



El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿economías complementarias o convergencia de intereses?

OSCAR LEÓN ISLAS

<ca1897@bancomext.gob.mx>

El 1 de abril de 2005 entrará en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAE), en un entorno económico difícil. Al parecer el panorama recesivo se había revertido con el crecimiento del producto mundial de 5% en 2004, pero las políticas contracíclicas (fiscales y monetarias) para conseguirlo, señala David Ibarra,¹ han acarreado costos. Éstos pueden generar presiones a una economía mundial cada vez más interdependiente, con instituciones multilaterales que requieren cambios ineludibles para afrontar los retos.²

Este acuerdo preferencial se firmó después de la V Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en 2003, en Cancún, México (cuyo fracaso³ representó un estancamiento frente a los progresos alcanzados en el marco del

1. David Ibarra, "Asimetrías internacionales", *El Universal*, 24 de enero de 2005.

2. Jeffrey E. Garten en "Los cambios para el crecimiento", *Newsweek en Español*, 31 de enero de 2005, señala que las propuestas comercial, monetario-financiera y de ayuda humanitaria implicarían un cambio en el orden mundial tan drástico como el de 1944 resultado de la conferencia de Bretton Woods, pero para ello se requeriría un evento catastrófico como la segunda guerra mundial.

3. Como señala Benjamin William Mkapa en "La falsa promesa de Cancún", *Foreign Affairs*, vol. 83, núm. 3, reproducido por *Foreign Affairs en Español*, julio-septiembre de 2004, pp. 182-185, la reunión de Cancún llegó cuando era irracional que los países ricos pidieran a los pobres que abrieran sus mercados mientras ellos retrasaban la desaparición de los subsidios a la producción y los créditos de sus exportaciones agropecuarias. "Los países desarrollados debieron haber elaborado un calendario para eliminar los subsidios a la agricultura y otras barreras al comercio que han tenido un indudable efecto negativo en las naciones del Sur". O como señala James Petras, el fracaso es para Estados Unidos y la Unión Europea al no lograr imponer regulaciones globales que favorecieran a sus poco competitivos agricultores y sus exportaciones subvencionadas, en tanto que para los países en desarrollo agrupados en el G-21, frenar el avance de los llamados Temas de Singapur (inversión, competencia, compras de gobierno, facilitación de comercio y derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, TRIPS) constituyó un éxito al establecer que no es en la OMC donde deben discutirse. James Petras, "La política comercial de EE.UU. después de Cancún", traducción de Laura Abad <www.rebelion.org/petras/031005petras.htm>.

Apuntes de coyuntura

Programa de Doha para el Desarrollo) y antes de la VI Conferencia Ministerial que se celebrará en Hong Kong en diciembre de 2005. Llama la atención que a 10 años de su creación se cuestione a la OMC por su defensa del libre comercio, al que se adjudican los problemas de derechos humanos, laborales, medioambientales y pobreza. También se ha señalado su fracaso como organismo promotor de las negociaciones comerciales multilaterales,⁴ en un entorno en que se han multiplicado los acuerdos preferenciales⁵ (uniones aduaneras, mercados comunes, zonas de libre comercio bilaterales o regionales) que han erosionado el principio de no discriminación (trato de nación más favorecida y trato nacional) al crear espacios privilegiados para las exportaciones y las inversiones de los países desarrollados.⁶

En esta nota se revisan las razones que impulsan a los gobiernos de México y Japón a suscribir el AAE. Para ello se repasa su política comercial, sus relaciones de intercambio

comercial y de inversión, y el contenido del acuerdo en lo que respecta al acceso a los mercados.

La política comercial mexicana en los últimos 20 años

Desde una perspectiva de largo plazo, la economía mexicana ha transitado por dos modelos de desarrollo con orientaciones y desempeños contrastantes. El primero, el estabilizador, abarcó desde la segunda guerra mundial hasta principios de los años ochenta y se caracterizó por una economía protegida del exterior y la intervención del Estado en todos los órdenes de la actividad económica. Como resultado se logró un crecimiento económico de cerca de 6% del PIB al año y de 3.5% per cápita y se consolidó un desarrollo industrial por sustitución de importaciones en el que el mercado interno cobró relevancia.⁷

El segundo modelo, con resultados más modestos debido a limitaciones estructurales sin resolver, comprende de 1982 a la fecha y fue la respuesta al agotamiento del modelo anterior, que en ese año desencadenó una crisis económica con efectos importantes. Para superarla se requirió la aplicación de programas de ajuste macroeconómico (ortodoxos y heterodoxos) y el desmantelamiento de las estructuras económicas proteccionistas para construir las bases de otras

orientadas al exterior. En este nuevo modelo el Estado se repliega y el mercado asigna los recursos económicos.

La apertura externa comenzó de forma unilateral con el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice, 1984-1988), y con el de Fomento Integral a las Exportaciones (Porfies, 1985). Sin embargo, pronto se evidenciaron los pocos instrumentos jurídicos de México para defender sus exportaciones o negociar más apertura con otros mercados. Así, las autoridades mexicanas tenían dos alternativas: celebrar acuerdos comerciales bilaterales operativos o suscribir el único instrumento multilateral en escala internacional: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). México optó por la segunda y en septiembre de 1986 se le aceptó como miembro del GATT.⁸ El efecto inmediato más visible para el país resultó de la disminución arancelaria (de 10% para 1986, cuando el año anterior era de 22.6%),⁹ verificada de forma unilateral incluso antes de que México formalizara su ingreso como miembro permanente.

En 1989, los cambios de la economía mundial apuntaban hacia una considerable regionalización de los flujos comerciales y financieros, por encima de los intercambios multilaterales (que se encontraban estancados en la Ronda de Uruguay del GATT),¹⁰ con la consecuente mayor competencia

4. En su defensa, Supachai Panitchpakdi, director general de la OMC, encargó a un grupo de *sabios* (miembros del Consejo Consultivo) un análisis de los retos que el organismo enfrenta. Peter Sutherland, Jagdish Bhagwati et al., *El futuro de la OMC: una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio* <www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_s.pdf>, enero de 2005.
5. Datos de la OMC señalan que de un total de 300 acuerdos comerciales preferenciales notificados al GATT y la OMC hasta octubre de 2004, 176 se notificaron después de enero de 1995. De ellos, 150 están en vigor y se calcula que ya se aplican otros 70 que aún no se han ratificado.
6. María Cristina Rosas, "Del multilateralismo clásico al multilateralismo por bloques regionales" en *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.

7. Fernando de Mateo, "México: política comercial y desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, noviembre de 1985, pp. 1037-1048, y Fernando Sánchez Ugarte et al., *La política industrial ante la apertura*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial-Nacional Financiera-Fondo de Cultura Económica, México, 1994, p. 21.

8. Véase María Cristina Rosas, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, México, 1999 (Jesús Silva Herzog), y Tomás Peñalosa Webb, "La adhesión de México al GATT", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 12, diciembre de 1985, pp. 1160-1168.
9. Véase Ricardo Peña Alfaro, "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1, enero de 1986, pp. 33-45.
10. La Ronda de Uruguay se inició en 1986 y concluyó ocho años después con la firma de los Acuerdos de Marraquech en abril de 1994. Uno de sus principales resultados fue la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como respuesta a los nuevos retos del comercio internacional. Herman Aschentrupp Toledo, "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", *Comercio Exterior*, vol. 45 núm. 11, noviembre de 1995, pp. 847-856.

por los mercados externos, al tiempo que aparecían otras formas de proteccionismo no arancelario como las normas técnicas, fitosanitarias y ambientales. Si México quería mantener una posición que favoreciera su competitividad, necesitaba replantear su estrategia. Por tanto, la negociación de acuerdos comerciales preferenciales era fundamental para abrir mercados para las exportaciones mexicanas, crear mejores condiciones para atraer inversión extranjera directa, disponer de mejores productos a menores precios y fomentar una competencia que fortalecería la eficiencia de los productores nacionales.

De 1983 a 1994 se firmaron numerosos acuerdos,¹¹ los cuales son el antecedente inmediato (aunque sin los alcances ni las implicaciones) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México, suscrito el 14 de septiembre de 1993 y en vigor a partir del 1 de enero de 1994. México ha suscrito otros acuerdos comerciales para diversificar los destinos de su comercio exterior, concentrado casi totalmente en Estados Unidos (cerca de 90% en 2000). Destaca el suscrito con la Unión Europea, que plantea un plazo de 10 años para la liberación de 95% del comercio bilateral con esas naciones conforme a un programa que exige de restricciones por completo el intercambio de bienes industriales, 60% los productos agrícolas y 99% los pesqueros; los servicios serán liberados en un plazo de 10 años, según lo establecido en el Acuerdo General sobre Servicios (GATS). La cooperación cubrirá 27 ámbitos: el ambiente, la ciencia, la tecnología (informática y de telecomunicación), la educación y los negocios.

En una breve evaluación de la apertura de la economía mexicana puede señalarse que de 1982 a 2003 se han diversificado los productos exportados, pero su destino sigue concentrado en Estados Unidos (88.42%).

11. Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pp. 12-14.

Economía y política comercial de Japón

Japón es un archipiélago en el extremo oriental del continente asiático. Las cuatro islas mayores, Hokaido, Nipón (Honshu u Hondo), Shikoku y Kyushu suman 97% de los 377 819 km² de su territorio, del que 26% es volcánico. Los veranos son calurosos y húmedos y los inviernos, fríos.

Es el décimo país más poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes, lo que supone una densidad de más de 336 personas por km², de las mayores del mundo. La fecundidad siempre ha sido muy alta (10.19 nacimientos por cada 1 000 habitantes) y su mortalidad muy baja (7.71 fallecimientos por cada 1 000 habitantes), por lo que pasó rápidamente la transición demográfica y hoy es una sociedad madura (su pirámide poblacional concentra 69% en el rango de 15 a 64 años) con presiones financieras para sufragar los gastos que ello implica. El aumento demográfico se debe en esencia al envejecimiento de sus habitantes (el llamado crecimiento vegetativo; la esperanza de vida es un promedio de 79.55 años). Las migraciones son marginales.¹² La mayor parte del país está despoblada. La gente se concentra en las llanuras costeras y sobre todo en el sur, en torno a las grandes megalópolis. Los japoneses se ocupan principalmente en el sector terciario y después en la industria y la agricultura. Los empleos son de buena calidad y estables, al menos hasta hace poco.

Japón fue una sociedad cerrada a las influencias extranjeras durante 230 años.¹³ En 1868, el emperador de Kioto restauró el poder imperial al derrocar al shogun y restaurar la dinastía Meiji. A partir de entonces se construye un modelo de Estado liberal por

la presión de occidente, en particular de Estados Unidos. Se desarrolla, en principio, por el impulso del Estado,¹⁴ que pretende abastecer a su ejército de productos industriales, pero luego las empresas privadas entran al relevo (a partir de una estructura de organización industrial particular —keiretsu, sogoshoshas y zaibatsu— responsable del milagro económico de los años cincuenta) sin que aquél pierda su importancia en la planeación económica; entre tanto las costumbres y el consumo también se occidentalizan.

Durante los años treinta, la economía de guerra fue una medida para restaurar el crecimiento después de la crisis de 1929, lo que desembocó en la presencia militar en la región y su adhesión a las potencias del Eje (Alemania e Italia) contra los aliados durante la segunda guerra mundial. Tras la guerra y después de dos bombas atómicas, Japón quedó bajo la tutela de Estados Unidos que le impuso una constitución política y restricciones militares y comerciales.

El 8 de septiembre de 1951, los gobiernos estadounidense y japonés firmaron el Tratado de Paz que puso fin a seis años de ocupación. Celebraron también un Tratado de Seguridad Mutua que contribuiría a la reconstrucción económica (con ayuda financiera y trato preferencial para las exportaciones de bienes japoneses en el mercado estadounidense) y a la seguridad nacional de Japón, a cambio de que éste contuviera el avance del comunismo en la región.

En este punto comenzó a gestarse el milagro económico japonés (que duraría hasta principios de los noventa): uno de los episodios más sorprendentes de crecimiento, desarrollo tecnológico, cultura organizacional, relaciones obrero-patronales y sistemas de seguridad social que llevó a esta nación

12. José B. Morelos, "Una mirada a la demografía de los países de la cuenca del Pacífico", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, agosto de 1993.

13. La política de aislamiento japonés (*sakoku*) fue, según Alfredo Román Zavala en *Política financiera y seguridad nacional en Japón*, El Colegio de México, México, 1996, p. 23, uno de los sistemas de seguridad nacional del shogunato contra la amenaza que representó el avance de los países cristianos. Esta seguridad estuvo sujeta al gobierno central y el aislamiento buscó la cohesión interna alrededor del sistema Han y de la consolidación burocrática del shogunato Tokugawa.

14. Vale la pena repasar el concepto japonés de Estado y su función como articulador social y guardián de la seguridad nacional. Aquél se consideró instrumento para el perfeccionamiento moral y social y para mantener la protección del interés público y el progreso. A ello se añade al práctico sometimiento de la voluntad colectiva, producto de una organización social basada en el predominio de elites cuya historia permeó la organización estatal. *Ibid.*

a ocupar el segundo puesto entre los principales exportadores.

Estructura económica

El sector empresarial japonés manifiesta cierta polaridad entre las grandes y las pequeñas empresas; éstas son filiales de las primeras, para las cuales fabrican componentes; no obstante, la producción para el mercado está dominada por las grandes compañías. La base de la economía japonesa es el consumo interno.

Los zaibatsu son las grandes empresas financieras y los grandes bancos (hoy en crisis) que en ocasiones mueven presupuestos mayores a los de muchos países desarrollados.

La agricultura tradicional es de tipo asiático meridional: intensiva de arroz con riego por inundación. Las explotaciones están muy capitalizadas, pues son de propiedad privada. Japón se ha distinguido por proteger este sector, y aunque importa 60% de su consumo de alimentos (cereales, oleaginosas, frutas, productos lácteos y cárnicos), sus aranceles son relativamente bajos¹⁵ y aplica cuotas de importación y medidas fitosanitarias argumentando un *efecto de sustitución* y la seguridad alimentaria.

La pesca es uno de los sectores más importantes de Japón. El país dispone de buenos caladeros en el mar de China y en el mar del Japón (o mar del Este), pero no se limita a ellos. Sus flotas figuran entre las más grandes y tecnológicamente más avanzadas del mundo: aporta 60% de las proteínas animales de la dieta japonesa. Los puertos más importantes están en el Pacífico, en tanto los del mar de Japón o el de China se dedican principalmente a la pesca tradicional.

Japón es un gran consumidor de energía (más de 6895 kw/h per cápita), en su

mayoría grandes empresas. En la producción de energía eléctrica ocupa el tercer lugar y la usa para satisfacer sus propias necesidades. Asimismo importa grandes cantidades de petróleo crudo.

La industria es el segundo sector más importante de la economía japonesa, aunque ha disminuido su participación en el PIB total, que pasó de 23% en 1995 a 21.6% en 2000. Gracias a su competitividad, puede abastecer la demanda interna y poner en el mercado internacional productos de buena calidad a precios accesibles.

El sector de servicios ha cobrado importancia, ya que su participación en el PIB pasó de 68.8% en 1995 a 70.1% en 2000. La red de comunicaciones japonesa es muy eficiente, en particular la ferroviaria, probablemente la más moderna del mundo. Tanto esta red como la de carreteras están siempre congestionadas, a pesar de su densidad. La marina mercante es la segunda del mundo en importancia, y la aviación es una de las más destacadas.

Además de petróleo, Japón importa materias primas y algunos bienes de consumo. Exporta productos elaborados de alto valor añadido (principalmente de la industria automovilística, y maquinaria y equipo). Su balanza comercial es superavitaria, lo que ha motivado intensas disputas comerciales y acusaciones de que promueve el comercio en el exterior y protege con vehemencia su mercado interno.

El desarrollo económico japonés se difunde por toda el área del Pacífico gracias a la política de desconcentración de las grandes compañías. No obstante, los centros de decisión permanecen en Japón. Las industrias se localizan en las costas de países como Taiwán, Corea, Singapur, Malasia, Indonesia y Vietnam, en ciudades situadas en las vías del comercio internacional que se han beneficiado de este fenómeno.

Política comercial

La política comercial de Japón ha transitado de su tradicional enfoque multilateral

(adoptado desde mediados de los cincuenta) a la opción regional (en los noventa) y finalmente (sin excluir a las anteriores) a la bilateral de los acuerdos comerciales preferenciales (a partir de 2002).

Desde su adhesión al GATT en 1955, su modelo económico consiguió espacios de interacción y negociación multilateral, lo que le permitió regularizar el comercio con Europa y otros países, pero restringiendo las importaciones a fin de proteger su desarrollo industrial. Primero se apegó a la cláusula duodécima del GATT¹⁶ y después, en respuesta a las exigencias de 14 países para que liberara más su comercio,¹⁷ se convirtió en el país de la cláusula undécima en 1963, para un año después aceptar la cláusula octava del FMI,¹⁸ al tiempo que formalizaba su ingreso a la OCDE y liberalizaba su cuenta de capital.

Durante el periodo de la posguerra, su política comercial consistió en promover sus exportaciones¹⁹ en el seno del GATT e inhibir en la medida de lo posible las importaciones para desarrollar su propia industria manufacturera.²⁰ Con esto consolidó un sector

16. Esta cláusula aplica restricciones a la importación conforme ciertas condiciones, a fin de proteger su industria de la inversión de capitales extranjeros y con fines de balanza comercial.

17. Entre estos países destacaban el Reino Unido, Francia y la India; se sintieron amenazados por las medidas proteccionistas de Japón y su ingreso al GATT, por lo que se acogieron a la cláusula trigesimoquinta con lo que rechazaron sostener relación alguna con Japón, razón por la que sólo Estados Unidos, Canadá, Alemania, Italia y los países de Europa septentrional le otorgaron el trato de nación más favorecida.

18. Los países de la cláusula octava del FMI undécima del GATT son los que liberan las transacciones de ingreso y egreso corriente en materia de importación y no aplican restricciones al volumen de importaciones ni al tipo de cambio por motivos de balanza comercial.

19. Una explicación más detallada de las políticas comerciales —incluida la promoción de exportaciones— y de inversiones de Japón desde la reconstrucción de la posguerra hasta 2002 se encuentra en <www.jica.go.jp/english/publication/studyreport/topical/enfoques/pdf/comercio_08.pdf>.

20. El modelo exportador de Japón no lo pueden imitar otros países, ya que en el seno de la OMC gozan de un plazo para la apertura de sus mercados en función de su desarrollo.

15. El promedio del arancel para las naciones más favorecidas realmente aplicado a la agricultura disminuyó de 18.9% en 2000 a 18.6% en 2002. OMC, *Examen de las políticas comerciales de Japón. Informe de la Secretaría*, documento WT/TPR/S107, 9 de octubre de 2002.

exportador que lo convirtió en el segundo país de ventas al exterior, a la vez que recibía continuos reclamos de los países con los que mantenía superávit, así como la exigencia de que abriera más sus mercados.²¹

En los años noventa, Japón se vuelve un hito en materia económica y comercial. El estallido de la burbuja especulativa a principios del decenio²² tuvo efectos recesivos que se extendieron hasta 1999, con moderada recuperación en 2000 (de 2.8% con respecto a 1999 y que arrojó una tasa de crecimiento promedio anual de 1.5% de 1990 a 2000), una nueva desaceleración en 2001 y 2002 (de 0.4 y -0.7 por ciento, respectivamente) y otro crecimiento en 2003 con una tasa anual de 2.7%. Empezó una reforma estructural²³ con el fin de dismantlar las viejas estructuras corporativas y de intereses conservadores, responsables en parte de la pérdida de competitividad de su economía.

Las reformas se han vuelto impostergables ante el nulo margen para aplicar políticas expansivas. Las tasas de interés nominales están casi en cero y la deuda pública equivale a 140% del PIB (y si se suma la privada, a 160%). Japón ha añadido a los conocidos dilemas macroeconómicos de crecimiento con inflación (sobrecalentamiento) y de

estancamiento con inflación (estanflación), el de recesión con deflación, por una producción que no encuentra salida por la atonía de la demanda interna (explicada en parte por un ahorro interno superior a 27% del PIB y por una tasa de desempleo cercana a 5%) que busca la vía de las exportaciones.

Este país respalda el enfoque de regionalismo abierto del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), del cual es fundador y, a pesar de no ser miembro de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), participa con China y Corea (ANSEA+3) en sus reuniones anuales.²⁴ En opinión de Carlos Uscanga,²⁵ su participación en la cooperación regional le ha permitido construir un ámbito flexible (pues no implica una integración formal) de interrelación e influencia en la región del Pacífico asiático, en donde ha podido valorar los efectos de la liberalización comercial²⁶ al tiempo que ha avanzado a su propio ritmo en la apertura de los sectores sensibles (pesquero, agrícola y forestal).

Sin embargo, debido al fracaso de la tercera Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle en 1999 (vía multilateral) y de la propuesta de la reunión ministerial del APEC en Vancouver de 1997 acerca de avanzar en una liberalización sectorial voluntaria y anticipada (opción regional), y ante la crisis asiática (región que concentra el grueso de su comercio e inversiones), Japón optó finalmente por los acuerdos comerciales bilaterales. Hasta entonces era la única potencia comercial sin acuerdos de esa índole.²⁷

Se adoptó un método para seleccionar primero a candidatos y formar grupos de estudio que identificaran las áreas de cooperación y los sectores potenciales de conflicto. A partir de los informes se eligió a los prospectos que implicaran ganancias para ambas partes y que no afectaran a los sectores sensibles del país asiático e incorporaran aspectos de cooperación y asociación entre las partes, más allá de un simple acuerdo de libre comercio.

Se eligió a Singapur, que ofrecía menos problemas en materia de reducciones arancelarias y no arancelarias, en particular en los sectores sensibles de Japón. Con ello se ganaba el apoyo de los grupos políticos conservadores, reacios a las negociaciones bilaterales. Después de dos años de negociaciones, en enero de 2002 se firmó el acuerdo para una asociación económica. Siguiendo a Uscanga, la intención del gobierno de Koizumi era construir un modelo de negociación que permitiera tener una llave de acceso controlado más formal, inmediato y recíproco a otros países, en particular de la ANSEA, e incluso Nueva Zelanda y Australia, deseo expresado por el primer ministro japonés.²⁸

El modelo de negociación utilizado con Singapur pronto mostró sus limitaciones. En noviembre de 2001, el gobierno chino manifestó a los líderes de dicha asociación sus deseos de negociar un acuerdo de libre comercio que incluyera al sector agrícola además de otros elementos. Japón se vio obligado a buscar otro socio. Los candidatos eran Chile, importante productor de bienes agrícolas pero con la mira comercial puesta en Europa y perspectivas regionales más orientadas al Mercosur, y México —por el que finalmente se optó—, con una postura abierta al regionalismo y experiencia en la negociación de acuerdos comerciales preferenciales con las principales economías del planeta que lo convertían en plataforma para exportar a Estados Unidos y la Unión Europea en la medida que se cumplieran los contenidos locales mínimos requeridos.

28. Carlos Uscanga, *op. cit.*, p. 1066.

21. Destaca la pugna comercial con Estados Unidos que lo obligaba a adoptar programas "voluntarios" sectoriales de restricción de exportaciones y de acceso al mercado japonés que evolucionaría a instrumentos como la Iniciativa de Impedimentos Estratégicos del gobierno de George Bush y el régimen de comercio administrado de William Clinton. Carlos Uscanga, "La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 12, diciembre de 2002, p. 1062.

22. Para una explicación detallada de su gestación y la crisis de su sistema bancario, de la *titularización* de las deudas pública y privada, del mercado *gensaki* de bonos y del auge de los bienes raíces, véase Alfredo Ramón Zavala, *op. cit.*, pp. 57-71.

23. El primer ministro Junichiro Koizumi se comprometió, al comenzar su mandato en 2001, a revigorizar al país mediante una transformación radical de la economía basada en el mercado, con la intención de reducir el gobierno y dismantlar el modelo de planeación estatal predominante por más de 60 años. Para un análisis de las medidas véase OMC, *op. cit.*, pp. 4-10.

24. Para una explicación minuciosa de su participación en la ANSEA y ANSEA+3 véase OMC, *op. cit.*, pp. 23 y 24.

25. Carlos Uscanga, *op. cit.*, p. 1064.

26. Es preciso recordar que los miembros del APEC se comprometieron en 1994 en Indonesia a liberar los sectores no sensibles en 2010 (los países desarrollados) y 2020 (las naciones en desarrollo).

27. Japón firmó instrumentos bilaterales de comercio y cooperación con Estados Unidos (el más reciente es la Asociación Económica para el Crecimiento del 30 de junio de 2001) y con la Unión Europea (contenido en el Plan de Acción para la Cooperación de diciembre de 2001), pero no tiene un compromiso formal con ninguno.

Relaciones comerciales y de inversión entre México y Japón

Sólo 20 años después de la restauración Meiji, Japón y México celebraron un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación. Sin embargo, fue hasta la segunda mitad del siglo XX cuando las relaciones entre ambos países cobraron relevancia en materia comercial, de inversión extranjera directa y financiera (préstamos bancarios durante los años ochenta).

Intercambio

Una revisión histórica de los lazos comerciales entre México y Japón²⁹ revela que, a pesar de las fluctuaciones en la relación bilateral, el primero tradicionalmente ha exportado productos primarios al segundo: algodón en los años cincuenta, camarón, sal y maíz en los sesenta y setenta, petróleo

en los ochenta, y alimentos (legumbres, pescado, frutas, café, carne de cerdo, sal, limón persa), petróleo y manufacturas ligeras (maquinaria eléctrica y electrónica)³⁰ en los noventa, al tiempo que importa manufacturas ligeras y pesadas (véanse los cuadros 1 y 2).

Sin embargo, estos intercambios constituyen una porción poco significativa de su comercio exterior. En 2003, las ventas de México a Japón sumaron 605.8 millones de dólares,³¹ es decir, 0.37% de un total de 165 355.20 millones de dólares (el porcentaje destinado a Estados Unidos en ese año fue de 88.78). En cuanto a importaciones, las provenientes de Japón fueron 7 622.8 millones de dólares, 4.46% de las compras totales de México que ese año fueron de 170 958.20 millones de dólares (Estados Unidos participó con 61.81%), como se observa en el cuadro 3.

Desde la perspectiva de Japón, el comercio bilateral es aún menos significativo, ya que en el mismo año del total de exportaciones a todo el mundo (471.82 miles de millones de dólares), únicamente 0.8% tuvieron a México como destino; de sus importaciones (382 930 millones de dólares), 0.5% procede de México. Cabe señalar que, aunque Asia fue el destino de 49% de las exportaciones y de las importaciones de Japón en 2003, Estados Unidos participó con 24.9% de las primeras y 15.7% de las segundas.³²

Los proveedores tradicionales de Estados Unidos han ido perdiendo posiciones frente a China. En 1994, aquél importó 663 830 millones de dólares: Japón fue su segundo proveedor (17.9%), seguido de México (7.5%) y China (5.8%), todos superados por Canadá (19.4%). En 2003, de los 1.3 millones de dólares de importaciones de la

C U A D R O 1

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A JAPÓN, 2003 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Producto	Valor	Participación en las exportaciones a Japón
Carne de porcino en sus diferentes variedades (cinco fracciones arancelarias)	178.45	10.06
Vehículos de cilindrada superior a 1 500 cm ³ e inferior o igual a 3 000 cm ³	165.55	9.34
Otras unidades de máquinas automáticas para procesamiento de datos	100.87	5.69
Sal común	97.07	5.47
Partes de asientos de cuero	86.26	4.87
Petróleo crudo	61.52	3.47
Partes y accesorios de tractores	55.61	3.14
Aguacate fresco	48.18	2.72
Lingote de plata	46.04	2.60
Minerales de molibdeno	41.62	2.35
Atún aleta azul fresco o refrigerado (blue fin)	34.61	1.95
PMU (microprocesador unit) monolítico digital de tipo MOS	28.63	1.61
Partes y accesorios de máquinas automáticas para procesamiento de datos	25.84	1.46
Melón fresco	24.39	1.38
Receptores de radiodifusión con grabadores o reproductores de sonido	20.24	1.14
Unidades de memoria principal	16.83	0.95
Transistores de silicio con capacidad de disipación superior a 1 watt	16.19	0.91
Altavoces diversos	15.37	0.87
Minerales de cobre	15.19	0.86
Tereftalato de dimetilo	14.43	0.81
Total	1 092.89	61.65

Fuente: Consejería Comercial de México con datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

29. Véase el excelente estudio sobre los patrones históricos de comercio e inversión entre México y Japón de Mireya Solís, *México y Japón: las oportunidades del libre comercio*, El Colegio de México, México, 2000.

30. Es muy probable que el aumento en las exportaciones de manufacturas mexicanas se deba al comercio intrafirma de las transnacionales japonesas en el país, en sectores terminales o de la industria maquiladora de exportación, *ibid.*

31. Dato oficial de la Secretaría de Economía, pero inferior a los 1 800 millones de dólares contabilizados por el Ministerio de Finanzas de Japón, que registra todas las exportaciones mexicanas a ese país con independencia de donde se hayan embarcado.

32. OMC, *Estadísticas del comercio internacional*, 2004, p. 89.

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE JAPÓN, 2003 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Producto	Valor	Participación en las importaciones de Japón
Vehículos de cilindrada superior a 1 500 cm ³ e inferior o igual a 3 000 cm ³	377.68	4.95
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación	290.00	3.80
Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores	151.03	1.98
Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas	137.52	1.80
Impresoras láser	123.84	1.62
Partes específicas para impresoras de la Nota Aclaratoria 3 del Capítulo 8	115.70	1.52
Partes para sistemas de telecomunicación, excepto de teléfonos celulares	108.74	1.43
Circuitos integrados híbridos y microestructuras electrónicas	103.50	1.36
Vehículos de cilindrada superior a 3 000 cm ³	103.42	1.36
Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación	97.92	1.28
Manufacturas de hierro o acero	97.90	1.28
Manufacturas de plástico y las demás manufacturas de la partida 39 (polímeros de etileno)	94.29	1.24
Manufacturas de plástico y las demás manufacturas de la partida 85	92.63	1.22
Videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras digitales	88.62	1.16
Manufacturas de plástico y desechos, recortes y desperdicios	85.42	1.12
Tubos para visualizar datos gráficos, en colores, con pantalla fosfórica	80.08	1.05
Máquinas y aparatos mecánicos con función propia	79.19	1.04
Vehículos <i>pick up</i> , de peso total con carga máxima inferior 3 200 km ²	70.90	0.93
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	70.66	0.93
Circuitos modulares reconocibles como concebidos para aparatos televisores o de radiodifusión, grabación o reproducción de sonido o de imágenes	67.69	0.89
Total	7 622.79	31.96

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

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON JAPÓN, 1990-2004 (MILLONES DE DÓLARES)

	Exportaciones		Importaciones		Comercio total		Balanza comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1990	1 450.9		1 349.0		2 799.8		101.9
1991	1 254.0	-13.6	2 259.6	67.5	3 513.6	25.5	-1 005.6
1992	811.5	-35.3	3 359.4	48.7	4 170.8	18.7	-2 547.9
1993	686.4	-15.4	3 928.7	16.9	4 615.2	10.7	-3 242.3
1994	997.0	45.2	4 780.0	21.7	5 777.0	25.2	-3 783.0
1995	979.3	-1.8	3 952.1	-17.3	4 931.4	-14.6	-2 972.8
1996	1 393.4	42.3	4 132.1	4.6	5 525.5	12.0	-2 738.7
1997	1 156.3	-17.0	4 333.6	4.9	5 490.0	-0.6	-3 177.3
1998	851.3	-26.4	4 537.1	4.7	5 388.3	-1.9	-3 685.8
1999	776.1	-8.8	5 083.1	12.0	5 859.2	8.7	-4 307.0
2000	930.5	19.9	6 465.7	27.2	7 396.2	26.2	-5 535.1
2001	620.6	-33.3	8 085.7	25.1	8 706.3	17.7	-7 465.1
2002	465.1	-25.1	9 348.6	15.6	9 813.7	12.7	-8 883.5
2003	605.8	30.2	7 622.8	-18.5	8 228.6	-16.2	-7 017.0
2003 ^a	309.8	-48.9	3 629.0	-52.4	3 938.9	-52.1	-3 319.2
2004 ^a	227.9	-26.4	4 567.3	25.9	4 795.2	21.7	-4 339.4

a. Enero-junio.

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

comercio proteccionista o discriminatoria.³⁹ Esto se combinó con el propósito de México de diversificar su comercio para contrarrestar su dependencia con Estados Unidos.

En consecuencia, durante la visita del presidente Carlos Salinas a Japón en 1990 se creó la Comisión México-Japón Siglo XXI, que permitió al país asiático un acercamiento a las negociaciones de México y Estados Unidos para firmar el TLCAN, además de que planteó 32 recomendaciones sobre la relación bilateral. Durante el gobierno de Ernesto Zedillo continuaron los contactos con el objetivo de atraer inversión directa japonesa al país.

Durante la gira del presidente Vicente Fox en junio de 2001 se convino en negociar un tratado con Japón. Un grupo de estudio se reunió en siete ocasiones y en julio de 2002 presentó un informe que señalaba que la naturaleza complementaria de ambas economías se potenciaría con la firma de un acuerdo comercial preferencial.⁴⁰ En octubre de ese año, durante la Reunión de Líderes del APEC en Los Cabos, México, se acordó emprender las negociaciones, y después de 14 rondas que concluyeron en marzo de 2004 se pactó la parte medular del AAE. Ambos presidentes firmaron el 17 de septiembre en la ciudad de México. Las cámaras de Diputados y de consejeros de la Dieta japonesa ratificaron el 1 y 9 de noviembre, y el senado mexicano, el 11 de noviembre.

El AAE que entrará en vigor el 1 de abril de 2005 comprende los elementos de un tratado de libre comercio, además de disposiciones de cooperación económica (véase el

39. Según un politólogo japonés, las empresas japonesas tienen mayor competitividad en el libre comercio. Sin embargo, al ocurrir algún *desorden* como las fricciones económicas o el TLCAN, el precio que Japón debe pagar es alto porque no sólo puede perder algo de su acceso al mercado estadounidense, sino que debe buscar destinos alternativos para sus exportaciones y asegurar el abastecimiento de materias primas y productos agrícolas. Véase Shigeru Kochi, *op. cit.*, p. 9.

40. Dicho informe consta de 84 páginas más anexos y se puede consultar en <www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/sala_prensa/pdfs/japón_completo.pdf>.

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN

Tratado de Libre Comercio (Capítulos y secciones)	Cooperación bilateral (Capítulos y artículos)
1. Objetivos	13. Mejora del ambiente de negocios
2. Definiciones generales	14. Cooperación bilateral
3. Comercio de bienes	139. Promoción del comercio y la inversión
1. Reglas generales	140. Industria de soporte
2. Medidas sanitarias y fitosanitarias	141. Pequeñas y medianas empresas
3. Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad	142. Ciencia y tecnología
4. Reglas de origen	143. Educación técnica y capacitación
5. Certificado de origen y procedimientos aduaneros	144. Propiedad intelectual
6. Medidas de salvaguardia bilaterales	145. Agricultura
7. Inversión	146. Turismo
8. Comercio transfronterizo de servicios	147. Medio ambiente
9. Servicios financieros	148. No aplicación del capítulo 15
10. Entrada y estancia temporal de nacionales con negocios	149. Relación con otros acuerdos
11. Compras del sector público	
12. Competencia	
15. Solución de controversias	
16. Operación del acuerdo	
17. Excepciones	
18. Disposiciones finales	

Fuente: elaboración propia a partir del texto oficial <www.economia-snci.gob.mx/sic_php>.

cuadro 5), por lo que se considera de tercera generación.⁴¹

En materia de acceso a mercados,⁴² México negoció compromisos respecto de productos agroalimentarios en 796 líneas arancelarias, más de 99% de las exportaciones a Japón de estos productos, las cuales tendrán

acceso preferencial.⁴³ Otras tendrán acceso a mediano plazo (de tres a siete años) y a largo plazo (en 10 años). Sólo 0.2% del total de estos productos no estará temporalmente en el Acuerdo y se revisará tres años después de su entrada en vigor: piña, dulces, trigo y pastas, azúcar y jugo de piña. Finalmente, se negoció un acceso preferencial con cuotas para productos muy sensibles para Japón y de interés para los exportadores mexicanos (véase el cuadro 6).

Se logró también que todos los productos pesqueros de interés para México se incluyeran en el acuerdo. Tendrán acceso inmediato libre de arancel entre otros el atún de aleta amarilla fresco y enlatado, el camarón, algunos crustáceos, moluscos y el pulpo. Para las sardinas y el calamar se negociaron cupos.

41. Los de primera generación implican la liberación comercial de bienes; los de segunda, incluyen, además de éstos, la de servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual y políticas de competencia, y los de tercera generación abarcan los compromisos anteriores, así como aspectos de cooperación como el mejoramiento del clima de negocios, la facilitación del comercio exterior, ciencia y tecnología, educación técnica y capacitación laboral.

42. Por cuestiones de espacio no se detallan los demás factores del AAE. El texto completo de 100 páginas puede consultarse en la dirección electrónica de la Secretaría de Economía <www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=516&p=1&l=1>.

43. A menos que se indique lo contrario, esta información se obtuvo de la Secretaría de Economía <www.economia-snci.gob.mx/sic_php>.

potencia americana, Canadá participó con 17.8% del total, China pasó al segundo lugar (12.1%), México conservó su posición (11%) y Japón cayó al cuarto sitio (9.4%). Es decir, China ascendió dos puestos en menos de 10 años.³³

Inversión extranjera directa

Al menos tres estrategias han orientado los proyectos de inversión directa japoneses en México: en los años sesenta y setenta,³⁴ la producción local para un mercado protegido; en los ochenta,³⁵ el suministro de petróleo y, a partir de los noventa,³⁶ una plataforma de exportación hacia el mercado estadounidense (maquiladoras, industria eléctrica y electrónica, sector automovilístico).

Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, con un promedio anual de unos 26 000 millones de dólares de 1994 a 2003. El monto acumulado de inversión japonesa en México fue de 3 464 millones de dólares en igual periodo, equivalente a 2.7% del total que ingresó en el país (125 988 millones de dólares). En términos de flujo se recibió un promedio anual de 347 millones de dólares, con una tasa media de variación -17.39% en los de 1994 a 2003. El año de mayor flujo fue 1999 con 1 232 millones y el de menor recepción, 1998, con 100 millones.

33. Para revisar los efectos de la entrada de China en la OMC y el comercio de ésta con Estados Unidos, véase Luis de la Calle, "China en la OMC. Espejo para México", *Foreign Affairs en Español*, vol. 2, núm. 3, otoño-invierno 2002, pp. 152-161, y Joseph P. Quinlan, "Lazos que atan", *Foreign Affairs en Español*, vol. 2, núm. 3, otoño-invierno de 2002, pp. 162-171.
34. Nissan Mexicana, la empresa japonesa más grande en el país, llegó en 1966 para abastecer el mercado automovilístico local. En el sector eléctrico-electrónico destacan Toshiba (1966), Mitsubishi (1971), Hitachi (1972), NEC (1975), Matsushita (1979) y Sony (1980).
35. En 1982, la participación de la inversión directa japonesa en el total alcanzó el máximo histórico de 7.2%, que la ubicó como la tercera más importante en México.
36. Mireya Solís, *op. cit.*, p. 15.

A diferencia del resto de América Latina, donde el grueso de la inversión japonesa directa se ubica en el sector financiero y de servicios, 34.2% de la de México se destinó al sector manufacturero (véase el cuadro 4); las entidades federativas que destacan en este sentido son el Distrito Federal (145), Baja California (33) y el Estado de México (24), de un total de 307.³⁷

Aunque la inversión de Japón en México no ha sido significativa para los intercambios comerciales entre ambos, se espera que lo sea para la exportación de Japón hacia Estados Unidos y para la creación de empleo en México.

El arribo al AAE México-Japón y su contenido

Para algunos autores, las relaciones diplomáticas, políticas y económicas entre México y Japón han estado influidas por Estados Unidos.³⁸ Según esto, Japón había mantenido una actitud hasta cierto punto pasiva y marginal frente a México para no dañar sus relaciones económicas con Estados Unidos. Esta actitud cambió a principios de los años noventa con la entrada en vigor del TLCAN. Los empresarios japoneses con presencia en México (en la maquiladora, el sector automovilístico y la industria eléctrica y electrónica) temían que América del Norte se convirtiera en una zona de

C U A D R O

MÉXICO: EMPRESAS CON INVERSIÓN JAPONESA POR RAMA DE ACTIVIDAD, SEPTIEMBRE DE 2004

	Empresas	Participación porcentual
Agropecuaria	3	1.0
Minería y extracción	3	1.0
Industria manufacturera	105	34.2
Industria automovilística	24	7.8
Equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	13	4.2
Maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	9	2.9
Otros productos metálicos	6	2.0
Maquinaria y equipo para fines específicos	6	2.0
Otras industrias manufactureras	6	2.0
Industria básica del hierro y del acero	5	1.6
Productos de plástico	4	1.3
Maquinaria y equipo para usos generales	4	1.3
Imprentas, editoriales e industrias conexas	3	1.0
Sustancias químicas básicas	3	1.0
Piezas metálicas ferrosas y no ferrosas	3	1.0
Otros productos alimenticios para el consumo humano	2	0.7
Máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	2	0.7
Aparatos y accesorios de uso doméstico	2	0.7
Otras	13	4.2
Electricidad y agua	3	1.0
Construcción	28	9.1
Comercio	84	27.4
Transportes y comunicaciones	4	1.3
Servicios financieros	12	3.9
Otros servicios ¹	65	21.2
Total	307	100.0

1. Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales prestados a la agricultura, la ganadería, la construcción, el transporte, el financiamiento y el comercio.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.

37. Datos de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

38. Shigeru Kochi, *La economía política de las relaciones México-Japón en el contexto del TLCAN*, Universidad de Kobe, p. 27 <www.tau.ac.il/feial/XIII_2/kochi.html>.

MÉXICO: ACCESO A JAPÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA

Inmediato		Mediano plazo ¹		Largo plazo ²		Acceso con cuotas (en productos sensibles para Japón)	
Producto	Producto	Arancel actual (%)	Plazo de desgravación (años)	Producto	Arancel actual (%)	Plazo de desgravación (años)	Producto
Café verde	Uvas	17.0	3	Banana	10-20	10 años con cupo libre de arancel de 20 000 toneladas	Carne de puerco
Limones	Café tostado	10.0	3				Naranja
Brécol fresco	Melones	6.0	5				Puré de tomate
Aguacate	Brócoli congelado	6.0	5				Sorbitol
Calabaza	Salsas	6.0	5				Carne de res
Guayaba	Fresas congeladas	12.0	5				Miel
Albúmina	Nueces	12.0	7				Jugo de tomate
Espárrago	Jugo de toronja	25.5	7				Carne de pollo
Mango							Salsa de tomate
Tomate							Jugo de naranja
Cebolla							Pasta
Berenjena							Dextrinas
Tabaco							
Tequila							
Pectina							
Ajo							
Col							
Leguminosas							
Huevo							
Mezcal							
Papaya							
Vinos							

1. A mediano plazo se eliminarán los aranceles para zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno, pera congelada, aceites de girasol, cártamo y ajonjolí, cacao en polvo sin azúcar, vegetales preparados y otros.
 2. Se eliminarán los aranceles para harina de maíz blanco, vegetales y duraznos preparados, jaleas y mermeladas, entre otros.

Fuente: Secretaría de Economía <www.economia-snci.gob.mx/sic_php>.

En el sector industrial se reconoció el menor avance de México, por lo que Japón eliminará de inmediato los aranceles que aplica a 91% de las fracciones arancelarias y en el mediano plazo, a 4% de ellas; el restante 5% consiste en productos sensibles para Japón en los que el arancel se eliminará en 10 años. No obstante, incluso para estos productos se tendrá acceso inmediato libre de arancel para las exportaciones mexicanas conforme el régimen de cuotas (véase el cuadro 7).

Por su parte, México eliminará los gravámenes de inmediato a 44% de las fracciones arancelarias, entre ellas las de bienes que no produce, así como insumos para la industria nacional, como los de alta

MÉXICO: ACCESO AL MERCADO DE JAPÓN PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES SENSIBLES, ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA

Calzado de cuero	Prendas de vestir
Arancel libre	Arancel libre
Cuota durante el primer año de 250 000 pares	Acceso inmediato para prendas de vestir hechas en México con tela e hilo de la región
Tasa de crecimiento anual de 20%	
Eliminación de la cuota en los años 7 y 10 de entrada en vigor del Acuerdo (según el producto)	Cuota de 200 millones de dólares para prendas de vestir hechas con telas de cualquier país
Acceso ilimitado libre de arancel en el décimo año del AAE	

Fuente: Secretaría de Economía <www.economia-snci.gob.mx/sic_php>.

tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo y electrónica de consumo, entre otros). A cinco años, México abrirá otro 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen algunos productos de los sectores químico, fotográfico, textil y automovilístico (partes de motor). El acceso a 10 años será gradual para 47% de las fracciones arancelarias de los sectores en los que hay producción nacional.

Sectores sensibles para México y de interés para Japón en el ámbito industrial son el automovilístico y el del acero. Para el primero se otorgó a Japón acceso inmediato para 5% del mercado. En la actualidad ya se importa libre de arancel 3% de este mercado. Por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravarán después de seis años. Se convino además en la liberalización de los aceros especializados que no se producen en el país y se utilizan en la fabricación de productos automovilísticos, electrónicos, electrodomésticos y de maquinaria y equipo. En contraparte, el acero ordinario japonés, que compite con la producción nacional, mantendrá el arancel actual durante el primer lustro del acuerdo y se desgravará gradualmente durante el siguiente.

Reflexión final

El acuerdo preferencial que firma Japón con México (apenas el segundo) apoyará los esfuerzos para reactivar una economía dependiente del sector externo que se ha rezagado en dos de sus mercados más importantes: Estados Unidos y el Pacífico asiático. A México le brindará oportunidad de diversificar sus destinos de exportación (algo que no será fácil por las normas de acceso sanitarias, fitosanitarias, de empaque y etiquetado, el gusto del consumidor japonés y la dificultad de penetrar en las redes de comercialización) y atraer inversión extranjera directa que genere empleos y vínculos con la cadena de suministros de las empresas japonesas, en la medida que los acuerdos de cooperación (en particular los referentes a las industrias de soporte) establezcan

los vínculos necesarios entre las empresas proveedoras mexicanas y las compañías japonesas.

Queda la interrogante de si este acuerdo preferencial será el eslabón que haga converger algunos de estos procesos hacia el multilateralismo (liberalización competitiva del comercio) y no al proteccionismo por bloques, posibilidad que la OMC pone en duda en virtud de la gran cantidad de interlocutores: países con diferente grado de desarrollo y con distintos compromisos, incentivos para incorporar nuevos miembros (arquitectura abierta o cerrada) y, sobre todo, distintos calendarios para la liberalización arancelaria en cada acuerdo preferencial. **e**





BANCOMEXT



INSTITUT D'EDUCACIÓ
CONTÍNUA

Bancomext y la Universidad Pompeu Fabra, de España, lo invitan a participar en el

DIPLOMADO

Negocios Internacionales con Especialización en Negocios con la Unión Europea

Con opción a obtener certificación de Curso de Posgrado en Negocios Internacionales con Especialización en Negocios con la Unión Europea

Inicia el 8 de abril, cupo limitado.

OBJETIVO

Proporcionar los elementos necesarios para la realización de negocios exitosos con uno de los bloques económicos y comerciales más importantes del mundo actual: la **Unión Europea**

PROGRAMA

Módulo I: Sectores productivos y económicos de la Unión Europea

Módulo II: Operativas, requisitos y formas de entrada en la Unión Europea

Módulo III: Cooperación e integración política-económica en la globalización

Módulo IV: Doing business in Europa (módulo a desarrollarse en la UPF, en Barcelona)

SEDES Y FECHAS

Centro de Capacitación y de Negocios en Comercio Internacional de Bancomext

Blvd. Adolfo Ruíz Cortínez No. 4284, Col. Jardines del Pedregal, México, D.F.

Módulo I. 8 y 9 de abril

Módulo II. 6 y 7 de mayo

Módulo III. 3 y 4 de junio

Universidad Pompeu Fabra, en Barcelona, España

Módulo IV. 27 al 29 de junio

incluye visita de inspección logística al Puerto de Barcelona

HORARIO

de 9:00 a 18:00 horas

INVERSION

\$25,000.00 más I.V.A.

incluye comida en los Módulos I, II y III, y una cortesía para participar en el seminario **PYMES MEXICANAS Y SUS NEGOCIOS CON LA U.E.**, el 26 de abril

Aproveche nuestros descuentos, planes de pagos diferidos ó 6 meses sin intereses.

INFORMES

EXPORTATEL 01800 Exporta (01800 397 6782) y en la Ciudad de México llame al: **5449 9098 ó 5449 9000 ext. 9543, 9681 y 9968** idx@bancomext.gob.mx, o bien visite nuestro Portal **bancomext.com**



BANCOMEXT
TE AYUDA

BANCOMEXT EVOLUCIONA, SE PERFECCIONA Y TRABAJA POR Y PARA MÉXICO