



Unidad Xochimilco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Maestría en Relaciones Internacionales

La relación económica México-Japón dentro del Acuerdo de
Asociación Económica

Tesis para optar por el grado de Maestro en Relaciones
Internacionales

Gerardo Antonio Calderón Camacho

Directora de tesis: Dra. Ma. Antonia Correa Serrano

Lectora Interna: Dra. Graciela Pérez-Gavilán Rojas

Lector Externo: Dr. Antonio Mackintosh Ramírez

Lector Externo: Dr. Carlos Uscanga Prieto

Ciudad de México, 11 de enero de 2016

ÍNDICE

Índice de cuadros, 4

Índice de gráficas, 5

Siglarío, 6

Resumen, 7

Abstract, 8

Introducción, 9

1.- Japón y México en el sistema mundial. Marco teórico-conceptual, 13

1.1 Principales características económicas y políticas del sistema internacional que configuran el mundo moderno desde la perspectiva de Robert Gilpin, 14

1.1.1 México en el sistema mundial bajo la perspectiva de Gilpin, 20

1.1.2 Japón en el sistema mundial bajo la perspectiva de Gilpin, 21

1.2 Los acuerdos comerciales preferenciales y su implicación dentro de un sistema multilateral de comercio, 23

1.3 Naturaleza del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, 25

2.- Antecedentes del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, 26

2.1 Revisión histórica de la relación económica México-Japón, 26

2.2 Políticas comerciales y estrategias para un acuerdo bilateral en un marco de comercio e inversión multilateral, 31

2.3 Negociaciones y rondas para llegar al AAE México-Japón, 33

2.4 México y Japón características económicas,	35
2.4.1 Comercio México-Japón antes del AAE,	37
2.4.2 Inversión japonesa en México antes del AAE,	41
2.4.3 Cooperación México-Japón antes del AAE,	44
3.- EL Acuerdo de Asociación Económica México-Japón,	47
3.1 Objetivos y estructura del AAE,	47
3.2 Resultados del AAE para México y Japón: Comercio, Inversión y cooperación,	55
3.2.1 Comercio México-Japón,	56
3.2.2 Inversión México-Japón,	70
3.2.3 Cooperación bilateral México-Japón,	74
4.- Conclusiones,	77
Bibliografía,	80
Base de Datos,	86

Índice de cuadros.

- Cuadro 1. Características Económicas de México y Japón en el 2013, 36
- Cuadro 2. Balanza comercial de México con Japón, 38
- Cuadro 3. Principales productos mexicanos de exportación a Japón antes del AAE, 39
- Cuadro 4. Principales productos japoneses importados por México antes del AAE, 40
- Cuadro 5. Composición del capital de las empresas niponas en México, 42
- Cuadro 6. Inversión Extranjera Directa de Japón a México por sector, 43
- Cuadro 7. Síntesis del AAE, 48
- Cuadro 8. Acceso a Japón de productos agroalimentarios, 50
- Cuadro 9. Acceso al mercado de Japón para productos industriales sensibles, 52
- Cuadro 10. Balanza comercial de México con Japón dentro del AAE (Miles de dólares), 56
- Cuadro 11. Exportaciones e importaciones mexicanas de agroalimentos con Japón, antes y después del AAE (Millones de dólares), 61
- Cuadro 12. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de cerdo, 63
- Cuadro 13. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de res, 63
- Cuadro 14. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de pollo, 64
- Cuadro 15. Origen y porcentaje de las importaciones japonesas de cárnicos, 65
- Cuadro 16. Obstáculos al iniciar operaciones de exportación a Japón, 68
- Cuadro 17. Obstáculos económicos y de negociación percibidos en las operaciones de exportación a Japón, 69
- Cuadro 18. Inversión extranjera directa de Japón a México, 71
- Cuadro 19. Inversión extranjera directa de Japón a México por sector, 73

Índice de gráficas.

Gráfica 1. Balanza comercial de México con Japón, 38

Gráfica 2. Comercio de bienes primarios entre México y Japón, 58

Gráfica 3. Comercio de bienes intermedios entre México y Japón, 59

Gráfica 4. Comercio de bienes finales entre México y Japón, 60

Gráfica 5. Inversión Extranjera Directa acumulada japonesa en México, 71

Gráfica 6. Inversión Extranjera Directa de Japón a México, 73

Siglarlo:

- AAE: Acuerdo de Asociación Económica México Japón.
- ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.
- APEC: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
- APPRI: Acuerdos para promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.
- BM: Banco Mundial.
- FMI: Fondo Monetario Internacional.
- GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio.
- IED: Inversión Extranjera Directa.
- JETRO: Japan External Trade Organization.
- JICA: Japan International Cooperation Agency.
- JMPP: Japan-Mexico Partnership Programme.
- MDD: Millones de dólares.
- MMD: Miles de millones de dólares.
- ODA: Asistencia Oficial para el Desarrollo.
- OMC: Organización Mundial del Comercio.
- PROMEJ: Programa de estudios México-Japón.
- PyMEs: Pequeñas y Medianas Empresas.
- RIETI: Research Institute of Economy Trade and Industry.
- SE: Secretaría de Economía.
- TCMA: Tasa de crecimiento media anual.
- TLC's: Tratados de Libre Comercio.
- TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- UE: Unión Europea

Resumen

El Acuerdo de Asociación Económica firmado en 2005 entre Japón y México abrió una nueva era en las relaciones entre estos países, este Acuerdo representa la posibilidad de mantener y beneficiar a las relaciones económicas prósperas y especialmente para hacer frente a los programas de cooperación bilateral en el capítulo 14 del Acuerdo, que surge como tema novedoso en el tratado. El acuerdo firmado entre estos países puede ser una herramienta eficaz para impulsar el desarrollo tecnológico, apoyar a las pequeñas y medianas empresas (PyME's), la titulación académica y técnica, y la conservación del medio ambiente. Aunque es importante destacar que el Acuerdo tiene como objetivo beneficiar a ambas naciones participantes, México, con los conocimientos y estrategias adecuadas será el que obtenga beneficios mejores y más importantes teniendo en cuenta dos hechos: en primer lugar, México, por su desarrollo macroeconómico este Acuerdo ofrece la opción de conseguir el apoyo constante de Japón y, en segundo lugar, a través de ésta herramienta, México pueden encontrar recursos para recuperar los problemas de desarrollo a través del apoyo de Japón para impulsar sectores estratégicos.

Abstract

The Economic Partnership Agreement signed in 2005 between Japan and Mexico opened a new era in relations between these countries, this agreement represents the possibility to maintain and benefit the prosperous economic relations and particularly to address bilateral cooperation programs in the Chapter 14 of the Agreement, which arises as a new issue in the treaty. The agreement between these countries can be an effective way to promote technological development, support small and medium enterprises (SME's), academic and technical qualifications, and environmental conservation tool. While it is important to note that the agreement aims to benefit both participating nations, Mexico, with the knowledge and appropriate strategies will be to get bigger and better benefits taking into account two facts: first, Mexico, for its macroeconomic development this Agreement offers the option of getting the ongoing support of Japan and, secondly, through this tool, Mexico can find resources to recover development problems through the support of Japan to boost strategic sectors.

Introducción

La presente liberalización del comercio, resulta un punto culminante en los procesos actuales de la integración mediante acuerdos comerciales preferenciales y a pesar de que existe cierta creencia en un mejor entendimiento comercial, lo cierto es que hasta el momento sólo se ha mostrado una limitada posibilidad de México a la hora de negociar los acuerdos comerciales para vincular los diferentes procesos de producción a nivel interno (Correa, 2007: 16). Lo anterior se podrá constatar en el análisis del presente trabajo en el caso del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre Estados Unidos Mexicanos y Japón, mejor conocido como Acuerdo de Asociación Económica ya que no existe un aprovechamiento total del acuerdo para incorporar a las empresas mexicanas en el mercado Japonés.

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE) fue firmado el 17 de septiembre de 2004 por quien entonces era el primer ministro de Japón Junichiro Koizumi y Vicente Fox, presidente de México, el cual entró en vigor el 1 de enero de 2005 y según las fuentes oficiales de ambos países fue una asociación estratégica que se extendería a lo largo del Pacífico en una época donde se opta más por acuerdos bilaterales que por los estatutos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) debido a la fragmentación internacional de la producción que adquirió una mayor importancia en las últimas décadas. Los objetivos centrales del Acuerdo son promover la liberación del comercio e inversión, así como el flujo libre de personas para hacer negocios entre México y Japón (SE, 2005).

Para México fue el cuarto acuerdo de liberalización comercial firmado con países desarrollados¹, en tanto que es para Japón el tercero, pero cabe hacer mención que México es el primer país no asiático con el cual el país nipón establece un acuerdo de este tipo (Gazol, 2008: 487).

¹ México es el único país del mundo que mantiene acuerdos de libre comercio con todos los integrantes del G-7.

Aunque muchos países han llevado a cabo un tratado bilateral, Japón optaba por una política de comercio multilateral siendo participante de la OMC y en el Foro de Cooperación Económica (APEC) y no fue sino hasta 1999 que le dio un viraje a la política exterior empezando a optar por acuerdos bilaterales y el primer candidato fue Singapur². En el caso mexicano la política exterior que adopta es ampliar la red de tratados de libre comercio³, dentro de estas políticas y estrategias de liberalización económica y comercial empezarían en 1983 pero no fue hasta 1993 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que seguirían tomándolo como marco para futuros acuerdos bilaterales.

El planteamiento del problema de esta tesis que aquí se expone está centrada en que a partir de la firma del AAE y con la eliminación o disminución de aranceles, México podría ampliar y diversificar el comercio hacia Japón y así poder equilibrar el saldo de la balanza comercial con el país del sol naciente el cual ha sido deficitario por tradición, ya que después de la firma del acuerdo el déficit se acentuaría mucho más. La versión de la Secretaría de Economía de México del AAE nos indica que este tratado representa una apertura hacia nuevos mercados así como la inclusión de las empresas mexicanas a este mercado, atraer inversión y generar más empleos y de mejor calidad. Pero la iniciativa principal de poder establecer vínculos de esta magnitud pareciera estar propuesta por Japón para que no perdieran competitividad sus empresas en la región de Norteamérica y tener un trato preferencial en la zona y así incluir a México en sus cadenas productivas.

Por ello, el objetivo general del trabajo es analizar las relaciones económicas entre México y Japón antes y después del AAE, así como analizar las ventajas y desventajas que se tienen a la entrada en vigor del mismo. Los objetivos particulares del trabajo son analizar las políticas empleadas por ambos países para la firma en 2004 del acuerdo, así como conocer el comercio, inversión y la cooperación antes y después del AAE.

Una de las preguntas centrales en la investigación sería ¿porqué México no ha sabido aprovechar el tratado?, varios autores y estudiosos del tema han abordado la falta de aprovechamiento del tratado, de acuerdo con Melba Falck (2010) México no ha sabido

² Con Singapur fueron dos acuerdos de asociación económica que entraron en vigor el 30 de noviembre de 2002, uno de comercio de bienes y otro de comercio de servicios. Estos acuerdos proponían la liberalización de bienes e inversión. Singapur ofrece arancel cero para todos los bienes provenientes de Japón, el país nipón solo ofreció para 94% de los bienes importados arancel cero.

³ Antes del AAE México contaba con 11 acuerdos celebrados con 42 países.

aprovechar el acuerdo debido principalmente por la falta de infraestructura física y de servicios que reclama el nivel de comercio, es decir, se tiene escasa capacidad y equipamiento de los principales puertos marítimos que afectan al sector agroindustrial, así como los elevados costos de transporte, servicios, seguros, contabilidad y compras locales. Según Guadalupe Hernández (2006), menciona que en el primer año los cupos establecidos para los agroalimentos no se cubren por cuestiones de logística, y esto fue porque las autoridades mexicanas (SAGARPA Y Secretaría de Economía) tardaron meses después de la vigencia del AAE en ponerse de acuerdo sobre cuánto asignar a cada planta. Por su parte Virgilio Aguilar (2011) menciona que los productores mexicanos no están debidamente preparados porque no conocen el mercado japonés y aquellas empresas que ya han tenido experiencia en la exportación a otros mercados, generalmente se han adaptado a formas de negociación más expeditas que las que se pudieran encontrar en Japón.

Por lo que el presente trabajo parte de la siguiente hipótesis: México no ha sabido aprovechar las ventajas que el tratado propone debido a dos cuestiones, una es que las empresas mexicanas tienen obstáculos tanto económicos y de exportación para poder insertarse en el mercado nipón y otra es que no se visualiza otro mercado atractivo de exportación que no sea el norteamericano y que se explica por la integración productiva en la estructura de producción bilateral y la normatividad generada en el TLCAN.

Al ser una tesis de Relaciones Internacionales se tomará en cuenta la teoría “Economía Política Internacional”⁴ desde la perspectiva de Robert Gilpin debido a que el presente trabajo analiza las interacciones entre política y economía de ambos países, donde se toman en cuenta nuevos actores (como las empresas multinacionales, instituciones internacionales y Organismos No Gubernamentales) y la necesidad de cooperación. Es necesario recalcar que el actor más importante y dominante en el sistema internacional en ésta teoría es el Estado, debido a que por medio de sus políticas, desarrollan el marco en que se mueven las fuerzas económicas y las corrientes del comercio, y todo eso a pesar de la globalización como característica definitiva en la economía internacional.

Este trabajo está enfocado en cuatro apartados: en el primero se explica las principales características económicas y políticas del sistema internacional que configuran

⁴ Este pensamiento se atribuye a Robert Gilpin, estudioso de la Economía Política Internacional, el cual se especializa en economía política y las relaciones internacionales.

el mundo desde la perspectiva de Robert Gilpin, así como el papel que tiene México y Japón dentro del sistema mundial, también se hace una discusión teórica de los acuerdos comerciales preferenciales y su implicación dentro de un sistema multilateral de comercio, así como la naturaleza del Acuerdo en sí.

En el segundo apartado se detallan los antecedentes y se hace un breve recuento de la historia en la relación entre México y Japón desde lo que fue la Nueva España hasta hoy en día, así como las políticas comerciales y las estrategias que siguieron ambos países para llegar a un acuerdo bilateral, seguido de un recuento de las negociaciones y rondas para la llegada del AAE y por último se hace un repaso del comercio, inversión y cooperación diez años antes de la firma del AAE, y por último se detallan las características económicas que tiene tanto México como Japón.

En el tercer apartado se analizan los objetivos y la estructura del tratado así como los resultados del mismo en materia de comercio, inversión y cooperación diez años después de la entrada en vigor del acuerdo, seguido de un análisis de las dificultades, obstáculos económicos y de negociación que encuentran las empresas mexicanas al iniciar la exportación a Japón.

Y por último se observan las conclusiones del trabajo donde se hace un recuento de la investigación y los principales resultados obtenidos.

1.- Japón y México en el sistema mundial. Marco teórico-conceptual

Las teorías de las Relaciones Internacionales intentan facilitar un modelo conceptual en el que se analizan las relaciones internacionales y como los actores o agentes, dependiendo de la teoría, influyen y participan en el sistema mundial. Las teorías de las Relaciones Internacionales permiten al observador ver sólo los elementos esenciales de cada acontecimiento, por ejemplo, un evento que la teoría constructivista⁵ define como crucial, el realismo⁶ lo puede pasar desapercibido. Existen numerosas teorías de las Relaciones Internacionales, pero la que explica mejor el acercamiento de Japón y México mediante un tratado es la de economía política internacional, la cual es una rama de la ciencia política y la economía que estudia las relaciones internacionales.

Por lo que en este primer apartado se hablará acerca de las características y las condiciones que han posicionado a Japón y a México en el mundo moderno, con base en la teoría de Economía y Política Internacional desde la perspectiva de Robert Gilpin (1975, 2001). Dicho autor, establece las relaciones de la política y economía entre los Estados desde tres vertientes (la naturaleza de las relaciones económicas, los objetivos y las políticas estatales y públicas), mismas que se observaran más adelante. Ésta perspectiva de la teoría se explicará a partir de las características económicas y políticas que configuran el sistema internacional que por consecuencia afectan al comercio, que se encuentra condicionado por cambios constantes.

También se hablará de los acuerdos comerciales preferenciales y el porqué los países lo utilizan como un recurso aún existiendo organismos mundiales que abogan por el libre mercado. Estos acuerdos son en teoría una parte de la integración económica que de manera explícita nos indican que son meramente sobre cuestiones relativas a la cooperación, a la unidad y a la eliminación de restricciones u obstáculos, si bien nos diría Gazol (2008: 60) que en “Todo proceso de integración es posible encontrar un cierto grado de cooperación (económica), no quiere decir que todo esfuerzo de cooperación entre países

⁵ Para el pensamiento constructivista, la realidad es una construcción hasta cierto punto “inventada” por quien la observa. Nunca se podrá llegar a conocer la realidad tal como es, porque al conocer algo, se ordenan datos obtenidos de la realidad en un marco teórico o mental.

⁶ En ésta teoría se percibe al Estado como entidad suprema y de valiosa relevancia.

implique integración (económica). Del mismo modo, cuando se habla de unidad, no se supone que ésta deba ser total para que exista integración (económica), como tampoco es menester que desaparezcan por completo los elementos de discriminación o restricciones”. Antes de continuar es necesario enfatizar la teoría de los modelos de integración⁷, ya que sin ésta nos se podría entender la naturaleza del AAE debido a que existen distintas situaciones, niveles o etapas a las que no se pueden considerar como un ámbito cerrado, rígido y puro.

Las diferentes modelos de la integración de manera convencional se distinguen en cinco niveles o intensidades de integración que son (Gazol, 2008: 63): a) zona de libre comercio, es en la que se eliminan los aranceles interiores y medidas de efecto similar, b) unión aduanera, es en la que no hay barreras internas y existe un arancel exterior común, c) mercado común, es en el que se suma la libertad al capital y al trabajo a lo anterior, d) unión económica, es en la que se agrega la presencia de instituciones económicas comunes y e) unión política, es la que se adiciona todo lo anterior pero existen instituciones políticas comunes.

Si bien, éstas características teóricamente propias podrían presentarse dentro de algunos acuerdos o tratados, pero lo que nos indica la realidad es que existe un mundo de matices dentro de una etapa u otra. Por ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁸ y el AAE corresponden a una zona de libre comercio, pero dentro de los mismos difieren en ciertos puntos.

1.1 Principales características económicas y políticas del sistema internacional que configuran el mundo moderno desde la perspectiva de Robert Gilpin.

El principal argumento del estudio de Robert Gilpin (1975:22) es la relación recíproca entre la economía y la política en el mundo moderno. Por un lado la política determina el marco

⁷ Se puede afirmar que los orígenes de ésta teoría se encuentran en Jacob Viner (1950), fundador de la escuela de Chicago y economista especializado en comercio internacional, sería el que formulara los elementos que se convertirían en fundamentales para el análisis de los procesos de integración.

⁸ El TLCAN es un acuerdo regional entre Estados Unidos, Canadá y México, firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994.

de la actividad económica y canaliza la dirección de los grupos dominantes, y ese poder es ejercido en todas las formas y es el mayor autoritario de la naturaleza del sistema económico. Por otro lado el proceso económico mismo, tiende a distribuir el poder y la riqueza y transforma las relaciones de poder entre grupos. Éste poder entre grupos en turno lidera la transformación del sistema político, dando lugar de ese modo en una nueva relación de la estructura económica. Así, la dinámica de las relaciones internacionales en el mundo moderno son en gran parte una función de la interacción recíproca entre economía y política.

Gilpin atribuye que la economía política descansa en lo que considera una fundamental diferencia del énfasis entre políticas y economías, a saber, entre la distinción de la ganancia absoluta y relativa. En la economía liberal⁹, las ganancias absolutas nos indican que todos ganan, aunque en distintos grados sobre una economía de régimen liberal. La economía de acuerdo con ésta formulación, no tiene por qué ser un juego de suma cero. Todos pueden ganar riqueza a través de ser más eficiente en la división del trabajo, por otra parte, todos pueden perder, en términos absolutos a partir de la ineficiencia económica.

El énfasis económico en términos de ganancias absolutas se encuentra el hecho en que no se puede caracterizar como el último ideal del liberalismo económico: el logro “óptimo de Pareto”¹⁰ del mundo. Un mundo tan bien ordenado pudiera ser uno en el que “mediante la mejora de una posición de un individuo no deteriore a otra persona”. Como Oskar Morgenstern (1972:1169) observó: “en la literatura económica está repleto el uso del óptimo de Pareto así formulado o en un lenguaje equivalente”.

La noción del óptimo de Pareto está cubierta de muchos problemas conceptuales y es utópico no centrarla como objetivo implícito de la economía liberal. El factor esencial de la política es el poder que siempre es relativo, por lo que la ganancia de un Estado de poder

⁹ El liberalismo económico (siglo XVIII) es la doctrina económica desarrollada durante la ilustración (que se desarrolló desde fines del siglo XVII hasta el inicio de la Revolución francesa), formulada de forma completa en primer lugar por Adam Smith y que reclama la mínima interferencia del Estado en la economía del siglo XIX.

¹⁰ El término recibe su nombre a partir del economista italiano Vilfredo Pareto, quien utilizó este concepto en sus estudios sobre eficiencia económica y distribución de la renta. Dada una asignación inicial de bienes entre un conjunto de individuos, un cambio hacia una nueva asignación que al menos mejora la situación de un individuo sin hacer que empeore la situación de los demás se denomina “óptimo de Pareto”.

es por necesidad la pérdida de otro. Por lo tanto, existen dos fases en que pudieran existir ganadores absolutos en la riqueza, en términos políticos es el efecto de esos ganadores sobre la posición del poder que es de suma importancia (Gilpin, 1975:34). Sobre ésta perspectiva económica, los mercantilistas¹¹ fueron correctos en dar énfasis en términos de poder, las relaciones internacionales son un juego de suma cero.

Si bien, el análisis de las políticas internacionales en términos de la relatividad de poder y sus implicaciones las cita Jean Jacques Rousseau en Gilpin (1975:34):

“The state, being an artificial body is not limited in any way.... It can always increase; it always feels itself weak if there is another that is stronger. Its security and preservation demand that it make itself more powerful than its neighbors. It can increase, nourish and exercise its power only at their expense...while the inequality of man has natural limits that between societies can grow without cease, until one absorbs all the others...Because the grandeur of the state is purely relative it is forced to compare itself with that of the others... It is in vain that it wishes to keep itself to itself; it becomes small or great, weak or strong, according to whether its neighbor expands or contracts, becomes stronger or declines...

The chief thing I notice is a patent contradiction in the condition of the human race...Between man and man we live in the condition of the civil state, subjected to laws; between people and people we enjoy natural liberty, which makes the situation worse. Living at the same time in the social order and in the state of nature, we suffer from the inconveniences of both without finding...security in either... We see men united by artificial bonds, but united to destroy each other; and all the horrors of war take birth from the precautions they have taken in order to prevent them... War is born of peace, or at least of the precautions which men have taken for the purpose of achieving durable peace”

¹¹ Se denomina mercantilismo a un conjunto de ideas políticas o ideas económicas de gran pragmatismo que se desarrollaron durante los siglos XVI, XVII y la primera mitad del siglo XVIII en Europa. Se caracterizó por una fuerte intervención del Estado en la economía, coincidente con el desarrollo del absolutismo monárquico.

Debido a la relatividad del poder, por lo tanto, los estados-nación están comprometidos en una lucha sin fin de, ya sea de mejorar o preservar sus posiciones de poder relativos. De la esencia de la política, la distribución es un verdadero problema y para argumentar que la política es sobre ganancias relativas, no está para discutir que se trate de un juego de suma constante.

Gilpin (1975: 26, 27, 28) observa que la economía política tiene tres imperantes concepciones que difieren sobre muchos puntos y varias diferencias fundamentales se examinarán a continuación, todo a partir de la concepción liberal.

- a) La naturaleza de las relaciones económicas: esta concepción para los liberales identifican que los intereses nacionales y cosmopolitas se centran en el libre mercado y que el estado no debería interferir con las transacciones a través de las fronteras nacionales. A través del libre intercambio de mercancías, la eliminación de las restricciones a los flujos de inversión, y la división internacional del trabajo, todo el mundo se beneficiará en el largo plazo como resultado de una utilización más eficiente de los escasos recursos del mundo. En esencia, la búsqueda del propio interés en una libre competencia económica logra el mayor bien de la sociedad internacional no menos que la sociedad nacional.
- b) El objeto de la actividad económica: para los liberales, el objetivo de la actividad económica es lo óptimo o el uso eficiente de los recursos escasos del mundo y maximizar el bienestar mundial. Los liberales se niegan hacer juicios de valor respecto a la distribución del ingreso.
- c) La política estatal y pública: se reconoce la importancia del conflicto de clases y los neoliberales analizan el crecimiento económico y la política en términos de economías nacionales, el énfasis liberal esta sobre la individualidad del consumidor, firma o emprendedor.

Robert Gilpin bajo esté pensamiento de la Economía Política se puede notar una diferencia esencial del Realismo, ya que considera el Realismo como una posición filosófica y una perspectiva analítica; y no es necesariamente un compromiso moral con el

Estado-nación. Muchos realistas, de hecho, se lamentan de un mundo en el que el Estado-nación no está adecuadamente restringido por las reglas internacionales y las consideraciones morales. Como una perspectiva filosófica o intelectual, el realismo no está sujeta al criterio popperiano de falsabilidad¹² y, al igual que otras posiciones filosóficas como el liberalismo y el marxismo, el realismo no puede ser probada ni refutada por una investigación empírica, sin embargo, las relaciones internacionales en la tradición realista ha dado lugar a una serie de teorías o hipótesis, como las teorías de la relación de fuerzas y la estabilidad hegemónica que pueden ser y han sido sometidos a pruebas empíricas para determinar su validez (Gilpin, 2001:16).

Para Gilpin (2001:17-18), los realistas reconocen el papel central del Estado, la seguridad y el poder en los asuntos internacionales, pero no necesariamente aprueban esta situación. Sin embargo, todos los realistas comparten algunas ideas fundamentales tales como la naturaleza anárquica del sistema internacional y la primacía del Estado en los asuntos internacionales, sin embargo, distingue entre dos grandes interpretaciones realistas de los asuntos internacionales, es decir, entre el realismo centrado en el Estado y el realismo sistemático. Realismo centrado en el Estado es la forma tradicional de realismo asociado con Maquiavelo y Morgenthau, así como muchos otros; se hace hincapié en el estado (ciudad, imperial, o Estado-nación) como el actor principal en los asuntos internacionales y el hecho de que no existe una autoridad superior a estas unidades políticas soberanas; esta posición afirma que el análisis debe centrarse en el comportamiento de los estados individuales. Realismo sistemático, o lo que a veces se llama realismo estructural o neorrealismo, es una versión más reciente del pensamiento realista y se asocia principalmente con la innovadora e influyente Teoría de Kenneth Vals de Política Internacional (1979). En contraste, el énfasis de realismo en el interés del estado y el estado, versión sistémica de Waltz hace hincapié en la distribución del poder entre los estados dentro de un sistema internacional como el principal determinante de la conducta del Estado.

¹² El criterio de Karl. R. Popper de falsabilidad radica en que para acercarse a la objetividad se debe hacer un trabajo hipotético deductivo, es decir, que la hipótesis sea falseable y pueda ser contrastada por medio de observaciones pasando de lo general a lo particular.

La interpretación realista centrado en el Estado de los asuntos internacionales hace varias suposiciones básicas sobre la naturaleza de los asuntos internacionales. Porque se supone que el sistema internacional es anárquico, esta interpretación considera que el Estado no tiene una autoridad superior, y como actor principal en los asuntos internacionales. La existencia de la anarquía, sin embargo, no significa que la política internacional se caracteriza por una guerra constante y universal de uno contra todos; pero Gilpin observa que los Estados cooperan entre sí y hacen crear instituciones en muchas áreas. Anarquía significa que no hay una autoridad superior a la que un Estado pueda apelar por auxilio en las tribulaciones. Además, aunque el Estado es el actor principal en los asuntos internacionales, el realismo debe reconocer la importancia de este tipo de actores no estatales como las empresas multinacionales, instituciones internacionales y organizaciones no gubernamentales (ONG) en la determinación de los asuntos internacionales. El realismo, sin embargo, insiste en que el Estado sigue siendo el actor principal.

Las preocupaciones centrales del estado son sus intereses nacionales tal como se definen en términos de seguridad militar y la independencia política; Sin embargo, el realismo centrado en el Estado no rechaza la importancia de las relaciones de poder y el poder moral y consideraciones de valor en la determinación de la conducta.

Por eso el estudio de Gilpin (2001) lo llama "economía política global" como la interacción del mercado y actores tan poderosos como los Estados, las empresas multinacionales, y las organizaciones internacionales. La economía política de Relaciones Internacionales, aunque adopta un enfoque centrado en el Estado, el cual sigue siendo el principal actor en ambos asuntos económicos nacionales e internacionales, pero sostiene que el Estado no es el único actor importante. Otros jugadores significativos son el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), y la Comisión de la Unión Europea. A pesar de la importancia de estos otros actores, sin embargo, hace hincapié en que los gobiernos nacionales todavía toman las decisiones relativas principales en cuestiones económicas y continúan para establecer las normas dentro de las cuales funcionan otros actores, y utilizan su poder considerable para influir en los resultados económicos.

Bajo esta perspectiva de Robert Gilpin se observará el papel que juega México y Japón en el sistema mundial que a continuación se le dará énfasis.

1.1.1 México en el sistema mundial bajo la perspectiva de Gilpin

Éste sistema mundial que se encuentra en un proceso constante de cambio y que cada nación busca sus propios intereses, se ve claramente que la competencia por los mercados y las inversiones está regulada por el mismo mercado. Los intereses de algunos grupos de poder siguen impulsando el proceso del mercado mismo. En éste sentido México al integrarse en el sistema mundial se dio paulatinamente, porque algunos bloques de poder ya estaban consolidados y que en algunos casos se trataron de expandir al mundo. Pero los modelos teóricos en que se basa la defensa del libre comercio han dejado de ser útiles. El Mundo es más complejo y no hay duda que las complejidades plantean, en principio, la posibilidad de una política comercial o industria exitosa (Krugman, 1991:23)

El papel que tiene México en éste sistema mundial sigue siendo de poco peso político y económico, debido a ser un país en vías de desarrollo, con la única diferencia que a través de su historia se ha incrementado la firma de acuerdos con países como Estados Unidos, Unión Europea, Japón, entre otros. Estos acuerdos que firmó México precisamente no tuvo los beneficios económicos que se espera bajo la teoría del libre comercio, sino que en algunos casos empeoró.

Bajo la perspectiva de Gilpin se ve claramente que México ocupa un lugar en el sistema mundial, pero con estas reformas neoliberales el gobierno mexicano buscó establecer la Inversión Extranjera Directa (IED) como única fuente de desarrollo. Si bien con la firma de los acuerdos sí se incrementó la inversión, pero no pudo resolver el problema que se tenía de fondo, el subdesarrollo. Cabe aclarar que la IED que se instaló en México prácticamente fue a costa de algunas modificaciones de códigos constitucionales a favor del capital externo, brindando facilidades para establecerse en el país.

Una de las cuestiones también importantes para México es que el gobierno de México opta por participar activamente en la dinámica del comercio mundial, por eso es

que plantea estrategias de firmar acuerdos comerciales, pero existe un pequeño inconveniente, que la dependencia del comercio exterior es con Estados Unidos, porque más del 80% de las exportaciones está concentrada en un solo país, y ese podría ser un factor por el cual se aleja la posibilidad de alcanzar un desarrollo pleno en el país.

Bajo ésta misma perspectiva México abrió las barreras al comercio y a la inversión buscando beneficios que se plantearon al hacer esto¹³, y a diferencia de Japón México buscaba atraer inversión.

1.1.2 Japón en el sistema mundial bajo la perspectiva de Gilpin

Japón al firmar el AAE era la segunda potencia económica mundial¹⁴, por debajo de Estados Unidos, y el peso que tenía el país era muy importante, debido a la expansión de las firmas japonesas que operan para tener mayor presencia en los mercados. Japón por su parte en los años 2000 se veía como líder regional, pero con el ascenso de China en los últimos años se ha cuestionado el papel que juega.

Japón ha encontrado la manera de integrarse al sistema mundial mediante acuerdos regionales, y es evidente que sigue aportando una importante participación en los flujos internacionales de inversión y de comercio. Japón tiene una característica significativa, se ubica en el contexto mundial desarrollando estrategias para enfrentar los problemas del escenario en el que se encuentra, es decir, desarrolla estrategias relacionándose con países, llámese Singapur, México, Estados Unidos, etc., pero definidas en ese momento por el cual más le convengan a sus intereses.

Después de la segunda guerra mundial, Japón ha abandonado el militarismo y se ha centrado en convertirse en una poderosa nación industrial y tecnológica, al tiempo que promueve la armonía social interna entre sus habitantes. Los objetivos políticos que se pueden traducir en una política económica nacional derivan del neomercantilismo, es decir, se trata de la ayuda estatal mediante la regulación y protección de los sectores industriales

¹³ El parte aguas más importante en dicha política mexicana fue la firma del TLCAN, buscando la convergencia hacia un país desarrollado.

¹⁴ México se encontraba en lugar 14, según su producto interno bruto con datos del Banco Mundial.

específicos con el fin de aumentar su competitividad internacional y alcanzar los “altos mandos” de la economía global (Gilpin, 2001:157).

Muchos términos se han utilizado para caracterizar la naturaleza distintiva del sistema japonés de la economía política: el capitalismo sintoísta, el capitalismo tribal, el capitalismo colectivo, el comunismo competitivo, el capitalismo de red, el capitalismo productor, los grupos de interés el capitalismo, el capitalismo estratégico, y, tal vez el más famoso, "Japón, Inc." Cada una de estas etiquetas denota elementos particularmente importantes del sistema económico japonés, como su énfasis en el desarrollo económico, el papel clave de las grandes corporaciones en la organización de la economía y la sociedad, la subordinación del individuo al grupo, primacía del productor sobre el consumidor, y la estrecha cooperación entre el gobierno, los negocios y la mano de obra. El término que propone Gilpin para caracterizar a Japón es el de "capitalismo de Estado desarrollista", ya que captura la esencia del sistema, y que a su vez ésta caracterización transmite la idea de que el Estado debe desempeñar un papel central en el desarrollo económico nacional y en la competencia con Occidente (Gilpin, 2001:158-160).

Bajo esta perspectiva de Gilpin, las grandes empresas japonesas presionan al gobierno para establecer acuerdos de libre comercio, para quitar barreras comerciales y facilitar la entrada de inversión, en este mismo sentido, no es coincidencia que Japón quiso establecer un Acuerdo de Asociación primero con Singapur en 2002 y tampoco es de extrañarse que lo hizo con México para no perder competitividad en la región de América del Norte y no perder poder ni mercado ante otras empresas.

Japón para el 2015 se encuentra en la tercera economía más grande del mundo¹⁵ y opera mediante la cooperación entre el gobierno y las industrias, la costumbre japonesa del trabajo duro y el dominio de la tecnología han llevado a un éxito económico. Este sistema lleva a tomar sectores estratégicos, como lo son los productos manufacturados y de alta tecnología, sobre todo vehículos, electrónicos e industria del acero. De aquí se puede observar que ésta economía esta dentro de la economía política internacional donde política y economía van de la mano.

¹⁵ La primera es Estados Unidos, después China. Lista según el Banco Mundial 2013.

1.2 Los acuerdos comerciales preferenciales y su implicación dentro de un sistema multilateral de comercio.

Los acuerdos comerciales preferenciales han sido una característica acentuada de las políticas de comercio internacional que han adoptado los países en los últimos años. Este interés parece no haber desaparecido pese a la crisis económica de 2008, sino que ha ido en aumento. En palabras de Navalón “En el último tercio del siglo XX inició una reconfiguración de las esferas de influencia a nivel regional, avanzando mediante acuerdos de libre comercio o con abiertos procesos de integración económica”. Los acuerdos comerciales preferenciales entre países pueden ser acuerdos de libre comercio o en su defecto uniones aduaneras con aranceles externos comunes. Estos acuerdos se llegan a concretar debido a la fragmentación internacional de la producción que se empezó a observar a partir de la década de los sesenta y que en los últimos años se ha intensificado significativamente, por lo que hace veinte años se ha empezado a comercializar más con bienes intermedios que con productos finales. Este fenómeno pudo haber sido atribuido principalmente por el crecimiento de Asia Oriental, por lo que los acuerdos comerciales preferenciales adquieren una mayor importancia en las redes de producción internacionales (WTO, 2011: 44).

Los acuerdos comerciales preferenciales constituyen una excepción a la clausula 24 del GATT¹⁶, ahora Organización Mundial de Comercio (OMC)¹⁷, por que se deben imponer recíprocamente al mismo arancel no discriminatorio, es decir, este tipo de acuerdos tienen por objeto impulsar el comercio y no establecer obstáculos al comercio de los otros miembros. Pero como México, Japón y todos los miembros plenos de la OMC son

¹⁶ El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) se basaba en las reuniones periódicas de los estados miembros, en las que se negociaban un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias. Durante la negociación de la Ronda de Uruguay, celebradas desde 1986 hasta 1994, se aclaró en cierta medida y se puso al día el artículo 24.

¹⁷ La Organización Mundial del Comercio (OMC), fue establecida en 1995, y tiene su sede en Ginebra, Suiza. Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

partes o tienen un convenio de por lo menos un acuerdo comercial preferencial optan por estos recursos, debido a que son mucho más prevalentes que las uniones aduaneras y tienen como objetivo apoyar redes de producción (WTO, 2011: 7).

Si bien casi todos los acuerdos comerciales preferenciales tienen como base una reducción o la desaparición de aranceles, la mayoría de estos acuerdos abarcan más allá, es decir, incluyen temas como servicios, inversión, protección de propiedad intelectual y política de competencia. Existen acuerdos a los cuales se les puede llamar “más profundos” que comprometen un grado mayor de integración al mercado de la OMC, como puede ser la eliminación de todos los obstáculos para los proveedores de servicios de los integrantes del acuerdo comercial preferencial. También hay acuerdos que involucran un ámbito normativo y se puede delegar a nivel nacional al nivel supranacional, como puede ser la creación de normas regionales (Fernández, 1998: 200).

Los países pueden llegar a una integración más profunda y se puede dar por varias razones, en primer lugar podría ser que una apertura de comercio aumentará la interdependencia en el ámbito normativo, en segunda es que pueden llegar a ser necesarios para promover el comercio en algunos sectores e integrar económicamente en términos más generales. Esta segunda razón se puede aplicar a las redes de producción internacionales que requieran una estructura de gobernanza más allá de aranceles relativamente bajos.

Puede existir el hecho que dentro de los acuerdos existieran formas mucho más sutiles de discriminación, como en el caso del AAE, existen reglas de origen que cumplen criterios necesarios para determinar la procedencia nacional del producto y así tener una medida de defensa comercial a los contingentes y poder tener acceso al trato arancelario preferencial.

En éste marco de forma general de los acuerdos comerciales preferenciales se podrá ubicar las ventajas y las desventajas que éstos tienen, pero solo haré énfasis en el marco de una zona de libre comercio como lo es el AAE. Las ventajas podrían ser que se obtienen economías de escala, otra sería que ponga a competir a grandes empresas que sin los acuerdos podrían llegar a ejercer prácticas monopólicas en cada país. Las desventajas podrían ser que la distribución de las ganancias no se extienda a todos los sectores ni a todas las regiones de los países partícipes. Como se mostrará más adelante, tanto Japón

como México tendrán sectores ganadores y sectores perdedores a diez años de firmar el AAE. Como dice Gazol (2008: 76) “Lo que debe quedar claro es que ningún proceso de integración es absolutamente benéfico. En economía, en la vida, no hay absolutos; en economía, en la vida, todo tiene un costo.”, por lo que dentro de la tesis se pretenderá dar respuesta a las preguntas ¿de qué tamaño es ese costo?, ¿Quién lo paga?, ¿vale la pena pagar ese costo?

1.3 Naturaleza del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

México cuenta con una red de 10 tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs)¹⁸, 30 acuerdos para promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

A diferencia de un tratado de libre comercio se optó por el término de Acuerdo de Asociación Económica debido a que propone dos nuevas cuestiones que son: el mejoramiento del ambiente de negocios y la cooperación bilateral. El AAE nos da una integración regional entre México y Japón y es acorde a la tendencia de la economía mundial que se daba a mediados de la década de los 2000. El acuerdo elimina las trabas aduaneras de forma inmediata o paulatinamente en algunos productos, sin embargo en cada país se siguen conservando las tarifas arancelarias frente a otros países y si lo viéramos en un sentido estricto a las teorías antes señaladas el AAE correspondería un acuerdo de naturaleza de zona de libre comercio.

¹⁸ México es el único país del mundo que tiene acuerdos comerciales de libre comercio con todos los integrantes del G-7 que agrupa a las naciones más ricas del planeta. Cabe recalcar que los tratados de libre comercio más importantes para México son el que tiene con Estados Unidos-Canadá y con la Unión Europea. Sin embargo ni éstos, ni el de Japón, son los mercados más dinámicos del mundo: es China.

2.- Antecedentes del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

En éste capítulo se tomará en cuenta las políticas comerciales que adoptaron ambos países previos a la firma del AAE, así como la descripción del contexto bilateral en que se da la firma y la puesta en marcha, así como también las rondas para la negociación, todo desde una perspectiva histórica.

2.1 Revisión histórica de la relación México-Japón

Los antecedentes más remotos de la relación entre lo que hoy es México y Japón, principalmente vinculados con cuestiones comerciales se remontan al año 1565, al abrirse una ruta de comercio entre Asia y América. Por más de dos siglos y medio sería el galeón de Acapulco el que surcaría los mares del sur transportando mercancías. Japón al querer incorporarse a ese flujo comercial, veían la posibilidad de establecer vínculos entre la Nueva España y ese país (Ota, 1998:21). Por lo que en 1620 cuando la nave del fraile Bartolomé de Burguillos regresó de Oriente con aproximadamente cien mercaderes japoneses a bordo, para que éstos pudieran intercambiar sus productos directamente con la Nueva España. Sin embargo, desde el 25 de julio de 1609, el Rey Felipe III había dispuesto que sólo los residentes en Manila podían hacer ese tipo de comercio y para ello debían acudir directamente a las islas a tratar con los japoneses, a fin de no dar lugar a que éstos visiten Filipinas (Gazol, 2008:488). El contacto comercial entre Nueva España y Japón se mantuvo hasta 1817 por medio del puerto y el galeón de Manila¹⁹.

Otra oportunidad se abrió en el tercer cuarto del siglo XIX con expediciones científicas por parte de México con Francisco Díaz Covarrubias, el cual por medio de crónicas y de comentarios se mantenían las referencias sobre Japón, y de como esa nación

¹⁹ El galeón de Manila, también llamado Nao de China, era el nombre con el que se conocían las naves españolas que cruzaban el océano Pacífico una o dos veces por año entre Manila (Filipinas) y los puertos de la Nueva España (hoy México), principalmente Acapulco, la Bahía de Banderas (Nayarit), San Blas (Nayarit), Cabo San Lucas (Baja California). El nombre del galeón variaba según la ciudad de destino.

estaba en un cambio ante el proceso modernizador impulsado por el gobierno Meiji (1868-1912) y aportaron información sobre la sociedad japonesa de esa época y sus recomendaciones fueron atendidas por el gobierno mexicano y, años después, se crearon las condiciones para la firma en 1888 de un tratado pactado por ambos países (Uscanga: 2005:6).

El 30 de noviembre de 1888 culminaron las negociaciones entre el Ministro Matías Romero y el Ministro Munemitsu Mutsu firmaron en Washington el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre ambos países, el cual para Japón fue el primero en términos de igualdad con un país occidental, en palabras de López y Oliver (1998: 6) “... pese a la distancia y sus diferencias culturales México y Japón... establecimiento de relaciones... las cuales se plasmaron en el Tratado de 1888...”. Dentro de los párrafos iniciales del tratado se declara que Japón concede a los mexicanos, como México a los japoneses, el privilegio de entrar, permanecer y residir en cualquier parte de su territorio. Un artículo importante del tratado que cabe mencionar es el cuarto, dado que indica que Japón se abre al comercio para los mexicanos e igualmente México para los japoneses y el artículo séptimo se refiere a la relación de derechos de importación y exportación. Por lo dicho, este tratado hizo más íntima la relación, y en 1897²⁰ unos 35 japoneses de un partido colonial, empezaron a residir en Chiapas, lo cual para el país nipón fue la primera organización emigrante a América Latina (Okabe, 2004: 104). El tratado sirvió a Japón de precedente jurídico para renegociar y replantear sobre bases de igualdad sus 21 relaciones diplomáticas con los países de occidente. Fue para México el inicio de las relaciones con el mundo asiático y una ampliación de las relaciones con el exterior.

Cabe hacer notar que el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación no tuvo consecuencias ni beneficios tangibles ni inmediatos para México, lo menciona Portilla (2001: 471) “no se atrajo capital japonés, no se incrementaron las transacciones comerciales, ni se registró una significativa migración que ampliara la fuerza laboral, como se esperaba”. Con esa firma, México no midió el alcance de su acercamiento con Japón en el marco de las relaciones diplomáticas, al irritar a la Casa Blanca, debido a que Estados Unidos veía con alarma el creciente poderío japonés, especialmente tras la guerra ruso-

²⁰ En el año 1897 también se abrió la primera embajada japonesa en México.

japonesa, por lo que el acercamiento de México con Japón no fue bien vista por ese país (Cortés, 1980, 125). Sin embargo, éste tratado tuvo una mayor trascendencia internacional para Japón al haber sido reconocido como su igual por un país extranjero, ya que fue el origen para propiciar el mismo trato por parte de las potencias occidentales (Portilla, 2001:479).

Posteriormente fue suplido por otro tratado firmado en 1924 que actualizaba algunos de sus puntos. Muchos otros tratados sobre diferentes temas fueron firmados por ambos países durante el siglo XX, cuando los vínculos bilaterales se extendieron significativamente. De esta manera, se desarrollo una red de tratados y acuerdos que cubren intercambios culturales y educativos, cooperación técnica, comercio, navegación y servicios aéreos, inversión y turismo (Embajada de México en Japón, 2013).

Después del ataque japonés el 7 de diciembre de 1941 a la bahía de Pearl Harbor las relaciones de ambos países se verían afectada, por lo que el 30 de mayo de 1942 la administración de Manuel Ávila Camacho²¹ declaró el “estado de guerra” a las potencias del Eje²² como resultado del hundimiento de los buques petroleros Potrero del Llano y Faja de Oro (Uscanga, 2013:47). Consecuentemente México participó en la II Guerra Mundial²³ enviando una escuadrilla de aviones Pilatus el 10 de julio con destino a Okinawa para bombardearlos. En palabras de Uscanga (2013: 48, 49) “Es un hecho que el ataque a Pearl Harbor por parte de los escuadrones japoneses tomó por sorpresa a la mayoría de los países del mundo...México no fue la excepción. En uno de los periodos más críticos en su política exterior tenía que enfrentar una decisión difícil...de pronto se convertía Japón en enemigo y tendría que establecer las acciones pertinentes para apoyar a Estados Unidos en su cruzada contra ese país asiático que se había alineado con las potencias del Eje a través del Tratado Tripartito del 27 de septiembre de 1940”.

En septiembre de 1951, Japón y las potencias aliadas aprobaron un Tratado de Paz por medio del cual concluiría el estado de guerra entre Japón y cada una de las potencias. México por su parte firmó este Tratado el mismo día de su aprobación, el 8 de septiembre

²¹ Manuel Ávila Camacho: Fue presidente de México del 1 de diciembre de 1940 al 30 de noviembre de 1946.

²² Las Potencias del Eje estaban integradas por Alemania, el Imperio de Japón y el Reino de Italia. Dichas naciones formaron un Pacto Tripartito que posteriormente derivó en lo que se llamó el Bloque Berlín-Roma-Tokio.

²³ La II Guerra Mundial fue un conflicto militar global que se desarrolló entre 1939 y 1945.

de ese mismo año y el Senado de la Republica lo ratificó el 2 de febrero de 1952. Ese mismo día ambas naciones deciden reanudar relaciones diplomáticas y consulares tan pronto entrara en vigor el Tratado de Paz para poder elevar el nivel de representación de cada nación al rango de Embajada. Octavio Paz, entonces Segundo Secretario del Servicio Exterior Mexicano, quien representaba a México en India, fue el comisionado para reabrir la Embajada de México en Japón. Octavio Paz llegó a Tokio en junio de 1952 y de inmediato instaló una Embajada provisional en el Hotel Imperial. En su primera entrevista con el entonces Canciller de Japón, Okazaki Katzuo, a Octavio Paz le quedó clara la prioridad de los japoneses en el restablecimiento de relaciones entre los dos países y así la transmitió a la Secretaría de Relaciones Exteriores (Embajada de México en Japón, 2013).

Si bien el tiempo de posguerra²⁴ fue una época en que se instalaron en México empresas integradoras de negocios o comercializadoras japonesas²⁵, también fue una época en que el comercio recíproco era favorable para México en una relación 10 a 1. El éxito exportador de México al mercado japonés obedeció principalmente a la venta del algodón, por lo que en 1956, el 97% de todas las exportaciones mexicanas eran de ésta materia prima, por lo que Estados Unidos y México se disputaban el primer lugar como proveedores de algodón al mercado japonés (Uscanga, 1998: 16). Toda la década de los cincuenta y sesenta fue favorable en la balanza comercial de México con Japón, pero al final de la década de los sesenta ya se había equilibrado dicha cuestión (Gazol, 2008: 488), sobre todo debido a que Japón logró un inmenso desarrollo económico y pudo invertir en cinco sectores claves: industria automotriz, autopartes, eléctrica, electrónicos y la industria maquiladora de exportación.

México siguió el mismo patrón de comercio durante la década de los sesenta y setenta, por su parte exportador de productos primarios y comprador de productos manufacturados por parte de Japón. A parte del algodón existió cierta diversificación de productos mexicanos en ésta época hacia Japón como el camarón, sal y maíz, y ya para 1970 fue el proveedor más importante de dicho país (Uscanga, 1998: 18).

²⁴ Japón en el tiempo de posguerra se convirtió en la segunda economía del mundo y en el tercer exportador e importador mundial después de Estados Unidos y Alemania, aunque a partir de 2003 fue desplazado por China.

²⁵ Éstas empresas fueron: Marubeni (1954), Mitsui (1955), Itochu (1956), Mitsubishi (1962), Sumitomo (1967), Nissho Iwai (Sojitz) (1970), Nichimen (1975) y Kanematsu (1981).

El primer presidente de México que visitó a Japón fue Adolfo López Mateos en octubre de 1962, en tal oportunidad ambos países firmaron un comunicado en que se preveían créditos para comunicaciones para las industrias eléctrica y petrolera, así como para inversiones mixtas y el aprovechamiento de técnicos. En esta misma tendencia en la década de los setenta los presidentes Luis Echeverría²⁶ y José López Portillo²⁷ vieron a Japón como una de las más importantes economías emergentes para poder desarrollar la nación, mediante la proveeduría de capitales y tecnología (Okabe, 2004: 104).

A final de la década de los setenta, el pivote entre México y Japón lo conformó el petróleo, al grado que Japón concentró casi 85% de las exportaciones petroleras de México. Japón cobró un nuevo impulso en 1982 con la deuda externa en México cuando compañías japonesas se enfrentaron a la restricción voluntaria de exportaciones hacia Estados Unidos, para lo cual era una medida para contener el creciente déficit comercial de ese país, y por lo tanto utilizaron como estrategia establecer plantas maquiladoras en México para poder exportar sus productos a Estados Unidos. Entre 1976 y 1980, se abrieron 18 plantas japonesas en México, de las cuales sólo cinco eran maquiladoras y ya para 1987 existían alrededor de 20 maquiladoras japonesas concentradas en el corredor de Tijuana, mejor conocido como la Mesa de Otay (García, 2010: 117). Ésta iniciativa por parte de los inversionistas japoneses en poner plantas maquiladoras se debió a tres razones principales, la primera fue el bajo costo de la mano de obra mexicana, la segunda fue por la proximidad al principal mercado de exportación (Estados Unidos) y por el tratamiento arancelario preferencial, esto no habría de cambiar en los patrones de inversión directa años después (Solís, 2000: 14).

Las relaciones comerciales bilaterales de la década de los noventa se determinó por dos cuestiones, la primera fue la contracción de las exportaciones mexicanas a Japón y la segunda por el continuo incremento de las importaciones niponas a México y consecuentemente un mayor déficit comercial para México (Solís, 2011). Las exportaciones que se daban a Japón en esta década fue principalmente de petróleo, las cuales iban

²⁶ Luis Echeverría Álvarez: Fue presidente de México del 1 de diciembre de 1970 al 30 de noviembre de 1976.

²⁷ José López Portillo: Fue presidente de México del 1 de diciembre de 1976 al 30 de noviembre de 1982.

cayendo mientras transcurría la década. Esta caída se debió principalmente a la reducción de los precios internacionales del petróleo.

2.2 Políticas comerciales y estrategias para un acuerdo bilateral en un marco de comercio e inversión multilateral

El acercamiento entre Japón y México para establecer la firma del AAE en un marco de comercio e inversión multilateral, tuvo que ver con los procesos de globalización²⁸ que tenía cada economía durante la década de los ochenta y noventa que posteriormente presentaron políticas y estrategias para encarar la competencia mundial, pero de manera diferenciada.

Para México a mediados de la década de los ochenta se cambió drásticamente la política comercial, porque anteriormente mantenía un mercado cerrado, protegido y con la intervención estatal en todos los órdenes de la actividad económica por el periodo que abarcó de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (León, 2005:337). La estrategia de mediados de los ochenta se empezó aplicando políticas comerciales unilaterales al disminuir, eliminar aranceles y quitar las barreras al comercio. México buscó promover sus industrias exportadoras uniéndose al GATT en 1986 y firmando tratados de comercio durante la década de los noventa. Como señala Zabludovsky (2005: 60) “México inicio 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”.

Como antecedentes México firmó un acuerdo de alcance parcial con Panamá en 1986 y uno de cooperación con Argentina en 1987 pero el primer Tratado de Libre

²⁸ Para Robert Gilpin la globalización adquiere características propias en el contexto económico del sistema internacional actual, tales aspectos son: los cambios en el proceso y la regulación del comercio internacional, el sistema financiero internacional, la acción de las empresas multinacionales, los esquemas de integración económica regional y otros. Estos factores influyen en las políticas económicas y el rol y la acción de los Estados.

Comercio (TLC) que firmó fue con Chile en 1992, donde ambos países acordaron eliminar las barreras no arancelarias y evitar prácticas desleales de comercio²⁹, por lo que se liberalizó el comercio de la mayoría de los productos para 1996 y para 1998 de todos los demás productos. Otro tratado de libre comercio que se firmó fue el denominado El Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) en 1990 y para 1995 se concretó acordando para Colombia la liberalización del 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% para las exportaciones colombianas; y para Venezuela se acordó la liberalización gradual de los mercados, el cual para 2004 quedarían libres de aranceles todos los productos. También se firmaron TLC con Costa Rica y Bolivia en 1995 y con Nicaragua en 1998 (Solís, 2000: 5).

El parteaguas de la política comercial de México se podría decir que comenzó en 1993 en donde se firmaría el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, porque se intentaba obtener más beneficios en la reciprocidad por parte de los socios tanto en los respectivos mercados como en una mayor apertura de los flujos de inversión. Este tratado constituye el más importante de todos los tratados de libre comercio para México pues comprende una reducción de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, liberalización del régimen de inversión, mecanismos para la solución de controversias, protección a la propiedad intelectual y el medio ambiente. El tratado para los 15 años en vigor, todo el comercio entre México, Canadá y Estados Unidos sería libre.

Si bien la política comercial de México de firmar acuerdos comerciales de libre comercio no inició con el TLCAN en 1993, sino con Chile en 1992, el TLCAN sí fue el emblema de esta política comercial que vio en el libre comercio el motor del crecimiento económico (González, 2014: 2).

Para el caso de Japón la estrategia comenzó en 1955 al ingresar al GATT, pero no fue hasta la década de los ochenta cuando empezó un proceso de liberalización guiado por el Estado. En 1989 junto con sus vecinos asiáticos fundaron el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)³⁰ en Canberra Australia, por lo que su política exterior

²⁹ Las prácticas desleales de comercio pueden ser los subsidios a la exportación o el dumping. El dumping se define como el establecimiento de un precio inferior para los bienes exportados que para los costos de producción que tiene la empresa desde el país donde importan esos bienes. Esto se usa para que se saque a la competencia en la empresa local.

³⁰ En 1989 la APEC contaba con 12 países miembros (Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y Estados Unidos), actualmente cuenta con 21.

comenzó a ser vista como un multilateralismo regional. Con dichas medidas Japón buscaba la eliminación de barreras a la importación, rebaja de tarifas y la apertura de controles de comercio y movimientos de capital (González, 2014: 3). La APEC trató de impulsar la iniciativa de liberalización sectorial voluntaria temprana, pero fracasó en el sentido que no se logró ésta liberalización voluntaria³¹ por lo que Japón cambió la postura que tenía de un multilateralismo regional a una a favor de acuerdos bilaterales como vía adicional para estimular la integración regional y partir del año 2000, Japón comenzó a tomar en cuenta las relaciones bilaterales para poder recuperar su posición competitiva a nivel mundial.

El primer candidato para poner en práctica esa política fue Singapur, el acuerdo ofrecía a Japón diferentes ventajas, la primera incluía más allá de una liberalización comercial y la segunda tomaba en cuenta medidas para reducir costos de transacción. El primer Acuerdo de Asociación Económica para Japón logró concretarse con Singapur en enero de 2002. El cambio en la política exterior de Japón fue una de las respuestas de la burocracia japonesa a la pérdida de competitividad del país nipón, frente a la ineficiencia del APEC de profundizar la liberalización sectorial entre los miembros.

Cabe mencionar que para el año 2001 las empresas maquiladoras japonesas que operaban en México se vieron afectadas por la entrada en vigor del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que contempla la eliminación del pago de impuestos de importación a material y equipo utilizado en la producción de exportaciones a Estados Unidos (Falck, 2008). Las empresas japonesas presentaban una desventaja frente a sus competidores norteamericanos y por lo tanto fue el entorno lo que propició un acuerdo con México, cuyas gestiones comenzaron en 2001.

Fue creado con el fin de consolidar el crecimiento y prosperidad de los países del Pacífico. Después se adhirieron Taipéi, Hong Kong, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam.

³¹ En 1994 se acordaron los Objetivos de Bogor, los cuales apuntaban el libre comercio abierto y la inversión en la región en 2010 para las economías industrializadas y en 2020 para las economías en desarrollo.

2.3 Negociaciones y rondas para llegar al AAE México-Japón

La mirada hacia Japón empezó con el llegada de Carlos Salinas de Gortari³² y cambió la visión, y con sus programas de modernización se inspiraban principalmente en el fenómeno del desarrollo asiático, teniendo a Japón como el eje de un nuevo esquema de cooperación en el orden mundial. Salinas insistió en que México formara parte de organismos multilaterales de la cuenca del pacifico, como la APEC, por lo que Salinas convocó a la creación de una Comisión México-Japón que implementara las relaciones bilaterales entre ambos países para que México se vincule en la globalización por los conglomerados industriales, bancarios y comerciales del país nipón. Esta relación no se concretaría debido a que Japón argumentaba que México no contaba con infraestructura para recibir inversiones a gran escala y que la mano de obra mexicana era muy costosa debido a los elevados gastos que se harían en capacitación. Al no tener respuesta clara con Japón, el presidente Salinas dio un nuevo giro para la inserción de México en la globalización, por lo que en el discurso del Foro Económico Mundial en Suiza en 1990 sorprendió al proponer el inicio de negociaciones entre México y Estados Unidos con el fin de concretar un tratado de libre comercio. La propuesta del tratado estaría centrado en dos bases, la primera era que la propuesta concordaba con la liberalización económica de la Ronda de Uruguay del GATT, en segundo, después de la guerra fría ofrecía un ambiente mas propicio para redefinir la soberanía y fomentar el libre comercio. Y desde entonces el TLCAN se convirtió en la base de la política económica e internacional de México (Kerber, 2001: 868).

Al terminar el mandato de Salinas el presidente Zedillo³³ no mostró el mismo interés durante su mandato, por lo que se mostró más interesado en Europa como fuente de divisas y mercados alternos a raíz de la consolidación de la Unión Europea, previamente establecida en los Acuerdos de Maastrich de 1993, así que esto condujo a una negociación de un tratado de libre comercio con la Unión Europea (UE). Ya lo dice Kerber (2001: 870)

³² Carlos Salinas de Gortari: Fue Presidente de México del 1 de diciembre de 1988 al 30 de noviembre de 1994.

³³ Ernesto Zedillo Ponce de León: Fue presidente de México del 1 de diciembre de 1994 al 30 de noviembre de 2000.

“...sucedió entonces que el TLC con la UE actuó como el reloj despertador de los empresarios y funcionarios japoneses, cuando el Keindanren, la poderosa confederación de organizaciones empresariales de Japón, emitió a mediados de 1999 un mensaje favorable a negociar un tratado análogo entre su país y México. La conveniencia de un TLC con Japón, por consiguiente, quedará como tema sujeto a la consideración del gobierno de Vicente Fox”.

El presidente Vicente Fox³⁴ en junio de 2001 se propuso a continuar con el plan de negociar un tratado de libre comercio entre ambos países, para esto, México creó el equipo de estudio (Grupo de estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales) formado principalmente por el sector gubernamental, privado y académico de ambas naciones, con el fin de poder acentuar más la relación económica bilateral e incluir la posibilidad de negociar un tratado de libre comercio. Este equipo se reunió en siete ocasiones y fue hasta julio de 2002 que finalizó el informe, el cual tenía discusiones y recomendaciones sobre temas de comercio de bienes, servicios e inversión, reglas y posibles áreas de cooperación económica y técnica. Dicho informe propuso los trabajos para concluir con el acuerdo (Okabe, 2004: 105).

Para la firma del AAE México-Japón se llevaron a cabo catorce rondas de manera alternada en ambos países. La primera ronda se dio en Tokio y fue del 18 y 19 de noviembre de 2002, en la cual se acordaron los elementos de alcance y calendario de las posteriores negociaciones. Después de esa ronda las siguientes diez se había avanzado en la mayoría de los capítulos del AAE (Okabe, 2004: 105).

La última ronda celebrada en Tokio en 2004 del 25 de febrero al 5 de marzo se discutieron técnicamente la definición de los textos para enriquecer el acuerdo, pero uno de los problemas que prevalecía era las negociaciones en el sector agropecuario y dicho asunto paso ser un pendiente para ambos países, para lo que Japón mejoró su oferta al acceso del mercado de productos agroalimentarios y en esa ocasión se terminaron las negociaciones oficiales para dicho tratado.

³⁴ Vicente Fox Quesada: Fue presidente de México del 1 de diciembre de 2000 al 30 de noviembre de 2006.

El 17 de septiembre de 2004, el primer ministro de Japón, Junichiro Koizumi, y el presidente mexicano Vicente Fox, firmaron el Acuerdo de Asociación Económica en una ceremonia en el salón de la Tesorería del Palacio Nacional, en la ciudad de México. El AAE entró en vigor en abril de 2005.

2.4 México y Japón características económicas para el marco del Acuerdo

Los motivos al concretar el AAE entre México y Japón fue principalmente para complementar las ventajas y desventajas que tienen ambos países entre sí, para aprovechar la complementariedad entre economías e intensificar las actividades de comercio, inversión y cooperación económica.

Las economías de Japón y México son complementarias, es decir, México cuenta con abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales y Japón cuenta con abundancia relativa de capital. La economía del sol naciente es 3.7 veces más grande que la mexicana. De acuerdo al Banco Mundial, México es considerado un país de desarrollo medio alto, debido a su PIB y a PIB per cápita, mientras Japón se encuentra en el grupo de economías de mayor desarrollo, (véase cuadro 1).

En el siguiente cuadro se muestra las principales características y asimetrías económicas que tienen ambos países elaborado con datos del Banco Mundial del 2013.

Cuadro 1. Características Económicas de México y Japón en el 2013

	Japón	México
Producto Interno Bruto	\$ 4,902 miles de millones de dólares a precios actuales.	\$ 1,261 miles de millones de dólares a precios actuales.
PIB per cápita	\$ 37,630 dólares	\$ 16,110 dólares
Territorio (miles de kilómetros cuadrados)	378	1,958

Población	127.3 millones de personas	122.3 millones de personas
Tierra agrícola (% del total)	12.9 %	56.2%
Esperanza de vida	82 años	75 años
Servicios (% del PIB)	69%	69.4%
Industria (% del PIB)	30%	27%
Agricultura (% del PIB)	2 %	4 %
Exportación de bienes y servicios como % del PIB	14%	31.5%
Importación de bienes y servicios como % del PIB	13%	33%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial del 2013 (fecha de consulta: mayo de 2014).

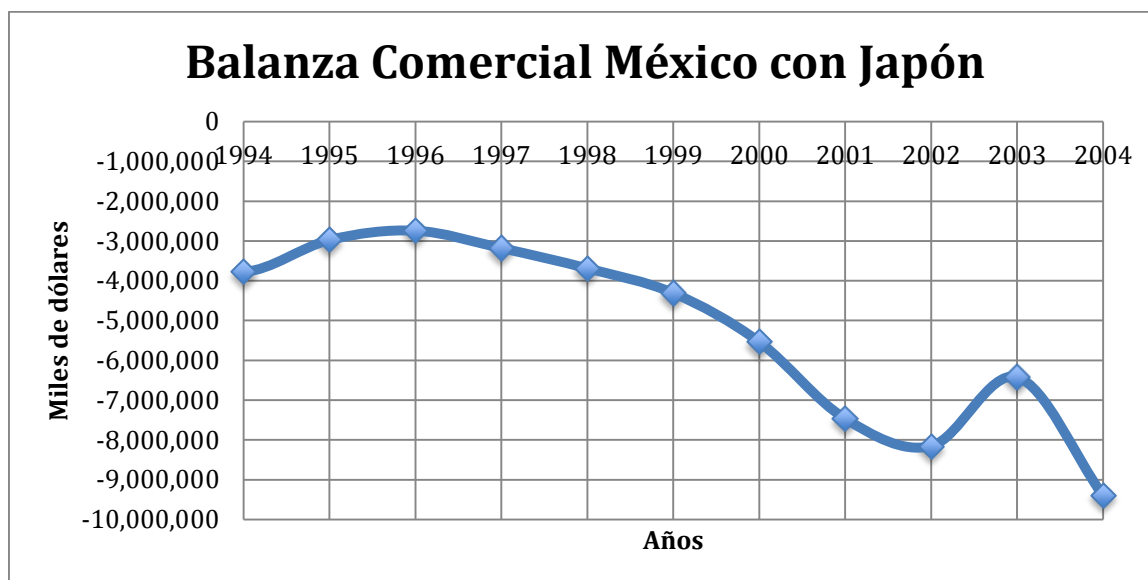
En el 2003, año en que empiezan las negociaciones del acuerdo, cabe aclarar que Japón era la segunda economía más grande del mundo, con un PIB nominal de 4,291 mil millones de dólares y un PIB per cápita de 33,728 dólares. La clara simetría respecto a la economía de México no fue considerada en lo fundamental de la negociación, y solo se tomó en cuenta, de manera parcial, en los plazos de desgravación de aranceles a los que se somete un país y otro. En el mismo año la edad promedio de Japón era de 42 años y de México 23, por lo que era necesaria una abundante mano de obra joven y capacitada para localizar las inversiones japonesas.

2.4.1 Comercio México Japón antes del AAE

El comercio por tradición ha sido deficitario para el caso mexicano, exportando bienes primarios al país nipón, pero el volumen de comercio se incrementó en el periodo de 1993 a 2004, es decir, la balanza comercial para México se ha visto desfavorecida pasando de -

3,222 millones de dólares en 1993 a -9,392 millones de dólares para 2004 (Véase gráfica 1).

Gráfica 1. Balanza comercial de México con Japón



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Secretaría de Economía.

Antes de la entrada en vigor del AAE el comercio entre los años 1993 y 2004 tuvo una Tasa de crecimiento media anual (TCMA) de 5.5% para las exportaciones mexicanas a Japón se tuvo un 5.7% y un 3.5% para las importaciones de México respecto de Japón (Véase cuadro 2).

Cuadro 2. Balanza comercial de México con Japón.

Valores en miles de dólares				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio	Balanza Comercial
1993	706,558	3,928,748	4,635,306	-3,222,190
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
Promedio de 1993 a 2004	998,204	6,068,803	7,067,007	-5,070,600
TCMA (%) de 1993 a 2004	5.70	3.50	5.50	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (fecha de consulta: junio de 2014).

De acuerdo con cifras del Ministerio de Finanzas de Japón, para el año 2003 las exportaciones mexicanas a Japón sumaron 1,776 millones de dólares y para antes de firmar el AAE, en el 2004 los principales productos mexicanos que se exportaban a Japón eran la carne de puerco, vehículos, maquinas automáticas, sal, partes de asiento de cuero, petróleo crudo, aguacate, plata, atún, melón, etc. (véase cuadro 3).

Cuadro 3. Principales productos mexicanos de exportación a Japón antes del AAE.

Principales productos mexicanos de exportación a Japón antes del AAE		
Producto	Valor (millones de dólares)	Porcentaje de participación del total de exportación mexicana a Japón
Carne de porcino	178.45	10.06%
Vehículos de cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³	165.55	9.34%
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	100.87	5.69%
Sal común	97.07	5.47%

Partes de asiento de cuero	86.26	4.87%
Petróleo crudo	61.52	3.47%
Partes y accesorios de tractores	55.61	3.14%
Aguacate	48.18	2.72%
Plata	46.04	2.60%
Minerales de molibdeno	41.62	2.35%
Atún aleta azul	34.61	1.95%
Microprocesadores	28.63	1.61%
Melón	24.39	1.38%
Total	968.8	60.65%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (fecha de consulta: enero de 2015).

Las importaciones que realizó México de Japón para el 2003 sumaron 7,622 millones de dólares, según datos de la Secretaría de Economía de México. Los principales productos importados por México de Japón antes de la entrada en vigor del AAE en el 2004 fueron vehículos, material eléctrico, acumuladores, circuitos integrados, impresoras, circuitos, manufacturas de plástico, hierro o acero (véase cuadro 4).

Cuadro 4. Principales productos japoneses importados por México antes del AAE.

Principales productos japoneses importados por México antes del AAE		
Producto	Valor (millones de dólares)	Porcentaje del total de productos importados de México de Japón
Vehículos de cilindrada superior a 1500cm ³ pero inferior o igual a 3000cm ³	377.68	4.95%
Material eléctrico, partes y aparatos de grabación	290.01	3.80%
Acumuladores eléctricos	151.04	1.98%
Circuitos integrados y microestructuras	137.52	1.80%

electrónicas		
Impresoras láser	123.85	1.62%
Circuitos integrados híbridos	103.50	1.46%
Vehículos de cilindrada superior a 3000cm ³	103.42	1.36%
Aparatos para corte, seccionamiento, protección y derivación	97.92	1.28%
Manufacturas de hierro o acero	97.90	1.28%
Manufacturas de plástico	94.29	1.24%
Total	1577.15	20.77%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (fecha de consulta: enero de 2015).

Cabe recalcar que la suma del total del comercio bilateral entre México y Japón antes de la entrada del AAE aumentó año tras año, pero las exportaciones mexicanas a Japón como proporción de las totales tendieron a disminuir a partir de que entro en vigor el TLCAN. Según Tokoro (2005:54) dicha proporción se disminuyó desde 1.6% en 1994 hasta llegar a 0.3% en 2002. En contraste, la proporción de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentó de 85.3% en 1994 a 88.8% en 2002.

2.4.2 Inversión México-Japón antes del AAE

Antes de la firma del Acuerdo, en el mundo, prevalece la globalización económica, donde se caracteriza por una gran movilidad de factores, particularmente el capital y la tecnología, lo cual ha intensificado considerablemente los flujos de comercio internacional. Los volúmenes de Inversión Extranjera Directa que reciben México y otras economías emergentes lo comprueban en forma indudable en el caso mexicano, porque en dicho país la ley para promover la Inversión mexicana y regular la inversión extranjera, entró en vigor en 1973, la Inversión Extranjera Directa (IED) estaba esencialmente regulada basada en un

proteccionismo en esta época, salvo algunas excepciones. Sin embargo durante la década de los ochenta la política económica empezó a cambiar, por lo que para 1993 se estableció una nueva ley, la Ley de la Inversión Extranjera. Con esta ley no se buscaba frenar los flujos de IED, sino que dicha ley autorizaba el 100% de la inversión fuera extranjera para todos los sectores. De este modo a partir de 1994 la IED japonesa en México aumentó 5.5 veces, al pasar de 630 millones de dólares a 3,400 millones en 2003 (Tokoro, 2005:50).

Al menos tres estrategias orientaron los proyectos de inversión directa de Japón en México: en los años sesenta y setenta, la producción local para un mercado protegido³⁵; en los ochenta, el suministro de petróleo y, a partir de los noventa, una plataforma de exportación hacia el mercado estadounidense (León, 2005:343).

Entre enero de 1994 y diciembre de 2004, la inversión japonesa acumulada sumó 4,067.9 millones de dólares que represento el cerca del 3% del total que ingresó al país en este periodo. El promedio anual fue de 369.8 millones de dólares. En este mismo tenor Japón fue el quinto inversionista en el periodo antes señalado, después de Estados Unidos (66.6%), Holanda (8.9%), España (4.2%) y Canadá (3.5%)³⁶.

Cabe recalcar que aunque Japón es el quinto inversionista de México en el periodo comprendido de 1994 a 2004, México fue el destino de inversión número 23 de los inversionistas japoneses, equivalente a sólo el 0.4% en el año 2000 (Tokoro, 2005:50). Esto, sí sólo se considera la IED de origen, por que mucha inversión proviene de empresas japonesa establecidas en Estados Unidos. La composición del capital de las empresas japonesas en México es de: la proporción del capital directo de Japón equivale al 20.5%, mientras que la de empresas japonesas establecidas en Estados Unidos es de 69.4%, y la de empresas japonesas en otros países es del 2.4% (véase cuadro 5).

³⁵ Nissan, la empresa japonesa más grande del país llegó en 1966 para abastecer el mercado de automóviles local. En el sector eléctrico-electrónico resaltan Toshiba(1966), Mitsubishi(1971), Hitachi (1972) y Sony (1980).

³⁶ Todos los datos fueron obtenidos de JETRO, con cifras del Ministerio de Finanzas de Japón y de la Secretaría de Economía, con datos del Banco de México.

Cuadro 5. Composición del capital de las empresas niponas en México.

Composición del capital de las empresas japonesas en México						
(Millones de dólares)						
Directa desde Japón	Empresas japonesas en México	Empresas japonesas en terceros países	Empresas japonesas en Estados Unidos	Empresas mexicanas	Empresas en terceros países	Total
8,883	38	966	29,896	2,910	354	43,047
20.5%	0.1%	2.4%	69.4%	6.8%	0.8%	100%

Fuente: Datos de la encuesta “Las empresas japonesas en México 2000” realizada por la embajada de Japón en México, Jetro y la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.

La estrategia de distribución de la IED por rama de actividad no cambio mucho dentro de diez años anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo, por lo que entre enero de 1999 y 2004 la inversión nipona se orientó a la manufactura que representó el 36.7% en los sectores automotriz y electrónico, 27.6% al comercio, 21.9% al sector de servicios, 7.6% a la construcción y 3.2% a los servicios financieros (véase cuadro 6).

Cuadro 6. Inversión Extranjera Directa de Japón a México por sector.

Año	Agricultura, cría y explotación de animales	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.	Construcción	Industrias manufactureras	Comercio	Servicios financieros y de seguros	Total
-----	---	--	--------------	---------------------------	----------	------------------------------------	-------

1999	0	0	-3.1	1,237.10	12	0	1,247.40
2000	0	0	-0.3	432	9.9	0	442.8
2001	0.2	0	0.2	206.5	14.2	0	187.3
2002	-0.1	0	69.8	78.2	15.4	0	178.6
2003	0	9.5	2.3	69.5	31.5	3.3	139.2
2004	-0.2	13.4	12.4	327	13.7	20.1	392.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (fecha de consulta: enero de 2015).

Principalmente en el periodo de 1999 a 2004 el destino geográfico de la inversión japonesa dentro de México fue: Distrito Federal (74.3%), Baja California (9.8%), Nuevo León (6.6%), Chihuahua (4.8%), Coahuila (0.8%), etc. La preferencia de inversión en ese periodo se destaca en el Distrito Federal, en el cual está concentrada fuertemente la población e ingreso nacional en Baja California, Nuevo León, Chihuahua y Coahuila debido a su cercanía con la frontera norte. El Distrito Federal y los Estados antes señalados acumulan cerca del 93% del total (Tokoro, 2005:53).

Cabe recalcar que antes del AAE el sector automotriz de Japón ya tenía como estrategia establecer sistemas productivos en México para poder dirigir los negocios pensando en el Continente Americano como un bloque independiente. No obstante los niveles de contenido regional en el norte de América en el TLCAN son altos³⁷ como para que las empresas pudieran cumplirlas.

2.4.3 Cooperación México-Japón antes del AAE

Dentro del ámbito de cooperación, México y Japón al firmar el AAE incluyeron un apartado dedicado a éste, si bien en el 2004 fue un tema novedoso para un tratado, y no lo era tanto para la larga trayectoria de cooperación que se tenía entre ambos países. Misma

³⁷ El contenido regional está estipulado en el capítulo IV “Reglas de origen” del TLCAN y nos dice que debe ser superior al 60% cuando se usa el método de valor de transacción y al 50% cuando se emplee el método de costo neto.

que empezó a darse en 1971, el cual ambos países habían negociado un marco normativo para regular sus intercambios científicos y tecnológicos. Aunque en éstos participaban varias instancias de los gobiernos, la de mayor importancia era la oficina en México de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA). Con el Acuerdo sobre Cooperación Técnica entre ambos países, firmado en Tokio, Japón el 2 de diciembre de 1986 le confirió a esa Agencia el estatus de organización gubernamental (Didou, 1998:114). Estos programas bilaterales contribuyen en las capacidades de algunos mexicanos sobre todo en el sector de desarrollo estratégico.

En 1997, se inició una nueva etapa de la cooperación técnica entre México y Japón: La Cooperación Trilateral hacia Terceros Países, también denominada “Cooperación Sur-Sur”, que surge como una nueva modalidad de cooperación para sumar esfuerzos en actividades conjuntas para el desarrollo hacia otros países en desarrollo, aprovechando la experiencia de México en la cooperación técnica para el desarrollo y del Japón en la Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA, por sus siglas en inglés).

Con el propósito de formalizar el mecanismo de Cooperación Sur-Sur así como reforzar las capacidades nacionales en beneficio a otros países en desarrollo a través de la diversificación de las modalidades de cooperación existentes, el gobierno de México y el gobierno de Japón suscribieron el Programa Conjunto México-Japón (Japan-Mexico Partnership Programme –JMPP), el 16 de octubre de 2003.

El JMPP priorizó como tema eje el de “desarrollo de capacidades”, para que las instituciones, individuos y las sociedades de ambos países pudieran desarrollar los conocimientos y habilidades para asistir a las necesidades de los países receptores en lograr metas sectoriales establecidas en los planes nacionales de desarrollo (JICA, 2011).

Dentro de las áreas temáticas principales³⁸ que se han visto favorecidas a través del JMPP antes del acuerdo según la pagina de JICA son:

³⁸ Cabe señalar que la asistencia de JMPP abarca otras áreas temáticas, esto depende de las necesidades y las solicitudes de terceros países.

- a) Medio Ambiente: manejo de desechos sólidos, tratamiento de aguas y lodos residuales, monitoreo de calidad de aire, conectividad del corredor biológico, manejo costero y monitoreo de calidad de agua.
- b) Prevención de Desastres Naturales: sismo-resistencia y protección civil.
- c) Desarrollo Industrial: Mecatrónica y ensayos no destructivos.

Entonces, ¿qué impulso a ambos países a firmar el AAE?, desde la perspectiva japonesa, (Solís y Katada, 2007, citado por Carrillo, 2014:41) se encuentran dos motivos: el más relevante fue otorgar el libre acceso al mercado mexicano a las industrias japonesas fabricantes de automóviles, a las de productos electrónicos y otras, sin excluir aquellas que procuran contratos del gobierno mexicano y con el AAE Japón obtiene las mismas preferencias que sus competidores norteamericanos y europeos con los que México ya había firmado un TLC. Y el otro motivo es de carácter político, es decir, el gobierno japonés por medio del Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI, por sus siglas en inglés) percibió que un AAE con México sentaría precedentes en varios temas de negociación, sobre todo en materia de liberalización de servicios y normas de origen. En general Japón ganaría en experiencia de negociación diplomática como parte de un primer paso hacia un AAE regional con varios países de Asia.

Si bien para Japón era claro las ventajas de un AAE con México para las grandes empresas multinacionales, también se preveía que las negociaciones diplomáticas tuvieran fuertes contratiempos. En particular por la exigencia de México de incorporar al sector agropecuario, en el cual se veían sus mejores posibilidades de exportación y en el que Japón no iba a acceder fácilmente (Carrillo, 2014:42). En este sentido, los representantes japoneses opusieron gran resistencia, al grado de poner en riesgo las negociaciones, que finalmente fueron superadas con los resultados que, para el caso de México se expondrán en la siguiente sección.

3.- El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Al entrar en vigor el tratado dejó sin efectos los siguientes tratados anteriormente firmados:

- a) Convenio de Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón, firmado en Tokio el 30 de enero de 1969.
- b) Acuerdo México-Japón sobre Cooperación en materia de Turismo, firmado en Tokio el 1 de noviembre de 1978

El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón está contenido en un extenso documento de 18 capítulos desglosados en 177 artículos, 18 anexos y un acuerdo de implementación. El nombre oficial es: Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón.

3.1 Objetivos y estructura del AAE

Los objetivos principales que se establecen dentro del convenio en el artículo 1 son³⁹:

- a) liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes
- b) aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las partes
- c) incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las partes
- d) promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las partes
- e) crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este acuerdo y para la solución de controversias

³⁹ Texto Oficial del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre Estados Unidos Mexicanos y Japón.

- f) establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios

Para fines de esta tesis, se puede dividir el acuerdo en cuatro componentes principales:

- a) Capítulo 1 y 2 que se dedica a los objetivos y definiciones generales del acuerdo.
- b) Del capítulo 3 al 12 que podría referirse convencionalmente a lo que es un tratado de libre comercio, que incluye comercio de bienes, reglas de origen, certificación de origen , inversión, comercio de servicios, servicios financieros, compras del sector publico y competencia. En la parte estrictamente comercial se incluyen temas convencionales de los tratados de libre comercio: acceso a mercados de bienes, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, procedimientos de la evaluación de la conformidad, salvaguardias, comercio trasfronterizo de servicios y solución de controversias.
- c) Capítulos 13 y 14 dedicados a la mejora del ambiente de negocios bilaterales y cooperación e incluye los campos en los que se puede dar ésta. En la parte de cooperación bilateral se incluyeron los temas de: industria de soporte, ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, turismo, agricultura, pequeña y mediana empresa, promoción del comercio y la inversión, propiedad intelectual, medio ambiente, mejoramiento del ambiente y negocios.
- d) Los capítulos 15 a 18 referidos a las controversias, implementación y operación del acuerdo, las excepciones y las disposiciones finales.

Cuadro 7. Síntesis del AAE

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 salvaguardias bilaterales	145. Agricultura
7. Inversión	146. Turismo
8. Comercio transfronterizo de servicios	147. Medio ambiente
9. Servicios financieros	
10. Entrada y estancia temporal de nacionales con negocios	
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 del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica.

Al entrar en vigor el Acuerdo, México contó con acceso preferencial para 796 líneas arancelarias que representan cerca del 99% de las exportaciones a Japón. Por lo que quedó liberado los productos: cerveza, hortalizas, vinos, tabaco, huevo, mezcal, leguminosas, col, ajo, pectina, tequila, tabaco, papaya, berenjena, cebolla, tomate, mango, espárrago, albumina, vinos, guayaba, calabaza, aguacate, brócoli fresco, limones y café verde.

Como es normal en todos los tratados de libre comercio bilaterales, el AAE otorgó plazos para eliminar aranceles. Para un plazo de tres años se eliminó el arancel del 17% a la importación de uvas y de 10% al café tostado. Para un plazo de cinco años quedó establecido la desgravación de los aranceles del 6% de los melones, brócoli congelado y salsas, y el 12% de arancel de las fresas congeladas. Para un plazo de 7 años se iba a eliminar el arancel del 12 % que se tenía de las nueces.

Para el caso del plátano, se otorgó la desgravación en 10 años pero con un cupo de veinte mil toneladas de éste producto, y también se eliminarán los aranceles para la harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas y duraznos preparados.

Japón concedió a México cuotas de acceso para la carne de cerdo, res y pollo, jugo de naranja, naranja, miel, cátsup, pasta, puré de tomate, jugo de tomate, salsa de tomate, dextrinas y sorbitol. Para estos casos se negoció de esta forma debido a que Japón argumentaba que eran productos muy sensibles para lo cual los cupos iban a crecer anualmente hasta llegar al quinto año de la entrada en vigor del Acuerdo (véase cuadro 8).

Cuadro 8. Acceso a Japón de productos agroalimentarios.

Inmediato	Mediano plazo			Largo plazo			Acceso con cuotas
Producto	Producto	Arancel antes del AAE (%)	Plazo de desgravación (años)	Producto	Arancel antes del AAE (%)	Plazo de desgravación (años)	Producto
Café verde	Uvas	17	3	Plátano	10 al 20	10 años con cupo libre de arancel de 20 mil toneladas	Carne de puerco
Limonos	Café tostado	10	3				Naranja
Aguacate	Melones	6	5				Puré de tomate
Calabaza	Brócoli congelado	6	5				Sorbitol
Brócoli fresco	Salsas	6	5				Carne de res
Vinos	Fresas congeladas	12	5				Miel
Papaya	Nueces	12	7				Jugo de tomate
Mezcal	Jugo de toronja	25.5	7				Carne de pollo
Huevo							Salsa de tomate
Col							Jugo de naranja
Ajo				Pastas			

Pectina
Tequila
Cebolla
Tomate
Mango
Albúmina
Espárrago
Guayaba
Tabaco
Berenjena
Leguminosas

Fuente: Secretaría de Economía, 2005.

Para el sector pesquero los productos que tienen acceso inmediato de libre arancel se encuentran: atún de aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, crustáceos, moluscos y pulpo. Pero quedaron con cupos la sardina y calamar.

Par los productos industriales, Japón eliminó de inmediato el arancel para 91% de las fracciones arancelarias, en cinco años el 4%, el 5 % restante en un plazo de 10 años. Par el calzado de cuero que se tenía un arancel de nación más favorecida del 40% se otorgo cuotas exentas de arancel de hasta 250,000 pares durante el primer año, que creció a una tasa de 20% anual. Para prendas de vestir que tenían un arancel de nación más favorecida se concedió acceso inmediato solo si fueran hechas en México con tela e hilo de la región, y una cuota de hasta 200 millones de dólares para prendas de vestir confeccionadas con tela de cualquier país. Para el caso de México, se abrió de inmediato al mercado el 44% de las fracciones arancelarias (equipos de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, algunos insumos químicos, equipo de computo y electrónica de consumo, entre otros), en cinco años quedo eliminado el arancel para el 9 % adicional de las fracciones (productos químicos, fotográficos, equipo ferroviario, equipo medico, textil y partes de motor para automóviles) y el otro 47% restantes quedó liberado de manera gradual en un plazo de diez años (cosméticos, jabones, artículos de fotografía, hule, madera, papel, vidrio) (véase cuadro 9).

Cuadro 9. Acceso al mercado de Japón para productos industriales sensibles.

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

Fuente: Secretaría de Economía, 2005.

Los casos de la industria automovilística y de algunos productos de acero fueron objeto de una negociación especial. Para la industria automovilística, se otorgo a Japón el acceso inmediato libre de arancel a una cantidad del 5% del mercado nacional de automóviles. Las importaciones superiores al 5% quedaran desgravadas des pues de 6 años de la entrada en vigor del acuerdo. En materia siderúrgica se acordó la liberalización de los aceros especializados que no se producen en México y se precisan para la fabricación de productos automotores, autopartes, electrónica, electrodomésticos, maquinaria y equipo pesado, pero se mantiene el arancel durante cinco años para el acero ordinario proveniente de Japón y se desgravo gradualmente al cabo de los cinco primeros años.

Al igual que se ha negociado en los demás tratados de libre comercio suscritos por México, México preserva su derecho a imponer prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de bienes derivados del petróleo (entre otros, aceites crudos de petróleo, gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos); así como a la importación de bienes textiles usados y de automóviles y camiones usados (SE, 2005).

El capítulo de servicios (el 8) incluye lo referido a: profesionales, transporte, telecomunicaciones, distribución y turismo, pero no incluye el de servicios financieros

porque para éste se dio un capítulo específico (el 9) para este sector. Par los servicios financieros se acordaron atenerse a lo previsto en la OMC, y en la OCDE⁴⁰.

Si bien este tratado en la parte meramente comercial es similar a otros tratados firmados por México porque no existe alguna diferencia en cuanto a reglas de origen⁴¹, certificación, procedimientos aduaneros y bases para la eliminación de las barreras no arancelarias que puedan existir. Tampoco existe diferencia en temas como salvaguardias, inversión, compras gubernamentales y solución de controversias. Pero Gazol (2008:499) destaca como novedad el capítulo dedicado a la competencia (el 12) y que no se aborde el tema de propiedad intelectual aunque aparece en el capítulo 14 como tema dentro de la cooperación bilateral.

El capítulo 13, muy breve, relativo a la mejora del ambiente para los negocios bilaterales, crea un comité responsable encargado de conocer las inquietudes del sector privado de ambos países. Este comité integrado por representantes gubernamentales, discute la forma de construir un mejor ambiente para los negocios y emite recomendaciones en tal sentido.⁴²

En un tema trascendental es el de cooperación bilateral, el capítulo 14⁴³ se definen en áreas concretas en los que la cooperación puede ocurrir y dicta disposiciones de carácter general para cada uno de ellos, los cuales son nueve:

- a) Promoción del comercio y la Inversión: difunde los alcances y promueve alianzas estratégicas entre empresas de los dos países y define los mecanismos por los que se pueda establecer un intercambio de expertos y aprendices en comercio, inversión y mercadotecnia. Y también establece un subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión que está

⁴⁰ La OCDE es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, y es un organismo de cooperación internacional compuesto por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

⁴¹ Para el caso del AAE el valor de contenido regional debe de ser por lo menos del 50%, establecido en el capítulo 4, artículo 22.

⁴² Cabe recalcar que el procedimiento de solución de controversias previsto para los temas comerciales no se aplican en el caso de mejora de negocios.

⁴³ Conviene mencionar que el Capítulo de Cooperación Bilateral, se establece que éste no prejuzga los derechos y obligaciones de las Partes conforme al Acuerdo sobre Cooperación Técnica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Japón firmado en Tokio el 2 de diciembre de 1986.

encargado de revisar la implementación y operación de las actividades de cooperación en este rubro.

- b) Industrias de Soporte: promueve la integración de cadenas productivas de ambos países, en particular pequeñas y medianas empresas mexicanas que suministren insumos y componentes a la industria japonesa instalada o por instalarse en México.
- c) Pequeñas y medianas empresas: considera el intercambio de información y el establecimiento de redes entre las entidades responsables de proporcionar asistencia y apoyo a las pequeñas y medianas empresas.
- d) Ciencia y tecnología: incluye el intercambio de científicos y especialistas, la realización de seminarios, talleres, reuniones, proyectos de investigación conjuntos.
- e) Educación Técnica, vocacional y capacitación: considera el fomento a la educación técnica mediante el adiestramiento de instructores y el desarrollo de programas de capacitación a distancia e intercambio de especialistas, maestros instructores y estudiantes.
- f) Propiedad Intelectual: se refiere al intercambio de información relacionada con actividades para crear conciencia en el público sobre la importancia de la protección de la propiedad intelectual, así como su utilidad, operación, automatización de procesos administrativos para aumentar su eficiencia.
- g) Agricultura: cubre actividades encaminadas al intercambio de información y experiencias, el fomento al dialogo entre productores de ambos países y el fomento de la investigación tecnológica. En este rubro se estableció un subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura que principalmente está encargado de revisar la implementación y operación de las actividades en esta cooperación.
- h) Turismo: como en los casos anteriores, se estableció el compromiso de compartir información, así como el desarrollo sustentable del turismo y el

fortalecimiento de la competitividad. También se estableció un subcomité para revisar la implementación y operación de este rubro.

- i) Medio Ambiente: comprende el intercambio informativo en cuanto a leyes, reglamentos y tecnología, para fomentar la creación de capacidades en el área del mecanismo de desarrollo limpio.

Una evaluación del contenido del Acuerdo nos indica con obviedad los objetivos de cada país. El mayor interés de México está en la parte de exportaciones e inversión y que Japón ve a México como una forma de elevar y mejorar su presencia en la zona. A diferencia de Japón, México a la hora de negociar este tratado se observa que se ve más preocupado por el corto plazo, es decir, por las oportunidades concretas que se pueden presentar al día de hoy. Por su parte, Japón apuesta por el mediano y largo plazo, es decir, eso explicaría el interés por firmar un acuerdo que contenga la mejora del ambiente para los negocios y en asegurar adecuadas condiciones de competencia y en ubicar posibles proveedores mexicanos a la industria japonesa instalada o por instalarse en México.

Antes de abordar los resultados del Acuerdo, es necesario precisar los beneficios que se esperaban con el AAE, los cuales son (Carrillo, 2014:43):

- a) Incrementar el potencial de exportación de México hacia el mercado japonés y diversificar el mercado externo.
- b) Que las exportaciones mexicanas a Japón crecieran a una tasa del 10 por ciento anual, para alcanzar un valor de 12,000 millones de dólares en 2015.
- c) Que México exportara a Japón productos de media y alta tecnología como electrónicos, electrodomésticos y partes automotrices.
- d) México atraería mayores flujos de inversión de empresas japonesas.

3.2 Resultados del AAE para México y Japón

Después de diez años de la entrada en vigor del Acuerdo se realizará una evaluación de los efectos que éste ha conseguido, en materia de comercio, inversión y de cooperación.

3.2.1 Comercio México -Japón dentro del marco del AAE

En materia de comercio los flujos se han incrementado, pero lo han hecho más aceleradamente las importaciones mexicanas de Japón, teniendo un promedio de 15,403 millones de dólares para los años de 2005 a 2013 y una TCMA del 6.3%. Éstas se han visto favorecidas por la gradual reducción de los aranceles que en promedio eran de 16 por ciento y cuyo impacto se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 10. Balanza comercial de México con Japón dentro del AAE (Miles de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO	BALANZA COMERCIAL
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
Promedio de 2005 a 2013	1,961,772	15,403,884	17,365,656	-13,442,112
TCMA de 2005 a 2013 (%)	6.40	6.3	6.4	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (fecha de consulta: enero de 2015).

Para el caso de las exportaciones mexicanas a Japón la TCMA ha aumentado tan sólo 0.6 puntos porcentuales entre los periodos analizados diez años antes y diez años después del AAE. Si hablamos de las importaciones mexicanas de Japón en los periodos antes señalados, se puede observar que éstas incrementaron casi 2 puntos porcentuales. Lo anterior demuestra que los empresarios japoneses han aprovechado más los beneficios del AAE que los empresarios mexicanos.

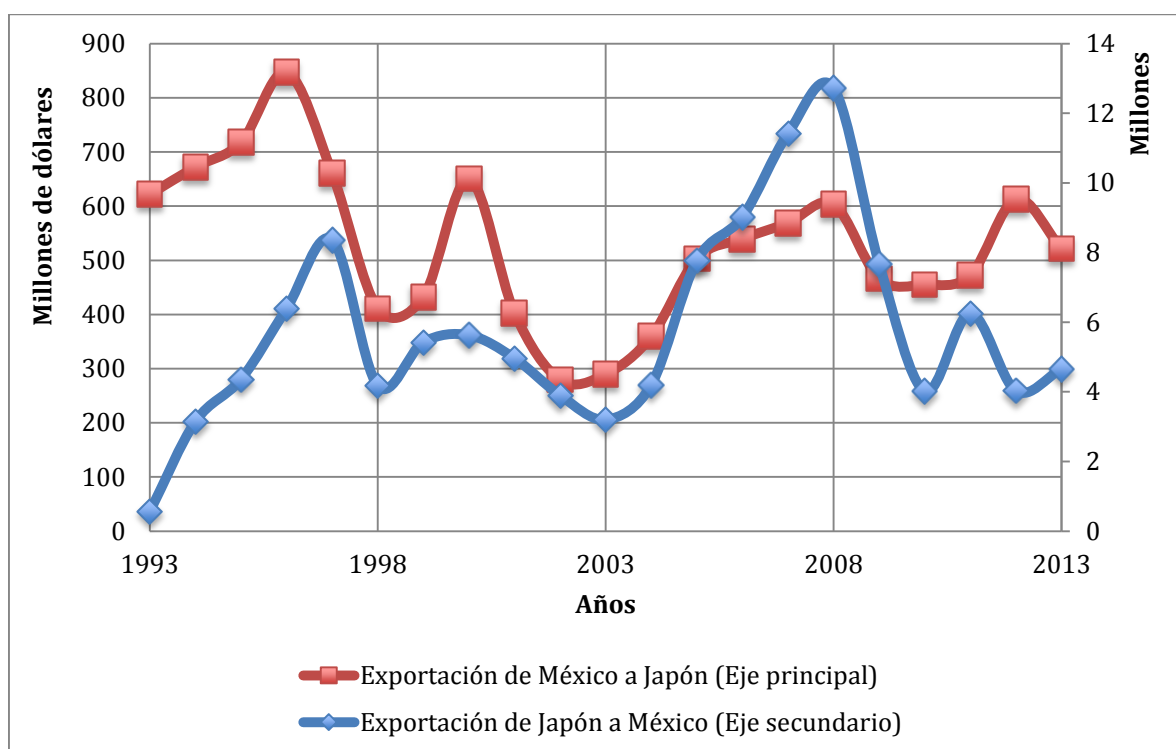
Para poder hacer un mejor análisis del comercio entre México y Japón durante el AAE daré una segregación entre el comercio de bienes primarios, bienes intermedios y bienes finales⁴⁴. Así, para realizarlo se utilizará la base de datos publicados por el Instituto de Investigación de Economía, Comercio e Industria (RIETI por sus siglas en inglés) de Japón, el cual depende directamente del Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI por sus siglas en inglés, el cual realiza periódicamente encuestas a las firmas japonesas para conocer a detalle las operaciones del comercio exterior.

Comencemos con los bienes primarios, los cuales para el caso de la exportación de Japón a México durante el período 1994 a 2004 sumó 54 millones de dólares y mantuvo una TCMA del 48.82% y para el período que abarca de 2005 a 2013 sumó 67 millones de dólares con un TCMA DE 14.95%, lo cual indica que el período comprendido a la entrada del AAE disminuyó 27 puntos porcentuales con respecto al período anterior. Aunque la tasa de crecimiento media anual disminuyó, la exportación de bienes primarios de Japón a México aumentó 24% con el AAE en vigor.

Para el caso mexicano los bienes primarios del periodo de 1994 a 2004 sumó 6,344 millones de dólares con una TCMA de -1.11% y para cuando entró en vigor el AAE hasta el 2013 sumó 4,742 millones de dólares con una TCMA de 1.78%, es decir, la exportación de bienes primarios de México a Japón bajo 24% cuando entro en vigor el acuerdo en los periodos antes señalados (véase gráfica 2).

⁴⁴ Éstos bienes: primarios, intermedios y finales, son los que se clasifican y están asociados a cada etapa de la producción.

Gráfica 2. Comercio de bienes primarios entre México y Japón.

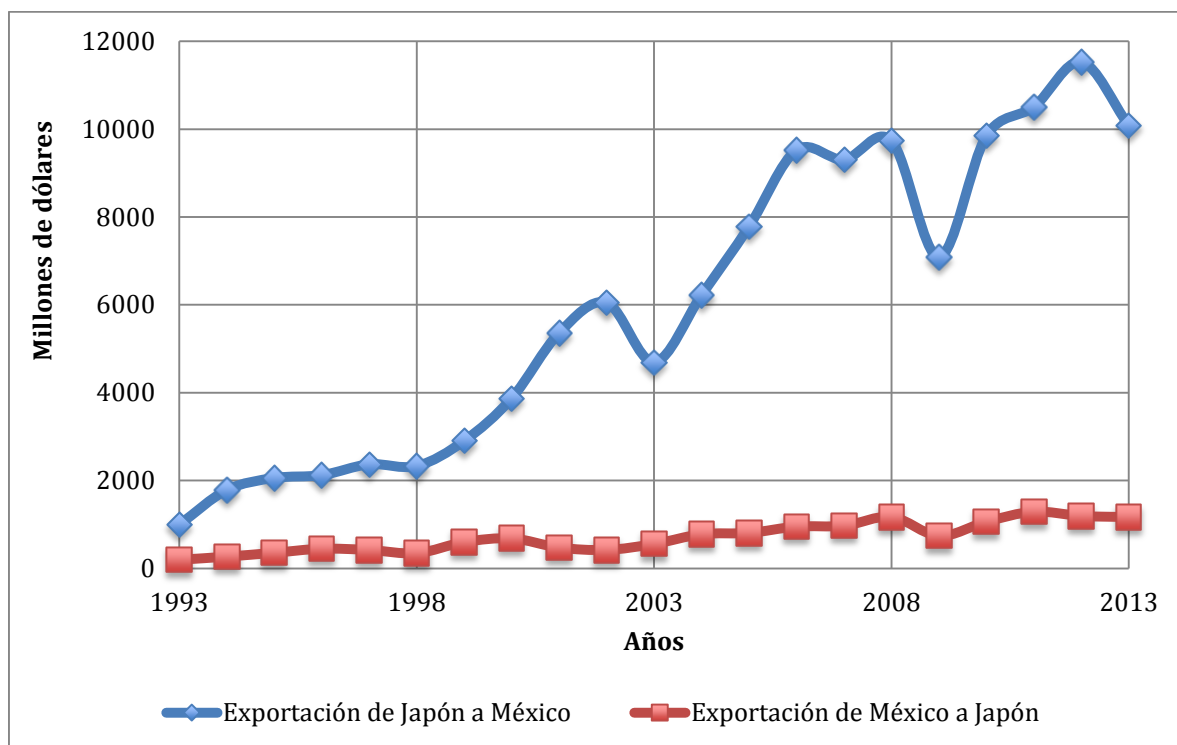


Fuente: Elaboración Propia con datos de RIETI-TID 2013 (fecha de consulta: mayo de 2015).

Los bienes intermedios son los que han incrementado en el comercio mundial más que los bienes finales, como antes ya se señaló, por eso es importante su relevancia en los acuerdos para poder eliminar trabas al comercio de éstos. Para las exportaciones de Japón a México de éstos bienes, el período de 1994 a 2004 sumó un monto total de 39,784 millones de dólares y para el período de 2005 a 2013 sumó 85,392 millones de dólares, es decir con la entrada en vigor del AAE las exportaciones de bienes intermedios que se exportaban de Japón a México incrementó 114.64%. Y la TCMA bajó de 20.6% a 15.7% en los períodos antes señalados. Para el caso de las exportaciones mexicanas de éstos bienes en el primer periodo (94-04) sumó 5,366 millones de dólares y para el segundo (05-13) sumó 9,370 millones de dólares, es decir, se incrementó 74% las exportaciones mexicanas y la TCMA bajó de 17% a 14% en los períodos antes señalados (véase gráfica 3). Es claro que éste tipo bienes era importante para Japón, sobre todo si quería incluir en las cadenas productivas,

sobre todo en la manufactura, a México y utilizarlo para exportar bienes finales a Estados Unidos⁴⁵.

Gráfica 3. Comercio de bienes intermedios entre México y Japón.



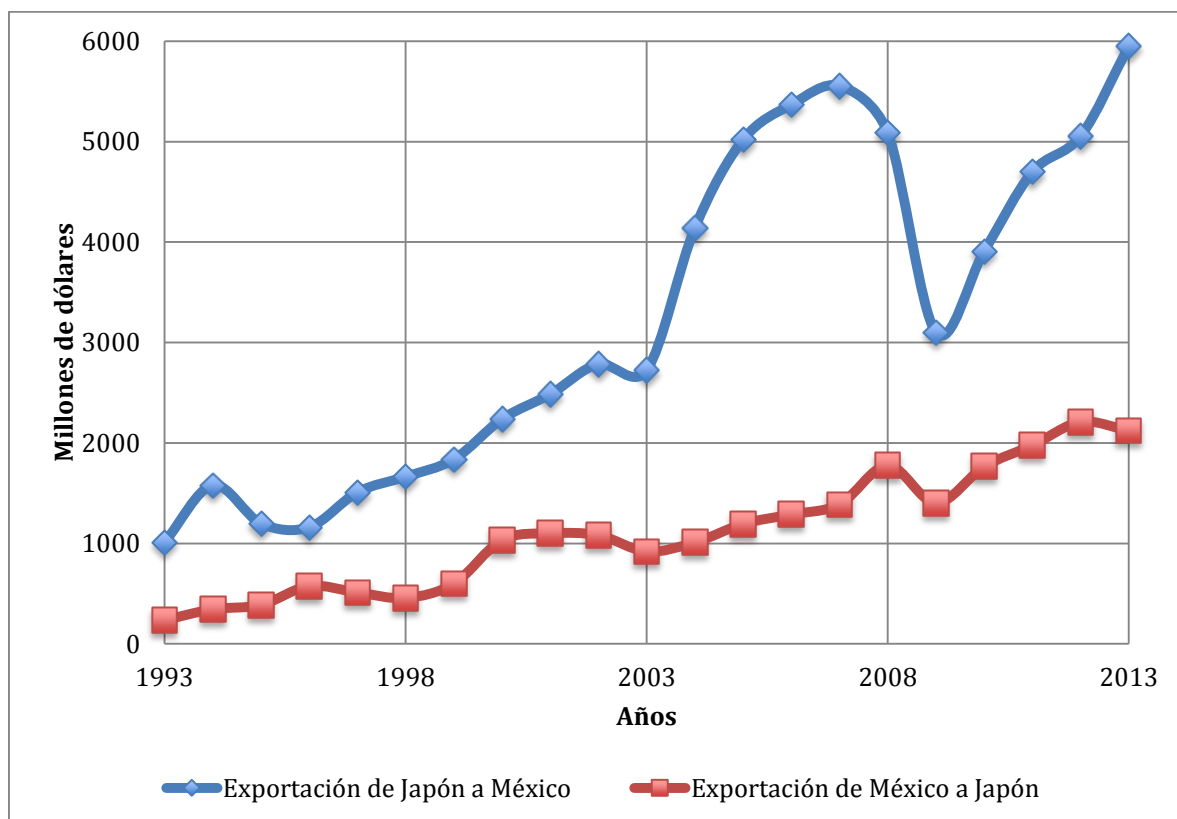
Fuente: Elaboración Propia con datos de RIETI-TID 2013 (fecha de consulta: mayo de 2015).

Para el caso de los bienes finales por parte las exportaciones japonés a México en el periodo de 1994 a 2004 sumó 23,329 millones de dólares y cuando entró en vigor el AAE hasta el 2013 sumó 43,747 millones de dólares, es decir el comercio de estos bienes de un período al otro incrementó 85%. La TCMA en el primer período fue de 15.83% y en el segundo de 12.68%, para la tasa de crecimiento con la entrada del AAE bajó tres puntos porcentuales. Para el caso de las exportaciones mexicanas hacia Japón en los periodos citados anteriormente se tuvo, 8,019 millones y 15,122 millones de dólares

⁴⁵ Es importante ésta cuestión por que Estados Unidos es su principal mercado acaparando el 23% del total de sus exportaciones, según datos del Banco Mundial.

respectivamente, creció 51% respecto al período anterior. Con una TCMA de 17.08% y 14.61% respectivamente en los períodos antes señalados (véase gráfica 4).

Gráfica 4. Comercio de bienes finales entre México y Japón.



Fuente: Elaboración Propia con datos de RIETI-TID 2013 (fecha de consulta: mayo de 2015).

Cabe recalcar que el análisis de los datos de exportaciones de bienes primarios, intermedios y finales se hizo para nueve años antes y nueve después de la firma del acuerdo, pero es evidente que en todos los casos la TCMA disminuyó en el período que el tratado comprende, excepto por el caso de las exportaciones mexicanas de bienes primarios a Japón.

Según el Ministerio de Finanzas de Japón, el comercio total con México de 2005 a 2014, paso de 234,813 millones a 411,939 millones de yenes, en términos porcentuales, el

crecimiento ha sido de 75.4%, se podría deducir que el desempeño en términos comerciales ha sido bueno, pero si lo comparamos, por un lado, que durante los primeros años de vigencia del TLCAN (1994-2003), el comercio bilateral de México con Estados Unidos pasó de 106,453 millones a 249,654 millones de dólares, lo que significó un crecimiento de 134.52%, y por otro lado, que durante los diez primeros años de operación del Acuerdo que tiene México con la Unión Europea el comercio total pasó de 21,071 millones a 38,851 millones de dólares, con un crecimiento de 84.4%, se podría tener una idea del efecto que ha tenido el AAE a diez años de vigencia (Ramírez, 2014:11).

La falta de recursos naturales en Japón, así como los cambios en la dieta en las últimas décadas de los habitantes de Japón ha sido factor importante para ir disminuyendo el número de productores agrícolas de la región y esto aunado a la disminución de los precios agrícolas y el ingreso en este campo, Japón se ha creado una dependencia en el exterior por lo que requiere abastecerse cerca del 60% de su mercado interno (Virgilio, 2011:4). Esto ha significado una oportunidad para México cuya actividad en este sector es importante, por lo que se pactó en el AAE y la penetración en el mercado nipón se ha tenido un saldo favorable en la balanza agroalimentaria (véase cuadro 11).

Cuadro 11. Exportaciones e importaciones mexicanas de agroalimentos con Japón, antes y después del AAE (Millones de dólares).

Año	Millones de dólares		Crecimiento anual (%)	
	Exportaciones Mexicanas a Japón	Crecimiento anual (%)	Importaciones Mexicanas de Japón	Crecimiento anual (%)
1999	421		1.4	
2000	447	6	1.5	8
2001	433.4	-3	1.2	-17
2002	425.5	-2	1.2	2
2003	436.3	3	1.5	18
2004	522.6	20	1.4	-7
2005	558.3	7	1.8	30
2006	559.6	0	3.4	91
2007	628.6	12	4.5	33
2008	749.8	19	3.5	-22

2009	670.7	-11	2.4	-30
2010	725.6	8	3.4	41
Promedio de 1990 a 2004	447.6		1.36	
Promedio de 2005 a 2010	648.7		3.8	
TCMA de 1999 a 2004	4.40%		0.20%	
TCMA de 2005 a 2010	5.40%		14.10%	

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón (fecha de consulta: enero de 2015).

De 1999 a 2004 el valor promedio de las exportaciones de agroalimentos a Japón por parte de México fue de 447.6 millones de dólares con una TCMA de 4.4% y de 2005 a 2010 ascendió a 648.7 millones de dólares con una TCMA de 5.4%. Estas exportaciones por parte de México se han venido acrecentando antes y durante el Acuerdo, pero si se consideran todos los beneficios que otorga el Acuerdo no se ha aprovechado, ya que del periodo 1999-2004 y de 2005 a 2010 solo se ha incrementado un punto porcentual. Lo que si hay que resaltar es que Japón en este campo con la entrada del AAE ha incrementado 14 puntos porcentuales en este rubro.

México para el 2011 ocupó el lugar número 14 como exportador de productos agroalimentarios a nivel mundial y las exportaciones agroalimentarias mexicanas alcanzaron los 22 mil millones de dólares en 2011 (González, 2014:25).

Dentro de estos productos, la carne de cerdo ha sido el principal producto de exportación a Japón, seguido de la exportación de aguacate y la carne de res. Estos tres suman poco más del 60% del total de las exportaciones agroalimentarias a Japón.

En éste mismo tenor, con la negociación del Acuerdo se otorgaron cupos para diferentes productos, los cuales de acuerdo a la página de Japan External Trade Organization (JETRO) no se han utilizado plenamente, lo cual es el caso de la carne de cerdo, carne de res y carne de pollo, por lo que fueron los principales productos de interés

para México (véase cuadros 12, 13, 14)⁴⁶.

Cuadro 12. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de cerdo.

Año	Cerdo (toneladas)			
	Exportaciones	Cuota	Cuota utilizada	% de cuota utilizada
1999	37872	-	-	-
2000	41732	-	-	-
2001	41381	-	-	-
2002	38221	-	-	-
2003	34760	-	-	-
2004	32605	-	-	-
2005	39804	38000	11105	29%
2006	42962	53000	25484	48%
2007	51806	65000	33718	52%
2008	59818	74000	45320	61%
2009	39911	80000	36238	45%
2010	32483	80000	16721	21%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón (fecha de consulta: enero de 2015). Los datos obtenidos sólo se encontraron hasta el año 2010, a cinco años de marcha del Acuerdo.

La carne de cerdo fue uno de los principales productos de interés para México en la negociación del AAE y la utilización de las cuotas no ha sabido aprovecharse.

Cuadro 13. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de res.

Año	Res (toneladas)			
	Exportaciones	Cuota	Cuota utilizada	% de cuota utilizada
1999	49	-	-	-
2000	16	-	-	-
2001	16	-	-	-

⁴⁶ No ha sido fácil obtener provecho del acuerdo para estos cupos, por lo que la Secretaría de Economía en uno de los boletines del AAE reconoce que las cuotas han sido subutilizadas o no fueron utilizadas plenamente, aunque no explican motivos.

2002	7	-	-	-
2003	10	-	-	-
2004	3327	-	-	-
2005	8521	10	No disponible	-
2006	7625	10	No disponible	-
2007	10316	3000	2290	76%
2008	14268	4000	1801	45%
2009	13337	6000	5673	94%
2010	14117	6000	2491	42%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón (fecha de consulta: enero de 2015). Los datos obtenidos sólo se encontraron hasta el año 2010, a cinco años de marcha del Acuerdo.

Cuadro 14. Exportaciones y cuotas establecidas para la carne de pollo.

Año	Pollo (toneladas)			
	Exportaciones	Cuota	Cuota utilizada	% de cuota utilizada
1999	0	-	-	-
2000	0	-	-	-
2001	0	-	-	-
2002	0	-	-	-
2003	0	-	-	-
2004	286	-	-	-
2005	0	10	No utilizada	-
2006	0	2500	No utilizada	-
2007	0	4000	No utilizada	-
2008	0	6000	No utilizada	-
2009	0	8500	No utilizada	-
2010	182	8500	33	0.40%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón (fecha de consulta: enero de 2015). Los datos obtenidos sólo se encontraron hasta el año 2010, a cinco años de marcha del Acuerdo.

Como se vio en los cuadros anteriores el caso del sector agropecuario, los cárnicos exportados de México a Japón (llámese cerdo, res y pollo) han gozado de una buena aceptación en el mercado japonés y se puede denotar en el crecimiento de las exportaciones

de éstos productos. De acuerdo con Alberto Torres (2013:12) éstos han cumplido en normas sanitarias y por calidad, sin embargo, al igual que otras mercancías, el comportamiento del consumo japonés denotó una baja considerable en el periodo de 2009 y 2010.

El sector de cárnicos para Japón es importante, ya que se tiene mucha preferencia del consumidor en éste sector. Cabe recalcar que México se encuentra como el cuarto exportador de carne de res y de puerco hacia Japón, seguido de Canadá, Australia y Estados Unidos (véase cuadro 15).

Cuadro 15. Origen y porcentaje de las importaciones japonesas de cárnicos.

Cárnico	1er	2do	3er	4to	5to	Año
Res	Australia (65%)	E.U. (19%)	Nueva Zelanda (9%)	México (5%)	Canadá (3%)	2009
Puerco	E.U. (40%)	Canadá (24%)	Dinamarca (17%)	México (6%)	Chile (4%)	
Despojos animales	Australia (41%)	E.U. (37%)	Nueva Zelanda (7%)	Canadá (7%)	México (4%)	
Res	Australia (64%)	E.U. (19%)	Nueva Zelanda (9%)	México (4%)	Canadá (3%)	2010
Puerco	E.U. (40%)	Canadá (24%)	Dinamarca (17%)	México (5%)	Chile (4%)	
Despojos animales	E.U. (41%)	Australia (37%)	Nueva Zelanda (7%)	Canadá (7%)	México (4%)	
Res	Australia (63%)	E.U. (21%)	Nueva Zelanda (9%)	México (5%)	Canadá (2%)	2011
Puerco	E.U. (40%)	Canadá (22%)	Dinamarca (17%)	México (5%)	Chile (4%)	
Despojos animales	E.U. (45%)	Australia (37%)	Nueva Zelanda (7%)	Canadá (7%)	México (4%)	
Res	Australia (57%)	E.U. (24%)	Nueva Zelanda (9%)	México (6%)	Canadá (3%)	2012
Puerco	E.U. (40%)	Canadá (22%)	Dinamarca (15%)	México (6%)	Chile (4%)	
Despojos animales	E.U. (49%)	Australia (33%)	Nueva Zelanda (6%)	Canadá (6%)	México (4%)	

Fuente: Torres (2013: 16, tabla 4).

Los países de América Latina con mayor participación de este tipo de productos a Japón son Chile y México. En estos cuatro años de 2009 a 2012 no hubo casi ninguna diferencia o desplazamiento considerable de participación de algún país.

Respecto al origen de las importaciones de productos cárnicos, Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Brasil, México y Dinamarca figuran como los principales proveedores de dichos productos, donde la especie porcina y bovina prevalecen como las de mayor preferencia.

Otros productos que por ejemplo no se han utilizado la cuota plenamente son: tomates procesados para la elaboración de cátsup, salsa de tomate, jugo de tomate, sorbitol⁴⁷, dextrina⁴⁸ y jugo de naranja.

Japón se considera como uno de los mercados más lucrativos en el sector agroalimentario, por lo cual se perfilaba como una gran opción para diversificar el destino geográfico de las exportaciones mexicanas y sobre todo de la exportación de productos agrícolas no tradicionales⁴⁹, ya que especialmente en el caso de Japón están dispuestos a pagar altos precios por productos agrícolas de alto valor. Como menciona Maya (2014:10) “Esto es completamente factible, tomando en cuenta que México produce frutas y verduras con una gran demanda y altos precios en Japón. Por ejemplo: aguacates, calabazas, ciruelas, duraznos, guayabas, limas, mangos, toronjas, sandías, melones y pepinos, entre otros”.

El término de Exportaciones Agrícolas No Tradicionales (EANT) se considera a las flores, frutas y verduras de alto precio en sus mercados, pero no son demandados en volúmenes comparables a los de otros bienes agrícolas tradicionalmente cultivados en

⁴⁷ El sorbitol es un polialcohol o alcohol polihídrico de azúcar descubierto en las bayas de *Sorbus aucuparia*, comúnmente llamado serbal de cazadores.

⁴⁸ La dextrina se usa en la industria, principalmente como pagamentos solubles en agua, agentes de espesamiento en la transformación de los alimentos, y como agentes aglutinantes en productos farmacéuticos.

⁴⁹ Estos productos que se exportan se han concentrado en un reducido número de regiones, por ejemplo: tomates rojos (Sinaloa), mangos (Sinaloa y Nayarit), calabaza kabocha (Sinaloa y Sonora), limones (Veracruz), aguacates (Michoacán), espárragos (Sonora, Baja California y Guanajuato).

países tropicales, como los plátanos, por ejemplo.

El caso de la calabaza kabocha es muy peculiar, ya que desde la década de los ochenta es conocida en México, pero su consumo doméstico es casi nulo, debido en gran parte a los altos precios, ya que las semillas deben importarse de Estados Unidos o de Japón y también porque el consumidor mexicano no sabe cómo cocinar este tipo de calabaza. Esta calabaza se cultiva en los estados de Sonora y Sinaloa⁵⁰ (Maya, 2014:15).

Al entrar en vigor el AAE este producto ya no paga aranceles para su importación a Japón por lo que se contribuyó a aumentar el segmento del mercado de México, pasando del 2002 del 18.98% del total de la importación japonesa de la calabaza kabocha al 38.33% para el 2011, aumentando 19.35 puntos porcentuales⁵¹. En todo caso, si existe un incremento en la participación mexicana en el mercado japonés de la calabaza gracias al AAE, si se mira en términos de volumen, se han registrado incrementos de 24,378 toneladas en el año 2002 a 43,918 toneladas en el año 2011. Esto se explica claramente debido a la baja de precios de la calabaza kabocha pasando de 81 yenes por kilogramo en el 2002 a 69 yenes por kilogramo en el año 2011. Este producto ha sido un caso de éxito donde los productores mexicanos han sido capaces de captar el segmento del mercado, en rivalidad con oferentes de gran peso mundial⁵².

Existen otros casos de éxito de productos agroalimentarios en Japón como lo son el aguacate, limón, mango, pepino y melón, debido a que ya contaban con preferencias arancelarias previo al AAE. Estos eran productos que no representaban una amenaza para los productores japoneses pues las condiciones agroclimáticas no permiten su producción en Japón o en todo caso cuando es escasa la oferta japonesa (Aguilar, 2011).

Es importante observar el contexto en que la sanidad y seguridad de los alimentos

⁵⁰ Existen dos versiones de los orígenes del cultivo de la calabaza kabocha en Sinaloa, una es que alrededor del año de 1985, un joven japonés llegó a Sinaloa e invitó a algunos agricultores a cultivar la calabaza para el mercado japonés y otra es que en los años ochenta el gobierno de Sinaloa junto con JETRO invitaron a varios agricultores de Sinaloa a visitar Japón y allí fueron puestos en contacto con empresas japonesas interesadas en importar frutas y verduras frescas de México.

⁵¹ Los datos obtenidos son del cuadro 1 mostrado por Maya (2014:18) con base en datos de la Oficina de la Aduana Japonesa.

⁵² Cabe hacer mención que los principales exportadores de la calabaza kabocha hacia Japón por orden jerárquico son: Nueva Zelanda, México y Nueva Caledonia.

tienen un papel importante en la incursión o en el incremento en las cuotas del mercado japonés por lo que es vital que tanto instituciones gubernamentales como los exportadores mexicanos de los agroalimentos den mayor énfasis a los aspectos zoonosanitarios que están estipulados en las normas y leyes japonesas.

Las empresas mexicanas que exportan a Japón presentan varios obstáculos, ya sea al iniciar operaciones, económicos y de negociación. Siguiendo a Salvador Carrillo⁵³ (2014) al iniciar operaciones son principalmente: 1) el acceso a la información sobre mercados específicos de Japón y la normatividad que se debe cumplir; 2) el desconocimiento y la incomprensión de la cultura nipona, en cuanto a las relaciones comerciales y los requerimientos de la demanda de productos, y 3) los problemas de mercadotecnia. Otros obstáculos que enfrentan las empresas se muestran en el cuadro 16, entre ellos las dificultades de negociación con los importadores y distribuidores de Japón y las limitaciones tecnológicas que normalmente caracterizan a las PyME's de México.

Cuadro 16. Obstáculos al iniciar operaciones de exportación a Japón.

Dificultades de las empresas mexicanas al iniciar la exportación a Japón	
Concepto	Porcentaje de empresas afectadas
Dificultad para obtener información sobre el mercado y cumplir con la normatividad (fiscal, sanitaria y otras)	57.8
Incomprensiones debido a diferencias culturales	33.5
Problemas para promover los productos	28.3
Falta de personal capacitado en la empresa	15.5
Dificultad para contactar importadores japoneses	13.5
Dificultad para convenir precios o distribución de productos	12.9
La empresa no contaba con suficiente desarrollo tecnológico	11.3

⁵³ El estudio realizado se basó en una encuesta por parte del Programa de Estudios México-Japón (PROMEJ) por internet aplicada a las empresas mexicanas que exportan a Japón y se aplicó en el segundo semestre de 2012 a 90 empresas, de las cuales 66 declararon que habían exportado a Japón en 2011, por lo que esta última cifra se consideró como la población estadística identificada de empresas; a la vez, sólo 49 cuestionarios fueron contestados adecuadamente. Así de esta forma, los resultados de la encuesta aplicada se basan en empresas con exportaciones directas a Japón.

Las especificaciones solicitadas para los productos son diferentes	1.8
Exigen fruta visualmente impecable y perfecta	3
Piden datos estadísticos, test del producto, historia de la compañía	2
Hay poca calidad de la fruta en el campo	3

Fuente: Encuesta PROMej 2012 en Carrillo (2014: 84).

Los obstáculos económicos y de negociación detectados en el 2012 en las operaciones de exportación a Japón se pueden observar en el cuadro 333. Entre ellos se destacan el costo de transporte aéreo y terrestre, así como las adecuaciones a las especificaciones de calidad y presentación.

Cuadro 17. Obstáculos económicos y de negociación percibidos en las operaciones de exportación a Japón.

Concepto	Porcentaje de empresas afectadas
Es costoso el transporte aéreo en Japón	47.0
Es costoso el transporte terrestre	34.3
Es costoso adecuarse a las especificaciones de calidad y presentación	32.0
Es difícil la competencia de precios debido a los costos	23.4
Es difícil mantener el suministro de productos demandados	16.8
Dificultades para convenir precios	14.5
Es difícil prever beneficios debido a variaciones en el tipo de cambio	8.4
Se altera drásticamente el precio	7.1
Es difícil concertar contratos a plazos	5.3
Tiene preocupación sobre la capacidad de marketing	5.0
Tiene problemas de cobranza	4.2
Está obligado a pagar comisión para promover productos en Japón	4.0
La intermediación en la exportación encarece el producto	1.6

Fuente: Encuesta PROMej 2012. En Carrillo (2014: 85).

3.2.2 Inversión Japonesa en México dentro del marco del AAE

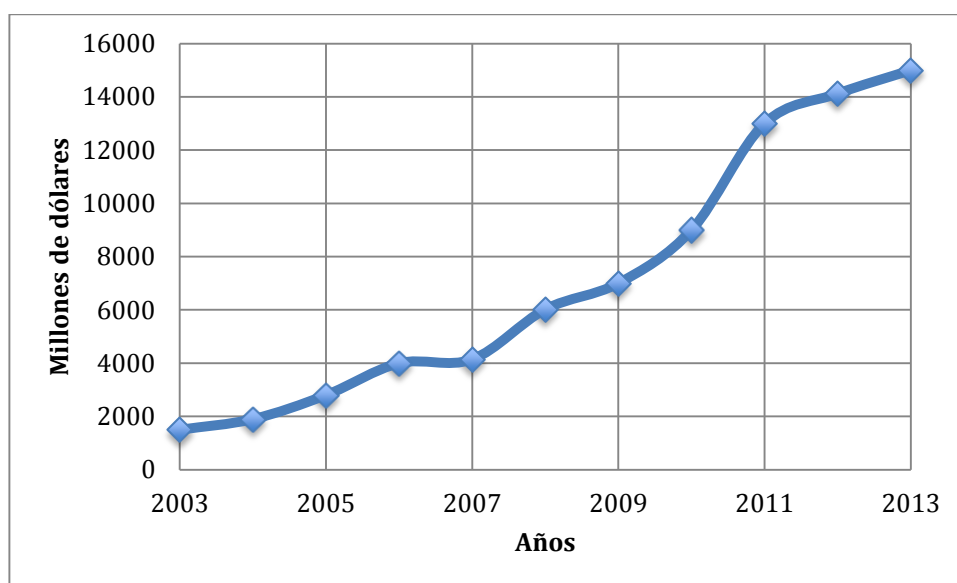
A nivel mundial, los flujos de inversión extranjera directa (IED) han modificado de manera significativa las estructuras productivas como reflejo de los retos de las corporaciones transnacionales para enfrentar los cambios dinámicos generados por la globalización.

México recibió de todo el mundo 246.4 miles de millones de dólares de 2004 a 2013, de los cuales sólo el 2.2 por ciento procedió de Japón, sin embargo cabe destacar que entre 2011 y 2013 Japón invirtió en México 4,264 de los 5,361 millones de dólares que se acumularon en los últimos diez años, sin considerar las inversiones indirectas de empresas japonesas asentadas en terceros países (Carrillo, 2014:39). Como se explica más adelante, estas inversiones han generado los mayores flujos de comercialización externa de México con Japón y en general con otros países del mundo, concentrados en el sector manufacturero de alta tecnología, la IED y los intereses de las empresas multinacionales han sido clave para la firma de múltiples acuerdos y tratados de libre comercio.

De acuerdo con Melba Falck y Vania de la Vega Shiota (2014:9) la fragmentación de los procesos de producción de las empresas multinacionales, como respuesta a los avances tecnológicos y las facilidades de transporte, ha sido abordada por nuevas teorías del comercio internacional que explican la localización de las plantas productivas y sus efectos tanto para países emisores como receptores. Actualmente existe una mayor integración intra-regional que permite aprovechar de forma más eficiente las redes globales de producción, sobre todo en países receptores emergentes al incorporarse sus empresas como proveedores a las mismas.

En la gráfica se puede observar que las compañías japonesas se han incrementado sustancialmente en México, ya que dentro del periodo 2003 a 2013 se anunciaron 199 proyectos con un valor total de 15 mil millones de dólares. El sector que más absorbió la inversión fue el de Equipo de Transporte el cual tuvo el 73% del total, seguido por el de energía con un 9% del valor de la inversión (Falck y Shiota, 2014:16) (véase gráfica 5).

Gráfica 5. Inversión Extranjera Directa acumulada japonesa en México



Fuente: Elaboración propia con datos de Trends Report.

La inversión dentro del AAE se ha concentrado en unas cuantas ciudades del norte de México. Las ciudades con mayores flujos son: Aguascalientes (9%), Monterrey (9%), Ciudad de México (7%), Tijuana (7%) y Silao (7%). Esta tendencia de la concentración en estas ciudades se debe a que los aglomerados favorecen el suministro y la captación de externalidades positivas para concentrar los factores productivos, con apoyos de gobiernos locales y un sector educativo desarrollado (Falck y Shiota, 2014:18).

Si hablamos de la IED no acumulada el promedio anual que se tenía de 1994 a 2004 era de 369.8 miles de millones de dólares y cuando entró en vigor el AAE en promedio anualmente fue de 652.6 miles de millones de dólares, es decir, con el tratado la inversión que ingreso al país fue casi el doble que 10 años antes de la firma (véase cuadro 18).

Cuadro 18. Inversión extranjera directa de Japón a México.

Inversión Extranjera Directa de Japón a México		
Miles de millones de dólares		
	Años	IED
Antes del	1994	661.0

AAE	1995	202.0
	1996	128.0
	1997	393.0
	1998	106.0
	1999	1655.0
	2000	230.0
	2001	58.0
	2002	103.0
	2003	168.0
	2004	363.9
Después del AAE	2005	173.0
	2006	-1433.9
	2007	439.7
	2008	518.8
	2009	483.5
	2010	535.7
	2011	916.2
	2012	1815.9
	2013	1643.0
	2014	1433.7
	Promedio 1994 - 2004	369.8
	Promedio 2005 - 2014	652.6

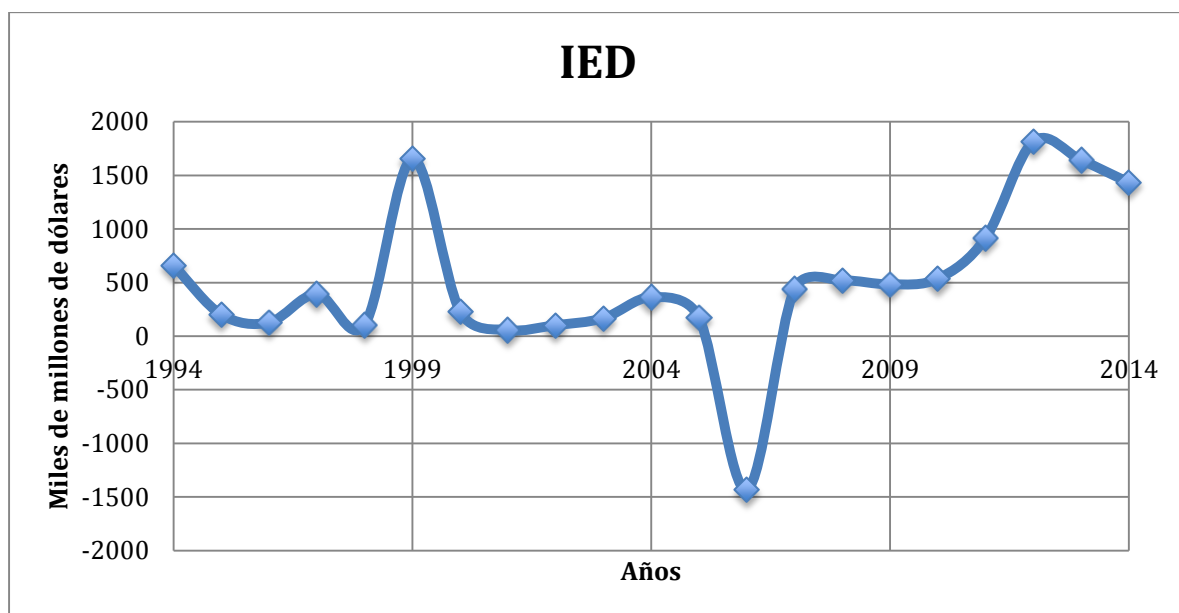
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

La importancia del sector de transportes para la inversión japonesa en México se ve reflejada en una participación del 17% en el PIB manufacturero y de 28% en las exportaciones del sector, al mismo tiempo contribuye con 15% del empleo en la manufactura generando más de 500 mil empleos formales (Falk y Shiota, 2014:17).

Con la entrada en vigor del Acuerdo y respecto a la IED nipona, al recibir Trato Nacional como la estadounidense y la europea, esta se ha visto impulsada desde 2005 a 2014 por lo que dicha inversión sumó 6,525.6 millones de dólares particularmente en el sector de la industria de manufacturas (maquinaria y transporte) sumando 5,345.2 millones de dólares siendo el 81.9% del total del periodo. El comercio recibió inversión por un total de 769.4 millones de dólares siendo el 11.79% del total. La inversión al recibir un trato preferencial abrió la puerta a otros sectores para invertir, como lo es en el caso de agricultura, cría y explotación de animales sumando un total de 92.4 millones de dólares,

siendo el 1.41% del total. Otro de los sectores a los que se invirtió de manera significativa fue el de servicios financieros y de seguros, siendo 68.8 millones de dólares en el periodo antes señalado (véase grafica 6 y cuadro 19).

Gráfica 6. Inversión Extranjera Directa de Japón a México.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Cuadro 19. Inversión extranjera directa de Japón a México por sector.

Año	Agricultura, cría y explotación de animales	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.	Construcción	Industrias manufactureras	Comercio	Servicios financieros y de seguros	Total
1999	0.0	0.0	-3.1	1,237.1	12.0	0.0	1,247.4
2000	0.0	0.0	-0.3	432.0	9.9	0.0	442.8
2001	0.2	0.0	0.2	206.5	14.2	0.0	187.3
2002	-0.1	0.0	69.8	78.2	15.4	0.0	178.6

2003	0.0	9.5	2.3	69.5	31.5	3.3	139.2
2004	-0.2	13.4	12.4	327.0	13.7	20.1	392.4
2005	0.0	-12.8	-5.2	150.8	27.4	12.2	173.0
2006	0.0	-13.7	14.7	-1,460.9	24.8	0.0	-1,433.9
2007	73.9	0.0	-0.2	332.5	23.9	5.7	439.7
2008	8.9	0.0	0.0	487.3	19.4	1.5	518.8
2009	8.4	-11.6	12.2	405.3	66.7	3.3	483.5
2010	0.0	4.4	0.0	503.5	-5.2	16.5	535.7
2011	0.0	95.1	3.6	759.0	25.8	0.0	916.2
2012	0.0	0.0	6.0	1,587.8	211.7	1.2	1,815.9
2013	1.2	-2.4	7.6	1,312.4	277.3	2.3	1,643.0
2014	0.0	-4.4	-6.5	1,267.6	97.6	26.0	1,433.7
Total	92.3	77.4	113.3	7,695.4	866.2	92.3	9,113.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (fecha de consulta: mayo de 2015).

De acuerdo con Kakihara y Guzmán (2014:169) el número de empresas japonesas que operan en México se ha duplicado a diez años de la firma del AAE, pero más de 90 empresas japonesas se han localizado en México en los años 2012 y 2013. Según JETRO México, la proporción de empresas japonesas que operaban en el país en septiembre de 2011 era del 77.1 por ciento en industrias manufactureras y 22.9 por ciento en industrias no manufactureras.

3.2.3 Cooperación México-Japón dentro del marco del AAE

Antes ya existía un proyecto específico de cooperación técnica entre México y Japón, el cual precisamente su seguimiento y evolución se ha presentado de forma inconsistente, en el marco del AAE, pero es el orientado hacia el desarrollo del Sistema Nacional de Consultores PyME (Valle, 2014:76).

En el área de cooperación bilateral que se encuentra en el capítulo 14, se mencionó los nueve artículos para el fomento y proyectos de cooperación técnica. El apartado de cooperación representa un espacio para la atención de las necesidades y procesos de modernización que demanda el propio sector empresarial de ambas naciones. Éste

instrumento se hizo para que el empresario japonés encuentre las condiciones básicas para la inserción en el sistema productivo mexicano.

De acuerdo con Efraín del Ángel Ramírez (2014:59) el capítulo 14 se concibe una cooperación de flujos de conocimiento en una sola vía: de Japón a México, aunque se supone que es una relación entre ambas partes, debido a la vaguedad en la definición del capítulo, especialmente a la parte mexicana.

Los alcances de la cooperación dentro del AAE a diez años de existencia del acuerdo, siendo una relación donante-receptor, se le atribuye a la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) el cometido de operar programas y proyectos de cooperación técnica con México. Japón ha colaborado ejecutando proyectos bilaterales en tres líneas (Del Ángel, 2014:60):

- a) Una de ellas que paulatinamente ha venido aminorando ha sido la disposición japonesa de colaborar en la atención de temas ambientales, agropecuarios, de educación tecnológica, PyME's e industria de soporte, salud pública, prevención de desastres, además de la cooperación Sur-Sur que tiene un carácter transversa.
- b) Se observa una disminución de aportes de Japón a México, en términos de las modalidades de cooperación, desde el año 2009 México dejó de ser sujeto beneficiario de los préstamos del Banco de Cooperación Internacional de Japón, con el que se auspiciaron proyectos de infraestructura hídrica en Baja California y Jalisco. A partir de ese mismo año JICA dejó de promover nuevos proyectos en temas de: seguridad humana, prevención de desastres, género, desarrollo rural y salud pública.
- c) Las áreas prioritarias de cooperación pasaron a ser de solo cuatro: medio ambiente-cambio climático, fomento industrial, agricultura, así como cooperación sur-sur.

A partir del año 2010, JICA ha expuesto una definida estrategia de cooperación técnica con México para propósitos del mejoramiento del ambiente de negocios, así como

el fortalecimiento de capacidades del sector productivo, de las ramas electrónica y automotriz. JICA a partir del 2012 está canalizando esfuerzos para el diseño y ejecución de proyectos orientados al fortalecimiento del modelo de vinculación del sistema de educación media superior respecto del sector productivo, en particular de la rama de maquiladoras eléctricas y electrónicas situadas en el Norte de México, así como dar cobertura a los requerimientos de fortalecimientos de capacidades de la industria de soporte en la rama automotriz instalada en México (Del Ángel, 2014:61).

Este tipo de mecánica de cooperación Japón-México descansa en la premisa que se vincula estratégicamente a la cooperación técnica de JICA respecto a los requerimientos del sector empresarial japonés.

Desde la perspectiva de México se puede dar cuenta que en términos de cooperación demarcada en el capítulo 14, se da la ejecución de un conjunto de proyectos de cooperación técnica, el cual hasta ahora no ha tenido la capacidad, ni el interés, para dar una dimensión y aprovechar el acuerdo en términos de dicha cooperación el cual es coordinada por JICA. El comité del lado mexicano la encabeza la Secretaría de Economía y tampoco cuenta con las bases de coordinación de la cooperación técnica bilateral.

Desde la perspectiva japonesa, México no es el único donde ha desdoblado esfuerzos de cooperación, si bien nos menciona Román (2012:20) “la cooperación japonesa en los últimos años en materia de cooperación internacional se dirige por tres vertientes, la relación que guarda con Estados Unidos, el tránsito de “bastión regional⁵⁴” en el continente asiático a un “baluarte global” y la ampliación de la política exterior japonesa hacia horizontes reservados para las potencias mundiales”.

A medida que existan nuevos espacios en el contexto internacional que le exijan a Japón una mayor presencia japonesa global, en el plano interno se enfrentan una gran variedad de visiones e intereses, económicos y políticos.

Hoy en día, México y Japón se ven como socios moldeando la construcción de una asociación estratégica que pueda servir de base para mantener y elevar diferentes iniciativas

⁵⁴ El papel de Japón de “bastión regional” fue durante la guerra fría para que cumpliera con un papel estratégico para los intereses norteamericanos en el Este y Sudeste de Asia.

que contribuyan a sus intereses nacionales, además de la generación de un conjunto de sinergias que provoquen beneficios mutuos (Uscanga, 2012:13).

4. Conclusiones

Las relaciones entre México y Japón no son nuevas, ya que formalmente éstas iniciaron en 1888 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, sin embargo las relaciones sufrieron una pausa en 1941 y se reanudaron en 1952 cuando se instaló una embajada mexicana en Japón , la cual estuvo a cargo Octavio Paz.

La pérdida de competitividad global de las economías japonesa y mexicana a partir de la década del 2000 hizo que se estrechara aún más la relación económica de ambas naciones por medio del Acuerdo de Asociación Económica firmado en 2004.

El discurso oficial habla de que existe complementariedad de las economías, pero los datos antes expuestos muestran una gran disparidad ya que pone en evidencia el gran desarrollo de Japón y la debilidad de la economía mexicana. A diez años de vigencia del acuerdo los flujos de comercio y de inversión han aumentado de manera considerable y también de manera acelerada, pero cabe resaltar que las ganancias favorecen de manera considerable a Japón.

Se hizo un análisis de los periodos comprendidos de 1994-2004 y de 2005-2013 y los resultados fueron los siguientes: del total de las exportaciones mexicanas a Japón la TCMA incrementó 0.6 puntos porcentuales de un periodo a otro, y las exportaciones japonesas a México incrementó 2 puntos porcentuales en los periodos antes señalados. El comercio de bienes primarios, intermedios y finales entre ambos países se ha incrementado, a excepción de las exportaciones de bienes primarios mexicanos a Japón disminuyendo 24% de un periodo a otro.

México todavía se encuentra muy lejos de superar el déficit que tiene en la balanza comercial con Japón. Si bien el comercio ha tenido los resultados esperados para Japón, México no ha podido aprovechar esa oportunidad que tienen para los productos agroalimentarios ya que al entrar en vigor el AAE su TCMA incrementó un punto porcentual en la exportación de agroalimentos, en tanto Japón incrementó catorce puntos porcentuales al exportar éstos a México.

Las características del AAE dan facilidades arancelarias y además se puede ver como fuente de abastecimiento, es decir, en este caso, para México es fundamental abastecer a Japón en materias primas y de alimentos porque Japón no cuenta con la producción suficiente para abastecer su demanda de alimentos. El caso de la calabaza kabocha, pepino, limón, aguacate y mango son productos que si han logrado los objetivos del AAE pero esto ha sido porque ya contaban con preferencias arancelarias previas al acuerdo.

El mercado japonés representa una oportunidad importante para la expansión y diversificación de las exportaciones mexicanas, pero la política exterior mexicana sólo se centra en la relación comercial del TLCAN, lo cual no permite cambios profundos en ésta política y debido a la existencia de actores públicos y privados que inciden en el proceso de continuar con el superávit con Estados Unidos.

Sin embargo, Virgilio Aguilar (2011) señala que se necesitan implementar estrategias para cumplir de manera efectiva la demanda del mercado y poder generar seguridad y confianza sobre los productos ofrecidos para que las empresas mexicanas consideren incursionar en el mercado japonés y alcanzar negociaciones de largo plazo en un ambiente de confianza, se requiere paciencia, capacidad de respuesta y de una constante comunicación para proveer la información requerida en ambos países.

Las pautas del comercio bilateral en los diez años de operación del AAE se han reforzado, sigue un patrón de comercio intraindustrial vinculado con la expansión de redes de producción de compañías japonesas de los sectores automovilístico, eléctrico y electrónico y cuyo destino principal, aunque no el único, es el mercado de Estados Unidos.

El AAE ha traído ventajas en algunos productores mexicanos, como son los exportadores de alimentos, animales vivos y materias primas aunque en éste rubro se registra un superávit comercial sólo representa una proporción mínima del déficit creciente que mantiene México con Japón.

La inversión japonesa en México se incrementó al entrar en vigor el AAE, recibiendo con un promedio anual de 652.6 mil millones de dólares del 2005 a 2014, lo que casi se duplica ya que de 1994 a 2004 se recibió un promedio de 369.8 miles de millones de dólares. La inversión japonesa en México se concentra principalmente en las ciudades de

Aguascalientes, Monterrey, Ciudad de México, Tijuana y Silao. Pero cabe recalcar que el total de la IED que recibió México de 2004 a 2013 el 2.2% provenía de Japón.

Dentro del apartado de cooperación los flujos de conocimiento en una sola vía: de Japón a México, debido a la vaguedad en la definición del capítulo, especialmente a la parte mexicana. Los alcances de la cooperación dentro del AAE a diez años de existencia del acuerdo, siendo una relación donante-receptor y se le atribuye a la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), la cual descansa en la premisa que se vincula estratégicamente a los requerimientos del sector empresarial japonés.

Se podría decir que el AAE al momento de negociarlo se vieron las ventajas que se podrían tener, pero es un hecho que no se aprovechan totalmente y se desperdician. Cabe destacar que, en los inicios de 2014, en un ejercicio de evaluación, la Secretaría de Economía calificó el desempeño de los acuerdos comerciales suscritos hasta entonces, por lo que consideró a cuatro solamente como “estratégico, sobresalientes y bueno” y el resto, incluido el AAE México-Japón, como tratados con “desempeño regular, bajo o estancado”⁵⁵ (Saldaña, 2014).

Dentro del contexto internacional, la relación económica México-Japón ha sido rebasada y es momento para que el AAE traiga consigo los beneficios esperados y sirva a las empresas mexicanas de incorporarse, pero será necesario tener en cuenta el papel de los actores dentro de éste proceso de integración donde participan los actores económicos y políticos de ambos países para interactuar, y de no ser así cualquier futura evaluación de la Secretaría de Economía de México del AAE seguirá siendo de “desempeño regular o estancado”.

⁵⁵ El TLCAN fue considerado como “estratégico”, los acuerdos con Colombia y América Central fueron “sobresalientes” y el acuerdo con Chile fue anotado como “bueno”.

Bibliografía:

Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (2004), en http://www.sice.oas.org/trade/MEX_JPN_s/JPN_mex_s.asp

Aguilar, Virgilio (2011), *“Revaloración del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: El caso de las exportaciones pecuarias mexicanas”*, Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África XIII Congreso Internacional de ALADAA, México.

Carrillo, Salvador (2014), *“El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón y su impacto en el comercio bilateral. El caso de las empresas del Centro-Occidente de México”*, en Carrillo, Salvador y Okabe Taku (Eds.), *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica*, Universidad de Guadalajara, México, pp. 39-102.

Correa, Ma. Antonia (2007), *“América del Norte: Una integración excluyente”*, UAM Iztapalapa, México, pp. 11-20.

Cortés, Enrique (1980), *“Relaciones entre México y Japón durante el porfiriato”*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Didou, Sylvie (1998), *“Cooperación científica y tecnológica japonesa en México”*, Revista de comercio exterior, feb, 1998, pp. 114-121, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/343/3/RCE3.pdf>

Embajada de México en Japón (2008), *“Del tratado al tratado, 120 años de relaciones diplomáticas entre México y Japón: 1888-2008”*, de http://www.mexicodiplomatico.org/art_diplomatico_especial/del_tratado_al_tratado_mexico_japon.pdf

Embajada de México en Japón (2013), "*Historia de la relación bilateral*", de <http://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/en/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

Falck Reyes, M.E. (2008), "*México y Japón: integración bilateral transpacífica*" en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón, septiembre, de <http://www.eumed.net/rev/japon/>

Falck Reyes, M.E. (2010): "Subutilizados los Acuerdos Comerciales Firmados por México, Consideran en Simposio en la UAM", EN Dirección de Comunicación Social de la Universidad Autónoma Metropolitana, núm. 127, abril 5, en <http://www.comunicacionsocial.uam.mx/boletines/indice/abril-5-10a.html>

Falk Reyes, M.E. (2011), "*El papel de Japón en la Integración Económica de Asia del Pacífico*", en Ramírez, Juan, Toledo, Daniel, Uscanga, Carlos (Eds.), Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido, Colegio de México, México, pp.71-102.

Falck Reyes, Melba, Shiota González, Vania y Yasuhara Tsuyoshi (2014), "*Los Flujos de Inversión Extranjera Directa de Japón dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con México*", Proyecto SEP-CONACYT de Ciencia Básica, No. 7, Primera edición, México.

Fernández, R. y Portes, J. (1998), "*Returns to regionalism: an analysis of nontraditional gains from regional trade agreements*", World Bank Economic Review 12, pp. 197-220.

García de León Guadalupe (2010), "*México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica*", en Revista de Comercio Exterior, vol. 60, núm. 2, febrero, pp. 116-125, de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/135/2/116_GARCIA_mex_japon.pdf

Gazol, Antonio (2008), “*Bloques Económicos*”, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México.

Gilpin, Robert (1975), “*U.S. power and the multinational corporation: The political Economy of Foreign Direct Investment*”, The Macmillan Press, Gran Bretaña, pp.20-78.

Gilpin, Robert (2001), “*Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*”, Princeton University Press, New Jersey.

González, Juan (2014), “*El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿es posible un relanzamiento?*”, en revista del Comercio Exterior, volumen 64, núm. 6, México, pp. 2-8, de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/760/2/el_acuerdo_de_asociacion.pdf

Hernández, Guadalupe (2006), “*México no aprovecha el acuerdo con Japón*”, El Universal, marzo 28, en <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/50876.html>

JICA (2011), “*Modalidades del JMPP*”, folleto de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón en México, en http://www.jica.go.jp/mexico/espanol/office/others/pdf/JMPP_folleto2011.pdf

Kerber, Palma, (2001), “*Sushi con Tortilla: las relaciones entre México y Japón 1995-2000*”. Foro internacional, XLI-4, octubre-diciembre, de http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/88B5F859MKCP12S196BB9XSK8N1UHL.pdf

Kakihara, Tomohiro y Guzmán, Leo (2014), “*Factores de localización de la inversión extranjera directa japonesa en México*”, en Carrillo, Salvador y Okabe Taku (Eds.), *Relaciones México-Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica*, Universidad de Guadalajara, México, pp. 135-175.

Krugman, Paul (1991), “*Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*”, FCE, México, pp. 9-30.

León, Oscar (2005), “*El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿economías complementarias o convergencia de intereses?*”, Comercio Exterior, vol. 55, núm. 4, abril, pp. 336-346, en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/77/7/RCE.pdf>

López, Víctor y Oliver, Luis (1998), “*Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial*”, Comercio Exterior, enero, pp.6-14, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/307/2/RCE2.pdf>

Maya Ambía, Carlos y González Hernández, Johan (2014), “*Oportunidades de Comercio Agrícola dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*”, Proyecto SEP-CONACYT de Ciencia Básica, No. 6, Primera edición, México.

Morgenstern, Oskar (1972), “*Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory: An Interpretation*”, Journal of Economic Literature, 10 Dic, p.1169.

Navalón, Antonio (2006), “*México-Japón. Nuevos equilibrios regionales*”, Revista de la Universidad de México, UNAM, pp. 30-34, en <http://www.revistadelauniversidad.unam.mx/3907/pdfs/30-34.pdf>

Okabe Taku (2004), “*Sinopsis del acuerdo de asociación económica entre México y Japón*”, en Revista de México y la cuenca del pacífico, vol. 7, núm. 23, septiembre-diciembre, pp.103-123, de <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/Sinopsis%20del%20acuerdo%20de%20asociación%20económica%20entre%20México%20y%20Japón.pdf>

Ota, María (1998), “*Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*”, Comercio Exterior, enero, pp. 21-28, en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/307/4/RCE4.pdf>

Portilla, Juan (2001), “*El establecimiento de relaciones diplomáticas entre México y Japón: detonador para el reconocimiento de la igualdad jurídica del país nipón*”,

Anuario Mexicano de Derecho Internacional, vol. 1, pp. 461-476 de <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoInternacional/1/cmt/cmt14.pdf>

Ramírez, Juan (2014), “*La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica*”, Comercio Exterior, vol. 64, noviembre y diciembre, pp. 9-22, disponible en: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/760/4/la_relacion_comercial.pdf

Romero, María, Loaiza, Martha y Mendoza, Emma (2011), “*El acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón en los esquemas de cooperación como incentivo para impulsar sectores estratégicos*”, en Revista México y la cuenca del Pacífico, año 14, núm. 41/ mayo - agosto, de <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/El%20acuerdo%20para%20el%20fortalecimiento%20de%20la%20asociación%20económica%20entre%20México%20y%20Japón%20-%20Esquemas%20de%20cooperación%20como%20incentivo%20para%20impulsar%20sectores%20estratégicos%20en%20México.pdf>

Saldaña, Ivette (2014), “*Etiqueta México a socios comerciales*”, en El Universal, 8 de enero, disponible en: <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2014/impreso/etiqueta-mexico-a-socios-comerciales-107270.html>

Secretaría de Economía (2005), “*Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*”, Abril, 2005, de http://www.economia.gob.mx/files/Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf

Solís, Mireya (2000), “*México y Japón: Las oportunidades del libre comercio*”, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Colegio de México, Abril, México, pp.1-56, de http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/desarrollo/pages/publicaciones/mexjapesp.pdf

Solís, Mireya (2011), “*La economía política de Japón sobre acuerdos comerciales*”, en Ramírez, Juan, Toledo, Daniel, Uscanga, Carlos (Eds.), Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico Proactividad y reactividad ante un

orden internacional fluido, Colegio de México, México, pp.71-102.

Tokoro, Yasuhiro (2005), “*México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*” en revista Economía UNAM vol. 3 núm. 7, pp. 47-68.

Torres García, Alberto y Pérez Monroy, Dulce (2013), “*El sector de Cárnicos dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón: Tendencias y Retos para la industria mexicana*”, Reporte de Investigación Proyecto SEP-CONACYT de Ciencia Básica, No. 4, Primera edición, México.

Uscanga, Carlos (2013), “*México y Japón después de la declaración del estado de guerra a las potencias del Eje*”, México y la Cuenca del Pacífico, Septiembre-diciembre, pp. 47-70, de <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20Jap%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20de%20la%20declaraci%C3%B3n%20del%20estado%20de%20guerra%20a%20las%20potencias%20del%20Eje.pdf>

Uscanga, Carlos (2012), “*Relaciones culturales de México y Japón en la Posguerra: un análisis retrospectivo*”, Conferencia dictada el 12 de julio de 2012 en el Instituto Iberoamericano de la Universidad Sofía, Tokio, en Revista Iberoamericana, vol. XXXIV, no. 2, segundo semestre, de http://repository.cc.sophia.ac.jp/dspace/bitstream/123456789/34848/2/200000002779_000244000_1.pdf

Uscanga, Carlos, Del Ángel Ramírez, Efraín, Elena Romero, María, Román Zavala, Alfredo y Joanna del Valle Luna (2012), “*El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón: Los nexos de Cooperación*” Proyecto SEP-CONACYT de Ciencia Básica, No. 1, Primera edición, México.

Uscanga, Carlos (2005), “*Un portal para dos mundos*”, Revista de la Universidad de México, UNAM, núm. 19, México, pp. 5-6, en http://www.revistadelauniversidad.unam.mx/ojs_rum/index.php/rum/article/view/91

7/1920

Uscanga, Carlos (1998), “*Nexos económicos México-Japón en la posguerra.*” Comercio Exterior, Enero, México, pp.15-20.

World Trade Organization WTO (2011), “*World Trade Report 2011*”, de www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

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

Bases de Datos

Banco Mundial, Banco de datos, en:
<http://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>

Jetro México, Estadísticas de comercio en:
<https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas.html>

Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI). RIETI TID Data-base 2013. <http://www.rieti-tid.com>

Secretaría de Economía, Estadística oficial de los flujos de IED hacia México, en :
<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

Secretaría de Economía, Información Estadística y Arancelaria, en:
<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

UN COMTRADE data base, en: <http://comtrade.un.org/data/>