalización.

Debido a la falta de acuerdos alcanzados en las rondas de liberalización de la OMC y en los esfuerzos del APEC, Japón comenzó a virar sus políticas comerciales a acuerdos bilaterales con sus socios más importantes. Así el nuevo enfoque es de negociación de acuerdos recíprocos de asociación económica, por lo que en 1998 se creó un grupo de estudio de acuerdos comerciales en el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI por sus siglas en inglés).

Esto no quiere decir que el viraje de la política comercial japonesa se enfoca ahora a fomentar la preferencia a un socio en detrimento de otros; todos los acuerdos bilaterales realizados por Japón han seguido las pautas de las reglas emitidas por la OMC y tienen el objetivo de facilitar las negociaciones multilaterales, mediante el acercamiento regional. Juan José Ramírez nos dice que los japoneses “[han dejado] de concebir los acuerdos bilaterales como opuestos a los acuerdos multilaterales de comercio;

⁹⁹ Izcarra Palacios, Simón Pedro; “Los agricultores y el medio ambiente en Japón. El caso de Asahikawa, una localidad en el centro de Hokkaido”, *Estudios de Asia y África*, El Colegio de México, Vol. XXXVIII, Núm. 3, Septiembre a Diciembre de 2003, pp. 547 – 588.

¹⁰⁰ Shahid, Yusuf (Ed.); *Global change and East Asian policy initiatives*. Washington: Oxford University Press, 2003, p. 83.

la [nueva] estrategia (...) es percibida como complemento necesario de negociaciones multilaterales, consideradas cada vez más difíciles¹⁰¹.

Un segundo objetivo, es el de aprovechar el marco de los acuerdos bilaterales (a los que Japón accedió después de muchos de sus socios) y aprovechar los marcos construidos por los tratados firmados entre sus socios y otras economías del mundo. De acuerdo a Kimura Fukunari, los tratados bilaterales para Japón conllevan varias ventajas en comparación con las rondas de liberalización multilateral¹⁰²:

- Rapidez. Se puede llegar a acuerdos de forma más rápida y eficiente en el ámbito bilateral que en las negociaciones multilaterales.
- Alcance. El contenido de los acuerdos bilaterales tiene una extensión mayor que el de las negociaciones multilaterales.
- Flexibilidad. Las negociaciones permiten regular la liberalización en sectores sensibles de la economía de los Estados y, así mismo, sirven de marco para futuros acuerdos con otros socios.

Así, en el año 2002, Japón firma su primer acuerdo bilateral con Singapur y, en 2005 con México, el cual es el primer acuerdo japonés que integró al sector agrícola. También ha firmado acuerdos con Chile, Perú, Suiza, India, Malasia, Filipinas, Tailandia, Brunei, Indonesia, ASEAN, Vietnam¹⁰³. Y mantiene negociaciones con China y Corea del Sur.

El caso del sector agrícola es un caso especial debido a la influencia que los grupos de presión ejercen en el gobierno y a las particularidades del mismo, como lo hemos podido observar en secciones anteriores. Derivado de estas singularidades, el proceso hacia la liberalización ha sido lento, no obstante el hecho de que Japón es el mayor importador neto de alimentos en el mundo.

De acuerdo a Christina Davis, en referencia a la forma de llegar a acuerdos en la liberalización comercial en material de alimentos, nos señala que aunque alguna parte de la liberalización se ha dado gracias al cambio en las políticas al interior de los Estados, “(...) mucho del cambio sustancial en las políticas en este sector han sido el resultado de negociaciones internacionales¹⁰⁴. Esto se debe a que, en las negociaciones internacionales, ya sea bilaterales o multilaterales, no se negocia la liberalización agrícola como un tema aparte, sino como parte de un paquete que incluye también negociaciones de

¹⁰¹ Ramírez Bonilla, Juan José; “Los acuerdos de libre comercio: una nueva práctica del regionalismo en Asia del Pacífico”, en Ramírez Bonilla, Juan José (Coord.). *Asia del Pacífico y los acuerdos bilaterales de libre comercio*. México: El Colegio de México, 2001, p. 12.

¹⁰² Véase, Fukunari, Kimura; “FTAs and Japan”. *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 3, Mayo a Junio de 2004, pp. 6 – 9.

¹⁰³ OMC, *Acuerdos comerciales*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, Agosto de 2014.

¹⁰⁴ Davis, Christina L.; *Op. Cit.*, p. 3.

sectores industriales y de servicios; los acuerdos que cubren una amplia variedad de temas, “(...) *reducen los costos de producción y los riesgos, lo que induce a una mayor inversión*”¹⁰⁵.

Así, el mercado agrícola japonés se ha ido liberalizando, en parte por la presión externa (*gaiatsu*), en parte por la necesidad de nuevos y mejores productos tanto para los consumidores, como para la industria.

En este marco, los tratados bilaterales se configuran como la herramienta óptima para alcanzar una mejor inclusión en los mercados internacionales, frente a la creciente competencia de China, que permita mejorar los flujos comerciales y financieros, así como la competitividad de los productos, manteniendo controlado el nivel de liberación de los sectores.

2.3.2 Origen de las importaciones y principales productos

El resultado de la Segunda Guerra Mundial hizo que la política japonesa de la posguerra se enfocara por un lado, en la reparación de sus relaciones con los países vecinos y por otro, en la búsqueda de insumos para la industria, lo cual resultó en una política que “(...) *buscaba separar los asuntos económicos de los políticos (...)*”¹⁰⁶. Para los años setenta las relaciones con otras regiones del mundo se habían normalizado y, debido a que Japón se configuraba como la segunda potencia mundial, se convertía en uno de los mercados más importantes del mundo, en el cual la iniciativa privada de varios países quería introducir sus productos.

Debido al efecto de la industrialización y, después, de la tercerización de la economía, las importaciones de productos agrícolas se elevaba y el interés de los productores extranjeros por ingresar en el mercado crecía. En este marco, la presión por parte de otros Estados para propiciar la apertura del mercado agrícola japonés crecía, forzando poco a poco a abrir las puertas a más productos.

La preocupación del gobierno y el consumidor sobre los problemas que la dependencia a una sola región o un solo productor pueda traer al abastecimiento de alimentos ha provocado la búsqueda de la diversificación del origen de estos bienes; esto y la nueva configuración de las cadenas de suministro, han hecho que el comercio de productos agrícolas no dependa totalmente de un solo país, aunque la cercanía geográfica sigue jugando un papel importante.

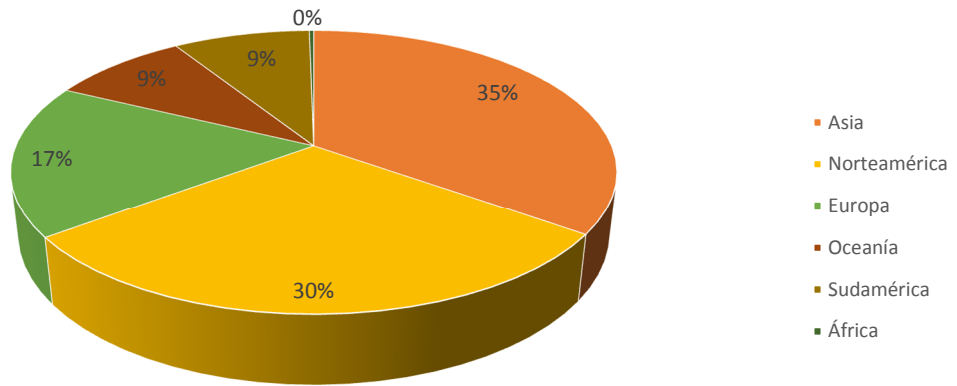
Como se puede apreciar en la Gráfica 10, del total de las importaciones mundiales de alimentos, la mayor parte viene de Asia, seguido de Norteamérica. El principal socio comercial es Estados Unidos con el 23% del total, representando \$12,729 millones de dólares; China con 14% del total,

¹⁰⁵ Shahid, Yusuf (Ed.); *Op. Cit.*, p. 99.

¹⁰⁶ Uscanga, Carlos; *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007, p. 15.

representando \$7,634 millones de dólares; seguido de Australia y Tailandia con 6% del total, y Canadá y Brasil con 4% del total¹⁰⁷.

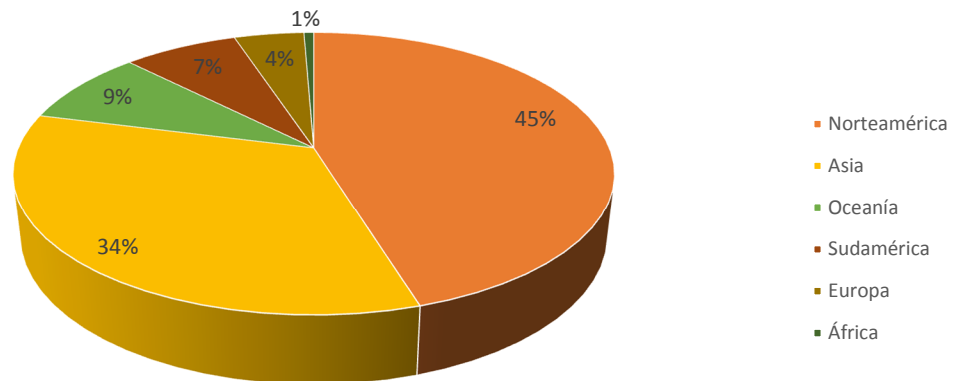
GRÁFICA 10.
IMPORTACIONES TOTALES DE ALIMENTOS POR REGIÓN DE ORIGEN



Fuente: Elaboración propia con datos de Satatistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014
Incluye el total las importaciones es de pescado, mariscos, carne, verduras y frutas. Datos del año 2012.

Estas cifras varían cuando hablamos solamente de las importaciones de productos agrícolas. Como podemos observar en la Gráfica 11, el origen de las importaciones es principalmente de Norteamérica y de Asia con una diferencia de apenas 9% entre ambos. Los principales socios son Estados Unidos y China, seguidos de Australia, Filipinas, Canadá y Brasil.

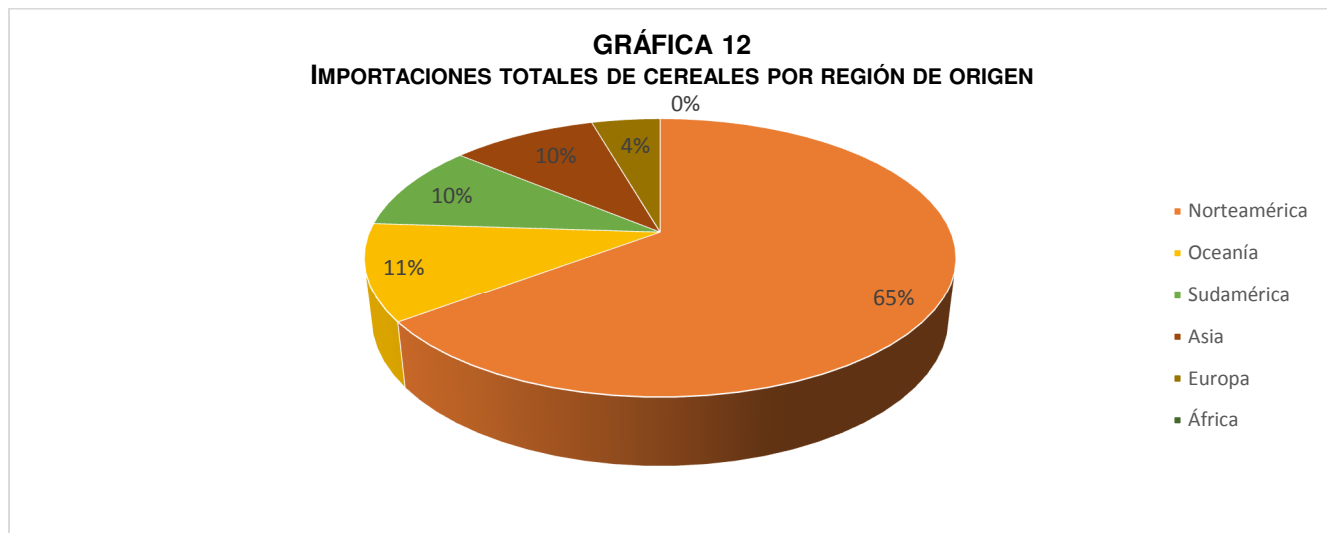
GRÁFICA 11
IMPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS POR REGIÓN DE ORIGEN



Fuente: Elaboración propia con datos de Satatistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Datos del año 2012.

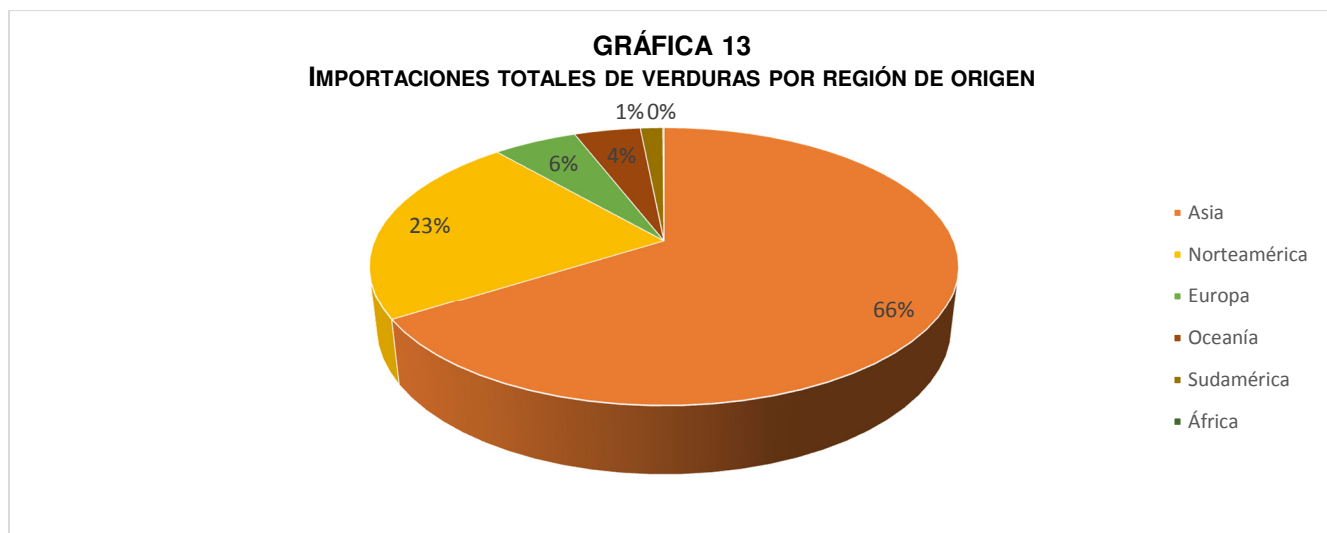
¹⁰⁷ Cifras del Satatistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>, Agosto de 2014. Las cifras de Norteamérica incluyen a los países de Centroamérica, las de Asia incluyen a Medio Oriente.

En las Gráficas 12, 13 y 14, observamos que, al dividir las importaciones por tipo de producto, los porcentajes tanto para las regiones de origen, como para los principales socios vuelven a cambiar.



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Datos del año 2012.

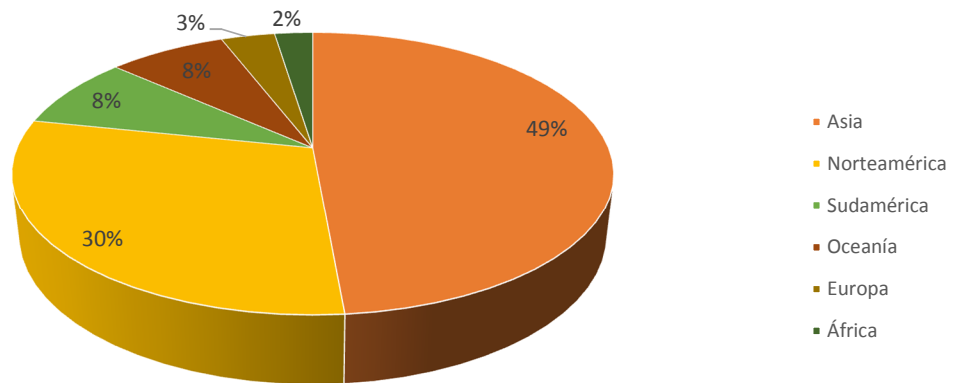
Así, para el mercado de cereales, la principal región es Norteamérica con el 65% del mercado, donde el principal exportador es Estados Unidos con el 53% del total.



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Datos del año 2012.

En el caso de las verduras, la principal región es Asia; siendo China el principal socio seguido de Estados Unidos con el 50% y el 18% respectivamente.

GRÁFICA 14
IMPORTACIONES TOTALES DE FRUTAS POR REGIÓN DE ORIGEN



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Datos del año 2012.

Finalmente, en el mercado de las frutas, la principal región es Asia seguida de Norteamérica; los principales socios Estados Unidos con el 23%, Filipinas con el 21% y China con el 18%. Las proporciones cambian respecto a las regiones dependiendo del número de socios comerciales en la zona.

Es importante señalar que los principales socios comerciales en la materia incluyen aquellos con los que Japón no ha firmado un acuerdo que incluya el ámbito agrícola, lo que significa que se les aplican aranceles superiores a los de aquellos países con los que tiene acuerdo. Esto nos habla del desaprovechamiento de varios tratados, sobre todo en el caso de los firmados por países latinoamericanos. También podemos observar una tendencia hacia la regionalización con vecinos asiáticos, lo cual indica la influencia de la cercanía geográfica, de suma importancia sobre todo en el comercio de productos frescos.

Estados Unidos, por su parte, figura en todos los sectores, lo que indica un esfuerzo por parte de los exportadores estadounidenses por penetrar este mercado; también nos habla de un entramado estructural, sobre todo en la logística, de alta eficiencia.

La evolución interna del sector agrícola en Japón, así como los procesos actuales en el comercio internacional, han hecho que este país abra paulatinamente su mercado a la importación de productos extranjeros, en la búsqueda de más altos niveles de intercambio que traigan consigo un mayor bienestar a la población.

El alto proteccionismo dio como resultado la falta de competitividad de este sector, así como la baja autosuficiencia alimentaria, lo que indicó que la constante intervención del Estado en las políticas agrícolas resultó dañina para esta área de la economía.

Si bien las pautas que se imponen a las importaciones de productos agrícolas son sumamente exigentes, podemos encontrar dentro de ellas oportunidades para el mejoramiento de la calidad de nuestros productos; pues al querer alcanzar estos estándares, es necesaria la innovación tecnológica y el mejoramiento de los procesos. También debemos de tomar en cuenta que, al afianzarnos en el mercado japonés, se logrará crear una relación a largo plazo, que traerá mayores beneficios a la economía mexicana.

Identificar quiénes son nuestros principales competidores es parte del análisis de mercado que se debe de llevar a cabo, así como un primer acercamiento a los ámbitos de oportunidad en algunos sectores. Así, podemos apreciar que existen nichos de mercado en el comercio de frutos y verduras que pueden ser aprovechados por los productos mexicanos, lo cual nos lleva al estudio del porqué estos sectores no han sido aprovechados, así como a identificar cuáles son las actividades que se deben de llevar a cabo para incrementar el comercio de productos agrícolas con este país.

CAPÍTULO 3: OPORTUNIDADES PARA MÉXICO

3.1 El sector agrícola en México

México es un Estado con una extensión de 1,943,950 kilómetros cuadrados, y una población de 120,847,477 millones de habitantes¹⁰⁸, por la riqueza de los recursos naturales, así como su posición geoestratégica privilegiada, vecino de la primer potencia mundial y “(...) colocado en medio de los dos más grandes océanos del mundo: Atlántico y Pacífico”¹⁰⁹, tiene todo el potencial para convertirse en una de las principales economías en el ámbito internacional; lamentablemente, debido a varias cuestiones políticas e históricas, no se ha sabido aprovechar la riqueza del país y sus ventajas comparativas en varios ámbitos de la economía internacional.

Los procesos históricos en México le han otorgado características propias y, desafortunadamente, desarrollaron un esquema político y económico que no ha sido eficiente, en el que no hay continuidad en las políticas entre sexenios y que tiene una visión a corto plazo; donde el aparato gubernamental está, en muchos sentidos, desligado de la iniciativa privada, del sector productivo y del área académica. Aunado a esto, la cercanía con Estados Unidos nos ha hecho dependientes de este mercado y susceptibles a sus variaciones económicas.

El proceso de transformación de México a una economía liberalizada comienza en los años ochenta cuando, en medio de una crisis económica y requiriendo la ayuda del FMI y el BM, se comienzan a aplicar los principios del Consenso de Washington, lo anterior provoca que el modelo de sustitución de importaciones se desmantele y se comience a transformar a México bajo el modelo neoliberal.

Así, para alcanzar los nuevos objetivos de desarrollo y crecimiento económicos, se busca una mejor presencia en el sistema internacional, para ayudar a fomentar sus exportaciones y atraer al país inversión extranjera. La diplomacia mexicana se convierte en una de corte económico, México se integra al GATT y comienza la firma de tratados y acuerdos con varios países y regiones.

Como resultado de los cambios en el modelo de desarrollo económico de México y de la apertura de sus mercados al exterior, se observa una economía que depende de las exportaciones de mercancías y, en especial, de las petroleras; dejando de lado otros sectores productivos que tienen un gran potencial para su crecimiento y desarrollo. Por la gran extensión de tierra el sector agrícola, por ejemplo, debería de ser crucial para el desarrollo, el enfoque del impulso al comercio debería ser “(...) en

¹⁰⁸ Datos del Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador>, Agosto de 2014.

¹⁰⁹ Salgado y Salgado, José Eusebio; *Manual de Derecho Marítimo*. Estados Unidos: Editorial académica española, Vol. 1, 2012, p. 16.

*aquellos productos que tienen los mayores efectos positivos sobre los productores*¹¹⁰. Sin embargo, los productores son habitualmente campesinos pobres.

A pesar del crecimiento del comercio de México con el mundo, la balanza comercial ha presentado un déficit constante (excepto durante el periodo de devaluación del peso), derivado que la exportación de materias primas e importación de productos con valor agregado e insumos intermedios para la industria; lo que revela la falta de desarrollo tecnológico al interior del país.

La nueva política económica de México culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, que si bien ayudó a incrementar el crecimiento de varios sectores de la economía, también profundizó la dependencia de México hacia el mercado estadounidense, más del 80% de las exportaciones están dirigidas a este. Sin embargo, en una competencia creciente en los mercados globales, a partir del 2001 México comenzó a perder participación en el comercio con Estados Unidos frente a otros países (en especial China), lo que hizo ver al gobierno mexicano la necesidad de comenzar una política de diversificación de su comercio internacional, en la búsqueda de nuevos mercados donde colocar las exportaciones que se perdían frente a los nuevos competidores en el mercado estadounidense.

Actualmente, México tiene firmados diez Tratados de Libre Comercio con 45 países (entre ellos con la Unión Europea), treinta Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y nueve acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Así mismo, participa en organismos y foros regionales y multilaterales, buscando diversificar sus relaciones comerciales¹¹¹. Lamentablemente, la firma de todos estos tratados y acuerdos, y la promoción en organismos internacionales, “(...) *no ha significado un avance generalizado de las capacidades exportadoras de la industria mexicana en su conjunto*”¹¹².

Hablando solamente del desarrollo del sector agrícola en México, podemos mencionar las siguientes etapas¹¹³:

¹¹⁰ Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton; *Comercio justo para todos: cómo el comercio puede promover el desarrollo*. México: Taurus, 2007, p. 168.

¹¹¹ Secretaría de Economía, *Temas de comercio exterior*, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>, Junio de 2014.

¹¹² Uscanga, Carlos; *México en los mercados regionales del Pacífico asiático*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, p. 12.

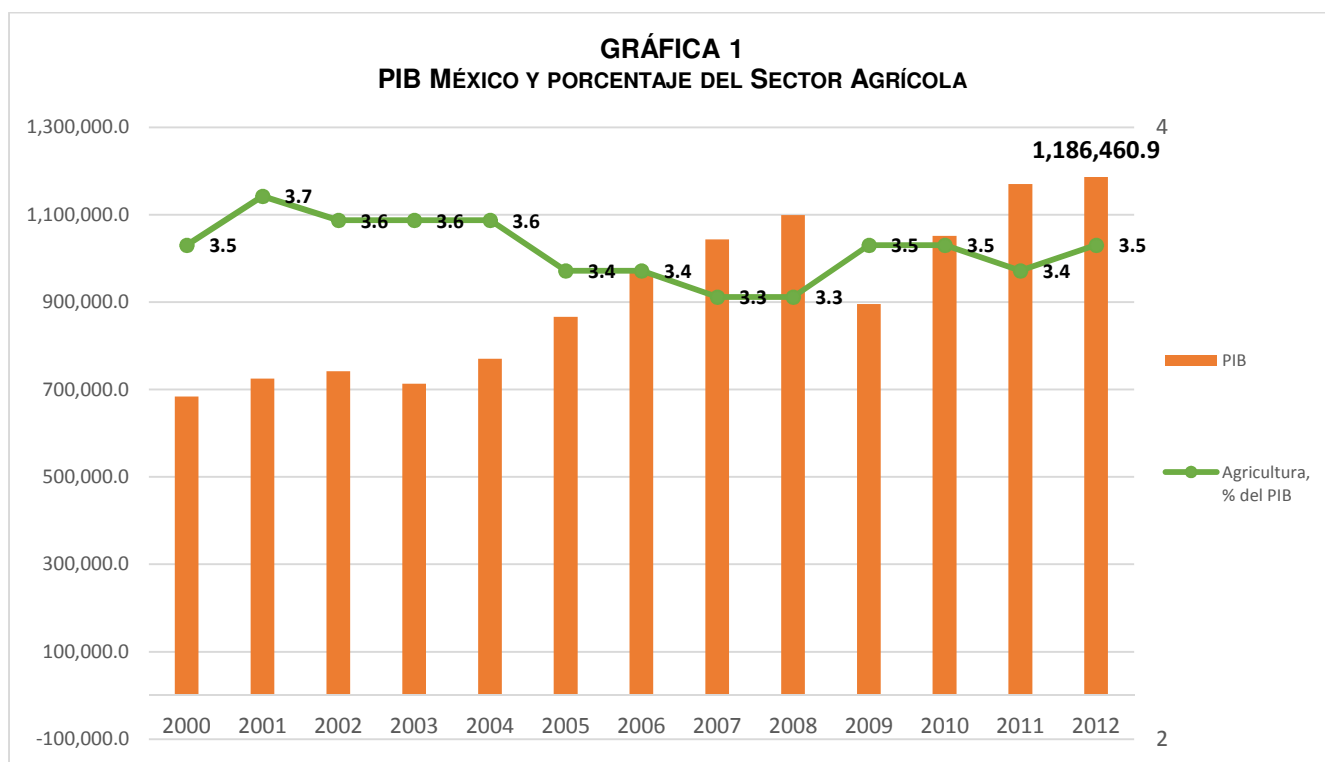
¹¹³ La identificación de las etapas del desarrollo histórico del campo en México están basadas en la lectura de Vila Issa, Manuel R; *¿Qué hacemos con el campo mexicano?* México: El Colegio de Puebla, Mundi Prensa, 2008 y Bovin, Philippe (Coord.); *El campo mexicano: una modernización a marchas forzadas*. México: Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1996.

- La primera etapa abarca desde el inicio del Siglo XX, hasta el año 1940. Antes de 1910, 72% de la población estaba en este sector, pero sólo 830 personas o corporaciones tenían el control de 97% de la tierra. Después de la lucha armada, el porcentaje de la población ocupada en este sector se redujo a 65% y dio comienzo la reforma agraria donde se impulsó el sistema crediticio y el desarrollo de infraestructura (sistema de riego, caminos, etc.), y se dio la redistribución de la tierra.
- La segunda etapa va de 1940 a 1970 cuando la tasa de crecimiento de la producción fue mayor a la del crecimiento poblacional, manteniendo tasas crecientes de exportación; sin embargo, fue aquí donde se gestaron las condiciones para el estancamiento del sector debido a la adopción del modelo de sustitución de importaciones industriales¹¹⁴ cuyo propósito era transformar la economía del país de rural a industrial. El financiamiento venía del campo, pero las nuevas políticas afectaron su productividad y comenzó la importación de productos, sobre todo de granos.
- La tercer etapa, de 1970 a 1990, significó el punto en el que el sector agrícola ya no fue capaz de cumplir con su papel en el desarrollo económico; la balanza comercial agrícola fue negativa, la tasa de crecimiento de la producción de productos básicos (especialmente en granos como el maíz y el trigo) fue menor al crecimiento poblacional y, aunado a la sobrevaluación del peso, se favorecieron las importaciones en detrimento de la producción nacional. Con la entrada de México al GATT, la política pública se encaminó a la reducción del déficit gubernamental, lo cual recortó los subsidios al campo, sin antes desarrollar los marcos necesarios para que compitiera con las importaciones, salvo por ciertos sectores exportadores a los que el modelo favoreció. Durante el periodo de sustitución se estableció el actual modelo dual del campo mexicano.
- Finalmente, durante la cuarta etapa de 1990 a la última década, con la firma de tratados y acuerdos con diferentes regiones del mundo, se entra abiertamente al proceso de globalización económica y los programas de protección y subsidio cambian drásticamente. Se consolidó el adelgazamiento del sector público, mediante las reformas al artículo 27 constitucional de 1992 que modificaron de fondo la estructura agraria del país, buscando hacer competitivo al campo, atraer inversiones y poner en el mercado de tierra aproximadamente la mitad del país que estaba bajo el régimen ejidal. Nuevamente, no se tomó en cuenta el hecho de que, previo a esto, debió de haber sido construido el marco institucional para que la producción mexicana pudiera enfrentar a los productos extranjeros en un ámbito de libre competencia.

¹¹⁴ Imposición de tarifas proteccionistas y controles cuantitativos sobre las manufacturas. Vila Issa, Manuel R; *Op. Cit.*, p. 5.

En la búsqueda de nuevos mercados México se enfrentó a que sus productos nacionales de exportación habían perdido competitividad frente a mercancías similares de otros Estados, debido a la falta de innovación, de construcción de cadenas de suministro, de apoyo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y de apoyo a la producción de los pequeños productores agrícolas. La seguridad que presentaba el mercado estadounidense a los productores nacionales, en muchos casos, había provocado el estancamiento, pues no se buscaba la mejora de los productos y de los procesos de producción.

El proceso de desarrollo del sector agrícola fue, en cierta medida, parecido al de Japón, en tanto que en los años cuarenta se apoyó la producción para que ésta sostuviera el desarrollo de la industria mediante la transferencia del excedente. Pero las similitudes no van más allá de esto y, al igual que en Japón, representa sólo un pequeño porcentaje del PIB (aunque lo ha mantenido en un nivel constante), como lo podemos observar en la Gráfica 1. Entre 2000 y 2012 ha logrado mantener un promedio de 3.5%, aunque por la extensión de tierra cultivable en el país debería de ser un porcentaje más grande.

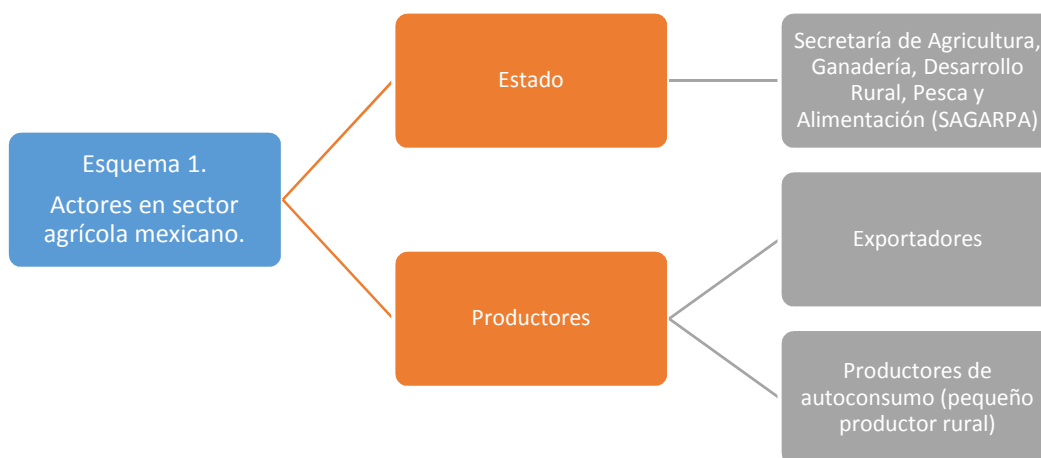


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, Banco de Datos Mundial, databank.bancomundial.org/data

Fecha de consulta: Noviembre de 2014.

Cifras del PIB en millones de dólares a precios corrientes.

Podemos observar en el esquema 1, los principales actores en el sector agrícola en México:



Las consecuentes reformas al sector agrícola sólo beneficiaron a los grandes productores que representan un porcentaje muy bajo, e incluso con ellos, muchas de las políticas no han sido convenientes a sus necesidades; el pequeño productor, se vio afectado por la falta de apoyo gubernamental y de traslado de tecnología, por lo que la producción de este sector se ha visto reducida sólo al autoconsumo en la mayor parte de los casos, pues no genera excedente para vender.

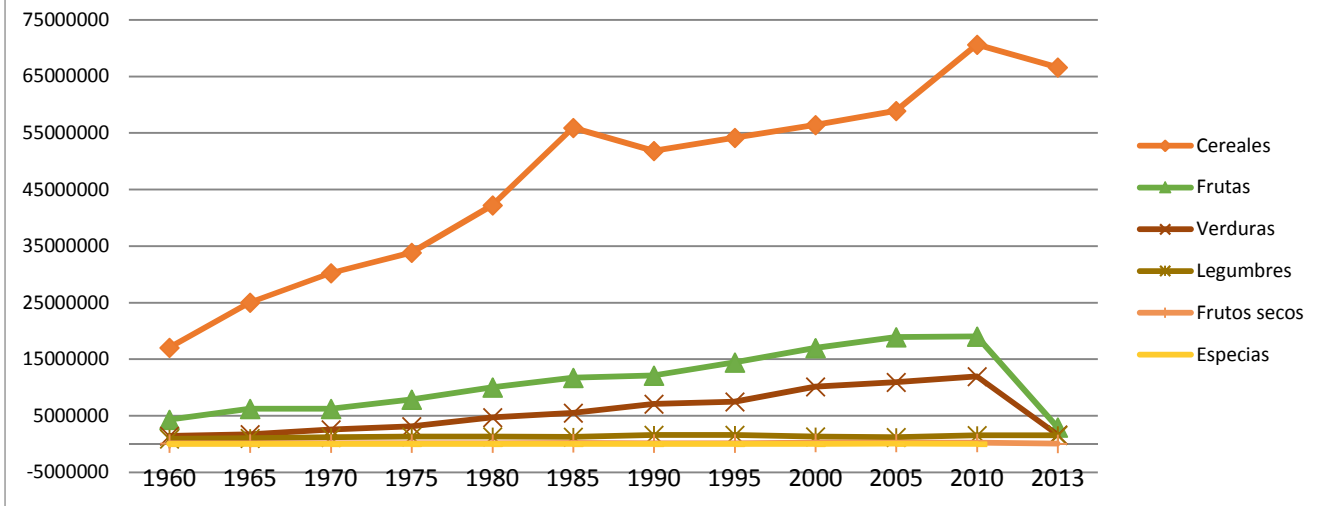
Por un lado, el sector exportador que cuenta con inversión, ha desarrollado mejoras en la productividad debido a cambios tecnológicos (nuevos cultivos, modificaciones genéticas, nuevos esquemas de organización, etc.). Por el otro, la agricultura tradicional, se encuentra en un retraso considerable, se enfrenta a la creciente falta de recursos y todavía se basa en métodos extensivos¹¹⁵.

La falta de continuidad en las políticas públicas y en los programas de apoyo, han afectado la producción agrícola. Los mismos programas, que en vez de incentivar la productividad y la innovación, se dirigen a sanear las diferencias en los ingresos entre los campesinos y la población urbana mediante iniciativas populistas que no desarrollan, sino que incentivan el atraso, han provocado la pérdida de competitividad y el desaprovechamiento de las parcelas.

De un área de 1,943,950 kilómetros cuadrados, sólo 13.1% de la tierra es cultivable en México y están sembradas 22,136,742 hectáreas lo que representa el 53.1%; a diferencia de Japón, este porcentaje ha ido aumentando, derivado de la especialización en el comercio de productos agrícolas. En la Gráfica 2, podemos observar que la mayor parte de la producción está dedicada a los cereales, seguido de frutas y verduras en una proporción mucho menor. En el año 2013, del total de la producción nacional, los cereales representaron el 49% del tonelaje.

¹¹⁵ La agricultura extensiva, a diferencia de la intensiva, utiliza sólo los recursos naturales que tiene a su alrededor, es decir, no busca nuevas tecnologías y acceso a otros recursos, como fertilizantes, riego, etc.; la productividad por hectárea es muy baja, hay poca mano de obra y depende en gran parte del clima de la región.

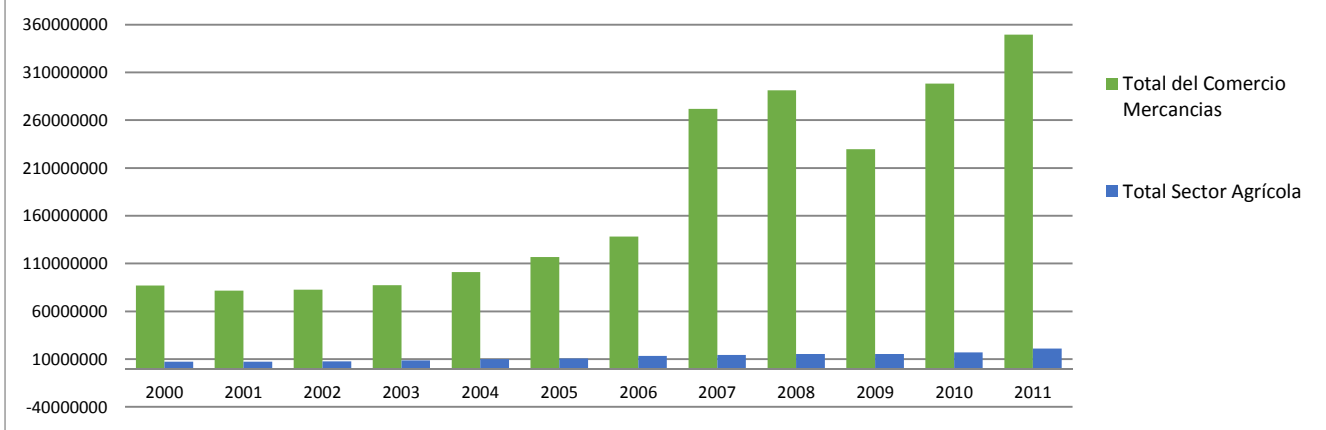
GRÁFICA 2
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN MÉXICO POR TIPO DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, <http://faostat3.fao.org/>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Producción en toneladas. Productos seleccionados.

En México se producen más de 40 productos agrícolas, de los cuales, entre los más importantes para el sector exportador encontramos café, tomate, caña de azúcar, cacao, frutas y cebada. Como podemos observar en la Gráfica 3, del total de las exportaciones de mercancías en 2011, las exportaciones agrícolas representan sólo una pequeña parte, en total un 6%.

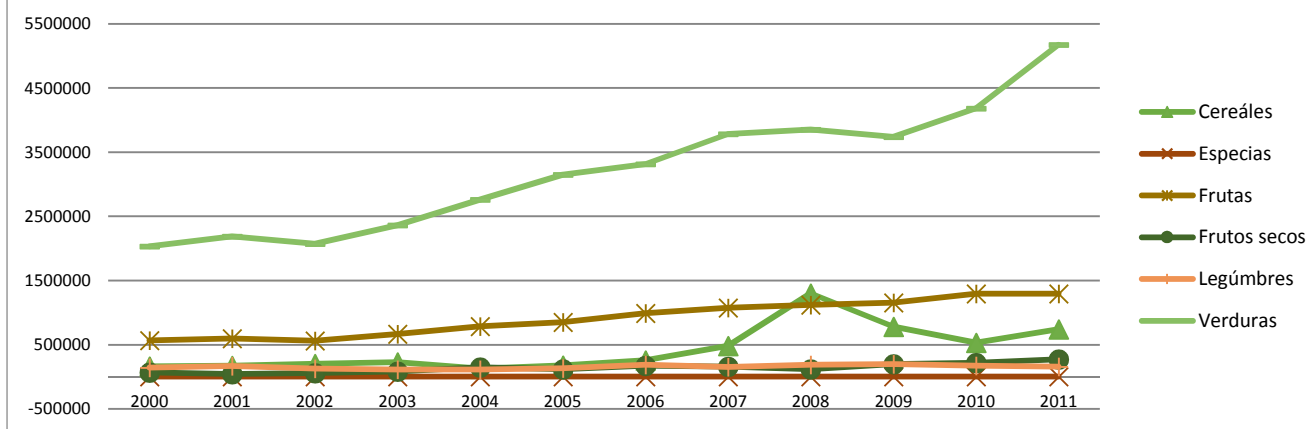
GRÁFICA 3
EXPORTACIONES MEXICANAS - TOTAL VS AGRÍCOLA -



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, <http://faostat3.fao.org/>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.
Valores en miles de dólares a precios corrientes. Productos seleccionados.

De estos, como podemos observar en la Gráfica 4, la mayor parte son verduras, seguido de frutas y cereales. La mayor parte de las exportaciones, son a Estados Unidos.

GRÁFICA 4
EXPORTACIONES MEXICANAS EN EL COMERCIO AGRÍCOLA POR TIPO DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, <http://faostat3.fao.org/>
 Fecha de consulta: Agosto de 2014.
 Valores en miles de dólares a precios corrientes. Productos seleccionados.

Estos indicadores chocan con aquellos de la producción en México; en términos de producción, el primer producto son los cereales, como podemos observar en la Gráfica 1, seguidos de las frutas y, después las verduras. La realidad es que la mayor parte de la producción de cereales en el país es para consumo nacional, y en muchos casos, son los pequeños productores el mayor porcentaje, quienes se enfrentan actualmente a la falta de recursos naturales, en especial, del agua. En Michoacán en el municipio de Senguio, los agricultores que antes sembraban trigo y lo vendían a las harineras, debido a la creciente falta de agua y a los elevados precios de la misma, han dejado de sembrar este producto, sustituyéndolo con maíz y vendiéndolo a las tiendas de abarrotes en otros municipios, lo que ha reducido sus ingresos. El gobierno no ha llevado a cabo programas que ayuden a los productores a utilizar el agua de una forma más eficiente, mediante el uso de nueva tecnología como en Chihuahua, donde en los cultivos de riego, los productores empiezan a introducir el uso de monitoreo de humedad de la tierra, para así poder utilizar el riego por conteo.

Con la liberalización de la economía, el sector agrícola, en especial los pequeños productores, no pudieron competir con los precios de los productos extranjeros. El Estado se desvinculó de ellos sin antes desarrollar los factores que le permitieran crecer en un ámbito de libre competencia; en este sentido, sólo los grandes exportadores y algunas cooperativas se beneficiaron de la liberalización y supieron cómo aprovechar el proceso de globalización; pero la gran mayoría de los pequeños productores, se vieron sumamente afectados por la entrada de nuevos productos, sobre todo en el marco del TLCAN y la entrada de mercancías estadounidenses, de acuerdo a Melba Falck, "(...) México

*ha carecido de un paquete gubernamental de acciones que acompañen el proceso de liberalización para que este tenga los efectos previstos*¹¹⁶.

La reacción del gobierno mexicano, tanto a la liberalización, como a la firma de acuerdos bilaterales, no ha tenido un plan concreto previo a la publicación de políticas y acuerdos, sino que ha querido subsanar los efectos negativos que se tienen después de aplicados. No ha establecido cadenas de producción que conecten todos los procesos, ni apoyado la creación de Pymes que enlacen al productor con el importador; tampoco se ha dedicado a la tarea de mejorar la infraestructura de transporte al interior del país para mejorar los tiempos de traslado y la logística, lo cual es de suma importancia en el comercio agrícola, sobre todo en el de productos frescos. De hecho, los programas de apoyo al campo no son creados en cooperación con los productores, ni siquiera con los grandes exportadores, sino que obedecen a cuestiones políticas, en muchos casos electorales.

Aunado a esto, la mayor parte de mano de obra en el campo, emigra ya sea a las ciudades o a Estados Unidos, en busca de mejores ingresos y oportunidades, dejando muchas parcelas sin utilizar. Otro factor que contribuye al deterioro del pequeño productor es que el consumidor mexicano (cuya mayoría se encuentra en la clase con menos recursos), a diferencia del japonés, no da preferencia al producto nacional, sino que se enfoca en la búsqueda de los precios más bajos, sin poner atención al origen o la calidad de la mercancía, pues el bajo poder adquisitivo de gran parte de la población condiciona sus hábitos de consumo y no permite la búsqueda de mejores productos, y el gobierno mexicano no se ha dado a la tarea de fomentar el consumo de productos nacionales, como lo ha hecho el japonés.

De hecho, la mayor parte de los productos que llegan al consumidor nacional, no son de primera calidad, ya que estos están destinados al mercado de exportación y, en algunos casos, el consumidor mexicano recibe los productos a precios muy elevados debido a la falta de abasto pues el productor prefiere exportar que vender al interior de país, como se da en el caso del espárrago y, por temporadas, en el del aguacate. *“[En México existe] una dualidad característica del sector agropecuario, la discriminación contra el pequeño productor de alimentos y bienes básicos. Coexisten un sector con relativamente grandes extensiones de tierra, capitalizado, con infraestructura vial y de riego, vinculado a las exportaciones y al suministro de insumos industriales, mismo que se benefició de muchos privilegios durante el modelo sustitutivo, y otro, caracterizado por muy pequeñas explotaciones, altamente fragmentado, sin infraestructura de riego, con poco acceso a la tecnología y al crédito, dedicado*

¹¹⁶ Falck Reyes, Melba E.; “El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Evolución del comercio y la inversión 1993-2008” en Melba E. Falck Reyes y Carlos Uscanga. *Las relaciones comerciales y financieras entre México y Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009, p.39.

*prioritariamente a la producción de alimentos. El resultado de este modelo dualista es la baja productividad del sector en conjunto y su reducidísima participación en el PIB*¹¹⁷.

Los programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), como el de Fomento a la Agricultura, de Innovación, Investigación, Desarrollo Tecnológico y Educación (PIDETEC), el de Productividad y Competitividad agroalimentaria, Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), entre otros; no son explicados correctamente a los pequeños productores, en muchos de los casos, los términos técnicos en los programas son difíciles de entender y los requisitos y trámites, sumamente largos y complicados. Inclusive, los agricultores ni siquiera los conocen pues, como se comentó antes, son creados sin la participación del productor, incluso sin tomar en cuenta la opinión de la academia¹¹⁸.

La mala estructuración de estos programas se ve claramente ejemplificada en el hecho de que, después de ser publicados, se modifican constantemente frente a los fallos de los mismos. Ejemplo de esto fue el hecho de que el programa Alianza para el Campo, creado en 1995 con el fin de elevar la productividad y capitalizar al campo, tuvo que ser modificado en el año 2000 y, nuevamente, en 2002 y 2003 en sus reglas de operación, debido a que éstas no fueron creadas con una visión ni objetivos comunes para todo el programa. El problema central de este programa es “(...) *la actual inercia operativa que conduce a una asignación de recursos poco focalizada y poco congruente con criterios de desarrollo*”¹¹⁹.

Ejemplos como el anterior hay muchos y cada uno muestra claramente la mala planeación de los programas gubernamentales. En el caso de aquellos que tratan de apoyar la comercialización, como Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) o el mismo PROCAMPO, sólo atienden cuestiones aisladas, como el excedente de producción en determinados estados, sin tomar en cuenta otras cuestiones como las reglas de inocuidad alimentarias o las barreras que la falta de infraestructura presentan a la comercialización de productos agrícolas.

Por el lado de los exportadores, los procesos burocráticos que conllevan estos programas, toman mucho tiempo y son engorrosos. Aunado a esto, la corrupción por parte del gobierno para ser aceptado y aprovechar los beneficios, hacen que se pierda el interés en ellos y, en muchos casos, los productores prefieren utilizar sus propios recursos para traer expertos que les ayuden a desarrollar los procesos necesarios para cumplir con las normas internacionales y los altos estándares de calidad de los

¹¹⁷ Ávila D., José Antonio, et. al.; *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*. México: El Colegio de México, 2008, p. 15.

¹¹⁸ Vila Issa, Manuel R; *Op. Cit.*, pp. 140 – 145.

¹¹⁹ *Ibidem*, p. 141.

mercados internacionales. Sólo aquellos productores con el poder adquisitivo suficiente, pueden llevar a cabo estas inversiones¹²⁰.

Así, si bien la firma del Acuerdo con Japón es un ámbito de oportunidad para las exportaciones agrícolas, también demuestra varias fallas en las cadenas de producción del sector agrícola mexicano que impiden la colocación de los productos en el mercado nipón, “(...) *la ausencia de financiamiento para los exportadores, los bajos rangos el desconocimiento de mercados alternos (...), así como la ausencia de coordinación y continuidad de las políticas públicas (...)*”¹²¹.

Es necesario un nuevo planteamiento de proyectos a largo plazo para desarrollar el sector agrícola mexicano, que estén encaminados a eliminar la dualidad entre los grandes exportadores y los pequeños productores, con el objetivo de nivelar a ambos. Si bien la influencia del Estado en el mercado no debe de ser dañina para el funcionamiento del mismo, si debe ayudar a la construcción de las cadenas de suministro necesarias para incrementar la eficiencia de los intercambios tanto al interior del país como en el comercio exterior; así como inducir el interés por el mejoramiento de la calidad de los productos mexicanos.

3.2 El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón

Las relaciones diplomáticas y comerciales con Japón comenzaron en 1888 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre ambos países; pero no sería sino hasta la década de los años setenta cuando se desarrollarían con más profundidad los lazos comerciales entre ambos mediante la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1969, y hasta los ochenta cuando el nivel de comercio se elevaría. En un principio, el intercambio se dio en el marco del comercio de energéticos, específicamente del petróleo, después en la entrada de inversión japonesa al país y culminó con la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre ambos¹²².

El intercambio comercial entre Japón y México está condicionado por varios elementos, entre ellos, tal vez el más importante es la cercanía de México con Estados Unidos y la relación especial de este último con Japón. Ciertamente, la relación de ambos con Estados Unidos ha marcado los intercambios entre Japón y México. Japón ha sido el pilar de la política estadounidense en la región de Asia, lo que ha estrechado los lazos políticos entre ambos. México, por su parte ha sido una constante en las políticas de seguridad estadounidense, debido a la cercanía geográfica. Para ambos, Estados Unidos es un gran mercado para las exportaciones de sus bienes industriales, por el tamaño de su economía y por el tamaño de su población.

¹²⁰ Véase, Massieu Trigo, Yolanda Cristina; *El trabajo y los lujos de la tierra: biotecnología y jornaleros en la agricultura globalizada de México*. México: Universidad Autónoma de Metropolitana, 2010, p. 115 – 117.

¹²¹ Melba E. Falck Reyes y Carlos Uscanga; *Op. Cit.*, p.5.

¹²² Véase, Melba E. Falck Reyes y Carlos Uscanga; *Op. Cit.*, p.8.

La firma por parte de México del TLCAN profundizó la relación con Estados Unidos e incentivo la llegada de nuevas compañías japonesas que buscaban usar este nuevo marco como trampolín para la entrada de sus productos al mercado estadounidense. En el marco del TLCAN las compañías japonesas se dieron cuenta de que estaban perdiendo presencia frente a la preferencia que el tratado dio a las estadounidenses, situación que se repetía en otras partes del mundo. El proceso interno de la economía nipona indicaba que se estaban dejando pasar oportunidades por la reticencia a la firma de tratados bilaterales y el gobierno, presionado por la iniciativa privada, dio un viraje en sus políticas comenzando a buscar oportunidades de negociación de tratados preferenciales con sus socios comerciales.

Así, en el 2001 comienzan las negociaciones para la firma de un acuerdo de asociación con México. El éxito en la firma de este era importante para la industria japonesa, en tanto que representaba oportunidades para colocarse con mayor fuerza en México, en especial para la industria automotriz y era una vía óptima para la entrada de los productos japoneses manufacturados en México, al mercado estadounidense. Adicionalmente, la misma industria maquiladora japonesa estaba preocupada por hecho de que “(...) *el TLCAN fuera una institucionalización de un bloque comercial cerrado*”¹²³.

Para México, la importancia radicaba en el sector agrícola y de alimentos en Japón, así como en las exportaciones de materias primas al mercado japonés y en la transferencia tecnológica que podría surgir de la firma, la atención del sector privado fue importante en este punto¹²⁴. También en el fomento a la inversión directa japonesa en el país, que pudiera traer nuevas industrias y crear empleos en diferentes estados de la República; así como en la cooperación entre ambos. México también buscaba insertarse en el mercado Asiático, para así mitigar los efectos de la dependencia con Estados Unidos.

El gobierno japonés se enfrentó con la reticencia de su población agrícola y del MAFF en cuanto a la inclusión del comercio agrícola en el acuerdo; sin embargo, frente a la insistencia del gobierno mexicano y del empresariado japonés, finalmente el capítulo agrícola fue incluido.

Así, en el año 2005 entra en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ¹²⁵), dado que incluyó un apartado sobre la cooperación, se considera un tratado de libre comercio de segunda generación.

¹²³ Romero Ortiz, María Elena; “La relación de cooperación México-Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica. Entre los intereses y las necesidades” en Uscanga, Carlos, et. al.; *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 2007, p.41.

¹²⁴ Para ver una lista de las empresas agropecuarias y de alimentos, véase, Valdivia Caballero, Virginia; “La política comercial japonesa y los empresarios mexicanos” en Uscanga, Carlos, et. al.; *El Mercado Japonés: Retos para la Industria Mexicana de Exportación*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.

¹²⁵ Para efectos de este trabajo, se abrevió a Acuerdo de Asociación Económica México-Japón.

Si bien el volumen del intercambio entre ambos países se ha incrementado gracias al acuerdo, la balanza comercial de México presenta un déficit importante debido a que la mayor parte de las exportaciones a Japón son de materias primas y las importaciones son de productos con valor agregado y de alta tecnología. En esto también tiene que ver el comercio entre firmas, donde las filiales de las empresas japonesas importan productos de la matriz.

Así mismo, a pesar de que en el año 2003, la economía japonesa parecía entrar en un nuevo ciclo de recuperación económica y salir de la larga recesión, la crisis financiera del año 2008 que provocó que Estados Unidos entrara en recesión, detuvo de nuevo la recuperación de Japón, lo que afectó los niveles de intercambio comercial con sus socios en el mundo, así como la reducción de los índices de confianza de los consumidores japoneses.

Incrementar los niveles de intercambio entre ambos países y aprovechar mejor las facilidades que este tratado implica para los productos mexicanos es de suma importancia para la diversificación del comercio de México.

3.2.1 El apartado agrícola

El hecho de que el capítulo agrícola se incluyera en el acuerdo fue uno de los mayores logros del mismo; la inclusión de este provocó que “(...) el gobierno de México hiciera alarde de su capacidad negociadora por haber logrado oportunidades reales de exportación en un sector productivo que representa un gran potencial (...)”¹²⁶; no podemos negar que el acuerdo fue adecuadamente negociado. El papel de SAGARPA fue importante al buscar oportunidades para los productos agrícolas en el mercado japonés y mejorar el ingreso y la inserción de los mismos en el ámbito internacional, aunque no tomó en cuenta que muchos de los requisitos de inocuidad de los alimentos y de etiquetado, no podrían ser cumplidos por los productores.

A pesar de la reticencia del MAFF y de los agricultores japoneses, Japón concedió acceso preferencial a 796 líneas arancelarias que representan el 99.8% de las exportaciones mexicanas a Japón en el sector agroindustrial, con la reserva de 0.2% en productos sensibles a la economía japonesa. La liberación se otorgó en tres pazos (inmediata, mediano y largo plazo) y para productos sensibles a la economía japonesa, se obtuvo acceso mediante cuotas; en el Cuadro 1, podemos apreciar detalladamente la liberación para productos agrícolas seleccionados.

¹²⁶ Maya Ambía, Carlos Javier; “Impactos del AAE México-Japón en el comercio hortofrutícola” en Carlos Uscanga (Coord.) y Alfredo Romero Castilla (Coord.). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010, p. 43.

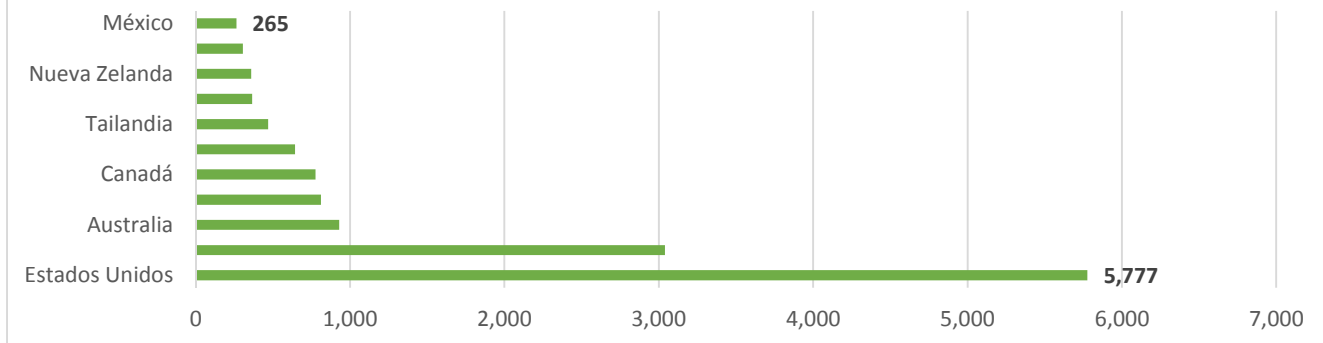
CUADRO 1.		
ACCESO A PRODUCTOS AGRÍCOLAS MEXICANOS DE ACUERDO AL AAEMJ		
Producto	Acceso	
Liberación inmediata		
Aguacate	0%	
Brócoli fresco	0%	
Café verde	0%	
Calabaza	0%	
Espárrago	0%	
Limones	0%	
Mangos	0%	
<i>También se eliminaron los aranceles de tomate, ajo, cebolla, calabaza, col, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya.</i>		
Liberación a mediano plazo		
Café tostado	10.0%	Desgravación en 3 años
Uvas	17.0%	Desgravación en 3 años
Brócoli congelado	6.0%	Desgravación en 5 años
Fresas congeladas	12.0%	Desgravación en 5 años
Melón	6.0%	Desgravación en 5 años
Jugo de Toronja	25.5%	Desgravación en 7 años
Nuez	12.0%	Desgravación en 7 años
<i>Asimismo se eliminarán los aranceles para zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno y pera congelada.</i>		
Liberación a largo plazo		
Plátano	10% - 20%	Desgravación en 10 años, con cupo libre de arancel de 20 mil toneladas
<i>A largo plazo se eliminarán los aranceles para harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados, entre otros.</i>		
Acceso preferencias por cuotas para productos sensibles		
Jugo de Naranja	7,700	6,200 de concentrado y 1,500 toneladas de fresco
Naranja	4,000	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo/tlc-acuerdos>
Fecha de consulta: Agosto de 2014.

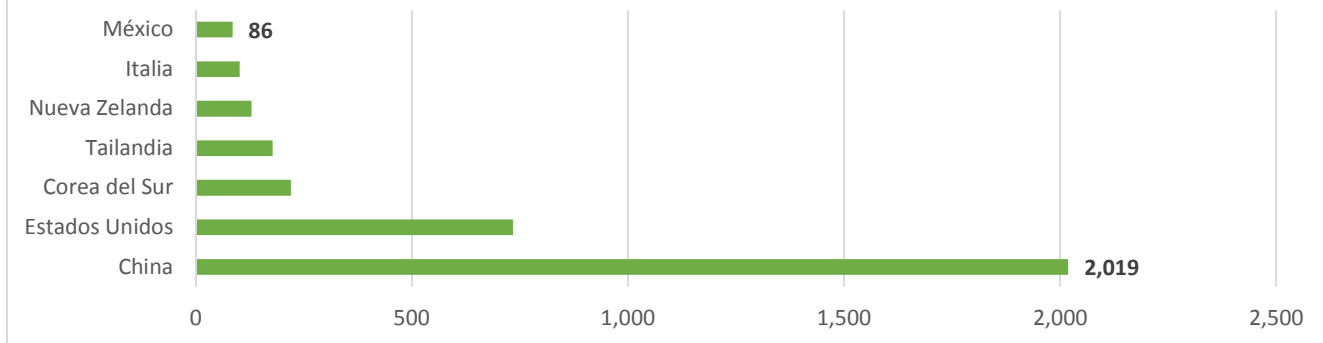
Si bien, gracias a la entrada en vigor del acuerdo, las exportaciones agrícolas a Japón se elevaron de 499 millones de dólares en 2004 a 669 millones en 2008, México sólo representó el 1.7% del total de las importaciones de insumos agrícolas en 2012, 2.1% del total para las verduras y 4.7% del total para las frutas¹²⁷. En las Gráficas 5, 6 y 7, podemos observar más detalladamente esta situación.

¹²⁷ Datos del Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>, Agosto de 2014 y Falck Reyes, Melba E.; "El capítulo agrícola en el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: cuatro años de experiencia" en Carlos Uscanga (Coord.) y Alberto Romero Castilla (Coord.). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010, p. 29.

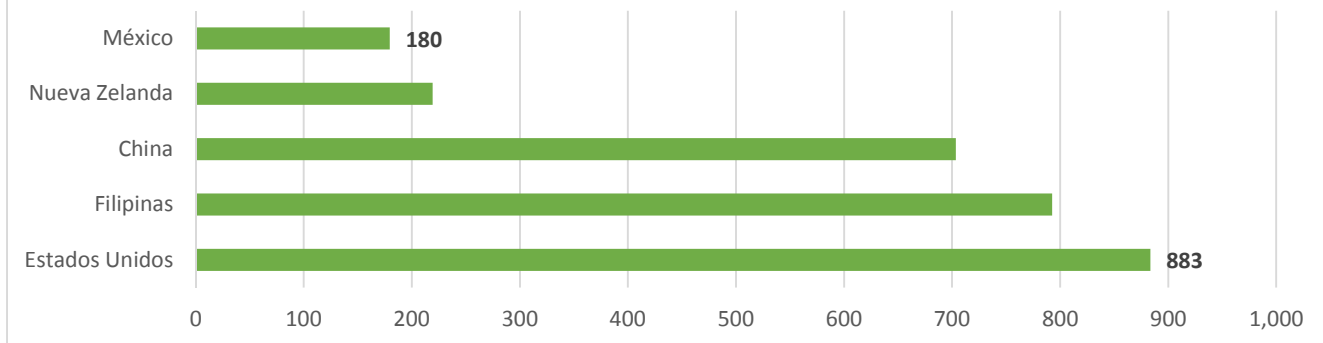
GRÁFICA 5
IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DE JAPÓN POR PAÍS DE ORIGEN 2012



GRÁFICA 6
IMPORTACIONES DE PRODUCTOS HORTÍCOLAS DE JAPÓN POR PAÍS DE ORIGEN 2012



GRÁFICA 7
IMPORTACIONES DE PRODUCTOS FRUTÍCOLAS DE JAPÓN POR PAÍS DE ORIGEN 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Bureau, MIC, Japan Statistical Yearbook 2014, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>

Fecha de consulta: Agosto de 2014.

Cifras en millones de yenes convertidos a millones de dólares a precios internacionales. Tipo de cambio promedio internacional de 2012 de acuerdo al Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.FCRF>

Fecha de consulta: Agosto de 2014.

También podemos observar en las Gráficas 6 y 7 que países como Estados Unidos y China, que no tienen acuerdos de complementariedad firmados con Japón, nos superan en la exportación de productos agrícolas. México no figura en la importación de granos y forrajes, situación lamentable dado que Japón necesita de estos productos para la alimentación de ganado.

Para evaluar correctamente el efecto que el acuerdo ha tenido en el comercio agrícola entre ambos países debemos identificar, como lo menciona Carlos Javier Maya Ambía, aquellos productos que ya estaban colocados en el mercado japonés antes de la entrada en vigor del mismo y que no han visto un crecimiento significativo en el intercambio con Japón; entre ellos tenemos al aguacate, el melón y los espárragos. Por el otro lado, el mango y la calabaza kabocha, ya estaban colocados en el mercado japonés y si han visto una mejoría porcentual a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Productos como el limón y el tomate, han visto gran mejoría; sin embargo, los cupos del plátano y las naranjas no se han cubierto, lo cual puede afectar durante la revisión del acuerdo¹²⁸.

El mercado de las exportaciones agrícolas a Japón es uno de los más difíciles, debido a los altos grados de calidad que exige a los productos importados, lo trámites requeridos para la entrada de mercancías y las exigencias del consumidor nipón. Este mercado es uno de los más competitivos, tanto por la competencia extranjera que se presenta, como por la nacional en algunos casos (el mercado de las verduras es un ejemplo de estos). La falta de capacidad que la producción doméstica tiene para cubrir la demanda al interior del país, lo convierte en un mercado atractivo.

De las exportaciones que realiza México a Japón en el sector agrícola, destacan el aguacate, el mango y la calabaza kabocha. Estos productos han sido los que han logrado penetrar con mayor éxito el mercado japonés debido a diversos factores.

En el caso del aguacate es debido al alto grado de organización de los productores en Michoacán (primera área exportadora), así como a la búsqueda de estos mismos de mejorar el producto y las técnicas de cultivo para así alcanzar los estándares japoneses¹²⁹. En el caso de la calabaza kabocha, gracias al impulso de empresarios japoneses por fomentar la producción en otros países y así complementar la demanda del mercado japonés¹³⁰.

¹²⁸ Véase, Maya Ambía, Carlos Javier; *Op. Cit.*, pp. 48 – 55.

¹²⁹ Para más información véase, Delfín Ortega, Odette V.; “La comercialización del aguacate michoacano al mercado japonés en el marco del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: un análisis de viabilidad logística”, en Carlos Uscanga (Coord.) y Alfredo Romero Castilla (Coord.). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010, pp. 61 – 75.

¹³⁰ Para más información acerca de este producto véase, Maya Ambía, Carlos Javier; “Competencia global y exportaciones agrícolas no tradicionales: la calabaza kabocha mexicana en el mercado japonés” en Carlos Javier Maya Ambía y Johan González Hernández. *Oportunidades de comercio Agrícola dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, 2014.

**CUADRO 2.
COMERCIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS CON JAPÓN.
PRODUCTOS SELECCIONADOS.**

Producto		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Aguacate	Importaciones totales de Japón	28,991	28,150	29,032	26,511	24,073	29,840	44,552	37,173
	Exportaciones de México a Japón	28,294	26,630	26,553	25,165	23,051	26,983	40,372	32,633
	Producción México	987,000	1,021,515	1,134,250	1,142,892	1,162,429	1,230,973	1,107,135	1,264,141
Café verde + tostado	Importaciones totales de Japón	400,977	413,264	422,696	389,818	387,538	390,938	410,530	416,805
	Exportaciones de México a Japón	8,015	6,254	3,198	3,798	3,571	2,713	2,865	3,858
	Producción México	312,413	294,364	279,635	268,565	260,442	264,472	245,271	237,056
Calabaza	Importaciones totales de Japón	108,685	121,732	103,273	104,943	100,380	105,301	106,355	114,574
	Exportaciones de México a Japón	20,781	21,033	32,059	25,068	26,634	31,272	38,283	43,919
	Producción México	532,218	511,305	546,569	516,721	485,625	577,067	522,388	525,445
Espárrago	Importaciones totales de Japón	17,148	17,469	14,976	12,542	10,437	10,780	12,538	12,308
	Exportaciones de México a Japón	2,643	3,546	2,931	2,165	2,635	3,564	4,687	5,871
	Producción México	59,384	60,000	59,621	60,000	68,000	73,000	89,000	92,000
Limones	Importaciones totales de Japón	84,741	78,872	75,322	63,021	59,386	53,310	54,441	53,781
	Exportaciones de México a Japón	2,308	2,184	2,228	2,347	1,977	1,956	3,565	3,659
	Producción México	1,927,515	1,806,784	1,867,078	1,935,909	2,242,539	1,987,453	1,891,403	2,147,740
Mangos	Importaciones totales de Japón	12,657	12,377	12,461	12,495	11,669	11,201	10,504	10,193
	Exportaciones de México a Japón	2,909	3,587	4,330	5,388	5,271	5,050	3,975	3,446
	Producción México	1,573,000	1,679,472	2,045,687	1,911,267	1,716,537	1,509,272	1,632,649	1,827,314
Tomate	Importaciones totales de Japón	4,857	5,894	5,450	4,260	1,976	2,338	2,971	2,963
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	29	38	472	134
	Producción México	3,037,265	2,800,115	2,899,153	3,150,353	2,872,670	2,691,395	2,997,641	2,435,788
Ajo	Importaciones totales de Japón	28,804	30,268	26,217	22,117	19,959	19,842	18,557	19,248
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
	Producción México	48,025	46,303	43,724	56,999	50,015	56,088	47,429	58,065
Cebolla	Importaciones totales de Japón	274,485	358,030	291,574	228,644	184,663	207,976	339,914	373,500
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
	Producción México	140,000	137,826	78,773	80,000	79,912	75,911	81,716	77,755
Col y Brócoli	Importaciones totales de Japón	142,879	129,389	84,924	53,014	39,280	43,087	59,474	64,475
	Exportaciones de México a Japón	35	36	51	-	-	7	99	99
	Producción México	558,515	587,649	515,995	545,385	586,412	606,274	607,779	666,883
Berenjena	Importaciones totales de Japón	917	644	408	340	330	259	78	68
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
	Producción México	54,000	55,852	54,000	55,000	56,329	54,000	69,000	62,477
Papaya	Importaciones totales de Japón	4,763	4,075	4,168	3,996	3,817	3,089	2,779	2,774
	Exportaciones de México a Japón	3	-	-	-	-	-	-	-
	Producción México	787,663	709,477	798,589	919,425	652,934	707,347	616,215	634,369
Uvas	Importaciones totales de Japón	13,873	10,955	9,949	8,069	6,612	7,550	12,625	15,410
	Exportaciones de México a Japón	17	81	24	36	18	17	62	158
	Producción México	305,000	323,203	244,073	356,258	307,478	274,828	307,147	281,145
Melón	Importaciones totales de Japón	44,322	38,995	33,522	26,372	31,025	29,355	29,518	32,948
	Exportaciones de México a Japón	32,470	28,577	24,636	18,591	23,867	21,714	20,111	23,494
	Producción México	534,438	579,974	570,188	543,336	582,288	552,371	561,681	564,366
Nuez	Importaciones totales de Japón	10,912	10,146	11,176	11,109	7,911	8,938	9,436	9,872
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
	Producción México	81,499	79,871	68,359	79,162	79,770	115,350	76,627	96,476
Zanahoria	Importaciones totales de Japón	58,649	101,275	104,115	46,283	43,005	41,818	65,187	80,059
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	394	-	-	-
	Producción México	385,502	370,768	381,804	404,419	386,040	368,600	346,466	404,726
Toronja	Importaciones totales de Japón	288,510	205,961	170,881	212,838	184,038	178,912	174,771	160,004
	Exportaciones de México a Japón	-	-	-	-	-	-	-	135
	Producción México	408,953	350,199	387,339	313,497	394,865	431,670	400,934	397,267
Plátano Cupo libre de 20,000 ton.	Importaciones totales de Japón	1,026,014	1,066,873	1,043,634	970,594	1,092,738	1,252,606	1,109,068	1,064,125
	Exportaciones de México a Japón	3,303	3,739	3,948	4,611	5,411	4,810	3,731	3,063
	Producción México	2,361,144	2,250,041	2,196,155	1,964,545	2,150,801	2,232,361	2,103,361	2,138,687
Naranja Cupo libre de 4,000 ton.	Importaciones totales de Japón	112,937	115,433	120,875	85,803	97,818	94,411	109,940	115,330
	Exportaciones de México a Japón	277	-	-	836	-	16	-	-
	Producción México	3,977,000	4,112,711	4,156,907	4,248,715	4,297,238	4,193,481	4,051,631	4,079,678

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, <http://faostat3.fao.org/>
Fecha de Consulta: Agosto de 2014.
Cantidad en toneladas

Para aprovechar mejor el tratado se deben de identificar los productos que están desaprovechados dentro del acuerdo, en el Cuadro 2, se presenta una relación de productos seleccionados que se encuentran dentro del acuerdo en relación con las importaciones totales del Japón, las exportaciones de México a Japón y la producción mexicana de estos productos, desde el 2004 al 2011.

Como podemos apreciar, el aguacate no ha tenido gran variación desde la entrada en vigor del acuerdo, pero la importancia del producto mexicano en las importaciones de Japón es clara, con el 88% del total de estas. Por el otro lado, casos como la calabaza y el espárrago han visto un crecimiento importante, sin embargo todavía representan solamente el 34% y 48% respectivamente de las importaciones totales. El mango por su parte, aunque representa el 34% de las importaciones, sólo tuvo un crecimiento del 18%.

Hay casos como el café y el melón, donde en vez de verse favorecidos con la implementación del acuerdo, han disminuido el volumen de las exportaciones en -52% y -28% respectivamente, lo cual debería ser una indicación al gobierno de encontrar e porqué de esta situación y tratar de ayudar a este sector. En el caso del plátano y las naranjas, no sólo no se han alcanzado los cupos, sino que se ha disminuido el volumen y, en el caso de las naranjas, se ha vuelto nulo¹³¹.

Por el otro lado, tenemos productos que han comenzado las exportaciones a Japón y que también se han visto beneficiados por el acuerdo, como los limones, el tomate, el brócoli, la col y las uvas, que han incrementado las exportaciones y, sin embargo, de acuerdo a la producción en México de estos productos, nuestro porcentaje en el total debería de ser mayor. La toronja, por su parte, apenas inicia intercambios con Japón. Finalmente, podemos identificar productos como el ajo, la cebolla, la berenjena, la papaya, la nuez y la zanahoria que no han aprovechado el acuerdo en ningún nivel, lo cual indica desconocimiento y dificultades por parte de los productores.

Por qué no ayudar al desarrollo de estos sectores que se pueden ver beneficiados con la exportación de sus productos. Si podemos identificarlos, también podemos ver cuáles con las dificultades a las que se enfrentan y las razones por las que no se ha emprendido una relación comercial con los compradores japoneses; así se pueden elaborar las políticas necesarias para que las cadenas de producción sean más eficientes y, de esta forma, aumentar el bienestar general.

La exportación de productos agrícolas a Japón, en especial la de productos frescos se dificulta por varias razones, entre ellas podemos identificar la falta de una red de transporte lo suficientemente eficiente al interior de México, así como de la tecnología de conservación necesaria para que los productos lleguen a su destino en las condiciones óptimas para el consumidor y la industria alimentaria;

¹³¹ No mencionamos en el cuadro el caso del jugo de naranja, el cual si se ha visto beneficiado, pero aun así no ha cubierto las cuotas. En 2011 se exportaron a Japón 5,025 toneladas, de una cuota de 7,700.

los puertos de altura mexicanos que exportan a Asia son Manzanillo, Baja California y Lázaro Cárdenas, dentro de estos, el almacén refrigerado más recomendable para la industria agrícola es el de manzanillo y, ninguno de estos puertos tiene calidad de puerto HUB¹³² lo cual impide la entrada de los grandes buques de empresas como NYK, lo cual provoca que la carga tenga que ser transportada al puerto de Los Ángeles, lo cual aumenta el tiempo de transporte.

Aunado a esto, el problema de la inseguridad en las carreteras, provoca que los puntos de revisión aumenten el tiempo de transporte y, muchas veces, las revisiones dañan los productos y rompen con el ciclo de refrigeración de los mismos.

El Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México por su parte, que debería ser una conexión entre productores del lado del Atlántico, Centro y Sur de la República, no cuenta con un almacén refrigerado para los productos agrícolas y es una de las aduanas con más dificultades, así como una de las más costosas¹³³.

Por lo anterior, la mayor parte de los productores que se han podido introducir en el mercado japonés, se encuentran cerca de los puertos del Pacífico, como es el caso de los productores de aguacate en Michoacán. El espárrago que se exporta se produce, principalmente en Baja California, Guanajuato, Jalisco y Sonora y se exporta vía Manzanillo y Los Ángeles. El mango se produce en Guerrero y Michoacán y se exporta vía Manzanillo¹³⁴.

El café tostado, que se produce en varios estados y cuya calidad es reconocida en muchos países, como por ejemplo el de Veracruz y Chiapas, no se conoce en Japón y los productores mexicanos de esas zonas ven muy lejano el mercado japonés debido a la distancia, no sólo al país, sino a los puertos de exportación. Por su parte el melón producido en Sonora, tiene que enfrentar la competencia del producto Chino, que recorre menos distancia.

La zanahoria, el ajo y la cebolla, cuyos productores más importantes se encuentran en Aguascalientes y Zacatecas, se enfrentan no sólo a la distancia, sino a problemas de inseguridad, así como a falta de recursos y promoción del producto en otros países. La papaya, producida en Veracruz, Chiapas,

¹³² Los puertos HUB son aquellos que tienen la capacidad de recibir buques de entre 180,000 y 200,000 Toneladas de Registro Bruto (TRB). Los puertos mexicanos más grandes sólo pueden recibir buques con hasta 120,000 TRB. Para obtener más información sobre los puertos mexicanos y su situación actual véase, Salgado y Salgado, José Eusebio; *Op. Cit.*, pp. 233 – 284.

¹³³ Véase, González Hernández, Johan; “Las tendencias frutícolas en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón”, en Carlos Javier Maya Ambía y Johan González Hernández, *Oportunidades de comercio Agrícola dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, 2014.

¹³⁴ Información de los principales estados productores, así como de las rutas de comercialización de los productos, obtenida de SAGARPA, <http://www.sagarpa.gob.mx/>, Julio de 2014.

Oaxaca, Michoacán y Tabasco principalmente, ya cuenta con reconocimiento de su calidad en Estados Unidos, lo cual no ha sido aprovechado.

Las dificultades que los productores mexicanos tienen para exportar al mercado japonés son varias, entre ellas las más difíciles son las de etiquetado, empaquetado y de inocuidad de los alimentos que vimos en este capítulo; la barrera del idioma en el punto del etiquetado es de suma importancia.

Dentro de los productos mexicanos frescos prohibidos de exportar a Japón, debido a riesgos fitosanitarios (de acuerdo al gobierno japonés), encontramos los siguientes: manzana, chabacano, cereza, ciruela, pera, membrillo y durazno¹³⁵. Algunos de estos productos, como lo vimos en la sección anterior de este trabajo, pueden ser exportados procesados y, también, se pueden obtener permisos para su exportación mediante inspecciones por parte del gobierno japonés, esto implica el mejoramiento de los métodos en la producción, así como una inversión importante en nueva tecnología. Sin embargo, encontramos productos que se han tenido que retirar debido a que no pueden cubrir los crecientes requisitos de sanidad.

SENASICA, parte de SAGARPA, es el organismo gubernamental encargado de fomentar la inocuidad de los alimentos; sin embargo, la obtención de certificaciones tiene un costo elevado para los productores mexicanos debido a la falta de capital, tecnología y capacitación; así como a la falta de acercamiento de este organismo con los pequeños productores.

En este sentido, el Artículo 145 del Acuerdo no ha sido aprovechado. En este, se señala la cooperación en materia de agricultura, mediante el intercambio de información y conocimiento, así como apoyo financiero para agricultores y cooperativas agrícolas, fomento a la investigación científica y tecnológica. En este sentido se estableció el Subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura, el cual debe de revisar la correcta implementación de este artículo.

En otro sentido, las cadenas de producción al interior del país, no han sido construidas correctamente por el gobierno. Las Pymes, que deberían de ser un canal entre los importadores japoneses y el productor mexicano no han logrado la conexión entre el productor y el consumidor. El apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA por sus siglas en inglés) es de vital importancia y tampoco ha sido utilizado. El apoyo de este organismo podría ayudar a la capacitación de los pequeños productores en métodos sustentables que maximicen el uso de los recursos naturales, así como incrementen la producción de la parcela agrícola.

Finalmente, los productos mexicanos no son identificados por el consumidor japonés como una marca, a pesar de los programas de Pro-México y de la promoción de los mismos en FOODEX y Bio-Fach

¹³⁵ Véase, González Hernández, Johan; *Op. Cit.*

Japan. En FOODEX Japan 2014, participaron 80 empresas mexicanas dedicadas principalmente a los cárnicos de res, procesados de aguacate, tomate, limón, mango, cerveza, mezcal y tequila. La falta de identificación del consumidor japonés de los productos mexicanos y de la calidad de estos, es algo que se tiene que corregir para fomentar las importaciones y colocarse en el mercado. En este sentido, los procesos son largos y la visión de la iniciativa privada muchas veces no es de largo plazo.

La papaya es tal vez el producto con mayor oportunidad para su promoción y crecimiento en el intercambio con Japón. La producción de Michoacán y Oaxaca, que se encuentran en el pacífico, no han sido promocionadas en FOODEX y Bio-Fach, y no se ha estudiado si cumplen con los requisitos del mercado japonés en cuanto al etiquetado y empaquetado, a pesar de ser reconocida en Estados Unidos como un producto de calidad, especialmente aquella proveniente de Michoacán. Se siembra en este estado en 1,700 hectáreas y en 2012 tuvo una producción de 700 toneladas por semana, lo cual cubre el consumo japonés de acuerdo a las cifras mostradas en el Cuadro 2. Si se exportan 270 mil cajas diarias a Estados Unidos y los precios del producto han venido en aumento de 4 y 5 pesos en 2011 a 13 pesos por kilo en 2013, por qué no ver las oportunidades su colocación en Japón, donde el aguacate michoacano ya es conocido y consumido por su calidad¹³⁶.

El caso de la papaya tiene otra ventaja, ProPapaya es una institución creada por el gobierno y que cuenta con la participación de los productores; también ha tratado de armar el entramado comercial desde la producción hasta la presentación del producto al consumidor, y su monitoreo de los estándares de calidad ha sido constante. Sin embargo y tal vez la mayor dificultad a superar, es que los productores de papaya sólo van al mercado estadounidense, pues ya están colocados en él, sin tomar en cuenta que si se diera un viraje en la demanda de este país perderían a su cliente más importante y se enfrentarían a una sobre producción. La producción de Michoacán, tan cercana al puerto de Lázaro Cárdenas, presenta un nicho de oportunidad para que sea promocionada en Japón.

Existen varias oportunidades para que las exportaciones de productos mexicanos a Japón, a parte de la papaya, se incrementen de manera considerable. Para que este incremento se lleve a cabo, son varias las reformas que se deben de llevar a cabo al interior del país.

A corto plazo, se deben crear proyectos que traten, no sólo de hacer conocido el mercado japonés con los productores mexicanos, sino que también mejoren las cadenas de suministro al interior del país y que promuevan el producto nacional entre el consumidor mexicano. Se debe de intentar fomentar una producción de mayor calidad en los pequeños agricultores, para así tratar de ir eliminando las diferencias entre estos y los grandes exportadores agrícolas.

¹³⁶ Cifras obtenidas de ProPapaya; *Situación actual de la Papaya*, Octubre/Diciembre 2014, <http://propapaya.org/acerca-de-la-papaya/situacion-de-la-papaya>, Marzo de 2015.

En este sentido, la promoción a la apertura y afianzamiento de Pymes que sean eslabones en las cadenas de producción es de suma importancia; se debe de fomentar la creación de empresas que se vuelvan expertas en el mercado japonés y enseñen a los productores cómo comerciar con este nicho; también que sean parte importante de los procesos necesarios para la exportación de los productos.

Para que los nichos de oportunidad puedan ser aprovechados, se debe de incentivar en los productores el mejoramiento de los procesos tanto de siembra, como de riego, cultivo, empaque y transportación; así como incrementar el interés en realizar inversiones en nueva tecnología que ayude a cumplir con los requisitos de importación japoneses.

En este punto, la conexión entre el sector productivo y la academia se debe de incrementar, pues sólo así se puede compartir el conocimiento necesario para llegar a una innovación en los procesos. Así mismo, la conexión entre los proyectos gubernamentales de apoyo a la producción debe de incrementarse más y hacer ver a los productores mexicanos que este mercado no es tan lejano como se piensa, si se llevan a cabo las reformas necesarias para reducir los tiempos de logística.

Derivado de esto último, a mediano plazo, se deben de mejorar los entramados carreteros y de transporte al interior del país, así como los trámites en aduana; de manera que los tiempos de transporte se reduzcan de manera importante y permitan que los productos lleguen en óptimas condiciones al consumidor japonés. En este sentido, es de suma importancia la renovación de los puertos del Pacífico, en especial Manzanillo y Lázaro Cárdenas, para elevarlos a calidad de puertos HUB y así permitir la entrada de grandes buques contenedores. No se trata, en el mediano plazo, de construir nuevos puertos, sino de ampliar y mejorar los ya existentes. También, los almacenes de refrigeración deben de ser mejorados.

Alcanzando los puntos anteriores, a largo plazo, el incremento en el comercio de productos frescos atraerá una mayor entrada de capital para los productores, lo cual podrá llevar a la exportación de productos de valor agregado, con un mayor grado de procesamiento, lo cual incentivará una mejoría en la calidad e innovación en los productos y procesos, que traerá un mayor bienestar al interior del país.

Así, el apoyo del gobierno y la creación de nuevas políticas que fomenten la calidad en los productos es importante para mejorar el intercambio comercial externo. Se deben estudiar los casos de éxito y fomentar entre los pequeños agricultores el interés por mejorar para entrar a otros mercados, así como mejorar la infraestructura mexicana y el fomento al producto mexicano como una marca, que sea reconocida tanto al interior como al exterior.

CONCLUSIONES

El sistema económico internacional está creado sobre las pautas de la idea neoliberal, debido a la gran influencia que organizaciones internacionales como la OMC, el BM y el FMI tienen en la interacción entre los Estados. Las pautas del Consenso de Washington han configurado la forma en que las políticas de los Estados son elaboradas y aplicadas, sobre todo en los países en vías de desarrollo, debido a la necesidad de estos de apoyo financiero por parte del FMI.

La globalización, impulsada por un mundo cada vez más conectado debido a las innovaciones tecnológicas y por el intercambio comercial creciente, crea nuevas formas de relacionarse e influye en el surgimiento y afianzamiento de actores diferentes a los tradicionales en el ámbito internacional como las ETN, quienes se han visto sumamente beneficiadas por las crecientes facilidades en el comercio mundial, así como en los flujos financieros.

Así, en un ambiente en el que la paulatina liberalización de los mercados, impulsada por la OMC, ha hecho que el comercio internacional de mercancías se elevara considerablemente; los actores en el mismo, los cuales son cada vez más numerosos, se enfrentan a mercados cada vez más competitivos, que exigen rápidas y constantes innovaciones, en los que la inserción y permanencia, dependen de la capacidad de adaptarse a los constantes cambios.

El comercio de productos agrícolas exige también innovaciones que permitan una más amplia gama de productos, que se puedan transportar cada vez más lejos y que sean cada vez mejores en varios sentidos, sobre todo, que se garantice la seguridad alimentaria de los consumidores. También requiere la utilización de recursos de mercadotecnia, para presentar a los productos de exportación como una marca, diferenciándolos de productos similares de otras partes del mundo, para así promoverlos en los mercados.

Como la demanda de productos agrícolas no es elástica, en este mercado no hay lugar para la búsqueda de precios más altos, pero sí podemos buscar nuevos mercados. El área de Asia Pacífico se configura, en la actualidad, como la región más importante en cuanto a los intercambios comerciales y al tamaño de muchas de sus economías, por lo cual es imperativo su estudio, para identificar los ámbitos de oportunidad dentro de este mercado. Esta región es muy diversa y tiene un potencial de crecimiento impresionante.

Japón, por su parte, presenta un mercado sumamente relevante en todos los ámbitos; especialmente en el agrícola, debido a su falta en el factor de producción esencial en la producción agrícola: la tierra. El comercio de productos agrícolas no es como otros negocios, que pueden trasladar subsidiarias a otros países y producir los insumos necesarios en ellos, este sector necesariamente requiere de tierra

cultivable y recursos naturales que permitan su desarrollo o, en su caso, innovaciones tecnológicas que ayuden a aprovechar recursos escasos.

Como pudimos apreciar, la producción japonesa de bienes agrícolas está sumamente limitada debido a la falta de tierras cultivables, lo cual ha provocado que no se pueda cubrir la demanda nacional ni de los consumidores, ni de la industria alimentaria. A pesar de las continuas políticas del gobierno japonés por liberar este mercado e incentivar la diversificación de la producción y el aumento en la competitividad de los productos, los agricultores de tiempo parcial, que son mayoría, y se dedican casi en su totalidad a la producción del arroz, se han resistido al cambio; fruto de las políticas proteccionistas japonesas que configuraron la estructura actual, en donde el MAFF tuvo mucha influencia.

Japón se convierte entonces, en un mercado en el que muchos competidores quieren colocar sus productos; pero es también uno de los mercados más difíciles en los que incursionar, debido a los altos estándares de los consumidores y a las cuantiosas leyes que establecen las pautas que deben cumplir las importaciones. El consumidor japonés, uno de los más informados y con innovaciones tecnológicas al alcance de sus manos, es el objetivo de muchas empresas, que buscan que sus marcas sean reconocidas y así conseguir la confianza y lealtad de los japoneses.

Las políticas de liberalización japonesas llevaron a la firma de acuerdos bilaterales con sus socios comerciales, en la búsqueda de insumos para la industria y nuevos nichos de mercado frente a la creciente competencia de China. Entre ellos, el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón se distingue por haber sido el primero en incluir el sector agrícola. Melba Falck nos señalaba en 2006 algo de suma importancia: *“México ha sido el primer país en el mundo al que Japón ha otorgado un trato preferencial para participar en su mercado alimentario (...)”*¹³⁷. Era y es responsabilidad de México aprovechar esta oportunidad.

Lamentablemente la reacción del gobierno mexicano a la creación de un acuerdo con Japón no fue crear las bases necesarias para que los productores pudieran entrar en él, sino que reaccionó en respuesta a los efectos que el acuerdo tuvo en la balanza comercial entre los dos países, lo que señala una falta de planeación por parte de gobierno, a pesar de que fue este un tratado muy bien negociado.

Si bien, los intercambios comerciales entre ambos si se han incrementado, la balanza comercial es deficitaria para México, debido a que la mayor parte de los productos exportados son materias primas y los importados son bienes con valor agregado y de alta tecnología. Actualmente Japón es el cuarto socio comercial de México y el segundo en Asia.

¹³⁷ Falck, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de Economía Política*. Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 2006, p.35.

De acuerdo a la OMC, México ocupó en 2012 el lugar número 14 entre los exportadores de productos agrícolas en el mundo, con un valor total de \$22,944 millones de dólares (si consideramos a la Unión Europea como una sola).

Los productos más importantes en el intercambio, como el aguacate, ya estaban colocados en el mercado japonés desde antes de la entrada en vigor del acuerdo; otros han sido ayudados a incrementar los niveles de intercambio, como los limones. Pero la gran mayoría de las oportunidades no han sido aprovechadas, no se ha fomentado en los productores el interés por este mercado al que ven muy lejano y cuyas exigencias no pueden cumplir debido a la falta de inversión.

El sector frutícola, que debería de ser aprovechado ya que en Japón se ve a estos productos como lujos y tienen precios muy elevados, no ha desarrollado un plan que le permita promover los productos, de los cuales en México hay gran variedad y el gobierno no ha promovido al productor mexicano con los importadores japoneses. El caso de la papaya michoacana, que fue revisado brevemente en el capítulo 3 presenta un ejemplo importante de los puntos anteriores: es un producto ya reconocido por su calidad en Estados Unidos, cuyos precios internacionales se han incrementado, que cuenta con ProPapaya quien se encarga de monitorear los indicadores tanto de la producción como del comercio de este fruto; sin embargo, no se ha llevado a cabo una promoción del mismo en otros mercados, con Japón no tenemos intercambio a pesar de en el Acuerdo de Asociación es uno de los productos libres de arancel y tampoco se ha tratado de promover al mercado japonés como un nicho de oportunidad entre los productores mexicanos.

Si bien el neoliberalismo nos dice que la injerencia del Estado en la economía se debe de reducir, esto no quiere decir que deba de desaparecer. El papel del Estado es el de guiar a la economía y crear los marcos necesarios para que los sectores productivos puedan competir con el extranjero.

En este punto las políticas públicas en México no han estado encaminadas a fomentar la competitividad en los productores y no han buscado la creación de Pymes que conecten las cadenas de producción, a pesar de la cooperación que existe por parte de JICA y del interés de empresas japonesas en el sector alimentario, que necesitan insumos que la producción nacional japonesa no es capaz de elaborar.

La falta de políticas adecuadas para el desarrollo del sector agrícola han afectado no sólo a los pequeños productores, sino también a los grandes exportadores, quienes han tenido que buscar la inversión necesaria para mantenerse en los mercados en otras partes. El productor necesita adaptarse a los constantes cambios en el ámbito global y, en muchos casos, los pequeños productores deben unirse a otros en cooperativas y asociaciones y tratar de buscar contratos con grandes compradores para poder mejorar los sistemas de producción y adquirir la tecnología necesaria para no salir por completo de los mercados.

Identificar los ámbitos de oportunidad reales en el sector agrícola es de suma importancia, así se pueden elaborar políticas que ayuden a los productores a conectarse con los importadores para así exportar sus productos y conseguir el conocimiento necesario para el mejoramiento de los bienes.

La inversión gubernamental, debe estar encaminada a la construcción de la infraestructura necesaria para el transporte de las mercancías, así como para la reducción de los tiempos de logística. Lo primero debe de ser mejorar la infraestructura carretera, portuaria y aduanera, para que el tiempo de transporte de las mercancías se reduzca, así como para permitir la entrada de buques más grandes a puertos mexicanos, lo cual se traduzca en un mayor manejo de contenedores. También es importante reducir los tiempos de revisión tanto en aduanas como en carreteras, con la implementación de nuevas tecnologías; el tema de la seguridad es muy importante, pero no debe de afectar los intercambios comerciales.

En otro punto, los organismos gubernamentales deben tener un mejor acercamiento a los pequeños productores y asegurarse que los programas de apoyo no impliquen trámites difíciles de entender que desanimen a los agricultores a mejorar. Se debe fomentar la creación de Pymes que puedan ayudar al productor en temas de mercadeo, así como a entender mejor la forma en la que se realiza el comercio internacional, que sean fuentes de conocimiento y de traspaso de información, así como eslabones fuertes en la cadena de producción.

La visión de los productores mexicanos también debe de cambiar, tanto pequeños como grandes exportadores se deben de ver como empresarios y entender que la innovación y el cambio son necesarios para el éxito en los negocios. El mercado japonés no se debe de ver lejano y se debe de entender que a los japoneses les toma mucho tiempo el tomar una decisión ya que, a diferencia de los mexicanos, la visión es de largo plazo, pues las relaciones comerciales están pensadas para perdurar por muchos años. Lo cual nos indica que los resultados no se darán a corto plazo, sino que será un cambio gradual pero seguro.

Las altas exigencias del mercado japonés no deben de verse como obstáculos, sino como ámbitos en los que se puede mejorar. Es importante escuchar las demandas del consumidor japonés, ya que éstas indican los sectores en lo que se debe mejorar. Si se produce bien desde un principio, no hay necesidad de repetir el proceso y enfrentarnos a problema de volver a adquirir una oportunidad. Para esto, los productos mexicanos se deben de identificar como una marca nacional y la promoción no sólo debe de ser al exterior, sino también al interior.

De este estudio, debemos de rescatar también la importancia que Japón le da al campo como parte de su tradición e historia, sobre todo en el caso del arroz, cuya fuerte postura en la protección a este sector ha sido causa de conflictos en las discusiones comerciales, lo cual indica que forma parte de la

identidad nacional de los japoneses. Este nacionalismo ligado al campo y a un producto en específico, los mexicanos lo hemos perdido con el maíz y debe de ser recuperado. Si los japoneses pueden hacer tanto con un territorio tan pequeño y un clima inclemente, los mexicanos deberíamos de lograr mucho más con la posición territorial privilegiada y la extensión de tierra que tenemos. Recuperar la identificación nacional con el campo y fomentar la preferencia al consumo del producto nacional entre la población es parte importante de este punto.

México tiene que llevar a cabo no sólo reformas, sino también inversiones que al principio causará cotos y afectará la distribución de los ingresos entre los distintos factores de producción. Al eliminarse los subsidios los productores se enfrentarán a pérdidas sustanciales, es tarea del gobierno impulsar a los productores para mejorar sus niveles de producción.

Debido a la falta de igualdad en la distribución del ingreso entre la población mexicana en general; y entre la población rural y la urbana en particular, se vuelve prioritario buscar opciones para hacer del sector agrícola un sector competitivo y atractivo para la población y para el ámbito de los negocios del país.

No hablamos en este trabajo de que un mayor intercambio de bienes agrícolas invertirá el déficit con Japón, sino de que es una oportunidad para la diversificación de los mercados a los que se puede vender, así como de adquisición de tecnología que permita mejorar los procesos y los productos, así como incentivar un mayor flujo de inversión, la cual puede llevar a la evolución del intercambio, de bienes primarios, a productos con valor agregado. Aunado a esto, el hecho de que se logre entrar con éxito al mercado japonés, podrá ser pauta para la entrada a otros mercados potenciales en Asia.

BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

Bibliografía

- Alexander, Arthur J.; *In the shadow of the miracle. The Japanese economy since the end of High-Speed Growth*. Oxford: Lexington Books, 2002.
- Aurelio George y David Rapkin; *GATT negotiations and the opening of Japan's rice market: a two-level game approach*. Canberra: Australia - Japan research centre, 1993.
- Ávila D., José Antonio, et. al.; *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*. México: El Colegio de México, 2008.
- Beasley, W.G.; *The rise of modern Japan*. Nueva York: St. Martin's Press, 1990.
- Bernhofen, Daniel, et. al.; *Pelgrave handbook of International Trade*. Reino Unido: Pelgrave MacMillan, 2011.
- Bianco, Lucien (Coomp.); *Asia Contemporánea*. México: Siglo veintiuno editores, 2006.
- Boudreaux, Donald J.; *Globalization*. London: Greenwood press, p. 2.
- Bouzas, Roberto (Ed.); *Después de Doha: La agenda emergente del sistema de comercio internacional*. Madrid: Marcial Pons ediciones, 2007.
- Bovin, Philippe (Coord.); *El campo mexicano: una modernización a marchas forzadas*. México: Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1996.
- Brakman, Steven, et. al.; *Nations and firms in the global economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- Carlos Javier Maya Ambía y Johan González Hernández. *Oportunidades de comercio agrícola dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. México: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2014.
- Carlos Uscanga (Coord.) y Alberto Romero Castilla (Coord.). *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010.
- Cortés, Enrique; *Relaciones entre México y Japón durante el Porfiriato*. México: Secretaría de relaciones exteriores, 1990.
- Davis, Christina L.; *Food fights over free trade*. Reino Unido: Princeton University Press, 2003.
- Falck, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de Economía Política*. México: Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2006.
- Fernández Rozas, José Carlos; *Sistema del comercio internacional*. Madrid: Civitas, 2001.
- Fitzgerald, Edmund B.; *Globalizing customer solutions: the enlightened confluence of technology, innovation, trade, and investment*. Connecticut: Praeger, 2000.
- Flores Gaytán, Ricardo; *Teoría del Comercio Internacional*. México, Siglo veintiuno editores, 2007.
- Gómez, Ricardo J.; *Neoliberalismo globalizado*. Bogotá: Ediciones Macchi, 2003.
- Guajardo, Carlos Alberto; *Comercio internacional y globalización*. Argentina: Jurídicas Cuyo, 1999.
- Hall, John Whitney; *El imperio japonés*. México: Siglo veintiuno editores, 2006.
- Hosono, Akio, et. al.; *La economía japonesa en una época de transición*. España: Inter-Edit, 1995.
- Huffman, James L. (Ed.); *Modern Japan. An encyclopaedia of history, culture, and nationalism*. Estados Unidos: Garland Publishing, Inc., 1998.
- James C. Ingram y Robert M. Dunn; *Economía Internacional*. México: Limusa Noriega Editores, 1999.
- Daniels, John D., et. al.; *International Business. Environments and Operations*. Nueva York: Prentice Hall, 2009.
- Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton; *Comercio justo para todos: cómo el comercio puede promover el desarrollo*. México: Taurus, 2007.
- Kodansha; *Kodansha encyclopaedia of Japan*. Tokio: Kodansha, 1983.

- Kotabe, Masaaki; *Global marketing management*. Nueva York: J. Willey, 2008.
- Lañdi, Zaki; *Un mundo sin sentido*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Smith, Steve (Ed.). *International Relations Theory Today*. Cambridge: Policy Press, 1995.
- Madeley, John; *Hungry for trade. How the poor pay for free trade*. Londres: Zed Books, 2000.
- Mankin, N. Gregory; *Principios de Economía*. México: Mc Graw Hill, 1998.
- Marchini, Geneviève (Ed.); *Cuenca del Pacífico: Retos y Oportunidades para México. Economía y cultura en la Cuenca del Pacífico*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Vol. 1, 2003.
- Massieu Trigo, Yolanda Cristina; *El trabajo y los lujos de la tierra: biotecnología y jornaleros en la agricultura globalizada de México*. México: Universidad Autónoma de Metropolitana, 2010.
- Melba E. Falck Reyes (Ed.) y Roberto Hernández (Ed.); *Cuenca del Pacífico: Retos y Oportunidades para México. El modelo de desarrollo asiático. Relevancia para México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Vol. 2, 2004.
- Melba E. Falck Reyes y Carlos Uscanga. *Las relaciones comerciales y financieras entre México y Japón en el marco del Acuerdo de Asociación Económica*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.
- Mitsuo Fujimori y Motoko Nozawa; *An introduction to japanese economics*. Tokio: Sotakusha, 1992.
- Mulgan, Aurelia George; *The Politics of Agriculture in Japan*. Nueva York: Routledge, 2000.
- OCDE; *OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics*. Estados Unidos: OECD Publishing, 2014.
- Ortiz, Eduardo; *El Estudio de las Relaciones Internacionales*. México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Ota Mishima, Ma. Elena (Ed.); *México y Japón en el siglo XIX: La política exterior de México y la consolidación de la soberanía japonesa*. México: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1976.
- Ozono, Akio, et. al.; *La Economía Japonesa en una época de transición*. Tokio: Japan Echo Inc., 1995.
- Pipitone, Ugo; *Asia y América Latina. Entre el desarrollo y la frustración*. México: CIDE, 1996.
- Rajan, Ramkishen S.; *Economic globalization and Asia*. Nueva Jersey: World Scientific, 2003.
- Ramírez Bonilla, Juan José (Coord.). *Asia del Pacífico y los acuerdos bilaterales de libre comercio*. México: El Colegio de México, 2001.
- Ramos Pérez, Arturo Agustín; *Globalización y neoliberalismo: ejes de la reestructuración del capitalismo mundial y del estado en el fin del siglo XX*. México: Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés, 2001.
- Romero, María Elena, et. al.; *Sociedad Civil y Reforma de Estado en Japón: Un espacio para la acción*. Colima: Universidad de Colima, 2007.
- Salgado y Salgado, José Eusebio; *Manual de Derecho Marítimo*. Estados Unidos: Editorial académica española, Vol. 1, 2012.
- Shahid, Yusuf (Ed.); *Global change and East Asian policy initiatives*. Washington: Oxford University Press, 2003.
- Stiglitz, Joseph E.; *El malestar en la globalización*. México: Taurus, 2002.
- Toledo B., J. Daniel, et. al.; *Japón: su tierra e historia*. México: El Colegio de México, 1991.
- Tweeten, Luther, et. al.; *Japanese and American Agriculture. Tradition and progress in conflict*. San Francisco: Westview Press, 1993.
- Uscanga, Carlos (Coord); *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007.
- Uscanga, Carlos (Coord.); *México y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2004.
- Uscanga, Carlos, et. al.; *El mercado japonés: retos para la industria mexicana de exportación*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.
- Uscanga, Carlos, et. al.; *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007.

- Uscanga, Carlos, et. al.; *Sogo Soshu en los procesos de globalización económica del siglo XXI*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.
- Uscanga, Carlos; *México en los mercados regionales del Pacífico asiático*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México.
- Uscanga, Carlos; *Regionalismos y mecanismos de cooperación en la Cuenca del Pacífico*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2000.
- Uscanga, Carlos; *Transiciones históricas y desarrollo capitalista en el Asia Pacífico*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2000.
- Vila Issa, Manuel R; *¿Qué hacemos con el campo mexicano?* México: El Colegio de Puebla, Mundi Prensa, 2008.
- Vogel, Ezra F; *Japan's new middle class*. Los Ángeles: University of California Press, 1963.
- Yoshikawa, Hiroshi; *Japan's lost decade*. Japón: LTCB International Library Trust, 2002.
- Yukio, Kaibara; *Historia del Japón*. México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Zamudio González, Laura; *Introducción al estudio de las organizaciones internacionales gubernamentales*. México: Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, 2013.

Hemerografía

- Calder, Kent E; "China and Japan's simmering rivalry", *Foreign Affairs*, Vol. 85, Núm. 2, Mazo a Abril de 2006, pp. 129 - 139.
- Cole, Billie; "Focus on customers", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 12-15.
- Coyle, William; "A revolution in food retailing in the Asia-Pacific Region", *Amber Waves*, Vol. 3, Núm. 4, 2005, pp. 22 – 29.
- Dekle, Robert; "Exchange Rate Exposure and Foreign Market Competition: Evidence from Japanese Firms", *Chicago Journals*, Vol. 78, Núm. 1, Enero de 2005, pp. 281 - 300.
- Fukunari, Kimura; "FTAs and Japan". *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 3, Mayo a Junio de 2004, pp. 6 – 9.
- Geissler, Werner; "Japan is a source of innovation", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 9-11.
- Giné Daví, Jaume; "Asia, motor del crecimiento económico", *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 11, Núm. 4, pp. 41 - 52.
- Ikeo, Kazuhito; "Freeter y NEET: un perfil de la sociedad japonesa del siglo XXI", *Cuadernos de Japón*, Vol. XVIII, Núm. 1, primavera, 2005, pp. 28 – 29.
- Izcara Palacios, Simón Pedro; "Los agricultores y el medio ambiente en Japón. El caso de Asahikawa, una localidad en el centro de Hokkaido", *Estudios de Asia y África*, El Colegio de México, Vol. XXXVIII, Núm. 3, Septiembre a Diciembre de 2003, pp. 547 – 588.
- Kathryn Dewenter y Richard H. Pettway; "Visibility versus Complexity in Business Groups: Evidence from Japanese Keiretsu", *Chicago Journals*, Vol. 74, Núm. 1, Enero de 2001, pp. 79 – 100.
- Fritscher Mundt, Magda, "Globalización y alimentos: tendencias y contratendencias", *Política y Cultura*, Núm. 18, Otoño 2012, pp. 61-82.
- Maya Ambía, Carlos Javier; "El sistema de distribución de verduras frescas en Japón", *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 12, Núm.34, Enero a Abril de 2009, pp. 65 – 86.
- Motoshige, Itoh; "Deflation and Japan's Economy", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 1, Enero a Febrero de 2004, pp. 10 - 13.
- Motoshige, Itoh; "Japanese Consumers", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 6-19.
- Nakamura, Hiromi; "Consumption patterns among young japanese", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 5, Septiembre a Octubre de 2004. pp. 20 - 22.
- Nishiyama, Keita; "White paper on International Trade 2004. Toward a 'New value creation economy'", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 4, Julio a Agosto de 2004, pp. 6 - 19.

- Sadafumi, Tani; "Japan's aging population, declining birthrate and the economic outlook", *Japan Spotlight*, Vol. 23, Núm. 1, Enero a Febrero de 2004, pp. 42 - 43.
- Sulaiman, Jamalludin; "The Dynamics and Potentials of Asian Agro-Food Marketing", *Asian Journal of Agriculture and Development*, Vol. 9, Núm. 1, 2012, pp. 91 - 96.
- Yamada, Masahiro; "Desigualdad de expectativas: ganadores y perdedores en la nueva economía", *Cuadernos de Japón*, Vol. XVIII, Núm. 1, primavera, 2005, pp. 30 – 35.

Documentos electrónicos

- American Association of Port Authorities (AAPA), <http://www.aapa-ports.org/>, Noviembre 2014.
- Banco Mundial, *Banco de Datos Mundial*, <databank.bancomundial.org/data>, Agosto del 2014.
- Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador>, Agosto de 2014.
- e-stat, *Planted Area and Agricultural Production*, <http://www.e-stat.go.jp>, Agosto 2014.
- e-stat, *Self-Sufficiency Ratio of Food*, <http://www.e-stat.go.jp>, Agosto 2014.
- FAO, *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial. Cumbre Mundial sobre la Alimentación. FAO. 1974.* <http://www.fao.org/docrep/003/w3613s/w3613s00.htm>, Enero de 2014.
- FAO, <http://faostat3.fao.org/>, Agosto de 2014.
- FAO, *Implicaciones de las políticas económicas en la seguridad alimentaria: Manual de capacitación.* <http://www.fao.org/docrep/004/w3736s/w3736s03.htm>, Enero de 2014.
- FAO, *Temas de comercio*, www.fao.org/trade/es/, Enero de 2014.
- Fortune, <http://fortune.com/fortune500/>, Junio de 2014.
- Statistics Bureau, MIC, *Japan Statistical Yearbook 2014*, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>, Agosto de 2014.
- JETRO; *Guidebook for export to Japan. Japan External Trade Organization*, 2011, https://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_food_health_foods_dietary_supplem.pdf.
- ProPapaya; *Situación actual de la Papaya*, Octubre/Diciembre 2014, <http://propapaya.org/acerca-de-la-papaya/situacion-de-la-papaya>, Marzo de 2015.
- OMC, *Acuerdo de la Ronda de Uruguay sobre tarifas*, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/t_agm3c_s.htm, Mayo de 2014.
- OMC, *Acuerdos comerciales*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, Agosto de 2014.
- OMC, *Agreement on Agriculture*, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm, Enero de 2014.
- OMC, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram>, Agosto de 2014.
- OMC, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr02_s.htm, Mayo de 2014.
- OMC, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/t_agm0_s.htm, Febrero de 2014.
- PECC, *A revolution in Food Retailing*, 2005, <http://www.pecc.org/resources/634-pacific-food-system-outlook-a-revolution-in-food-retailing?path>, Julio de 2014.
- SAGARPA, <http://www.sagarpa.gob.mx/>, Julio de 2014.
- Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>, Agosto de 2014.
- Secretaría de Economía, *Temas de comercio exterior*, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>, Junio de 2014.
- UNCTAD, *Sobre la UNCTAD*, <http://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/OSG/MrRubensRicuero.aspx>, Mayo de 2014.