

# **LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO ENTRE CHINA Y JAPÓN EN LA ÚLTIMA DÉCADA Y LA POSIBILIDAD DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Autora: Sun Xiangrong

Tutor: Juan Tugores

Trabajo Final de Máster

Máster de Internacionalización: Aspectos Económicos, Empresariales y

Jurídico-políticos

Universidad de Barcelona

Diciembre de 2019

## Los antecedentes del tema y la estructura del trabajo:

La globalización económica y la integración económica son dos tendencias del desarrollo de la economía mundial. Por un lado, las negociaciones del comercio multilateral van retrasadas con un montón de obstáculos. Desde que Trump asumió el cargo de presidente, el proteccionismo de Estados Unidos impide las negociaciones de marcos pendientes, y también hace que los tratados vigentes que incluyen EE.UU. pierdan los efectos esperados. Los países se urgen integrar en libre comercio con otros importantes socios a fin de evitar la incertidumbre. Por otro lado, el establecimiento de libre comercio suele ser la forma más utilizada y más rápida para realizar la cooperación económica profunda. Si un país no está cubierto por ningún tratado de libre comercio, perderá gran cantidad de oportunidades de comercio e inversión, y tendrá el riesgo de ser marginado de la globalización.

En estas circunstancias, casi en todos los continentes aparecen zonas integradas, que están liderados por los países más importantes en sus regiones correspondientes. Sin embargo, entre China, Japón y Corea del Sur, las tres economías más importantes de Asia, no existe ninguna integración económica. Aunque la idea de establecer una zona de libre comercio de China-Japón-Corea del Sur se propuso en 2002, con los frecuentes conflictos políticos e históricos entre sí, el progreso encuentra grandes dificultades. Recientemente, las relaciones diplomáticas entre Japón y Corea del Sur están en apuros. Y Corea ya tiene tratados de libre comercio con varias economías importantes, no le interesa tanto el acuerdo bilateral con Japón. Pero las relaciones entre China y Japón se normalizan y están cada vez más estrechas. Con el tratado de libre comercio entre China y Corea del Sur, si China puede firmar un tratado bilateral con Japón como el primer paso, servirá como un puente y un acceso de realizar el libre comercio entre tres economías.

Por eso, este trabajo intenta investigar la posibilidad de establecer una zona de libre comercio entre China y Japón. El trabajo se divide en cuatro partes. En la primera parte, se conocen las situaciones del comercio bilateral. Por medio del volumen, el balance y la estructura del comercio, se exploran el nivel de las relaciones comerciales y las posiciones de dos partes en el comercio bilateral. En segunda parte, se analizan las situaciones de dos países en sus comercios internacionales. Bajo la visión de cadena global de valor, se comparan las participaciones, las posiciones, los beneficios reales y las competitividades de China y Japón en la producción global. También se justifican la complementaridad tanto entre industrias como intra-industria. En la tercera parte, se introducen las teorías más importantes y las características de la integración regional. Después, a base de las teorías y situaciones previas, se explica la posibilidad en cuatro aspectos: las partes tienen o no la necesidad de integración económica según su significado e intensidad de comercio; las relaciones de competencia y complementaridad de las partes son favorables o no para la integración; los niveles de liberalización comercial de las partes son favorables

o no para la integración; y las calidades y homogeneidad de instituciones de las partes son favorables o no para la integración. En la última parte, se sacan las conclusiones y se estiman los posibles obstáculos en el proceso de integración, también se formulan recomendaciones para vencer dichos obstáculos y impulsar el desarrollo de la zona de libre comercio entre China y Japón.

## Índice

Capítulo 1	Evolución del comercio entre China y Japón en la última década.....	2
1.1.	Evolución del volumen total y balanza.....	2
1.2.	Estructura de bienes comercializados.....	6
Capítulo 2	Situación actual de China Japón en el comercio.....	11
2.1.	Enfoque de GVC.....	11
2.1.1.	La participación y posición en GVC.....	12
2.1.2.	Los beneficios reales obtenidos en el comercio.....	16
2.2.	Análisis de competitividad.....	19
2.3.	Análisis de Complementaridad.....	22
2.3.1.	Complementaridad entre industria.....	22
2.3.2.	Complementaridad intra-industria.....	24
Capítulo 3	La integración regional de China y Japón.....	27
3.1.	La teoría de Balassa sobre la integración regional.....	27
3.2.	Las Características del nivel actual de integración económica.....	29
3.3.	Análisis de la posibilidad de integración económica.....	31
3.3.1.	La necesidad de realizar la integración.....	31
3.3.2.	Análisis en aspecto de competitividad y complementaridad.....	35
3.3.3.	El nivel de liberalización del comercio.....	37
3.3.4.	La calidad de institución y su similaridad.....	43
Capítulo 4	Conclusiones y recomendaciones.....	46
4.1.	Conclusiones.....	46
4.2.	Recomendaciones.....	47
Anexo 1	La estructura de bienes en el comercio entre China y Japón.....	52
Anexo 2	Clasificación por intensidad de tecnología de manufactura.....	55
Bibliografía:	.....	56

## **Capítulo 1 Evolución del comercio entre China y Japón en la última década**

En la última década, la situación económica mundial ha experimentado enormes cambios, y el comercio mundial también se ha visto muy afectado. Después de 2010, China se ha convertido en la segunda economía más grande del mundo cuando Japón bajó del segundo puesto en el ranking y mantiene su posición como la tercera economía más grande. Al mismo tiempo, las relaciones comerciales chino-japonesas están estrechas, y las dos partes son socios comerciales importantes.

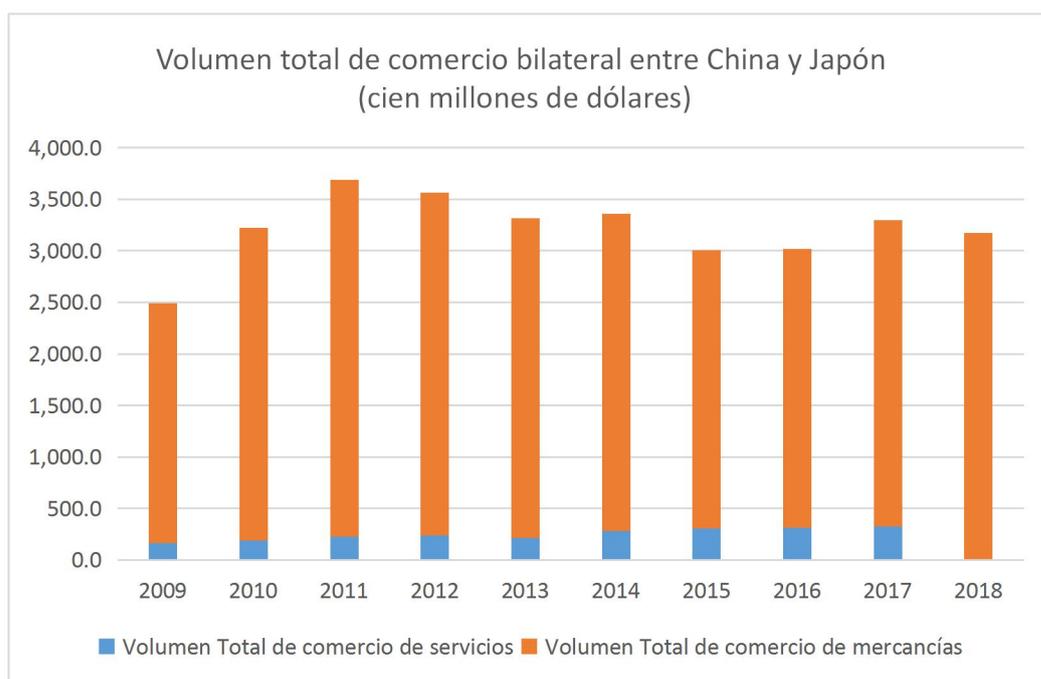
### **1.1. Evolución del volumen total y balanza**

Durante el período 2009-2018, el volumen total del comercio bilateral entre China y Japón experimentó grandes cambios, que se divide aproximadamente en tres etapas: la fase de recuperación rápida en 2009-2011, la fase de contracción en 2012-2014 y la fase de crecimiento lento en 2015-2018.

En 2008, el volumen alcanzó los 286,65 mil millones de dólares estadounidenses. Sin embargo, debido a la crisis económica mundial, el comercio entre sí se vio muy afectado. En 2009, el volumen total de comercio bilateral disminuyó un 13,2%. Pero después de la crisis, el comercio entre los dos países mostró un impulso sorprendente. En 2010, el volumen comercial aumentó un 29,5%, dentro de un año se recuperó e incluso superó mucho el nivel antes de la crisis. En 2011, llegó al auge de la década con 368.52 mil millones de dólares.

No obstante, en 2012, el comercio chino-japonés pasó a la segunda etapa: contracción continua. De 2012 a 2014, incluso apareció una caída del número absoluto. Esto se debe principalmente a la disputa intensiva territorial y la de problemas históricos en la Segunda Guerra Mundial, que condujeron a protestas masivas e insatisfacción de la gente. Además, la economía japonesa encontró problemas tras el accidente nuclear de Fukushima. El comercio bilateral estaba parado.

A partir de 2015, a medida que empezó la transición económica de China y las relaciones diplomáticas se normalizaron gradualmente, el comercio chino-japonés también comenzó una lenta recuperación. Hasta 2018, el volumen de comercio bilateral (de mercancías) fue 317.53 mil millones de dólares, aproximadamente equivale al nivel post-crisis del año 2010-2011.



Fuente: ordenada según Ministerio de Comercio de China - Informe del país - Japón y OECD Database - International Trade in Services Statistics<sup>1</sup>

En segundo lugar, podemos observar claramente que en los últimos diez años, el comercio bilateral total de bienes y servicios tiene dos perfiles distintos. El comercio de bienes representa la gran mayoría del comercio chino-japonés, y cada año mantiene un porcentaje más del 90%. Sin embargo, es más susceptible al impacto de factores externos como desastre natural y la política. La fluctuación fuerte del valor absoluto y de velocidad de desarrollo coincide exactamente con las tres fases de volumen total.

El comercio de servicios entre los dos países representa una pequeña proporción del total, y su tasa de desarrollo también cambia por influencias externas. En 2009-2011 la tasa fue superior al 15% y cayó en 2012-2013. Desde 2015, la velocidad desarrolla lentamente (menos del 5%). Pero el volumen de comercio de servicios sigue aumentando excepto el año de 2013, y su proporción en el comercio bilateral también ha aumentado gradualmente.

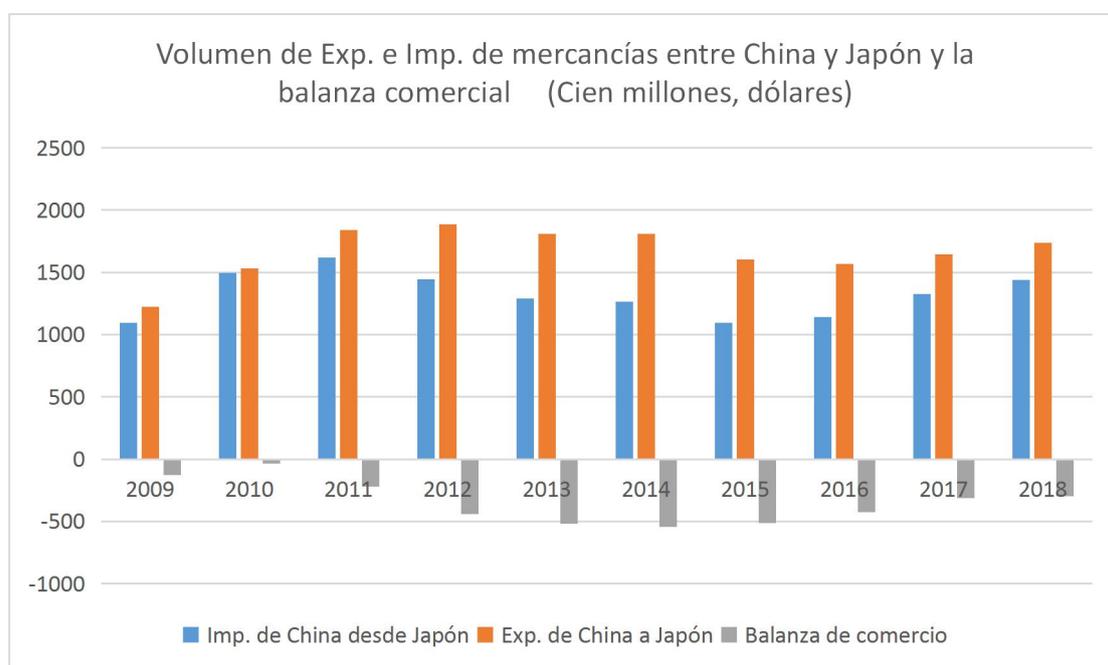
En cuanto a la balanza comercial, Japón tiene un déficit comercial constante frente China en la última década<sup>2</sup>. El déficit comercial de Japón frente China en 2009-2010

<sup>1</sup> La parte de comercio de mercancías proviene de Ministerio de Comercio de China, la parte de servicios proviene de OECD Database y faltan los datos de 2018.

<sup>2</sup> Algunos datos indican que Japón es uno de los países que tienen superávit comercial frente China. Porque en estas estadísticas se incluyen Hong Kong y otras regiones de China. Y Hong Kong es una de las mayores fuentes del superávit de Japón. Dado que sus condiciones económicas y el sistema político son muy diferentes de los del continente, todos los datos que utilizamos en el trabajo solo contienen China continental.

cayó a \$ 2.47 mil millones, que es el mínimo en estos diez años. Entre 2011 y 2014, el déficit expandió constantemente, alcanzó un pico de \$ 49.85 mil millones en 2014. De 2015 a 2018, el déficit pasó a disminuir. El déficit se deriva del gran déficit en comercio de bienes. Al contrario, Japón siempre tiene un superávit frente China en el comercio de servicios, pero este superávit no puede cubrir el déficit general.

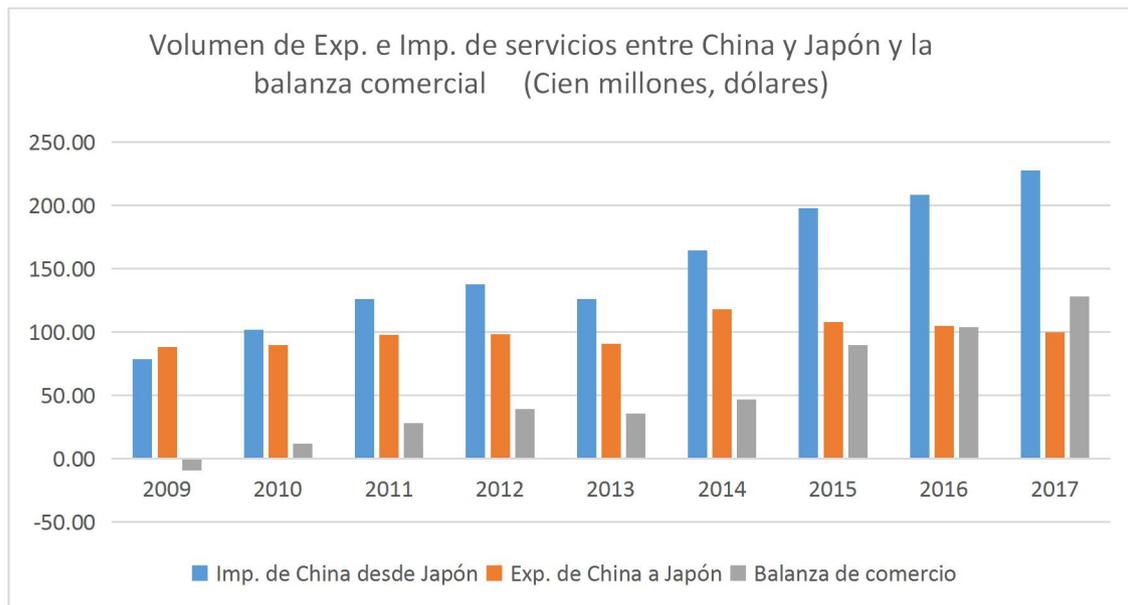
El balance de mercancías tiene la misma tendencia del cambio del balance general. De 2009 a 2010, la exportación e importación recuperaron de la crisis y experimentaron un rápido crecimiento. En 2011-2014, debido al empeoramiento de las relaciones entre los dos países, China redujo la demanda de importar productos desde Japón, y el catástrofe de 2011 hizo daño a la capacidad de exportación de Japón. Así que el volumen de importación de China desde Japón tuvo un crecimiento negativo. Pero la exportación de China a Japón no cambió mucho incluso aumentó. Por un lado, se debe al accidente de 2011, que causó un desarrollo inestable en algunas industrias y una gran cantidad de demanda de importación para proyectos como la reconstrucción post-catástrofe. Por otro lado, para estimular la recuperación de la economía, el gobierno japonés aplicó una serie de políticas de relajamiento monetario en 2012, que trajo una fuerte depreciación del yen, y también contribuyó al alto volumen de la exportación de China. Por eso el balance de mercancías incrementó. En 2015-2018, con el crecimiento de necesidad de importación de China y su reducción de exportación, el balance cayó.



Fuente: ordenada según Ministerio de Comercio de China - Informe del país - Japón

El desarrollo del balance de comercio de servicios es muy diferente. En general, Japón tiene un superávit cada día más grande frente China. En 2009-2012, la importación y exportación crecieron considerablemente y el superávit de Japón amplió. En 2013, debido al impacto de disputa territorial, la disminución del volumen

de comercio trajo consigo un balance menor. En 2014-2017, la demanda de consumo de servicios aumentó rápido en China, pero su propia capacidad no pudo satisfacerla. Y el pueblo tendió a importar servicios desde Japón. Además, la exportación de China a Japón bajó, el balance de servicios incrementó rápido.



Fuente: ordenada según OECD Database - International Trade in Services Statistics

## 1.2. Estructura de bienes comercializados

Según los datos del Ministerio de Comercio de China (se ven en el anexo 1), en 2009-2018, es relativamente estable la estructura de los principales productos importados y exportados entre China y Japón, pero las tendencias varían según las industrias.

Entre los productos que Japón exportan a China, principalmente son a) productos mecánicos y electrónicos, b) metales básicos y sus derivados, c) productos químicos, d) equipos de transporte y e) productos ópticos, relojes y equipos médicos<sup>3</sup>. En la última década, los productos mecánicos y electrónicos exportados a China siempre ocuparon más del 40% de las exportaciones totales, y el porcentaje sigue aumentando constantemente. Los productos químicos mantienen la proporción alrededor del 10% y también están creciendo. La proporción de metales básicos y sus derivados disminuyó año tras año, del 13,2% en 2009 al 8,6% en 2018.

Entre los productos que China exportan a Japón, los cinco más abundantes en la década son a) productos mecánicos y electrónicos, b) textiles y sus materias primas, c) muebles, juguetes y otros, d) metales básicos y sus derivados, y e) productos químicos. Los productos mecánicos y electrónicos continúan siendo los productos más importantes exportados a Japón, alrededor del 40% y siguen aumentando. Las proporciones de metales básicos y productos químicos incrementaron lentamente del 5% al 6%. Al contrario, cayó el porcentaje de textiles y sus materias primas, muebles, juguetes y otros importados. Sobre todo los textiles, cuyo porcentaje bajó un 7,4%, que es una reducción impresionante.

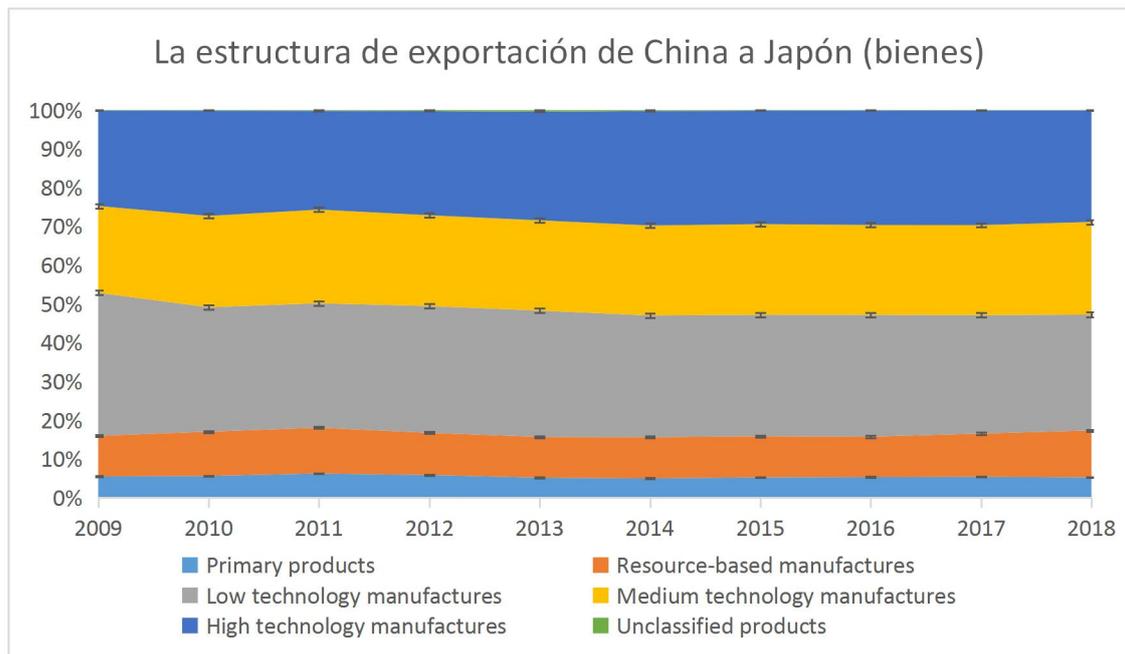
Dado que la Aduana china normalmente utiliza *The Harmonized Commodity Description and Coding System* (HS) con fines estadísticos, este tipo de clasificación se centra más en las características naturales y los usos de las mercancías. Para observar más claramente la densidad de factores en los bienes importados y exportados, usamos la clasificación por intensidad de tecnología de Lall(2000), basada en *Standard International Trade Classification* (SITC versión 3)<sup>4</sup> para la conversión correspondiente. En el sistema, los productos se dividen en seis tipos: primarios, productos basados en recursos, manufacturados de baja tecnología, de mediana tecnología, de alta tecnología y otros productos no clasificados. Aunque no es perfecta la clasificación, no puede distinguir la diferencia de calidad del mismo tipo de productos, por ejemplo, los componentes de alta tecnología y los de baja tecnología normalmente se clasifican en la misma categoría. Con la tendencia obvia,

---

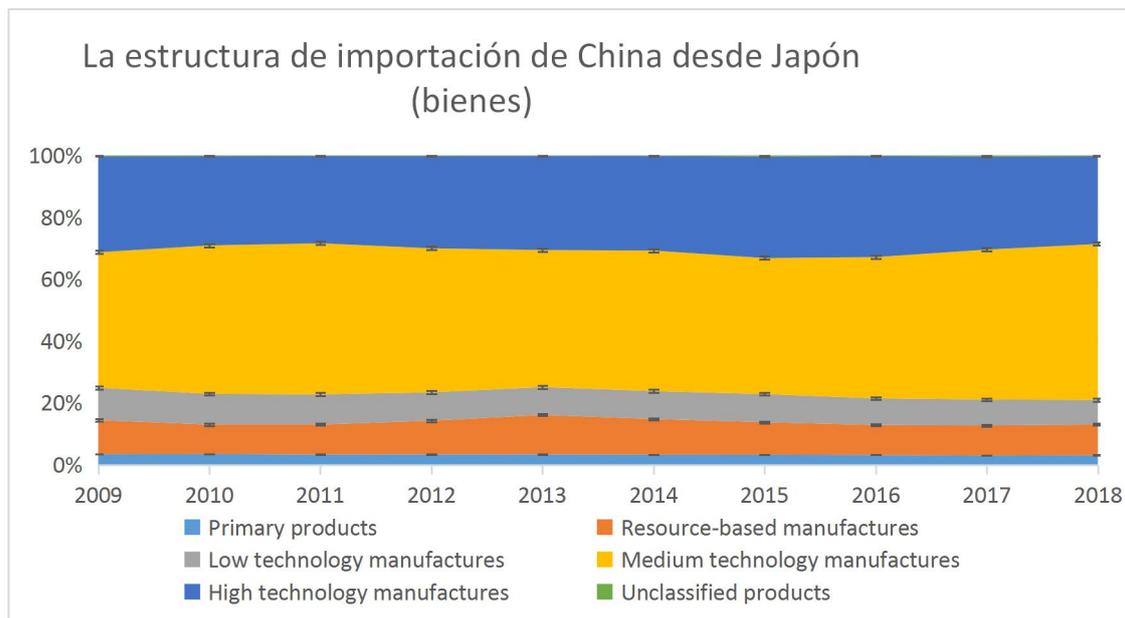
<sup>3</sup> Son las informaciones originales de Ministerio de Comercio - Informe del país - Japón.

<sup>4</sup> *SITC rev.3 products, by technological categories (Lall (2000))* publicado por UNCTAD(United Nations Conference on Trade and Development) en 2019.

los resultados aún son significativos para nuestro análisis de la estructura de los bienes comercializados.



Fuente: ordenada según United Nations Comtrade Database



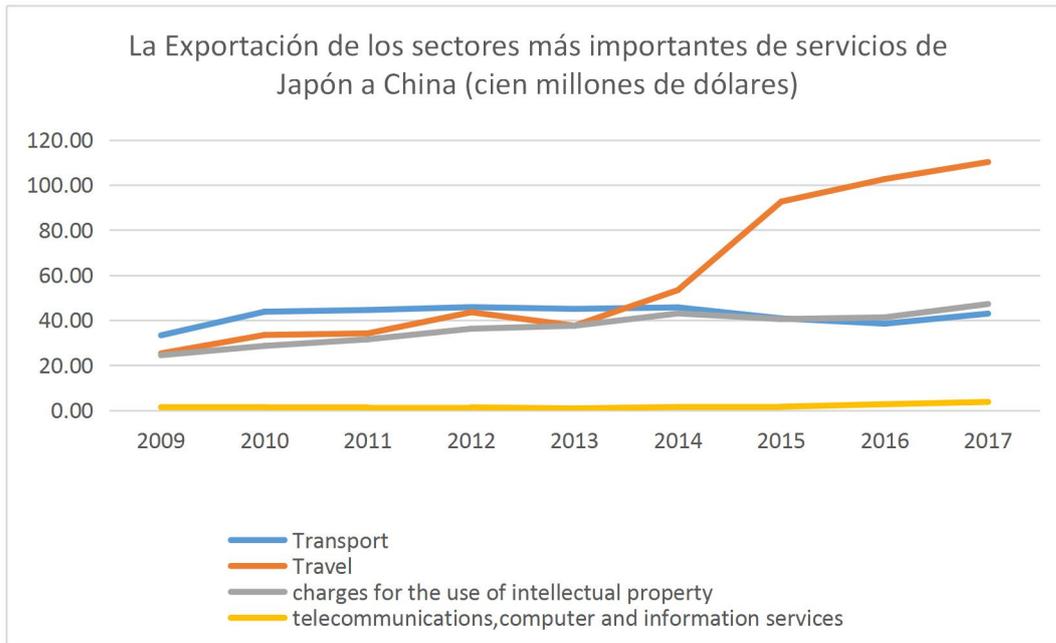
Fuente: ordenada según United Nations Comtrade Database

Se puede notar que entre los bienes comercializados de China y Japón, la proporción más baja es de primarios. La exportación de China a Japón solo ocupa menos del 6% de las exportaciones totales, y la importación desde Japón alrededor de 3%. Sobre los productos basados en recursos, cuya exportación de China a Japón es ligeramente mayor. Es que en Japón faltan recursos debido a la ubicación geográfica, es incapaz de soportar muchos productos recurso-intensivos y tiene que importar parte de

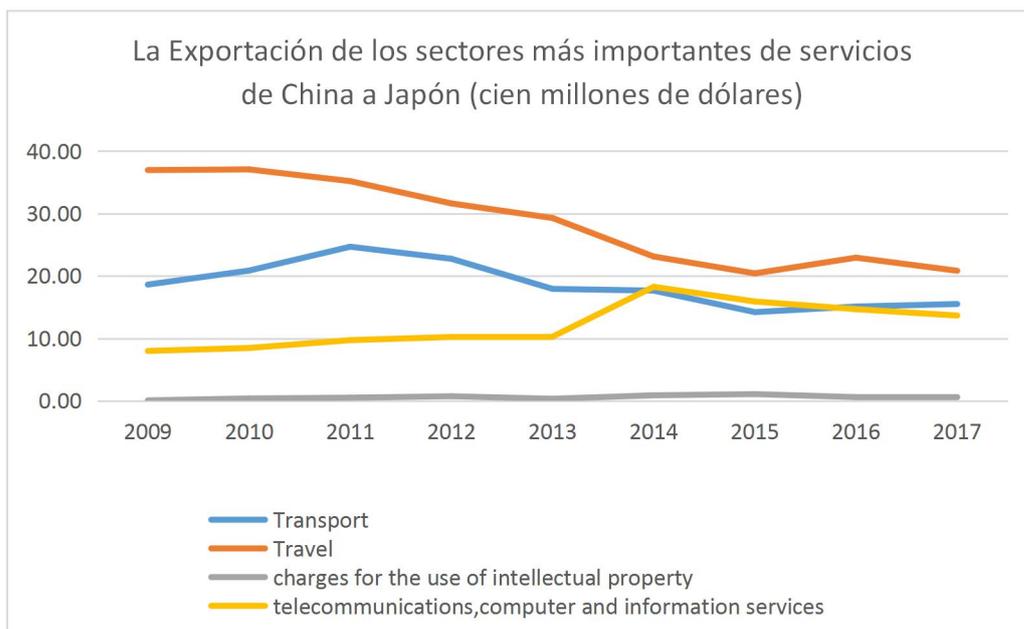
productos primarios y recursos intensivos de China para satisfacer sus necesidades internas. Por otra parte, aunque China cuenta con las materias primas y otros recursos relativamente abundantes, ante una gran población y una creciente demanda interna, los productos intensivos en recursos constituyen una pequeña proporción de sus exportaciones.

Los productos de baja tecnología incluyen las industrias que requieren una gran cantidad de mano de obra barata, como la industria textil, y otras industrias de baja tecnología, como la fabricación de papel, procesamiento básico de metales, etc. Este tipo de bienes exportados por China a Japón ocupa aproximadamente el 35% de las exportaciones totales de China a Japón. Y Japón no produce tales productos en grandes cantidades sino los importa del mercado internacional a gran escala. Sin embargo, la proporción de estos bienes en las exportaciones de China a Japón ha disminuido continuamente durante diez años. Hasta 2018, ha caído por debajo del 30%.

La proporción de productos de tecnología mediana en el comercio bilateral es estable y en aumento. La de exportación de China a Japón fluctúa dentro del rango de 22% -24%, y la de importación de China desde Japón es más del 40%, incluso alcanza el 50% en 2018. La gran brecha de importación-exportación en este área se debe principalmente al hecho de que Iall (2000) clasificó a los automóviles como industria de tecnología mediana, que representa una pequeña proporción de las exportaciones de China, pero es un importante sector de exportación para Japón. En cuanto a los productos de alta tecnología, las exportaciones de China a Japón se están expandiendo y su demanda de importación desde Japón está disminuyendo. Combinado con la disminución en la proporción de manufacturados de baja tecnología que mencionamos arriba, refleja el cambio en la estructura industrial de China, es decir, reducir la dependencia de las exportaciones y la tendencia de inclinarse de la tecnología baja a las industrias de tecnología mediana y alta.



Fuente: ordenada según OECD Database - International Trade in Services Statistics



Fuente: ordenada según OECD Database - International Trade in Services Statistics

En términos de comercio de servicios, los principales sectores de exportaciones de Japón a China son el turismo, patentes de propiedad intelectual y el transporte. Antes de 2014, la industria más importante era el transporte, la proporción de patentes y la de transporte estaban casi iguales, las tres crecieron a una velocidad similar. Después de 2014, el turismo ha experimentado un rápido crecimiento con una tasa de crecimiento del 74% solo en 2015, y la exportación de 2017 es dos veces de la en 2014. Esto se debe a una combinación de varios factores: la continua depreciación del yen japonés en 2014, la relajación de las condiciones de visado para

los turistas chinos y la introducción de una nueva preferencial política de compras libres de impuestos en Japón han contribuido a la gran cantidad de turistas chinos y sus consumos en Japón.

Las importaciones más importantes de Japón desde China son turismo, transporte y telecomunicaciones<sup>5</sup>. Durante diez años, el turismo ha sido la primera en importación desde China, pero la disminución es muy rápida. El transporte muestra una tendencia de descenso fluctuado hasta la transformación económica de China en 2015. A diferencia de las exportaciones de Japón, la proporción de patentes en las importaciones japonesas es muy pequeña, indica que el uso de patentes chinas por parte de Japón es poco en sus actividades de producción, y existe una gran brecha entre los dos países.

---

<sup>5</sup> Los datos para 2009-2013 utilizan el método de clasificación EBOPS 2002, y el 2014-2017 es la versión EBOPS 2010. Los *charges for the use of intellectual property* en la versión 2002 se cambiaron a *royalties and license fees* en la versión 2010. Los servicios de *communications y computer and information services* en la versión 2002 se fusionaron como *telecommunications, computer and information services* en 2010.

## **Capítulo 2 Situación actual de China Japón en el comercio**

Como mencionamos al final del primer capítulo, los datos de aduanas tradicionales muestran una gran cantidad de comercio, pero no pueden reflejar los verdaderos intereses comerciales de un país. Esto está relacionado con la cadena de valor global (GVC), sobre todo los países subdesarrollados que activamente participan en las actividades productivas. Es fácil para ellos obtener pocos beneficios con un volumen total abundante de comercio.

En el siguiente, a base de los datos de OECD 2009-2015, observamos de nuevo la situación en el comercio exterior de China y Japón desde la perspectiva de GVC. Como la base de datos utiliza la clasificación ISIC ver.4, para facilitar nuestro análisis en profundidad, usamos el método de clasificación tecnológica de la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) para dividir la industria manufacturera en: tecnología baja, tecnología mediana y tecnología mediana-alta. Los detalles se pueden encontrar en el Anexo 2.

### **2.1. Enfoque de GVC**

Michael E. Porter (1985) propuso el concepto de Cadena de Valor, piensa que incluye actividades básicas (producción, transporte, marketing, servicios posventa) y actividades auxiliares (adquisición, infraestructura, investigación y desarrollo, y recursos humanos). Y la interacción de estas tiene el fin de crear valor para la empresa. Desde que apareció la globalización, la cadena rompió los límites de fronteras. A través de las actividades de las empresas multinacionales en todo el mundo, se colocan en diferentes países y regiones las diversas etapas de la misma cadena. La elección de estas áreas se basa en el principio de minimizar los costos, y depende de que si coincide con los factores de producción requeridos. Por lo tanto, a menudo encontramos que se realiza I+D de un automóvil en los Estados Unidos, sus componentes son de México, los neumáticos provienen de Tailandia, se monta y se vende en China. Así que realiza la fragmentación por espacios de actividades de producción en la cadena de valor.

Por un lado, seguimos el modelo de Heckscher-Ohlin(1933,1919), cada país tiene diferentes niveles de factores de producción, y diferentes enlaces en GVC del mismo producto requieren diferentes factores. Cuando un país puede usar intensivamente sus factores en una determinada etapa, el país tiene una ventaja comparativa en esta etapa de la GVC. Michael E. Porter (1985) también cree que diferentes inputs en diferentes enlaces hacen distintos los valores añadidos creados. Por lo tanto, los intereses reales obtenidos varían según cada país.

Por otro lado, GVC se caracteriza por el rápido desarrollo del comercio intermediario. No solo se refiere a los bienes tangibles, sino también los servicios usados. Es decir, un país importa intermedios como insumo, los elabora y exporta a terceros países, éstos usan los intermedios como insumo en la producción, este proceso continúa hasta que el producto final se exporta a su destino final. El insumo de intermedios cruza fronteras varias veces y causará doble cálculo en el volumen total de exportación u otras estadísticas. Por todo ello que los datos de aduanas tradicionales tienden a ser más altos que los datos con valor añadido, ocultando la situación real de un país en la producción global.

### 2.1.1. La participación y posición en GVC

Con el rápido desarrollo del comercio de bienes intermedios, muchos indicadores importantes de GVC utilizan intermedios como objetivo de medición. Una de las medidas más comunes de participación en la cadena de valor global es *Vertical Specifications(VS)* propuesta por Hummels (1998). Se Define el comercio *Vertical Specifications* como el volumen comercial creado por intermedios importados en las exportaciones totales de un país. El índice VS mide la participación del comercio vertical especializado en cada unidad de exportación. Sobre esta base, Wang (2017) mejora y propone un nuevo conjunto de métodos de cálculo del índice de participación en la cadena de valor global, prestando más atención al concepto de producción en lugar del concepto de comercio.

El primero es  $GVCpt\_f = \frac{V\_GVC}{Va'}$ , se llama *forward linkage based GVC Participaion Index*. El denominador es todo el valor añadido generado en la producción del sector en el país. El numerador es el doméstico valor añadido en la exportación intermediaria del sector en el país. Describe en la producción de cierto sector en un país, cuánto valor añadido va hacia downstream de la cadena de valor.

El segundo es  $GVCpt\_B = \frac{Y\_GVC}{Y'}$ , se llama *backward linkage based GVC Participaion Index*. El denominador es la producción total del producto final del sector en el país. El numerador es el doméstico valor añadido y el extranjero valor añadido en la importación intermediaria del sector del país. Describe en la producción de productos finales de un sector en un país, cuánto extranjero valor añadido entra en el país y cuánto doméstico valor añadido vuelva y satisface la demanda final interna.

Cuanto mayor sea el número de los dos indicadores, mayor será la participación en GVC. Además, la relación relativa de forward y backward también puede indicar la posición del país en la red de producción global. Si es mayor el ratio de forward

linkage y backward linkage, es más activo el país en las upstream actividades de producción del sector. Por el contrario, indica que el país está más involucrado en las downstream actividades de producción.

Ordenamos el índice de participación en GVC de unos sectores importantes de China y Japón.<sup>6</sup>

GVC Participation Index % of primary sectors							
		Japan			China		
		2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Agriculture, forestry and fishing</b>	<b>Forward</b>	2.54%	2.73%	3.26%	5.25%	5.50%	5.23%
	<b>Backward</b>	9.30%	11.35%	11.77%	5.26%	7.22%	6.49%
<b>Mining and extraction of energy producing products</b>	<b>Forward</b>	12.27%	12.07%	14.06%	15.94%	16.15%	15.22%
	<b>Backward</b>	8.82%	14.10%	11.99%	7.20%	8.90%	8.94%
<b>Mining and quarrying of non-energy producing products</b>	<b>Forward</b>	16.34%	18.62%	20.69%	16.63%	18.26%	17.65%
	<b>Backward</b>	14.05%	17.96%	16.27%	10.96%	13.24%	11.74%

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod<sup>7</sup>

Aquí analizamos juntas la agrícola y la minería, que son industrias primarias e intensivas en recursos. Tanto Japón como China tienen niveles similares de participación y posición en GVC, y las cifras de ambas aumentan año tras año. Los dos países tienen el índice de participación más bajo en la agricultura, su integración en la producción agrícola mundial no es alta, se encuentran en downstream de la GVC. En minería, los países exportadores de recursos importantes normalmente están en el extremo upstream de GVC. Pero los dos países no toman los recursos intensivos productos como los principales de exportación para participar en la producción global. Por eso, aunque ambos están en upstream, las participaciones forward no son altas, las distancias entre la participación forward y backward no son grandes.

<sup>6</sup> Dado que el comercio de procesamiento tiene un gran porcentaje en el comercio total chino, que es el modelo comercial de importar materias primas o piezas - procesamiento - reexportar para obtener divisas. Esto afectará mucho al cálculo de datos de GVC, lo que llevará a una alta participación pero bajo valor agregado doméstico. Con el fin de hacer los datos más objetivos, usamos los datos del comercio normal en manufactura de China (no de procesamiento) para el análisis de participación, tasa de valor añadido doméstico y competitividad en GVC. La proporción del comercio de procesamiento es pequeña en Japón y no lo separamos en los datos.

<sup>7</sup> Es una database establecida por University of International Business and Economics (China) bajo la dirección de Wang Zhi, que es experto importante en este campo. Se basa en los datos originales de WIOD, OECDICIO 2005-2015.

GVC Participation Index % of some manufactures							
		Japan			China		
		2009	2012	2015	2009	2012	2015
Textiles, wearing apparel, leather and related products	Forward	10.28%	12.28%	13.45%	20.09%	21.75%	21.03%
	Backward	15.33%	18.33%	21.11%	11.25%	12.51%	10.51%
Wood and products of wood and cork	Forward	4.89%	5.20%	6.20%	15.94%	18.12%	14.36%
	Backward	10.92%	14.23%	16.37%	13.10%	15.48%	14.04%
Rubber and plastic products	Forward	20.24%	21.60%	23.67%	15.76%	19.86%	17.60%
	Backward	12.91%	16.04%	15.66%	17.94%	19.51%	15.90%
Basic metals	Forward	25.77%	27.18%	29.73%	17.98%	19.52%	19.68%
	Backward	20.82%	26.50%	23.89%	21.98%	24.39%	17.82%
Computer, electronic and optical products	Forward	20.26%	23.62%	28.65%	19.03%	17.55%	20.64%
	Backward	13.84%	15.71%	16.10%	27.51%	29.09%	27.34%
Machinery and equipment, nec	Forward	13.67%	15.16%	17.77%	9.31%	9.72%	9.79%
	Backward	10.71%	13.04%	12.96%	18.43%	20.96%	16.00%
Transport equipment (Motor vehicles, trailers and semi-trailers)	Forward	14.53%	17.13%	17.40%	3.96%	4.29%	4.52%
	Backward	9.65%	11.94%	12.35%	17.71%	19.77%	16.97%

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

Las participaciones en la manufactura de ambos países son significativamente mayores que las de industria primaria, pero existen diferencias entre países. Generalmente, el índice de participación de Japón en GVC es alto, y el desarrollo de linkage hacia adelante o hacia atrás en casi todas las industrias es muy estable, sus actividades de producción y las cadenas de valor globales se están acercando cada vez más. Las posiciones relativas de los sectores de diferentes tipos de tecnología también se mantuvieron casi sin cambios de 2009 a 2015: en los sectores de tecnología baja como el textil y el de madera tiene una baja participación y está en downstream de producción. En los sectores de tecnología mediana y mediana-alta, tiene una mayor participación y está más activo en upstream. Especialmente en los productos informáticos, electrónicos y ópticos, se dedica más a proporcionar productos intermediarios a las regiones de downstream.

Las participaciones en GVC de China en estas industrias son menor que las de Japón, y su tasa de crecimiento es obviamente bajo que la de Japón. En la industria de tecnología baja, China tiene un alto grado de participación y está en la posición upstream de GVC. En los sectores de tecnología mediana, el linkage de forward es ligeramente más alto que el de backward, la resta entre sí es muy pequeña. Indica que China está activa como proveedor y receptor de productos intermediarios al mismo tiempo. En cuanto a la industria de tecnología mediana-alta, China tiene una participación hacia adelante baja y una participación hacia atrás extremadamente alta, la brecha es muy amplia. Esto implica que en esta categoría, China depende más

de piezas o componentes importados de otros países. No obstante, las participaciones de GVC de China en la manufactura en su conjunto han mostrado una tendencia al alza en forward y una tendencia a la baja en backward. Su modelo de participación está pasando lentamente de downstream a upstream.

GVC Participation Index % of services sectors							
		Japan			China		
		2009	2012	2015	2009	2012	2015
Transportation and storage	Forward	11.45%	13.08%	15.95%	13.25%	12.17%	12.78%
	Backward	8.80%	11.60%	10.77%	10.15%	12.43%	9.09%
Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles	Forward	10.03%	10.22%	11.38%	12.68%	12.63%	12.14%
	Backward	4.48%	5.59%	5.76%	4.48%	4.96%	4.33%
Telecommunications	Forward	2.64%	2.44%	3.10%	4.60%	4.38%	4.82%
	Backward	4.11%	5.79%	7.22%	6.05%	6.70%	4.79%
IT and other information services	Forward	1.67%	1.94%	3.11%	3.75%	2.93%	4.42%
	Backward	3.52%	4.30%	5.21%	12.74%	19.31%	10.29%
Financial and insurance activities	Forward	4.40%	4.53%	7.65%	6.96%	7.50%	7.89%
	Backward	2.68%	3.17%	4.28%	2.94%	2.26%	1.59%

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

En comparación con productos intermediarios, el nivel de servicios intermediarios en GVC es más bajo. Algunos servicios son difíciles de integrar en GVC como insumos intermediarios. Los servicios intermediarios se centran en informática, transporte, el comercio mayorista y minorista, etc. Por lo tanto, también nos damos cuenta de que las participaciones de GVC en servicios de los dos países son notablemente menores que las de industria primaria y manufactura.<sup>8</sup> La participación de Japón sigue aumentando constantemente y está creciendo más rápido que China. Está en upstream en transporte, venta mayorista y minorista, finanzas, etc. Y la mayoría de los servicios restantes se encuentran en downstream. China está en upstream en transporte, finanzas, mayoristas y minoristas y telecomunicaciones, mientras que el resto está downstream. Su participación de GVC en servicios también tiene las características de aumento lento de forward y disminución lenta de backward.

<sup>8</sup> Aunque el turismo es una de los servicios más importantes entre los dos países, la ISIC rev. 4 no calcula los datos del turismo como un conjunto, sino lo divide en una serie de subdivisiones de transporte, restauración, alojamiento y entretenimiento, etc.

### 2.1.2. Los beneficios reales obtenidos en el comercio

Mencionamos arriba que Japón se encuentra principalmente en upstream y China en downstream de estos sectores. No obstante, dado que upstream y downstream se limitan a mostrar la posición ubicada en la cadena de valor global de un determinado sector, no significa directamente la capacidad de crear valor añadido ni estatus en GVC. Por lo tanto, no podemos simplemente concluir que Japón está más encumbrado en GVC y obtiene más beneficios. Ni comprendemos que China tiene un estatus más bajo en GVC y menos beneficios.

Stan Shih (1992) propone la teoría de *smiling curve* para dar una imagen vívida a los beneficios desiguales de la división del trabajo en GVC. Con el proceso desde la producción hasta las ventas, GVC se puede dividir en cuatro partes: a). I+D, que incluye investigación y desarrollo del producto, diseño creativo, etc. El principal factor es la tecnología avanzada, depende de la acumulación de conocimientos creativos e inversión; b). producción de componentes, incluye componentes nucleares y los normales. Los nucleares complejos también requieren factores de alta tecnología y capital. Los normales necesitan insumo de media y baja tecnología y capital; c). montaje, que es relativamente sencillo, el clave factor es mano de obra barata, que se basa en la acumulación de experiencias técnicas de fabricación; d). venta, están incluidas gestión de la marca, marketing, postventa servicios y etc. Existen diferencias en los elementos requeridos y el valor añadido generado para diferentes fases GVC. El valor añadido generado en upstream I+D y downstream venta es más alto con mayor insumo de factores superiores. Al contrario, en las fases intermedias de producción de componentes normales y montaje, se requieren factores primarios, y se obtiene el valor añadido más bajo. Por eso, es posible que un país ubicado en upstream, que se ocupa de fabricar componentes sencillos, no obtenga más ganancias que un país ubicado en fase de marketing de downstream.

Aquí analizamos los beneficios reales de China y Japón en el comercio desde la perspectiva de GVC mediante el porcentaje de valor añadido doméstico. Se refiere al concepto DVA\_Fs propuesto por Wang et al. (2015), es el porcentaje del país-sector valor añadido doméstico de exportación en la producción total. El numerador DVA\_F incluye el valor de exportación directa, de exportación indirecta, el valor devuelto y absorbido en el interior. La producción total de todos los sectores es el PIB. En cierto sentido, DVA\_Fs manifiesta el estado y los intereses del país en las actividades de producción global de un sector. Cuando la tasa es mayor, las ganancias del país en GVC son mayores. Por el contrario, son menores los beneficios obtenidos.

Domestic value-added in exports as share of sector GDP - Primary sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Agriculture, forestry and</b>	4.42%	4.82%	6.36%	10.43%	11.15%	9.88%

<b>fishing</b>						
<b>Mining and extraction of energy producing products</b>	17.32%	17.22%	20.13%	25.77%	26.76%	23.98%
<b>Mining and quarrying of non-energy producing products</b>	21.22%	23.71%	25.79%	26.04%	28.43%	26.09%

Fuente: ordenada y calculada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

El proceso de producción global vinculada a industria primaria suele ser más corto y sus fases de GVC son más sencillas. En este campo está muy limitada la gama de actividad de valor añadido foráneo. Por lo tanto, los países que están en upstream de estos sectores generalmente tienen altos DVA\_Fs, y la mayoría de sus ganancias permanecen en sus propios países. Como China y Japón no son los principales exportadores de productos intensivos en recursos, sus DVA\_Fs son relativamente bajas en comparación con otras industrias. Y mencionamos que las participaciones y posiciones de los dos países en estas industrias son similares, mientras que la tasa de China es un poco más alta que la de Japón. Se puede especular que China obtiene más ganancias en GVC de la industria primaria que Japón.

Domestic value-added in exports as share of sector GDP - Some manufacture sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Textiles, wearing apparel, leather and related products</b>	16.72%	19.93%	22.19%	53.93%	54.74%	49.71%
<b>Wood and products of wood and cork</b>	10.44%	11.37%	12.60%	26.01%	31.60%	23.56%
<b>Rubber and plastic products</b>	29.78%	32.24%	34.59%	28.56%	35.50%	28.73%
<b>Basic metals</b>	35.32%	38.20%	40.81%	29.45%	31.69%	29.88%
<b>Computer, electronic and optical products</b>	33.95%	40.13%	43.80%	40.40%	40.29%	38.65%
<b>Machinery and equipment, nec</b>	30.52%	34.76%	37.81%	20.00%	22.04%	20.17%
<b>Motor vehicles, trailers and semi-trailers</b>	41.84%	51.24%	57.98%	10.44%	12.30%	12.54%

Fuente: ordenada y calculada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

La rentabilidad general de Japón en la manufactura es alta. Su DVA\_Fs en los sectores de tecnología baja es menor que la de China, pero la tasa en las industrias de tecnología mediana y mediana alta-alta es alta y sigue creciendo rápido. Especialmente la industria automotriz, el DVA\_Fs en 2018 alcanza el 57.98%, es una fuente importante de valor agregado para el comercio de Japón. Esto refleja que en

los sectores de tecnología mediana y alta, los inputs de Japón son abundantes y los factores que se utilizan en la producción son de alto contenido tecnológico. Japón es capaz de realizar la producción sin mucha participación de homólogos extranjeros, y el porcentaje de valor añadido foráneo es bajo en su producción. Tiene un estatus alto en GVC.

En las industrias de tecnología baja, China tienen una buena rentabilidad, sobre todo en sectores intensivos en mano de obra, como el textil. Los DVA\_Fs de la industria de tecnología mediana también son notables pero inferiores a los de Japón. A excepción de productos informáticos, electrónicos y ópticos, China no tiene muchas ganancias en los sectores de tecnología mediana-alta. No es capaz de insumir muchos factores requeridos, depende en gran medida de la cooperación internacional para terminar la producción, que inevitablemente conduce a una alta proporción del valor añadido foráneo en el valor agregado de la industria. Precisamente por esto, es muy lenta la tasa de crecimiento de DVA\_F de China en estos sectores de tecnología mediana-alta.

Domestic value-added in exports as share of sector GDP - Some service sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Transportation and storage</b>	17.34%	19.64%	24.79%	26.79%	25.15%	24.01%
<b>Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles</b>	16.26%	17.41%	19.57%	24.60%	25.12%	22.49%
<b>Telecommunications</b>	4.44%	4.21%	5.27%	9.15%	8.87%	8.82%
<b>IT and other information services</b>	2.98%	3.55%	5.78%	7.83%	6.25%	8.48%
<b>Financial and insurance activities</b>	6.60%	6.94%	11.07%	13.39%	14.59%	14.01%

Fuente: ordenada y calculada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

Los DVA\_Fs de servicios de los dos países son los más bajos en las tres tipos de industrias (primaria, manufactura y servicios). En general, ambas economías logran pocos beneficios en GVC y sus estatus en servicios son similares. Por un lado, es que no tienen la capacidad de conservar la rentabilidad frente el mundo. Por otro lado, este fenómeno también está relacionado con las bajas participaciones en GVC de servicios. DVA\_Fs que utilizamos es valor agregado doméstico de exportación, pero es poca la parte de servicios que sirve para exportación en los dos país, la mayoría de sus servicios se ofrece para satisfacer la demanda interna. Pero en transporte, finanzas y venta mayorista y minorista donde participan más los dos obtienen más ganancias. Y Japón cuenta con una alta velocidad de desarrollo de ganancias que China en estos sectores.

## 2.2. Análisis de competitividad

El modelo de participación y posición en la cadena global de valor está estrechamente relacionado con la adquisición de beneficios comerciales, y también es inseparable de la competitividad de la industria. Para medir la competitividad internacional de un país-sector, solemos usar *revealed comparative advantage* propuesto por Balassa (1965). Este índice se refiere al ratio de la proporción de país-sector-exportación en país-exportación total y la proporción de sector-exportación-mundial en exportación total mundial.

Sin embargo, este índice RCA tradicional incluye valor agregado foráneo de la industria, y omite que el valor añadido de este sector se exporta implícitamente mediante otros sectores. Por ejemplo, el algodón de un país no se exporta directamente sino que se absorbe como insumo intermediario de los productos textiles exportados. Por lo tanto, el método de cálculo de RCA se basa en datos tradicionales, y sus resultados se desviará de la situación real desde la perspectiva de GVC. Para resolver este problema, Wang et al. (2015) proponen un nuevo índice RCA basado en el valor añadido doméstico, que se expresa mediante la fórmula:

$$RCA\_ValueAdded_i^r = \frac{(Vax\_f_i^r + Rdv\_f_i^r) / \sum_i^n (Vax\_f_i^r + Rdv\_f_i^r)}{\sum_r^G (Vax\_f_i^r + Rdv\_f_i^r) / \sum_r^G \sum_i^n (Vax\_f_i^r + Rdv\_f_i^r)}$$

El  $vax\_f$  en la fórmula se refiere al valor añadido absorbido por el extranjero en la exportación de un sector, incluye el valor en la exportación directa e indirecta que se exporta a través de otras industrias. El  $rdv\_f$  representa el valor que primero se exporta y después vuelve al interior implícitamente mediante importación. La suma de  $vax\_f$  y  $rdv\_f$  es el  $DVA\_F$  utilizado en la sección anterior para analizar los beneficios reales. El numerador aquí se refiere a la proporción del valor agregado de país-sector-exportación en el valor añadido total de país-exportación total, y el denominador es la proporción del valor agregado de mundo-sector-exportación en el valor agregado total del mundo.

Cuando  $RCA\_ValueAdded$  excede 1, indica que esta industria tiene una ventaja comparativa en el mundo. Y cuanto mayor es el valor, más fuerte es la competitividad; y cuando RCA es menor que 1, indica que la industria tiene una desventaja comparativa. Cuanto menor es el valor, más débil es la competitividad.

Revealed comparative advantage - Primary sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Agriculture, forestry and fishing</b>	0.14	0.13	0.14	1.63	1.44	1.36

<b>Mining and extraction of energy producing products</b>	0.004	0.002	0.003	0.43	0.33	0.40
<b>Mining and quarrying of non-energy producing products</b>	0.03	0.03	0.04	1.00	0.74	0.77

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

Los resultados del cálculo muestra que en las industrias primarias, la brecha de competitividad entre los dos países es obvia. La competitividad internacional de Japón en la agrícola y minería es muy baja, no tiene ventaja en las industrias con gran demanda de insumos de recursos naturales. La competitividad de China es mayor que la de Japón, esto coincide con la rentabilidad de los dos países en las industrias primarias. China tiene ciertas ventajas en la agricultura incluso frente el resto del mundo, pero la minería todavía está en desventaja frente otros países. Y sus RCA está disminuyendo gradualmente debido al impacto adverso del aumento de costos de la tierra y los recursos humanos.

Revealed comparative advantage - some Manufacture sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Textiles, wearing apparel, leather and related products</b>	0.32	0.32	0.24	3.94	3.87	3.18
<b>Wood and products of wood and cork</b>	0.45	0.44	0.37	1.76	1.97	1.47
<b>Rubber and plastic products</b>	1.73	1.92	1.81	1.46	1.62	1.24
<b>Basic metals</b>	2.28	2.42	2.30	2.39	2.21	2.15
<b>Computer, electronic and optical products</b>	2.00	1.92	1.58	1.04	1.00	0.95
<b>Machinery and equipment, nec</b>	2.46	2.98	2.83	1.12	1.04	1.02
<b>Motor vehicles, trailers and semi-trailers</b>	4.37	4.81	4.40	0.43	0.39	0.34

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

La competitividad de los dos países en diferentes sectores manufactureros está polarizada. Japón tiene la desventaja en las industrias de baja tecnología: en la industria textil, que requiere una gran cantidad de mano de obra, los altos costos laborales hacen que Japón pierda por completo su ventaja. Sin embargo, en la industria de tecnología mediana y mediana-alta, ya está en la fase madura y a gran escala, cuenta con una fuerte capacidad de insumo en tecnología y una fuerte competitividad. Metales básicos, maquinaria y automóviles son los sectores

manufactureros destacados fuertes de Japón.

Por el contrario, es muy obvia la ventaja competitiva de China en las industrias de baja tecnología , especialmente en la textil. La situación es que los costos laborales han aumentado en los últimos años, tales industrias intensivas en mano de obra se han trasladado a otras regiones. Junto con la necesidad de actualización y optimización industrial nacional, el enfoque del desarrollo se está desplazando intencionalmente a las industrias de tecnología mediana y alta. Como resultado, las políticas y recursos preferenciales disponibles para las industrias de baja tecnología se han reducido y sus ventajas comparativas se han debilitado, pero seguirán siendo competitivas a corto plazo. China también tiene una cierta competitividad internacional en la industria de tecnología mediana, y tiene una ligera desventaja relativa frente Japón. Para las industrias de tecnología mediana-alta, la competitividad de China es pobre o no es obvia. Por ejemplo, en el sector informático, electrónico y óptico, aunque la participación de GVC y la tasa de valor añadido doméstico son muy altas, estos altos valores dependen de la gran insumo del país en mano de obra barata. Por lo tanto, frente Japón e incluso otros países está en desventaja o tienen ventajas muy débiles.

Revealed comparative advantage - some Service sectors						
	Japan			China		
	2009	2012	2015	2009	2012	2015
<b>Transportation and storage</b>	1.28	1.41	1.37	0.96	0.86	0.86
<b>Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles</b>	1.52	1.60	1.39	0.71	0.79	0.83
<b>Telecommunications</b>	0.64	0.69	0.67	0.57	0.59	0.81
<b>IT and other information services</b>	0.46	0.46	0.53	0.09	0.08	0.12
<b>Financial and insurance activities</b>	0.56	0.51	0.60	0.60	0.85	1.09

Fuente: ordenada según UIBE-GVC Indicators Database - index1\_Prod

La competitividad global de los dos países en servicios en su conjunto se encuentra en un nivel relativamente desfavorable, y sus niveles son similares. No hay ninguna situación en la que la competitividad general de un país en servicios sea significativamente mayor que la del otro. Las ventajas comparativas de Japón se concentran en el transporte y el almacenamiento, venta mayorista y minorista y etc.. China tiene una ventaja comparativa en electricidad, finanzas y etc.. Excepto estos sectores, es lento el desarrollo de la competitividad de servicios en ambos países.

### 2.3. Análisis de Complementariedad

Para comprender el comercio entre China y Japón de manera más integral y prepararse para el análisis de la integración regional, la complementariedad industrial de los dos países también es un factor importante que debemos analizar. La complementariedad comercial incluye dos aspectos: la complementariedad entre industrias y la complementariedad intra-industria: los dos países utilizan el comercio entre industrias para lograr el propósito de ajustar los excedentes y la carencia entre sí. El comercio intra-industria permite un mecanismo de conexión industrial profundizando aún más la relación complementaria y lazos económicos entre las dos partes. A continuación, utilizaremos dos indicadores diferentes para medir los dos por separado.

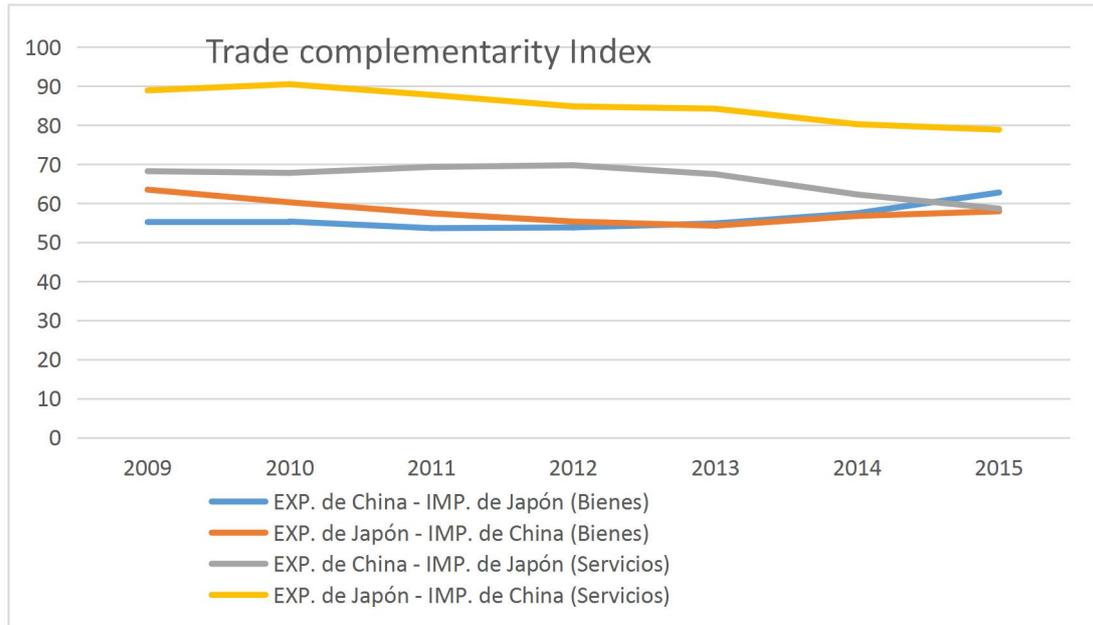
#### 2.3.1. Complementariedad entre industria

Michaely (1996) propuso el *Bilateral Trade Complementarity index* para medir el grado de complementariedad del comercio entre dos países. Generalmente pensamos que si la fortaleza de un país en la exportación es exactamente la debilidad de otro país en la exportación, entonces los dos países son complementarios en el comercio. La fórmula es:

$$C^{ij} = 100 \left[ 1 - \sum_{k=1}^m \left| \frac{m_k^i - x_k^j}{2} \right| \right]$$

$C^{ij}$  es la complementariedad comercial entre el país  $i$  y  $j$ ,  $m_k^i$  se refiere a la proporción de importación del país  $i$  - sector  $k$  en las importaciones totales del país  $i$ , y  $x_k^j$  se refiere a la proporción de exportación del país  $j$  - sector  $k$  en las exportaciones totales del país  $j$ . Su valor varía entre 0-100, y cuanto más cercano sea  $C^{ij}$  a 0, indica que la complementariedad de este producto en los dos países  $i$  y  $j$  es más débil. Cuanto más cerca esté  $C^{ij}$  de 100, más fuerte será la complementariedad de este producto entre los dos países. Además de analizar aquí el grado de satisfacción de las exportaciones del país  $j$  a las importaciones del país  $i$ , también es necesario comparar el grado de satisfacción de las exportaciones del país  $i$  con las importaciones del país  $j$ .

Después de ordenar y calcular los datos, encontramos que la situación de complementariedad comercial China-Japón es la siguiente:



Fuente: ordenada y calculada según OECD Database - International Trade and Balance of payments

En términos de comercio de bienes, de 2009 a 2014, las complementariedades comerciales de Japón-China y China-Japón estuvieron muy cercanas, ambas flotando dentro de un pequeño rango de alrededor de 60. Los productos exportados por Japón pueden satisfacer mejor la demanda de importaciones de China, mientras que la exportación de China no corresponde tanto con la demanda de importación de Japón. A partir de 2015, con la expansión de la exportación en la industria de tecnología mediana-alta, que también es un tipo importante en la estructura de importación japonesa, la complementariedad de China-Japón supera la de Japón-China y amplía la brecha. El comercio bilateral de bienes ha pasado al modelo de que Japón depende más de China, y sus complementariedades mutuas han mantenido un nivel relativamente alto.

En términos de comercio de servicios<sup>9</sup>, la complementariedad de Japón-China es muy altas, en la mayoría de los años está por encima de 80. Aunque las exportaciones de China pueden satisfacer la mayoría de las importaciones de Japón, la complementariedad China-Japón es mucho menor. Sin embargo, en el transporte y venta mayorista y minorista, que ocupa casi la mitad de las importaciones de Japón, la competitividad de China ha disminuido año tras año o siempre es poco competitiva. China es incapaz de satisfacer la demanda japonesa en sus exportaciones. Del mismo modo, la disminución de la competitividad de Japón en el comercio mayorista y minorista ya no puede satisfacer la demanda de China, que

<sup>9</sup> aunque la base de datos de bienes basada en SITC ver.3 y la de servicios EBOPS 2002 cubren un periodo más largo, en algunos sectores faltan datos de unos años. Esto llevará grandes derivaciones en los resultados. Por eso los datos originales aquí están basados en datos 2009-2015 con la clasificación ISIC ver.4.

ocupa casi 40% en sus importaciones anuales. Así que la complementariedad entre los dos países en servicios sigue disminuyendo.

En general, la complementariedad comercial de China y Japón es fuerte. El índice permanece alrededor de 60, que es más alto que el nivel promedio, implica que entre los dos países puede mantener una estrecha relación de cooperación.

### 2.3.2. Complementaridad intra-industria

En el comercio internacional, no solo existe el comercio entre industrias basado en diferencias industriales, sino también el comercio intra-industria que exporta e importa productos de la misma categoría. En 1975, Grubel y Lloyd propusieron el índice G-L, que permite la división fina de los flujos comerciales, un indicador ampliamente utilizado para reflejar con precisión el nivel de intra-industria. La fórmula es la siguiente:

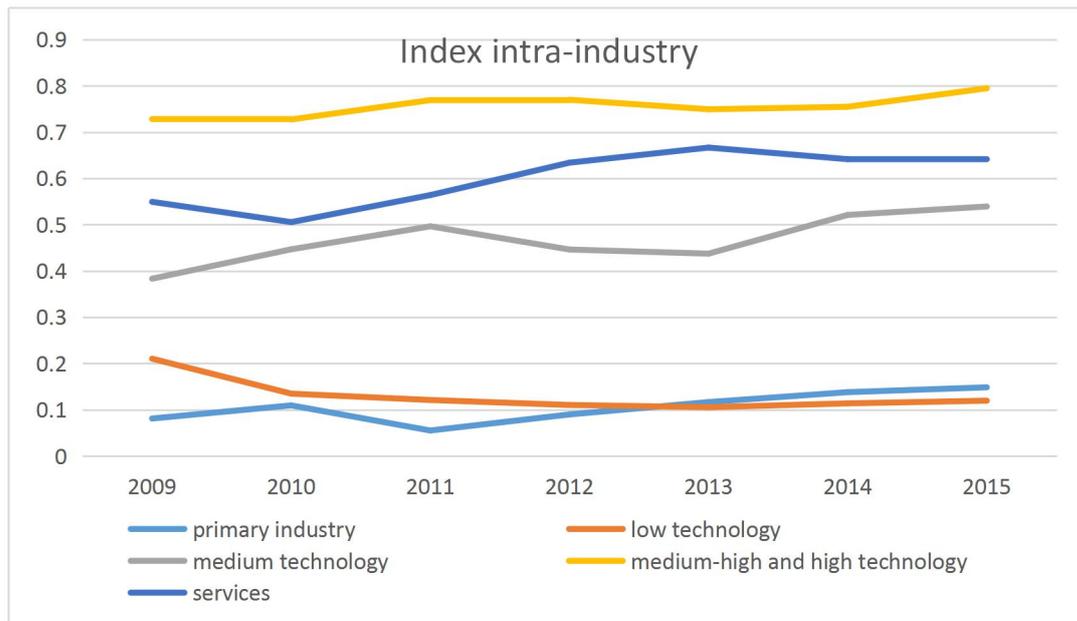
$$GL_i = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)$$

Entre ellos,  $X_i$  representa la exportación de los bienes de la categoría  $i$ ,  $M_i$  representa la importación de los bienes de la categoría  $i$ . Para describir la situación del comercio bilateral intra- industria, aquí usamos la exportación de productos  $i$  de China a Japón como  $X_i$ , y  $M_i$  es la importación de productos  $i$  de china desde Japón. Cuando  $GL_i$  es 0, significa que el comercio bilateral está completamente inclinado al comercio entre industrias; cuando  $GL_i < 0.5$ , significa que el comercio entre industrias es dominante, y  $GL_i > 0.5$  significa que el comercio intra- industria es dominante; cuando  $GL_i$  es 1, indica que el comercio bilateral está completamente desarrollando hacia el comercio intra-industria.

El índice G-L intra-industria de grandes categorías es :

$$GLT = \sum_{i=1}^n GL_i \times \frac{(X_i + M_i)}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Es decir, el índice G-L intra-industria de grandes categorías es el promedio ponderado de los índices G-L de las diversas divisiones.



Fuente: ordenada y calculada según OECD Database - International Trade and Balance of payments

Se puede encontrar que el nivel de intra-industria de los dos países difiere según la industria.

En industria primaria, China y Japón principalmente realizan el comercio entre-industrias. El desastre en 2011 dañó severamente la industria primaria de Japón, y los tipos de productos que se pueden exportar a China disminuyeron drásticamente. La mayoría de los productos importados de China fueron los tipos de productos que faltaban a Japón. Por lo tanto, el nivel de intra-industria de estos sectores en 2011 cayó al nivel más bajo en los últimos años. Pero a medida que aumenta la tasa de autosuficiencia agrícola en los dos países, también han comenzado a prestar atención al comercio intraindustrial, lo que ha llevado a un aumento en el índice de comercio intraindustrial de la industria. En las industrias de baja tecnología, el comercio intrasectorial es bajo. Este tipo de producto siempre ha sido un producto importante que genera divisas para China, pero en los últimos años, con la fuerte disminución de la competitividad de los productos manufacturados de baja tecnología, el mercado Japón ha sido ocupado por productos similares en algunos países del sudeste asiático. Por eso, el índice sigue cayendo en este campo.

En las industrias de tecnología mediana, el comercio entre industrias e intra-industria ocupan separadamente casi 50%. El período 2011-2013 se vio muy afectado por los incidentes de Fukushima y la disputa territorial. En este sentido, China decidió recurrir a otros socios comerciales para la cooperación, y el comercio intraindustrial entre China y Japón disminuyó. La tecnología mediana-alta tiene el nivel más alto de comercio intra-industrial en todas las industrias. Por un lado, esta es la tendencia general del desarrollo de estos sectores. El desarrollo de la ciencia y la tecnología ha llevado al ascenso continuo en la cantidad y variedad de productos, la aparición continua de nuevos productos y la posibilidad de comercio intra-industria. Por otro

lado, el comercio intrasectorial en estas industrias entre China y Japón se genera principalmente por productos de diferencia vertical y productos de diferencia tecnológica. Como analizamos anteriormente, a excepción de unos sectores, la competitividad de China en GVC no es alta, tiene un lugar en el comercio intrasectorial dependiendo de la participación activa en la fase sencilla.

El comercio intraindustrial en servicios es relativamente alto y continúa incrementando. Los sectores de transporte y almacenamiento y venta mayorista y minorista son los que ambos países tienen gran demanda de importación y exportación, el índice intra-industria es alto. El sector informática, debido a su nivel relativamente alto de participación en GVC, puede usarse como un flujo de inputs y outputs al mismo tiempo, también muestra una tendencia de intra-industria entre China y Japón. Otros sectores están dominados por el comercio entre industrias.

Casi todos los sectores tienden a desarrollar hacia el comercio intraindustrial, y la cooperación entre los dos países ha seguido profundizándose.

### **Capítulo 3 La integración regional de China y Japón**

En la Cumbre Trilateral entre China-Japón-Korea del Sur de 2002, los líderes formaron la idea de establecer una zona de libre comercio entre la República Popular de China, Japón y la República de Corea, y prometieron completar la planificación del mecanismo dentro de siete años. No obstante, desde que comenzó la primera ronda de negociaciones en 2012, las negociaciones se han estancado varias veces. Después de 2017, las tres partes reiniciaron las negociaciones, pero hasta ahora no han alcanzado los objetivos de consenso esperados, y el progreso de la zona de libre comercio de los tres países se ha visto obstaculizado.

En este capítulo, tratamos de explorar si es posible establecer primero un área de libre comercio entre China y Japón, y la usa como un punto de partida para impulsar el establecimiento del área de libre comercio de tres economía en el futuro.

#### **3.1. La teoría de Balassa sobre la integración regional**

En el tema de integración económica, Balassa ha hecho una contribución decisiva a la integración y el desarrollo de su teoría. El desarrollo de nuestro trabajo también se basa en su fundamento teórico relacionado.

Balassa (1961) define la integración económica como un proceso y un estado, es un proceso en el cual varias medidas están diseñadas para eliminar la discriminación entre diferentes economías. También es un estado de ausencia de discriminación. Esta definición de Balassa tiene un significado clásico en la economía occidental. Desde entonces, las interpretaciones de muchos economistas sobre la integración económica regional se han desarrollado básicamente en torno a "procesos" y "estados".

Divide la integración económica en cinco etapas: (a). Zona de libre comercio, que es la forma más sencillade integración regional. Entre dos y más economías se eliminan aranceles y cuota(restricción cuantitativa), es decir, se realiza el libre comercio de bienes en la zona. Pero cada economía matienen sus propias políticas comerciales, puede aplicar independientemente diferentes aranceles y políticas exteriores hacia terceros. Como a esta fase no hace falta la armonización, también se llama integración negativa. (b). Unión aduanera es la segunda etapa. A base de zona de libre comercio, es decir, además de libre flujo de bienes, los miembros aplican aranceles exteriores comunes y políticas exteriores comunes. (c). A base de unión aduanera, mercado común va más allá. El flujo libre de factores de producción, como el capital y trabajadores, entre los países miembros promueve la integración de los mercados de productos y factores. (d). Aparte del contenido de mercado común,

unión económica requiere que los miembros coordinen y lleguen a acuerdo a llevar a cabo la política fiscal, monetaria, social, contracíclico para conseguir su objetivo común, pero en esta fase no hay instituciones centrales que imponen a Estados. (e). La última es Integración económica total. Los miembros no solo tienen que realizar la armonización económica, sino también que conceden parte de sus soberanías para crear una institución supranacional común, cuyas decisiones son obligatorias para todos los miembros.

Balassa también menciona que para evaluar la conveniencia de la integración económica, es necesario considerar en qué nivel contribuye al bienestar. Hay dos tipos del bienestar de integración: bienestar potencial (eficiencia) y redistribución de ingresos (equidad). El primer efecto, que está vinculado con nuestro tema, depende del cambio de dos factores: el primero es el cambio en la cantidad de productos producidos. Cuando aumenta el número de productos que puede producir con un determinado insumo, o disminuye el insumo utilizado para producir el mismo número de bienes, la producción neta es mayor. Esto significa que se pueden asignar más bienes y servicios a las personas y aumentar el bienestar potencial. El segundo es el cambio en el grado de discriminación entre los bienes producidos domésticos y los extranjeros. Restringir el libre flujo de bienes con aranceles en realidad significa discriminación contra los bienes nacionales y extranjeros. Después de que se realiza la integración de la región, se elimina la discriminación de bienes entre los estados miembros, pero aún existe discriminación contra los bienes de terceros países fuera de la región. El grado de este tipo de discriminación determinará el bienestar del área integrada aumentado o disminuido. Esto es lo que propuso Viner(1950), tiene en cuenta los efectos de creación de comercio y diversión de comercio provocados por la unión aduanera. Es decir, después de establecer el área de integración, la cancelación de los aranceles a los miembros hará que los consumidores cambien de comprar un producto doméstico de menor eficiencia a comprar un producto de mayor eficiencia de los miembros. Este efecto de creación de comercio aumentará el bienestar de integración. Al mismo tiempo, la discriminación arancelaria hacia terceros hará que los consumidores cambien de comprar un producto de mayor eficiencia fuera de la región a comprar un producto de menor eficiencia de un aliado. Este efecto de diversión de comercio trae una reducción del bienestar. Basándose en esto, Robson (1998) opina que en las zonas de libre comercio también hay efectos de creación de comercio y de diversión de comercio, pero los efectos negativos que produce la zona son menos obvios que los de unión aduanera, y la creación de bienestar es mejor que la de unión aduanera.

Como no existe ninguna de las formas de integración económica mencionadas anteriormente entre China y Japón<sup>10</sup>, la posibilidad de integración chino-japonesa que discutimos en todo el trabajo se refiere a la primera etapa, si es posible

---

<sup>10</sup> Cuando el trabajo estaba en marcha, RCEP, que incluye China y Japón, ha terminado todas las negociaciones de texto en noviembre de 2019, pero aún quedan algunos problemas pendientes. No ha llegado la fase de ratificación.

establecer un área de libre comercio. En la actualidad, la mayoría de las regiones de integración económica en el mundo también adoptan esta forma, como la NAFTA, la ASEAN, etc.

### **3.2. Las Características del nivel actual de integración económica**

Durante mucho tiempo, el grado de integración económica en Asia Oriental se quedaba atrás. Antes de la aparición de la ASEAN, los países del este asiático habían estado en la situación de firmar múltiples acuerdos bilaterales, y había pocas oportunidades de negociaciones multilaterales para alcanzar los intereses comunes. Después de que la ASEAN entró en vigor, firmaron sucesivamente acuerdos de libre comercio con China, Japón y Corea del Sur, formando un modelo 10 + 3. Sin embargo, entre las tres economías importantes de Asia oriental donde las relaciones económicas y comerciales son bastante maduras, el concepto de cooperación profunda entre los tres países se propuso hace muchos años, la integración económica no ha progresado a excepción del Acuerdo de libre comercio entre China y Corea, que entró en vigor en 2015 (y el grado de liberalización no es muy alto). Este fenómeno es raro en comparación con otras regiones del mundo. En cualquier región integrada como la UE y NAFTA, donde la integración económica ya es muy madura y la mayoría de los participantes son países desarrollados, o la Unión Africana y el Mercosur, que están compuestos principalmente por países en desarrollo, existen pocas situaciones de que las economías importantes en la misma región no están cubiertas por el mismo acuerdo económico regional.

Por un lado, según Foro de Boao para Asia<sup>11</sup>, el bajo nivel de integración económica se relaciona principalmente con la estructura comercial irreversible en un corto período. Los tres países todavía no son mercados dirigidos por la demanda interna y dependen mucho de los mercados europeos y estadounidenses. Esto hace que los tres países sigan dando prioridad a los países desarrollados de Europa y América del Norte cuando buscan la integración económica y la cooperación.

Y lo que fortalece aún más la estructura económica desfavorable es el factor político. En primer lugar, los problemas pendientes de la historia y las disputas territoriales han llevado a conflictos constantes entre los tres países y a una baja confianza política entre ellos. La disputa territorial entre China y Japón en las Islas Diaoyu en 2012 empeoró las relaciones chino-japonesas. En 2013, el Primer Ministro japonés visitó altares de los criminales de la Segunda Guerra Mundial, y las relaciones chino-coreanas estaban cercanas después de los dos incidentes. Sin embargo, Corea del Sur tuvieron problemas internos en 2016 y su presidente fue destituido. En 2017,

---

<sup>11</sup> Boao Forum for Asia Progress of Asian Economic Integration Annual Report 2016

Corea del Sur desplegó misiles Thaad en su territorio, lo que hizo que China sintiera una amenaza para la seguridad, y las relaciones entre China y la República de Corea se enfriaron rápidamente. En 2019, Japón no estaba satisfecho de que Corea del Sur volvió a reclamar la compensación a los trabajadores de la Segunda Guerra Mundial, impuso restricciones a sus licencias de exportación sobre los materiales importantes para el sector semiconductor coreano. Esta medida de represalia provocó disputas comerciales entre los dos países, y tensiones entre Japón y Corea del Sur. Esta serie de eventos condujo directamente al estancamiento de las visitas mutuas de alto nivel entre los tres países. La Cumbre trilateral entre China-Japón-Corea, que es la plataforma más importante para impulsar la cooperación de los tres países, ha cesado cuatro veces desde 2012. También estimuló el sentimiento nacionalista, dificultando la generación de identidad regional para una cooperación más profunda. En segundo lugar, según Jin Chuan(2019) incluso en los pocos años en que las relaciones entre China, Japón y Corea del Sur fueron relativamente lenitivas, nunca han dejado de luchar por el dominio del FTA. Desde la Segunda Guerra Mundial, con la rápida recuperación económica, Japón siempre ha dominado el orden económico del este asiático. En 2010, China superó a Japón convirtiéndose en la segunda economía más grande del mundo y también participa activamente en la política mundial. Es inevitable que China tenga la idea de tomar la iniciativa en el FTA China-Japón-Corea. Y Japón también es reacio a renunciar a su posición de liderazgo en la economía del este asiático, espera que pueda suprimir el rápido crecimiento de China.

Todo esto trae consigo la inestabilidad de los intercambios económicos y comerciales entre China, Japón y Corea del Sur, el alejamiento de las relaciones e incluso la falta de oportunidades para las negociaciones trilaterales en paz. Las perspectivas de integración económica son inciertas.

### **3.3. Análisis de la posibilidad de integración económica**

Desde 2017, Estados Unidos presenta la actitud del proteccionismo, anunció limitaciones al comercio de China, que ha dañado los intereses económicos de China. Y después, se retiró del acuerdo TPP. Japón esperaba estimular el crecimiento económico a través del acuerdo, pero ahora es difícil lograr el propósito previsto. En esta circunstancia, los países han recurrido a la integración económica regional para evitar gran incertidumbre en la economía y el comercio. Por ejemplo, Japón y la Unión Europea aceleraron la negociación del tratado bilateral, y la zona de libre comercio más grande del mundo entró en vigor oficialmente en 2019. Al mismo tiempo, China ha pedido varias veces la aceleración de las negociaciones del FTA China-Japón-Corea, pero no recibió respuestas positivas de Japón y Corea del Sur. Por un lado, China y Corea del Sur ya tienen un tratado vigente; por otro lado, las relaciones entre Japón y Corea son tensas y es difícil volver a la normalidad a corto plazo. Por el momento, el proceso del Área de Libre Comercio China-Japón parece ser más probable que el avance de FTA China-Japón-Corea del Sur. A continuación, analizaremos esta posibilidad en detalle desde cuatro perspectivas diferentes.

#### **3.3.1. La necesidad de realizar la integración**

La demanda de construir un área de libre comercio se puede dividir en dos tipos: primero, el significado de integración, y segundo, la necesidad de integración.

En primer lugar, la integración económica China-Japón es de gran importancia para promover el establecimiento del Área de Libre Comercio China-Japón-Corea y la estabilidad de la situación en el noreste de Asia. Liu (2018) cree que aunque los expertos económicos japoneses tienen la intención de impulsar el FTA trilateral, el efecto de promoción no es ideal debido a factores no económicos. Con la llegada del 45 aniversario de la normalización de las relaciones diplomáticas entre China y Japón y el 40 aniversario del Tratado de Paz y Amistad China-Japón, si China y Japón pueden lograr relaciones normales y promover activamente las negociaciones del FTA entre China y Japón o los estudios sobre su viabilidad, contribuirá a una buena base institucional para desarrollo de FTA trilateral. Combinando con los acontecimientos de los últimos años, podemos encontrar que el desarrollo de las relaciones entre los tres países está de acuerdo con el punto de vista del autor. Aunque las tensiones entre China y Corea del Sur disminuyeron gradualmente después del incidente Thaad 2017, todavía están en un estado relativamente alejado. Y la disputa comercial entre Japón y Corea del Sur que ocurrió en julio de 2019 empeora las relaciones entre sí y se niegan a mantener conversaciones entre las dos partes. Al mismo tiempo, recupera una gran cantidad de actividades de intercambio entre China y Japón en 2019. La normalización de relaciones trae más oportunidades

para negociaciones sobre cooperación en profundidad. Sihn (2005) cree que Corea del Sur es la parte más débil en la cooperación de las tres economías. Para evitar que China y Japón lideren conjuntamente los asuntos regionales y evitar una dependencia excesiva de China y Japón en las relaciones económicas y comerciales, Corea del Sur hará todo lo posible para tratar de fortalecer la cooperación con otras regiones. Por lo tanto, en relación con el desempeño más positivo de China y Japón, es difícil que Corea del Sur haga algo significativo para impulsar el tema.

Además, con el desarrollo de la economía china en los últimos años, la fricción comercial entre China y Japón también está aumentando y continuará aumentando en el futuro. El desequilibrio de balanza de pago, barreras comerciales, dumping y antidumping etc. continuarán afectando las relaciones comerciales entre los dos. Sin embargo, si China y Japón pueden mantener la prosperidad económica a través de la cooperación estratégica planificada de la zona de libre comercio, ayudará a fortalecer la confianza política mutua entre China y Japón y a mantener la estabilidad de las relaciones políticas en el noreste de Asia. Incluso cuando la política a menudo afecta al comercio, también puede reducir el impacto de los factores políticos en el comercio entre los dos países. Las importancias para el desarrollo a largo plazo motivará la necesidad de la formación de FTA en ambos países.

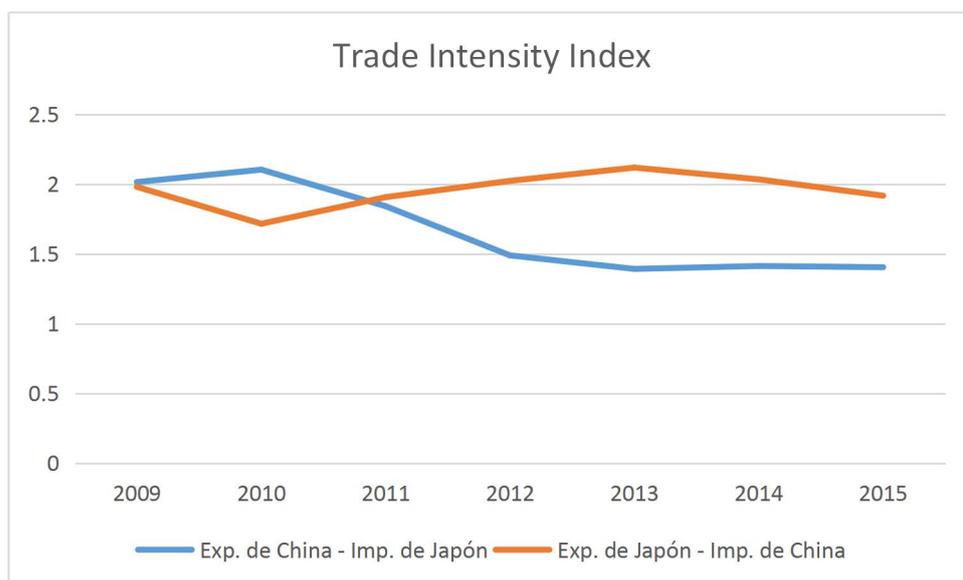
En segundo lugar, como mencionamos anteriormente, el comercio entre China y Japón se está recuperando y profundizando, el volumen comercial total es muy grande. China siempre ha sido el mayor socio comercial de Japón, y Japón es el cuarto mayor socio comercial de China. Wei (2008) cree que para el establecimiento de un área de libre comercio, cuanto mayor sea el grado de intensidad comercial entre los países miembros, más favorable será. Cuanto mayor sea el grado de intensidad comercial, será más atractivo para los dos países formar un área de libre comercio. Implica que los países miembros importen poco desde terceros, y será menor el efecto de diversión de comercio que puede producirse después del establecimiento de la zona de libre comercio.

Utilizamos el *Trade intensity Index* para medir si las relaciones comerciales entre China y Japón están estrechas, este índice es ampliamente utilizado en este sentido. El índice fue propuesto por A.J. Brown (1947), y luego modificado por Kojima (1964) y Drysdale (1969), y ahora se expresa en la siguiente fórmula:

$$TII_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j/(M_w - M_i)}$$

Entre ellos,  $TII_{ij}$  es el índice de intensidad comercial del país  $i$  y el país  $j$ ,  $X_{ij}$  es la exportación del país  $i$  a  $j$ ,  $X_i$  es la exportación total del país  $i$ ,  $M_j$  es la importación total del país  $j$ , y  $M_w - M_i$  es la importación total mundial menos Importación total del país  $i$ . Si el valor obtenido es mayor que 1, indica que las exportaciones del país  $i$  a país  $j$  son mayores que las exportaciones estimadas según la participación del país  $i$  en el comercio mundial, y los dos países tienen estrechas relaciones comerciales. Si

TII es menor que 1, significa que las exportaciones del país i a país j son menores que las exportaciones estimadas según la participación del país i en el comercio mundial, y la relación comercial entre los dos países no es muy estrecha.



Fuente: ordenada y calculada según OECD Database - International Trade and Balance of payments

De acuerdo con los resultados del cálculo<sup>12</sup>, la intensidad comercial de China-Japón y Japón-China son mucho más alto que 1, el índice de Japón frente a China incluso fluctúa alrededor de 2. Esto demuestra que ambos países son socios comerciales muy importantes para otra parte. Y en la mayoría de los años, la intensidad de China-Japón es menor que la intensidad de Japón-China, lo que indica que el estatus de China en el comercio exterior de Japón es más alto que el estatus de Japón en el comercio de China.

La intensidad de China-Japón fue mayor que la de Japón-China entre 2009 y 2010, y estuvo en una tendencia al alza, indica que en los dos años, las exportaciones a Japón fueron una importante fuerza impulsora para el desarrollo económico de China. Sin embargo, de 2010 a 2013, la intensidad China-Japón continuó disminuyendo, no porque las exportaciones de China a Japón disminuyeron, ni porque Japón ya no era un mercado importante para las exportaciones chinas<sup>13</sup>. Esto se debe en parte a que Japón retomó su importancia en el mercado mundial después de la crisis. Durante este período, las importaciones totales de Japón aumentaron del 4,81% al 5,31%; por otro lado, también se debió al acuerdo China-ASEAN FTA, que entró en vigor en 2010. Hizo que China tendiera a realizar comercios con los países miembros de la ASEAN, y su dependencia de Japón ha disminuido. Sin embargo, la intensidad de China-Japón y Japón-China de 2013-2015 mantuvieron un nivel alto relativamente estable.

<sup>12</sup> El resultado incluye comercio de bienes y servicios.

<sup>13</sup> Según el Capítulo 1, ya sabemos que el comercio China-Japón se encontraba en una etapa de rápido crecimiento desde 2010 a 2011.

La intensidad de Japón-China es todo lo contrario: estaba en una tendencia a la baja en 2009-2010 y en aumentando en 2010-2013. Esto se debe a que las exportaciones totales de Japón al mundo disminuyeron durante 2011-2013 debido al desastre natural. A pesar de la influencia de factores políticos durante este período, estaba aumentando la proporción de exportaciones japonesas a China en las exportaciones totales japonesas. Desde 2013, a medida que China se vuelve cada vez más importante en el mercado mundial, las importaciones totales han aumentado rápidamente, y el índice Japón-China ha mostrado una tendencia a la baja otra vez.

Se puede ver desde la perspectiva de la intensidad comercial que, los dos países tienen estatus cada vez más altos en mercado mundial y cada vez más acuerdos de libre comercio con otras regiones, que han llevado a una disminución de la dependencia mutua. Sin embargo, las relaciones comerciales bilaterales siguen siendo muy estrechas, y las exportaciones japonesas dependen más del mercado chino. E incluso durante el período de hostilidades chino-japonesas, China y Japón mantuvieron un comercio significativamente más estrecho que otras regiones. Existe una fuerte atracción y demanda interna para el establecimiento de área de libre comercio entre los dos países, en este sentido, hay mucha posibilidad objetiva de la integración regional entre China y Japón.

### 3.3.2 Análisis en aspecto de competitividad y complementariedad

La competitividad y la complementariedad entre los países miembros es un factor importante que debemos considerar al analizar la viabilidad de establecer un área de libre comercio. Hay voces totalmente diferentes en la academia en cuanto a la competencia o la complementariedad es más favorable para su establecimiento. Michaely (1996) cree que cuanto mayor sea la complementariedad entre el país A y el país B, es decir, cuando la importación del país A coincide con la exportación del país B, más fácil será que un tercer país con una estructura de exportación similar a la del país B sea reemplazado por el país B, aumentando la posibilidad de diversión comercial. Cuanto más similar sea la estructura de producción del país A y la estructura de exportación del país B, es decir, cuanto mayor sea la competitividad, más probable será que los productos nacionales en el mercado del país A sean reemplazados por productos en el país B, y mayor será el potencial para la creación de comercio. Y una región integrada debería hacer que los efectos de creación de comercio sean más altos que los efectos de diversión de comercio para aumentar el bienestar, por lo tanto, según él, la alta complementariedad y la baja competitividad de los estados miembros no es favorable para el establecimiento de zonas de libre comercio.

Pero los informes del Banco Mundial siempre se han basado en la opinión de que cuanto mayor sea la complementariedad, mayor será el potencial de la zona de libre comercio. En el informe publicado<sup>14</sup>, se evaluó la importancia de la complementariedad comercial a los acuerdos comerciales regionales, y los resultados mostraron que los acuerdos comerciales regionales exitosos, como la CEE y el NAFTA, tienen mayor complementariedad comercial; los acuerdos comerciales regionales fallidos, como el LAFTA y el Pacto Andino, la complementariedad comercial es baja. Deng et al. (2018) resumieron y compararon FTA existentes de China y descubrieron que la integración económica entre China y los países desarrollados sigue a menudo un modo de complementariedad superior a la competencia, como el FTA con Islandia y Nueva Zelanda. Por lo tanto, utilizamos la opinión de que la baja competencia y la alta complementariedad conducen al establecimiento de un área de libre comercio para analizar la posibilidad del FTA China-Japón.

Según el análisis anterior, ya sabemos que en términos de comercio de bienes, la competitividad de China en las industrias primarias y de baja tecnología es significativamente mayor que la de Japón, y la competitividad de China y Japón en la industria de tecnología mediana es comparable. Las industrias de tecnología mediana-alta de Japón son más competitivas que las de China. En términos de comercio de servicios, Japón tiene ventajas comparativas en ventas mayorista y minorista, transporte y sectores vinculados a la salud, mientras que China tiene más

---

<sup>14</sup> World Bank, Global economic prospects and the developing countries 1995

ventajas en electricidad y finanzas. Se puede concluir que los dos países son muy diferentes en sus industrias ventajosas en el comercio de bienes y servicios, con pocos sectores repetidos. Solo en las industrias de tecnología mediana y un pequeño número de servicios tienen una fuerte relación competitiva. Aunque China ha acelerado el ajuste de su estructura económica en los últimos años, de acuerdo con la tendencia de desarrollo de la competitividad, a corto plazo las industrias de tecnología mediana-alta y servicios de China no es capaz de competir con las de Japón. Por lo tanto, la competencia entre China y Japón es relativamente pequeña, de esta manera, la posibilidad de fricciones comerciales después del establecimiento de un área de libre comercio es menor, y el FTA será más estable y más fácil de mantener.

En comparación con la competencia, la complementariedad comercial de China y Japón es notablemente más fuerte. El índice de complementariedad comercial de los dos países es alto, y las exportaciones de los dos países generalmente coinciden con la demanda de importación del otro. En la industria primaria y las industrias de baja tecnología, la complementariedad comercial entre los dos países se refleja en la capacidad de China de satisfacer la demanda de bienes que Japón no puede o poco produce; y en los sectores de tecnología mediana-alta entre los dos países, la forma de complementariedad es upstream y downstream de GVC, Japón está en upstream de la industria y transmite inputs de tecnología alta a downstream. Y China recibe insumos de la misma categoría y lleva a cabo un procesamiento. Esto también refleja la profundización vertical de la relación complementaria entre China y Japón. Esta fuerte complementariedad es muy beneficiosa para el establecimiento del área de libre comercio, y los dos países pueden usar sus respectivas ventajas comparativas para promover la asignación óptima de recursos.

Para China o Japón, en muchas industrias desventajosas de su propio país, puede importar de otra parte para reemplazar su producción ineficiente y traer efectos de creación de comercio. Mientras que sus industrias ventajosas tienen fuerte competitividad enfrentan a otra parte e incluso resto del mundo, como la industria ligera de China, los productos electrónicos de Japón, y es relativamente baja la posibilidad de reemplazar las importaciones de países extranjeros por la importación de miembro, o sea, efecto de diversión de comercio. Por lo tanto, podemos concluir que la alta complementariedad y la baja competencia entre China y Japón conducirán a un mayor efecto de creación de comercio y un menor efecto de diversión de comercio, lo que no solo implica la gran posibilidad de establecer FTA, sino también el crecimiento del bienestar en la región.

### 3.3.3. El nivel de liberalización del comercio

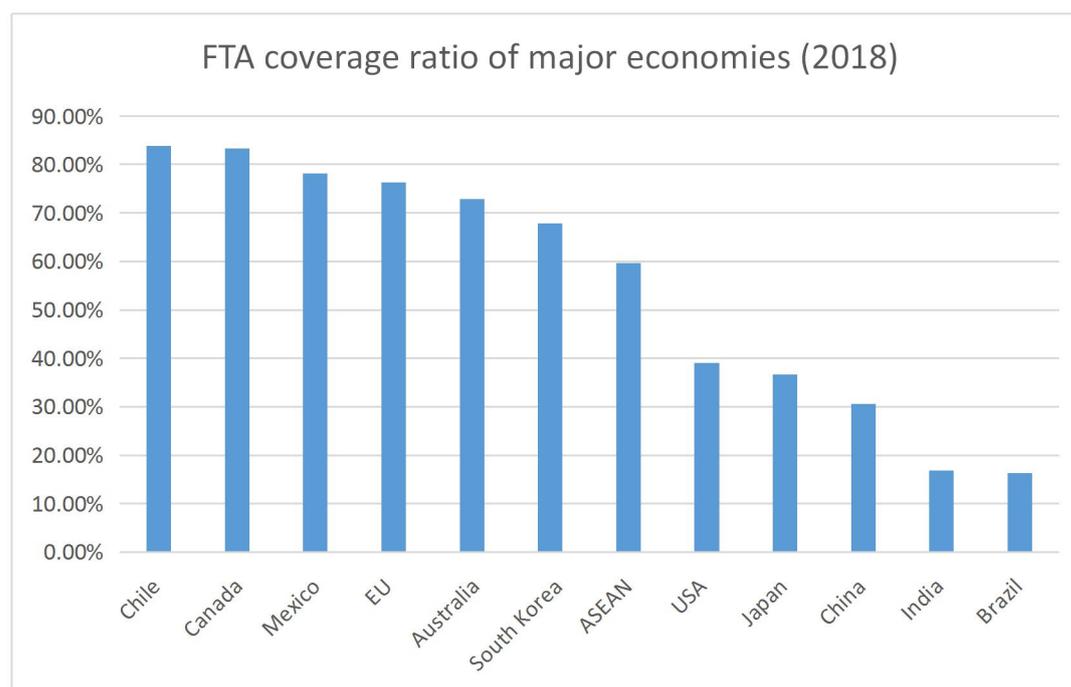
La integración económica regional es una tendencia importante en el desarrollo económico mundial actual. Según la Regional Trade Agreements Database de OMC, los acuerdos comerciales regionales se dividen en cuatro tipos: unión aduanera, acuerdo de integración económica, acuerdo de libre comercio y acuerdo de alcance parcial. Ahora hay un total de 696 de notificaciones en las Naciones Unidas, y un total de 481 han entrado en vigor, de los cuales 260 son acuerdos de área de libre comercio y ocupan una posición dominante. Aunque su tasa de crecimiento ha disminuido de 2018 a 2019, más del 80% de los acuerdos de libre comercio han surgido intensamente en la última década, y zona de libre comercio se ha convertido en la primera opción para la cooperación económica regional.

Además, de acuerdo con la teoría tradicional de FTA de Balassa, zona de libre comercio solo implica la eliminación de aranceles y cuota para lograr el libre flujo de mercancías. Pero ahora los acuerdos de libre comercio incluyen la liberalización del comercio de servicios, el libre flujo de capital, trabajadores, y etc., va mucho más allá del alcance original. Además, a base de los acuerdos comerciales multilaterales ya muy completos, muchos países han optado por establecer zonas de libre comercio bilaterales más profundas con algunos de miembros de tratado multilateral. Por ejemplo, además del Área de Libre Comercio Japón-ASEAN, Japón también ha firmado acuerdos bilaterales con los países miembros de la ASEAN, Tailandia, Malasia y etc.. El área de libre comercio cubre cada vez más regiones, y sus niveles de liberalización son cada vez más altos.

Normalmente creemos que la integración económica es beneficiosa para el desarrollo de ideas de libre comercio. Se adhiere al principio del libre comercio dentro de la región y se eliminan varias barreras comerciales. Los diversos beneficios aportados por la implementación de la política de libre comercio ayudarán a los países miembros a fortalecer y respaldar la conciencia sobre el libre comercio. Al mismo tiempo, el mecanismo de restricción de hechos y de solución de disputas desempeñarán un cierto papel en la supresión de las reclamaciones de proteccionismo comercial de los países miembros. Con el tiempo, esta defensa del principio del libre comercio continuará desde los Estados miembros de la región hasta terceros países fuera de la región. Por lo tanto, cuanto mayor sea el grado de integración económica existente, mayor será el nivel de liberalización comercial, mayor será la probabilidad de firmar nuevos acuerdos de libre comercio con otros países, y los nuevos acuerdos serán más abiertos.

Aquí usamos primero un indicador utilizado a menudo por la Organización de Comercio Exterior de Japón para medir el nivel general de liberalización comercial de un país: *FTA coverage ratio*, muestra cuántos porcentajes ocupa el volumen comercial con miembros de FTA en su volumen total de comercio. Generalmente, cuanto mayor sea el ratio, más alto será el nivel de liberalización comercial del país, y

cuanto menor sea el ratio, más bajo será el nivel de liberalización comercial.



Fuente: ordenada según JETRO Global Trade and Investment Report 2019

A fines de 2018, la tasa de cobertura de FTA de China es del 30,60%, y la tasa de Japón es del 36,7%, ligeramente superior a la de China. Los ratios son bajos en China y Japón en comparación con otras economías importantes. Esto se debe principalmente a que la cobertura del FTA de los dos países no incluye sus socios comerciales más importantes, y el enorme volumen total con estos países todavía está limitado por las barreras comerciales, lo que ha reducido el nivel de liberalización comercial de los dos países. Por lo tanto, aunque el número de acuerdos firmados por los dos países no es muy diferente del número de Corea del Sur, FTA de Corea del Sur y sus socios comerciales más importantes<sup>15</sup> ha ampliado enormemente el alcance de su libre comercio. Su nivel de liberalización comercial es casi un 30% más alto que el de China y Japón.

La cobertura del FTA se ve afectada por el número de acuerdos contratadas y por las partes contratadas, no puede reflejar el nivel de eliminación de barreras comerciales dentro del acuerdo específico. Con el desarrollo del FTA, las barreras que se han eliminado o reducido, además de restricciones arancelarias y cuantitativas, también incluyen otras formas de barreras comerciales que obstaculizan el comercio de bienes, servicios e inversiones, tales como barreras técnicas, acceso al mercado, contratación pública, restricciones de propiedad extranjera, etc. Tratamos de juzgar el grado de apertura de los dos países al FTA mediante el análisis de los acuerdos más

<sup>15</sup> Los socios comerciales más importantes de Corea del Sur son: ASEAN, UE, Estados Unidos, China, Japón y etc.. Corea del Sur ya tiene tratados de libre comercio con los primeras cuatro economías.

importantes vigentes de China y Japón.

Los cuatro acuerdos importantes que ordenamos son los siguientes: China-Australia y Japón-UE son los acuerdos en vigor con el nivel general más alto de liberalización comercial en los dos países, mientras que Corea del Sur y La India están respectivamente similares a Japón y China en la estructura industrial, la etapa de desarrollo y el nivel de apertura, tiene cierto valor de referencia para discutir el acuerdo de FTA China-Japón.

	Tariff elimination% of taxable items	Exclusion of zero tariff treatment proposed by China or Japan	Technical barriers to trade and SPS
China - South Korea	Korea: 92.2% China: 90.7%	oil and fats, cereals and seeds, sugar, tobacco, part of chemicals, cosmetics, part of wooden products, paper fibres, wool, cotton, precious metal, fabricated basic metal, part of machines, household electrical appliances, automobile	Standard: ISO,electrotechnology, Telecommunication,Alimentarius Share the research result of: animal and plant disease/pest,food safety issues
China - Australia	Australia: 100% China: 96.8%	oil and fats, cereals and seeds, sugar, tobacco, part of chemicals, cosmetics, part of wooden products, paper fibres, wool, cotton	Standard: ISO,electrotechnology Share the research result of: animal and plant disease/pest, food safety issues, agri-chemicals and veterinary medicines
Japan - India	India: >90% Japan: >90%	Hog, bovine meat, marine fish, milk products, eggs, part of fruits and fermented drinks, cereals and seeds, oil and fats, sugar, tobacco, leather products, raw silk, footwear	Standard: electrical products, telecommunications terminal equipment and radio equipment Cooperation on Generic Medicine
Japan - EU	EU: 99% Japan: 97%	sea mammal, seaweeds and other algae, sugar, milk products, cereals and seeds, raw silk, leather products, footwear	Standard: Automobile, textile, pharmacy, medical equipment, beer Harmonization: hormones or genetically modified organisms; concepts of pest free areas, pest free places of production and so on; food additives

Fuente: ordenada según textos y anexos de los acuerdos bilaterales de China-Corea del Sur, China-Australia, Japón-La India y Japón-UE

Ambos países tienen un grado alto de liberalización del comercio de bienes, la proporción de artículos libres de impuestos supera el 90%. Sin embargo, en algunos

sectores altamente sensibles, ambos países se adhieren a las restricciones arancelarias y cuantitativas originales. En general, China tiene una amplia gama de industrias de protección comercial, pero no hay muchas subdivisiones en cada categoría. Cubre principalmente los cultivos y sus derivados, las materias primas necesarias para la fabricación de papel, productos químicos, textiles y etc. También mantiene aranceles de electrodomésticos y automóviles frente Corea del Sur. Japón tiene menos tipos de industrias de protección comercial y está altamente concentrado en determinadas industrias. La protección de la agricultura y sus derivados cubre una amplia gama de subdivisiones en cultivos, animales y pesca, así como productos de cuero y calzado de industrias de baja tecnología. La protección comercial de China se basa más en mantener el arancel original. Japón adopta más el método de las cuotas, que impone aranceles extremadamente altos a los bienes que exceden la cantidad. Pero en estas industrias sensibles, el grano y sus semillas están relacionados con los intereses nucleares y la seguridad alimentaria de los dos países. Incluso en el acuerdo con el nivel más alto de liberalización comercial, ambos mantienen el arancel original de más del 60%, implica que estos sectores son casi imposible de comercializar libremente. Además, ambos aún mantienen los aranceles y cuotas originales de las industrias que son débiles frente la fuerte competitividad de los países miembros, a fin de evitar la quiebra de estas industrias con la gran afluencia de bienes extranjeros. Por lo tanto, aunque hemos concluido previamente que los dos países son altamente complementarios en términos de comercio de bienes, es posible que ambos sean conservador en las negociaciones de aranceles y cuotas sobre las importaciones de los sectores donde otra parte tiene ventajas particularmente obvia, por ejemplo, productos agrícolas, cuero y calzado de China y automóviles, electrónica y maquinaria de Japón.

La eliminación o reducción de barreras técnicas al comercio y las SPS también forman parte importante del proceso de integración económica. Ranti et al.(2019) opina que esta barrera obstaculiza el comercio bilateral incluso más que los aranceles porque la tasa de aranceles promedio ponderado de Japón ya es muy baja. Dong et al. (2017) calcularon que cada aumento del 1% en el grado de barreras técnicas al comercio entre China y Japón reducirá el volumen del comercio bilateral un 0,6529%. Y en los últimos años, esta barrera entre Japón y Japón ha aumentado rápidamente. Analizando los acuerdos existentes de los dos países, nos damos cuenta de que las barreras técnicas eliminadas de China todavía se limitan a los estándares ya universales. Las medidas SPS son principalmente compartir los resultados de la investigación sobre prevención de epidemias de animales y plantas y seguridad alimentaria. Y Japón ha armonizado los estándares de productos en algunas industrias importantes, como automóviles, productos farmacéuticos y otros, la armonización suele formar una parte importante de los acuerdos de Japón. Si se establece un área de libre comercio, cómo superar las barreras técnicas entre China y Japón se convertirá en un tema imprescindible.

	Finance	Communication	Construction	Transport
China - South Korea (permission)	Requirements about Form of establishment, Business Scope, licenses in each sub-sector	Courier: wholly foreign-owned subsidiaries Telecommunications: joint venture (foreign investment $\leq$ 50%)	Joint ventures (with foreign majority ownership) and Wholly foreign-owned enterprises, the latter can only undertake five types of construction projects except those established and operate in Shanghai Pilot Free Trade Zone	Maritime: joint venture (Foreign investment $\leq$ 49%) Internal Waterways: Only international shipping in ports open to foreign vessels Air Transport: joint venture aircraft repair and maintenance enterprises Rail and road Freight transport: wholly foreign-owned subsidiaries
China - Australia (permission)	Ditto	Ditto Additional: joint ventures or wholly Australian owned enterprises in the China (Shanghai) Pilot Free Trade Zone to undertake indicated telecom services	Ditto	Ditto
Japan - India (exception)	commercial presence is required in few projects	Telecommunication: None except that foreign capital participation in Nippon Telegraph and Telephone Corporation $<$ 1/3	None except the requirement of juridical person in mining related enterprises	Air Transporte: None except number of licences Road Freight transportation: None except limitations on the number of service suppliers and operations
Japan - EU (exception)	Ditto Establish a Financial Regulatory Forum.	Ditto Ensure level playing field	Ditto	Ditto

Fuente: ordenada según textos y anexos de los acuerdos bilaterales de China-Corea del Sur, China-Australia, Japón-La India y Japón-UE

En términos de comercio de servicios e inversión, Japón está altamente liberalizado, mientras que China es más conservadora. La manifestación más intuitiva es que China ha adoptado un método de lista positiva en todos los acuerdos actuales<sup>16</sup>. Es decir, indica el sujeto, el alcance y el campo del acceso al mercado, el capital extranjero solo puede disfrutar del trato nacional dentro del alcance de la lista, lo que limita enormemente la libertad de actividades económicas de los sujetos del mercado. Especialmente en la industria financiera, existen regulaciones estrictas sobre el número, la escala, el alcance comercial y los métodos comerciales de los proveedores de servicios, es una de las industrias de servicios con el nivel más bajo de liberalización en China. Otras industrias se basan principalmente en limitar la proporción de acciones extranjeras, y la mayoría de ellas no puede exceder el 50%. Pero Japón siempre usa la lista negativa, a excepción de las áreas donde la inversión extranjera está explícitamente prohibida o hay condiciones del (concentrada en las áreas financieras y de transporte), todas las demás áreas están abiertas a la inversión extranjera. Esta es también una señal importante del alto nivel de liberalización en comercio de servicios e inversiones de Japón. La lista negativa hace que el acceso al mercado sea abierto y transparente para los proveedores de servicios o inversionistas extranjeros en Japón, y puede alentar su desarrollo y atraer capital extranjero. Según datos del Ministerio de Comercio de China, los servicios ofrecidos por Japón en China se han concentrado durante mucho tiempo en sectores con bajos requisitos de acceso al mercado, como servicios mayoristas y minoristas, arrendamiento y negocios. Con la saturación de la inversión en estas áreas, Japón tiene la necesidad de abrir el mercado en otras industrias de servicios chinas, de lo contrario no tiene muchas ganas de firmar un tratado con China que tenga un nivel de liberalización similar al acuerdo China-Corea.

En general, para el establecimiento del FTA China-Japón, excepto los sectores altamente sensibles, el nivel de liberalización del comercio de bienes de los dos países es muy alto, y la posibilidad objetiva de lograr el libre flujo de bienes es muy alta. En el campo del comercio de servicios y la inversión, China está relativamente cerrada al mundo exterior. Aunque la ventaja competitiva de Japón no es obvia en la mayoría de los sectores de servicios, es difícil para China aceptar de inmediato una liberalización de alto nivel. Pero según acuerdo Japón-UE y Japón-La India se puede encontrar que Japón siempre busca altos estándares abiertos en integración económica. En la actualidad, es menos probable que logre un cierto grado de libre comercio de servicio y capital. Sin embargo, hay que señalar que China trata de introducir una lista negativa y se ha realizado la liberalización del comercio de servicios y la inversión en algunos temas en la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghai. Además, el RCEP cubrirá China y Japón en el mismo acuerdo por primera vez. El progreso de esto acuerdo constituirá experiencia y una buena base institucional para la integración económica China-Japón. A largo plazo, existe la

---

<sup>16</sup> La segunda fase del Acuerdo de Libre Comercio China-Corea está actualmente en negociación. China introducirá por primera vez el método de lista negativa para negociar el comercio de servicios y la inversión.

posibilidad de que China y Japón logren gradualmente un FTA con un nivel relativamente alto de liberalización en servicios y la inversión.

### 3.3.4. La calidad de institución y su similitud

En cuanto a la viabilidad de la integración económica, la investigación se centra principalmente en la posibilidad según sus relaciones económicas y comerciales. Groot et al. (2004) creen que el papel desempeñado por las instituciones también afectará profundamente el patrón del comercio bilateral, pero esta barrera informal a menudo se oculta detrás de la actividad económica. Su impacto se refleja en dos aspectos: calidad institucional y homogeneidad institucional. Un marco de alta calidad reducirá la incertidumbre de la ejecución del contrato y la supervisión económica, garantizará la seguridad del comercio, reducirá los gastos innecesarios y aumentará la confianza de la otra parte en el comercio. Y una calidad institucional similar, incluso a niveles igualmente bajos, los comerciantes en ambos países se adaptarán mejor y utilizarán los sistemas para manejar la situación mejor. Esto reduce las barreras invisibles que surgen de no estar familiarizado con el entorno interno, y también aumenta la confianza entre las partes. Por lo tanto, en el proceso de integración económica, cuanto mayor y más similar sea la calidad de los sistemas de los dos países, mayor será la confianza mutua entre los dos países, mayor será la posibilidad de establecer un FTA, y será más alto el grado de identificación e integración profunda una vez establecida la zona.

Basado en investigaciones de Kaufmann et al.(2002), Groot et al. (2004) resumieron seis aspectos que pueden reflejar la calidad del sistema: voz y responsabilidad, estabilidad política, efectividad del gobierno, calidad regulatoria, calidad de legislación y control de la corrupción. Reflejan los procesos políticos, la calidad de las políticas nacionales y la efectividad de la gestión. Para cuantificar intuitivamente el nivel y la similitud de China y Japón en términos de calidad del sistema, hemos seleccionado los rankings y calificaciones correspondientes del Pilar de instituciones de los dos países en el Informe de Competitividad Global 2019:

	Japan		China	
	Score (100 Best)	ranking	Score (100 Best)	ranking
Budget transparency	60.0	27	13.0	85
Judicial independence	86.5	5	58.2	47
Efficiency of legal framework in challenging regulations	57.6	19	51.5	36
Freedom of the press	70.6	55	21.1	140
Burden of government regulation	50.1	31	56.3	19
Efficiency of legal framework in	69.0	16	51.9	52

settling disputes				
E-Participation	98.3	5	90.5	29
Incidence of corruption	73.0	18	39.0	75
Property rights	84.2	7	65.6	43
Strength of auditing and accounting standards	80.2	16	59.1	78
Conflict of interest regulation	70.0	27	53.0	85
Shareholder governance	50.0	89	67.0	37
Government ensuring policy stability	69.6	21	58.2	45
Government's responsiveness to change	54.9	34	49.8	50
Legal framework's adaptability to digital business models	54.0	34	59.5	24

Fuente: ordenada según World economic forum-Global Competitiveness Report 2019

Según los seis aspectos, la voz y la responsabilidad reflejada por el indicador de libertad de prensa es un aspecto con las mayores brechas entre los dos países, Japón es relativamente bueno en independencia y libertad de los medios, y China tiene el ranking bajísimo, es difícil para los individuos y las empresas denunciar las acciones arbitrarias y coercitivas del gobierno. En términos de estabilidad política, los dos países tienen similares posiciones en el ranking con poca diferencia. El gobierno puede garantizar la continuidad de las políticas y puede mantener bien la estabilidad del entorno económico ante los cambios. Sobre la calidad de legislación, aunque China no ha hecho tan bien como Japón, de acuerdo con la independencia jurídica y la efectividad del marco legal, en general la legislación es beneficiosa para mantener la equidad social y las reglas de la actividad económica. En cuanto a la eficiencia gubernamental, también existe una gran brecha entre China y Japón: la capacidad del gobierno chino es insuficiente e ineficiente para formular e implementar estándares efectivos. Además, el mayor problema es la supervisión del mercado. Los indicadores muestran que el gobierno chino tiene una mayor responsabilidad en la supervisión y ocupa un lugar más alto que Japón. Pero es mucho más bajo que Japón en el nivel de resolución de disputas y transparencia de la información. El mercado necesita una supervisión eficiente, pero si la calidad y la transparencia de la supervisión no están en su lugar, fácilmente hará que el sistema regule demasiado o interfiera en los mecanismos del mercado. Esto también puede explicar las razones por las cuales el nivel de liberalización en comercio de servicios y la inversión en China es inferior al de Japón. La baja calidad regulatoria también ha llevado directamente al ranking chino de indicador de corrupción muy por debajo de Japón. Debido a la supervisión gubernamental poderosa pero incierta, hay más probabilidad de comportamiento injusto en los contactos público-privados, lo que aumenta los costos comerciales arbitrarios y debilita la confianza de los comerciantes.

Con las calificaciones resumidas de los dos países sobre la calidad de las

instituciones<sup>17</sup>, la puntuación de Japón es 68.5, la de China es 52.9. Japón tiene un mayor nivel de calidad de instituciones que China, y no son similares con una gran brecha. La diferencia más obvia entre China y Japón es la libertad de prensas y la transparencia. Estos dos aspectos causaron una resta de 7.2 puntos. El bajo nivel de libertad de prensas de China se basa en su sistema político, que es difícil de cambiar aunque China aspira a la tendencia de integración económica. Entonces se requiere que China haga los ajustes apropiados en la transparencia y otros factores institucionales para reducir las enormes diferencias entre los sistemas. De esta manera, habrá más posibilidad de establecer un FTA chino-japonés. De lo contrario, el grado de similitud de instituciones no es propicio para el avance de la integración económica.

---

<sup>17</sup> La calificación final de cada pilar en el informe original se calculan con el promedio simple de cada elemento, y no hay problema de ponderación proporcional. Aquí también realizamos directamente el cálculo integral del promedio simple.

## Capítulo 4 Conclusiones y recomendaciones

### 4.1. Conclusiones

Este artículo intenta explorar la situación del comercio chino-japonés en los últimos diez años desde la perspectiva tradicional y los estados comerciales de los dos países desde la perspectiva de GVC. A base de estas situaciones, se analiza la posibilidad de establecer la zona de libre comercio entre China y Japón en cuatro aspectos: la necesidad, la competencia y la complementariedad, el nivel de liberalización comercial y la calidad institucional. Las principales conclusiones son las siguientes:

En la última década, el comercio bilateral entre China y Japón ha experimentado grandes cambios, pero en general está en una tendencia creciente y ambos se están convirtiendo en socios comerciales mutuos cada vez más importantes. Desde una perspectiva tradicional, China ha seguido obteniendo ganancias en su comercio con Japón. Siempre ha tenido un superávit en el comercio de mercancías frente Japón, que es la mayor parte en el comercio bilateral. Y China ha tenido un déficit continuo frente Japón en el comercio de servicios, su volumen de comercio es relativamente pequeño pero crece rápido.

Desde la perspectiva de la cadena global de valor, en las industrias manufactureras de tecnología mediana y alta, el estatus general de Japón es más alto que el de China. En la industria primaria y manufactura de tecnología baja, China tiene un estatus más alto que Japón. En estas industrias de alto estatus, los dos países tienen un mayor grado de participación en GVC y han obtenido más ganancias. En sectores de servicios, el estatus general de Japón es similar al de China. Los importantes sectores de Japón en GVC se concentran en venta mayorista y minorista, transporte y servicios de negocios, y los de China se concentra en venta mayorista y minorista y transporte. Excepto estos sectores, ambos países participan poco y tienen pocas ganancias en servicios.

Desde la perspectiva de la necesidad, es la fuerza pull la necesidad de impulsar el establecimiento del FTA China-Japón-Corea y mantener la estabilidad política y económica en el este de Asia, y es la fuerza push la alta dependencia comercial y las estrechas relaciones comerciales. Esta fuerte demanda no solo hace posible la integración económica entre China y Japón, sino también el crecimiento del bienestar regional.

Desde la perspectiva de la competencia y la complementariedad, China y Japón solo tienen una relación competitiva en los sectores de tecnología mediana y pocos sectores de servicios, la relación competitiva no es fuerte. Y los dos países tienen una buena complementariedad entre sí, incluido el comercio horizontal entre industrias en

industria primaria y manufactura de baja tecnología, y el comercio vertical intra-industria en manufactura de tecnología mediana-alta y servicios. La relación complementaria es mayor que la relación competitiva. La integración económica entre los dos países es muy probable y propicia el crecimiento del bienestar regional.

Desde la perspectiva de liberalización comercial, Japón es más abierto que China. Excepto la agricultura y poca parte de la manufactura, China y Japón tienen un alto grado de liberalización del comercio de bienes y pocas barreras para la apertura. En términos de comercio de servicios e inversión, Japón solo indica excepciones, y el resto tiene un alto grado de liberalización, mientras que China solo indica la permisión de acceso, el nivel de liberalización es bajo. Es muy probable el libre comercio de bienes en integración económica, y es poco probable el libre comercio de servicios y capital en la integración.

Desde la perspectiva de la calidad y similitud de instituciones, la calidad del sistema de Japón es más alta que la de China, y la similitud entre sí no es alta. La falta de la libertad de prensa, la supervisión excesiva del mercado y la corrupción severa de China han ampliado la brecha entre Japón y Japón, que dificultará la realización de la integración económica chino-japonesa.

En general, la posibilidad objetiva de integración económica entre China y Japón es grande, pero existen ciertos obstáculos que requieren que ambas partes venzan .

## **4.2. Recomendaciones**

Los principales factores que actualmente obstaculizan la integración económica entre China y Japón son los siguientes:

Relaciones políticas: la situación política entre China y Japón está llena de incertidumbre debido al problema histórico y las disputas territoriales. Aunque entre China y Japón no quedan problemas pendientes de compensación de Segunda Guerra Mundial como Japón-Corea del Sur, los frecuentes actos del gobierno japonés han herido gravemente los sentimientos nacionales de China. Y con la opinión de moda de "amenazas de China", Japón siempre ha estado escéptico y desconfiado hacia China. Aunque las relaciones chino-japonesas se están recuperando, una vez que estos conflictos no se tratan adecuadamente, las relaciones políticas se volverán a meter en problemas.

Productos agrícolas y automóviles: la agricultura siempre ha sido una industria con altas barreras comerciales en varios países, y los dos países siempre han dado importancia a la protección de los productos agrícolas en FTA. Sobre todo en Japón,

la protección de los productos agrícolas incluye todo tipo de subcategorías, y está en desventaja frente China. Los automóviles son de gran importancia en la industria manufacturera, ya que no solo traen toda la cadena de producción, sino que también marcan el nivel de gestión de la producción en un país. Sin embargo, la industria automotriz de China se está rezagando y está en desventaja frente Japón. Las importaciones japonesas de productos agrícolas y las importaciones chinas de automóviles serán el foco de las negociaciones.

Barreras técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias: en los últimos años, el número de anuncios de medidas chinas aumenta rápido, la cantidad de medidas japonesas no es grande, pero las normas rígidas tienen una gran influencia. Las barreras técnicas y las medidas SPS de los dos países se han vuelto cada vez más obvias para obstaculizar el comercio bilateral. Por un lado, el nivel de tecnología y los estándares tecnológicos de Japón están por delante de China, y las empresas chinas no son capaces de hacer frente a las barreras de Japón; y China exporta ciertos productos agrícolas a Japón cada año, se ven fácilmente afectadas por las medidas SPS. Por otro lado, las exportaciones de Japón a China están dominadas por productos manufacturados de alta tecnología, que generalmente no están restringidos por barreras tecnológicas chinas. Las barreras técnicas y las medidas SPS de Japón tienen un mayor impacto en las exportaciones de China a Japón.

Controles excesivamente estrictos de China en servicios e inversión extranjeros: Japón siempre ha sido el importante exportador de servicios e inversión en China, pero China siempre ha mostrado un estricto control general de acceso al mercado e intransparencia de la información. Por un lado, una gran cantidad de servicios de China están en un monopolio estatal, como electricidad, comunicaciones, finanzas, etc.; por otro lado, en industrias de servicios que han sido privatizadas y sujetas a la regulación del mercado, también hay residuos del poder pública y la economía planificada.<sup>18</sup>

En vista de estos obstáculos que pueden surgir en la integración económica China-Japón, proponemos las siguientes recomendaciones:

La primera es completar el mecanismo de diálogo y coordinación entre los dos países. Desde 2018, las visitas de líderes entre China y Japón han vuelto a la normalidad. China y Japón deberían aprovechar el período de relaciones políticas estrechas. Durante las conversaciones de líderes, debe prometerse claramente otra vez los principios de base de la diplomacia en el futuro<sup>19</sup>, Japón debe reflexionar su responsabilidad de la guerra, y en cuanto a los territorios en disputa, se recomienda el principio propuesto por China de dejar la disputa y desarrollar juntos. Ambos

---

<sup>18</sup> Este problema no es solo un obstáculo para la integración económica de China y Japón, sino también un punto de crítica para China cuando busca la cooperación con otras economías avanzadas.

<sup>19</sup> Es el contenido de Tratado de paz y amistad entre China y Japón firmado en 1978.

deben cumplir las promesas y actuar de acuerdo con las reglas para mantener la base política. Además, bajo la premisa de garantizar sus propios intereses, China debería actuar más positivamente en comunicación y cooperación. Especialmente cuando se trata de disputas con otros países del este asiático, debe evitar la actitud de que no hace falta la explicación enfocarse en perseguir propios intereses. La actitud de ignorar los intereses de otros países aumentará la desconfianza de Japón hacia China. Al mismo tiempo, las organizaciones no gubernamentales pueden desempeñar un papel importante en la cooperación económica. Es necesario promover el desarrollo del diálogo académico e industrial para mejorar la comunicación y la cooperación en múltiples campos, y fortalece un sentido de identidad entre los dos países. Todo esto constituirá la base de la profundización de relaciones políticas.

La segunda es implementar arreglos de transición razonables e intercambio de intereses en industrias sensibles. Para la agricultura y los automóviles, que pertenecen a estas industrias, debe estudiarse cuidadosamente para determinar qué productos específicos de las dos categorías deben ser libres de aranceles inmediatamente con la entrada en vigor y a qué productos deben proporcionar un período de transición. Se puede establecer una planificación para la reducción arancelaria por etapas, e indicar los productos sensibles como casos excluidos de reducción arancelaria. Así que reducirá el costo de ajustar la estructura industrial de los dos países. Para algunos productos que son difíciles de llegar en acuerdo en las negociaciones, puede intercambiar la apertura de unos productos agrícolas importantes con la apertura de algunos productos automotrices importantes. Esta apertura no solo se refleja en la eliminación de impuestos y cuotas, sino también en la armonización de los estándares de producción y calidad de la industria, en la protección de los derechos de propiedad intelectual, y en la investigación y desarrollo conjunto de ciertas tecnologías etc. El EPA Japón-UE es un ejemplo muy típico: Japón promete reducir a cero los aranceles de importación de carne, vino, queso, etc. después del período de transición, reconoció y protegió la especialidad de los productos de Indicaciones Geográficas de la UE. Sin embargo, Japón no alcanzó un nivel tan alto de liberalización comercial de productos agrícolas cuando se enfrentó a La India u otras economías. Esto se debe al intercambio de interés con la apertura de la UE en las importaciones de la industria automotriz. La UE realizará aranceles cero en automóviles y componentes importadas desde Japón, y confirmará que las dos economías aplicarán los mismos estándares de seguridad de productos y protección ambiental sobre automóviles. Estas medidas satisfacen en gran medida las necesidades de los intereses de Japón. En el establecimiento de la Zona de Libre Comercio China-Japón, también se pueden adoptar ideas similares. Los dos países negociarán según sus necesidades, logran un equilibrio en la protección de sus industrias nucleares y un alto grado de liberalización comercial, y se esfuerzan por maximizar los beneficios bilaterales.

La tercera es promover activamente la transparencia y la armonización de las barreras técnicas y las medidas SPS. En primer lugar, los gobiernos de China y Japón

deben tomar la iniciativa y establecer un sistema integral de evaluación y alerta para productos clave y los mercados de otra parte, para que las empresas puedan obtener fácilmente el sistema de criterios de calidad y seguridad y las normas técnicas específicas adoptadas por otra parte. Y el sistema debe continuar siguiendo la tendencia de desarrollo de las normas técnicas relevantes formuladas, y renovar los procedimientos y materiales necesarios para acceder al mercado. A través de la red de notificación y consulta TBT-SPS, hay que alertar a las empresas nacionales con informaciones oportunas de barreras, para que las empresas relevantes puedan prepararse temprano y evitar pérdidas accidentales. En segundo lugar, en las negociaciones de integración económica, los dos países deben contribuir a la armonización de medidas TBT-SPS. En las industrias que aún no hay estándares internacionales, intentan coordinar y aplicar estándares frecuentemente utilizados y compatibles con las situaciones económicas de ambos países, que reducirá la confusión de múltiples estándares y sus costos de inspección. Además, se debe alentar al desarrollo de las asociaciones industriales y las instituciones de investigación científica de los dos países, que servirán de lazos de fortalecer la comunicación y cooperación, y pueden participar activamente en la formulación de los reglamentos, normas u otros procedimientos del comercio internacional. Cuando los gobiernos bilaterales realicen negociaciones de la zona de libre comercio, estas organizaciones pueden esforzarse por obtener más beneficios para la industria.

La cuarta es eliminar gradualmente algunas regulaciones de la industria de servicios y las áreas de inversión. China y Japón se encuentran en diferentes etapas de desarrollo económico, y el desarrollo en distintas regiones de China es extremadamente inequilibrado, los niveles de economía de las áreas costeras y las áreas interiores son muy diferentes. No es realista realizar de un paso el alto nivel de liberalización que Japón siempre ha perseguido en FTA. Así habrá un gran impacto en los proveedores de servicios e inversores domésticos de China, y es difícil para China aceptarlo. Para resolver este problema, antes de todo, se requiere que el gobierno chino prevea las lagunas y los riesgos que puedan existir bajo el sistema regulatorio existente, y que promueva la mejora de la legislación relacionada con la regulación de mercado y la implementación de la aplicación de las leyes. Es inadecuado depender ciegamente de la provisión de políticas administrativas temporales para cubrir las lagunas después de la ocurrencia de riesgos. Las disposiciones administrativas de la "regla del hombre" aumentarán la incertidumbre de la supervisión del mercado y las zonas gris de corrupción, resultando en una disminución en el grado de apertura a los servicios e inversiones. Además, el Área de Libre Comercio China-Japón puede aprender del modelo de FTA China-Corea, en la primera ronda del acuerdo, primero confirmar la alta liberalización del comercio de bienes y la liberalización de bajo nivel de servicios, y comenzar la segunda ronda de negociaciones después de algún tiempo. Así se puede ajustar de acuerdo con la situación real, y se puede promover la apertura de áreas de inversión y servicios menos sensibles en la segunda ronda. O también pueden adoptar el modelo de alta liberalización del comercio de bienes + apertura de prueba de servicios e inversión.

China puede promover primero el establecimiento y la mejora de la lista negativa en la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghai<sup>20</sup> y en otras ciudades portuarias costeras de China, que han estado en estrecho contacto con Japón durante muchos años, como Dalian, Qingdao, etc. Y entonces introduce estas listas en las negociaciones de integración económica chino-japonesas para lograr la máxima apertura económica.

---

<sup>20</sup> Ha terminado la construcción de La lista negativa en la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghai, y se están reduciendo los ítems de la lista.

## Anexo 1 La estructura de bienes en el comercio entre China y Japón

2009		2012	
Importation of China from Japan	Exportation of China to Japan	Importation of China from Japan	Exportation of China to Japan
Mechanical and electrical products 41.1%	Mechanical and electrical products 37.6%	Mechanical and electrical products 42.1%	Mechanical and electrical products 42.3%
Basic metals and products 13.2%	Textiles and Raw Materials 20.0%	Basic metals and products 11.4%	Textiles and Raw Materials 16.2%
Chemical products 9.4%	Furniture, toys, miscellaneous products 7.2%	Transportation equipment 9.6%	Furniture, toys, miscellaneous products 6.4%
Transportation equipment 9.3%	Basic metals and products 4.7%	Chemical products 9.3%	Basic metals and products 5.2%
Plastic, rubber 6.5%	Chemical products 4.1%	Optical, clocks, medical equipment 8.5%	Chemical products 4.8%
Optical, Clocks, Medical Equipment 6.0%	Food, Beverage, Tobacco 3.5%	Plastic, rubber 6.6%	Optical, Clocks, Medical Equipment 3.5%
Textiles and raw materials 2.7%	Shoes, boots, umbrellas and other light industrial products 3.2%	Textiles and raw materials 2.5%	Food, Beverage, Tobacco 3.5%
Mineral Products 1.9%	plastic, rubber 3.2%	Mineral products 1.5%	plastic, rubber 3.2%
cellulose pulp, paper 1.4%	Optical, Clocks, Medical Equipment 3.1%	ceramic, glass 1.3%	Light industrial products such as shoes, umbrellas and umbrellas 2.6%
ceramic, glass 1.1%	Leather products; bags and cases 2.4%	cellulose pulp, paper 1.1%	Transportation equipment 2.1%
Furniture, toys, miscellaneous products 0.7%	Transportation equipment 1.9%	Furniture, toys, miscellaneous products 0.8%	Leather products; luggage 2.1%

Precious metals and products 0.4%	Mineral products 1.5%	Precious metals and products 0.4%	Plant products 1.5%
Live animals and animal products 0.2%	Plant products 1.5%	Live animals and animal products 0.1%	ceramic, glass 1.4%
Food, Beverage, Tobacco 0.1%	ceramic, glass 1.5%	Food, Beverage, Tobacco 0.1%	Wood and Products 1.2%
Leather products; bags and cases 0.1%	Wood and products 1.3%	Leather products; bags and cases 0.1%	Mineral products 1.1%
Other 6.0%	Other 3.3%	Other 4.7%	Other 3.1%

2015		2018	
Importation of China from Japan	Exportation of China to Japan	Importation of China from Japan	Exportation of China to Japan
Mechanical and electrical products 40.4%	Mechanical and electrical products 44.9%	Mechanical and electrical products 43.1%	Mechanical and electrical products 45.5%
Chemical products 10.4%	Textiles and Raw Materials 14.3%	Chemical products 11.5%	Textiles and Raw Materials 12.6%
Basic metals and products 10.3%	Furniture, toys, miscellaneous products 5.8%	Transportation equipment 9.7%	Furniture, toys, miscellaneous products 6.2%
Optical, clocks, medical equipment 9.6%	Basic metals and products 5.5%	Basic metals and products 8.6%	Chemical products 5.9%
Transportation equipment 8.9%	Chemical Products 4.9%	Optical, Clocks, Medical Equipment 8.4%	Basic metals and products 5.8%
Plastic, rubber 6.9%	plastic, rubber 3.5%	Plastic, rubber 6.5%	plastic, rubber 3.4%
Textiles and Raw Materials 2.2%	Optical, Clocks, Medical Equipment 3.4%	Textiles and Raw Materials 1.7%	Optical, Clocks, Medical Equipment 3.4%

Furniture, toys, miscellaneous products 1.5%	Food, Beverage, Tobacco 3.1%	Furniture, toys, miscellaneous products 1.3%	Food, Beverage, Tobacco 2.9%
ceramic, glass 1.3%	Transport equipment 2.6%	ceramic, glass 1.2%	Transport equipment 2.7%
cellulose pulp, paper 1.1%	Shoes, boots, umbrellas and other light industrial products 2.5%	Mineral products 1.2%	Shoes, boots, umbrellas and other light industrial products 2.1%
Mineral products 1.0%	Leather products; bags and cases 1.7%	cellulose pulp, paper 1.0%	Leather products; bags and cases 1.5%
Precious metals and products 0.4%	Plant products 1.5%	Precious metals and products 0.6%	Plant products 1.5%
Live animals and animal products 0.3%	ceramic, glass 1.4%	Food, Beverage, Tobacco 0.4%	ceramic, glass 1.3%
Food, Beverage, Tobacco 0.2%	Wood and Products 1.1%	Live animals and animal products 0.3%	Mineral products 1.3%
Plant products 0.1%	Mineral products 1.0%	Wood and Products 0.1%	Wood and products 0.9%
Other 5.5%	Other 3.0%	Other 4.6%	Other 3.1%

## **Anexo 2 Clasificación por intensidad de tecnología de manufactura**

**Table 2: Manufacturing industries at the 2-digit level of ISIC Rev 4  
by technological intensity**

### **Medium-high and high technology**

Division 20	Chemicals and chemical products
Division 21	Pharmaceuticals
Division 26	Computer, electronic and optical products
Division 27	Electrical equipment
Division 28	Machinery and equipment n.e.c.
Division 29	Motor vehicles, trailers and semi-trailers
Division 30	Other transport equipment except ships and boats

### **Medium technology**

Division 22	Rubber and plastics products
Division 23	Other non-metallic mineral products
Division 24	Basic metals
Division 32	Other manufacturing except medical and dental instruments
Division 33	Repair and installation of machinery and equipment

### **Low technology**

Division 10	Food products
Division 11	Beverages
Division 12	Tobacco products
Division 13	Textiles
Division 14	Wearing apparel
Division 15	Leather and related products
Division 16	Wood and products of wood and cork
Division 17	Paper and paper products
Division 18	Printing and reproduction of recorded media
Division 19	Coke and refined petroleum products
Division 25	Fabricated metal products except weapons and ammunition
Division 31	Furniture

## Bibliografía

1. Balassa Bela , 1961, The Theory of Economic Integration
2. Balassa Bela , 1965, Trade Liberalisation and “ Revealed ” Comparative Advantage
3. Boao Forum for Asia, 2016, Progress of Asian Economic Integration Annual Report
4. Cao Yuedan, 2017, The Comparative Study of Trade Gains and International Competitiveness between China, Japan and South Korea under the Global Value Chain
5. Comprehensive Economic Partnership Agreement Between The Republic Of India And Japan, 2011
6. De Groot Henri L. F., Linders Gert-Jan, Rietveld Piet and Subramanian Uma, 2004, The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns.
7. Deng Min, Gu Lei, Jiang Yumei, Wang Jue, Cao Dejun, 2018, Introduction to Foreign Trade of China
8. Dong Binchang, Yang Wanping, Niu Siyuan, He Jie,2017, The Influences of Technical Trade Barriers on Sino-Japanese Bilateral Trade
9. Drysdale Peter, 1969, Japan, Australia, New Zealand: the prospect for western pacific economic integration
10. Economic Partnership Agreement Between The European Union And Japan , 2019
11. Estrada Gemma, Park Donghyun et al., 2012, China’s Free Trade Agreements with Asean, Japan and Korea: A Comparatigve Analysis
12. Free Trade Agreement Between The Government Of Australia And The Government Of The People’S Republic Of China, 2015
13. Free Trade Agreement Between The Government Of The People’S Republic Of China And The Government Of The Republic Of Korea, 2015
14. Grubel Herbert G., Lloyd Peter J., 1975, Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products
15. Hummels David , Rapoport Dana and Yi Kei-Mu , 1998, Vertical specialization and the changing nature of world trade. Economic Policy Review
16. JETRO Global Trade and Investment Report 2019: The fluctuating international economic order and global business in the future
17. Jin Chuan, 2019, Opportunities, challenges and possible prospects of China- Japan- Korea FTA
18. Johnson R. C., Noguera Guillermo, 2012, Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added - Journal of international Economics
19. Kaufmann, Kraay Daniel Aart, Zoido-Lobaton Pabl, 2002, Governance Matters II: Updated Indicators for 2000–01
20. Kojima Kiyoshi, 1964, The pattern of international trade among advanced countries
21. Koopman Robert, Powers William, Wang Zhi, Wei Shang-Jin, 2010, Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added In Global Production Chains
22. Kuang Zengjie, 2014, Research on Trade effects of China-Japan-Korea FTA
23. Lall Sanjaya, 2000, The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985-98
24. Liu Xiangdong, 2018, Japan's Attitudes to Promoting China-Japan-Korea Free Trade Area and Regional Comprehensive Economic Partnership

25. Michaely Michael, 1996, Trade preferential agreements in Latin America: an ex-ante assessment, Policy Research Working Paper 1583, Washington D.C.: The World Bank.
26. Ohlin Bertil, 1933, Interregional and international trade
27. Porter Michael Eugene, 1985, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance
28. Robson Peter, 1998, Economics of International Integration
29. Shin Chan-Hyun., 2005, Does the gravity model fit Korea's trade pattern?---Implication for Korea's FTA Policy and North-South Korea Trade
30. Shih Stan, 2005, re-Acer: to create growth and challenge
31. Shimpo Seiji, 2000, A perspective for Economic Relationships in Northeast Asia in the 21<sup>st</sup> Century, Economic Planning Agency Government of Japan
32. Viner Jacob, 1950, The Customs Union Issue
33. Wang Zhi, Wei Shangjin and Zhu Kunfu, 2013, Quantifying International Production Sharing At The Bilateral And Sector Levels
34. Wang Zhi, Wei Shangjin and Zhu Kunfu, 2015, Gross Trade Accounting Method: Official Trade Statistics and Measurement of the Global Value Chain
35. Wang Zhi, Wei Shangjin, Yu Xinding, and Zhu kunfu. 2017a. "Measures of Participation in Global Value Chain and Global Business Cycles." NBER Working Paper No. 23222, NBER, Cambridge, MA.
36. Wardani Ranti Yulia, Cooray Nawalage S., 2019, Saving Potential of Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP): Implication for China and Japan
37. Wei wei, 2008, Research on the feasibility and expected economic effects of a China-Korea FTA
38. Wen Qiping, 2014, The structure of the East Asian regional economic integration and its evolution - Analysis based on the cooperative game between countries.
39. World Bank, 1995, Global economic prospects and the developing countries