

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y
ADMINISTRACION PÚBLICA



TESIS

*LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE NACIONES:
EL CASO MEXICO – JAPON*

PRESENTA:

LIC. MIRIAM SALAZAR ZÚÑIGA

ANTE EL HONORABLE JURADO
PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN POLITICAS PÚBLICAS

ASESOR:

M. A. P. SEVERO EFRAIN VILLARREAL SOLIS

CD. UNIVERSITARIA

DICIEMBRE DE 2007

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso, de quien soy y a quien sirvo.

A mi madre, a quien debo mi formación, mi ejemplo de superación, esfuerzo y perseverancia.

A ti, por ser parte importante en mi vida, por que tus ojos son mi motor.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por comprender mis ausencias en momentos difíciles e importantes y sobre todo por soportarme con su amor.

A mis ilustres maestros, quienes durante estos años han sembrado en mí el conocimiento.

A mis sabios maestros espirituales, por alimentar mi alma de una formación como persona en aras de la excelencia para alcanzar el propósito de mi vida.

A mi asesor, M.A.P Severo Efraín Villarreal Solís a quien admiro profesionalmente y por auxiliarme en esta investigación.

A mi jurado, ya que me permitirán concluir una meta mas en mi vida.

A mis compañeros, colegas y amigos por su apoyo; especialmente a Betsabé Briones y Paola Mata.

INDICE

CAPITULO

INTRODUCCIÓN	4
Planteamiento del Problema	7
Hipótesis de investigación	7
Justificación	8
Limitaciones en el Estudio	9
Objetivos de la investigación	9
1. MARCO TEÓRICO	
1.1 Apertura Comercial	10
1.2 Los Tratados Bilaterales de Libre Comercio	15
1.3 Que es un tratado internacional	16
1.3.1 Tipos	17
1.3.2 Fases de celebración	18
1.3.3 Capacidad	19
1.3.4 Reservas	19
1.3.5 Vigencia	20
1.3.6 Observancia, aplicación e interpretación	21
1.3.7 Enmienda y modificación	22
1.3.8 Deposito	22
1.3.9 Registro y publicación	23
1.3.10 Cláusula de la nación mas favorecida	24
1.4 El Proteccionismo	24
1.5 Beneficios de los Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio	26
1.6 Consideraciones finales del capitulo	26
2. MÉXICO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	
2.1 México como promotor del libre comercio	28
2.2 Bondades de México	30
2.3 Tratados firmados por México	30
2.4 Posición de México en el comercio mundial	34

2.4.1 Profundización de la Relación con nuestros socios y administración de los acuerdos existentes	36
2.5 Reflexiones sobre la apertura comercial mexicana	37
2.5.1 Pobreza	39
2.5.2 Migración	40
2.6 Países con los que México no tiene tratado de libre comercio	42
2.7 Consideraciones finales del capítulo	43
3. RELACIÓN BILATERAL MÉXICO - JAPÓN	
3.1 Revisión histórica	46
3.2 Relaciones bilaterales comerciales con Japón	53
3.3 El porque de un tratado con Japón	55
3.4 México y Japón de complementan	57
3.5 Consideraciones finales del capítulo	58
4. ESTRATEGIAS	
4.1 Estrategia Mexicana	60
4.2 Nueva estrategia japonesa	62
4.3 Inversión japonesa en México	64
4.3.1 Industria Automotriz	67
4.3.2 La Industria Eléctrica / electrónica	68
4.4 Casos recientes de Inversiones y negocios de empresas japonesas en México	68
4.5 Políticas proteccionistas	73
4.5.1 Japón	73
4.5.2 México	73
4.6 Asuntos de cooperación	74
4.7 Consideraciones finales del capítulo	74
5. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO JAPÓN	
5.1 Proceso de negociación	76
5.2 Contenido del acuerdo	77
5.2.1 Objetivos generales del acuerdo	78
5.2.2 Objetivos de Japón	78
5.2.3 Objetivos de México	79

5.3 Reflexiones del acuerdo	80
5.4 Entrada en vigor del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón	81
5.5 Después del Acuerdo	82
5.6 Consideraciones finales del capítulo	87
CONCLUSIONES	89
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93

INTRODUCCIÓN

“La apertura comercial es el eje principal en el que se fundamenta el quehacer económico en los países de la región centroamericana y se caracteriza por la modificación del patrón de inserción internacional”.¹

Desde épocas antiguas, ha sido de gran importancia la realización de acuerdos comerciales, los primeros economistas solían negociar con otras aldeas para intercambiar diferentes artículos principalmente los alimentos. En la actualidad cada nación ha visto la necesidad y la conveniencia de hacer tratados y/o acuerdos con otros países para obtener las mejores ventajas para sus habitantes.

Las reglas del Derecho internacional sobre celebración, validez, efectos, interpretación, modificación, suspensión y término de vigencia de los tratados internacionales fueron codificadas en la Convención de Viena de 1969, en una conferencia que tuvo lugar por resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas. Participaron representantes de ciento diez naciones, entre las que se encontraban la mayor parte de los miembros de las Naciones Unidas, así como alguna nación que no era miembro en aquel momento, como Suiza. La Comisión de Derecho Internacional preparó el acuerdo, y la Convención entró en vigor en enero de 1980, con la ratificación de 35 naciones.

Los tratados bilaterales comprenden tratados de promoción y protección de inversiones, de libre comercio, de derechos de propiedad intelectual, de cooperación y de ciencia y tecnología.

¹Rosales, Sara Elisa. N. D. Apertura comercial y género. Futuros: Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable. Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción.

Miles de estos tratados están en vigor en todo el mundo, algunos son poco visibles para la opinión pública por otro lado, en palabras de Alejandro Teitelbaum, "muchos de ellos han sido celebrados a hurtadillas y son aun más perjudiciales para los derechos de los pueblos que los tratados internacionales o regiones en vigor o en proyecto."²

Por tratados celebrados por México, debe entenderse cualquier "acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"³, así como aquellos celebrados entre México y organizaciones internacionales, hayan sido o no ratificados por nuestro país.

México tiene muchas ventajas que ofrecer a otros países para realizar acuerdos comerciales, por ejemplo, tiene una abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años; además se ha ubicado como un lugar ideal para inversión extranjera directa (IED) gracias a los acuerdos comerciales negociados.

Hoy en día México es el país con más tratados de libre comercio. El último acuerdo comercial fue el firmado con Japón, que es una de las economías más importantes en el mundo con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal, para fechas previas a la firma del Acuerdo de 4,290.7 millones de dólares y un PIB per cápita de 33,728 dólares en 2003.

Un aspecto de importancia para que México pensara en Japón como un país de oportunidades económicas es que era el décimo país más poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes y su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual, necesita localizar inversión en otros países en donde la población sea joven y capacitada.

Son muchas las razones por las que México, así como otras naciones se interesan en crear relaciones con otros estados. En épocas recientes el actual gobierno nuestro país se ha estado interesado en establecer una relación comercial con Japón.

²Teitelbaum, Alejandro. 2005. Los tratados bilaterales de libre comercio, El ALCA esta entre nosotros. América en Movimiento.

³Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 2 a.

Cabe señalar que todo esto surge a raíz de la apertura comercial de las naciones. Ya que estas tienen la necesidad de adoptarla como medida de desarrollo económico.

Ante estas circunstancias nace la inquietud de hacer un análisis del proceso que se ha llevado a cabo para la realización de este Tratado bilateral ya que, en muchas de las ocasiones los ciudadanos desconocemos, pero que a fin de cuentas, todos los ciudadanos vivimos las consecuencias de dichos tratados una vez que este, entra en vigor. Para ello utilizaremos una metodología de investigación documental apoyada principalmente en artículos de revistas sociales y de economía, periódicos, estudios presentados por Universidades prestigiadas, así como de la Secretaría de Economía, para realizar una investigación histórica y descriptiva, con un razonamiento deductivo.

La conformación del estudio se presenta de la siguiente manera. En el capítulo uno presentamos un marco teórico donde se explica y analiza la importancia de la apertura comercial de las naciones ante el mundo, como concepto básico para la realización de convenios bilaterales de comercio, así como diferentes teorías que han existido como parte del desarrollo de las sociedades, también se define que es un tratado bilateral, sus fases de celebración, capacidad, vigencia, etc. y los beneficios que estos contraen para quienes los realizan. En el capítulo dos analizamos la posición de México como promotor del libre comercio, las bondades que ofrece para fomentar la inversión extranjera, los tratados internacionales que ha negociado y firmado, la profundización de dichas relaciones así como su administración, una pequeña reflexión sobre la apertura comercial mexicana y hacemos mención de los países con los que no se tiene tratado de libre comercio. En el capítulo tres revisamos los antecedentes históricos de la relación bilateral entre México y Japón, el porqué de un tratado con el país nipón y su complementariedad. El capítulo cuatro presentamos las estrategias de cada país con respecto a la apertura comercial y el por qué del interés de tener relaciones bilaterales y sus prácticas proteccionistas. En el capítulo cinco analizamos y resumimos el proceso de negociación para llevar a cabo el Acuerdo de Asociación Económica, los objetivos del acuerdo y los particulares de cada nación, reflexiones del acuerdo y se presentan algunos resultados una vez de la entrada en vigor del acuerdo mediante tablas. Finalmente presentamos las conclusiones sobre la realización de este estudio y sus respectivas referencias bibliográficas.

PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Conocer los antecedentes por los cuales es necesario crear relaciones comerciales entre naciones, desde la apertura comercial, los estudios que deben realizarse antes de que las negociaciones para crear un tratado tengan lugar, hasta la firma del acuerdo específicamente abordaremos el caso del acuerdo comercial entre México-Japón. Haremos un análisis de la Relación comercial con dicha Nación y sus consecuencias para el país y la población en general.

Uno de los problemas es que nuestro gobierno, en su búsqueda por nuevos mercados gracias a su apertura comercial y la constante necesidad de expandir sus horizontes, esto para tener lugares en donde posicionar los productos nacionales y crear oportunidades de inversión en el extranjero para los mexicanos, ha cedido en muchos aspectos del acuerdo en donde, desde mi particular punto de vista el mayor beneficiado en este acuerdo es Japón. Posiblemente el Gobierno no realizó los suficientes estudios para obtener oportunidades similares a las de Japón y a las posibilidades de los inversionistas mexicanos para la realización de dicho acuerdo y así como sus consecuencias para la población en general y en lo particular.

HIPOTESIS

Desde un muy particular punto de vista y mi percepción, no solo como ciudadano mexicano, sino como empleada de empresas mexicanas; he podido observar que hasta el momento el beneficio que ha traído la firma de este tratado no ha sido muy favorable para las empresas mexicanas, la población y el país en general.

De ahí el surgimiento del interés por tomar este Acuerdo para realizar un análisis; cuyos autores no son solamente el gobierno, sino las empresas mexicanas, y sobre todo la población en general, a quienes puede afectar de alguna manera, ya sea para bien o para mal, la puesta en vigor de dicho Tratado. Por tal motivo se han desarrollado las siguientes hipótesis:

H1. El Acuerdo comercial de México con Japón no tendrá beneficio equitativo para el para ambos países.

H2. Japón será el país más beneficiado con este tratado.

H3. El Acuerdo comercial de México con Japón no traerá beneficio para la balanza comercial mexicana.

JUSTIFICACIÓN

En esta época en que la globalización ha alcanzado gran parte de los sectores, se hace necesario fortalecer las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de las exportaciones facilitando el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.

Viendo la necesidad de ampliar y normar las relaciones comerciales al nivel de región o a nivel mundial, los países han buscado acuerdos que les permitan obtener beneficios y un mayor crecimiento en el intercambio comercial.

La presente investigación surge a causa de la inquietud de las Empresas Mexicanas, Estadounidenses así como de empleados de diversas empresas por el surgimiento del Acuerdo Comercial entre México y Japón. Ya que, desde antes de entrar en vigor el Tratado, dichos elementos se han visto afectados en sus servicios ya que, no les había resultado tan atractiva la idea de la Apertura Comercial de México con Japón. Siendo una de las personas afectadas en este aspecto, nació el interés por analizar a fondo el por qué de una apertura comercial, el por que de los acuerdos internacionales así como su necesidad en el mundo globalizado; Analizar los beneficios que otorgan ambas Naciones, su complementación y crecimiento. Lo anterior para generar oportunidades para la industria y el consumidor; crecimiento en exportaciones, inversión y empleo.

LIMITACIONES EN EL ESTUDIO

El tema de la apertura comercial esta afectando al mundo en general, esto gracias a la globalización y a las necesidades de intercambio de bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los ciudadanos de cada país. El tema es amplio y se puede medir gracias a algunas estadísticas presentadas por la Secretaria de Economía, aunque es limitado. Por lo que para el presente estudio nos hemos enfrentado a la falta de información bibliográfica ya que se han encontrado pocos casos que estudien casos que puedan ser útiles para el tema presentado.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- Conocer lo relativo a la necesidad y surgimiento de los tratados comerciales;
- Conocer los puntos que considera el gobierno mexicano para la negociación de un acuerdo comercial con algún país;
- Conocer los motivos de por que un acuerdo comercial con Japón;
- Verificar si son más los beneficios que obtiene la población en general de México son realmente buenos.

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

1.1 Apertura Comercial

"La economía del desarrollo es un tema de enorme importancia... Si hay alguna rama de la teoría económica que es especialmente relevante (a la cual puede recurrir), ésta es la teoría del comercio internacional".

Sir John Hick

"La preocupación en torno a los efectos que sobre el crecimiento económico y el empleo trae consigo la apertura comercial de un país, es muy larga en la teoría económica, y bien puede situarse por lo menos desde los planteamientos mercantilistas del siglo XVII y XVIII, pero sobre todo a partir de la obra de Adam Smith y de David Ricardo".⁴

Según Adam Smith⁵, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a "realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras". Este impulso natural hacia el comercio y el intercambio fue acentuado y fomentado por las cruzadas que se organizaron en Europa occidental desde el siglo XI hasta el siglo XIII. Las grandes travesías y expediciones de los siglos XV y XVI reforzaron esas tendencias y fomentaron el comercio, sobre todo tras el descubrimiento del Nuevo Mundo y la entrada a Europa de grandes cantidades de metales preciosos provenientes de aquellas tierras.⁶

⁴Loria, Eduardo. N. D. La Fisiología de la Apertura Comercial. Pág. 2.

⁵Economista y filósofo escocés, conocido como El Padre de la Economía Política; analiza la ley del valor y enuncia la problemática de la división de clases.

⁶Orígenes del Capitalismo. N. D. Capitalismo, Liberalismo, Socialismo y Neoliberalismo. Ciencias Sociales. Págs. 2-3.

Debido a esto, se obtiene como resultado del orden económico fue un sistema en el que predominaba lo comercial o mercantil, cuyo objetivo principal consistía en intercambiar bienes y no en producirlos.

Adam Smith considera el capitalismo como la estadía natural de las relaciones sociales. De hecho fundó el liberalismo económico en su obra principal *Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776), que aparece como el motor del progreso económico. Smith escribe:

“El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones. En consecuencia, la nación estará mejor o peor provista de todo lo necesario y cómodo que es capaz de conseguir según la proporción mayor o menor que ese producto, o lo que con el se compra, guarde con respecto al número de personas que lo consumen”.⁷

“En toda nación, esa proporción depende de dos circunstancias distintas; primero de la habilidad, destreza y juicio con que habitualmente se realiza el trabajo; y segundo, de la proporción entre el número de los que están empleados en un trabajo útil y los que no lo están”.⁸

Lo que Smith quería demostrar que era posible buscar la ganancia personal de forma que no solo se pudiera alcanzar el objetivo individual sino también la mejora de la sociedad.⁹ Gracias a sus teorías, es considerado un fundador del sistema capitalista debido a que fue el primero en descubrir los principios económicos básicos que definen al capitalismo.

⁷Bibliografía Adam Smith, 1723-1790. Enlaces latinoamericanos para economistas (ELPE).

⁸Adam Smith, 1776. Introducción y Plan de la Obra. *Investigaciones sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*.

⁹Orígenes del capitalismo. N. D. *Capitalismo, Liberalismo, Socialismo y Neoliberalismo*. Ciencias Sociales. Págs. 1-2.

A diferencia de Adam Smith, en cuyos trabajos se apoyó, David Ricardo,¹⁰ sus preocupaciones en torno al crecimiento lo llevaron a interesarse en los factores que explican la distribución de la renta y se preocupó en averiguar las causas del crecimiento en su obra sobre el origen de "La riqueza de las naciones". Lo inquietaba especialmente la tendencia de la baja de los beneficios que a su parecer, era inevitable en la economía inglesa, pero que podía contrarrestarse con el desarrollo del comercio exterior.¹¹

Por contrario, el sistema mercantilista, se basaba en la propiedad privada y en la utilización de los mercados como forma de organizar la actividad económica. El objetivo fundamental consistía en maximizar el interés del Estado soberano, y no en los propietarios de los recursos económicos fortaleciendo así la estructura del naciente Estado nacional. Con este fin, el gobierno ejercía un control de la producción, del comercio y del consumo. Su característica principal era la preocupación por acumular riqueza nacional, materializándose esta en las reservas de oro y plata que tuviera un Estado. Dado que los países no tenían grandes reservas naturales de estos metales preciosos, la única forma de acumularlos era a través del comercio.¹²

"Desde entonces, en el grueso de la teoría económica neoclásica ha prevalecido la hipótesis de que el libre comercio es benéfico para todos los participantes, y se ha aceptado que no sólo es un motor del crecimiento económico, sino que con el aporte de Heckscher y Ohlin –y de Samuelson poco después–, se le adjudicó la capacidad adicional de generar convergencia entre países de distinto nivel de desarrollo".¹³

¹⁰David Ricardo, 1772-1823. Economista británico, de origen judío. Fue uno de los miembros más importantes de la escuela clásica de economía política. Su lógica rigurosa y la búsqueda de la verdad objetiva han sido la base de las tentativas del neoliberalismo y de los análisis de Marx acerca del capitalismo.

¹¹Bibliografía David Ricardo, 1772-1823. Enlaces latinoamericanos para economistas (ELPE).

¹²Orígenes del capitalismo. N. D. Capitalismo, Liberalismo, Socialismo y Neoliberalismo. Ciencias Sociales. Pág. 2.

¹³Loria, Eduardo. N. D. La Fisiología de la Apertura Comercial. Pág. 2.

Esta conclusión se deriva de la aceptación de que el libre comercio actúa favorablemente sobre el crecimiento económico (al grado de ser un elemento que lo desbloquea), debido a que estimula la especialización productiva eficiente de cada país y, por tanto, conduce a una estructura (igualmente) eficiente de precios relativos (de bienes y de factores a nivel doméstico e internacional), por lo que el resultado no sólo se traduce en una multiplicación de la producción y del intercambio, sino que también en la ampliación de las posibilidades de consumo. Por tanto, el comercio mundial libre beneficia a los participantes y la teoría tradicional le atribuye la capacidad de generar un equilibrio óptimo.¹⁴

Por otro lado aparecieron hipótesis contrarias que aseguraban que el libre comercio podría afectar gravemente el bienestar integral de las regiones atrasadas, por lo que era necesario protegerlas e industrializarlas deliberadamente, al menos por un determinado lapso.¹⁵

La protección comercial que caracterizó el periodo de desarrollo vía "Industrialización por Sustitución de Importaciones"¹⁶, lo cual generó una producción de baja calidad, debido a que el mercado se encontraba cautivo y las importaciones restringidas; al mismo tiempo limitó la eficiencia económica y las innovaciones tecnológicas.

Después del agotamiento de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) se ha dado un amplio y creciente consenso en la ciencia económica en favor de la hipótesis de la convergencia. Incluso la CEPAL, quien por décadas apoyó los planteamientos estructuralistas "clásicos" que advertían sobre la

¹⁴Idem.

¹⁵Idem.

¹⁶Hasta la década de los ochenta, la aplicación de las políticas industriales en los países de América Latina siguió la propuesta del modelo de sustitución de importaciones, la cual postulaba la intervención directa e indirecta del gobierno (incentivos fiscales, crediticios, y protección comercial) como mecanismo indispensable para lograr el desarrollo industrial, lo cual se justificaba por las debilidades estructurales de estas economías, tales como: concentración de las exportaciones en productos de origen primario; evolución desfavorable en los términos de intercambio; mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos; escasez de capital, mano de obra calificada y debilidad empresarial; el modelo de sustitución permitió a los países latinoamericanos entrar en un proceso de industrialización que duró alrededor de tres décadas, y fue remplazado por la apertura comercial.

divergencia, desde hace unos cuantos años impulsa los procesos de cambio estructural que insisten en que el crecimiento económico debe basarse en la liberalización de importaciones y en el dinamismo de las exportaciones, dentro de lo que ha llamado una *nueva fase de crecimiento económico con equidad* a partir de la *integración internacional eficiente* de las economías en vías de desarrollo.¹⁷

La integración de los mercados, es parte de la apertura comercial, agudiza la competencia entre los productores, lo que genera la necesidad de estos de buscar una mayor eficiencia en la producción y comercialización, cuya consecuencia sería una mayor productividad y competitividad.

El proceso de Apertura Comercial, se ha caracterizado por la transformación de las barreras no arancelarias, como los son las cuotas, permisos, etc., en arancelarias, es decir, en tarifas y aranceles; la reducción y eliminación de aranceles y la clasificación y control en las practicas desleales.

Una definición mas sencilla del Glosario de Economía Mexicano nos dice: La Apertura comercial es el proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como puede ser permisos previos o licencias de importación, por aranceles.¹⁸

La apertura comercial debe complementarse con una política de competencia sólida integral y coherente.¹⁹

Los objetivos de la apertura comercial son el mayor acceso a mercados, el control de las salvaguardas y practicas desleales y aprovechar las preferencias arancelarias. La ventaja principal de la apertura comercial o de mercados es el incremento en número y amplitud para los productos ofrecidos por los países envueltos.

¹⁷CEPAL, 1995. Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado. Santiago de Chile. Y CEPAL, 1998. América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía. Fondo de Cultura Económica. Chile.

¹⁸Glosario de Economía Mexicano, 1995-2006 David Carrero Fernández-Baillo & Ferca, www.glosarium.com.

¹⁹Vid. Estrada González, Ernesto. 2006. Acuerdos Comerciales y Cooperación Bilateral en Política de Competencia. Comisión Federal de Competencia. Pág. 16.

1.2 Los Tratados Bilaterales de Libre Comercio

“El planeta esta envuelto en una densa trama de convenios y tratados económicos y financieros internacionales, regionales y bilaterales que han suplantado los instrumentos básicos del derecho internacional y regional de los derechos humanos, las constituciones nacionales, la legislación económica orientada al desarrollo nacional y las leyes laborales y sociales tendientes a mitigar las desigualdades y la exclusión”,²⁰

Los tratados de libre comercio, son acuerdos derivados de conferencias Internacionales cuyo propósito es liberar el intercambio de bienes y servicios países o grupos de países, reduciendo los aranceles y otras barreras no arancelarias al comercio internacional a nivel regional o mundial.

Los tratados bilaterales comprenden tratados de promoción protección de las inversiones, de libre comercio, de derechos de propiedad intelectual, de cooperación y de ciencia y tecnología. Y para la solución de controversias entre las partes se previa la formación, caso por caso, de tribunales arbitrales internacionales al margen del sistema judicial de derecho público estatal e internacional.

Los acuerdos comerciales deben maximizar las oportunidades de los sectores más importantes de la economía. La expansión del comercio ha sido el motor del crecimiento económico. Los acuerdos comerciales maximizan las oportunidades para sectores críticos y componentes esenciales de la económica de las Naciones, tales como la tecnología de la información, las telecomunicaciones y otras tecnologías de vanguardia, industrias básicas, bienes de capital, equipos médicos, servicios, agricultura, tecnología ambiental y propiedad intelectual. El comercio creará nuevas oportunidades para los Estados que celebren algún acuerdo comercial. Además, preservará la fuerza de las Naciones en los asuntos económicos, políticos y militares.

²⁰Teitelbaum, Alejandro. 2005. Los tratados bilaterales de libre comercio, El ALCA esta entre nosotros. América Latina en Movimiento.

Los acuerdos de cooperación facilitan el intercambio de opiniones respecto de casos concretos, alertan sobre prácticas y concentraciones anticompetitivas y son marco para la asistencia técnica.²¹

1.3 ¿Que es un Tratado Internacional?

En Derecho internacional es, un acuerdo escrito concluido por dos Naciones soberanas o por una Nación y una organización internacional. La facultad de concretar tratados es un atributo esencial de la soberanía.

Como acuerdo implica siempre que sean, como mínimo, dos Estados quienes concluyan un Tratado internacional. Lo más común suele ser que tales acuerdos se realicen entre Estados aunque pueden darse también Tratados internacionales entre estados y Organizaciones internacionales o entre Organizaciones internacionales. Los primeros se rigen por la Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de los tratados²², los segundos por la Convención de Viena de 1986 sobre Derecho de los tratados entre Estados y Organizaciones internacionales o entre organizaciones.

Según el Artículo 1 de la Convención de Viena, inciso a declara: "se entiende por 'tratado' un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular."

Los Tratados internacionales deben realizarse por escrito aunque pueden ser verbales. En este último caso no se registrarían por la Convención de Viena de 1969. Su denominación es indiferente pues, si se dan las condiciones anteriores, nos encontramos ante un Tratado internacional independientemente del nombre que reciba.

²¹Vid. Estrada González, Ernesto. 2006. Acuerdos Comerciales y Cooperación Bilateral en Política de Competencia. Comisión Federal de Competencia. Pág. 16.

²²Las reglas del Derecho internacional sobre celebración, validez, efectos, interpretación, modificación, suspensión y término de vigencia de los tratados internacionales fueron codificadas en la Convención de Viena de 1969, en una conferencia que tuvo lugar por resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas. Participaron representantes de ciento diez naciones, entre las que se encontraban la mayor parte de los miembros de las Naciones Unidas, así como alguna nación que no era miembro en aquel momento, como Suiza. La Comisión de Derecho Internacional preparó el acuerdo, y la Convención entró en vigor en enero de 1980, con la ratificación de 35 naciones.

1.3.1 Tipos²³

- Según el número de Estados parte los Tratados internacionales pueden ser bilaterales o multilaterales. Estos últimos se subdividen en generales, que tienen vocación de universalidad), y restringidos (limitados a un número reducido de estados por motivos diversos: militares, geográficos, económicos...).
- Según la materia, los Tratados pueden ser económicos, políticos, culturales, humanitarios o de otra índole.
- Según el tipo de obligaciones creadas por los Tratados, diferenciamos entre Tratados-ley y Tratados-contrato. Los primeros establecen normas de aplicación general que jurídicamente se encuentran en un pedestal superior a las leyes internas de los países firmantes, los segundos suponen un intercambio de prestaciones entre las partes contratantes. Esta distinción está bastante superada pues ambas particularidades se confunden.
- Por la índole de los sujetos participantes distinguimos Tratados entre Estados, entre Estados y Organizaciones internacionales, y entre Organizaciones internacionales.
- Por su duración se diferencian entre Tratados de duración determinada y Tratados de duración indeterminada.
- Finalmente, por su forma de conclusión podemos encontrar Tratados concluidos de forma solemne y Tratados concluidos de forma simplificada que luego son enviados por el poder ejecutivo al poder legislativo para opinión y aceptación.

²³Tratado Internacional, Wikipedia enciclopedia libre. http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_internacional

1.3.2 Fases de Celebración

a) Negociación

Para ponerse de acuerdo en el texto a tratar un requisito indispensable es la **negociación**. Esto entre los representantes de estados en virtud de sus funciones.

b) Adopción del texto

Anteriormente era necesario el voto favorable de todos los Estados negociadores. Esto sigue vigente en los Tratados bilaterales. Pero el Artículo 9 de la Convención de Viena de 1969 en su punto segundo que establece que la adopción del texto se hará por una mayoría de dos tercios de los Estados presentes y votantes a no ser que los Estados decidan por igual mayoría una regla diferente.²⁴

c) Autenticación del texto

El texto de un tratado quedará establecido como autentico y definitivo. Según el artículo 10 de la Convención de Viena de 1969 la autenticación se hará de modo previsto por la Convención o por otro acuerdo de los Estados. En general se utiliza la firma '*ad referendum*', la firma o la rúbrica que, en caso de carecer de tal procedimiento, no obliga a cumplir con el Tratado.

d) Manifestación del consentimiento

Los Estados participantes deciden en esta fase si quieren ser parte o no del Tratado. Si aceptan se someten al Tratado. Los que no aceptan no quedan obligados. El consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado se manifiesta mediante la **ratificación, adhesión o aprobación**.²⁵

²⁴Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 9.

²⁵Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículos 11 al 18.

1.3.3 Capacidad

Tiene capacidad para celebrar Tratados internacionales los representantes de los Estados con plenos poderes.²⁶ Estos comprenden los deducidos de la practica seguida por los Estados interesados o de otras circunstancias, que la intención de estados ha sido considerar a esa persona representante del estado para esos efectos y prescindir de la presentación de plenos poderes.²⁷

Sin embargo hay determinados cargos estatales que tienen facultades para celebrar todos estos actos sin que sea necesario que tenga un poder del Estado específico pues el Derecho internacional les confiere facultades en virtud de sus funciones. Estos son el Jefe de Estado, el Jefe de Gobierno y el Ministro de Asuntos Exteriores. Los Jefes de Misión Diplomática (embajadores) también tienen determinadas competencias (negociación y adopción), previa resolución autorizativa específica, lo que en la práctica resolutive se llama extensión de poder.

1.3.4 Reservas

"Un Estado podrá formular una reserva en el momento de firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o de adherirse al mismo".²⁸ Según el artículo 2.1.d) de la Convención de Viena de 1969 "se entiende por reserva una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un Tratado o adherirse a él con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado."

²⁶Se entiende por "plenos poderes" un documento que emana de la autoridad competente de un Estado y por el que se designa a una o varias personas para representar al Estado en la negociación, la adopción o la autenticación del texto de un tratado, para expresar el consentimiento del Estado en obligarse por un tratado, o para ejecutar cualquier otro acto con respecto a un tratado. Artículo 2.1 inciso C.

²⁷Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 7 a y b.

²⁸ Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 19.

Las reservas, por lo tanto, tienen únicamente sentido respecto de los tratados multilaterales. Pues, como afirma la Comisión de Derecho Internacional²⁹, "las reservas a los tratados bilaterales no plantean problema alguno, porque equivalen a una nueva propuesta que hace que se reanuden las negociaciones entre los dos Estados [...] Si llegan a un acuerdo, aceptando o rechazando la reserva se celebrará el tratado; de lo contrario no se celebrará".

1.3.5 Vigencia

Según el Artículo 24 de la Convención de Viena de 1969 dice: Un tratado entrará en vigor de la manera y en la fecha que en el disponga o que acuerden los Estados negociantes. Por otra parte señala el Artículo 25 que un tratado o parte de el puede ser aplicado provisionalmente antes de su entrada en vigor, esto si el propio tratado así lo dispone, o si los Estados negociadores han convenido en ello de algún modo. Esta aplicación parcial terminará si alguno de los Estados entre los cuales el tratado se aplica provisionalmente notifica al resto, su intención de no llegar a ser parte en el mismo, a menos que el tratado disponga o los Estados negociadores hayan convenido otra cosa al respecto.³⁰

Dicha vigencia puede ser también suspendida, anulada o terminada. Para que la valides de un tratado sea impugnada solo puede ser por medio de la Convención de Viena. La terminación de un tratado, su denuncia o el retiro de una parte no podrán tener lugar sino como resultado de la aplicación de las disposiciones del tratado o la Convención. De hecho un Estado puede alegar error, dolo, corrupción del representante de un tratado, coacción sobre el representante de un Estado, coacción sobre un Estado por la amenaza o el uso de la fuerza.³¹

²⁹La Comisión de Derecho Internacional es un organismo creado por la Asamblea General de la ONU en 1947 para promover el desarrollo progresivo del derecho internacional y su codificación. Su trabajo ha sido fundamental en la adopción de diversos tratados internacionales u otros instrumentos internacionales como la Convención de Viena de 1969 o la Corte Penal Internacional 1949.

³⁰Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículos 24 y 25.

³¹Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículos 43 al 56.

1.3.6 Observancia, aplicación e interpretación

La Observancia, aplicación e interpretación de los tratados se encuentran comprendidos en la Tercera parte del documento de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Revisemos el contenido general de este apartado:

Artículo 26 de "Pacta sunt servanda". Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe.

Artículo 27. **El derecho interno y la observancia de los tratados.** Una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado. Esta norma se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 46.

Artículo 28. **Irretroactividad de los tratados.** Las disposiciones de un tratado no obligaran a una parte respecto de ningún acto o hecho que haya tenido lugar con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del tratado para esa parte ni de ninguna situación que en esa fecha haya dejado de existir, salvo que una intención diferente se desprenda del tratado o conste de otro modo.

Artículo 29. **Ámbito territorial de los tratados.** Un tratado será obligatorio para cada una de las partes por lo que respecta a la totalidad de su territorio, salvo que una intención diferente se desprenda de él o conste de otro modo.

Artículo 31. **Regla general de interpretación.** Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y fin.

1.3.7 Enmienda y modificación

Un tratado podrá ser enmendado por acuerdo entre las partes, siendo notificada a todos los Estados contratantes donde cada uno tendrá derecho a participar en la decisión sobre las medidas que haya de adoptar con relación a tal propuesta, así como en la negociación y la celebración de cualquier acuerdo que tenga por objeto enmendar el tratado.³²

1.3.8 Depósito

La figura del depósito apareció con los Tratados multilaterales, sobre todo a partir del siglo XIX. Con anterioridad a este siglo, tiempo en el que la mayoría de los Tratados era bilaterales, no se hacía necesario un depositario pues, cuando se celebraba un Tratado entre dos Estados, éstos intercambiaban los instrumentos de ratificación y se cerraba el Tratado.

Con la aparición de los Tratados multilaterales pasa a ser necesario el nombramiento de alguna entidad multilateral o Estado que se ocupe de recibir, salvaguardar y comunicar a las partes involucradas todos los instrumentos de ratificación. Esta entidad o Estado es el **depositario**. Las funciones del depositario son:³³

- Custodiar el texto original del Tratado y los poderes que se le hayan remitido (poderes que acreditan las facultades de las personas que han representado a los Estados);
- Extender copias certificadas conformes del texto original y preparar todos los demás textos del tratado en otros idiomas que puedan requerirse en virtud del tratado y transmitirlos a las partes en el tratado y a los Estados facultados para

³²Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Cuarta Parte de la Convención. Artículos 39 al 41.

³³Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 77 de las funciones de los depositarios.

- llegar a serlo;
- Recibir las firmas del tratado y recibir y custodiar los instrumentos, notificaciones y comunicaciones relativos a este;
 - Examinar si una firma, un instrumento o una notificación o comunicación relativos al tratado están en debida forma;
 - Informar a las partes en el tratado y a los Estados facultados para llegar a serlo de los actos demás notificaciones y comunicaciones relativos al tratado;
 - Informar a los Estados para ser partes en el tratado de la fecha en que se ha recibido o depositado el numero de firmas o de instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión necesario para la entrada en vigor del tratado;
 - Registrar el tratado en la Secretaria de las Naciones Unidas.

1.3.9 Registro y Publicación

Antes del siglo XX no se exigía que los Tratados internacionales fueran publicados o registrados. Esto dio lugar a la práctica de los "Tratados secretos" que resultaron ser extremadamente perniciosos para el resto de los países pues se formaron alianzas secretas que, por ejemplo, fueron decisivas para el estallido de la Primera Guerra Mundial. Con el fin de que situaciones como ésta no se volvieran a repetir, se quiso instaurar, a través del sistema de la Sociedad de Naciones, un sistema de diplomacia abierta. En este sentido el artículo 18 del pacto de la Sociedad de Naciones estableció que los Tratados no registrados no serían obligatorios.

Tras la Segunda Guerra Mundial la Carta de las Naciones Unidas siguió una solución con la misma intención. En su artículo 102 se afirma que los Tratados no registrados y publicados no pueden ser invocados en el Sistema de las Naciones Unidas. Los tratados, después de su entrada en vigor, se transmitirán a la Secretaria de las Naciones Unidas para su registro o archivo e inscripción, según el caso, y para su publicación.³⁴

³⁴Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 80.

1.3.10 Cláusula de la nación mas Favorecida³⁵

Una disposición, que suele aparecer en los tratados de comercio internacional, según la cual cada una de las partes contratantes garantiza a la otra un tratamiento tan favorable como el que haya otorgado a terceras naciones. Así, por ejemplo, una cláusula de nación más favorecida puede afirmar que los bienes del país *B* que entran en el país *A* no estén sujetos a unos aranceles superiores a los que se cargan a bienes similares de cualquier otro país y viceversa. De este modo ambos países aceptan que no realizarán ningún tipo de discriminación comercial contra el otro.

Las cláusulas de este tipo favorecen el libre comercio internacional pues extienden automáticamente las concesiones arancelarias que se vayan realizando a todo el conjunto de los socios comerciales de un país; en este sentido se oponen al bilateralismo y resultan acordes con los postulados del GATT.

1.4 El Proteccionismo

“La remoción de las barreras comerciales por medio de la Organización Mundial de Comercio y las otras negociaciones relacionadas encierran la promesa de sacar de la pobreza a millones de personas en todo el mundo. Mantener las prácticas proteccionistas lastima a millones de personas, especialmente en el mundo en vías de desarrollo, al impedir la expansión económica sostenible. Mientras los países desarrollados precisan acabar con sus propias prácticas proteccionistas, los países en desarrollo pueden aprovechar muchos beneficios al remover las barreras proteccionistas a las importaciones entre sí. El proteccionismo favorece a los pocos señalados políticamente y perjudica a muchos al mismo tiempo; el problema y la solución son políticos.”³⁶

³⁵Diccionario de economía y finanzas. www.eumed.net

³⁶eJournalUSA. 2007. Beneficios del comercio; costos del proteccionismo. Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos, Enero. [www.usinfo.state.gov; http://usinfo.state.gov/journals/ites/0107/ijes/ijes0107.htm](http://usinfo.state.gov/journals/ites/0107/ijes/ijes0107.htm)

Un argumento que los países han utilizados respecto a la apertura comercial es de que liberación de las economías subdesarrolladas las hará mas eficientes y competitivas. A pesar de los discursos sobre la importancia del libre comercio en el mundo, los países industrializados siguen creando políticas proteccionistas. Bajo cuyo argumento los sectores agrícolas, industriales y de los servicios en toda América Latina fueron sometidos a procesos de ajuste y se fueron desmantelando los regímenes proteccionistas controlados por los estados dando mayor importancia a las fuerzas del libre mercado.

Los resultados de estas políticas no han resultado muy favorables ya que, los sectores que suponían mas competitividad después de la apertura comercial son los que mas sufren, por otro lado los sectores intermedios y dinámicos avanzan. Un caso claro es la agricultura donde muchos productos agrícolas y áreas cultivadas han desaparecido. Cabe destacar que muchos de los países desarrollados mantienen sus economías agrícolas intactas por medio del proteccionismo. Esto se logra a través de diferentes formas de protección:

- Tarifas: cuyo objetivo es proteger los productos y empleados nacionales de los competidores externos, así como para aumentar los ingresos gobierno.
- Subsidios: ayudas que ofrece el gobierno a un producto domestico, estos pueden ser otorgados de diferentes formas como lo es concesiones en efectivo, prestamos con bajos intereses, y la participación e intervención del gobierno en firmas domesticas con e fin de hacer mas fuerte al mercado nacional.
- Cupos de importación: restricción cuantitativa de la cantidad de bienes que se pueden importar de un país.
- Permisos Especiales: permisos o certificados para la entrada de productos, como lo son requisitos legales, permisos sanitarios, etc.
- Políticas comerciales administrativas: son las reglas burocráticas que son diseñadas para hacer difícil la entrada de productos a un país, como poner barreras cuando otros países quieren importar sus productos, generalmente se aplican a productos agrícolas.

1.5 Beneficios de los acuerdos bilaterales de libre comercio³⁷

- Establecen un marco efectivo para la atención de practicas anticompetitivas que pueden afectar los intereses de las partes;
- Permiten alertar oportunamente a las partes de la existencia de las actividades que pueden afectar sus intereses y ofrecen la posibilidad de reaccionar;
- Emiten un claro mensaje sobre la voluntad y capacidad de las autoridades de comunicarse y cooperar en los casos que trasciendan las fronteras;
- Ofrecen la oportunidad de intercambiar puntos de vista respecto de casos comunes y aprovechar la experiencia de las contrapartes en casos similares

1.6 Consideraciones finales del capitulo

Los cuerdos regionales de comercio suelen ser uno de los componentes de una estrategia política mas amplia destinada a fortalecer las relaciones económicas con los países vecinos de este modo pueden generar oportunidades para expandir el comercio a través de la acción conjunta que busque superar tanto las barreras normativas como las comerciales. En el nivel básico, suele resultar mas fácil motivar la reducción reciproca de las barreras fronterizas cuando hay menos participantes y las autoridades responsables tienen mayor control de los resultados. Además este tipo de acuerdos posee la flexibilidad de aspirar a políticas de expansión comercial que no han sido bien abordadas en el marco de las reglas comerciales multilaterales.

Por ello los tratados comerciales van más allá del solo echo de reducir los aranceles e incluyen medidas que apuntan a reducir los impedimentos al comercio que se asocian con estándares, aduanas, cruces fronterizos y regulaciones en los servicios, además de involucrar reglas mas amplias que mejoren el clima general para la inversión.

³⁷Estrada González, Ernesto. 2006. Acuerdos comerciales y cooperación bilateral en política de competencia. Comisión Federal de Competencia. Pág. 13.

Finalmente, estos acuerdos son estrategias económicas y políticas de mayor envergadura que intentan aumentar la cooperación regional. Por otra parte, estos tratados pueden servir para motivar y aplicar reformas más amplias en las políticas nacionales, así como para contribuir a la creación de un entorno político más favorable para la estabilidad, la inversión y el crecimiento.

No todos los acuerdos logran generar nuevas posibilidades de comercio e inversión ya que aquellos que involucran altas protecciones fronterizas externas son especialmente susceptibles a los efectos adversos de la desviación comercial.

CAPITULO 2

MÉXICO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

2.1 México como promotor del libre comercio

A inicios de la década de los 80 la política comercial de México se reorientó dramáticamente. Anteriormente, en busca de su industrialización por medio de la estrategia de sustitución de importaciones. México mantuvo cerrado su mercado domestico y no era miembro de la institución mundial de comercio multilateral, el GATT. Por lo cual, sus limites de desarrollo eran claros.³⁸

La estrategia neoliberal en nuestro país se ha propuesto para elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras; como mencionamos en el Capitulo anterior, algunos teólogos como Adam Smith y David Ricardo plantearon en sus teorías mercantilistas la necesidad de interactuar comercialmente entre naciones, esto a raíz de la preocupación en torno a los efectos que sobre el crecimiento económico y el empleo lo que trae consigo la apertura comercial de un país. Por lo que hoy en día México ha optado por una política de apertura inducida mas por el impulso expansionista de las industrias y las ramas productivas de carácter transnacional, que por una estrategia nacional de su propia industria.

Alrededor de 1982, gobierno señalaba que la industria manufacturera carecía de articulación interna, y que esta había sido incapaz de cubrir el monto de sus importaciones de insumos con el monto de los artículos que exporta. Por otra parte, el contexto internacional propone grandes retos y desafíos a la economía nacional para evitar ser absorbidos y reestructurados por las empresas que comandan el proceso de internacionalización de las economías.³⁹

³⁸ Solís, Mireya. 2000. México y Japón: las oportunidades del libre comercio. Colegio de México. Estudio elaborado para la Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Pág. 4.

³⁹Lopez M., David. 2000. Apertura comercial en México. Gaceta Universitaria. Pág. 15.

El investigador David López del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas señala: "Una característica de los últimos tiempos, es la adopción en forma generalizada, de estrategias de liberación o apertura comercial de parte de muchos países. México no podía ser la excepción".⁴⁰

México ha utilizado la apertura comercial para presionar a la industria nacional a elevar su eficiencia competitiva brindándole facilidades para importar insumos y tecnología, necesarios para modernización y eficiencia productiva. La reducción de aranceles y barreras no arancelarias fue adoptada como mecanismo estabilizador de precios e instrumento fundamental del cambio estructural, que inducirá a la modernización de la planta productiva y el crecimiento de las exportaciones.

De 1983 a 1989 se llevo a cabo la primera etapa de la apertura comercial con los propósitos de alcanzar la estabilidad económica, elevar la eficiencia del aparato productivo, enfrentar los compromisos financieros internacionales originados de una acelerada y excesiva adquisición de deuda externa, recuperar el crecimiento económico y generar mas y mejores empleos para la población en general.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inicio en un entorno desfavorable, de inestabilidad cambiaria y financiera, suspensión de pagos al exterior y un enorme déficit fiscal. Dado esto, se adoptó un programa de ajuste y se planteó la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo. Dicha apertura fue gradual, iniciando con la reducción de algunos aranceles. En 1983 se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, los cuales comenzaron a eliminarse en un año después; en 1985 se revisó toda la tarifa y las importaciones controladas se redujeron así mismo, se amplió la sustitución de permisos de importación por aranceles: en 1986 se redujo el numero de fracciones sujetas a control.

Dado el avance del programa de liberación, México busco promover sus industrias exportadoras uniéndose al GATT en 1986 cuyo costo para ingresar a este organismo fue mínimo comparado con los grandes beneficios en términos de acceso a mercados, credibilidad y certidumbre en la política comercial.

⁴⁰Idem.

2.2 Bondades de México

México tiene muchas ventajas que ofrecer a otros países para realizar acuerdos comerciales, por ejemplo, tiene una abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años; además se ha ubicado como un lugar ideal para inversión extranjera directa (IED) gracias a los acuerdos comerciales negociados.

De acuerdo con las Naciones Unidas, México es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina; también es uno de los principales productores y exportadores de bienes y tecnología media-alta, como lo es en electrónicos, electrodomésticos y del sector automotriz.

Por otra parte, el sector agropecuario es uno de los que cuenta con mayor potencial exportador como consecuencia del fortalecimiento de nuestra relación comercial con otras naciones.

Otro punto muy importante es que México cuenta con un gran potencial no solo por su mano de obra joven, si no que para crear productos de calidad para exportar a otros países. El mundo lo sabe, por ello, muchos son los países que han buscado alianzas económicas y estratégicas con nuestro país.

2.3 Tratados firmados por México

Por tratados celebrados por México, debe entenderse cualquier "acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"⁴¹, así como aquellos celebrados entre México y organizaciones internacionales, hayan sido o no ratificados por nuestro país.

⁴¹Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Artículo 2 a.

Las disposiciones de competencia incluidas en Tratados de Libre Comercio suscritos por México establecen el marco general para la cooperación en materia de competencia y los acuerdos bilaterales instauran los mecanismos para su implementación.⁴²

Los acuerdos comerciales han creado un marco jurídico de comercio exterior de largo plazo: certidumbre a agentes económicos, incluyendo exportaciones, inversionistas y consumidores.⁴³

No están incluidos en esta colección los acuerdos interinstitucionales, es decir el "convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre una dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, estatal o municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado", según lo define el artículo 2 de la Ley para la Celebración de Tratados.

El primer Tratado de Libre Comercio firmado por nuestro país, TLCAN, firmado con Estados Unidos y Canadá. Entró en vigor a partir de 1994, trata de liberalizar las relaciones comerciales y de inversión con dos de los mercados más grandes del mundo.

México ha firmado tratados de libre comercio con países latinoamericanos. El Grupo de los Tres⁴⁴ (México, Venezuela y Colombia), que se formó en 1990 y cinco años después se concreto un tratado de libre comercio. Para el comercio entre México y Colombia, se estableció la liberalización del 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones Colombianas a partir de enero de 1995. México acordó con

⁴²Estrada González, Ernesto. 2006. Acuerdos Comerciales y Cooperación Bilateral en Política de Competencia. Comisión Federal de Competencia. Pág. 16.

⁴³Secretaría de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's. Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. Pág. 4.

⁴⁴A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del Grupo de los tres participan solo México y Colombia.

Venezuela abrir gradualmente sus mercados de tal forma que para el año 2004 todos los productos quedaran libres de impuestos.⁴⁵

En 1995 se concluyeron tratados con Costa Rica y Bolivia, y en 1998 con Nicaragua. En el tratado firmado por Chile y México acordaron liberalizar el comercio de la mayoría de sus productos para 1996, y de todos los productos para 1998. Ambos países acordaron eliminar las barreras no arancelarias y evitar practicas comerciales desleales tales como "dumping" o subsidios a la exportación,⁴⁶ entrando en vigor en el año de 1999.

El tratado firmado con Israel, que entro en vigor en el 2000 y el Tratado con Uruguay en el 2004, ambos con dos variaciones en materia de competencia: 1) Salvaguardia al derecho de las partes de aprobar acuerdos restrictivos de la competencia, en términos de su legislación; y 2) Restricciones de confidencialidad.⁴⁷ El Artículo 8-02 del Tratado México-Israel, menciona en materia de competencia: "1. Las partes aplicaran su legislación de competencia para evitar practicas contrarias a la competencia que pueden tener efectos adversos en sus relaciones comerciales que afecten los objetivos de este tratado. Con este fin, las partes realizaran ocasionalmente consultas sobre la eficacia de las medidas adoptadas por cada parte."⁴⁸

En el año 2000 entro en vigor el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en cual participan: Alemania, Australia, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. Uniéndose en el 2004: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Republica Checa y Republica Eslovaca.

⁴⁵SECOFI, 1999. "Carpeta Informativa sobre las Relaciones comerciales de México con el Mundo". Pág. 13.

⁴⁶Blanco Mendoza, Herminio, 1994. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. México, DF. Fondo de Cultura Económica. Pág. 130.

⁴⁷Estrada González, Ernesto. 2006. Acuerdos Comerciales y Cooperación Bilateral en Política de Competencia. Comisión Federal de Competencia. Pág. 7.

⁴⁸Vid. Silva, Verónica. 2006. Objetivos de las disposiciones de competencia de los TLC's, Cooperación en Competencia y Acuerdos Comerciales Bilaterales: Una Revisión. CEPAL. México. Pág. 10.

La apertura comercial de México a través de los tratados ya mencionados, ha generado una apertura de mercados según un reporte presentado por la Secretaría de Economía este año⁴⁹, donde menciona que esto otorga:

- Acceso preferencial a:
 - 1,057 millones de consumidores potenciales
 - 2/3 partes del valor de las importaciones mundiales
 - 3/4 partes del PIB mundial
- Economías de escala y especialización
- Las exportaciones representan el 38% del PIB de México.

Casi un 90% de las importaciones mexicanas corresponden a bienes intermedios y de capital que no se producen en México y que contribuyen a nuestra producción y exportación de mercancías. El éxito exportador de México no hubiera sido posible sin la valiosa contribución de los insumos que importamos.⁵⁰

En la Tabla 1, podemos observar el comportamiento de las tasas de crecimiento en cuanto a las exportaciones mexicanas con respecto de los acuerdos de libre comercio celebrados por el país, pudiéramos decir que en general ha sido bueno. Con algunos de ellos como lo es el Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte, el incremento no ha sido equitativo para los participantes, ya que en este caso Estados Unidos ha sido el más beneficiado. Cabe señalar que las tasas de crecimiento presentadas están en proporción de las exportaciones de cada país, no significa que se refieran a cantidades similares.

⁴⁹Secretaría de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's. Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. Pág. 6.

⁵⁰Idem. Pág. 9.

Tabla 1. Tasas de crecimiento de las exportaciones mexicana durante la vigencia de los TLC's

	Periodo	Tasa de crecimiento
TLAN	1993-2005	321.1%
EE.UU.	1993-2005	326.6%
Canadá	1993-2005	170.6%
G3	1994-2005	490.3%
Costa Rica	1994-2005	344.1%
Bolivia	1994-2005	175.1%
Nicaragua	1997-2005	404.5%
Chile	1991-2005	437.6%
UE 15	1999-2005	69.6%
Israel	1999-2005	132.9%
Triangulo del Norte	2000-2005	60.0%
AELC	2000-2005	-73.8%
Uruguay	2003-2005	90.8%
Japón	2004-2005	23.6%

Fuente: Secretaria de Economía con datos de Banco de México.

2.4 Posición de México en el comercio mundial

La estrategia de México de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concentración de Tratados de Libre Comercio con sus principales socios comerciales ha dado resultados importantes. El país ha sido un participante clave en el comercio internacional, de hecho estuvo clasificado como el octavo país entre los países exportadores del mundo. La década de los 90 fue un periodo de gran dinamismo para las exportaciones mexicanas, dado que en promedio crecieron 14.8% entre 1990 y 1998, rebasando el crecimiento de las exportaciones de otros países latinoamericanos, que fue de 4.8% durante estos años.⁵¹

⁵¹Solís, Mireya. 2000. México y Japón: las oportunidades del libre comercio, Colegio de México. Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Pág. 6. Con información de SECOFI, 2000. "Carpeta Informativa sobre las Relaciones comerciales de México en el Mundo. Pág. 6.

Como podemos observar en la Tabla 2, el comercio de México esta fuertemente concentrado en Norteamérica, ya que para el primer semestre de este año 2007 cuenta con el 85.21% de las exportaciones totales, lo que representa 109 millones de dólares. Otras áreas importantes para el comercio de México son la Unión Europea, con el 4.9% del total de exportaciones seguido de los Países de América Latina pertenecientes a ALADI con el 3.93% para el mismo período y para Centroamérica el 1.21% como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 2. Exportaciones totales de México
Valor en millones de dólares

País	Ene-Jun				
	2004	2005	2006	2007	%
Norteamérica	167,813.5	187,797.3	217,047.7	109,000.4	85.21
ALADI	4,214.2	6,059.8	8,162.9	5,022.5	3.93
Centroamérica	1,770.0	2,400.8	2,848.0	1,549.2	1.21
Unión Europea	6,818.2	9,141.8	11,007.3	6,266.9	4.90
Asociación Europea de Libre Comercio	118.8	153.2	153.5	94.8	0.07
NIC'S	917.9	968.2	1,441.0	746.5	0.58
Japón	1,190.5	1,470.0	1,594.0	870.2	0.68
Panamá	315.8	463.3	567.7	375.1	0.29
China	986.3	1,135.6	1,688.1	853.8	0.67
Israel	61.5	87.3	90.6	66.1	0.05
Resto del Mundo	3,791.80	4,555.7	5,396.4	3,074.1	2.40
Total	187,998.60	214,233.0	249,997.2	127,919.7	

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.

Nota: Las estadísticas están sujetas a cambio en particular las mas recientes.

2.4.1 Profundización de la relación con nuestros socios y administración de los acuerdos existentes⁵²

América del Norte: A través del TLCAN y Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN)

- Reducción de costos de transportación a través de adecuación de reglas de origen, compatibilidad de normas, mejoras en comercio electrónico, etc.;
- Consejo de Competitividad de América del Norte (NACC): Integrado por representantes del sector privado de EE.UU., Canadá y México será parte integral en la definición de acciones para mejorar el ambiente de negocios en América del Norte;
- Mejorar la competitividad sectorial (textiles, confección, automotor, acero);
- Libre comercio y seguridad a través de cooperación.

Centroamérica: Acumulación del **CAFTA-RD** para que los países Centroamericanos puedan utilizar insumos de México y Canadá en las prendas de vestir que exportarán a EE.UU. libres de arancel.

América del Sur:

- **Uruguay** – negociaciones en compras de gobierno y servicios financieros.
- **Chile** – negociaciones en compras de gobierno, antidumping y servicios financieros.
- **Perú** – Ampliación de Acuerdo de Complementación Económica 8.

Europa:

- Identificación de oportunidades de comercio e inversión que permitan aprovechar aún más las ventajas obtenidas a través de los TLC's;
- Negociaciones en materia de agricultura, servicios e inversión para el fortalecimiento de la relación económica;
- Programa de cooperación con la UE (2007-2013), proyectos en facilitación del comercio, PyMEs e incremento de la competitividad.

⁵²Secretaría de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's. Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. Págs. 24-27.

Japón: Propiciar el aprovechamiento del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón, incluidas las oportunidades de exportación para productos agrícolas; el desarrollo de la industria del soporte y la atracción de inversión extranjera.

2.5 Reflexiones sobre la apertura comercial mexicana

La apertura comercial en nuestro país trajo consigo una serie de determinantes diferentes a las que se habían operado en las empresas nacionales. Si bien podemos decir que esta procuró nuevos mecanismos de competencia y desarrollo, también creemos que las características de una economía cerrada no le permitieron desarrollar la industria de tal modo que pudiera enfrentar la competencia que de un momento a otro habría de darse.

Sabemos que la actual competitividad requerida en el mundo hace necesaria la formación de unidades productivas más eficientes y que se incorporen de forma adecuada a la economía de mercado del país.

Nuestra industria manufacturera requiere ser reencausada hacia un nuevo ciclo de crecimiento acelerado y sostenido, modernizador, superando la desarticulación interna y las desigualdades en el desarrollo de la planta productiva. Para ello es preciso instrumentar una política industrial con horizontes de planeación a largo plazo. Por otro lado México se encuentra en la necesidad de conservar la planta productiva del país como medida para defenderse de la ya avanzada apertura comercial y responder a las tendencias mundiales de globalización del mercado, los empresarios mexicanos reconocen el enorme valor de intercambiar experiencias sobre el mercado de exportación, principalmente de los obstáculos que han enfrentado, con el propósito de encontrar soluciones conjuntas derivadas de su experiencia adquirida en la práctica diaria.

Esto puede darse en un sentido positivo sobre el funcionamiento de la apertura comercial, por otro lado podemos mencionar que esto no es del todo bueno, debido a que existe además la opinión de que el modelo neoliberal tiene un "carácter excluyente" respecto de la mayoría de los empresarios mexicanos. Esto además es atribuido al desmantelamiento de los programas de fomento, el encarecimiento y la

escasez de créditos, así como el crecimiento de las carteras vencidas de la banca comercial lo que genera una situación compleja por la que atraviesan algunos empresarios mexicanos.

Bajo esta perspectiva, algunas regiones del país han podido adaptarse a los requerimientos generales del modelo, por el contrario de otras regiones menos favorecidas por la inversión nacional y extranjera, por lo que se encuentran rezagadas en su participación y lo mas probable es que esta situación crezca.

Gracias a la creciente y acelerada apertura comercial del país, numerosas industrias que solo producen solo para el mercado interno han visto deterioradas sus posibilidades de crecimiento y aún de sobre-vivencia al enfrentarse con mercancías importadas ante las cuales se encuentran en gran desventaja. La clave para el sector industrial bajo esta política es lograr la competitividad a través de la productividad y la eficiencia.

Se han buscado las causas de dicho rezago en factores internos como externos y el impacto que estos han tenido en la sociedad, pero se requiere un análisis mas profundo y específico, en otras palabras, es necesario entender los valores, motivaciones, comportamientos, la percepción, las actitudes, que presentan los empresarios en relación al modelo de desarrollo.

Afortunadamente muchos de los empresarios mexicanos manifiestan una actitud favorable a colaborar en la búsqueda de mejores soluciones y alternativas para incursionar de manera exitosa en el mercado de la exportación, debido a que en la actualidad es latente la necesidad de incrementar el número de empresas exportadoras, lo que generará beneficios para toda la población. Reconocen que superar los obstáculos existentes, tales como calidad del producto, precio, proveedores, tecnología, maquinaria y herramienta, diseño, empresas no integradas, competencia, financieros, administrativos, empaques transportación, aduanas y servicios, ecológicos, recursos humanos, personalidad del comprador extranjero, mercadotécnicos y publicitarios, y mentalidad exportadora; les permitirá rentabilidad y competitividad en sus exportaciones.

“La apertura comercial debe de estar acompañada, al mismo tiempo, de otras políticas y medidas que favorezcan la competitividad tales como programas sectoriales para la competitividad; apoyo a las PyMes; promoción del comercio exterior; política

de competencia, desregulación y simplificación administrativa; incremento en el uso de tecnologías de información; desarrollo de mejores servicios logísticos e infraestructura; desarrollo de capital humano; mayor inversión en investigación y desarrollo y reformas estructurales”⁵³

2.5.1 Pobreza

En un artículo de Adolfo Gutiérrez Chávez, publicado por El Cato Institute⁵⁴ menciona, “a pesar de la vasta evidencia que existe a su favor -y uno de los mejores ejemplos es México- el libre comercio es, a menudo, asociado con pérdida de empleos, deterioro ecológico, injusta distribución de la riqueza, pérdida de identidad nacional.

Con las más buenas intenciones y sentidos argumentos sobre el empleo y la soberanía nacional, nuestros gobiernos distorsionan precisamente nuestras decisiones imponiendo gravámenes, cuotas comerciales, subsidios, permisos, regulaciones, trámites, controles de precios, tipos de cambio manipulados, candados a los capitales foráneos y hasta decretando como ilegal el comercio de ciertos bienes”.⁵⁵

Con lo anterior podemos observar que existen diversos intereses políticos de los gobernantes en México y que, en muchas ocasiones, no están dirigidos a beneficiar a las mayorías, sino por el contrario. Gutiérrez Chávez continúa diciendo que, “en su afán de ‘proteger la industria nacional y el empleo’ terminan, en primer lugar, beneficiando con rentas extraordinarias a unos cuantos grupos bien organizados a costa del empobrecimiento de la mayoría y, en segundo, generando un mayor desempleo en otras industrias que dependen de insumos comerciables. Políticamente es una estrategia sumamente rentable: mientras los votos para el político populista son inmediatos, los costos para la población se van distribuyendo en el tiempo”.⁵⁶

⁵³Secretaría de Economía, 2007. Apertura Económica de México e Impacto de los TLC’s, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Pág. 33.

⁵⁴El Cato Institute es un centro de investigación de políticas públicas no partidistas con sede en Washington, D.C., fundado en 1977.

⁵⁵Gutiérrez Chávez, Adolfo. 2006. La verdad sobre la apertura comercial mexicana. El Cato Institute.

⁵⁶Idem.

Gutiérrez Chávez afirma que “nuestra limitada visión comercial, aderezada con arrogancia política, impide percatarnos de que las barreras a la importación y las demás trabas al comercio nos empobrecen a todos: consumidores, que disponen de menos productos y más caros; exportadores, que enfrentan una paridad cambiaria desfavorable, y productores nacionales, que enfrentan insumos encarecidos y la competencia de un mercado negro. En síntesis, el proteccionismo reduce el bienestar de todos.”⁵⁷

“Para avanzar en la inserción en los mercados internacionales y fortalecer la competitividad, es imprescindible continuar con el perfeccionamiento de la apertura comercial a través de las negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales, así como el aprovechamiento de los acuerdos en vigor, sin descartarse la instrumentación de medidas unilaterales.”⁵⁸

2.5.2 Migración⁵⁹

Recientemente, el Banco Mundial (BM) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicaron informes sobre migración en donde se analiza el fenómeno migratorio desde diferentes perspectivas y, en donde se llegaron a conclusiones relevantes para el caso de México.

En el primer caso, el BM publicó el reporte titulado *South-south migration and remittances*, reporte que analiza la vigencia de la migración sur-sur, principalmente a partir de la configuración de los países en vías de desarrollo como países de tránsito. De esta manera, el BM identifica que el “corredor migratorio” más importante es el de México-Estados Unidos, principalmente por la característica que actualmente tiene nuestro país como país de tránsito para los emigrantes centroamericanos, cuestión que repercute directamente en el aumento de la

⁵⁷Idem.

⁵⁸Secretaría de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's. Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. Pág. 23.

⁵⁹2007. México en el Mundo, Instituto Tecnológico Autónomo de México. Agosto 4:3. Págs. 10 y 11.

migración irregular. Por otro lado el PNUD publicó recientemente el *Informe de desarrollo humano México 2006-2007: migración y desarrollo humano*, en donde se analizan los principales factores de expulsión en nuestro país, a la par que se observa la relación compleja migración-desarrollo y los retos que esto conlleva para la formulación de políticas migratorias adecuadas.

El factor mas importante en el asunto de los flujos migratorios para el caso de México y algunos otros países es, la característica debida a su ubicación geográfica lo que los sitúa como países de transito como lo menciona el Banco Mundial. Por otro lado el PNUD observa que, al analizar la relación entre el ingreso promedio y la probabilidad de migrar, si bien esta relación es positiva, es mayor para ingresos intermedios, lo cual indica que los hogares con mayor pobreza tienen menos probabilidades de tener un emigrante en el exterior.

El PNDU señala que las políticas de endurecimiento fronterizo no tienen el efecto esperado sobre la reducción de flujos migratorios, sino que, por el contrario cambian las condiciones en las que se lleva a cabo el proceso, costo y duración de la estancia en el exterior, lo que hace que los riesgos que corren los emigrantes corren al decidir cruzar por lugares más inhóspitos.

Al analizar la relación que el fenómeno migratorio puede tener con el desarrollo (reflejado principalmente con el envío de remesas), ésta se encuentra condicionada a diversos factores. Actualmente Michoacán y Zacatecas son los principales receptores de remesas, mientras que las entidades que tuvieron un mayor crecimiento en el envío de éstas (2000-2006) fueron Yucatán, Chiapas, Sonora, Querétaro y Tabasco. Si bien el envío de remesas puede representar beneficios para las comunidades de origen, el PNUD considera ser cautelosos al respecto, principalmente por las siguientes razones:

1. Aunque es cierto que el envío de remesas puede tener un efecto positivo en una mayor inversión en educación, la migración podría generar un desincentivo para la inversión en educación media-superior en comunidades con tradición migratoria;
2. A pesar que se ha observado un efecto positivo sobre la salud infantil con el envío de remesas, el proceso migratorio puede traer consigo enfermedades infecciosas, riesgos y estrés en las familias de las comunidades de origen, éste último dependiente del grado de éxito del emigrante en la comunidad de destino; y
3. Actualmente existe la paradoja entre los beneficios que podrían representar el envío de remesas y la pérdida de capital humano.

Con las características propias del flujo migratorio en México, se establecen líneas de acción y retos futuros que deberán contemplar las políticas migratorias. En general, el BM considera que el desarrollo de políticas migratorias requerirá una mejora en bancos de datos, así como un análisis de las implicaciones de la distribución de salarios, la migración irregular y los derechos de los emigrantes. Particularmente en el caso mexicano, el PNUD recomienda el enfoque de las políticas públicas hacia la distribución de ingresos (mientras que el Distrito Federal tiene un nivel de desarrollo similar a República Checa, el Índice de Desarrollo Humano de Chiapas es similar al de Siria). De esta manera, será necesario que nuestro país tome en cuenta su caracterización como país receptor, expulsor y de trasmigración, con una tendencia a la irregularidad, con el fin que el ejercicio sobre la decisión de migrar no esté condicionada a la urgencia, presión social o falta de información, sino a, como concluye el PNUD, “una forma legítima de desarrollo individual.”

2.6 Países con los que México no tiene Tratado de Libre Comercio⁶⁰

Entre los retos propuestos por la Secretaría de Economía en un informe echo por la Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales, sobre la necesidad de apertura hacia nuevos mercados donde México no tiene relaciones comerciales, destacan lo siguientes aspectos de los que nuestro país se esta perdiendo al no contar con un acuerdo comercial:

⁶⁰Secretaría de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's. Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. Pág. 20.

- 5,185 millones de consumidores potenciales, 82% de la población mundial;
- 35% del valor de las importaciones mundiales;
- 22% del PIB mundial;
- En 2005, solo 4.5% de las exportaciones mexicanas se destinaron a estos países;
- México participa con menos de 1% de las importaciones de estos países.

Cabe mencionar que la falta de un Acuerdo de Libre Comercio, hace que se cuenten con aranceles elevados los cuales provocan: Altos costos administrativos, para evitar el pago de aranceles altos sobre insumos, se han creado programas que promueven la producción competitiva pero representan costos administrativos; Contrabando y menos capacidad para controlarlo; y triangulación comercial y menos capacidad para evitarla.

Otras restricciones sobre las importaciones también incentivan el contrabando, con la consecuente pérdida fiscal y competencia ilegal a los productores nacionales.

2.6 Consideraciones finales del capítulo

México, a partir de 1987, ha dado un vuelco significativo en la orientación de su política económica, que en términos generales implica un proceso de liberalización de los mercados, una significativa reducción de las políticas proteccionistas, así como la redefinición del papel del sector público y del sector privado, reconociéndose en este último un rol fundamental para el desempeño económico del país.

Los logros de la aplicación de este tipo de políticas en el caso de nuestro país se manifiestan en el control de la inflación y el saneamiento de las finanzas públicas de los últimos años, pero los costos de las mismas, aun antes del de la crisis en diciembre del 94, se presentaron como un escaso crecimiento, un incremento del subempleo, aumento en la concentración del ingreso y que un mayor número de mexicanos se hallen en la pobreza extrema.

En un principio los que se oponían a la apertura comercial atemorizaban a las personas predicando que las economías grandes acabarían con las empresas nacionales y destruirían muchos empleos mexicanos; y que terminaríamos perdiendo nuestra soberanía. Si bien esto es cierto, se puede mencionar que hay

aspectos positivos y negativos, según la perspectiva y la situación que se analice. Por un lado a quien se muestra optimista ante la situación y afirman que, lo que realmente sucedió es que las empresas se han vuelto competitivas y la calidad y remuneración del empleo ha mejorado.

En cambio hay quienes opinan que la situación se ha complicado principalmente para los empresarios mexicanos, ya que muchos de ellos no se encontraban preparados para hacer frente a la apertura comercial en materia de competitividad, por lo que algunas empresas se encuentran en rezago; gran parte a causa de las desventajas con las mercancías importadas, por lo que se debe buscar y lograr la competitividad a través de la productividad y eficiencia.

Si bien es cierto, en la época de la tal vez precipitada apertura comercial mexicana se perdieron empleos, esto no solo fue debido a la misma, sino a los diversos problemas por los que atravesaba el país lo que generó el cierre de empresas. Los empleos que se perdieron en industrias que no podían competir se ganaron en otras debido a que la gente, después de comprar bienes extranjeros más baratos, tenía más dinero disponible para la adquisición de otros artículos. Particularmente desde la entrada en vigor del TLCAN, concretamente, se han creado, en términos netos, cerca de dos millones de empleos asociados a actividades de comercio internacional. De hecho, hoy en día, uno de cada dos empleos que se generan en México está asociado de alguna manera al comercio exterior y, por supuesto, casi nadie cree que hayamos perdido nuestra soberanía.

Los resultados positivos del libre comercio en México están a la vista de todo el mundo. El bienestar económico es la recompensa de haber ampliado la libertad y las oportunidades de las personas. El gobierno de cada uno de los países latinoamericanos, principalmente, debería entender que no son los países que comercian, sino las personas.

Las opiniones sobre las bondades de la internacionalización de la economía mexicana a través de sus acuerdos comerciales son diversas. Por un lado, algunos empresarios nacionales temen por la sobre-vivencia de sus compañías a pesar de haber mejorado la calidad de sus productos, mejorado costos e incrementado la eficiencia de su planta productiva, esto debido a la competencia en productos similares aun y que estos sean de baja calidad y costo. Por otro lado, están los

productores nacionales que están dispuestos a expandir sus horizontes mas allá del mercado local y ven las oportunidades que se generan a razón de los acuerdos para sus empresas en el contexto de las exportaciones de sus productos ya que estos son de excelente calidad y competitivos ante el mercado internacional. De hecho como se ha presentado ya, las tasas de crecimiento de las exportaciones mexicana ha sido favorable, aunque no la más óptima y equitativa en algunos casos.

CAPITULO 3

RELACIÓN BILATERAL MÉXICO - JAPÓN

3.1 Revisión Histórica

Durante mas de un siglo México y Japón han gozado de una relación amistosa. En 1888 el tratado de Amistad, Comercio y Navegación formalizo las relaciones entre los dos países. El tratado con México tuvo una importancia especial para Japón cuando este país buscaba revisar tratados inequitativos con el Occidente ya que este tratado excluía, por primera vez, la cláusula de extraterritorialidad. A cambio, los ciudadanos mexicanos tuvieron la libertad de viajar y vivir en territorio japonés, un privilegio que no se le había otorgado antes a ningún otro país.⁶¹

No fue sino hasta la segunda mitad del siglo veinte que cobro importancia el intercambio económico entre México y Japón. Durante la década de los 50, el comercio entre las dos naciones fue modesto en términos absolutos, pero creció a ritmos saludables debido a las exportaciones mexicanas de materias primas a Japón. En 1950 las importaciones mexicanas de Japón ascendieron a \$3.5 millones de dólares, mientras que las exportaciones a Japón ascendieron a 16.5 millones de dólares. A finales de la década (1958), las importaciones de Japón se habían incrementado aun más rápidamente hasta alcanzar \$94 millones de dólares. El éxito exportador de México al mercado japonés obedeció principalmente a las ventas de un solo producto: algodón. En 1956, el 97% de todas las exportaciones mexicanas a Japón era algodón, y durante toda la década de los Estados unido y México se disputaron el primer lugar como proveedores de algodón al el mercado japonés.⁶²

⁶¹Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales. SECOFI. Págs. 9-15. Con Información de Ota Mishima, Maria Elena. 1998. Las Relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional, Comercio Exterior. Enero. Págs. 21-28. Y Uscanga, Carlos. 1998. Nexos Económicos México-Japón en la Posguerra, Comercio Exterior. Enero. Págs. 6-7.

⁶²Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales. SECOFI. Págs. 9-15. Y Uscanga, Carlos. 1998. Nexos Económicos México-Japón en la Posguerra, Comercio Exterior. Enero. Págs. 16-18.

Durante la década de los 60 y los 70 los patrones comerciales continuaron siendo básicamente los mismos: México exportó productos primarios y compró productos manufacturados. Hubo cierta diversificación en las exportaciones mexicanas ya que el camarón, la sal, y el maíz ganaron participación en el mercado japonés (en 1970 México se convirtió en el proveedor más importante de camarón de Japón).⁶³

Por otro lado, las exportaciones japonesas a México pasaron de productos de manufactura ligera (textiles) a productos manufacturados más sofisticados (químicos, maquinaria, etc.). En 1968, México y Japón firmaron un Tratado de Comercio y Navegación para promover su intercambio económico y el volumen bilateral de comercio se incrementó en años siguientes.⁶⁴

Además del comercio, las relaciones México-Japón se intensificaron desde 1960 con la llegada de compañías multinacionales japonesas a México. En sus etapas iniciales, la inversión japonesa se vio fuertemente influenciada por la expansión del mercado doméstico mexicano. Las primeras compañías que llegaron a México fueron subsidiarias de las principales casas comerciales japonesas que buscaban abrir nuevos mercados para sus exportaciones. No obstante, los fabricantes japoneses rápidamente se convirtieron en los inversionistas más activos en México. Estas compañías respondían a los incentivos que habían creado las políticas de sustitución de importaciones para abastecer a un mercado protegido. Nissan Mexicana, por mucho la compañía japonesa más grande en México, se estableció en 1966 para abastecer al mercado local. En el sector eléctrico / electrónico, las compañías japonesas llegaron a México desde mediados de los 60 y 70: Toshiba (1966), Mitsubishi (1971), Hitachi (1972), NEC (1975), y posteriormente, Matsushita (1979) y Sony (1980). En 1973 la inversión japonesa acumulada en México ascendió a \$65.4 millones de dólares, equivalentes al 1.5% de la inversión extranjera directa en el país. En 1974 y 1975 hubo una activa inversión japonesa en México (los flujos anuales fueron superiores a los \$25 millones de dólares), pero la crisis económica de 1976 redujo los flujos de IED japonesa a \$6 millones de dólares.⁶⁵

⁶³Idem.

⁶⁴Idem.

⁶⁵Idem.

El surgimiento de México como un importante productor de petróleo en 1977-78 originó un aceleramiento sin precedente de las relaciones económicas México-Japón. Las dimensiones tradicionales de las relaciones económicas bilaterales (comercio e inversión) registraron un marcado incremento durante los años del auge petrolero. De acuerdo con los datos comerciales de México, las exportaciones mexicanas a Japón casi se duplicaron en un año en 1980. Ese mismo año, México se convirtió en un mono-exportador a Japón.⁶⁶

El interés de Japón por comprar petróleo produjo un acercamiento a nivel oficial con México. Como parte de las negociaciones para firmar un contrato petrolero, el gobierno japonés acordó otorgar préstamos preferenciales para el desarrollo de proyectos de infraestructura clave en México. En agosto de 1979, el Eximbank de Japón y otros 22 bancos privados acordaron prestar \$500 millones de dólares para la modernización del puerto de Salina Cruz en México. El "Overseas Economic Cooperation Fund" (Fondo de Cooperación Económica en el Extranjero), también acordó otorgar un préstamo de concesión de \$150 millones de dólares para el proyecto acerero mexicano SICARTSA. A cambio, el gobierno mexicano ofreció exportar 100,000 millones de dólares de petróleo a Japón.⁶⁷

Alentados por las perspectivas favorables de crecimiento de la economía mexicana, los inversionistas japoneses se apresuraron a producir en México principalmente en el sector manufacturero. De esta forma, a principios de los 80, Japón se ubicó como el tercer inversionista extranjero más importante en México. En 1980 un consorcio japonés encabezado por Sumitomo compró el 40% del capital de la compañía Productora Mexicana de Tubería. Los inversionistas japoneses estaban ansiosos por participar en la producción de tubería de gran diámetro para satisfacer la demanda de la creciente industria petrolera. Por lo tanto, los inversionistas japoneses, ampliaron sus áreas de actividad en México y se involucraron en proyectos acereros y en la producción de bienes de capital.⁶⁸

⁶⁶Solís, Mireya. 1995. Mexico and Japan, In Charting the Mexican Labyrinth. Editado por Keith P. McGuinness. El Cajón: HPH Partners. Pág. 27.

⁶⁷Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Págs. 9-15.

⁶⁸Idem.

Este período dio inicio a una nueva forma de participación de los inversionistas japoneses en la economía mexicana a través del establecimiento de alianzas estratégicas con el gobierno mexicano.⁶⁹

Los buenos tiempos del petróleo fue importante en la relación bilateral por otra razón más. El endeudamiento externo surgió como una nueva dimensión en las relaciones México-Japón. Alentado por la buena posición de México en los mercados crediticios internacionales y el potencial de una rápida expansión doméstica, los bancos privados japoneses prestaron extensamente a México. La participación de los bancos comerciales japoneses en la deuda pública mexicana se incrementó de sólo 1% en 1970 a 5.4% en 1977, y aumentó rápidamente a 16.5% en 1980. Unos cuantos años (1978-82) fueron suficientes para que Japón se convirtiera en el segundo acreedor extranjero de México, con una deuda pública de \$8,102 millones de dólares en 1982 (datos proporcionados por la Secretaría de Hacienda. Dirección General de Crédito Público).⁷⁰

Sin embargo, la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés internacionales comprometieron seriamente las perspectivas de crecimiento de México. La consiguiente crisis crediticia puso fin al crecimiento acelerado del intercambio económico entre México y Japón. No se deterioraron las exportaciones mexicanas a Japón, sino que por el contrario, se incrementaron. Esto fue posible porque la reducción en los precios del petróleo fue compensada por un incremento en el volumen de ventas: en 1982 los funcionarios mexicanos garantizaron embarques de 150,000 billones de dólares de petróleo a Japón, y esta cifra se incrementó posteriormente a 160,000 billones de dólares.⁷¹

⁶⁹Peres, Wilson. 1991. Japanese Joint Ventures with Mexican State. En *Manufacturing across Borders and Oceans: Japan, the United States, and Mexico*. Editado por Gabriel Székely. Monograph Series No. 36. La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego.

⁷⁰Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Págs. 9-15.

⁷¹Uscanga, Carlos. 1997. Las Relaciones diplomáticas y Económicas entre México y Japón en el Marco de la Cuenca del Pacífico: Un análisis del Concepto de Diversificación. Cuadernos de investigación del Mundo Latino. Centro de Estudios de América Latina. Universidad de Nanzan. Nagoya, Japón. Pág. 31.

Las importaciones mexicanas de Japón, sin embargo, cayeron dramáticamente debido a la recesión y a la escasez de divisas. De acuerdo con información japonesa, las importaciones de Japón se redujeron de \$1,708 millones de dólares en 1981 a \$957 millones de dólares en 1982, y llegaron a su nivel más bajo en 1983 con \$579 millones de dólares. Esto revirtió la balanza comercial bilateral con México, mostrando un superávit al inicio de la década de los 80.⁷²

Según José Ángel Gurría, ex funcionario participante en la regeneración de la deuda externa mexicana afirma, "Los Estados Unidos también ayudaron al hacer saber al gobierno de Japón de su interés por el apoyo a México".⁷³

En mayo de 1989 el gobierno japonés, a través de su Banco de Exportaciones e Importaciones (EXIMBANK) que en octubre de 1999, se integra institucionalmente con el Overseas Economic Cooperation Fund (OECF) para formar el Japan Bank for International Cooperation (JBIC), ofreció un apoyo financiero de 5.000 millones de dólares por un espacio de tres años.⁷⁴ Poco después México se convirtió en el primer país que recibe apoyo financiero a través del Plan Brady⁷⁵, renegociando su deuda externa luego de firmar convenios con el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Club de París.⁷⁶

⁷²Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Págs. 9-15.

⁷³Gurría, José Ángel. 1993. La Política de la Deuda Exterior, México: Fondo de Cultura Económica. Extraído de Shigeru Kochi. N. D. La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el contexto del TLCAN, Kobe University.

⁷⁴Idem.

⁷⁵El Plan Brady pretende normalizar las relaciones entre el país deudor y los acreedores. El esquema Brady tiene como objetivo que los prestamistas acepten reducir el monto de la deuda teniendo en cuenta fundamentalmente la cotización de la misma en el mercado secundario. El menú de opciones ofrecidas en una organización tipo Brady consiste en alternativas para los intereses vencidos, tasas de interés y el otorgamiento de nuevos créditos, el Brady a cambio de la reducción otorgada por el acreedor el país deudor se compromete a ofrecer garantías a los bonos emitidos los que generalmente cubren el integro del principal y un periodo determinado de interés (entre 6 y 18 meses).

⁷⁶El Club de París, es un foro informal de acreedores oficiales y países deudores. Su función es coordinar formas de pago y renegociación de deudas externas de los países e instituciones de préstamo.

A finales de los años ochenta se observó un cierto acercamiento entre los gobiernos de México y Japón, generalmente limitado al marco de las negociaciones de la deuda externa, es decir que prácticamente no se ve un cambio en el marco de las relaciones México-Japón. Aunque el costo de la deuda externa mexicana fue alto, Japón no fue vulnerable frente a México. Entonces, ¿Cómo se explica el acto de "solidaridad" de Japón hacia México? La respuesta está en las relaciones Japón-Estados Unidos de aquella época.⁷⁷

Aunque algunas empresas japonesas ya se encontraban operando en México, su proporción era pequeña comparado con el número y monto de inversiones de las estadounidenses. La política de México hacia Japón tuvo originalmente tres objetivos principales: 1. Aumentar las inversiones japonesas; 2. Incrementar las exportaciones mexicanas en el mercado japonés; 3. Fomentar una mayor cooperación bilateral en diversas áreas, como la ciencia, la tecnología, la educación y el medio ambiente.⁷⁸

Debido a la situación comercial prevaleciente entre Estados Unidos y Japón, la primera y segunda potencia económica mundial, respectivamente y su alto grado de interdependencia así como sus incesables fricciones económicas y con miras del futuro Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Japón buscó acercarse más a México.⁷⁹

Un primer paso para este acercamiento no fue fácil, ya que dentro del gobierno japonés se estimaban las reformas económicas del gobierno de Salinas de Gortari. Por ejemplo, según el Ministro de Relaciones Exteriores (MOFA), Salinas se encontraba impulsando "una política sólida y valiente e los planos de política interior y económica".⁸⁰

⁷⁷Shigeru, Kochi. N. D. La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN, Kobe University.

⁷⁸Salinas de Gortari, Carlos. 1990. "Entre Naciones es indispensable la cooperación", discurso pronunciado por el entonces presidente en el salón de conferencias del Club Nacional de Prensa, Tokio. 19 de junio.

⁷⁹Shigeru, Kochi. N. D. La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN, Kobe University.

⁸⁰Gaiko Seisho. 1990. Blue Book. MOFA. Tokio, Okurasho Insatsukyoku. Pág. 253.

Durante la visita oficial del presidente Carlos Salinas a Japón en 1990 y con el fin de fomentar una nueva relación entre Japón y México, ambos gobiernos tuvieron la iniciativa de crear un nuevo mecanismo institucional llamado "Comisión México-Japón Siglo XXI".⁸¹

En 1994 México se incorporó a la Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), convirtiéndose el primer país latinoamericano en formar parte este mecanismo. Esto gracias Japón. Lo que fortalecía sus relaciones y que, de hecho, era una de las prioridades de su política de diversificación con este país y, por consiguiente con la región del Asia-Pacífico.

Desde 1991, el monto de las importaciones japonesas en México sobrepasó continuamente el monto de las exportaciones mexicanas hacia Japón. Después de una recuperación de precio a finales de los noventa, en 1999 la participación del combustible fue de una tercera parte del total de las exportaciones mexicanas hacia Japón. Por otra parte se incrementaron otros productos primarios que también han sido tradicionalmente exportados a Japón, tales como frutas, pescados y vegetales así como la carne de cerdo y el limón, que se convirtieron en productos de gran acogida en el mercado japonés.

Esta breve revisión de los lazos históricos entre México y Japón revela que a pesar de las fluctuaciones en la relación comercial, México tradicionalmente ha exportado productos primarios a Japón (algodón, camarón y petróleo) mientras que ha importado productos industrializados (manufacturas ligeras y maquinaria). En el área de inversión extranjera directa, cuando menos tres diferentes estrategias han orientado los proyectos de inversión japonesa en México a través de los años: producción local para un mercado protegido, búsqueda de suministro de petróleo y participación en una industria de bienes de capital en expansión, y exportación al gran mercado estadounidense.⁸²

⁸¹Solana, Fernando. 1994. Mecanismo que constituyó "un medio para sentar las bases de un nuevo entendimiento" entre ambos países. *Cinco Años de la Política Exterior*. México. Editorial Porrúa. Pág. 273.

⁸²Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. SECOFI. Págs. 9-15.

3.2 Relaciones comerciales bilaterales con Japón⁸³

Las relaciones comerciales bilaterales durante la década de los 90 se caracterizaron por la contracción de las exportaciones mexicanas a Japón, el continuo incremento de las importaciones de Japón y consecuentemente un mayor déficit comercial para México. Las exportaciones mexicanas a Japón cayeron de \$1.4 miles de millones de dólares en 1990 a \$686.4 millones de dólares en 1993. Las exportaciones a Japón se incrementaron nuevamente alcanzando la cifra de \$1.4 miles de millones de dólares en 1996, pero durante los últimos tres años cayeron a \$777 millones de dólares.

En contraste con el comportamiento fluctuante de las exportaciones, las importaciones mexicanas de Japón mostraron un crecimiento constante durante la década de los 90. En 1990 México importó de Japón \$1.3 miles de millones de dólares en mercancías. En 1993 el valor de las importaciones se había incrementado a \$3.9 miles de millones de dólares y a \$5.1 miles de millones de dólares en 1999. Estas tendencias en el total de exportaciones e importaciones, generaron un cambio significativo en la balanza comercial bilateral. En 1990, México registró un superávit comercial con Japón de \$101.9 millones de dólares. Sin embargo, desde 1991, México ha tenido un déficit comercial con Japón que ha continuado incrementándose, pasando de mil millones de dólares ese año a \$4.3 miles de millones de dólares en 1999.

Durante la década de los 90 hubo cambios importantes en la composición del comercio bilateral. El cuadro 3.2 muestra una caída dramática en el valor de exportaciones de petróleo y combustible a Japón, de \$1.1 miles de millones de dólares en 1990 a \$252.8 millones de dólares en 1999. Al inicio de la década, México seguía siendo monoexportador a Japón, ya que el petróleo representaba el 80.2% del total de las exportaciones al país asiático. Sin embargo, a través de la década, la participación del petróleo en el total de exportaciones a Japón se redujo al 65% en 1992, 44.7% en 1994, 43.2% en 1996, y 15.3% en 1998.

⁸³Solís, Mireya. 2000. México y Japón: las oportunidades del libre comercio, Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales. SECOFI. El colegio de México. Págs. 16-18.

La drástica caída en el valor de las exportaciones petroleras a Japón en 1998 se debió, en gran medida, a la severa reducción en los precios internacionales del petróleo, pero reflejó también una reducción del 33.4% en el volumen de barriles embarcados a Japón (Consejería Comercial en Japón, Bancomext). Sin embargo, durante 1999 la participación de este producto en las exportaciones de México a Japón se incrementó a 32.5% debido a la recuperación de los precios del petróleo.

Tradicionalmente, México ha exportado a Japón productos primarios. Además del petróleo, los principales artículos de exportación de México a Japón incluyen vegetales, pescado, frutas, algodón, café, carnes, y sal. En 1999 estos productos (excluyendo el petróleo) representaron el 13.6% de todas las exportaciones a Japón. Particularmente, vale la pena notar el rápido incremento de las exportaciones de carne de cerdo a Japón. Cuando Taiwán dejó de cumplir con las normas fitosanitarias japonesas, los exportadores mexicanos de carne lograron capturar una participación en ese mercado, y en 1999 México fue el cuarto proveedor más importante de esta carne a Japón. Otro producto en donde México tiene un lugar preponderante en el mercado japonés es el limón persa, ya que ese mismo año las exportaciones mexicanas representaron el 98.6% de todo el consumo japonés de este tipo de limón (Consejería Comercial en Japón, Bancomext).

Aún cuando las exportaciones de productos manufacturados han jugado un papel poco importante en el comercio con Japón, un desarrollo nuevo y muy interesante de los últimos tres años es el fuerte incremento en las exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica. Mientras que en 1996 las exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica fueron 3.82% del total, en 1999 representaron el segundo artículo de exportación ascendiendo a \$177.2 millones de dólares o 22.8% de todas las exportaciones a Japón.

Entre los principales productos exportados se encuentran: grabadoras de cinta, equipo receptor, equipo telefónico, y componentes como diodos, transmisores, circuitos monolíticos integrados, etc. El comercio intra-compañías ha dominado la importación de productos electrónicos de consumo final y de componentes a Japón⁸⁴,

⁸⁴Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. SECOFI. Con datos de Mireya Solís, 1998. Exporting Losers: The Political Economy of Japanese Foreign Direct Investment, Ph.D. Dissertation. Harvard University. Department of Government.

por lo tanto es muy probable que las multinacionales japonesas en México sean responsables del reciente incremento en las exportaciones mexicanas de maquinaria eléctrica/electrónica.

Por otro lado, los productos manufacturados siempre han dominado las importaciones mexicanas provenientes de Japón. Es interesante notar que a lo largo de la década de los 90 la maquinaria eléctrica/electrónica y la maquinaria en general han sido por mucho, los artículos más importados por México. En 1999, estas dos industrias representaron el 56.7% de todas las importaciones mexicanas de Japón. Evidentemente ha habido una marcada concentración de las industrias japonesas que con éxito han penetrado el mercado mexicano. Otro sector japonés que recientemente ha tenido progreso en sus ventas hacia México, es el de equipo de transporte. Las importaciones de equipo de transporte se incrementaron.

3.3 El porque de un tratado con Japón

Para el 2000 y a razón de la entrada en el mecanismo APEC, en México se había hablado con insistencia sobre la propuesta de abrir negociaciones para la concertación de un acuerdo comercial entre México y Japón. Hasta ese momento la parte japonesa manifestó que antes de un acuerdo era necesario un periodo de exploración y estudio, lo que implicaría un tiempo considerable.⁸⁵ Mientras que México parecía no querer esperar mucho y lograr una negociación a corto plazo.

Por lo que hay diferencia en cuanto a tiempo y la visión de crear un Acuerdo Comercial por cada una de las partes. Por un lado México deseando sentarse de forma inmediata a la mesa de negociaciones con los japoneses mientras que estos desean explorar de forma minuciosa la naturaleza y las implicaciones de un tratado con México. Es práctica de Japón crear grupos de estudio y consulta para abordar temas de incidencia directa en la toma de decisiones sobre asuntos de gobierno o que afecten a la economía nacional. Este tipo de ejercicios permite lograr consenso dentro de la

⁸⁵Hernández E., Guadalupe. 1999. Estudiará Japón la propuesta de acuerdo comercial con México. El Universal. 30 de Marzo.

estructura burocrática y mejorar los procesos de negociación interna, misma que tendrá la participación del sector político y empresarial.⁸⁶

Un aspecto de importancia para México es que Japón es el décimo país mas poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes y su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual, necesita localizar inversión en otros países en donde la población sea joven y capacitada.

Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003. Es uno de los países con mayores tasas de ahorro en el mundo, aproximadamente 30% del Producto Interno Bruto durante la ultima década.

Otro punto que cabe resaltar, y que es de gran relevancia para que México realice un Acuerdo comercial, es que Japón es un productor y exportador de productos de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media alta en electrónica, electrodoméstica, y en el sector automotriz.

Japón además, importa el 60% de su consumo de alimentos, y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto requiere de un socio comercial que pueda brindarle calidad y variedad de productos alimenticios.

Por estas razones México ha estado interesado en establecer una relación comercial con Japón, para lo cual tubo que existir todo un proceso para comenzar la negociación que presentamos a continuación.

⁸⁶Uscanga, Carlos. 2000. México-Japón: Requerimientos para la negociación de un acuerdo comercial. México y la Cuenca del Pacífico. Enero-Abril. Pág. 64.

3.4 México y Japón se complementan⁸⁷

Las economías de Japón y México poseen características que las hacen complementarias entre sí.

Japón:

- Es la segunda economía más grande del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 4,290.7 miles de millones de dólares (mmd) y un PIB per cápita de 33,728 dólares en 2003.
- Es el décimo país más poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes. Sin embargo, su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual, necesita localizar inversiones en otros países en donde la población sea joven y capacitada.
- Es la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003.
- Es uno de los países con mayores tasas de ahorro en el mundo, aproximadamente 30% del Producto Interno Bruto durante la última década.
- Es un productor y exportador de productos de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media-alta como electrónicos, electrodomésticos, y del sector automotriz.
- Importa el 60% de su consumo de alimentos, y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto, requiere de un socio comercial que pueda brindarle calidad y variedad de productos alimenticios.

México:

- Tiene una abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años.

⁸⁷ Secretaría de Economía. Acuerdo de Asociación Económica México Japón.

- Además, se ha ubicado como un lugar ideal para la inversión extranjera directa (IED) gracias, entre otros factores, a los acuerdos comerciales negociados. De acuerdo con cifras de las Naciones Unidas, México es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina. Sin embargo, México ha recibido sólo el 1.3% de la IED total proveniente de Japón entre 1994 y 2003.
- Es uno de los principales productores y exportadores de bienes de tecnología media-alta, como electrónicos, electrodomésticos, y del sector automotriz.
- El sector agropecuario es uno de los que cuenta con mayor potencial exportador como consecuencia del fortalecimiento de nuestra relación comercial con Japón. Las importaciones totales de productos agropecuarios de Japón provenientes de nuestro país son aún poco significativas.

3.5 Consideraciones finales del Capítulo

La industria mexicana de exportación tiene que enfrentarse a diversos retos para su modernización, a fin de atender a la demanda del exigente mercado japonés y de esto poder aprovechar las posibilidades de su expansión de los nexos comerciales con Japón.

En un estudio realizado por el KEIDANREN, Report on the Possible Effects of a Japan-Mexico Free Agreement on Japanese Industry del 20 de Abril de 1999, mencionaba sobre la visión de la principal federación de empresarios japoneses, resaltando la existencia de condiciones favorables que pudieran haber jugado un papel fundamental para el inicio de la discusión bilateral. En primer lugar apuntaban la importancia de América Latina para la industria japonesa por su riqueza en recursos naturales y mano de obra, así como las posibilidades de que tenga un crecimiento económico sostenido. Por otro lado México es visto como una gran plataforma de exportación hacia América del Norte y Sudamérica, así como un importante mercado interno. Además de que ha habido relaciones amistosas entre ambos países y no existen problemas de carácter político que puedan entorpecer o interferir las negociaciones.

La política de México hacia Japón ha buscado un incremento de las inversiones japonesas y las exportaciones mexicanas en Japón lo cual requiere una participación activa del sector privado japonés en México. Viéndolo desde una perspectiva mexicana, Japón sin duda ha tenido un papel predominante en el desarrollo de los mercados de Asia con lo que tiene el potencial de aumentar sus inversiones en México e importar mas productos mexicanos.

Algunos autores han hablado sobre la dependencia del mercado mexicano de la economía estadounidense, ya que la mayor parte de nuestro intercambio comercial ha sido con el país vecino, por lo que se busca que, con las relaciones bilaterales con Japón, se pueda disminuir la dependencia económica. Dicho sea de paso que esto no será fácil, aun y que existe un gran interés dentro del mercado privado japonés.

CAPITULO 4

ESTRATEGIAS

4.1 Estrategia Mexicana⁸⁸

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) complementa la estrategia de negociaciones comerciales de México, pues dará los productos mexicanos acceso preferencial al tercer mercado más grande del mundo, después de Estados Unidos y la Unión Europea, y creará oportunidades para elevar el nivel de vida de los ciudadanos.

Este instrumento se suma a nuestra amplia red de once tratados de libre comercio con 32 países, lo cual nos da un acceso preferencial a más de mil millones de consumidores ubicados en el Norte, Centro y Sur de América, toda Europa Occidental e Israel. Con lo que México tiene acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes del PIB mundial, como ya se mencionó en el capítulo dos de este estudio.

México busca diversificar sus mercados de exportación permitiendo condiciones más favorables para la realización de negocios entre los dos países además de generar mayor certidumbre en las transacciones por las reglas de comercio que definen. Así como impulsar una mayor inversión de empresas japonesas en el país para manufacturar productos destinados al mercado interno o para ser exportados a otros países aprovechando la extensa red de tratados de libre comercio. Con ello más empresas nacionales y de terceros países tendrán interés en invertir para producir en México y exportar a Japón, beneficiándose del acceso preferencial que otorga el Acuerdo a los productos mexicanos.

Con esto se contribuye a diversificar los mercados de exportación y a desvincular en alguna medida nuestras exportaciones y el ciclo económico de un sólo mercado: el estadounidense. Existe un gran potencial para nuestros exportadores ya que Japón ocupa el cuarto lugar mundial como importador al registrar 381 mil millones de dólares durante 2003.

⁸⁸Secretaría de Economía. Resumen del Acuerdo de Asociación Económica México Japón.

Otro factor muy importante para que la realización de acuerdo comercial tenga beneficios para el país son las exportaciones, la inversión extranjera y, la más importante, la creación de empleos.

Asimismo, este acuerdo representa una alianza estratégica que permitirá crear lazos entre Asia y México.

El AAE contribuye también a consolidar la posición de México como uno de los países líderes en la promoción del comercio, gracias a su extensa red de TLC's, la cual junto con los acuerdos de inversión suscritos, lo hace también atractivo para los inversionistas ya que generaría una mayor certidumbre para el inversionista japonés. Por consiguiente, es de esperarse un incremento en los flujos de IED hacia nuestro país.

El crecimiento en las exportaciones e IED japonesa tendrán un importante impacto en el empleo de cerca de 41 mil plazas directas anuales y por lo menos otras 41 mil indirectas. Se estima que por cada empleo creado directamente se creará otro indirecto, como lo muestra la Tabla 3.

Tabla 3.

Empleos totales generales

Factor generador de empleo	Empleos directos promedio anuales	Empleos indirectos promedio anuales	Empleos totales promedio anuales generales
Exportaciones	27,700	27,700	55,400
Inversión	13,323	13,323	26,646
TOTALES	41,023	41,023	82,046

Fuente: Secretaría de Economía. Acuerdo de Asociación Económica México Japón.

Además de su potencial como inversionista, Japón es un proveedor importante de insumos y maquinaria con alto valor tecnológico que no compite en términos generales con los proveedores mexicanos. Para los tiempos en que se estudiaba la posible realización del Acuerdo Japón ya era un proveedor importante de la industria maquiladora, por lo que en el marco del acuerdo, se esperaría un mayor crecimiento de la industria manufacturera mexicana con insumos de gran calidad que están en posición de impulsar el crecimiento de cadenas productivas y generar un mayor valor

agregado en la industria, así como la creación de más empresas y empleos mejor remunerados.

El AAE beneficiará al consumidor, al existir productos que antes pagaban entre 18% y 30% de arancel de importación provenientes de Japón, y con el acuerdo pagarán cero arancel (ejemplos: juguetes electrónicos, videojuegos, cuatrimotos y otras motocicletas, instrumentos musicales electrónicos como órganos, entre otros). Asimismo, se consolida el acceso con arancel de cero por ciento para Japón en ciertos productos (ejemplos: equipos de telecomunicaciones, teléfonos, videocámaras, periféricos de cómputo, fotocopiadoras y reproductores de CD's y DVD's, entre otros).

4.2 Nueva Estrategia Japonesa

Desde hace tiempo Japón ha sido considerado como una potencia mundial por el tamaño y la importancia de su economía. José Jaime López Jiménez, Investigador del Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara, menciona que además de esto, "no ha logrado convertirse en el eje de los asuntos económicos y políticos de Asia, debido a que el país ha enfrentado diversos problemas internos y externos de carácter económico, político e histórico. Los obstáculos económicos y políticos se han presentado estrechamente entrelazados, en gran parte porque han surgido como resultado del funcionamiento del sistema político japonés y del poder que paulatinamente adquirieron ciertos grupos de interés, tal como los grandes conglomerados nacionales y multinacionales japoneses (conocidos como *keiretsu*) o los grupos de agricultores. Los obstáculos de carácter histórico están enraizados en las intrincadas relaciones que Japón fincó con los diversos países de Asia, antes y durante la segunda guerra mundial, las cuales no siempre se caracterizaron por ser amistosas y respetuosas con sus vecinos, de ahí el recelo y los resentimientos que algunos países mantienen hacia los japoneses hoy en día."⁸⁹

Todos estos elementos en conjunto se combinaron para frenar las reformas económicas que el país necesitaba. Para el gobierno ha sido muy difícil encontrar la

⁸⁹López Jiménez, José Jaime. 2003. Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. México y la Cuenca del Pacífico. Enero-Abril, 6:18. Pág. 87.

manera de hacer dichas reformas y de que estas funcionen y sean aceptadas por los mismos japoneses. De esto modo, los líderes de Japón han adoptado como estrategia la política comercial. Así los japoneses han elegido como estrategia comercial la firma de acuerdos de libre comercio, debido a su gran aceptación en Europa y América, y por las bondades que estos han presentado a muchos en el tema del fomento a las exportaciones.⁹⁰

Fue hasta principios del año 2002 cuando Japón por fin decidió firmar su primer acuerdo bilateral de libre comercio con otro país, Singapur, una pequeña isla-ciudad-estado de apenas cuatro millones de habitantes. Al igual que Japón, Singapur importa la mayoría de sus insumos y alimentos para su población, en cambio, su economía esta basada en una bien desarrollada industria manufacturera que paulatinamente ha ido especializándose en la información y las telecomunicaciones, y se ha convertido en uno de los centros internacionales de servicios financieros y empresariales mas importantes de Asia.⁹¹

Otros prospectos para firmar acuerdos de libre comercio con Japón eran México y Corea del Sur, sabiendo que, cualquiera que fuese el primero en concertarse contribuiría de manera importante a los esfuerzos del gobierno por superar los obstáculos estructurales y sacar adelante sus reformas institucionales.

José Jaime López Jiménez menciona en un artículo escrito en la revista *México y la Cuenca del Pacífico*: "La importancia de elegir a México es un tanto relativa y pareciera obedecer mas bien a otros intereses, por ejemplo, si se toma en cuenta que alrededor de 20 por ciento de las importaciones japonesas a México son agrícolas y que, de acuerdo con los lineamientos de la OMC, un acuerdo de libre comercio tiene que cubrir de manera sustancial todo el comercio, lo cual es interpretado como mas del 90 por ciento del intercambio comercial. Por lo tanto Japón no puede excluir a su sector agrícola en un posible acuerdo comercial con nuestro país; tiene que asumir el

⁹⁰López Jiménez, José Jaime. 2003. Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. México y la Cuenca del Pacífico. Enero-Abril. 6:18. Págs. 87-88.

⁹¹Vid. Chia Siow Yue. 1980. "Singapore's trade and development strategy and ASEAN economic cooperation, with especial reference to the ASEAN common approach to foreign economic relations". ASIAN in a Changing Pacific World Economy, Australasian National University Press. USA. Págs. 241-249.

reto de eliminar o disminuir de manera sustancial las tarifas que aplica en una gran parte de los productos agrícolas, lo que forzosamente tendría efectos significativos sobre su estructura de producción y de mercados agrícolas.”⁹²

4.3 Inversión japonesa en México⁹³

El nivel de inversión japonesa directa en México fluctuó bruscamente en la década de los 90. El año de 1994 sobresale como el periodo de mayor flujo de IED de Japón, con \$631 millones de dólares o 6% del total de inversión extranjera directa en México. Sin embargo, como resultado de la severa crisis económica en México durante 1995, la IED japonesa disminuyó considerablemente ese año, a \$156 millones de dólares y a \$139 millones de dólares en 1996. En 1997, el ritmo de la inversión japonesa en México se incrementó nuevamente con un flujo de \$350 millones de dólares, sólo para contraerse nuevamente un año después, a \$96.6 millones de dólares. En 1999, la inversión japonesa directa ascendió a \$1.2 miles de millones de dólares.

Estos datos también nos muestran que en los años subsecuentes al TLCAN, la IED en México ha provenido principalmente de Estados Unidos. En 1994, la participación de Estados Unidos en la inversión extranjera directa en México fue del 46%, y en 1999 se incrementó al 62%. Entre 1994 y 1999, Estados Unidos invirtió \$33.1 miles de millones de dólares en México o 60.6% del total de IED en México durante este período. En contraste, durante el mismo lapso, Japón sólo invirtió \$2.6 miles de millones de dólares o 4.8% del total de la IED en el país. Hasta 1998, Japón había perdido terreno como inversionista extranjero en la economía mexicana, ya que estaba por detrás de países como Gran Bretaña, Holanda, Canadá y Alemania. Sin embargo, en 1999, Japón se ubicó como el tercer inversionista en importancia (después de Estados Unidos y la Unión Europea).

⁹²López Jiménez, José Jaime. 2003. Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. México y la Cuenca del Pacífico. Enero-Abril, 6:18. Pág. 90.

⁹³Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, en un Estudio elaborado para la Secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. SECOFI. El Colegio de México, Págs. 19-21.

Es importante notar que los datos de la IED subestiman la verdadera escala de la inversión japonesa en México. Una cantidad importante de la inversión japonesa se lleva a cabo a través de subsidiarias estadounidenses de compañías japonesas y, por lo tanto, se registra como inversión estadounidense. El estudio más reciente sobre las compañías japonesas en México muestra que el 35% de su capital fue suministrado por la subsidiaria estadounidense de una compañía japonesa. En el caso de las maquiladoras, el peso de las subsidiarias estadounidenses es aún mayor: aportaron el 63% del capital de la compañía establecida en México (Embajada del Japón). De acuerdo con estimaciones recientes de la SECOFI, las subsidiarias estadounidenses o canadienses de compañías japonesas proporcionan el 25.3% de la inversión japonesa. Tomando en cuenta esta estimación, el total de la inversión japonesa directa podría ubicarse en los \$3.5 miles de millones de dólares en el periodo 1994-1999.

Otra característica distintiva de la inversión japonesa en México es su énfasis en el sector manufacturero. Mientras que la inversión japonesa en Latinoamérica recientemente se ha enfocado al sector financiero y de servicios, la gran mayoría de los proyectos de inversión japonesa en México están relacionados con la industria manufacturera: 96.7% de la inversión total entre 1994 y 1999.

Aún más sobresaliente es que la producción de automóviles es por mucho, la actividad más importante de los inversionistas japoneses en México, con 85.3% de la totalidad de la inversión registrada a finales de la década de los 90.2 La manufactura de equipo eléctrico/electrónico y de computación también ha atraído a los inversionistas japoneses, con un 6.9% del total de la IED durante estos años. Estas pocas industrias (equipo de transporte y eléctrico/electrónico) han ganado la participación mayoritaria de la inversión japonesa en México (92.2% del total).

La inversión directa japonesa en México ha tenido un impacto limitado en el comercio bilateral. Las exportaciones mexicanas tradicionales a Japón básicamente son productos primarios, mientras que la inversión japonesa se ha centrado en la industria manufacturera. La única excepción sobresaliente es el auge reciente en exportaciones de maquinaria eléctrica/electrónica a Japón que se mencionó anteriormente.

La influencia de la IED japonesa en los patrones comerciales mexicanos básicamente se ha percibido en la manufactura de productos automotores y eléctricos/electrónicos para ser exportados a Estados Unidos (Mercado et al., 1998:

126). El creciente número de maquiladoras japonesas confirma el cambio en la inversión japonesa en México, de la producción para el suministro del mercado doméstico a la manufactura para exportación a Estados Unidos.

Las maquiladoras japonesas se incrementaron de 60 en 1995 a 73 en 1999. La mayoría de las maquiladoras japonesas operan en la industria eléctrica/electrónica (36 plantas), seguida por la de productos metálicos (12 maquiladoras), productos químicos, alimentos, autos, maquinaria en general y servicios con tres plantas cada uno textiles, y otros.

Japón es el séptimo inversionista extranjero en México de acuerdo a datos de la Secretaría de Economía (Acum.. 1994-2006jun) como lo indica la tabla 4, Estados Unidos ocupa el primer lugar con el 76.8%, seguido por España con el 10.6% y Holanda con el 10.3%; Suiza y la India son los que ocupan el final de la tabla con el 1.9% y 1.1% respectivamente.⁹⁴

Tabla 4.
Inversión Directa en México

Inversión Directa Realizada	Acum. 1994–2006 Jun.	%
Estados Unidos	114,107.1	76.8
España	15,695.8	10.6
Holanda	15,344.3	10.3
Reino Unido	7,163.6	4.8
Canadá	5,676.4	3.8
Alemania	4,468.8	3.0
Japón	3,949.7	2.7
Suiza	2,848.7	1.9
India	1,619.8	1.1

Fuente: Secretaría de Economía
Millones de dólares

⁹⁴Inversión Japonesa en México, 2007. JETRO. www.jetro.go.jp/mexico

Sin embargo, las inversiones realizadas por las empresas japonesas establecidas en Estados Unidos están incluidas dentro de las estadísticas de Estados Unidos. Según la encuesta sobre 'Las empresas japonesas en México 2000' realizada por la Embajada de Japón en México, JETRO-México y la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C., la proporción del monto de inversiones realizadas entre las empresas japonesas establecidas en Estados Unidos y las de Japón. Por lo cual se estima que la inversión total japonesa en México asciende a un 20% del total de la inversión extranjera.⁹⁵

4.3.1 Industria Automotriz

Durante los últimos años Nissan Mexicana ha seguido una estrategia agresiva de expansión de sus plantas de producción y diversificación de sus mercados de exportación. En 1990 la compañía japonesa ocupó el cuarto lugar en la producción de automóviles con una participación de 16.5% en la manufactura total de México. En esa época, Nissan anuncio que construiría una planta ensambladora en Aguascalientes de \$1,000 millones de dólares, con una capacidad de 100,000 vehículos por año, duplicando así la capacidad existente en México.⁹⁶

En la segunda mitad de la década de los 90, las nuevas inversiones japonesas en la industria de equipo de transporte en México se han concentrado en la manufactura de partes. Una característica distintiva de los fabricantes de autopartes japoneses es que básicamente operan fuera del programa de maquiladoras en México.

Hoy en día en el sector automotriz cada fabricante japonés tiene como estrategia para México establecer sistemas productivos y dirigir sus negocios pensando en el continente americano como un bloque independiente.

⁹⁵Idem.

⁹⁶López Villafañe, Víctor y Oliver Navarro, Luis. 1998. Las Relaciones entre México y Japón en la transformación mundial. Comercio Exterior. Enero. Pág. 12.

4.3.2 La industria eléctrica/electrónica

Aun más que en la fabricación de autos, la inversión japonesa en la industria eléctrica/electrónica de México está fuertemente orientada a las exportaciones. Como se ha mencionado anteriormente, las primeras inversiones en México orientadas a las exportaciones, se llevaron a cabo a finales de la década de los 80, cuando varias compañías japonesas consolidaron actividades de manufactura en Tijuana y otra en ciudad Juárez.⁹⁷ Una segunda ola de inversión eléctrica/electrónica se llevó a cabo con la reubicación de los fabricantes de partes para abastecer a los grandes ensambladores.⁹⁸

La mayor parte de la inversión japonesa en México se ha llevado a cabo en la industria de productos electrónicos de consumo final, y solo unas cuantas compañías japonesas se han aventurado a fabricar equipo de computación o industrial en México. El impacto de la inversión japonesa en estos productos (especialmente la manufactura de televisores), no puede subestimarse. Tijuana ha emergido como la capital de la producción de televisores a color en Norteamérica, con varias compañías líderes japonesas operando ahí. Anualmente se fabrican más aparatos de televisión en las maquiladoras de México que en Estados Unidos.

4.4 Casos recientes de Inversiones y Negocios⁹⁹

28 agosto 2007.- La empresa Okaya Co. establecerá una planta de partes troqueladas para televisiones planas en Tijuana B.C. con una inversión de 1700 millones de yenes (Aproximadamente 14.5 millones USD), La nueva empresa se llamará México Tokai Okaya Nisshin Manufacturing S.A. de C.V., la cual planea iniciar

⁹⁷Akihiro Koido, 1993. Between two forces of restructuring: U.S. Japanese competition and the transformation of Mexico's *maquiladora* industry. Ph.D. Thesis. The John Hopkins University.

⁹⁸Solís, Mireya. 2000. México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio, en un Estudio elaborado para la Secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. El Colegio de México. Pág. 24. Con información de Toru Yanagihara and Serita Koji, 1996. "Strengthening Japanese-Mexican Ties Through FDI." Unpublished manuscript.

⁹⁹Casos Recientes de Inversiones y Negocios, Inversión Japonesa en México. Fuente: Comunicados de prensa de las propias empresas. 2007. JETRO www.jetro.go.jp/mexico

su producción en junio de 2008, dando empleo a 180 personas. La inversión en México se realizará a través de MTON (USA.) Inc., subsidiaria de Okaya Co, en San Diego, CA.

22 marzo 2007.- Ryobi anuncia el establecimiento de una nueva planta de autopartes de fundición en Guanajuato con el nombre de RDCM S.R.L. de C.V. para lo cual invertirá 44 millones de dólares dando empleo a 110 personas, planea iniciar su producción en octubre de 2008.

15 marzo 2007.- Nihon Plast anuncia el establecimiento de una nueva empresa llamada Nihon Magnesio, S.A. de C.V. en el estado de Querétaro para la producción de autopartes de magnesio con una inversión de 87.12 millones de pesos, generando 51 empleos e iniciando producción en junio de 2007.

18 diciembre 2006.- Honda de México anuncia plan para incrementar la capacidad de producción de su planta en El Salto, Jalisco, de 30 mil a 50 mil unidades, comenzando la producción de la camioneta CR-V, para lo cual invertirá 80 millones de dólares en dos años, aumentando 600 puestos de trabajo.

11 diciembre 2006. - Nissan Mexicana anunció que la planta de Civac, Cuernavaca, empezará a fabricar autos para su exportación a los Estados Unidos y Europa. La producción del Versa/Tiida, comenzará en Cuernavaca en marzo 2007. La producción adicional requerirá la contratación de 1,500 empleos. (Actualización: Las exportaciones a Europa iniciaron el 9 de abril de 2007).

1 junio 2006.- Ahresty anuncia el establecimiento de una planta en el Estado de Zacatecas para la fundición de autopartes con una inversión de 6600 millones de yenes (66 millones de dólares aprox.), cuyo inicio de producción se proyecta para el otoño de 2007, esperando vender 30 millones de dólares anualmente para el año 2008.

23 mayo 2006.- Bridgestone anuncia que invertirá 81 millones de dólares en la construcción de una planta para producir negro de humo en Altamira, Tamaulipas. La planta tendrá una capacidad de 35000 toneladas por año, empleará a 110 personas y se espera el inicio de producción en Junio 2008.

9 marzo 2006.- Honda anunció que invertirá 32 millones de dólares en 2006 y otra cantidad similar en 2007 para ampliar su capacidad de producción de autopartes en su planta ubicada en El Salto, Jalisco.

27 febrero 2006.- Kiriu Corporation anuncia que se establecerá en Lerma, Estado de México mediante la adquisición de la planta de fundición y maquinado de monoblocks de Nissan Mexicana. En el 2007 planea establecer una nueva línea de producción continua para frenos de disco y tambor. La capacidad de dicha planta será de 2500 toneladas por mes de fundición y 200,000 unidades por mes de maquinados.

13 febrero 2006.- Marubeni-Itochu Steel America Inc. (MISA), establecerá una planta en la ciudad de Querétaro para el procesamiento de rollos de acero con una capacidad de 170 mil toneladas anuales mediante una inversión de 8 millones de dólares, con el objetivo de abastecer al mercado automotriz y electrodoméstico. La planta se comenzará a construir en febrero y se espera terminarla en diciembre de 2006.

25 enero 2006.- Fuji Heavy Industries anuncia que venderá desde febrero los automóviles marca Subaru en México con la meta de colocar 2000 unidades anuales para el año 2008.

20 enero 2006.- Toyota anuncia la expansión de su planta en Tijuana para incrementar su producción en 20 000 unidades y alcanzar una capacidad de producción anual de 50,000 pickups Tacoma con una inversión de 37 millones de dólares.

12 enero 2006.- JATCO anuncia la expansión de su capacidad productiva de transmisiones "CVT" en Aguascalientes para alcanzar 400 mil unidades con una inversión de 200 millones de dólares.

23 noviembre 2005.- Honda de México anuncia la inversión de 52 millones de dólares en la ampliación de sus líneas de producción de automóviles y autopartes.

4 noviembre 2005.- Isuzu Motors Limited presenta su línea de vehículos comerciales que introducirá al mercado mexicano aprovechando el Acuerdo de Asociación Económica, con una inversión inicial de 40 millones de pesos en una inversión con Mitsubishi Corp., con la meta de colocar 2100 unidades hasta 2006 y 2300 unidades en el 2007.

28 septiembre 2005.- Nissan Mexicana en conjunto con sus proveedores invertirán 1,300 millones de dólares en la expansión de su planta en Aguascalientes para la fabricación del modelo Tiida y planea aumentar la capacidad de exportación de dicha planta a 290 mil vehículos en 2007.

21 septiembre 2005.- Mitsuba Corporation anuncia el establecimiento de una nueva planta de partes metálicas moldeadas en Apodaca, Nuevo León, para abastecer la producción de equipo eléctrico de automóviles producidos en Norteamérica, la cual tendrá una inversión total de 10 millones de dólares y se planea el inicio de producción para octubre 2006.

2 septiembre 2005.- Suzuki Motor anuncia su introducción al mercado mexicano de automóviles mediante la apertura de cinco distribuidoras y un plan de ventas de 3000 unidades anuales en el primer año.

20 abril 2005.- Bridgestone inicia la construcción de una planta en Monterrey, Nuevo León, para la fabricación de llantas con una inversión de 220 millones de dólares.

1 febrero 2005.- Toyota inaugura planta de ensamble de vehículos en Tijuana, mediante una inversión de \$140 millones de dólares producirá 180,000 cajas para camionetas y 30,000 vehículos Tacoma por año.

20 diciembre 2004.- Mazda Motor anuncia que iniciará las ventas de sus vehículos en México aprovechando la entrada en vigor del AAE entre México y Japón.

14 diciembre 2004.- Nifco anuncia que su subsidiaria en los Estados Unidos Nifco América establecerá una planta maquiladora en Chihuahua, Chihuahua; para la fabricación de partes plásticas de sujeción para automóviles, planea ocupar 240 empleados.

15 julio 2004.- Aisin anuncia el establecimiento de una planta para la fabricación de marcos de puertas de automóviles en Aguascalientes con una inversión de 600 millones de yenes.

Otros sectores:

18 abril 2007.- Kyocera Mexicana empresa productora de módulos fotovoltaicos solares terminados para los mercados americano y australiano, incrementará su

capacidad actual, de 35MW a 150MW. El área de producción se expandirá diez veces más con la adición de una segunda planta en el Parque Industrial Tijuana, representando una inversión de aproximadamente 4 billones de yenes (cerca de \$33 millones de dólares) en instalaciones y equipo. Se espera que la nueva planta este terminada para en Marzo de 2008.

10 abril 2007.- Mitsubishi Power Systems Americas anunció que triplicará la capacidad de producción de aspas para aerogeneradores de 400 MW a 1200MW, a través de su alianza con la empresa TPI Composites en la empresa Vientek en su planta en Ciudad Juárez. La expansión concluirá en octubre 2007.

7 febrero 2006.- Mitsubishi Heavy Industries construirá la primera planta generadora carboeléctrica utilizando la tecnología "supercrítica" en México, en el estado de Guerrero, con una capacidad de 700 MW, programada para iniciar operaciones en el 2010, este proyecto representa el primer gran contrato de licitación pública obtenido por una empresa japonesa desde la entrada en vigor del AAE. De acuerdo a la Comisión Federal de Electricidad (Boletín del 26/dic/05), el monto total de la inversión ascenderá a 611 millones de dólares.

30 enero 2006.- Toto anuncia la construcción de una planta en Monterrey, N. L. con capacidad para producir 4000 muebles de baño (retretes) mensuales para exportar a Estados Unidos con una inversión total de 37 millones de dólares.

22 diciembre 2004.- Ajinomoto anuncia que establecerá en la Ciudad de México una sucursal de su subsidiaria brasileña Ajinomoto Biolatina Industria e Comercio Ltda, para expandir su participación en el mercado mexicano de aminoácidos para consumo animal.

24 septiembre 2004.- Kyocera anuncia el establecimiento de una planta en Tijuana, B.C. para la fabricación de módulos fotovoltaicos solares para exportación al mercado americano mediante una inversión de 200 millones de yenes.

4.5 Políticas proteccionistas¹⁰⁰

4.5.1 Japón

Japón es un país que durante varios siglos su relación con el mundo ha sido a través de pocos países (Singapur, Corea), de echo llego a tener un aislamiento respecto al mundo. La política proteccionista fue implementada después de la Segunda Guerra Mundial y Japón salió adelante. Para entonces Japón no tenía tratados de libre comercio con ningún país, era renuente a abrirse aun y siendo miembro activo de la OMC, APEC y Foros de cooperación asiática implementa políticas hacia otros países y conservadoras al interior.

Japón también tomó medidas y acciones unilaterales e incluso discriminatorias. Durante muchos años el comercio de Japón con el mundo se ha caracterizado por superávit comerciales y una fuerte concentración en las importaciones de materias primas.

La importancia de Japón en Asia es fundamental, su economía supone casi un 70% de la de toda el Asia del Este. Sin embargo, el proteccionismo comercial de este país frente a sus socios occidentales y su tradicional política de mala vecindad con países asiáticos, le convierten en un país sin profundos lazos de amistad en el ámbito global, lo cual puede perjudicar a su aspiración de liderazgo en Asia.

4.5.2 México

La política de México fue siempre cerrada y a últimas fechas una de las más abiertas del mundo. Nuestro país no adopta políticas proteccionistas porque el sistema lo hace imposible; ante una política de importaciones temporales, de maquiladoras y de falta de tecnología, no pueden ser usadas. El caso de los países desarrollados es diferente por que sus importaciones son extremadamente selectivas.

¹⁰⁰Relaciones Comerciales México Japón. Políticas Proteccionistas.
http://mx.geocities.com/gunnm_dream/rel_comerciales_mx_jp.html

4.6 Asuntos de cooperación

En materia de cooperación, nuestro país se beneficiará del fortalecimiento de la cooperación económica orientada principalmente al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). La intención es aprovechar la experiencia de Japón para contribuir a elevar la competitividad de nuestras PyMEs, integrarlas a las cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y promover su capacidad exportadora.

Asimismo, los vínculos en materia de cooperación están orientados hacia los temas de ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, intercambio de expertos; así como, estrechar lazos en asuntos turísticos, de agricultura y pesca, y cooperación en medio ambiente.

4.7 Consideraciones finales del capítulo

Como se ha mencionado en este capítulo el interés de Japón por tener una relación bilateral con México va más allá de eso, ya que con esto busca entrar con mayor fuerza al mercado anglosajón, ya que es el principal socio comercial de México por lo que, el desarrollo de las industrias de soporte se ha convertido en un asunto apremiante para las empresas japonesas que deben cumplir con los niveles de contenido regional para exportar libre de impuestos a los Estados Unidos. El hasta entonces reducido abasto local en México no se limitó a las plantas japonesas, sino que prevalece también entre ensambladores de otras nacionalidades. La industria maquiladora se ha caracterizado por bajos niveles de integración nacional.

Tanto en la reorientación de la exportación de la principal compañía ensambladora de autos (Nissan Mexicana), como en la concentración de maquilas de arneses de cable en Ciudad Juárez, queda claro que el interés japonés en México está cada vez más orientado al potencial exportador hacia el mercado de Estados Unidos, Latinoamérica y en menor grado al mercado japonés.

Por otro lado las tarifas impuestas por México sobre las importaciones que provienen de países con los que no tiene acuerdo comercial es un punto que en los últimos años cada vez más ha preocupado y llamado la atención a los japoneses, quienes ante estas circunstancias seguramente han evaluado ya todos los potenciales

beneficios de un acuerdo de libre comercio entre ambos países. Incluso en el caso de la agricultura, las cosas son un poco mas fáciles de lo que podría esperarse si se toma en cuenta que la producción agrícola mexicana, debido a la ubicación geográfica del país, tiende a ser complementaria mas competitiva para la agricultura japonesa.

Probablemente estos aspectos representarían elementos a favor para negociar un acuerdo de libre comercio con México. Con lo que observamos que Japón va mas allá de lo que pudiera parecernos. Su estrategia es valida ya que están buscando un doble beneficio con la realización de este acuerdo comercial. Es ahí donde resaltan las carencias de los negociadores mexicanos por buscar un mayor beneficio para el país, ya que estos se han visto afectados por una visión un tanto limitada, pensando en que, sobre todo en el sector agrícola, se podría tener una excelente oportunidad de exportación mexicana pero surgen algunas preguntas: ¿cómo es que los productores nacionales pueden llegar hasta el mercado nipón?, ¿de que forma el gobierno los va a apoyar para sus exportaciones?

CAPITULO 5

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN

5.1 Proceso de negociación¹⁰¹

A lo largo de un siglo, México y Japón han construido lazos de cooperación y amistad que han decidido reflejar en una relación económica mas amplia y provechosa para ambas naciones, por medio del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón.

Durante la reunión que sostuvieron en Tokio, Japón, el Presidente de la Republica Vicente Fox Quezada y el Primer Ministro de Japón, Junichiro Koizumi, se propuso analizar la conveniencia de negociar un tratado de libre comercio entre los dos países. De esta manera, ese mismo año se creo el grupo de Estudio conjunto formado por los sectores gubernamental, privado y académico de ambas naciones, con el fin de identificar la manera de reforzar la relación económica bilateral incluida la posibilidad de negociar un tratado de libre comercio.

En primer lugar, el grupo de estudio identificó los temas y áreas que son importantes para continuar fortaleciendo las relaciones económicas bilaterales. En segundo lugar, discutió de manera comprensiva, las formas y medios para mejorar la cooperación en esos temas y áreas.

El grupo de estudio se reunió en siete ocasiones entre septiembre de 2002 y julio de 2002. Con lo que finalizó un informe que contiene las discusiones y recomendaciones sobre temas de comercio de bienes, comercio de servicios de inversión; reglas de comercio; y posibles áreas de cooperación económica y técnica.

En conclusión, el Grupo de Estudio propuso iniciar a la brevedad los trabajos para concluir un acuerdo de asociación económica como una manera concreta de fortalecer las relaciones económicas bilaterales entre México y Japón.

¹⁰¹Secretaría de Economía. 2002. Grupo de estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales. Informe final. Pág. 5.

De acuerdo con lo anterior, durante la X Reunión de Líderes de APEC realizada en Los Cabos en octubre del 2001, los mandatarios de ambas naciones acordaron iniciar la negociación del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón.

Este acuerdo comprende los elementos de un tratado de libre comercio como son: comercio de bienes agrícolas y no agrícolas, reglas de origen y procedimientos aduaneros, salvaguardas, antidumping y cuotas compensatorias; compras del sector público; servicios; inversión; normas y evaluación de la conformidad; política de competencia; derechos de propiedad intelectual; y solución de controversias. Asimismo, el Acuerdo México-Japón contendrá disposiciones para intensificar la cooperación económica.

Se realizaron, por lo menos, catorce rondas de negociación de manera alternada en la Ciudad de México y Tokio. Las Partes estuvieron pactando la parte sustantiva del Acuerdo, incluyendo los capítulos agrícola e industrial, en términos mutuamente satisfactorios y balanceados que se ajustan a los intereses de los productores y exportadores de ambos países.

El Tratado de Libre Comercio se acordó luego de arduas conversaciones durante 16 meses marcadas por desacuerdos que hicieron colapsar la negociación en el 2003.

5.2 Contenido del Acuerdo

En una investigación realizada por el Yasushiro Tokoro resalta los siguientes objetivos generales del acuerdo, así como los objetivos de cada país en particular.

5.2.1 Objetivos del convenio¹⁰²

1. Impulsar la transformación libre de bienes, personas, servicios y capitales, los cuales cruzan la frontera entre México y Japón.
2. Intensificar la asociación económica comprensiva; estipular una condición de cooperación; industria de soporte; pequeñas y medianas empresas; promoción del comercio y la inversión; ciencia y tecnología; educación y capacitación laboral; mejoramiento del ambiente de negocios; etcétera.
3. Producir un gran mercado con armonía entre México y Japón. Impulsar la reforma estructural. Aprovechar al máximo la complementariedad entre las economías bilaterales e impulsar el desarrollo económico.
4. Impulsar la relación económica entre Japón y Sudamérica, y entre México y Asia; activar el comercio e inversión en la región del Océano Pacífico asiático.

5.2.2 Objetivos de Japón¹⁰³

1. Aprovechar a México como base de exportación al mercado de Estados Unidos, Sudamérica y Europa; aprovechar la amplia red mexicana de 11 Tratados de Libre Comercio con 42 países, lo cual da a México un acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes del Producto Interno Bruto mundial.
2. Recuperar su desventaja contra las empresas estadounidenses y europeas, las cuales ya suscribieron Tratados de Libre Comercio con México y consolidar la posición de las empresas japonesas en este país; corregir la diferencia aduanera de 16% promedio contra las empresas estadounidenses y europeas, la pérdida de oportunidad exportadora de unos 400 mil millones de yenes anuales, corregir la disminución del PIB de unos 620 millones de yenes anuales, la pérdida de empleos de unas 32 mil personas, y la pérdida de compras gubernamentales de la planta electrónica por unos 120 mil millones de yenes, etc.

¹⁰²Yasuhiro Tokoro. N. D. México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica, Economía UNAM. 3:7. Pág. 60. Con información de Gaimusho: Ministerio de Asuntos Exteriores, 2004. Nichiboku keizairenkeikyotei ni kansuru ni tsuite (Un informe sobre el acuerdo en líneas generales con respecto al Acuerdo de Asociación Económica México Japón). Págs. 1-4.

¹⁰³ Yasuhiro Tokoro. N. D. México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica, Economía UNAM. 3:7. Pág. 60. Con información de Gaimusho: Ministerio de Asuntos Exteriores, 2002. Keizaikankei kyoka no tameno nichiboku kyodokenkyukai hokokusho (Informe de la reunión de investigación entre Japón y México sobre el fortalecimiento de la relación económica).

3. Resolver la dificultad e inestabilidad del empleo de las instituciones mexicanas actuales como PROSEC, Regla octava y Aviso automático; mejorar el ambiente de negocios para las empresas japonesas.

5.2.3 Objetivos de México¹⁰⁴

1. Materializar un potencial de exportación mexicana al mercado japonés y a traer mayores flujos de inversión que contribuyan a incrementar la producción, el empleo y la competitividad; se estima que con el acuerdo las exportaciones mexicanas hacia Japón podrían crecer a una tasa de 10.6% en promedio anual, los flujos de inversión extranjera hacia Japón podrían crecer a una tasa de 10.6% en promedio anual, los flujos de inversión extranjera provenientes de Japón en 10 años podrían alcanzar 12.7 mmd (un promedio de 1.3mmd) y el crecimiento de las exportaciones e IED japonesa tendrían un importante impacto en el empleo de cerca de 41 mil plazas directas anuales y por lo menos otras 41 mil indirectas.
2. Materializar un gran potencial para incrementar las ventas en los productos agroalimentarios y pesqueros hacia Japón. Japón es un gran mercado para este sector, pues importa el 60% de su consumo de alimentos. Aunque las importaciones de productos en este sector realizadas por Japón anualmente ascienden a alrededor de 50 mmd, las de México constituyen apenas 395 mmd.
3. Diversificar los mercados de exportación mexicana; desvincular en alguna medida exportaciones mexicanas y el ciclo económico de un solo mercado: el de Estados Unidos.
4. Japón es un proveedor importante de insumos y maquinaria de alto valor tecnológico; se espera un mayor crecimiento de la industria manufacturera mexicana con insumos de gran calidad que están en posición de impulsar el crecimiento de cadenas productivas y generar un mayor valor agregado en la industria, así como la creación de mas empresas y empleos mejor remunerados.

¹⁰⁴ Yasuhiro Tokoro. N. D. México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica, Economía UNAM. 3:7. Pág. 60. Con información de la Secretaría de Economía, 2004. Puntos sobresalientes del Acuerdo de Asociación Económica México Japón. Pág. 1-3; y ¿Por qué es bueno un Acuerdo de Asociación Económica con Japón?

5.3 Reflexiones del Acuerdo

Según las fuentes oficiales de los dos países, la importancia del Acuerdo es la construcción de "la asociación estratégica que se extiende en el Océano Pacífico en una nueva época".¹⁰⁵ La cual consolidara las actividades bilaterales de comercio, inversión y cooperación económica mediante el mejoramiento del ambiente de negocios, educación y capacitación laboral, apoyo para las pequeñas y medianas empresas (PyMES), etcétera, y aprovechara asimismo la complementariedad bilateral.¹⁰⁶

El acuerdo bilateral abarca los siguientes rubros: 1) un tratado de libre comercio que incluye el acceso al mercado de bienes, reglas de origen, certificado de origen y procedimientos aduaneros; normas sanitarias y fitosanitarias, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad; salvaguardas, inversión, servicios, compras gubernamentales; competencia, solución de controversias y cooperación bilateral; 2) Industria ; 3) pequeñas y medianas empresas; 4) promoción del comercio y la inversión; 5) ciencia y tecnología; 6) educación y capacitación laboral; 7) turismo; 8) Agricultura; 9) propiedad intelectual 10) Medio ambiente, y 11) mejoramiento del ambiente de negocios.¹⁰⁷

México es a nivel mundial el país número uno respecto a tratados comerciales logrados con otros países, además de que se ubica como la primera economía de exportación de América Latina, lo cual responde a las estrategias de promoción al comercio exterior así como a la apertura comercial y las políticas de apertura y desarrollo, mismas que se han seguido en la industria de la exportación.

¹⁰⁵Yasuhiro Tokoro. N. D. México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. Economía UNAM. 3:7. Pág. 47.

¹⁰⁶Gaimusho: Ministerio de Asuntos Exteriores, 2004, Keizai jyou no kyouka ni kansuru nihonkoku to mekisikogasshyukoku tononaida no kyoutei no syomei ni saisuru kyodosekime (Un comunicado conjunto para firmar el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón). Extraído de la investigación de Yasuhiro Tokoro, México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. N. D. Economía UNAM. 3:7. Pág. 47.

¹⁰⁷Idem.

Otros tratados de libre comercio de México han tenido el objetivo de abarcar áreas amplias como la inversión, los servicios y la propiedad intelectual. Sin embargo en acuerdo con Japón abarca aun mas, hasta la cooperación bilateral en los puntos señalados.

5.4 Entrada en vigor del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón¹⁰⁸

El 1 de Abril del 2005 fue la entrada en vigor del Acuerdo Comercial. En materia de comercio de bienes, los programas de liberalización reconocen asimetrías a favor de México, tanto respecto del trato especial y más favorable concedido por Japón a importaciones de origen mexicano (calzado de cuero y prendas de vestir, entre otras), como en lo relativo al ritmo de desgravación más lento concedido por México a las importaciones de aquel país, comparadas con las otorgadas a México por Japón.

Las ventas de México de productos agroalimentarios y de la pesca, que en alguna medida habían estado beneficiadas por el Sistema Generalizado de Preferencias del Japón, recibieron facilidades y ventajas consolidadas mediante el acuerdo.

Distintos comentaristas destacaron que una variedad de exportaciones agroalimentarias de México obtuvo preferencias significativas, si se las compara con las condiciones contemporáneas de acceso al mercado japonés para mercaderías similares originarias de Estados Unidos de América y Brasil.

Quedó acordado que las salvaguardias bilaterales tendrán un carácter estrictamente arancelario, no podrán aplicarse a los cupos negociados y su duración máxima será de cuatro años.

¹⁰⁸Secretaría de Economía. Reporte de la entrada en vigor del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón. <http://www.economia.gob.mx>

Otros aspectos relevantes dentro de la materia negociada, se refieren a las compras gubernamentales y a las inversiones. En lo relativo a compras gubernamentales, México reconoce al Japón un trato similar al acordado previamente en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y con la Unión Europea. Por su lado, el capítulo de inversiones contiene las garantías sustantivas y de procedimiento que se utilizan dentro de los acuerdos de última generación.

El 17 de septiembre de 2004 el Presidente de México y el Primer Ministro del Japón firmaron este Acuerdo solemnemente en México en oportunidad de la visita del Primer Ministro del Japón, después de una negociación que se había iniciado en Los Cabos, Baja California Sur, en octubre del año 2002.

5.5 Después del acuerdo

Desde la entrada en vigor del Acuerdo México Japón el comercio entre ambos países y las inversiones de Japón en México han aumentado positivamente. Este acuerdo ha contribuido de manera importante al crecimiento de las exportaciones japonesas; por ejemplo, la exportación de automóviles japoneses creció considerablemente gracias a los efectos ocasionados por la reducción de los aranceles aduaneros. Asimismo, se observaron inversiones de algunas empresas japonesas que aprovecharon este Acuerdo. En el área de compras del sector público, se logró la participación de algunas empresas japonesas en proyectos importantes. Los esfuerzos para mejorar el ambiente de negocios dentro del Acuerdo de Asociación Económica están empezando a generar resultados concretos en el mejoramiento del ambiente de negocios con México.¹⁰⁹

El organismo oficial para promover el intercambio económico de Japón, JETRO (por sus siglas en inglés, Japan External Trade Organization), en su página web publica que de acuerdo a cifras del Ministerio de Finanzas de Japón, el comercio total entre Japón y México aumentó un 27.81% en 2006 en comparación a las cifras de 2005.

¹⁰⁹Japan External Trade Organization México. 2007. www.jetro.jo.jp/mexico

A continuación en la Tabla 5 podemos observar el comportamiento de las exportaciones en los últimos 10 años. Primeramente revisaremos en el caso de las exportaciones Japonesas hacia México, es decir los productos enviados desde Japón a México, tomando como base los números presentados de 1996, observamos un comportamiento benéfico, donde se tiene pequeños incrementos hasta el año 2000, ya que en el 2001 comienza un decremento por los siguientes dos años, mismo que cesó en el 2004 año en el que fue firmado el Acuerdo de Asociación Económica llegando al 2006 a poco mas de nueve millones de dólares.

Por otro lado las importaciones japonesas desde México. Como podemos observar en las estadísticas presentadas en la Tabla 5, los números no son tan favorables como en el caso de los productos ingresados por Japón a nuestro país. A partir de 1996 los números fueron en ligera decadencia. En el año 2000 tiene un ligero incremento pero no continúa así para los años siguientes donde permanece en retroceso hasta el 2003. Para 2004, año en la que se firma el Acuerdo de Asociación Económica vuelve un pequeño despunte en las exportaciones mexicanas a Japón, cabe señalar que dichas exportaciones son poco menos de las que se hicieron en el 2000, donde aun no existía un Tratado Comercial. A partir de la Entrada en vigor del Acuerdo, se han tenido ligeros incrementos en las importaciones japonesas de México, hasta el 2006, mismos que no son comparados con los que presenta Japón hacia México. Con estos números podemos ver que la balanza comercial esta inclinada a favor de Japón.

Tabla 5. La Balanza Comercial
Exportaciones Japonesas e Importaciones Mexicanas

Año	Exportaciones Japonesas hacia México	Importaciones Japonesas desde México	Balanza
1996	3,668,741,299	1,891,358,400	1,777,392,899
1997	3,894,015,210	1,617,636,362	2,276,378,848
1998	4,190,651,373	1,224,656,717	2,965,994,656
1999	4,388,508,085	1,652,542,303	2,735,965,782
2000	5,224,833,393	2,396,833,735	2,827,999,658
2001	4,108,533,209	2,018,618,611	2,089,914,598
2002	3,757,693,806	1,785,467,169	1,972,226,637
2003	3,624,830,302	1,770,136,595	1,854,693,707
2004	5,182,263,635	2,169,573,785	3,012,689,850
2005	6,920,504,761	2,551,534,104	4,368,970,657
2006	9,283,219,680	2,823,210,962	6,460,008,718

Fuente: Elaborado por JETRO 2007, con cifras del Ministerio de Finanzas de Japón.

“Según datos divulgados por la embajada mexicana en Tokio, el comercio entre México y Japón creció mas de un 30 por ciento durante el segundo año de vigencia del Acuerdo entre ambos países.”¹¹⁰

En cuanto a la promoción del comercio exterior y en especial de los productos agropecuarios mexicanos hacia el mercado japonés, y bajo el marco del Acuerdo desde 2005 JETRO y la SAGARPA, a través de ACERCA han implementado un programa de colaboración para impulsar la exportación de tres productos mexicanos, los cuales por su calidad, representan una gran oportunidad de ganar una buena participación dentro del mercado de importación de Japón. Estos productos son: la carne de res, carne de pollo y naranja fresca.¹¹¹

¹¹⁰El comercio de México y Japón creció un 30 por ciento en segundo año de TLC. <http://www.tratadodelibrecomercio.com/foros/showthread.php?t=820>

¹¹¹Japan External Trade Organization México. 2007. Actividades: Promoción de Productos Agropecuarios. www.jetro.go.jp/mexico

Además este organismo oficial para promover el intercambio económico de Japón, JETRO, a través de dicho programa, ha apoyado la participación de empresas mexicanas en la feria de alimentos en Japón FOODEX 2005 y 2006. Al mismo tiempo se han apoyado las visitas Misiones Comerciales de empresas mexicanas que han viajado al país nipón para promover la exportación de sus productos de tal manera que permita a México posicionar estos tres productos dentro de los principales nichos del mercado japonés.

Por otro lado en el sector automotriz el objetivo de Japón es desarrollar proveedores mexicanos para las empresas japonesas localizadas en México. En principio, para apoyar el desarrollo de la industria del soporte, se busca elevar la competitividad de las PyMEs mexicanas, lo que impulsará su capacidad de abasto hacia las empresas japonesas instaladas en nuestro país. Ambos factores, según afirman, inducirán a la creación de un 'circulo virtuoso' al atraer a su vez mayor inversión y aumentar las posibilidades de oportunidades de negocios, lo que se traduce en la construcción de una relación 'Ganar-Ganar'.¹¹²

Es de resaltar que Japón, ha promovido la capacitación y asesoría a empresas mexicanas por parte de expertos japoneses, así como también encuentros empresariales con el fin de encontrar a las empresas PyMes mexicanas con gran potencial de ser proveedores de las industrias japonesas y su gran iniciativa, en 2005 se seleccionaron ocho y en 2006 cinco. Estableciendo en conjunto con los directivos de cada una de ellas un programa de mejora con temas específicos como aumento de productividad, capacitación a empleados, etc. Los cuales son revisados con visitas de seguimiento y asesorías directas en sus plantas, además de asesoría a los directivos acerca de "Como negociar con empresas japonesas", "Como presentar cotizaciones", como dar seguimiento a las negociaciones", "Como cumplir con los requerimientos de las empresas japonesas", etc. Esto con el objetivo de que eleven su competitividad y aumenten sus posibilidades de convertirse en proveedoras. En el mes de septiembre de 2006, los expertos japoneses realizaron visitas de diagnostico a 21 empresas PyMes mexicanas, de las cuales se han preseleccionado seis empresas como potenciales

¹¹²Japan External Trade Organization México. 2007. El Fortalecimiento de la Industria del Soporte Mexicana en el Sector Automotriz y Autopartes, Desarrollo de la Industria del Soporte. www.jetro.go.jp/mexico

proveedores. Como resultado de estas actividades de asesoría, varias empresas ya han firmado o están en proceso de firmar contratos de proveeduría con las empresas japonesas instaladas en México.¹¹³

Ahora bien, veamos la distribución de los principales productos exportados por ambos países los últimos tres años.

Como podemos apreciar en la tabla 6, las estadísticas nos muestran que la Industria Manufacturera ocupa el lugar numero uno en cuanto a las exportaciones mexicanas a Japón, es decir 60.9 por ciento de las exportaciones totales realizadas por México, pero esto solo representa el 0.5% del Comercio de Japón, siendo China el primer lugar con el 33.1%. Después encontramos el sector alimenticio con variaciones que oscilan en los 5 millones de dólares y que representan el 1.1% de la participación mexicana en el mercado japonés colocándolo en la posición numero 20 en el comercio de Japón. Las exportaciones de materias primas, por otro lado, han aumentado en estos tres años y colocan a México en la posición 15 del comercio japonés con un 1.2% de participación en el comercio muy por el contrario encontramos el caso de los combustibles que han bajado drásticamente con tan solo 42,152 dólares en 2006, por lo que su participación en el comercio de Japón siquiera figura en los números japoneses, siendo el principal importador Arabia Saudita con el 22.7%.

Tabla 6. Productos Exportados de México hacia Japón

	2004	2005	2006
Alimentos	496,667,159	528,519,495	525,695,677
Materias Primas	287,442,076	493,423,041	533,938,231
Combustibles	55,446,245	1,183,623	42,152
Productos Manufacturados	1,307,273,247	1,498,964,254	1,720,452,707
Otros	22,745,058	29,443,691	43,082,195
Totales	2,169,573,785	2,551,534,104	2,823,210,962

Fuente: Elaborado por JETRO con cifras del Ministerio de finanzas.

¹¹³Idem.

Revisemos ahora el caso de Japón, donde las exportaciones hechas a México en productos manufacturados le representan el 95% de las transacciones totales hechas a nuestro país, como lo muestra la tabla 5. Las cifras se encuentran muy por encima de las presentadas por México, en el 2004 se exportaron poco mas de 5 mil millones de dólares, a 2005 se incrementó mas de 1.5 mil millones y para 2006 se encuentra a casi 9 mil millones de dólares. Siendo los principales productos: partes de transmisión, de cilindrada superior a 1,500 cm³ pero inferior o igual a 3,000 cm³, circuitos modulares, ejes con diferencial incluso provistos con otros órganos de transmisión, circuitos integrados híbridos, motores carros, cajas de velocidad; bienes re-exportables; otras partes de motores de vehículos; etc. Al año 2006 los combustibles mexicanos son los productos de menor importación por los japoneses, siendo china el principal productor con el 23.3% de las importaciones.

Tabla 7. Productos Exportados de Japón hacia México

	2004	2005	2006
Alimentos	1,233,753	1,648,903	3,244,743
Materias Primas	4,486,567	3,946,827	3,558,234
Combustibles	9,282,136	981,323	963,421
Productos Manufacturados	5,086,158,060	6,807,753,213	8,846,716,445
Otros	81,103,119	106,174,495	428,736,837
Totales	5,182,263,635	6,920,504,761	9,283,219,680

Fuente: Elaborado por JETRO con cifras del Ministerio de finanzas.

5.6 Consideraciones finales del capítulo

Como hemos apreciado en las estadísticas presentadas en este capítulo, los números si bien han sido favorables para México con respecto de este acuerdo comercial no han sido equitativos. Aun y desde los objetivos planteados podemos darnos cuenta de que cada uno de los países buscan intereses diferentes, mientras que México se inclina por una relación bilateral mediante potencialización de la exportación mexicana hacia el país nipón e incrementar las ventas de sus productos

agroalimentarios y pesqueros, así como abrir el mercado nacional y aprovechar los insumos y maquinaria tecnológica que ofrece Japón; por otro lado, Japón ha usado a México como estrategia para aprovechar al país como base de exportación de sus productos frente a su rival mas fuerte, los Estados Unidos así como Sudamérica y Europa aprovechando la amplia red de tratados celebrados por México, ya que a diferencia de ello, Japón tiene desventaja.

Si bien es cierto, nuestro país esta en vías de desarrollo y tiene aun mucho que aprender y trabajar para poder competir con los países ya desarrollados, su amplia red de acuerdos y relaciones comerciales con diferentes economías, debieron haberlo hecho madurar en materia de visión a largo plazo sobre los beneficios de los acuerdos con las particularidades de cada estado, pero sobre todo a razón de las necesidades y carencias de nuestro país pero sobre todo de nuestro sistema, ya que, en el caso particular de este acuerdo en cuestión, México ha buscado la creación de este acuerdo para impulsar a los empresarios mexicanos a incursionar en el mercado japonés, pero, ¿qué apoyos les brinda México para poder aventurarse a la conquista de un país tan lejano, con tantas normas de calidad con las que cuenta? Para un inversionista mexicano es difícil pensar en incursionar el mercado japonés solo.

CONCLUSIONES

Tal y como lo afirma Adam Smith los seres humanos tenemos la necesidad de realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras para suplir nuestras necesidades, por lo que se ha generado el comercio desde épocas muy antiguas. Esto generó el surgimiento de diversas teorías donde cada una defendía sus posturas y diferentes intereses respecto de quien debería de acumular la riqueza. Como es de esperarse, no todos han estado a favor del libre comercio, pero en general, se acepta debido a que favorece el crecimiento económico, como lo expresa Eduardo Loria. Sin embargo, los que no están a favor han optado por una política proteccionista a través de la intervención gubernamental como mecanismo indispensable para lograr el desarrollo industrial. Ambas deben combinarse, ya que por un lado la apertura nos favorece para suplir nuestras carencias de bienes y servicios con los que no se cuenta en nuestro mercado interno, ejemplo de ello es la tecnología que es necesaria para la producción de diversos productos de consumo nacional y aun de exportación; por otro lado, el proteccionismo en algunos sectores debe existir, ya que se tiene que cuidar a los productores nacionales, el mas claro ejemplo de ellos lo encontramos en el sector agrícola.

El proceso de la apertura comercial, se ha caracterizado por la transformación de las barreras arancelarias (cuotas, permisos, etc.) en arancelarias (tarifas, aranceles), cuyos objetivos son el mayor acceso a mercados, el control de salvaguardas y practicas desleales y el aprovechamiento de las preferencias arancelarias. La ventaja que ofrece la apertura comercial o de mercados es el incremento en número y amplitud para los productos ofrecidos por los países envueltos.

Para llevar a cabo este intercambio entre mercados es necesario crear acuerdos que son derivados de conferencias internacionales que tienen el propósito de liberar el intercambio de bienes y servicios entre países o grupo de países, reduciendo los aranceles y otras barreras no arancelarias al comercio internacional a nivel regional o mundial. Estos acuerdos deben maximizar las oportunidades de los sectores más importantes de la economía. Existen diferentes tipos de acuerdos o tratados, cuya realización debe seguir un número de fases para que se lleve a cabo su realización donde ambas partes (Estados), deben estar a favor.

México ha estado apoya al libre comercio y lo promueve a través de diversas acciones reorientadas, en los años 80 a su política comercial. Esto ha sido positivo, ya que lo ha forzado a elevar su eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsa las exportaciones manufactureras importando los insumos y tecnología necesarios para su modernización y eficiencia productiva. Por otra parte, los Estados necesitan abrir sus fronteras para inversión extranjera directa a través de los acuerdos comerciales. México lo sabe y ofrece grandes ventajas para que otros países inviertan capital, cuenta además con mano de obra joven y capacitada y un gran potencial para crear productos de calidad para exportar. A menudo el libre comercio es asociado con la pérdida de empleos, deterioro ecológico, injusta distribución de la riqueza, pérdida de identidad, etc.

Para un país en vías de desarrollo como el nuestro, que cuenta con altos índices de pobreza y migración, la apertura comercial busca la inversión extranjera directa para generar más y mejores oportunidades de empleos para la población. La política exterior de México del actual Gobierno de la Republica se fundamenta en la defensa y promoción activa del interés nacional es decir, el interés de todos los mexicanos, tanto de los habitantes del territorio nacional como de quienes residen fuera de el.

El interés de México por realizar un Acuerdo comercial con Japón lo fue desde épocas del presidente Carlos Salinas de Gortari, trabajo que continuo Ernesto Zedillo y finalmente lo concluyó Vicente Fox. Esto debido a las oportunidades que observaron podían ser de beneficio para el país, como ser uno de los países mas poblados del mundo con una mano de obra promedio de 42 años, ser una fuente importante de inversión extranjera directa en el mundo, ser un país productor y exportador de productos tecnológicos, ser importador del 60% de su consumo de alimentos y no producir bienes de exportación en este sector. Es cierto que México puede cubrir y aprovechar estas áreas, solo que nuestra inmadurez en algunos sentidos y el interés acelerado de los gobernantes por finalizar las negociaciones y firmar los acuerdos, los ha hecho perder la objetividad y la realidad de nuestra posición. Los intereses de Japón, por otro lado, obedece al aprovechamiento de las ventajas que le ofrece México para el ingreso de sus productos al mercado estadounidense y europeo, así como su mano de obra de bajo costo, joven y capacitada para la producción de los mismos.

Cabe resaltar que hemos tratado de mostrar en la presente investigación, según números oficiales de la Secretaria de Economía y a dos años de la entrada en vigor del

Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, Japón se encuentra ubicado como el séptimo lugar en cuanto a realización de Inversión Extranjera Directa en Nuestro país con menos de cuatro mil millones de dólares que representa el 2.7%, tal vez esto se encuentra por debajo de las expectativas del gobierno ya que por encima se encuentran España, Holanda, Reino Unido, Canadá, Alemania y Estados Unidos sigue ocupando el primer lugar con mas de ciento catorce mil millones de dólares que representan el 76.8% de la inversión directa realizada. Cabe señalar que no podemos esperar que en el poco tiempo de vigencia del acuerdo este rebase a dichas naciones, pero si pudiéramos esperar una mayor cantidad económica de sus inversiones. Si bien es cierto que se han presentado casos de inversión japonesa como se mencionaron en el capítulo cuatro donde diversas compañías invertirán en la construcción de nuevas plantas en diferentes ciudades iniciando actividades algunas de ellas en el 2008, otras empresas existentes ampliarán la producción de sus plantas existentes lo que genera mas inversión; esto se traduce no solo en eso, sino en actividad económica mediante importaciones y exportaciones pero lo mas importante, la generación de mas empleos en algunas zonas del país. Lamentablemente estas nuevas fuentes de empleo pudiéramos decir que no se encuentran distribuidas de la mejor forma, esto es por que existen zonas menos favorecidas donde las carencias de empleo generan pobreza y migración como mencionábamos anteriormente.

Como ya se ha mencionado anteriormente, esta investigación surgió con la inquietud de analizar los beneficios del Acuerdo de Asociación Económica México Japón, si bien es cierto al inicio de esta investigación en el año 2005 no se contaba con cifras estadísticas que nos permitieran medir dichos beneficios por medio de números reales una vez entrado en vigor el Acuerdo. Afortunadamente para este año de presentación de la presente, contamos con cierta información que nos permite buscar el cumplimiento de nuestros objetivos de investigación presentados en nuestro protocolo de investigación. Nos referimos principalmente a los índices de importaciones y exportaciones hechas a nuestro país. Como analizábamos en el capítulo cinco la balanza comercial a este respecto esta inclinada y con gran ventaja hacia nuestro socio comercial; especificando en los últimos dos años, que son la vigencia del tratado a la fecha, las exportaciones japonesas hacia Japón están por encima de las hechas por México a mas de 200%. Con esto no estamos diciendo que el crecimiento no se haya presentado o que no sea bueno para el país, sino que es mas que evidente que el mas beneficiado en el Acuerdo es Japón aun y que pudiéramos decir que es poco el tiempo de acción del mismo. Obviamente que, aun y con las ventajas que ofrece nuestro país,

seguimos siendo un país en vías de desarrollo y nos falta mucho que aprender en materia de apertura comercial y competencia con las grandes economías.

Con esto podemos deducir que las hipótesis planteadas en el inicio de esta investigación sobre los beneficios que habría de traer el Acuerdo de Asociación Económica México Japón no serían equitativos para ambos países, por el contrario el mayor beneficiado sería Japón y la balanza comercial mexicana por otro lado, no sería favorecida de igual manera; han sido aceptadas en virtud de las estadísticas proporcionadas por la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de finanzas de Japón.

México se ha aventurando a nuevas estrategias y horizontes económicos para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos en términos generales, aun y que siempre contamos con distintos intereses económicos, sociales, personales, etc. buscando oportunidades en las bondades que ofrece nuestro territorio nacional, así como los bienes y servicios que produce con calidad de exportación. Este esfuerzo no ha sido, no es, ni será fácil. Siempre habrá alguien que tenga que pagar las consecuencias, lamentablemente muchos de nosotros somos parte de ello, pero sobre todo y muy por debajo, se encuentran los menos favorecidos. Sin duda alguna, tenemos que sujetarnos a los criterios de nuestros gobiernos en turno, que en teoría llevamos al poder, trabajen y piensen a largo plazo, que no se cierren a solo ver en interés y beneficio al corto plazo de sus administraciones, sino que busquen el beneficio a largo plazo en todos los sectores económicos, sin importar si este sea reflejado en el periodo en que se encuentren en el poder y por sobre todo que procuren alcanzar la realización de políticas públicas nacionales cuyo fin sea el beneficio para el país y sus habitantes sean cuales sean sus condiciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Akihiro Koido, 1993. Between two forces of restructuring: U.S. Japanese competition and the transformation of Mexico's *maquiladora* industry. Ph.D. Thesis. The John Hopkins University.
- Blanco Mendoza, Herminio. 1994. *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*. México, DF. Fondo de Cultura Económica: 130.
- CEPAL. 1995. *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile.
- CEPAL. 1998. *América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía*. Fondo de Cultura Económica. Chile.
- Chia Siow Yue. 1980. "Singapore's trade and development strategy and ASEAN economic cooperation, with especial reference to the ASEAN common approach to foreign economic relations". *ASIAN in a Changing Pacific World Economy*, Australasian National University Press. USA: 241-249.
- Estrada González, Ernesto. 2006. *Acuerdos Comerciales y Cooperación Bilateral en Política de Competencia*. Comisión Federal de Competencia: 7-21.
- Gaiko, Seisho. 1990. *Blue Book*. MOFA. Tokio, Okurasho Insatsukyoku: 253.
- Gaimusho: Ministerio de Asuntos Exteriores, 2004, Keizai jyou no kyouka ni kansuru nihonkoku to mekisikogassiyukoku tono aida no kyoutei no syomei ni saisuru kyodosekime (Un comunicado conjunto para firmar el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón). <http://www.mofa.go.jp/mofaj>.
- _____. 2004. Nichiboku keizairenkeikyotei ni kansuru ni tsuite (Un informe sobre el acuerdo en líneas generales con respecto al Acuerdo de Asociación Económica México Japón): 1-4. <http://www.mofa.go.jp/mofaj>.
- _____. 2002. Keizaikankei kyoka no tameno nichiboku kyodokenkyukai hokokusho (Informe de la reunión de investigación entre Japón y México sobre el fortalecimiento de la relación económica). <http://www.mofa.go.jp/mofaj>.

- Gurría, José Ángel. 1993. La Política de la Deuda Exterior. Fondo de Cultura Económica. México.
- Gutiérrez Chávez, Adolfo. 2006. La verdad sobre la apertura comercial mexicana. El Cato Institute.
- Hernández E, Guadalupe. 1999. "Estudiará Japón la propuesta de acuerdo comercial con México", El Universal. 30 de Marzo.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México. 2007. México en el Mundo. Volumen 4. Número 3. Agosto: 10-11.
- López Jiménez, José Jaime. 2003. Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. México y la Cuenca del Pacífico. Número 18. Volumen 6. Enero-Abril: 87-90.
- López M., David. 2000. *Apertura comercial en México*. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Gaceta Universitaria. 30 de Octubre: 15.
- López Villafañe, Víctor y Navarro, Luis Oliver. 1998. Las Relaciones entre México y Japón en la transformación mundial. Comercio Exterior. Enero: 12.
- Loria, Eduardo. N. D. La Fisiología de la Apertura Comercial: 2-15.
- Orígenes del Capitalismo. N. D. Capitalismo, Liberalismo, Socialismo y Neoliberalismo. Ciencias Sociales: 1-3.
- Ota Mishima, Maria Elena. 1998. Las Relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional. Comercio Exterior. Enero: 21-28.
- Peres, Wilson. 1991. Japanese Joint Ventures with Mexican State. En *Manufacturing across Borders and Oceans: Japan, the United States, and Mexico*, editado por Gabriel Székely. Monograph Series Number 36. La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego.
- Rosales, Sara Elisa. N. D. Apertura comercial y género. Futuros: Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable. Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción.

Salinas de Gortari, Carlos. 1990. "Entre Naciones es indispensable la cooperación", discurso pronunciado por el entonces presidente en el salón de conferencias del Club Nacional de Prensa. Tokio. 19 de junio.

SECOFI, 2000. "Carpeta Informativa sobre las Relaciones comerciales de México en el Mundo": 6.

SECOFI, 1999 "Carpeta Informativa sobre las Relaciones comerciales de México con el Mundo": 13.

Secretaria de Economía. 2007. Apertura Comercial de México e Impacto de los TLC's, 2007. Subsecretaria de Negocios Comerciales Internacionales: 4-33.

_____. 2004. Puntos sobresalientes del Acuerdo de Asociación Económica México Japón. <http://www.economia.gob.mx>

_____. 2004. ¿Por qué es bueno un Acuerdo de Asociación Económica con Japón? <http://www.economia.gob.mx>

_____. 2004. Texto del Acuerdo de Asociación Económica México Japón. <http://www.economia.gob.mx>

_____. Resumen del Acuerdo de Asociación Económica México Japón. <http://www.economia.gob.mx>

_____. 2002. Grupo de estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales. Informe final: 5.

Shigeru Kochi. N. D. La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el contexto del TLCAN. Kobe University.

Silva, Verónica. 2006. Objetivos de las disposiciones de competencia de los TLC's. Cooperación en Competencia y Acuerdos Comerciales Bilaterales: Una Revisión. CEPAL. México: 10.

Smith, Adam. 1776. Introducción y Plan de la Obra. Investigaciones sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones.

- Solana, Fernando. 1994. Mecanismo que constituyó "un medio para sentar las bases de un nuevo entendimiento" entre ambos países. Cinco Años de la Política Exterior. México. Editorial Porrúa: 273.
- Solís, Mireya, 2000. México y Japón: las oportunidades del libre comercio, Estudio elaborado para la Subsecretaria de Negociaciones Comerciales. SECOFI. El Colegio de México: 6-24.
- Solís, Mireya. 1998. Exporting Losers: The Political Economy of Japanese Foreign Direct Investment, Ph.D. Dissertation. Harvard University. Department of Government.
- Solís, Mireya. 1995. Mexico and Japan, In Charting the Mexican Labyrinth. Editado por Keith P. McGuinness. El Cajón: HPH Partners.
- Teitelbaum, Alejandro. 2005. Los tratados bilaterales de libre comercio, El ALCA esta entre nosotros. América en Movimiento: 27.
- Toru Yanagihara and Serita Koji. 1996. "Strengthening Japanese-Mexican Ties Through FDI." Unpublished manuscript.
- Uscanga, Carlos. 2000. *México-Japón: Requerimientos para la negociación de un acuerdo comercial*. México y la Cuenca del Pacífico. Enero-Abril: 64.
- Uscanga, Carlos 1998. Nexos Económicos México-Japón en la Posguerra, Comercio Exterior. Enero: 6-18.
- Uscanga, Carlos. 1997. Las Relaciones diplomáticas y Económicas entre México y Japón en el Marco de la Cuenca del Pacífico: Un análisis del Concepto de Diversificación. Cuadernos de investigación del Mundo Latino. Centro de Estudios de América Latina. Universidad de Nanzan. Nagoya, Japón: 31.
- Yasuhiro Tokoro. N. D. México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. Economía UNAM. Número 7. Volumen 3: 47-60.

Sitios de Internet consultados

Beneficios del comercio; costos del proteccionismo. eJournalUSA, Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos. Enero de 2007.

<http://www.usinfo.state.gov/journals/ites/0107/ijes/ijes0107.htm>

Comercio de México y Japón creció un 30 por ciento en segundo año de TLC,

<http://www.tratadodelibrecomercio.com/foros/showthread.php?t=820>

Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, 23 de Mayo de 1969.

<http://www.cajpe.org.pe/rij/BASES/Sinternacional/convencionviena.htm>

David Carrero Fernández-Baillo & Ferca. 1995-2006. Glosario de Economía Mexicano.

<http://www.glosarium.com>

Diccionario de economía y finanzas. <http://www.eumed.net>

Enlaces latinoamericanos para economistas: ELPE.

<http://www.geocities.com/WallStreet/floor/9680>

Japan External Trade Organization Mexico: JETRO. <http://www.jetro.go.jp/mexico>

Relaciones Comerciales México Japón. Políticas Proteccionistas.

http://www.mx.geocities.com/gunnm_dream/rel_comerciales_mx_jp.html

Tratado Internacional, Wikipedia enciclopedia libre.

http://www.es.wikipedia.org/wiki/Tratado_internacional