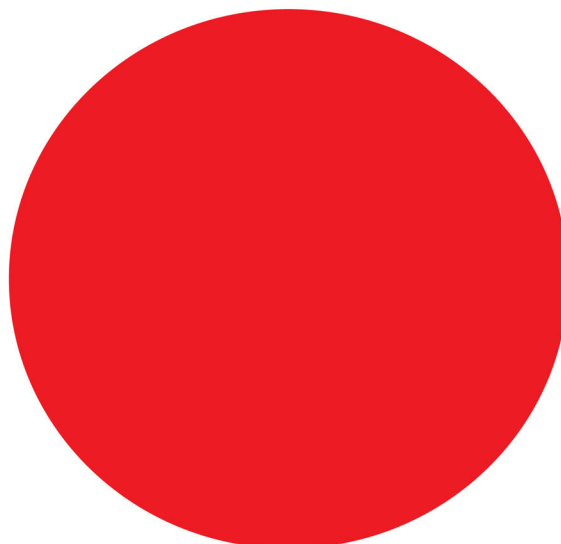


El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿es posible un relanzamiento?

Juan González García*



Fuente: <http://www.freeimages.com/browse.phtml?f=download&id=1421127>

Desde mediados de la década pasada, México entró en un callejón sin salida en su política de firma de acuerdos de libre comercio (ALC). Si bien dicha política no inició con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992, sino con Chile en ese mismo año, el TLCAN sí fue el emblema de esta política comercial que vio en el libre comercio el motor del crecimiento económico. Como antecedentes, México firmó en 1986 un acuerdo de alcance parcial (AAP) con Panamá y en 1987 uno de cooperación económica con Argentina.

Entre inicios de la década de los noventa y la primera mitad de la década pasada, México firmó 10 acuerdos de libre comercio (ALC) con diversos paí-

ses y grupos de países, en los términos tradicionales de las cláusulas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés, vigente entre 1947 y 1993) y la Organización Mundial del Comercio (OMC, vigente desde 1994). También firmó acuerdos de complementariedad (ACE) y de asociación económica (AAE).

El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ, sólo AAE en adelante), firmado en 2004, fue el primero en su clase para México, pues no sólo incluyó el comercio de bienes, servicios e inversiones, sino diversos asuntos de cooperación y temas de la OMC. Tras 10 años de vigencia del Acuerdo, se puede afirmar de manera inobjetable

que, a partir de su suscripción, ambos países profundizaron sus relaciones económicas mutuas.

Sin embargo, la tendencia y los beneficios de la relación comercial a favor de Japón, presentes incluso antes de la suscripción del AAE, se han mantenido y agrandado, por lo que ha ampliado sus superávits comerciales con México, lo cual ha contribuido a que México perpetúe su déficit comercial crónico con la región Asia-Pacífico.

Desde la firma del AAE y hasta la actualidad, México ha desaprovechado el

* Director General de Divulgación de Investigación Científica de la Universidad de Colima y miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

mayor vínculo con Japón, que en 2004 era aún la segunda economía del mundo, para redefinir su política comercial internacional, particularmente con la región de Asia-Pacífico, con la cual el país mantiene un déficit crónico, cuando menos desde los años ochenta del siglo pasado, el cual se mantiene vigente hasta 2014 y, en algunos casos, sigue creciendo.

La hipótesis que se plantea en este trabajo es que México ha desaprovechado el potencial del AAE, mientras que Japón sí ha canalizado el acuerdo para ampliar su comercio bilateral, mantener un mercado para sus inversiones y usar al país como trampolín hacia otras regiones del mundo. Las preguntas que se formulan son las siguientes: ¿Por qué México firmó el AAE con Japón, sin un plan comercial estratégico?, ¿cuáles fueron los antecedentes del AAE?, ¿cómo ha evolucionado el comercio y la inversión a diez años de la firma del AAE?, ¿cuáles son sus perspectivas?, ¿será posible un relanzamiento del AAE?

A priori, se propone que México debe realizar un ejercicio de evaluación del AAE para relanzarlo, dado que aún sería posible explorar áreas de potencial desarrollo. En consecuencia, las autoridades económicas de México deberían realizar una profunda reflexión respecto a los beneficios reales que le ha dejado al país el acuerdo con la actual tercera economía del mundo.

En este artículo se analizarán las políticas comerciales de México y Japón, previas a la firma del AAE, en tanto constituyen antecedentes directos del acuerdo. Posteriormente, se describirá el contexto bilateral en el que se da la firma y puesta en marcha del AAE, así como los rubros de la negociación. Después, se revisará el AAE desde la perspectiva de Japón; se reseñarán brevemente los resultados en materia de comercio e inversión, que, aunque no son los únicos rubros negociados, sí reflejan de manera general los resultados globales del AAE; y se dedicará un apartado a las perspectivas de la relación comercial entre ambos países. Se concluye con algunas recomendaciones tendientes a reducir el desequilibrio comercial que México registra con Japón.

LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE MÉXICO Y JAPÓN COMO ANTECEDENTES DEL AAE

Tanto México como Japón reaccionaron ante los problemas de la economía mundial de las décadas de los ochenta y noventa de manera diferenciada. Una vez finalizados los acuerdos de Bretton Woods, a inicios de la década de los cincuenta, Japón empezó a diseñar una política económica internacional, que le permitiera avanzar en sus metas de desarrollo y ya no estar tan expuesto a los designios de Estados Unidos, como fue el caso desde la década de los cincuenta hasta la década de los ochenta.¹

México, por su parte, como señala Zabludovsky, inició una desgravación unilateral en los años ochenta, que lo dejó prácticamente sin margen de maniobra para, desde el punto de vista arancelario, negociar a nivel bilateral beneficios en aranceles y productos con los países con los que quisiera firmar algún tratado de libre comercio.² Esta situación se observó claramente en el proceso de negociación del TLCAN y en las gestiones con la mayoría de los países con los que firmó ALC en las dos décadas pasadas.

Aunque Japón ingresó al GATT en 1955, fue hasta la década de los ochenta cuando empezó su proceso de liberalización guiado por el Estado o con un Estado dirigista. Esta liberalización le permitió estructurar su sistema comercial y redefinir su política comercial internacional, mediante la eliminación de barreras a la importación, la rebaja de sus tarifas y la apertura de sus controles de comercio exterior y de movimientos de capital.³

Con dichas medidas, Japón esperaba hacer del comercio internacional un renovado motor de desarrollo. En este sentido es que debe entenderse su nueva inserción internacional, ya no al amparo de los beneficios que Estados Unidos le generó en el nuevo orden internacional de posguerra, sino ahora como una estrategia propia de reestructuración y estabilidad económica, así como de conquista y ampliación de nuevos mercados para soportar de esa manera la expansión de sus empresas.

Japón pretendía mayor autonomía respecto de la economía estadounidense, que llevó al país a redefinir su política comercial internacional estratégica, en la que los gobiernos desempeñan una función central mediante la regulación y los estímulos, para que los agentes económicos aprovechen al máximo sus ventajas comparativas y puedan insertarse con éxito en el comercio internacional.⁴

Si a ello se suma el hecho de que Japón, empezó a registrar una considerable disminución de sus déficits comerciales con el exterior en la década de los noventa, se entiende que mostrara mayor interés por reorientar su política comercial internacional y mejorar su política industrial de estímulo al comercio libre.⁵

México, por su parte, también con una política comercial internacional pro libre mercado, intentó darle una perspectiva estratégica, pero sólo quedó en intento, ya que los incentivos y los estímulos al comercio internacional fueron pocos y no respondieron a un proyecto sólido de integración a la economía internacional, sobre la base de las ventajas comparativas y de un proyecto de integración de la política industrial y financiera a las aspiraciones de mayor participación en el comercio global.⁶

En este sentido, el caso de México se ha tratado sólo de una política de apertura al libre comercio sin una perspectiva estratégica, sí selectiva, en el sentido de

¹ Saadia M. Pekkanen, "Bilateralism, Multilateralism, or Regionalism? Japan's Trade Forum Choices", *Journal of East Asian Studies*, núm. 5, 2005, pp. 80-85.

² Jaime Zabludovsky, "El TLCAN y la política de comercio exterior en México. Una agenda inconclusa", *ICE*, núm. 821, México, 2005, pp. 60-61.

³ Shoji Nishijima, "Desarrollo económico y política industrial de Japón: implicaciones para países en desarrollo", RIBE, Discussion papers series, núm. 246, 2009, pp. 2-10.

⁴ Federico Steinberg, "La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica", 2004, pp. 1-7, <www.eumed.net/coursecom/libreria>.

⁵ Mireya Solís, México y Japón. *Las oportunidades del libre comercio*, Secofi, México, 2000, pp. 34-41.

⁶ Penélope Pacheco López, "El impacto de la política comercial y crecimiento económico de México", *Economía UNAM*, vol. 2, núm. 4, México, 2005, pp. 91-93; y Nora Lustig y Miguel Székely, *México: Evolución económica, pobreza y desigualdad*, PNUD, BID y Cepal, 1997, pp. 5-14.

Moreno-Brid y Ros.⁷ También destaca el hecho de que ambos países buscaban la restructuración de su economía. Japón, luego de casi 15 años de recesión, buscaba nuevos socios comerciales en América, para disminuir los efectos adversos que el TLCAN generó en su comercio bilateral con México; mientras que México lo hizo para asociarse con su aún socio principal en la recesión de Asia-Pacífico.⁸

De manera concreta, ambos buscaban sumarse a las tendencias de la economía internacional, que confirmaba el triunfo de la globalización y del libre comercio como el motor del crecimiento económico mundial. El AAE, de alguna manera, representó una mejor negociación para Japón que para México, que en términos de la teoría pura del comercio internacional sería el país pequeño; en ese sentido, la asimetría fue factor de sesgo e influyó en la negociación que dio como resultado el acuerdo final.⁹

EL CONTEXTO BILATERAL Y LOS TEMAS DEL AAE

El 17 de septiembre de 2004, tanto México como Japón acordaron formalizar sus relaciones económicas (de inversión y comerciales) mediante la firma del AAE, el cual entró en vigor el 1 de abril de 2005. Con dicho acuerdo, los dos países pretendían incentivar y hacer crecer aún más sus relaciones económicas e impulsar otras relaciones.

Mucho tiempo antes, ambos países habían adquirido su membresía en el principal organismo rector del comercio mundial. México se volvió miembro del GATT (hoy OMC) en 1986, vía rápida, luego de haber iniciado un proceso de desgravación unilateral entre 1983 y 1985 y a sólo un año de firmar su carta de adhesión en 1985.

Japón, por su parte, ingresó tres décadas antes, en 1955, a dicho organismo. En aquellos años, las negociaciones giraban básicamente en torno al comercio industrial y manufacturero y, en menor medida, al agrícola; en los tres se aplicaban, cuando se trataba de países atrasados, la cláusula de la nación más favorecida y el sistema generalizado de preferencias.¹⁰

Es decir, las negociaciones principales no incluían el comercio de servicios, los servicios financieros, la propiedad intelectual e industrial y otros asuntos más. En ese tenor, la OMC es el GATT ampliado, ya que incluye a esos sectores, que son cruciales en el comercio internacional de los últimos años y son los causantes de obstaculizar el libre comercio mundial, así como de trabar las rondas de negociaciones.

Desde el punto de vista histórico, ambos países han mantenido relaciones diplomáticas y económicas desde finales del siglo XIX (1888); aunque éstas se pausaron de 1910 a 1917, debido a la Revolución mexicana, como consecuencia de los conflictos internos y del sentimiento antiorientista que se dio en México. También se interrumpieron entre 1941 y 1952, por la Segunda Guerra Mundial y la ocupación estadounidense de Japón.

El 7 de diciembre de 1941 se rompieron relaciones diplomáticas entre las dos naciones; el 22 de mayo de 1942, el Congreso mexicano declaró la guerra a Japón por el hundimiento de barcos mexicanos y en solidaridad con Estados Unidos, después de los ataques de Pearl Harbor.¹¹ Dichas relaciones sólo se restablecieron hasta el mes de abril de 1952, año a partir del cual se presenta la participación de diversas empresas japonesas en sectores de la electrónica, la industria manufacturera y la automotriz.

Tal y como lo establece la embajada de México en Japón, empresas como Marubeni (1954), Mitsui (1955), Itochu (1956), Mitsubishi (1962), Sumitomo (1967), Nissho Iwai (hoy Sojitz) (1970), Nichimen (1975) y Kanematsu (1981) fueron las primeras compañías niponas que se instalaron en México y empezaron a trasladar su conocimiento, experiencia, tecnología y modelo de organización, y realizaron inversiones directas.

Los sectores a los que se dirigieron las inversiones niponas en México fueron aquellos en los que Japón ocupaba una posición de liderazgo en el mundo: 1) la industria automotriz, en la que las principales empresas japonesas que participan en el sector operan plantas de

producción en México, como Nissan, Honda y Toyota; 2) la industria de autopartes, muy ligada a la industria automotriz; 3) la industria eléctrica, constructora de plantas de generación de electricidad; 4) la industria de productos electrónicos, como televisores y sus componentes; 5) la industria maquiladora de exportación.¹²

No obstante estos antecedentes, la participación y la presencia de Japón en México realmente se dio a partir de la década de los ochenta, tanto por el problema de la deuda externa de México, como por el hecho de que se le empezó a ver como una opción para la diversificación comercial incipiente que pretendía México.

Posteriormente, con el surgimiento de la OMC en la década de los noventa, ambos países vieron en la liberalización económica y comercial una oportunidad para consolidar sus estrategias de desarrollo y diversificar sus mercados de exportación, a partir de sus propios modelos de desarrollo y de inserción internacional en la economía global.

Por ello, en 1998, ambos países decidieron estudiar la factibilidad de la firma del AAE, que finalmente se concretó en 2004 y cuya entrada en vigor ocurrió en abril de 2005.¹³ En México, el AAE propició un crecimiento de 10% anual

⁷ J. C. Moreno-Brid, y Jaime Ros, "México: Las reformas de mercado desde una perspectiva histórica", *Revista de la Cepal*, núm. 84, 2004, pp. 47-56.

⁸ Yazuhiko Tokoro, "México y Japón: Una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica", *EconomíaUNAM*, vol. 3, núm. 2006, p. 51.

⁹ Gregory P. Corning, "Japan's Bilateral FTA's: No Obstacle to Progress in the Doha Round", *East Asia*, vol. 24, 2007, pp. 45-67.

¹⁰ Web Japan, *Japan Facts Sheet*, Comercio e inversión, 2012, <<http://www.web-japan.org/>>.

¹¹ Alejandro Carlos Uscanga Prieto, "México y Japón después de la declaración del estado de guerra a las potencias del Eje", en *México y la Cuenca del Pacífico*, Universidad de Guadalajara, septiembre y diciembre de 2013, México, pp. 47-70.

¹² Embajada de México en Japón, *Breve historia de las relaciones México-Japón*, 2014, pp. 1-6, <www.embamexj.org.mx>.

¹³ Mireya Solís y S. N. Katada, "The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in Japan's New Trade Regionalism", *Pacific Affairs*, vol. 80, núm. 2, julio de 2007, p. 280.

de las exportaciones mexicanas hacia Japón y una inversión extranjera directa (IED) de Japón en México de 12 700 millones de dólares, con un promedio anual de 1 300 de millones de dólares. Para Japón, el AAE significó que sus empresas ampliaran su red de producción internacional, así como el acceso a los mercados de Norteamérica, Europa y Sudamérica.¹⁴

Aunque el AAE no se planteó únicamente como un acuerdo de libre comercio (ALC), en algunos rubros, paradójicamente, iba más allá. Entre las razones que impidieron que el AAE se negociara como un ALC estaban: a) la política comercial internacional mexicana de no firmar más ALC si no se contaba con evidencia de que dicho acuerdo fuera benéfico para el país; pero, sobre todo, la idea de que debía hacerse una evaluación de los doce ALC que México mantenía con el exterior en ese momento; b) la falta de intención de Japón de incluir su sector agrícola en sentido amplio, altamente protegido; y c) el hecho de que para Japón representó uno de los primeros acuerdos de esta naturaleza con países de América, por lo que era preciso ir con cautela.

En consecuencia, el AAE consideró los siguientes temas y sectores: 1) un tratado de libre comercio (TLC) que incluye el acceso al mercado de bienes, reglas de origen, certificados 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 de soporte; 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.¹⁵

Realizar un análisis de todas las áreas y los sectores referidos rebasa los objetivos de este trabajo, que aspira a plantear algunas reflexiones en torno al saldo del comercio y la inversión del AAE, como lo señala Serra Puche.¹⁶

EL AAE DESDE LA PERSPECTIVA DE JAPÓN

Japón inició su orientación hacia el comercio internacional desde la década de los cincuenta, cuando generó una campaña nacional para concienciar a su población en torno a las bondades que el comercio externo produciría en su sistema económico. Para conseguir este propósito e impulsar a las empresas a participar en los mercados internacionales fue determinante la creación de la Oficina Central para la Promoción y el Fomento Comercial, en 1959, así como la legislación de la Carta de Japón. A partir de entonces, el comercio internacional fue de tal relevancia que contribuyó a que en el mundo se hablara del llamado *milagro japonés*, que permitió a Japón registrar un crecimiento económico cercano a 10% desde mediados de la década de los cincuenta y hasta inicios de la década de los setenta.

Sólo hasta que se empezaron a generar problemas económicos, derivados tanto de las fricciones comerciales con Estados Unidos en la década de los ochenta, así como problemas estructurales endógenos, derivados del propio proceso de acumulación, es que Japón debió buscar un cambio en su estrategia económica.

A partir de la década de los ochenta empezó su proceso de liberalización, que le hizo reestructurar su sistema y su política comercial internacional para eliminar las barreras a la importación, rebajar las tarifas y liberalizar los controles de comercio exterior y de movimientos de capital. Con ello, esperaba hacer del comercio internacional un renovado motor de desarrollo.¹⁷

Así debe entenderse su nueva inserción internacional, ya no al amparo de los beneficios que Estados Unidos le generó en el nuevo orden internacional de posguerra, sino ahora como una estrategia propia de reestructuración y estabilidad económica así como de conquista y ampliación de nuevos mercados. Sobre todo, en el escenario de una economía mundial globalizada, más abierta y competitiva, que buscaba sentar sus reales, derribando las fronteras y los obstáculos al comercio

más libre, pese a los problemas internos que dicha política le pudiera generar.¹⁸

Para Japón, de manera muy particular, el AAE se circunscribe, como ya se dijo, a la necesidad de reestructurar su economía y a la de buscar nuevos mercados a sus productos. En este sentido, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la región representó para Japón un producto interno bruto (PIB) regional tres veces superior al de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, por sus siglas en inglés).¹⁹

Como potencial o plataforma, el instrumento daba a Japón la posibilidad de incursionar en Europa y Norteamérica, gracias al beneficio indirecto que le generaría el AAE y los sendos ALC que México tenía con dichas regiones. Es decir, si bien México representó para Japón el primer país de la región con el que firmó un acuerdo de esta naturaleza, dicho acuerdo no sólo le permitiría ingresar al TLCAN, sino también, y principalmente, a América Latina y el Caribe.²⁰ Finalmente, el mercado para Japón en México se reduciría a alrededor de 30 millones de consumidores reales, dada la alta concentración del ingreso que persiste en México.

¹⁴ Yazuhiro Tokoro, "México y Japón: Una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica", *Economía UNAM*, vol. 3, núm. 7, 2006, p. 48.

¹⁵ *Ibidem*, p. 47.

¹⁶ Jaime Serra Puche, "La apertura comercial de México", conferencia presentada en el LXX Aniversario de la Casa de España en México y El Colegio de México, 2010, p. 10.

¹⁷ Aurelia George Mulgan, "Japan's FTA Politics and the Problem of Agricultural Trade Liberalisation. Australian", *Journal of International Affairs*, vol. 62, núm. 2, 2008, pp. 169-175; Dayanara Reyes Velasco, "La relación comercial de México con Japón: aciertos y desaciertos", *Merkatura*, vol. 1, núm. 2, México, 2013, pp. 13-20.

¹⁸ Kamon Nitagai, "Disaster-time Economy and an Economy of Morals: A Different Economic Order from the Market Economy under Globalization", *International Journal of Japanese Sociology*, núm. 21, Tokio, 2012, pp. 76-83.

¹⁹ Anna Turinova, "Free Trade Agreements in the World Trade Organization: The Experience of the East Asia and the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement", *Pacific Basin Law Journal*, vol. 25 (2), 2008, pp. 339-353.

²⁰ Taku Okabe, "Sinopsis del Acuerdo de Asociación Estratégica México-Japón", *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 7, núm. 23, septiembre y diciembre de 2004, p. 11.

Otro hecho que explica el interés de ambos países por firmar el acuerdo era que, precisamente por el TLCAN, la tendencia que el intercambio comercial y la inversión extranjera japonesa había mostrado hacia México estaba reduciéndose. Por estas razones, la Organización de Comercio Exterior de Japón (Jetro, por sus siglas en inglés) realizó en el año 2000 un estudio para analizar la factibilidad del acuerdo y ambos países crearon en 2001 un grupo de trabajo para analizar también la factibilidad del mismo. En 2002, dicho grupo entregó el resultado, en el que se recomendaba su aprobación, dados los beneficios potenciales que ofrecía.²¹

Por otro lado, no obstante la larga tradición que ambos países tenían tras el restablecimiento de las relaciones diplomáticas desde hace más de sesenta años, y a 53 años de que Nissan Motor Company Ltd. se estableciera en México, la cual constituyó la primera empresa japonesa de renombre en el país, lo cierto es que antes de 2004 el comercio entre México y Japón no superaba la cifra de 10 000 millones de dólares.

Además, la inversión japonesa no alcanzaba 2.5% del total de la IED en México. Es decir, Japón, país que la década pasada estaba consolidado como la segunda potencia económica mundial, sólo detrás de Estados Unidos, tenía una participación marginal en el comercio y la inversión en México.

LA RELACIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN ANTES Y DESPUÉS DEL AAE

A partir de la entrada en vigor del AAE en abril de 2005, el comercio exterior y la inversión crecieron a tasas próximas a las esperadas por ambos países, especialmente por México. Como se puede observar en el siguiente cuadro, el comercio entre ambos países tuvo un crecimiento importante a partir de 2005, el cual se detuvo entre 2008 y 2010, principalmente debido a la crisis económica de Estados Unidos y a su efecto internacional. Se reanudó el crecimiento del comercio en el periodo 2011-2013 y mantuvo su dinamismo a principios de 2014.

Cuadro 1. México: balanza comercial con Japón, 1994-2014
(miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1994	1 007 042	4 780 541	5 787 583	-3 773 499
1995	979 312	3 952 099	4 931 411	-2 972 787
1996	1 393 404	4 132 093	5 525 497	-2 738 689
1997	1 156 428	4 333 619	5 490 047	-3 177 191
1998	851 235	4 537 043	5 388 278	-3 685 808
1999	776 093	5 083 124	5 859 217	-4 307 031
2000	930 535	6 465 683	7 396 218	-5 535 148
2001	620 550	8 085 693	8 706 243	-7 465 143
2002	1 194 206	9 348 549	10 542 755	-8 154 343
2003	1 172 583	7 595 048	8 767 631	-6 422 465
2004	1 190 497	10 583 397	11 773 894	-9 392 900
2005	1 470 012	13 077 780	14 547 792	-11 607 768
2006	1 594 038	15 295 157	16 889 195	-13 701 119
2007	1 912 637	16 342 979	18 255 616	-14 430 342
2008	2 046 035	16 282 450	18 328 485	-14 236 415
2009	1 600 591	11 397 105	12 997 696	-9 796 514
2010	1 925 554	15 014 685	16 940 239	-13 089 131
2011	2 252 287	16 493 493	18 745 780	-14 241 206
2012	2 610 742	17 655 200	20 265 942	-15 044 458
2013	2 244 050	17 076 109	19 320 159	-14 832 059
2014 ¹	1 646 326	9 999 142	11 645 468	-8 352 816

Fuente: Secretaría de Economía, <<http://www.economia.gob.mx/>>.

¹ Preliminar.

Aunque en otras colaboraciones de este número se abordará con mayor detalle los saldos del comercio e inversión en tanto pilares del AAE, es necesario decir que algo que queda claro es que en la evolución del comercio bilateral a partir de la entrada en vigor del AAE, si bien el comercio bilateral se incrementó en cerca de 120% entre 2003-2013, la tendencia del déficit comercial para México se incrementó en algunos años en una relación de 8.5 a 1, o 7.5 a 1 como en 2007 y 2013, respectivamente.

Esto quiere decir que, el AAE ha beneficiado principalmente a Japón, quién ha sacado mejor provecho del acuerdo, sin poner en riesgo la buena imagen que en México y América Latina se tiene de Japón, pero con quien, al igual que el resto de los países importantes de Asia, se tiene un déficit crónico y creciente, el cual

registró su menor desequilibrio en 1998, cinco años previo a la entrada en vigor del acuerdo.²²

Obviamente que para Japón, el AAE ha resultado todo un éxito a tal grado de que, entre 2003 y 2013, según la Secretaría de Economía de México, el número de empresas japonesas en el país se incrementó en casi 2.5 veces, al pasar de 281 a 679 siendo las empresas automotrices como Nissan, Toyota y Mazda, las que principalmente han invertido y se han instalado en entidades como Aguascalientes, Querétaro y Guanajuato en la región Bajío-Centro Occidente del país.

²¹ *Ibidem*, p. 104.

²² CEPAL, Panorama de la inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010. Cap. 5. Cooperación y Relaciones económicas entre Japón y América Latina. Santiago de Chile, 2010, pp. 155-162.

CUADRO 2. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR PRINCIPALES PAÍSES, 2003-2014
(miles de millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Total	18 897	25 091	24 740	20 888	32 339	28 578	17 502	23 491	23 720	17 809	39 171	9 732
Estados Unidos	9 000	90 203	11 869	13 324	13 166	11 770	7 601	6 665	12 063	8 787	13 131	1 407
Canadá	408	804	690	965	834	3 433	1 838	1 848	1 395	1 766	1 387	432
Países Bajos	816	3 380	4 018	2 805	6 626	1 900	2 587	9 223	2 800	1 466	3 605	1 952
España	2 850	7 892	1 703	1 451	5 449	4 967	2 593	2 042	3 658	- 917	- 826	2 544
Belgica	225	46	- 21	69	228	109	347	38	163	1	13 290	1 261
Reino Unido	1 143	323	1 341	973	612	1 420	419	700	-1 040	444	1 251	132
Alemania	445	393	334	750	648	656	65	424	965	965	1 763	377
Francia	548	306	386	156	235	210	266	- 10	247	398	161	127
Suecia	- 25	408	376	38	36	85	11	327	43	180	253	- 59
Suiza	2 558	1 156	323	602	617	242	100	264	1 168	281	276	223
Japón	139	392	173	-1 433	439	509	483	535	916	1 815	1 623	696
Corea	57	67	96	72	90	476	75	- 3	100	129	403	122
Brasil	19	49	46	50	25	93	128	404	223	63	433	178
Singapur	6	29	14	63	139	108	257	33	151	49	99	17
Argentina	4	11	542	24	26	43	2	- 7	10	31	1	- 1
Chile	16	8	173	60	35	31	50	83	56	23	17	61
Colombia	8	34	14	17	5	43	24	18	204	12	39	35
Australia	6	7	36	32	139	11	16	30	17	12	38	- 3
China	25	12	15	24	14	13	33	14	22	82	19	16
Taiwán	12	10	44	22	10	33	48	115	27	88	121	21

Fuente: CNIED (2014). Informe sobre la evolución de la IED, 2003 a enero-junio de 2014. Nota: * enero-junio de 2014.

Aunque el sector automotriz es el que lleva la delantera en lo referido a la IED japonesa en México dicha inversión también se encuentra localizada en el sector de las autopartes, la industria electrónica, metalurgia, maquinaria, agroindustria, elaboración de alimentos y fabricación de alta tecnología.

Solo en 2013, noveno año del AAE, entraron al país alrededor de 130 empresas japonesas. Nuevamente, de acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía, las empresas japonesas han invertido más de 5,060 millones de dólares entre 2005 y 2013, cifra 60% menor a la esperada por las autoridades mexicanas previo a la firma del AAE.

Aunque en otras colaboraciones de este número se abordará con mayor detalle los saldos del comercio e inversión en tanto pilares del AAE, es necesario decir que algo que queda claro es que en la evolución del comercio bilateral a

partir de la entrada en vigor del AAE, si bien el comercio bilateral se incrementó en cerca de 120% entre 2003-2013, la tendencia del déficit comercial para México se incrementó en algunos años en una relación de 8.5 a 1 o 7.5 a 1 como en 2007 y 2013, respectivamente.

Esto quiere decir que, el AAE ha beneficiado principalmente a Japón, quien ha sacado mejor provecho del acuerdo, sin poner en riesgo la buena imagen que en México y América Latina se tiene de Japón, pero con quien, al igual que el resto de los países importantes de Asia, se tiene un déficit crónico y creciente, el cual registró su menor desequilibrio en 1998, cinco años previo a la entrada en vigor del acuerdo.

Obviamente que para Japón, el AAE ha resultado todo un éxito a tal grado de que, entre 2003 y 2013, según la secretaria de economía de México, el número de empresas japonesas en el país se in-

crementó en casi 2.5 veces, al pasar de 281 a 679 siendo las empresas automotrices como Nisán, Toyota y Mazda, las que principalmente han invertido y se han instalado en entidades como Aguascalientes, Querétaro y Guanajuato en la región Bajío-Centro Occidente del país.

Aunque el sector automotriz es el que lleva la delantera en lo referido a la IED japonesa en México dicha inversión también se encuentra localizada en el sector de las autopartes, la industria electrónica, metalurgia, maquinaria, agroindustria, elaboración de alimentos y fabricación de alta tecnología.

Solo en 2013, noveno año del AAE, entraron al país alrededor de 130 empresas japonesas. Nuevamente, de acuerdo con cifras de la secretaria de economía, las empresas japonesas han invertido más de 5,060 millones de dólares entre 2005 y 2013, cifra 60% menor a la esperada por las autoridades mexicanas previo a la firma del AAE.

El cuadro 2 resume la IED recibida por México desde el año 2000 hasta el año pasado. En él se observa, cuál ha sido la evolución de dicha IED. Destaca el hecho de que sólo a partir de 2011, dicha inversión empieza a ser realmente significativa, al alcanzar más de mil millones de dólares en promedio anual, en los años previos, estuvo muy por debajo de los países que históricamente han sido fuente de inversión en el país.

LAS PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN MÉXICO-JAPÓN

El AAE entre México y Japón está por cumplir 10 años en abril de 2015. Por los resultados arrojados hasta ahora se puede afirmar que Japón ha sido el país que mayores dividendos ha obtenido de las reducciones arancelarias y la apertura del mercado mexicano, independientemente de constatar o no que dicho país haya logrado incrementar su presencia tanto en América Latina como en Europa y la propia región del TLCAN, en tanto que era un objetivo también buscado por dicho país.

Hasta el momento, México no ha sabido sacar provecho de este acuerdo, el cual si bien no se refiere únicamente al comercio y la inversión globales, sí son dos de los indicadores en torno a los que se puede evaluar dicho instrumento de la política comercial internacional. Si bien el AAE significó una modalidad diferente a los 10 ALC que México ya tenía con 43 países del mundo, pudiera reportar mejores resultados, si México se diera a la tarea de reflexionar y redefinir su política comercial internacional, para generar nuevas estrategias que le permitan resarcir las pérdidas que registra frente a países como Japón.

México acumula más de 20 años sin someter a una evaluación general su política comercial internacional, particularmente la referida a los ALC y sus variantes. Pensamos que ya es tiempo de hacer dicha evaluación, pues en años recientes México ratificó algunos ALC con países latinoamericanos y se desconoce cuáles fueron los argumentos para su renovación. Ignorar la tarea supondrá simple y llanamente que los tomadores de decisiones únicamente aplican a pie juntillas las recetas de la teoría del libre

comercio, sin valorar ni evaluar sus resultados, o peor aún, que carecen de una visión de esta naturaleza.

Lo cierto es que en la actualidad se vislumbra una reafirmación del libre comercio a escala global, concebido como motor del crecimiento, por lo que los países deberán de prepararse para seguir participando en un escenario global, que exige mayor competitividad e innovación, así como mayor conocimiento de los países competidores y de sus agentes económicos respectivos.²³

Por último, cabe decir que Japón no es culpable de que hasta ahora los beneficios estén cargados básicamente hacia su lado. Si hubiera culpables, habría que buscarlos del lado mexicano. Y aunque Japón no termina de resolver sus problemas internos, que incluso lo han llevado a registrar un crecimiento económico mediocre, como el registrado en el siglo XXI, sus perspectivas parecen ser halagüeñas, por lo que tratando de hacer realmente efectiva la diversificación de mercados para las exportaciones y las inversiones mexicanas en el exterior, la nación asiática pudiera ser una opción para los próximos años, por lo que resulta factible un relanzamiento de la relación entre los dos países, que debería empezar por una evaluación objetiva del AAE.²⁴

CONCLUSIONES


En el presente trabajo se ha hecho un breve análisis sobre los motivos que llevaron a México y a Japón a firmar el AAE. Si bien en cada país dicho acuerdo respondió a diferentes esquemas, en un contexto nacional e internacional de fe religiosa hacia el libre comercio, hasta ahora los resultados globales del AAE sólo han dado la razón a Japón, ya que es el país que mejores resultados registra en la relación bilateral. En este sentido, el AAE respondió a la lógica japonesa de vincularse con más naciones, para ampliar sus nexos y mercados internacionales.

México deberá reflexionar en torno a sus resultados globales en materia de ALC, ya que, aunque, por ejemplo, el TLCAN no ha sido evaluado objetivamente por el gobierno mexicano a 20 años de su puesta en operación, quizá los saldos comerciales

y de inversión favorables lo justifiquen, desde el punto de vista de los tomadores de decisiones mexicanos. Sin embargo, no es el caso del AAE con Japón, país con el que México ha incrementado su déficit de manera preocupante; y no se observa inquietud en el gobierno mexicano relativa a la posibilidad de evaluar su actuación en materia de acuerdos de libre comercio.

Pese a la laxitud con la que las autoridades mexicanas asumen la evaluación de sus políticas económicas y comerciales, consideramos que esta actitud debe terminar pronto pues es ingenuo pensar que, en un mundo competitivo, los ALC por sí solos abrirán las fronteras y los mercados del exterior.

Si se continúa soslayando el rediseño de la política de comercio exterior de México y de los instrumentos útiles para tal propósito, lo más seguro es que el país siga siendo visto como el socio “a modo” en los acuerdos y los procesos de integración económica en marcha en el mundo, y de los cuales ya es parte, como es el caso del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), en el que Japón es el último integrante de un proyecto de integración comercial, que no concluye en el caso japonés si no observa que hay reglas claras que le permitan obtener más beneficios que perjuicios.

Proceder a una evaluación para un rediseño del AAE es lo menos que se podría esperar del gobierno mexicano, para saber que va a enmendar las fallas de la política comercial internacional, basada en los ALC. La práctica de evaluar los instrumentos antes de seguir en el mismo camino no es tan ajena a procesos de esta naturaleza, ya que se especula que fue la base de la ratificación de los ALC de México con Perú en 2012 y con Panamá en 2014. 

²³ Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial: la recuperación se afianza, pero sigue siendo dispareja*, Resumen Ejecutivo, Nueva York, 2014, pp. 1-87; y Banco Mundial, *Global Economic Perspectives. Coping with Policy Normalization in High-income Countries*, Washington, 2014.

²⁴ Marius Ioan Mihut y Anita Plesoianu, “Political Economy. The Investigation of Economic Growth’s Explanatory Factors: The Case of the Japanese Economy”, *The Scientific Journal of Humanistic Studies*, vol. 6, núm. 10, 2014, pp. 102-106.