

IA, logística y manufactura: Japón apuesta por México en incMTY



Líderes de empresas junto con agencias gubernamentales japonesas se reunieron en IncMTY para reafirmar su relación económica bilateral con México

26/03/2026

Kevin Chaires

Everth Bañuelos

México alberga alrededor de **mil 600 empresas japonesas**, el mayor número de compañías en **América Latina** y el duodécimo a nivel mundial. Esa cifra refleja décadas de apuesta por la **manufactura automotriz**, la transferencia tecnológica y la formación de talento entre ambos países.

Así coincidieron líderes de empresas japonesas en México y de la **Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México** durante su participación en [incMTY 2026](#).

Este año el país invitado del festival de emprendimiento e innovación del [Tecnológico de Monterrey](#) fue **Japón**, que tuvo varios paneles y contó con la

presencia del **Kozo Honsei**, embajador de Japón en México.

"La combinación de las tecnologías de Japón y el dinamismo de México puede generar resultados extraordinarios", afirmó y destacó el papel que las empresas japonesas juegan en el desarrollo nacional mediante transferencia tecnológica, generación de empleo y formación de talento.

Directivos de Denso, Toyota, Daikin y Mitsubishi Corporation, junto con representantes de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (**JICA**), la Organización de Comercio Exterior de Japón (**JETRO**), así como la Cámara Japonesa de Comercio, pusieron sobre la mesa tanto los avances de **una relación bilateral madura**, como los cuellos de botella en esa relación.

Embajador Kozo Honsei durante su participación en el Festival IncMTY 2026 del Tecnológico de Monterrey.



Los panelistas coincidieron en los 3 factores que explican el atractivo de México para la inversión japonesa: su **posición geográfica** y el acceso al mercado estadounidense; su **capital humano**, señalado de forma recurrente como el elemento más valioso; y su **infraestructura logística e industrial**.

Además se mencionó que la **Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México**, que cuenta con más de 560 miembros desde su fundación en 1963, abrió el año pasado su tercera sede en Monterrey, reconociendo el peso estratégico de **Nuevo León** en esta relación.

"La combinación de las tecnologías de Japón y el dinamismo de México puede generar resultados extraordinarios".- Kozo Honsei.

Cadenas de suministro: la brecha entre el discurso y la capacidad

Los directivos y funcionarios japoneses mencionaron que la **colaboración entre México y Japón existe**, pero que pasar de los acuerdos a la ejecución exige resolver problemas concretos de infraestructura, financiamiento y visibilidad mutua.

Uno de los ejes centrales de la discusión fue la madurez de los proveedores locales, o lo que llaman *Tier 2* y *Tier 3*.

Explicaron que las **cadenas de suministro** funcionan en 3 niveles: Los proveedores **Tier 1** son las compañías que trabajan directamente con los productores. En el **Tier 2** están los proveedores de materiales y componentes que requieren los de *Tier 1*.

Finalmente, está el **Tier 3** que se encuentran un paso más alejados del producto final y generalmente trabajan con las materias primas de la fabricación.

Uno de los desafíos más importantes de la manufacturación en México es que las empresas en los niveles 2 y 3 con frecuencia **no logran** acceder a financiamiento necesario **para colaborar con los fabricantes globales** como Daikin, Mitsubishi y otros.

Durante la pandemia por COVID-19 Toyota aprendió lo valioso que puede ser tener relaciones con **productores locales**. Debido a la crisis global de componentes pequeños como **chips y semiconductores**, la empresa automotriz tuvo que parar producción en México por un tiempo.

Alejandro Carmona, gerente nacional de ventas en Toyota México dijo que ese reto lo tomaron como una oportunidad.

"Aprendimos a colaborar con empresas pequeñas por las malas, pero en este momento estamos trabajando mucho con proveedores más pequeños, tanto mexicanos y japoneses."

"Nos ocupamos de ellos, les enseñamos el Sistema de Producción Toyota (TPS), cómo optimizar sus procesos y cómo prepararse ante posibles interrupciones. Así, si ellos no se ven afectados, nosotros tampoco".

Empresarios y representantes de gobierno se reunieron para discutir la relación económica bilateral entre Japón y México.



En busca de startups mexicanas que usen IA

También están en la búsqueda de startups mexicanas que puedan apoyarlos en la transición hacia la **IA en los sistemas de administración y logísticas**, no solo atención al cliente o ventas.

Esta apertura a la IA en las empresas es también una oportunidad para México en un mercado emergente, dijo **Ryo Tateishi**, líder de desarrollo empresarial en tecnologías emergentes de Mitsubishi.

"Lo que le falta a Estados Unidos para el desarrollo de IA son fábricas y operaciones. La IA física e industrial será la próxima ola que todos intentan alcanzar."

"México puede jugar un papel significativo para ayudar a las empresas estadounidenses, especialmente en el desarrollo de soluciones de IA", explicó.

Su teoría es que para que los servicios de IA estadounidenses sean competitivos a escala global, necesitan más infraestructura fabril y operativa.

Esa infraestructura no puede venir de Japón, está demasiado lejos, pero México ya la tiene en forma de **parques industriales, plantas manufactureras y cadenas de operación consolidadas**.

El año pasado, Mitsubishi lanzó un fondo de capital de riesgo de 300 millones de dólares enfocado en IA, *deep tech* y biosalud, con cobertura en América del Norte y, de forma incipiente, en América Latina.

Innovación abierta, startups y la universidad

Representantes de **Agencia de Cooperación Internacional de Japón** y de la **Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO)** reconocieron que, pese a los avances, el conocimiento mutuo entre los ecosistemas emprendedores de ambos países sigue siendo limitado.

"Las startups japonesas y los capitalistas de riesgo japoneses no conocen mucho todavía sobre el ecosistema en México", dijo **Ryuta Fukasawa**, director de promoción general de JETRO México.

Para cambiar eso, JETRO lanzó en México el programa **J-Bridge**, orientado a acelerar la innovación abierta entre emprendedores mexicanos y corporativos japoneses, un esquema que hasta ahora había operado principalmente en Asia, Estados Unidos y

Europa.

En paralelo, comenzó a identificar **startups mexicanas** interesadas en colaborar con empresas japonesas en áreas de innovación y tecnología.

La Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) opera con un perfil distinto pero complementario.

"En México tenemos una colaboración muy estrecha entre el sector público y también el sector privado", explicó Chiaki Kobayashi,

Además de programas de becas y cursos de capacitación para técnicos y funcionarios mexicanos, tiene presencia directa en Nuevo León a través de **financiamiento de capital de riesgo local**, con el objetivo de apoyar a empresas emergentes en sus etapas tempranas.

"En México tenemos una colaboración muy estrecha entre el sector público y también el sector privado", explicó **Chiaki Kobayashi**, director general de JICA México.

En la ceremonia de apertura, el embajador **Honsei** subrayó que el gobierno declaró 2022 como el *"primer año de creación de startups"*, con un plan de 5 años que incluye expresamente la cooperación con **universidades y emprendedores en el extranjero**.

Universidades como el **Tec de Monterrey** aparecen en este mapa como un nodo estratégico. *"Los estudiantes son los que están ahora aprendiendo conceptos que las empresas no conocen",* dijo **David Campos**, vicepresidente de Denso México. *"Estamos buscando activamente ese conocimiento."*

Además. Daikin tiene sus laboratorios de investigación y desarrollo en el campus del **Tec San Luis Potosí**. Las oficinas, que se inauguraron en abril 2024, son parte de la **estrategia del fabricante de aire acondicionado** en México para desarrollar la investigación, reclutar talento local y participar en iniciativas regionales de

desarrollo.

El sur como nueva área de oportunidad subestimada

A lo largo de las charlas de los empresarios y representantes de gobierno japoneses se habló de la necesidad de reorientar la mirada hacia el sur global. "*Cuando ves los datos, el crecimiento viene del sur global, no del norte. Necesitamos romper esa barrera de alguna manera*", planteó **David Campos**.

Mientras que muchas empresas e inversionistas siguen enfocados en Estados Unidos y Europa como mercados de destino, la población y la expansión económica de las próximas décadas apuntan al **hemisferio sur**.

En ese contexto, los representantes japoneses dijeron que México no es solo una plataforma para acceder al norte, puede ser también una puerta de entrada a **mercados emergentes** con enorme potencial.

Acerca de incMTY 2026

incMTY es el festival de emprendimiento del [Tecnológico de Monterrey](#) que en 2026 celebró su décima tercera edición. Se celebró del **17 al 20 de marzo**.

A lo largo de 4 días el **Tec campus Monterrey y la Universidad Autónoma de Nuevo León** se convirtieron en un punto de encuentro para **emprendedores, inversionistas, innovadores y especialistas en inteligencia artificial**.

El festival reunió a los principales actores del ecosistema a través de **más de 200 actividades**, entre conferencias, paneles, espacios de *networking* y encuentros entre fundadores e inversionistas.

Además, en esta edición **Japón participó como país invitado**, sumando una visión internacional al intercambio de ideas y colaboración.

Durante la inauguración del encuentro, **Juan Pablo Murra**, rector del **Tecnológico de Monterrey** dijo que el propósito del festival se resume en 3 acciones: **innovar, conectar y construir**.

“El reto en los próximos días es buscar ideas nuevas, disruptivas, innovadoras, que conecten”.

TAMBIÉN QUERRÁS LEER:



