



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

LA IMPORTANCIA DEL CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD
PARA BIENES TEXTILES Y
PRENDAS DE VESTIR EN EL ACUERDO PARA EL
FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA
MÉXICO-JAPÓN 2005-2008

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

HEYDEE URUETA RODRÍGUEZ

DIRECTOR:

MTRO. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY



CD. UNIVERSITARIA, D. F.

2010



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Agradezco a Dios, por permitirme subir un peldaño más en mi vida y en mi carrera.

A mis padres, Hilda y Amador por su apoyo, comprensión y espera para terminar este ciclo de mi vida.

A mi asesor, el Maestro Alfredo Córdoba Kuthy, por su guía y apoyo para finalizar lo que hace tanto tiempo dejé.

A Martha, por presionarme, sonsacarme y por su apoyo incondicional.

A mi tío Lalo, mis hermanos y amigos por apoyarme en los buenos y malos momentos, y en este que es tan especial.

A mis maestros por su disposición y ayuda brindadas.

A todos,

Gracias.

“El Señor es mi pastor,
nada me falta;
en verdes pastos él me hace reposar
y a donde brota agua fresca me conduce.

Fortalece mi alma,
por el camino del bueno me dirige
por amor de su Nombre.

Aunque pase por oscuras quebradas,
no temo ningún mal,
porque tú estás conmigo,
tu bastón y tu vara me protegen.

Me sirves la mesa
frente a mis adversarios,
con aceite perfumas mi cabeza
y rellenas mi copa.
Me acompaña tu bondad y tu favor
mientras dura mi vida;
mi mansión será
la casa del Señor
por largo, largo tiempo.”

Salmo 23.

Índice

Introducción	1
1. Las relaciones internacionales y los tratados de libre comercio	2
1.1. Las relaciones internacionales	2
1.2. Los procesos de integración económica o bloques económicos	4
1.3. Tratados de libre comercio y su importancia	8
1.3.1. Reglas de origen	11
1.3.2. Certificados de origen	15
1.3.3. Trato de preferencia arancelaria	15
1.4. La industria textil y del vestido y sus subsectores en las relaciones internacionales	15
2. El sector textil y del vestido en la economía mexicana en un intento de diversificación de exportaciones a Japón	18
2.1. Cadenas de producción en el sector vestido	18
2.2. Sistemas de producción en el sector vestido	21
2.3. Caracterización del sector textil y del sector vestido mexicano en la actualidad	21
2.4. Caracterización del sector textil y del sector vestido japonés en la actualidad	26
2.5. Explicación del comercio exterior textil y vestido mexicanos a Japón	28
2.6. El papel de las compañías exportadoras de ropa en la relación comercial México-Japón	32
2.6.1. Competidores para México	32
2.6.2. Canales de distribución	33

3. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón	35
3.1. Organismos internacionales y mercados de cooperación en Asia-Pacífico	35
3.2. El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón	41
3.3. Cooperación bilateral México-Japón	45
3.4. Razones que estimularon a México y a Japón para firmar un acuerdo de libre comercio	47
4. El Certificado de Elegibilidad para bienes textiles y prendas de vestir en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón	49
4.1. El Certificado de Elegibilidad (TPL) y las prendas de vestir	49
4.2. Reglas de origen en la industria del vestido y el TPL	52
4.3. El TPL y la diversificación de las exportaciones de prendas de vestir a Japón	56
Conclusiones	62
Fuentes consultadas	67
Bibliografía	67
Documentos	70
Hemerografía	71
Documentos electrónicos	72
Anexos	
Anexo 1	
Exportaciones totales de México 1993-2008	74
Anexo 2	
Importaciones totales de México 1993-2008	77

Anexo 3	
Balanza comercial de México con Japón 1990-2008	80
Anexo 4	
Principales productos importados por México procedentes de Japón 2007-2008	81
Anexo 5	
Principales productos exportados por México a Japón 2007-2008	83
Anexo 6	
Formato de registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (Formato de la Secretaría de Economía No. SE-03-070)	85
Anexo 7	
Certificado de Elegibilidad (TPL)	92

Introducción.

Esta tesina en la modalidad de ensayo, elaborada en el seminario de titulación de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales del Centro de Relaciones Internacionales, hace referencia a la importancia del Certificado de elegibilidad ó TPL (por sus siglas en ingles, *Tariff Preferential Level*) como herramienta para diversificar nuestras exportaciones de prendas de vestir a otros países como Japón con el cual tenemos un tratado de libre comercio.

Nadie podrá negar que la industria del vestido a nivel mundial tiene una importancia definitiva ya sea por necesidad, gusto o moda.

Todos los países fabrican ropa pero no todos satisfacen su demanda interna y tampoco cuentan con los tejidos para la elaboración de prendas de vestir que exigen las necesidades de su población. Es por ello que se realiza importación de todo tipo de insumos (fibra, hilo, tela, entretela, botones, cierres, etc.) e incluso de la prenda de vestir ya elaborada.

Con el fin de proteger la economía nacional, y abastecerse de insumos extranjeros, dicha importación está limitada por cuotas. Se elaboran acuerdos, tratados y dentro de estos se negocia el Certificado de Elegibilidad para bienes textiles y prendas de vestir bajo niveles de preferencia arancelaria (TPL), con el cual el país importador es eximido de impuestos al ingresar su mercancía.

Así, los cambios en la industria textil y vestido, dados por las nuevas tecnologías, ha provocado que los fabricantes requieran importar insumos de cualquier parte del mundo, y a su vez, han podido exportar utilizando los diferentes acuerdos comerciales que permiten una mejor comercialización del producto final y haciendo más dinámicas las relaciones internacionales.

En el primer capítulo, se definirán algunos conceptos como, las relaciones internacionales, los procesos de integración y bloques económicos, la importancia de los tratados de libre comercio (TLC) que pretender dar un marco normativo para el fomento de las exportaciones y para propiciar una mejor división internacional del trabajo, en este caso, de la industria textil, vestido y sus ramas (hilo, tejido, diseño, vestido) aprovechando las preferencias arancelarias.

En el segundo capítulo, serán analizados las cadenas y los sistemas de producción de los sectores textil y vestido en el mundo, así como el comercio exterior textil y vestido mexicanos en un intento de diversificación de exportaciones a Japón; para lo cual debe tomarse en cuenta el control de calidad que exige el mercado japonés y quienes son los principales competidores de México.

En el tercer capítulo, se analizará el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE). Se ubicará a Japón en la región Asia-Pacífico y se mencionarán los organismos de mayor trascendencia dentro de la misma. Existen dos organizaciones más amplias en términos geográficos: la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA), de la que forman parte México, Japón y Estados Unidos (miembro pionero en mantener hegemonía en esa zona), y el Foro del Pacífico Sur. Se expondrá también la potencialidad que tienen la industria textil y la industria del vestido y sus subsectores para exportar los productos mexicanos; y las razones que estimularon a México y Japón a firmar un TLC, en el cual se contempla la cooperación bilateral que podemos aprovechar para apoyar a la industria textil como parte vital de la cadena de producción tan escasa en México, para lo cual debe rescatarse de su papel maquilador que ha ido paulatinamente rompiendo la cadena productiva.

En el cuarto capítulo, se describirá lo que es el Certificado de Elegibilidad o TPL, el cual permite que las mercancías elaboradas en México con insumos extranjeros estén libres de impuestos al ser ingresadas a Japón. En el código arancelario existen 98 capítulos, de los cuales, sólo tres capítulos: 61, 62, y 63 (prendas de vestir), aplican para recibir esta preferencia arancelaria.

En suma, la región de Asia-Pacífico es enorme y diversa al igual que las distancias geográficas que la conforman, las diferencias culturales de sus pueblos, sus religiones, formas de vida, niveles de desarrollo económico y sistemas político y social. Sin embargo, sus distintas naciones convergen en una región común y buscan la cooperación económica y social entre ellas, e incluso con naciones de otras regiones; lo que México debe aprovechar para dinamizar sus exportaciones.¹

¹ Omar Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales en la Cuenca del Pacífico", comp. Romer Cornejo Bustamante, en Asia Pacífico 1994, Núm. 1, Centro de Asia y África, ed. El Colegio de México, México, marzo de 1994, pp. 65-72.

1. Las Relaciones Internacionales y los tratados de libre comercio.

1.1. Las Relaciones Internacionales.

Las relaciones internacionales son el “conjunto de interacciones entre sujetos de la sociedad internacional en todos los campos”². Con sujetos de la sociedad internacional, la definición se refiere a los Estados, organizaciones gubernamentales, no gubernamentales, empresas de carácter mundial, dirigentes nacionales, comunidad beligerante, movimientos de liberación nacional, personas físicas con derechos y obligaciones; todos ellos movidos por factores sociales, económicos, políticos, geográficos, culturales, ambientales y tecnológicos, entre otros.

En este conjunto de interacciones en el que los intereses, objetivos políticos y económicos son divergentes, los conflictos entre los protagonistas son inevitables; así que, por la misma necesidad de cooperación, de desarrollo económico, de seguridad social y política, se van formando los instrumentos internacionales como tratados, acuerdos, contratos, convenios, reglas, medidas, procedimientos, normas, etc. Estos van a establecer sobre qué lineamientos deben resolverse, de modo pacífico, las diferencias, comercializarse los bienes materiales y servicios, y regularse el tránsito de personas, para el bienestar de la comunidad internacional.

En este orden de interacciones, los instrumentos internacionales conforman los lineamientos sobre los cuales deberá regirse toda relación entre sujetos de la sociedad internacional, destacando al comercio internacional como base para hacer los mercados más eficientes y dinámicos y asegurar un entorno comercial previsible para una mayor expansión del comercio, la inversión y la cooperación.

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. La disciplina encargada de su estudio abarca los procesos de producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. Explica la oportunidad que tiene un país de especializarse en la producción de determinados bienes en los

² Edmundo Hernández-Vela Salgado. Diccionario de política internacional. Vol. II, Ed. Porrúa, México, 6ª ed., 2002, p.1044.

cuales es más eficiente, utilizando las facultades peculiares conferidas por la naturaleza y con menores costes mediante la división internacional del trabajo.³

La división internacional del trabajo es la distribución de los procesos de producción mundial entre países y regiones mediante la especialización para hacer determinados bienes, tales como: ciencia, tecnología, alimentos, prendas de vestir, etc. De esta manera, se distribuye el trabajo de forma eficaz, aumenta el mercado potencial de los productos que genera determinada economía, difundiendo el beneficio general y uniendo a las naciones.

Un ejemplo de lo anterior es que para la confección de determinada prenda se produzca la fibra de alpaca en Perú, el hilo en Alemania, la tela de lana peinada en Italia, y la tecnología de punta necesaria para su realización provenga de Japón.

Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero si se especializan en lo que son fuertes pueden producir más, consumir más y comercializar entre naciones, ya que dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior y fomentar el crecimiento económico.

Los procesos de industrialización de los países desarrollados han conducido a que se desplacen los centros de producción de occidente hacia países asiáticos, así como a otros países en desarrollo, debido a sus bajos costos de mano de obra y abundancia en recursos naturales.

1.2. Los procesos de integración económica o bloques económicos.

Resulta muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas, por lo cual busca en otros aquellas materias primas, productos y servicios que requiere para dotar a sus habitantes de una vida más cómoda e innovadora. La industrialización es una condición obligatoria para el desarrollo de las naciones y, para ello, requieren ampliar sus mercados más allá de lo nacional.

³ David Ricardo. La Economía Política Clásica. Traduc. Horacio Ciafardini, Centro Editor de América Latina, S.A., Buenos Aires, 1977, p. 118.

Los bloques económicos, por su parte, son agrupaciones de países que se asocian para ampliar espacios, eliminando en algún grado las barreras al libre movimiento de los bienes, servicios y factores productivos, para potenciar sus respectivas economías, otorgándose un trato distinto al que se concede a terceros⁴ y garantizar de algún modo el abastecimiento de bienes, productos y servicios. Existen bloques económicos bilaterales (2 partes) o multilaterales (3 o más partes).

Este fenómeno no es reciente, ni propio del siglo XX o XXI. La tendencia a la formación de bloques o a la integración económica va mucho más atrás en el tiempo:

“[...] data de por lo menos la época en la que se ubica el final del feudalismo y la construcción de los actuales estados nacionales. Tiene que ver con el nacimiento de una conciencia de 'lo nacional' pero también con cuestiones tales como la necesidad de ampliar espacios e intentar formaciones sociales distintas de las prevalecientes en la edad media. Lo nacional se impuso a lo feudal y a lo regional. Se diluyeron las fronteras hasta entonces establecidas por el hombre (concretamente por los señores feudales) y dio inicio un dramático cambio en la geografía política.”⁵

Actualmente, lo nacional puede convertirse en la fragmentación de bloques económicos, lo que ha dado paso al surgimiento de nuevos estados-nación. “La geografía como la historia, no ha terminado y nada nos asegura que algún día termine. Los procesos de integración en marcha pueden derivar de otro tipo de formaciones políticas”⁶.

Así, a partir de la integración de estados que comerciaban entre ellos, fue como se formaron históricamente el Imperio Romano y países como Estados Unidos, Alemania o Rusia, por señalar los casos más conocidos.

Los más interesados en ampliar las oportunidades de comercio son las personas, empresas y residentes de los países que establecen vínculos con las personas, empresas y residentes de otros países; mientras los Estados son los encargados de proporcionarles un marco normativo al que tienen que sujetarse.

⁴ Antonio Gazol Sánchez. Bloques Económicos. UNAM, Facultad de Economía, México, 5ª ed., 2007, p. 29.

⁵ *Idem.*, p 30.

⁶ *Íbidem.*

La importancia del comercio internacional en una economía es mantener una balanza comercial favorable o por lo menos equilibrada, para el desarrollo económico y el bienestar; es decir, exportar más de lo que se importa, activando la cadena productiva nacional, y mantener un equilibrio entre las importaciones y exportaciones o no importar más de lo que se exporta.

El máximo organismo que regula el comercio internacional es la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC), misma que nació el 1° de enero de 1995, con el objetivo de liberar el comercio de excesivas barreras arancelarias. Es un foro donde los países miembros pueden negociar acuerdos y diferencias comerciales que tienen entre sí. Emergió de las negociaciones celebradas en la antes llamada Ronda Uruguay, en el periodo 1986-1994, y de las anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en adelante, GATT, por sus siglas en inglés – *General Agreement on Tariffs and Trade*)⁷, en el periodo de 1948 a 1985.

Al 23 de julio de 2008, la OMC cuenta con 153 países miembros.⁸ Y, hasta diciembre del 2008, tiene registrados 392 pactos regionales, estimando que para el 2010 superará los 400.⁹

La OMC dicta las normas jurídicas fundamentales a las que se sujeta el comercio internacional, incluidas aquellas que apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio con la excusa de proteger a los consumidores, impedir la propagación de enfermedades o con fines ambientalistas. Sus contratos obligan a los Estados a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos, donde los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores llevan a cabo sus operaciones.¹⁰

Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos y los lineamientos de la OMC determinan el proceso de solución de

⁷ Bernard Hoekman, Aaditya Matto, Philip English. “*The World Trade Organization*”, *Development, Trade, and the WTO*. The World Bank, Washington, DC, USA, 2002, p. 39-49.

⁸ Organización Mundial del Comercio. “La OMC”, [en línea], Ginebra, Suiza, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, [consulta: 24 de febrero de 2009].

⁹ Organización Mundial del Comercio. [en línea], Ginebra, Suiza, dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/texti_s/thewto_s.htm, [consulta: 24 de febrero de 2009].

¹⁰ Bhagirath Lal Das. *La OMC y el sistema multilateral del comercio, pasado presente y futuro*. Traduc. María Luz Mazza, Ed. Icaria, Intermón Oxfam, Barcelona, 2004, pp. 34-36.

diferencias entre los Estados, pero siempre a favor de los países industrializados del norte como Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales navegan con bandera de libre comercio pero son los primeros en poner principios y adoptar políticas y medidas restrictivas al comercio, aunque también exigen, a conveniencia, la reducción o eliminación de las barreras comerciales en distintos países, en especial del sur.

En 1948, al final de la Segunda Guerra Mundial fue creado el GATT, una organización internacional *de facto*, no oficial, que estableció las reglas del sistema comercial de mercancías y fue evolucionando como consecuencia de varias rondas de negociaciones.

La última fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y abarcó cuestiones de política comercial pendientes como comercio de servicios, propiedad intelectual, productos agropecuarios y textiles. Sin embargo, los ministros de la OMC no se pusieron de acuerdo en la manera de reformar el comercio de productos agropecuarios y tropicales, y tampoco concluyeron con una lista de compromisos de los países participantes sobre reducción de derechos de importación y apertura de sus mercados y servicios.

La Ronda de Uruguay terminó el 31 de diciembre de 1994 dando lugar a la OMC (surgida formalmente el 1° de enero de 1995), que, además de ocuparse del comercio de mercancías, también abarca el comercio de servicios y las invenciones, creaciones y modelos de transacciones comerciales como la propiedad intelectual¹¹. Resulta importante señalar que:

“La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.”¹²

En 1996, algunos países exhortaron abiertamente a que, al pasar al nuevo siglo, se celebrara una nueva ronda para negociar sobre la agricultura y los servicios.

¹¹ Organización Mundial del Comercio. *Op. cit.*

¹² *Íbidem.*

Ésta comenzó a principios del 2000 y fue incorporada al programa de Doha para el Desarrollo a finales de 2001.

1.3. Tratados de libre comercio y su importancia.

De acuerdo con la legislación mexicana, un tratado es el convenio celebrado por escrito entre un gobierno y uno o varios sujetos del derecho internacional público en el que se asumen compromisos en materias específicas¹³, debe ser aprobado por el Senado¹⁴ y ratificado; además, es considerado Ley Suprema¹⁵.

Por su parte, el acuerdo es celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.¹⁶

La diferencia entre un tratado y un acuerdo es que el tratado es ratificado por el gobierno y el acuerdo es celebrado por instituciones no gubernamentales.¹⁷

En particular, el tratado de libre comercio es un convenio comercial para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los participantes; consiste en la disminución y eliminación de aranceles y se rige por los estatutos de la OMC. Los principales objetivos de un tratado de libre comercio son:

- Fomentar las exportaciones y el intercambio comercial.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ampliar el acceso de productos y servicios a los mercados externos.
- Generar empleos.
- Incrementar las oportunidades de inversión nacional y extranjera.
- Impulsar y modernizar la planta productiva.
- Estimular la producción nacional.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual y de origen.

¹³ Ley sobre la Celebración de Tratados, México, art. 2º, fracción I, 2 de enero de 1992.

¹⁴ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, Art. 76 fracción I, 24 de agosto de 2009.

¹⁵ *Idem.*, art. 133.

¹⁶ Ley sobre la Celebración de Tratados, art. 2º, fracción II.

¹⁷ Para fines de esta tesina no hay una distinción entre la palabra acuerdo y tratado; ya que según la legislación mexicana el acuerdo que México firmó con Japón es un tratado por haber sido ratificado por el gobierno mexicano.

- Fomentar la cooperación.
- Dar solución a las controversias.
- Abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.
- Reestructurar las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de bienes y servicios.
- Unificar reglas fitosanitarias.

Todos estos objetivos hacen que los tratados de libre comercio sean importantes para ampliar el mercado más allá de las fronteras de un país, con bajos aranceles y, en algunos casos, prescindir de ellos.

Hasta el día de hoy, México tiene firmados 12 tratados de libre comercio (TLC) con 43 países en tres continentes (véase Cuadro 1.1). También tiene vigentes otros acuerdos de alcance parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Es Miembro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico (en adelante, APEC, por sus siglas en inglés – *Asia Pacific Economic Cooperation*) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además de los TLC, México ha firmado 23 Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones (APRIs) y es miembro de la OMC (véase Cuadro 1.2).¹⁸

Cuadro 1.1 Los doce tratados de libre comercio de México.

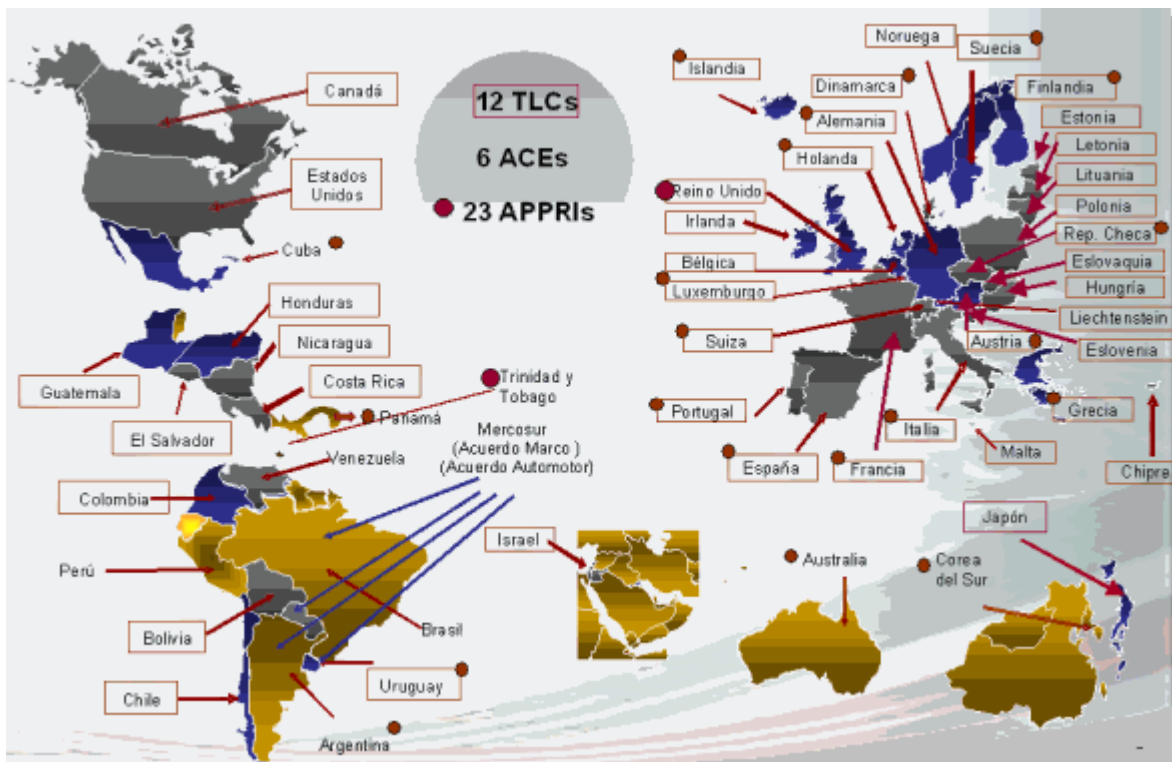
Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
<u>TLCAN</u>	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
<u>TLC-G3</u>	Colombia y Venezuela ***A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<u>TLC México - Costa Rica</u>	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<u>TLC México - Bolivia</u>	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995

¹⁸ Secretaría de Economía. [en línea], México, dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/work/sncl/negociaciones/publicaciones/neg-comer.htm> [consulta: 22 de febrero de 2009].

TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala. 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Secretaría de Economía. [en línea], México, dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/publicaciones/neg-comer.htm> [consulta: 22 de febrero de 2009].

Cuadro 1.2 Apertura comercial de México en el mundo.



Fuente: Secretaría de Economía. [en línea], México, dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/publicaciones/neg-comer.htm> [consulta: 22 de febrero de 2009].

A partir de la apertura comercial de México en el mundo, sus exportaciones se triplicaron. En el periodo de 1993 a 2000 aumentaron de \$51,832 a \$166,120.7 millones de dólares. En 2001 bajaron a \$158,779.7 millones de dólares. De 2002 a 2008 tuvieron un aumento gradual hasta alcanzar \$292,636.5 millones de dólares, los cuales quedaron distribuidos de la siguiente manera: 82.59% se exportó a Estados Unidos y Canadá (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en adelante, TLCAN), 6.51% a las zonas de centro y Sudamérica, 6.05% a la Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio, 0.71% a Japón, 0.08% a Israel, 0.94% a China, 0.33% a Corea y Singapur y el 2.79% al resto del mundo.¹⁹

Por otro lado, en 1993 México importó \$65,366.5 millones de dólares. En 1994 las importaciones se incrementaron a \$79,345.9 millones de dólares. Para 1995 y 1996 bajaron. Un año más tarde crecieron nuevamente a \$174,457.8 millones de dólares, para bajar en 1998. En 2002 comenzó un crecimiento gradual que alcanzó en 2008 los \$310,132.3 millones de dólares cuyas importaciones se distribuyeron de la siguiente forma: 52.26% del TLCAN, 4.51% de las zonas de centro y Sudamérica, 13.17% de la Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio, 5.26% de Japón, 0.17% de Israel, 13.53% de China, 4.93% de Corea y Singapur y el 6.17% del resto del mundo.²⁰

1.3.1. Reglas de origen.

Uno de los propósitos que tienen los tratados de libre comercio es la eliminación recíproca de aranceles y el incremento del intercambio entre los países signatarios a través de tratamientos arancelarios preferenciales (reducciones arancelarias).

Para garantizar la aplicación de un trato arancelario a las mercancías producidas en los países involucrados, es necesario establecer criterios que permitan determinar el origen de dichas mercancías.

¹⁹ Ver anexo 1. Exportaciones totales de México.

²⁰ Ver anexo 2. Importaciones totales de México.

Las reglas de origen son una compleja gama de criterios y principios que nos proveen de una base legal para determinar la nacionalidad del producto. Son los requisitos que debe cumplir un producto para ser considerado originario de un lugar o zona, lo cual especifica su comercialización bajo los acuerdos de libre comercio.

Actualmente algunas mercancías son fabricadas a partir de insumos importados de uno o varios países diferentes, provocando una internacionalización de la producción que hace que las mercancías sean cada vez más multinacionales. Es por ello que la regla de origen nos permite conocer en qué casos es aceptable la utilización de terceros insumos y en qué casos sus usos resultan contrarios a las reglas de origen.

Para determinar que un bien cumple con las reglas de origen, éste debe contar con tres requisitos:

1.- Ser originario de la región:

a) Que el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en el área del país o países pactantes;

b) Se produzca enteramente en el área del país o países pactantes, a partir exclusivamente de materiales de la región, es decir sin ningún insumo importado.²¹

c) Se produzca enteramente en el área del país o países pactantes, utilizando materiales importados no de la región, pero que cumplan con un salto en la fracción arancelaria, a lo que se le llama Reglas de Origen Específicas.²²

2.- Transportados directamente:

Para que las mercancías puedan ser consideradas originarias, los países otorgantes de los beneficios o preferencias arancelarias exigen que las mismas sean expedidas directamente del país productor al país destino. Si la mercancía se envía a otro país, para luego reexportarla al país destino, los bienes pierden el beneficio del origen. El transporte directo evita la deslealtad comercial o, en algunos casos, el contrabando entre las partes derivado de las triangulaciones.

²¹ Secretaría de Relaciones Exteriores. "DECRETO Promulgatorio del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, y de su Acuerdo de Implementación, hechos en la Ciudad de México el diecisiete de septiembre de dos mil cuatro", Diario Oficial de la Federación, Ciudad de México, México, jueves 31 de marzo de 2005, p. 13.

²² *Idem.* p. 96.

3.- Presentar una prueba válida del origen:

Es necesario que los exportadores presenten una prueba de origen para que sus exportaciones puedan acogerse a los beneficios arancelarios. Estas pruebas pueden ser cualquiera de las siguientes según sea el caso:

a) Certificados de origen. Documento en formato oficial que certifica el origen de las mercancías.

b) Declaración en factura comercial. Cuando el valor comercial es menor a determinado monto establecido por un convenio bilateral o multilateral de los bienes o mercancías de la región, no requerirán de un certificado de origen. Para obtener los beneficios deberá asentarse en factura comercial una leyenda que exprese que los materiales y manufactura son completamente originarios de la región. Por ejemplo, en el tratado con la Unión Europea, si el valor de la mercancía es menor a 6 mil dólares estadounidenses, no necesita certificado de origen, sólo la leyenda en factura que indique que aplica preferencia arancelaria.

c) Otros certificados que el país destino pueda exigir, como certificados sanitarios.²³

Las reglas de origen son fundamentales por las siguientes razones:

- Tarifas preferenciales. El conocimiento del origen de un producto permite diferenciar las importaciones de un modo tal que se pueden acordar tratamientos preferenciales siguiendo acuerdos especiales, como los de zonas de comercio bilateral o multilateral.
- Aplicación de derechos antidumping y derechos compensatorios. La comprobación del origen permite tomar acciones antidumping específicas y bien dirigidas y posibilita la aplicación de derechos compensatorios por la deslealtad y la explotación de la mano de obra en el comercio internacional.
- Estadísticas comerciales y el mantenimiento del sistema de cuotas. La asignación de origen facilita la recopilación de estadísticas comerciales y de tendencias de un país para organismos como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (en adelante INEGI).

²³ *Idem.* p. 13.

- Promoción comercial. Las reglas de origen se utilizan para promover exportaciones de bienes desde países que cuentan con una larga tradición de excelencia en sectores particulares.
- Razones ambientales. Promueven objetivos ambientalistas y buscan evitar la manipulación y el abuso de las reglas de origen con el propósito de depositar desechos tóxicos o bien incurrir en la sobreexplotación, poniendo en peligro a especies animales y vegetales.
- Evasión y contrabando. Para controlar el intento de algunas empresas de evadir cuotas, manipular y desvirtuar el uso de las reglas de origen y cometer contrabando.

Las reglas de origen son parte fundamental de los tratados comerciales, establecen reglas claras y justas que permiten el acceso a los mercados de forma permanente, redundan en beneficios al consumidor, generan empleos y bienestar en la población, permiten el fortalecimiento de la planta productiva y también la protección del medio ambiente.

Además, contemplan todo el proceso de producción, desde la materia prima hasta el producto ya terminado. Para esto es importante saber de qué país proviene la materia prima; por ejemplo: en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México compra la tela de Estados Unidos, la corta, ensambla y confecciona en México y la exporta a Canadá. Este producto se considera originario, porque los insumos, corte, manufactura y confección se realizaron dentro de la región del TLCAN.

En el caso de que se importe tela de Italia, se corte y confeccione en México y se exporte a Estados Unidos, esta mercancía no sería considerada originaria del TLCAN, y debería pagar aranceles en el país destino por el simple hecho de que los insumos no fueron obtenidos de la región; sin embargo, podría obtener una reducción de los aranceles o preferencia arancelaria porque la manufactura, corte, ensamble y confección sí se hicieron en la región.

1.3.2. Certificados de origen.

El certificado de origen es el documento que comprueba el país de origen de los bienes o mercancías. Certifica que la mercancía que se exporta es un bien originario o de la región. Los hay de 2 tipos: de libre llenado, el cual es el que emite el propio productor en un formato oficial, y el expedido por el departamento de comercio exterior del país productor.

El certificado de origen frecuentemente es exigido por las autoridades aduanales de un país, como parte del proceso de entrada. En general, estos certificados se obtienen a través de una organización oficial, en el país de origen, como un consulado, o la cámara de comercio local.

Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un TLC, SGP, etc., o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias. Al no haber un certificado de origen, automáticamente se genera un arancel.

1.3.3. Trato de preferencia arancelaria.

La preferencia arancelaria es liberar del pago de impuestos a los productos que no se consideren originarios; es decir, es el trato que se les da a las mercancías para liberarlas del pago de impuestos cuando no cumplen con las reglas de origen siempre y cuando la empresa nacional sea el productor, aunque lo insumos no.

1.4. La industria textil y del vestido y sus subsectores en las relaciones internacionales.

Los textiles han ocupado desde siempre un sitio de vital importancia para el hombre, ya que han cumplido con el objetivo de llenar o satisfacer sus necesidades de cobijo y vestido.

La industria textil es un sector de la economía dedicado a la producción de fibra, hilo y tela; mientras que la industria del vestido confecciona la tela para fabricar ropa y productos relacionados. Desde tiempos inmemoriales, el hombre ha recurrido a plantas y animales a fin de obtener materia prima para elaborar prendas de vestir. Actualmente, existen también materiales sintéticos que han incluso sustituido a las fibras de origen vegetal y animal.

El textil es uno de los sectores del comercio internacional que más controversias ha generado, especialmente en la definición de tratados comerciales internacionales, debido a la diversidad de composiciones y combinaciones y el origen de las materias primas; aunado a que día con día surgen nuevas composiciones, con lo que se incrementa la complejidad para clasificarlas, además de la continua protección de la industria nacional de los países industrializados.

La Secretaría de Economía, la Cámara Nacional de la Industria Textil (en adelante, CANAINTEX) y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (en adelante, CNIV) emplean la cadena productiva fibra-textil-vestido. Sumado a estos tres pasos, en este trabajo de investigación tomaremos en cuenta el diseño, que es el que da la innovación y distinción de moda y calidad a un producto.

La cadena fibra-textil-diseño-vestido está integrada por los siguientes subsectores:

1.- Producción de fibras. Las fibras son las materias primas básicas de toda producción textil, dependiendo de su origen, son generadas por la agricultura, la ganadería, la química o la petroquímica. Luego, a partir de estas fibras se elaboran los hilos.

2.- Textil. Es el proceso artesanal o industrial que consiste en convertir hilos en tejidos o telas. En este subsector existe la producción de los no tejidos, donde a partir de las fibras se producen las telas sin pasar por el proceso de hiladuría; un ejemplo es el fieltro.²⁴

²⁴ Irma Portos. Pasado y presente de la industria textil en México (Prolegómenos del tratado de libre comercio). Editorial Nuestro Tiempo, S.A., coeditores Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, D.F., 1992, pp. 80-86.

3.- Diseño. Es el proceso de investigación y desarrollo para innovar nuevas fibras, mejorar las características de hilos, telas, texturas y prendas de vestir que deben ser funcionales y estéticos. Integra requisitos técnicos, sociales, económicos, necesidades biológicas con efectos psicológicos y materiales, forma, color, estampado, volumen, y espacio, todo ello pensado e interrelacionado con el medio ambiente de la región.

4.- Confección. Es la fabricación de ropa y otros productos textiles a partir de telas, hilos y accesorios. Dentro de la confección se encuentra la alta costura, dedicada a la confección de artículos de lujo; cuya producción de artículos es mucho menor, pero son de gran valor agregado y crean las modas que determinan la dirección del mercado.

La industria textil es uno de los sectores más sensibles de la economía por lo que no todos los países miembros de la OMC pueden participar en las directivas de este sector: “Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., excepto en el Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles y los comités de los Acuerdos Plurilaterales.”²⁵

²⁵ Organización Mundial del Comercio. “Estructura de la OMC”, [en línea], Ginebra, Suiza, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/.../organigram_landscape_s.pdf, [consulta: 18 de marzo de 2010].

2. El sector textil y del vestido en la economía mexicana en un intento de diversificación de exportaciones a Japón.

A continuación, se estudiará las redes de producción a nivel mundial para conocer las oportunidades que tiene México para diversificar sus exportaciones a Japón.

2.1. Cadenas de producción en el sector vestido.

Una cadena productiva es el conjunto de actividades relacionadas con la investigación, el diseño, la producción, las ventas y el *marketing* de un producto y servicios financieros. Permite que los minoristas, los distribuidores y los fabricantes de marcas registradas actúen como intermediarios estratégicos, al vincular a las fábricas ultramarinas con los nichos de productos en desarrollo en los principales mercados consumidores, y tiene la capacidad para moldear el consumo masivo vía las poderosas marcas registradas y su confianza en las estrategias de abastecimiento mundial para satisfacer esta demanda.²⁶

Existen dos tipos de cadenas de producción en la industria del vestido: las cadenas productivas dirigidas por el productor y las cadenas productivas dirigidas por el comprador.

Las cadenas de producción dirigidas por el productor, son los grandes fabricantes, por lo general transnacionales, que pertenecen a oligopolios mundiales que desempeñan papeles centrales en la coordinación de las redes de producción, incluyendo vínculos hacia atrás como materias primas y hacia delante de la distribución y venta al menudeo. Estas cadenas de producción se derivan por combinaciones de investigación, diseño, ventas, *marketing* y servicios financieros.

Este tipo de cadena es característica de las industrias intensivas en capital y tecnología, como la automotriz, la aeronáutica, la computación, los semiconductores

²⁶ Gary Gereffi. "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la Industria internacional del vestido", Jorge Basave, et. al. coords., Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI. UNAM, Facultad de Economía, México, 2002, pp. 89-92.

y la de maquinaria pesada. Tienen sistemas de producción multinivel que integran a miles de empresas (incluyendo a las matrices, las filiales y los subcontratistas). Un ejemplo de ello son los fabricantes japoneses de automóviles, quienes han reconstituido muchos de los aspectos de sus redes de proveedores nacionales en Norteamérica y han creado esquemas regionales de producción, con el objeto de surtir autopartes en media docena de países del este y sudoeste de Asia.²⁷

Por otro lado, las cadenas de producción dirigidas por el comprador, son marcas muy conocidas pero que no realizan producción alguna. Éstas surten productos para el consumidor (bienes de consumo) y requieren de mano de obra intensiva. Tal es el caso de la industria del vestido, calzado, juguetes, artículos para el hogar, electrónicos, deportivos y una variedad de artículos hechos a mano.

El objetivo de estas cadenas de producción radica en la mera confección de un producto a partir de insumos importados (asociados tradicionalmente con las zonas de procesamiento de exportación), en una forma más integrada nacionalmente y de mayor valor agregado. Son industrias donde los grandes minoristas, los distribuidores y fabricantes de marcas registradas son el eje principal para el establecimiento de redes descentralizadas de producción en varios países exportadores y que por lo general se ubican en el llamado Tercer Mundo. Los artículos se fabrican según las especificaciones de los compradores extranjeros.²⁸

A continuación, serán definidos los distintos participantes que pueden comprender las cadenas productivas y de distribución, como los minoristas, mayoristas e intermediarios.

El minorista es la empresa comercial que vende productos terminados al consumidor final. Es el último eslabón de la cadena de distribución. Son empresas de descuento de gran volumen. Entre las empresas minoristas de ropa más destacadas se encuentran: Wal-mart, K-Mart, Target, Sears, Jc Penney, Dayton Hudson (Dayton Hudson es propietaria de Target, Mervyn's, Dayton's, Hudson's y Marshall Field) y Aoyama Trading, el minorista de trajes más importante en Japón.²⁹

²⁷ *Idem.*, pp. 94-104.

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ *Idem.*, pp. 100-101.

El mayorista, por su parte, es un componente de la cadena de distribución: es un intermediario del fabricante. Es una empresa comercial que no se pone en contacto directo con el consumidor final. Los mayoristas son especialistas en el manejo de grandes volúmenes de ventas y, para ello, cuentan con la infraestructura adecuada en términos de fuerza de ventas, sistemas de distribución física de las mercancías y control de crédito a su cartera de clientes. La principal desventaja de los mayoristas es que agregan costes al producto y disminuyen la rentabilidad de los productos que comercializan. Son eslabones básicos para consolidar la distribución de productos o servicios, al aumentar considerablemente la capilaridad de un canal de distribución y su madurez.³⁰

Los intermediarios son las empresas que compran a los productores y, según el mercado específico y región de exportación, establecen segmentos con redes de materias primas, componentes, producción, así como venta a las cadenas de comercio masivo y tiendas minoristas, departamentales y especializadas; son compradores y manejan sus cadenas de producción con su red de proveedores.³¹

Las cadenas productivas permiten que los minoristas, distribuidores y fabricantes de marcas registradas actúen como intermediarios estratégicos, al vincular a las fábricas ultramarinas con los nichos de productos en desarrollo en los principales mercados consumidores. Tienen también la capacidad para moldear el consumo masivo vía las poderosas marcas registradas y su confianza en las estrategias de abastecimiento global para satisfacer esta demanda.

Normalmente las grandes marcas como Cristian Dior, Ralph Laurent, Liz Clairborne, no tienen una fábrica de ropa, sino que tienen sus redes de maquiladores en varios países. Tienen tiendas en casi todos los países del mundo y aprovechan a las empresas maquiladoras de la región del punto de venta para maquilar sus prendas de vestir. Aprovechan los tratados de libre comercio y la experiencia de las empresas de la región para hacer uso de medios para el transporte y entrega a la tienda.

³⁰ *Idem.*, pp. 101-102.

³¹ Hilda Lorena Cárdenas Castro y Enrique Dussel Peters. "México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos", en Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 7, BANCOMEXT, México, julio de 2007, p. 533.

2.2. Sistemas de producción en el sector vestido.

En el sector del vestido, existen dos sistemas de producción: el paquete completo y la manufactura de productos originales de marcas registradas.

El sistema de producción de paquete completo le da mayor valor agregado a la fabricación. Establece vínculos estrechos con un conjunto de varias empresas líderes en insumos materiales, transferencia de tecnología y conocimientos dentro de las redes organizacionales de cadenas dirigidas por el comprador. En la cadena productiva del vestido, las empresas líderes utilizan diferentes redes y fuentes en diversas partes del mundo para aprovechar los TLC.

En el otro lado, el sistema de producción de productos originales de marcas registradas es predominantemente regional. Los fabricantes estadounidenses vienen a México y a la Cuenca del Caribe para realizar su producción. Las empresas de la Unión Europea se dirigen a África del Norte y a Europa Oriental. Japón busca las regiones de salarios más bajos en Asia. Es decir, si se quiere fabricar ropa de la marca Liz Claiborne, se le debe pagar regalías a la central por la fabricación para venta nacional, dado que no se puede vender directamente en el extranjero.

2.3. Caracterización del sector textil y del sector vestido mexicanos en la actualidad.

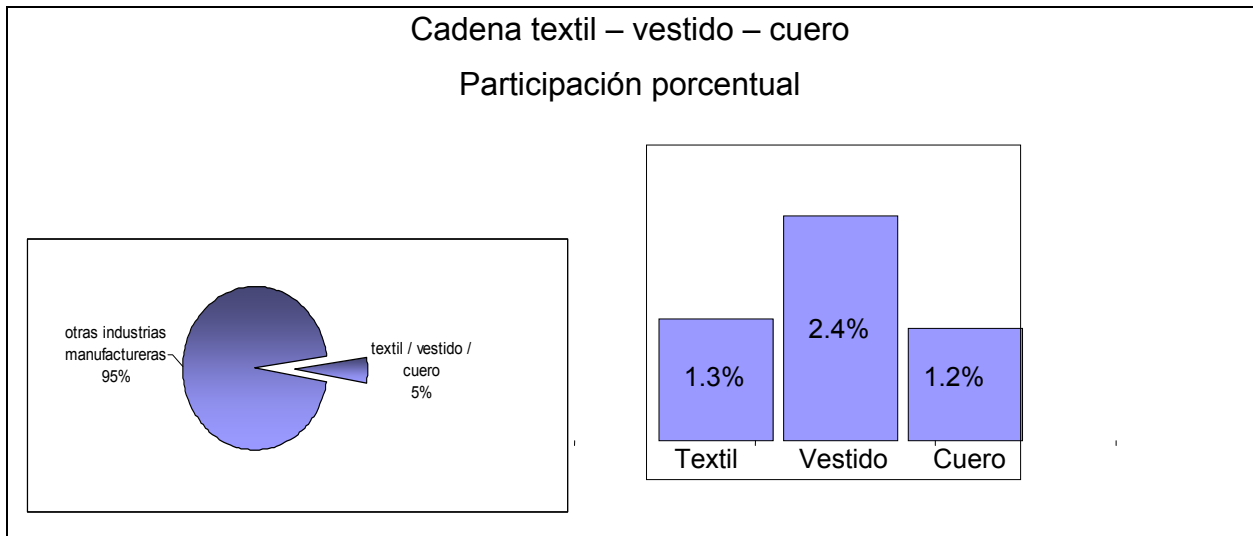
La cadena de producción de la industria textil y del vestido representa 3.7% de la industria manufacturera en México.³² La producción de prendas de vestir representa el eslabón más fuerte de la cadena con un 2.4% (véase Cuadro 2.1).

Al término de 2008, en la industria manufacturera había 3,607,972 empleos, de los cuales el 8% (289,648 empleos) tenían que ver con la confección de prendas de vestir. Esta confección se divide en ropa de tallas estandarizadas, ropa a la medida y otros artículos de confección. Para la ropa de tallas estandarizadas, al término de 2008 había 223,342 (6.2%) empleos; de ropa a la medida, 5,095 (0.1%);

³² Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 4.

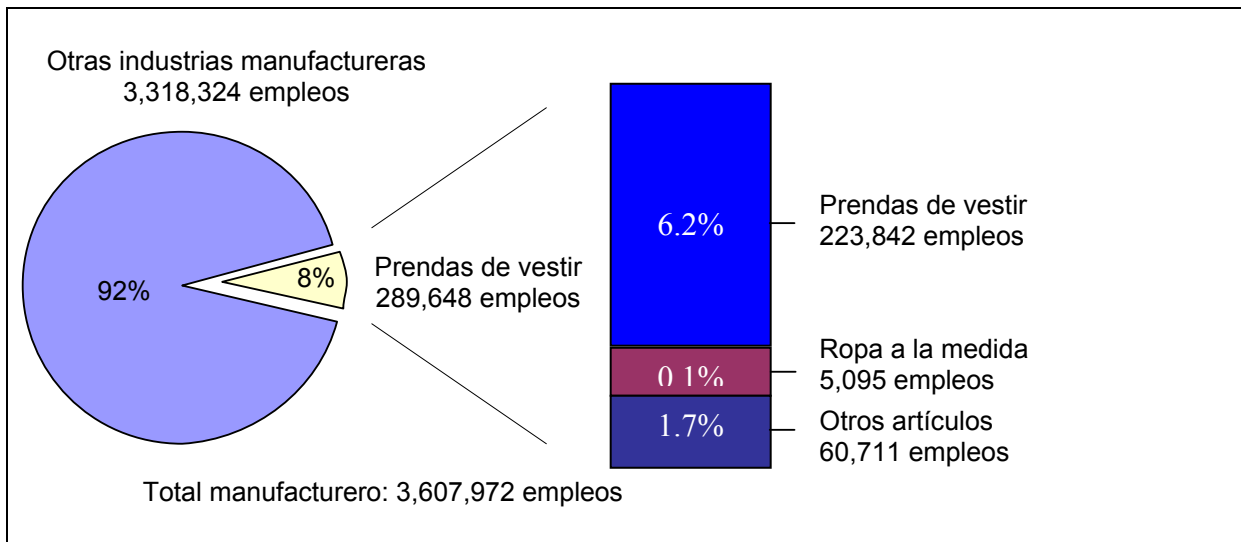
para otros artículos como zapatos, sombreros, etc., había 60,711 (1.7%) empleos (véase Cuadro 2.2).

Cuadro 2.1 Producto Interno Bruto Manufacturero 2008



Fuente: INEGI. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación Actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 4.

Cuadro 2.2 Empleo en la confección por tipo de actividad al término de 2008



Fuente: IMSS / STPS. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación Actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 6.

La situación actual en la fabricación de prendas de vestir refleja que el número de empresas y empleos disminuyeron sustancialmente en un año. Como podemos observar en el cuadro 2.3, en abril de 2008 había 348,883 empleos, mientras que para abril de 2009 sólo había 289,648, lo cual equivale a una disminución de 16.98% con respecto al año anterior. De las 10,226 empresas que había en abril de 2008, desaparecieron 5.42% para abril de 2009, debido a la crisis económica mundial (véase Cuadro 2.3).

Cuadro 2.3 Fabricación de prendas de vestir: empleo y empresas

Comparativo Abril 2008 / 2009

Empleo	Abril 2008	Abril 2009	Diferencia empleo 08 / 09
Prendas de vestir	264,776	223,842	-40,934
Ropa a la medida	5,129	5,095	-34
Otras prendas de vestir	78,978	60,711	-18,267
Total	348,883	289,648	-59,235

Empresas	Abril 2008	Abril 2009	Diferencia empresas 08 / 09
Prendas de vestir	6,713	6,271	-442
Ropa a la medida	1,506	1,447	-59
Otras prendas de vestir	2,007	1,954	-53
Total	10,226	9,672	-554

Fuente: IMSS. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación Actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 7.

A pesar de que el grueso de nuestras exportaciones están destinadas a Estados Unidos, la mayor parte de los empleos y empresas de la confección se encuentran en el centro del país, debido a la migración de personas hacia el centro, a la densidad de población y porque los servicios están centralizados. Reflejo de esto es que en el Distrito Federal tenemos el 12.6% del total de empleos, 11.3% en el Estado de México, 8% en Puebla, 3.7% en Hidalgo y 3.5% en Guanajuato (véase Cuadro 2.4).

Con respecto al número de empresas en el país, el 18.1% se encuentra en el Distrito Federal, 12.8% en el Estado de México, 7.1% en Puebla, 3.4% en Hidalgo, 6.6% en Guanajuato, por mencionar algunos (véase Cuadro 2.5).

Fue en Puebla, en 1835 cuando se instaló la primera empresa textil de América Latina. Actualmente, en el estado operan más de 300 (8% son micro y pequeñas empresas), dedicadas principalmente a la producción de hilos, telas y bonetería, que en su conjunto generan más de 26 mil empleos.³³

Cuadro 2.4 Presencia del empleo en la confección. Distribución de empleos por estados



Fuente: IMSS. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación Actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 10.

Cuadro 2.5 Presencia de las empresas en la confección. Distribución de empresas por estado



Fuente: IMSS. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación Actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, p. 11.

³³ Juliana Fregoso. "Textiles: industria hecha jirones", en *La Jornada*, "La Jornada en la Economía", Suplemento Semanal, México, 22 de noviembre de 2004, p. 1-3.

El rezago tecnológico, la apertura comercial y la irrupción de competidores en el mercado mundial han colocado a la industria (generadora de empleo y de producto manufacturero) en una situación de fragilidad poniéndolo en riesgo. Es también un caso típico de los problemas de varias ramas industriales en el país, originados por la falta de modernización tecnológica para impulsar la industria. En este ramo, la maquinaria tiene un promedio de vida de 25 a 30 años, pero el mercado actual requiere mayor dinamismo.

La industria se ha vuelto dependiente en cuanto al diseño, la elaboración de patrones, generación de modelos, marcas y trabajo de mercadotecnia, asociados con el sesgo de la actividad maquiladora.

Para detener el rezago en el ramo, desde 1999 se ha buscado el desarrollo de cadenas productivas y también la promoción internacional de ferias y exposiciones, así como encuentros y misiones comerciales.³⁴

Otro factor que preocupa al sector textil y vestido es la liberalización de cuotas de cupo en todos los mercados del mundo, principalmente en el estadounidense. Ante esta situación, las empresas enfocan sus esfuerzos en dar al cliente soluciones integrales, lo que implica establecer alianzas importantes con cadenas, como la confección para ya no sólo vender telas, sino crear más valor agregado con textiles, diseño, logística y productos terminados para no perder competitividad.

“Es importante notar que los sectores de calzado e industria textil han estado protegidos en México, por lo que ha incidido en su lenta modernización”.³⁵

En 2008, México eliminó las cuotas compensatorias (facilitación comercial) para productos chinos, con excepción de las aplicadas a los textiles, que se irán desgravando paulatinamente. En el caso de Estados Unidos, el país norteamericano eliminó en 2005 la restricción comercial a productos chinos, para evitar la piratería.

³⁴ *Idem.*, p. 3.

³⁵ Melba Falck Reyes. “Relaciones transpacíficas: el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón”, en Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 59, Núm. 8, agosto de 2009, p. 611.

2.4. Caracterización del sector textil y del sector vestido japonés en la actualidad.

Japón está ubicado al este de China, Rusia y la península de Corea. Cuenta con 128 millones de habitantes aproximadamente. Está formado por más de 3,000 islas, siendo las cuatro más grandes: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku, que juntas abarcan el 97% del área total. La economía japonesa se encuentra en el primer lugar de la región Asia-Pacífico y es la segunda a nivel mundial, tan sólo después de Estados Unidos. En 2007, Japón tuvo un PIB de 4,384 mil millones de dólares. Ocupa el 4° lugar como exportador y quinto como importador.

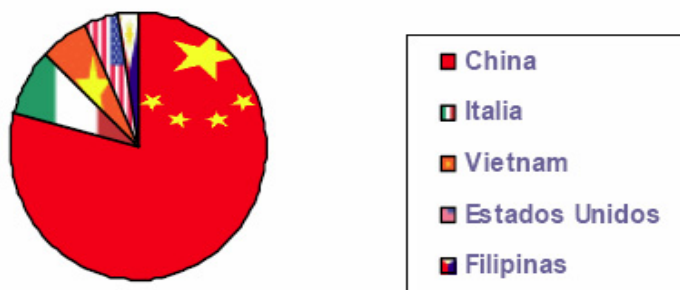
Una de las razones por las que México debe exportar a Japón es que este último es el segundo mercado mundial de importaciones de confección textil en términos absolutos.³⁶

El sector textil y de la confección japonés depende mucho de las importaciones, ya que hay mucha atracción por parte del consumidor hacia el producto extranjero, en especial en la moda juvenil.

A continuación se mencionan las principales prendas de vestir que importa Japón del resto del mundo como lo son los pantalones y camisas, a partir de datos del periodo 2005-2007.

Los principales exportadores de pantalones de algodón a Japón (como de mezclilla, pana y gabardina) son China 75%, Italia 11%, Vietnam 7%, Estados Unidos 4% y Filipinas 3% (véase Cuadro 2.6).

Cuadro 2.6 Principales exportadores de confección a Japón de pantalones de algodón



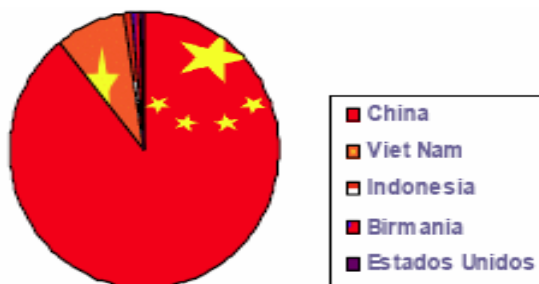
Fuente: COFOCE, en www.cofoce.gob.mx "Aprovechamiento del AAE México Japón", sector de la confección, Guanajuato, México, junio 2007. Documento proporcionado por Eduardo Plata, coordinador de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), marzo 2008.

³⁶ COFOCE. "Aprovechamiento del AAE México Japón" [en línea], Dirección URL: www.cofoce.gob.mx, sector de la confección, [consulta: junio de 2007]

En cuanto a los principales exportadores de pantalones de fibras sintéticas a Japón, se encuentran China con un 80%, Vietnam 12%, Indonesia 4%, Birmania 3% y Estados Unidos 1% (ver cuadro 2.7).

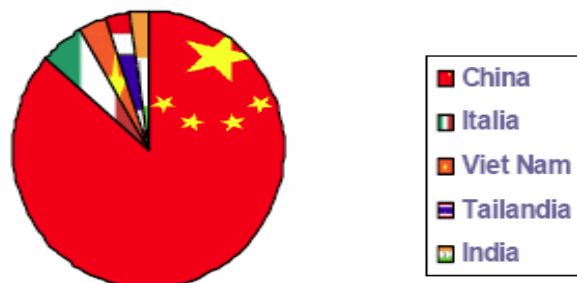
Los principales exportadores de camisas de algodón a Japón son China con un 78%, Italia 12%, Vietnam 7%, Tailandia 4% e India 3% (véase Cuadro 2.8).

Cuadro 2.7 Principales exportadores de confección a Japón de pantalones de fibras sintéticas.



Fuente: COFOCE en www.cofoce.gob.mx "Aprovechamiento del AAE México Japón" sector de la confección, Guanajuato, México, junio 2007. Documento proporcionado por Eduardo Plata, coordinador de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), marzo 2008.

Cuadro 2.8 Principales exportadores de confección a Japón de camisas de algodón



Fuente: COFOCE en www.cofoce.gob.mx "Aprovechamiento del AAE México Japón" sector de la confección, Guanajuato, México, junio 2007. Documento proporcionado por Eduardo Plata, coordinador de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), marzo 2008.

En lo que se refiere al control de calidad, el mercado japonés es exigente y muy estricto; venderle implica cubrir no sólo la calidad de origen sino también lo que demandan sus regulaciones particulares.

En Japón, los estándares de calidad para prendas de vestir son los siguientes:

- Etiqueta con el origen de la prenda. Se considera el país de origen el lugar donde se hizo la tela.
- Etiqueta con un formato específico donde se indique la composición de la tela y el cuidado que se le debe dar para conservar el producto en buen estado. Los bienes con una etiqueta vaga, errónea o confusa no pueden ser importados a Japón.
- Tratamiento en las prendas. No deben tener alguna sustancia que dañe la piel, como la formalina (antibacterial). Muchas veces se le ponen a las telas sustancias para el colorido o deslave, como antibacteriales y químicos; éstas están permitidas pero en los niveles y porcentajes que marca la Ley japonesa.
- Marcas registradas. Japón prohíbe la importación de marcas falsas y productos que infrinjan los lineamientos de las marcas registradas.
- Puntualidad en los tiempos de entrega.
- La garantía de un servicio posventa. Los vendedores deben de responder por problemas con la decoloración de la ropa o la mano de obra deficiente.

Existen cuatro características predominantes en las prendas de vestir del mercado japonés:

- 1.- Productos de alta moda, principalmente europeos y estadounidenses, que combinan diseño, modelo, calidad, color y mano de obra.
- 2.- Productos hechos con materiales difíciles de conseguir en Japón, como por ejemplo la alpaca, la angora, y otros tipos no muy comunes de lana.
- 3.- Productos de mano de obra detallada, producidas en pequeñas cantidades.
- 4.- Productos artesanales tradicionales.

2.5. Explicación del comercio exterior textil y vestido mexicanos a Japón.

La mayor apertura del comercio exterior en México se dió a partir del gobierno de Ernesto Zedillo, el cual se caracterizó por una ambiciosa agenda de política exterior. Algunos de los problemas a los que se enfrentó fueron la gran dependencia del país respecto de Estados Unidos por lo que procuró diversificar las exportaciones con el otro socio del Tratado de Libre Comercio de Améric del Norte: Canadá, e

intento también de compensarla acercándose a otros bloques comerciales importantes como la Unión Europea, con la que se negoció un tratado de libre comercio que entró en vigor durante dicho mandato. Sin embargo, estos esfuerzos aún no muestran resultados claros, por lo que dependerá de la continuidad que les den los gobiernos ulteriores para que se logren resultados a largo plazo.

Por otro lado, en términos comerciales y políticos, es innegable el notable alejamiento que ha ocurrido entre México y la región latinoamericana, como el caso con Venezuela, aunque el discurso político afirme lo contrario. También existe un distanciamiento (si es que alguna vez hubo cercanía) entre México y otras regiones del mundo, como África y Medio Oriente: el de África se dio por falta de intereses mutuos y el de Medio Oriente porque México no quiso poner en riesgo sus principios de no intervención y autodeterminación de los pueblos en una región tan conflictiva.

En los casos de China, India y Japón, regiones donde la voluntad de establecer lazos de apertura es mutua, la distancia y la competencia por el mercado estadounidense dificultaron los procesos de negociación. Aunque esto no fue un impedimento en el caso del foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, en el que México fue arrastrado por sus socios del TLCAN, que pertenecen a él.

En lo que respecta a la relación bilateral más importante de México (con su vecino del norte), el gobierno mexicano se dedicó a tratar de garantizar la seguridad de sus propias fronteras. Se destaca la intensificación de la lucha contra el narcotráfico en colaboración con el gobierno estadounidense y el profundo cabildeo de los diplomáticos mexicanos para tratar de regularizar los flujos migratorios entre ambas naciones.³⁷

Sin embargo, el comercio exterior no debe limitarse a Estados Unidos. México debe diversificarse, "orientarse", y, para ello, puede también mirar hacia el oriente, acercarse al Pacífico, no desde la perspectiva del temor y los estereotipos, sino desde una perspectiva de creciente comprensión de la compleja realidad de dicha región.

³⁷ Humberto Garza Elizondo (comp.) y Susana Chacón (coord.). Entre la globalización y la dependencia. La política exterior de México 1994-2000. Ed. El Colegio de México e Instituto Tecnológico de Monterrey, México, 2002, p. 10.

Al tornar la mirada hacia esa vasta zona, denominada Cuenca del Pacífico, lo primero que impresiona es su dimensión geográfica. Las 21 economías que conforman el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) abarcan 47% de la superficie terrestre y en su conjunto representan 61% del producto mundial. El agitado océano Pacífico une a una impresionante variedad lingüística y cultural. De no ser por sus relaciones económicas, poco habría en común para acercar a naciones tan dispares.

La región del Pacífico representa grandes retos y oportunidades para los países latinoamericanos, sean o no miembros del APEC.

En Asia puede encontrarse un mercado bastante atractivo para las exportaciones latinoamericanas y México tiene muchas oportunidades con el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón; lo fundamental es que los intercambios comerciales ayuden a diversificar las relaciones económicas de México y a afianzar las inversiones del país asiático.³⁸

Con respecto a la balanza comercial de México con Japón³⁹, podemos observar que en 1990 México tuvo un superávit de \$101,890 millones de dólares; no obstante, de 1991 a la fecha las exportaciones mexicanas cayeron y no se han podido recuperar. En contraste, el comportamiento fluctuante de las exportaciones y las importaciones de Japón mostraron un crecimiento constante.

Entre los principales productos que México importa de Japón se encuentran los productos que incorporan valor agregado como la maquinaria, partes y accesorios, tecnología de punta⁴⁰; al tiempo que México es básicamente proveedor de productos perecederos y materias primas⁴¹.

Un organismo que puede contribuir a la relación México-Japón es Pro-México, el cual pertenece a la Secretaría de Economía y está encargado de apoyar la participación de las empresas mexicanas en la economía internacional, así como coordinar las acciones para atraer inversión directa a territorio nacional. Fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante decreto presidencial como fideicomiso

³⁸ José Luis León, et. al. (coords.). Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacífico. México, H. Cámara de Diputados LIX Legislatura, UAM-Iztapalapa, 2005, p. 12.

³⁹ Ver anexo 3. Balanza comercial de México con Japón 1990-2008.

⁴⁰ Ver anexo 4. Principales productos importados por México procedentes de Japón 2007-2008.

⁴¹ Ver anexo 5. Principales productos exportados por México a Japón 2007-2008.

público sectorizado a la Secretaría de Economía y cuenta con 52 oficinas en la República Mexicana y más de 30 oficinas en 21 países de los cinco continentes.

A través de la unidad de moda y diseño, Pro-México brinda asesoría a empresas de los sectores textil y confección, joyería, calzado, muebles, decoración y regalos, con el fin de apoyarlas en su travesía por los mercados internacionales. El organismo agrupa productos que buscan competir en nichos de especialidad en los principales mercados de exportación; realiza programas de capacitación sobre el proceso de exportación; otorga incentivos para participar en ferias y exposiciones comerciales internacionales; realiza estudios de mercado para identificar aquellos con mayor potencial para exportar; participa en eventos internacionales que constituyen plataformas para que empresas mexicanas promuevan su oferta exportable e inicien contacto con compradores de todo el mundo; organiza misiones de compradores internacionales para que asistan a ferias nacionales especializadas; organiza misiones a Europa y otros países para promover la oferta exportable del país en los sectores de confección, calzado y joyería, coadyuvando de este modo a empresas mexicanas en la diversificación de sus mercados.

Las ferias internacionales son excelentes promotores para ofrecer productos mexicanos y buenas oportunidades de negocio. En la industria de la confección y el vestido, las propuestas creativas de México recorren cada año los principales escaparates de la moda y el diseño gracias a Pro-México, el cual busca el posicionamiento internacional de marcas nacionales en ferias como:

- *Magic Marketplace* (Las Vegas). El evento más grande en su tipo en E.U. Esta feria está especializada en la promoción de prendas de vestir, telas, accesorios y servicios relacionados con la industria de la confección. Participan marcas y empresas con alto valor agregado, exponiendo productos como ropa de manta, prendas de mezclilla y abrigos.
- *Colombiatex de las Américas* (Medellín, Colombia). Una feria especializada en insumos, subcontratación, paquete completo, maquinaria y servicios para la confección. Participan desde hilados, mezclillas y preteñidos, hasta telas de algodón y encaje.

- *Micam Sho Event* (Milán, Italia). Una de las ferias más importantes a nivel mundial para el sector del calzado.
- Iberjoya (Madrid, España) Una de las ferias más importantes en Europa para la industria joyera, en la que participan empresas productoras de plata y combinaciones con piedras y otros materiales.⁴²

2.6. El papel de las compañías exportadoras de ropa en la relación comercial México-Japón.

2.6.1. Competidores para México.

En el mercado japonés, los empresarios mexicanos se enfrentan con varios competidores que buscan ganar escaparates y clientes.

Así, los principales competidores de México en Japón son:

- China. Ofrece abundantes suministros de materia prima, mano de obra barata y precios competitivos. En Hong Kong, generalmente se agrega un trabajo final de acabado. En su mayoría se trata de productos de moda y tejidos.
- Corea. Ofrece transportación diaria por *ferry* desde Pusan a Shimonoeski en Japón.
- Algunos países de la ANSEA.
- Vietnam, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Son proveedores de ropa para Japón, sin embargo tienen problemas por resolver relacionados con los suministros de materia prima, la tecnología de producción y los salarios. Es posible que tengan un mayor crecimiento a futuro.
- Países de la Unión Europea. Tienen la desventaja de tener mayores costos de mano de obra que sus vecinos asiáticos y además están más alejados geográficamente de Japón. No obstante, Europa ejerce gran influencia sobre el mercado de ropa japonés. Algunas marcas de renombre europeo son manufacturadas en Japón bajo licencia, en lugar de importarlas.⁴³

⁴² Pro-México. "Soluciones creativas para negocios creativos", en Negocios, México, septiembre de 2009, pp. 12-13.

⁴³ *Japan External Trade Organization in Mexico*. "Perfil de mercado para prendas de vestir en Japón", [en línea], Colombia, Proexport Colombia, 27 de enero de 2004, 9 pp., Dirección URL: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?Source=ExpiredNews&ID=818&IDCompan y=16> [consulta: 5 de noviembre de 2009].

2.6.2. Canales de distribución.

La importación de ropa normalmente va del país de manufactura, a través de una compañía comercializadora general o especializada, al comerciante mayorista o al minorista y, finalmente, al consumidor. Algunos vendedores al mayoreo y menudeo negocian directamente con fabricantes de otros países.

Aproximadamente, el 90% de las importaciones provenientes de China y el sureste de Asia consisten en cadenas de producción dirigidas por el comprador⁴⁴ japonés.

La producción japonesa fuera de las fronteras no solamente ocurre en China y el Sureste de Asia, donde los productores buscan mano de obra barata, sino también en Italia, donde persiguen el sentido de la alta moda y de la habilidad de diseñadores.

En lo relativo a los puntos a considerar cuando se incursiona al mercado japonés, debe tomarse en cuenta que Japón tiene un mercado de ropa maduro y con el solo ofrecimiento de precios bajos no se garantiza el éxito. La CNIV y Pro-México, recomiendan a los comerciantes:

- Establecer una identidad de marca⁴⁵ que ofrezca al consumidor japonés los materiales que buscan, habilidad técnica y estilo, capaces de competir con comerciantes de otros países.
- Cumplir con los tiempos de entrega. Es de sobra sabido que ensamblar las materias primas, adquirir accesorios para habilitar el producto y embarcarlo ya terminado toma tiempo. No obstante, es necesario tomar en cuenta que normalmente se usa ropa para cada estación del año y estilos de moda. Algunas empresas cometen el error de entregar la mercancía cuando las ventas de estación ya pasaron y las consecuencias son la cancelación del pedido y multas que repercuten en el costo de venta del productor. Por lo tanto, se requiere de un programa de producción, embarque y entrega coordinado.

⁴⁴ *Supra.* p. 23.

⁴⁵ Roxana Bravo Acevedo. Propuesta de proyecto de exportación a Japón para el sector de la confección. ProMéxico, D.F., México, agosto, 2007.

- Desarrollar líneas de producción. Las producciones que hace México a Estados Unidos son por corridas grandes. El japonés prefiere órdenes de pequeños lotes, diversos tipos de productos y de calidad. El exportador mexicano debe examinar si tiene capacidad para ajustarse a las demandas del comprador japonés cambiando y alimentando con diferentes insumos las líneas de producción.
- Mantener una alta calidad. Muchos productos pueden pasar la inspección de su país, pero no la de Japón. Los japoneses son exigentes en cuanto a los defectos en la tela y el acabado, por lo que se debe cumplir con los estándares de calidad ya mencionados.⁴⁶

⁴⁶ *supra.* p. 30.

3. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón.

En 2009, se cumplieron 400 años de relaciones amistosas entre los dos territorios: primero con la Nueva España y después, al obtener la independencia, ya como México-Japón.

Para ubicar el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (en adelante, AAE) en el contexto internacional, se mencionará primeramente los organismos internacionales y los mercados de cooperación en la región Asia-Pacífico y porque los países desarrollados como Estados Unidos y Gran Bretaña han tenido injerencia en esa zona, misma que se ha visto mermada por la participación activa de Japón.

3.1. Organismos internacionales y mercados de cooperación en Asia-Pacífico.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la región Asia-Pacífico buscaba crear un foro de cooperación para el alcance de metas comunes. Fue así que se formaron conferencias sectoriales, organizaciones a nivel regional y agrupaciones gubernamentales.

Hubo varias organizaciones, algunas de ellas fracasaron en su travesía por organizar la cooperación regional, debido a conflictos y divisiones dentro de los países del sureste de Asia. Otras aún existen para garantizar su presencia en la zona, aunque sólo abarcan unos cuantos países. El nuevo foro, que debía empezar de forma cautelosa, tendría como propósito acelerar el crecimiento económico, el progreso social, cultural, científico, administrativo y promover la paz y estabilidad.⁴⁷

Entre las conferencias, organizaciones y agrupaciones se encuentran por orden de aparición:

- Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESAP, *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific*, ESCAP, por sus siglas en inglés), antes

⁴⁷ Omar Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales en la Cuenca del Pacífico", comp. Romer Cornejo Bustamante, en Asia Pacífico 1994. Núm. 1, Centro de Asia y África, ed. El Colegio de México, México, marzo de 1994, pp. 65-84.

llamada Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente. Es una de las comisiones regionales de las Naciones Unidas (en adelante, ONU, *United Nations*, UN, por sus siglas en inglés) y la organización oficial regional de mayor cobertura y amplitud en Asia y el Pacífico. También integra países fuera de la región como: Francia, Gran Bretaña, Holanda, Estados Unidos, Rusia, entre otros. Tiene 53 miembros titulares más 9 asociados que no pertenecen a la ONU, sumando un total de 62 gobiernos.⁴⁸ Se estableció en 1947 por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

- Plan Colombo para el Desarrollo Cooperativo Económico y Social en Asia y el Pacífico, antes llamado Plan Colombo para el Desarrollo Económico Cooperativo en el Sur y Sureste de Asia. Inició oficialmente sus operaciones en 1951. Apoya proyectos para ayudar a los países en desarrollo en Asia y el Pacífico.⁴⁹

- Banco Asiático de Desarrollo (*Asian Development Bank*, ADB, por sus siglas en inglés). Es un banco regional que ayuda a financiar programas y proyectos de cooperación económica en los países en vías de desarrollo de la región, reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de sus pueblos. Tiene 67 países miembros, la mayoría de Asia y el Pacífico (48 países) y otros fuera de la región (19 países).⁵⁰ Se estableció en 1966. Sus principales socios accionistas son Estados Unidos y Japón. Su estructura está conformada por los gobiernos, el sector privado, organizaciones no gubernamentales, organismos de desarrollo, organizaciones de base comunitaria y fundaciones. Trabaja junto con los gobiernos del área, con las organizaciones subregionales, como la ANSEA y el Foro del Pacífico Sur.

- Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (*Pacific Basin Economic Council*, PBEC, por sus siglas en inglés). Fue fundado en 1967 por hombres de negocios de 5 países desarrollados del Pacífico: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda. Hoy día cuenta con miembros de 21 naciones: Australia, Canadá, Colombia, Corea, Chile, China, Ecuador, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia y Taiwán

⁴⁸ ESCAP. [en línea], Bangkok, Tailandia, 2009, Dirección URL: <http://www.unescap.org/> , [consulta: 8 de noviembre de 2009].

⁴⁹ Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales...", *op.cit.* p. 84.

⁵⁰ ADB. [en línea], Manila, Filipinas, 2009, Dirección URL: <http://www.adb.org/About/membership.asp> , [consulta: 9 de noviembre de 2009].

(Taipei Chino).⁵¹ Es una organización no gubernamental de empresarios, para apoyar sus negociaciones en la región. Lleva a cabo relaciones de comercio en agricultura, turismo, ciencia y tecnología, medio ambiente y cooperación económica en el Pacífico. Trabaja con los gobiernos y organismos internacionales como la OMC en apoyo de políticas de mercado abiertas y en la disminución de las barreras al comercio y la inversión. Uno de sus objetivos es asegurarse de que haya una aportación permanente del sector privado.⁵²

- Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (en adelante, ANSEA), es un organismo subregional. Se estableció el 8 de agosto de 1967 en Bangkok, Tailandia. Sus miembros fundadores fueron: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Brunei se incorporó en 1984, Vietnam en 1995, República Democrática Popular Lao y Myanmar en 1997 y Camboya en 1999. En total tiene 10 países miembros.⁵³

- Foro sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (en adelante, PAFTAD, por sus siglas en inglés, *Pacific Area Forum on Trade and Development*),⁵⁴ fue creado en 1968. Es una conferencia privada donde participan académicos, quienes no son representantes de sus gobiernos ni de organizaciones internacionales, si no que, sus reuniones se destinan a la investigación de aspectos en política económica de importancia para los países del Pacífico, para llevarlas a la práctica en la esfera de los gobiernos y el mundo de los negocios. Su aportación intelectual coadyuvó a la creación de PECC y APEC.

- Foro del Pacífico, fue creado en 1971 por la Comisión del Pacífico Sur y la Conferencia del Pacífico Sur como organización oficial regional para fungir como representante ante negociaciones con protagonistas de las relaciones internacionales, y tratar asuntos políticos, como el nuclear, con jefes de gobierno. Es la organización regional más importante en su área y una de las tres más

⁵¹ PBEC. "Why Join PBEC?" *Pacific Basin Economic Council Limited*. [en línea], Hong Kong, China, 2005-2009, Dirección URL: http://www.pbec.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=3 [consulta: 9 de noviembre de 2009].

⁵² Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales...", *op.cit.* pp.77-78.

⁵³ ASEAN. *Association of Southeast Asian Nations*, [en línea], Jakarta, Indonesia, 2009, Dirección URL: <http://www.aseansec.org/> [consulta: 25 de octubre de 2009].

⁵⁴ *East Asian Bureau of Economic Research*. PAFTAD. [en línea], Dirección URL: <http://www.eaber.org/intranet/publish/paftad/index.php>. [consulta: 8 de noviembre de 2009].

importantes en toda la región Asia-Pacífico después de la ANSEA y el PECC.⁵⁵ El foro está formado por Australia, Nueva Zelanda, Islas Cook, Estados Federados de Micronesia, Kiribati, Nauru, Niue, Palau, Papúa Nueva Guinea, Islas Marshall, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu y Vanuatu. Por el momento, Fiji está expulsado del Foro por el golpe de estado⁵⁶ de Frank Bainimarama porque “pisotea la libertad de los medios de comunicación y arresta a los líderes religiosos” y deberá comprometerse a celebrar elecciones en 2010.⁵⁷

- Consejo de Cooperación Económica en el Pacífico, antes llamada Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (en adelante, PECC, por sus siglas en inglés, *Pacific Economic Cooperation Council*) surgió en 1980 por una propuesta de funcionarios sin representación oficial, empresarios y académicos, donde se discuten y proponen mecanismos de cooperación económica regional.⁵⁸ Todos participan a título privado y discuten libremente sobre cuestiones actuales de política práctica de la región Asia-Pacífico. Cada miembro del Comité reúne a los pensadores, funcionarios y empresarios en un entorno informal para discutir y formular ideas acerca de los desafíos más importantes que enfrentan y ayudar en el desarrollo económico estable de la región. Los esfuerzos del PECC llevaron a la creación del proceso oficial de APEC en 1989.

El PECC es la asociación tripartita multilateral no oficial más importante y efectiva en toda la región del Pacífico. Está formada de la siguiente manera: a) miembros titulares: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Colombia, Ecuador, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Mongolia, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Singapur, Foro de las islas del Pacífico (*Pacific Islands Forum*), Tailandia, Estados Unidos y Vietnam; b) miembros asociados: Francia (Territorios del Pacífico), y c) miembros institucionales: PAFTAD y PBEC.⁵⁹

⁵⁵ Martínez Legorreta. “Las organizaciones multilaterales...”, *op. cit.* p. 73.

⁵⁶ Desde que Fiji obtuvo su independencia en 1970 ha tenido cuatro golpes de estado. Dpa. “Golpe de estado en Fiji”, en *La Jornada*, Sección Mundo, México, miércoles 6 de diciembre de 2006.

⁵⁷ Sala de Prensa. “Foro del Pacífico Sur hace un llamado a la lucha contra el cambio climático”, Minuto 59, Sección Tecnología, Venezuela, 6 de agosto de 2009, Dirección URL: <http://www.minuto59.com/tecnologia/foro-del-pacifico-sur-hace-un-llamado-a-la-lucha-contra-el-cambio-climatico> [consulta: 6 de noviembre de 2009].

⁵⁸ Uscanga. “El APEC y la estrategia...” *op. cit.*, pp. 825.

⁵⁹ PECC. [en línea], Singapur, Dirección URL: <http://www.pecc.org/>, [consulta: 25 de octubre de 2009].

- Cooperación Económica Asia-Pacífico. En la región de la Cuenca del Pacífico se creó el foro intergubernamental de Cooperación Económica Asia Pacífico (en adelante: APEC, *Asia-Pacific Economic Cooperation* por sus siglas en inglés), en el que participan las grandes economías capitalistas del este y sudeste de Asia y del Pacífico sur. Surgió ante la formación de bloques comerciales y el resurgimiento del proteccionismo frente a las fallas del GATT. De esta manera, destacó su papel en los procesos de liberación comercial en los modelos multilaterales y apoyó la conclusión de la Ronda Uruguay. Tiene como principios básicos la toma de decisiones por consenso y el reconocimiento de los diferentes grados de desarrollo económico entre los miembros y la asunción de compromisos de manera voluntaria. En su programa de trabajo se incluyen y delimitan aspectos comerciales, de inversión, transferencia de tecnología, desarrollo de recursos humanos y cooperación sectorial en infraestructura, turismo y recursos marítimos.⁶⁰

APEC fue creado en enero de 1989 por los sectores privado (PBEC) y académico (PAFTAD) y el foro tripartita PECC.⁶¹ Sus miembros fundadores fueron: Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y los Estados Unidos. En 1991 se unió China. México y Papua Nueva Guinea se unieron en 1993 y Chile se adhirió en 1994. En 1998 se sumaron Perú, Rusia y Vietnam. En total tiene 21 miembros.⁶² Reúne así a los miembros de Comercio y de Relaciones Exteriores de los países miembros. Es el foro oficial más grande e importante para hablar sobre el asunto de liberación comercial en el Pacífico.⁶³

La originalidad de los esfuerzos de cooperación del APEC radica en los compromisos por consenso, respaldados por la voluntad política de los miembros. Obedeciendo a esto, los atentados del 11 de septiembre al *World Trade Center* y al Pentágono en Estados Unidos, dieron la pauta para reorientar la agenda del organismo e incluir aspectos de seguridad internacional, para así, ampliar su

⁶⁰ John Ravenhill. *APEC and the Construction of Pacific Rim Regionalism*. citado en: Carlos Uscanga. "El APEC y la estrategia internacional de Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, Vol. 52, Num. 9, BANCOMEXT, México, septiembre de 2002, pp. 824-825.

⁶¹ Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales...", *op. cit.* pp. 80-81.

⁶² APEC. *Asia-Pacific Economic Cooperation*. [en línea], 2009, Dirección URL: <http://www.apec.org/> [consulta: 25 de octubre de 2009].

⁶³ Martínez Legorreta. "Las Organizaciones Multilaterales...", *op. cit.* pp. 80-81.

capacidad de influencia e integrar a su estrategia acuerdos entre sus principales aliados para enfrentar amenazas a su seguridad nacional.⁶⁴

Cabe señalar que Estados Unidos es miembro fundador del APEC, es el primer socio comercial de Japón y tiene el apoyo de éste último en la Cuenca del Pacífico por temor de que pueda afectar sus vínculos económicos.⁶⁵ En esta región su presencia obedece a intereses económicos, políticos y geoestratégicos de aproximarse a Japón, a China, a las nuevas economías industrializadas y a los países del sudeste asiático para garantizar su liderazgo regional manteniendo un orden que vaya con sus intereses hegemónicos.

- Caucus Económico del Este de Asia (EAEC, por sus siglas en inglés, *East Asia Economic Caucus*).⁶⁶ Propuesto en 1990, es un foro de consulta meramente regional del este asiático sin la participación de Estados Unidos, país que se negaba a su formación.⁶⁷ Sus miembros son los países integrantes de la ANSEA junto con China, Japón y República de Corea. Fue creado en reacción a la integración de países de la ANSEA en APEC que incluye países occidentales.⁶⁸

En 2005, Japón propuso que Australia, Nueva Zelanda e India ingresaran a EAEC, pero los países de ANSEA se negaron, lo que trajo como resultado un nuevo formato, objeto de debate, de integración regional para incluirlos.⁶⁹

En suma, para México, Asia es una región dinámica en el planeta y Japón, su socio más importante, por lo que debe aprovechar la oportunidad de diversificar sus mercados.

⁶⁴ Carlos Uscanga. "El APEC y la estrategia internacional de Estados Unidos", en Comercio Exterior, Vol. 52, Num. 9, BANCOMEXT, México, septiembre de 2002, pp. 828.

⁶⁵ *Idem.*, pp. 826-827.

⁶⁶ EAEC antes era llamada Grupo Económico del Este de Asia (*East Asia Economic Group*, EAEG, por sus siglas en inglés).

⁶⁷ Uscanga. "El APEC y la estrategia..." *op. cit.*, pp. 826.

⁶⁸ ASEAN. [en línea], 2009, Dirección URL: <http://www.aseansec.org/9303.htm> [consulta: 9 de noviembre de 2009].

⁶⁹ *Intellectual Network for the South*. [en línea], Ginebra, Suiza, 2009, Dirección URL: http://www.insouth.org/index.php?option=com_sobi2&sobi2Task=sobi2Details&sobi2Id=69&Itemid=68 [consulta: 9 de noviembre de 2009].

3.2. El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón.

El AAE es un tratado de libre comercio que establece disciplinas en: liberalización comercial e inversión, mejora del ambiente de negocios y cooperación bilateral. Entró en vigor el 1° de abril de 2005. Es el cuarto instrumento de liberalización comercial que México firma con países desarrollados.

México tiene la oportunidad de diversificar sus exportaciones a Japón y obtener un trato preferencial, con el cual puede aumentar las mismas con valor agregado.

El AAE tiene los siguientes objetivos:

- a) Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes.
- b) Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer su protección para ambas las partes.
- c) Incrementar para los proveedores las oportunidades de participar en las compras del sector público en cada una de las partes.
- d) Promover la cooperación y 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.
- f) Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios⁷⁰

Este Acuerdo tiene 18 capítulos y 18 anexos referidos a los capítulos del 3 al 11. Para su contenido véase Cuadro 3.1.

⁷⁰ Secretaría de Relaciones Exteriores. “Reglas de Origen”, *op. cit.* Cuarta Sección, Capítulo 1, Artículo 1, p. 7.

Cuadro 3.1 Contenido del AAE.

Capitulado		Contenido
Capítulo 1	Objetivos	Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios, aumentar las oportunidades de inversión, participación de proveedores en el sector público y promover la cooperación (art. 1).
Capítulo 2	Definiciones generales	Define las áreas territoriales de México y Japón, notas interpretativas del GATT, OMC, y otros términos establecidos en el Acuerdo (art. 2).
Capítulo 3	Comercio de bienes	Las empresas de la otra Parte tendrán el mismo trato que se le da a las nacionales; la clasificación de bienes será conforme al Sistema Armonizado; eliminación y reducción de Aranceles; protección de la Propiedad Intelectual; ambas Partes tienen derechos y obligaciones en materia de normas, reglamentaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y procedimientos de evaluación en los que deberán cooperar (art. 3-21).
Capítulo 4	Reglas de origen	Define en casos la mercancía es considerada originaria y no originaria, así como los bienes fungibles y no fungibles con los que se elaboró la mercancía (art. 22-38).
Capítulo 5	Certificados de origen y procedimientos aduaneros	Establece un formato para certificar que la mercancía es originaria; el Certificado se presenta ante la autoridad competente y la empresa debe demostrar con documentos (costos, fletes, orden de compra, etc.) que la mercancía que es originaria y tener esta documentación disponible durante un periodo de 5 años posteriores a la exportación. Hay sanción por falsear información (art. 39-50).
Capítulo 6	Medidas de salvaguardia bilaterales	Establece medidas de emergencia que regulen o restrinjan temporalmente las importaciones cuando aumenten y causen o amenacen causar daño grave a la rama de producción nacional (art. 51-56).

Capítulo 7	Inversión	Establece reglas de aplicación recíproca para fomentar la inversión mediante principios como Trato Nacional, Nación más Favorecida, trato general conforme a derecho internacional; protección en caso de conflicto; permitir transferencias y otorgar un trato no discriminatorio a las empresas (art. 57-96).
Capítulo 8	Comercio transfronterizo de servicios	Establece un conjunto de principios para la prestación de servicios transfronterizos como el Trato Nacional, Trato de Nación Mas Favorecida y Presencia local. (art. 97-106).
Capítulo 9	Servicios financieros	Establece medidas para mantener el comercio transfronterizo de servicios, instituciones e inversionistas financieros (art. 107-112).
Capítulo 10	Entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios	Facilitar la entrada y estancia temporal de nacionales de una u otra Parte con propósito de negocio, garantizar la seguridad de las fronteras y proteger la fuerza de trabajo nacional y el empleo; evitar demoras y perjuicios (art. 113-118).
Capítulo 11	Compras del sector público	Establece los lineamientos a los que se sujetaran los interesados en participar en la compra, arrendamiento, renta, alquiler, de bienes y servicios del gobierno. La invitación a participar en la compra deberá ser publicada (art. 119-130).
Capítulo 12	Competencia	Con base en las leyes y reglamentaciones nacionales cada una de las Partes adoptará las medidas que considere apropiadas en contra de actividades anticompetitivas para facilitar los flujos de comercio e inversión entre las partes (art. 131-135).
Capítulo 13	Mejora del medio ambiente de negocios	Establece un Comité para la mejora del medioambiente de negocios para promover actividades de comercio e inversión (art. 136-138).
Capítulo 14	Cooperación bilateral	Fomenta el intercambio de expertos y aprendices en comercio, inversión y mercadotecnia; promueve el desarrollo de las PyMES; cooperación en materia de ciencia y tecnología, educación, agricultura, turismo, medio ambiente; protección de la propiedad intelectual (art. 139-149).

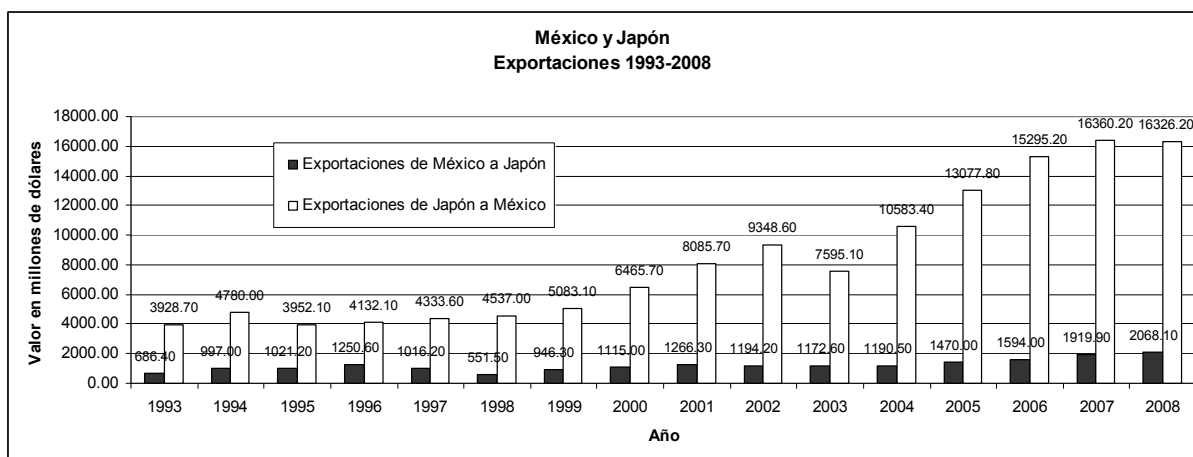
Capítulo 15	Solución de controversias	Establece medidas para prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación y aplicación del Acuerdo (art. 150-159).
Capítulo 16	Implementación y operación del Acuerdo	Establece disciplinas para la publicación de leyes y reglamentos nacionales que tengan que ver con el funcionamiento e implementación del Acuerdo; y las Partes confirman sus derechos y obligaciones conforme a los estatutos de la OMC (art. 160-167).
Capítulo 17	Excepciones	México y Japón se conservan el derecho de adoptar las medidas necesarias para proteger la moral pública, la salud, la vida, animales, vegetales, recursos naturales, tesoros nacionales de valor artístico, histórico, arqueológico, seguridad nacional (art. 168-171).
Capítulo 18	Disposiciones finales	Habla sobre las partes que integran el Acuerdo, como el índice, encabezado, anexos y notas. El AAE puede ser modificado entre ambas Partes (art. 172-177).

Fuente: Elaboración propia a partir del texto oficial: Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México Japón. Vol. I y II México, 2005.

A partir de la entrada en vigor del AAE, si analizamos la balanza comercial entre México y Japón, podemos observar que el comercio entre ambas naciones ha sido más dinámico pero ha resultado deficitario para México (véase Cuadro 3.2). Las compañías japonesas que operan en suelo mexicano adquieren las partes y componentes que necesitan de proveedores japoneses o asiáticos, lo cual acrecienta el número de las importaciones. Otra parte de empresas japonesas establecidas en México se dedica a exportar los productos fabricados hacia otros socios comerciales de México, principalmente a Estados Unidos, coadyuvando al crecimiento de las exportaciones mexicanas. La industria exportadora japonesa residente en México contribuye a generar el superávit que tiene este país con su vecino del norte y también a generar empleos debido a la alta concentración de la inversión japonesa en la industria manufacturera.⁷¹

⁷¹ Falck. "Relaciones transpacíficas...", *op. cit.* p. 601.

Cuadro 3.2 México y Japón. Exportaciones 1993-2008



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Véase Anexo 3 Balanza comercial de México con Japón.

3.3. Cooperación bilateral México-Japón.

La diferencia que hace único al AAE en comparación con otros tratados de libre comercio que ha firmado México, es que contempla entre uno de sus principales objetivos la cooperación bilateral para fortalecer las relaciones económicas entre México y Japón, aprovechando de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales en el marco del Acuerdo.

Esta cooperación bilateral se prevé en el Capítulo 14 del AAE, implica la contribución en materia de ciencia y tecnología, capacitación, educación, comercio e inversión, industria de soporte, impulso a las pequeñas y medianas empresas con capacitación y asesoría, propiedad intelectual, agricultura, turismo, medio ambiente.⁷²

En todas estas áreas, el AAE manifiesta el intercambio y colaboración de expertos y aprendices en comercio, inversión y mercadotecnia para estimular oportunidades de negocio; intercambio de información referente a leyes, reglamentaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión bilateral; fomento de la organización conjunta de misiones, seminarios, ferias y exhibiciones comerciales y de inversión; fomento del intercambio a través de enlaces electrónicos

⁷² Secretaría de Economía. *Acuerdo para el Fortalecimiento...* op. cit. Capítulo 14, art. 139-149.

de bases de datos en línea y de información de empresas privadas, para establecer vínculos e identificar oportunidades de negocio e inversión directos, y la promoción de líneas de negocio para el establecimiento de coinversiones entre empresas privadas de las partes. De esta manera, el acuerdo asiste a las empresas privadas, así como a proveedores de bienes de consumo final.

El AAE también incluye apoyo financiero y tecnológico; promoción y apoyo al desarrollo de pequeñas y medianas empresas (en adelante PyMEs) de ambas partes –teniendo en cuenta la experiencia de Japón en esta materia–; asistencia para iniciar negocios y promover redes empresariales de las PyMEs. Todo lo anterior, para mantener un dinamismo en sus respectivas economías y promover un ambiente favorable para el comercio y la inversión bilateral, y fortalecer la competitividad.

Así, se establece un Subcomité en cada una de las partes, para cada rubro de cooperación bilateral, en el cual participan, por México: la Secretaría de Economía, el Instituto Nacional de Migración, el Banco de Comercio Exterior, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Rural y la Secretaría de Turismo; y, por parte de Japón: el Ministerio de Asuntos Exteriores (*Ministry of Foreign Affairs*, MOFA, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (*Ministry of Economy, Trade and Industry*, METI, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Finanzas (*Ministry of Finance*, MOF, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, (*Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries*, MAFF, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar Social (*Ministry of Health, Labour and Welfare*, MHLW, por sus siglas en inglés), la Oficina del Gabinete (*Cabinet Office*), el Ministerio de Justicia (*Ministry of Justice*, MOJ, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Tierras, Infraestructura, Transportes y Turismo (*Ministry of Land, Infrastructure and Transport*, MLIT, por sus siglas en inglés).⁷³

⁷³ Para conocer las áreas de cada una de las Secretarías y Ministerios, dirección, teléfono, correo electrónico y contacto favor de checar la “Decisión No. 3 del Comité Conjunto establecido en el Artículo 165 del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón en la página de Internet: http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/japon/pdfs/decision_3.pdf

Antes del AEE, ambos países tenían firmados otros acuerdos, entre los que destacan: el Acuerdo sobre Cooperación en Materia de Turismo (firmado en Tokio el 1° de noviembre de 1978), el Acuerdo sobre Cooperación Técnica (firmado en Tokio el 2 de diciembre de 1986), Convenio de Comercio (firmado en Tokio el 30 de enero de 1969), cuyos estatutos se incluyeron en el AAE y expiraron en el momento en que entró en vigor.⁷⁴

3.4. Razones que estimularon a México y a Japón para firmar un acuerdo de libre comercio.

En la década de los noventa, México firmó varios tratados de libre comercio – entre ellos el TLCAN–, por lo que cuando estaba en las negociaciones del acuerdo con Japón, ya tenía experiencia en esta materia, mientras que el país asiático sólo poseía un Acuerdo con Singapur.

“El cambiante entorno internacional y las condiciones internas de cada economía a finales de los noventa fueron las razones que propiciaron este encuentro tardío”⁷⁵ entre la nación latinoamericana y la asiática.

Japón tenía un letargo económico, el producto interno bruto (PIB) creció 1.4% cada año, lo que representaba sólo la tercera parte de una etapa estable entre 1975 y 1991. “La economía nipona había perdido competitividad internacional al enfrenar una estructura de costos muy elevada. El llamado sistema de los cuarenta, establecido en los años de la guerra con sus controles excesivos en ciertos sectores, como el de distribución, el agrícola y el financiero, y los tesoros del sistema del empleo (empleo vitalicio y salario por antigüedad) ya no funcionaban como en los tiempos de crecimiento acelerado.”⁷⁶

El TLCAN atrajo inversión de socios de América del Norte y de otros países, entre ellos japoneses, ya que se dieron cuenta que podían aprovechar el acuerdo al establecerse en territorio mexicano, donde además los costos laborales son bajos.

⁷⁴ Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón. México, 2004, capítulo 14 y 16, artículos 139 al 149 y 167.

⁷⁵ Falck. “Relaciones transpácificas...”, *op. cit.*, p. 596.

⁷⁶ *Idem.*, p. 597.

Así, como éste sólo contemplaba a Estados Unidos y Canadá, los empresarios japoneses quedaron afuera en el intercambio comercial y solicitaron a su país firmar un acuerdo con México. Japón tiene empresas filiales en E.U. y en México, por lo que también quisieron aprovechar el TLCAN. El AAE, es un acuerdo complementario por su posición estratégica para ambos países.

Para México, Japón tiene un elevado nivel de ingresos por habitante, por ello, significa la posibilidad de atraer flujos de inversión nipona, promover la transferencia de tecnología que contribuye al crecimiento de la producción, del empleo y de la competitividad; ayudar a la diversificación del mercado externo mexicano; mantener y fortalecer la industria textil y del vestido, ya que el acuerdo incluye también la cooperación tecnológica.

Los dos ministerios encargados de las políticas exterior y económica internacional de Japón son: el Ministerio de Asuntos Exteriores (*Ministry of Foreign Affairs*, MOFA, por sus siglas en inglés) y el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (*Ministry of Economy, Trade and Industry*, METI, por sus siglas en inglés), respectivamente.

Con la entrada en vigor del Acuerdo, Japón ofreció liberalizar de inmediato el arancel que aplica al 91% de sus fracciones arancelarias; mientras México, sólo liberalizó el 44%, incluyendo recursos de alta tecnología necesarios para la industria, sin contar los químicos, fotográficos y textiles a los que se les dio un periodo de desgravación de 5 años, y para aquellos productos que considera de mayor competencia para la industria nacional, la desgravación fiscal se extendió a 10 años. Las prendas de vestir originarias están exentas totalmente de arancel.⁷⁷

⁷⁷ Secretaría de Economía. Resumen para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón. México, abril de 2005, p. 1-9.

4. El Certificado de Elegibilidad para bienes textiles y prendas de vestir en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón.

4.1. El Certificado de Elegibilidad (TPL) y las prendas de vestir.

México a firmado diferentes tratados comerciales con países de América del Norte, Centro y Sur, donde han pactado en otorgar un trato de preferencia arancelaria ó Certificado de Elegibilidad para bienes textiles y prendas de vestir (en adelante, TPL --por sus siglas en inglés *Tariff Preferential Level*--) que no cumplan con las reglas de origen convenidas hasta por los montos (Niveles de Preferencia Arancelaria, NPA's) especificados en cada uno de los mismos. Se otorgan de manera bilateral a través de la expedición de Certificados de Elegibilidad.⁷⁸

El certificado de elegibilidad “es el documento mediante el cual se puede obtener una preferencia arancelaria en las importaciones [...] de bienes textiles”⁷⁹ y prendas de vestir.

La preferencia arancelaria es negociada a través de un acuerdo y consiste en ofrecer una tarifa preferencial a la importación de todas aquellas mercancías cuya demanda interna no pueda ser satisfecha por cierto país, pero únicamente hasta cierto tope o cupo para tampoco afectar el mercado interno. No es para todos los países, solamente se ofrece de manera bilateral a los que así lo han determinado mediante un acuerdo o tratado, para determinados productos ó productos elegibles.

Con base en el Acuerdo que se describe en el presente trabajo, Japón otorga un TPL o cupo de 200 millones de dólares estadounidenses para prendas mexicanas clasificadas en los capítulos 61, 62 y 63, hechas con tela de cualquier país.⁸⁰ Es decir, México puede venderle a Japón 200 millones de dólares anuales, en prendas mexicanas que estén hechas con tela de otros países y sin pagar impuestos.⁸¹

⁷⁸ Secretaría de Economía, “Certificados de elegibilidad”, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/?P=773> [consulta: 29 de marzo de 2010].

⁷⁹ Felipe Acosta Roca. Glosario de comercio exterior. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003.

⁸⁰ Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón. “Reglas de Origen Específicas”, *op. cit.* Anexo 4 referido en el Capítulo 4, Sección 1, párrafo (f), p. 96.

⁸¹ Ver anexo 6. Formato de registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.

No hay una bibliografía que nos explique históricamente de dónde surgen los “certificados de elegibilidad” o TPL. Estados Unidos es el pionero en implementar un certificado de este tipo, siendo el primero el otorgado a Canadá (en el Acuerdo que ellos ya tenían antes del TLCAN) y después a México, este último lo aprovecha y lo incluye en otros tratados de libre comercio que ha suscrito.

Pero ¿cómo surge el TPL? Este certificado está basado en el marco de los principios y normas del Acuerdo Multifibras (de ahora en adelante AMF), creado en 1974 en el seno del GATT. Su objetivo era regular el comercio mundial de productos textiles y de confecciones; proteger su producción en los países del Norte, y limitar el intercambio de productos considerados como sensibles. “Bajo el AMF, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea (antes llamada Comunidad Económica Europea) podían establecer límites, llamados cuotas, sobre la cantidad de artículos de indumentaria y textiles hechos en el extranjero, que podía entrar en sus países de cualquier otro país productor específico.”⁸² Con el AMF se aplicaron cuotas a 73 países del Sur –negociadas bilateralmente–, incluyendo México, la mayoría de estos eran asiáticos.⁸³ Sin embargo el AMF constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular del principio de la no discriminación. También limitaba el proceso de liberalización y el incremento progresivo de los contingentes existentes o de las áreas geográficas para maquilar productos textiles.

El AMF fue sustituido el 1° de enero de 1995 por el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido (en adelante, ATV) de la OMC. Donde, de manera contraria al AMF, se empezaron a eliminar las cuotas en cuatro etapas durante un periodo de diez años, para evitar en este periodo de transición un perjuicio grave o amenaza a la rama de la producción nacional; hasta ser eliminadas por completo el 31 de diciembre de 2004.

El objetivo que se cumplió con la eliminación de las cuotas del AMF fue que las empresas de marcas registradas ahora tienen más control sobre dónde hacen sus negocios, porque no es su intención hacer toda la producción en un solo lugar,

⁸² Red de Solidaridad de la Maquila. “Acuerdo Multifibras”, Toronto, Ontario, Canadá, 2009, Dirección URL: http://es.maquilasolidarity.org/temas/amf?SESS53b17d9f47af1f0d31f6f3983a_2605df=wrvtciru, [consulta: 30 de agosto de 2009].

⁸³ *Ibidem*.

necesitan una red de suministros diversificada para evitar el riesgo geográfico, disminuir los tiempos de envío y entrega al mercado de una amplia variedad de productos que venden en tiendas como Gap, Nike, Levi Strauss, entre otros.

El GATT buscaba el libre comercio, mientras que el AMF era una barrera al comercio. El AVT, por su parte, fue un programa de liberalización de restricciones que existían en el AMF, respondiendo a las necesidades de 1994 de ampliar los lugares donde abastecerse.

La administración del TPL está a cargo del país exportador, aunque es el país comprador el que lleva la contabilidad del mismo en el momento de la entrada, aplicando el principio: “primero en tiempo, primero en derecho”. Son los empresarios mexicanos quienes a través de la CNIV y la CANAINTEX han solicitado en algunos tratados suscritos el TPL, para promover la producción de los bienes de exportación.

Los productores mexicanos, gracias a la experiencia que han tenido con el TLCAN, solicitaron en las reuniones previas al AAE con Japón el beneficio de preferencia arancelaria para hacer más atractiva la importación de prendas de vestir a Japón. Fue de esta manera que se instituyó el TPL dentro del AAE.

Las prendas de vestir se clasifican en dos géneros: el género plano (no de punto) y el género punto (como las medias o calcetines donde jalando un hilo se desbarata la prenda); después, se subdividen por tipo de producto (abrigos, trajes, playeras, etc.), por material textil (lana, algodón, fibra sintética, etc.). Hasta aquí llega la clasificación mexicana, con ocho dígitos; la clasificación japonesa contiene otra fracción para sumar nueve: se añade el procesamiento superficial (cubierta de goma o plástico) y por su estructura (bordado, peluche, encaje, cuero o piel).

A continuación veremos qué productos son los que se encuentran en los Capítulos 61, 62 y 63.

El Capítulo 61 del código armonizado comprende: prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto,⁸⁴ por ejemplo, abrigos, trajes, camisas, calzoncillos,

⁸⁴ Los tejidos de punto son las prendas hechas a partir del hilo. Una de las técnicas más usadas es la que se realiza con dos agujas, de las cuales una sostiene el trabajo acabado y la otra hace los puntos; permite que el hilado se sujete o se suelte mejor deshaciendo la prenda. Con esta técnica se pueden hacer tejidos muy finos como las pantimedias.

camisetas, suéteres, accesorios, todos ellos hechos de lana, algodón, fibras sintéticas u otras composiciones.

El Capítulo 62 comprende: prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto,⁸⁵ por ejemplo: abrigos, trajes, camisas, calzoncillos, camisetas, suéteres, accesorios, hechos de lana, algodón, fibras sintéticas u otras composiciones.

El capítulo 63 del código armonizado comprende los demás artículos textiles confeccionados, juegos, prendería y trapos, pueden ser de punto o no de punto, por ejemplo, mantas, ropa de cama, cortinas, tapicería, costales para envasar, carpas, prendería, todos ellos hechos de lana, algodón, fibras sintéticas u otras composiciones.

Hay prendas de vestir para hombres, niños, mujeres, niñas y bebés, así como también prendas de vestir para cocina, cama, muebles, vehículos, etc. Ésta es la clasificación que da el Código Armonizado Internacional (*Harmonized System*, HS, por sus siglas en inglés).

El calzado y los sombreros, aunque también son prendas de vestir, están clasificados en el Capítulo 64 y 65 respectivamente del código armonizado y no cuentan con el beneficio del TPL.

Una vez que termine el cupo anual, las siguientes prendas pagarán impuestos de importación.

Para determinar si las prendas de vestir son originarias de la región o si aplica la expedición de un TPL, debe remitirse a las reglas de origen.

4.2. Reglas de origen en la industria del vestido y el TPL.

Las reglas de origen promueven la integración de los procesos industriales entre ambos países y la utilización de insumos de la región tomando en consideración los intereses de las industrias nacionales.

⁸⁵ Los tejidos que no son de punto son las telas que conocemos comúnmente. Son tejidos de urdimbre, es decir, que sus hebras longitudinales son paralelas a los bordes.

A través de las reglas de origen se determina cuáles bienes gozarán de trato arancelario preferencial, garantizando el otorgamiento de las preferencias negociadas exclusivamente a aquellos bienes de la región y no a terceros países.

La metodología utilizada para las reglas de origen se basa en los acuerdos de la OMC, metodología que también se estableció en otros acuerdos suscritos por México como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con el cual también gozamos de preferencias arancelarias.

Las reglas de origen en el AAE establecen para la industria textil que el hilo y la tela deben ser de la región.

Las reglas de origen se encuentran establecidas en el capítulo 4 del Acuerdo y contemplan conceptos como “*De minimis*”, materiales intermedios y acumulación de origen, incluyendo y en el Anexo 4 el salto de fracción arancelaria o “Reglas de Origen específicas”.⁸⁶

La frase latina “*De minimis*” se refiere al valor de todos los materiales no originarios utilizados en el bien, mismos que no deben exceder el 10% del valor total del producto. En el caso de los textiles, los materiales no deben exceder el 7% del peso total.⁸⁷

Como se observa, siempre existen exclusiones para los textiles, son los más castigados y por los que los países menos desarrollados buscan y luchan por ampliar sus mercados, solicitando la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

Los materiales intermedios son definidos como cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción del bien, debe tomarse en cuenta su valor, el cual no debe ser menor a 50% del valor total de la mercancía.

La acumulación de origen, por otra parte, significa acumular producción de uno o más productores en el área de una o ambas partes (México, Japón o ambos).

Cabe mencionar que en la Región Asia-Pacífico, convergen varios tratados de libre comercio, los cuales integran socios en común, y existe una iniciativa de “viabilidad de convergencia de tratados comerciales”, donde la acumulación de origen permitiría que los productores de un país parte de Asia-Pacífico puedan

⁸⁶ Secretaría de Relaciones Exteriores. Diario Oficial de la Federación. (cuarta sección), Capítulo 4 “Reglas de Origen” jueves 31 de marzo de 2005, p. 13.

⁸⁷ Secretaría de Economía. Acuerdo para el fortalecimiento... art. 25. pp. 18-19.

emplear materiales que sean originarios de la Parte o las Partes que suscriben un convenio comercial, permitiendo que los productos finales fabricados en alguna de las Partes con insumos de las Partes sean exportados sin arancel a los países de la región, compartiendo de esta manera un tratado de libre comercio. El objetivo es exportar con insumos originarios de toda esta región, ya que hay insumos en los que algunas Partes no son competitivas o no son productoras.

En el marco de las reuniones de APEC se han discutido temas de convergencia y divergencia para aprovechar la acumulación de origen, pero hasta ahora no han tenido avances. Para realizar esta estrategia de integración, se necesita detectar que sectores se puede aprovechar la acumulación de origen y se requiere un proceso de armonización de Acuerdos en Asia-Pacífico.⁸⁸

Otra metodología que se utilizan en las reglas de origen, es el salto arancelario se refiere a cuando un bien con una determinada fracción arancelaria, al ser procesado o confeccionado cambia su fracción original a otra fracción arancelaria, ya que se convirtió en otro producto totalmente distinto al que era originalmente; es decir, hubo un salto arancelario; por ejemplo, el hilo 100% de lana al momento de tejerlo termina en un rebozo, aquí hay un salto arancelario de hilo a rebozo, también conocido como “Reglas de Origen Específicas”.⁸⁹

El objetivo de las reglas de origen es otorgar a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios y se establezcan reglas de origen específicas para determinar qué bienes serán objeto de gozar de preferencias arancelarias previstas en el acuerdo.

De esta manera, las preferencias arancelarias se otorgan a bienes mexicanos y japoneses siempre y cuando cumplan con cualquiera de los siguientes dos requisitos:

1.- Cuando los bienes son totalmente obtenidos o producidos en la región, elaborados con insumos que califican como originarios.

⁸⁸ APEC. “Informe de participación peruana en la segunda reunion de altos funcionarios (SOM II) y reuniones conexas de APEC Peru 2008” [en línea], reporte informativo No. 002-208, Perú, junio 2008, p. 34-37, Dirección URL: http://www.mincetur.gob.pe/apec1/pdf/Informe_consolidado_SOMII_2.pdf, [consulta: 1 de marzo de 2010].

⁸⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores. Diario Oficial de la Federación. (Novena sección) “Reglas de origen específicas” Anexo 4 referido en el Capítulo 4, jueves 31 de marzo de 2005, p. 95.

2.- Cuando los bienes son elaborados en la región a partir de insumos no originarios.

Para otorgar mayor seguridad a las operaciones de comercio de bienes entre ambos países, se toman en consideración los intereses manifestados por los sectores productivos nacionales y de esta manera se establecen mecanismos y lineamientos para la certificación del origen de los bienes y la verificación del cumplimiento de las disposiciones en materia de origen, con el fin de evitar la posible triangulación de comercio. De esta manera se brinda certidumbre y seguridad jurídica a los productores, exportadores e importadores.

Resulta fundamental mencionar que en lo relativo a la certificación de origen de los bienes:

1.- Se establece un formato específico para el certificado de origen.

2.- La certificación está a cargo de las autoridades gubernamentales competentes de conformidad con su legislación nacional. En este caso, en México la certificación de origen está a cargo de la Secretaría de Economía y en Japón del Ministerio de Finanzas (MOF).

3.- Los gobiernos de ambos países son responsables de notificar las entidades designadas para la certificación, así como los sellos autorizados para validar dichos certificados de origen.

4.- Las autoridades gubernamentales competentes deben llevar un estricto registro de todos los certificados de origen expedidos, así como la información que fue presentada por el usuario para demostrar el origen de los bienes.

Cada año, la Secretaría de Economía publica una convocatoria donde se establecen las reglas conforme a las cuales las personas físicas o morales pueden solicitar a la autoridad gubernamental competente un certificado de origen o el TPL (según sea el caso) para que al exportar sus bienes a Japón, estos gocen de las preferencias arancelarias del acuerdo.⁹⁰

⁹⁰ Ver anexo 6. Registro de bienes Elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.

En el mercado de los textiles y prendas de vestir se da mucho el contrabando. “Las telas de contrabando entran a precios hasta 60 por ciento por debajo del costo de la mercancía nacional”.⁹¹ Es por ello que las reglas de origen en la industria textil están encaminadas a evitar el contrabando, la piratería y las triangulaciones.

Entre 2001 y 2006, el sector textil perdió alrededor de 300 mil plazas laborales debido al aumento del contrabando y el crecimiento de la economía informal. Ante este panorama, en el primer congreso general ordinario de la Federación Nacional Textil de la Confección y la Maquila, sindicalistas de esa rama y empresarios del sector elaboraron una declaración conjunta, en la cual exigieron al gobierno federal “tipificar el contrabando como delincuencia organizada”.⁹²

4.3. El TPL y la diversificación de las exportaciones de prendas de vestir a Japón.

Dado el control de calidad de Japón, los textileros que han podido entrar en su mercado son las grandes marcas de ropa, que muchas veces no exportan directo desde México sino que son exportadas a consolidadores en Estados Unidos y de ahí reembarcadas a Japón, desconociendo la preferencia arancelaria. Para hacer válido el TPL, la mercancía debe exportarse directamente del país productor.

Desde que entró en vigor el acuerdo, las prendas de vestir clasificadas en los capítulos 61, 62 y 63 pagan 0% de arancel con un certificado de elegibilidad o TPL. Estos tres capítulos establecen que, al día de hoy, México aplica una tasa de 0% para las importaciones de mercancías originarias de sus socios comerciales: Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Colombia, Uruguay, Bolivia, Islandia, Noruega, Suiza, la Unión Europea, Israel y Japón. Para el resto del mundo, aplica una tasa de 30% para las mercancías comprendidas en los Capítulos 61 y 62 y para las mercancías comprendidas en el Capítulo 63 de un 20 a 30%.⁹³

⁹¹ Juliana Fregoso. “Textiles: industria hecha jirones”, en La Jornada, “La Jornada en la Economía”, Suplemento Semanal, México, 22 de noviembre de 2004, p. 2.

⁹² Carolina Gómez Mena. “Perdidas, 300 mil plazas laborales en el país”, en La Jornada, sección Sociedad y Justicia, sábado 17 de febrero de 2007.

⁹³ En 2002, la tasa para estos productos no originarios era de 35% y a finales de 2008 bajó en un rango de 20 a 30% según la última de la Tarifa de Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE) del 24 de diciembre de 2008.

Las preferencias arancelarias en los tratados de libre comercio son atractivos para incrementar las ventajas de exportación de México. Estas preferencias arancelarias permiten:

- Disminuir la dispersión arancelaria existente en todos los subsectores que conforman la cadena fibra-textil-diseño-vestido.
- Fortalecer el mercado interno de prendas de vestir.
- Fomentar las exportaciones hacia los mercados tradicionales y los nuevos mercados que no hemos aprovechado.
- Comercializar productos de moda.
- Abrir mercado y nuevos horizontes a nuestros productos de artesanía textil, tan atractivos para los extranjeros.

La Secretaría de Economía ha creado programas para el fomento de las exportaciones en México. Uno de ellos es el programa Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (en adelante, IMMEX), --lo que antes se llamaba Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)--, según el cual entra la materia prima sin pagar aranceles porque son materiales que no se van a quedar en el país, sino que van a retornar al extranjero. Maquilamos y exportamos a Japón y con el TPL tampoco se pagan impuestos al momento de ingresar la mercancía al país nipón porque tenemos una preferencia arancelaria.

En cuanto al IMMEX, la Secretaría de Economía (SE) refiere que ella misma “podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional a que se refiere la fracción II del artículo 9 del Código Fiscal de la Federación, que tributen de conformidad con el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta, un solo Programa IMMEX, que puede incluir las modalidades de controladora de empresas, industrial, servicios, albergue y terciarización, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), publicado en el Diario Oficial e la Federación el 1 de noviembre de 2006”⁹⁴.

⁹⁴ Secretaría de Economía. Texto original en: http://www.economia.gob.mx/?P=asp_gen_immex

A continuación veremos un práctico esquema (véase Cuadro 4.1) que nos muestra cómo funciona el TPL y cómo se puede aprovechar el potencial del Acuerdo junto con los programas de fomento a las exportaciones que ofrece la Secretaría de Economía:

- en este cuadro, se muestra a México, como país “A” y a Japón, como país “B” siendo socios comerciales a consecuencia del AAE. México importa tela del país “C” para confeccionar prendas de vestir, abriendo fuentes de empleo nacionales para hacer esta labor (diseñar, cortar, cocer y habilitar o manufacturar); las prendas de vestir al no cumplir con las reglas de origen, dado que la tela se compró de otro país que no fuera “A” o “B”, debería pagar impuestos en el país “B”; sin embargo, gracias al TPL, la mercancía entra sin pagar impuestos, impactando de esta manera al costo final del producto, que será competitivo y de alto valor agregado, con relación los países “C”. El TPL ayuda también a diversificar nuestras exportaciones.

¿Qué significa el TPL para México? Significa un instrumento que fomenta las exportaciones y que le da valor agregado a sus productos y más a un mercado como el nipón cuyos estándares de calidad son muy exigentes.

El TPL, las preferencias arancelarias y la cooperación bilateral contemplada en este acuerdo impulsan la industria manufacturera, crean empleos, diversifican los mercados de exportación y ayudan a mantener, entre otras, la industria textil y del vestido en México, para que no desaparezcan.

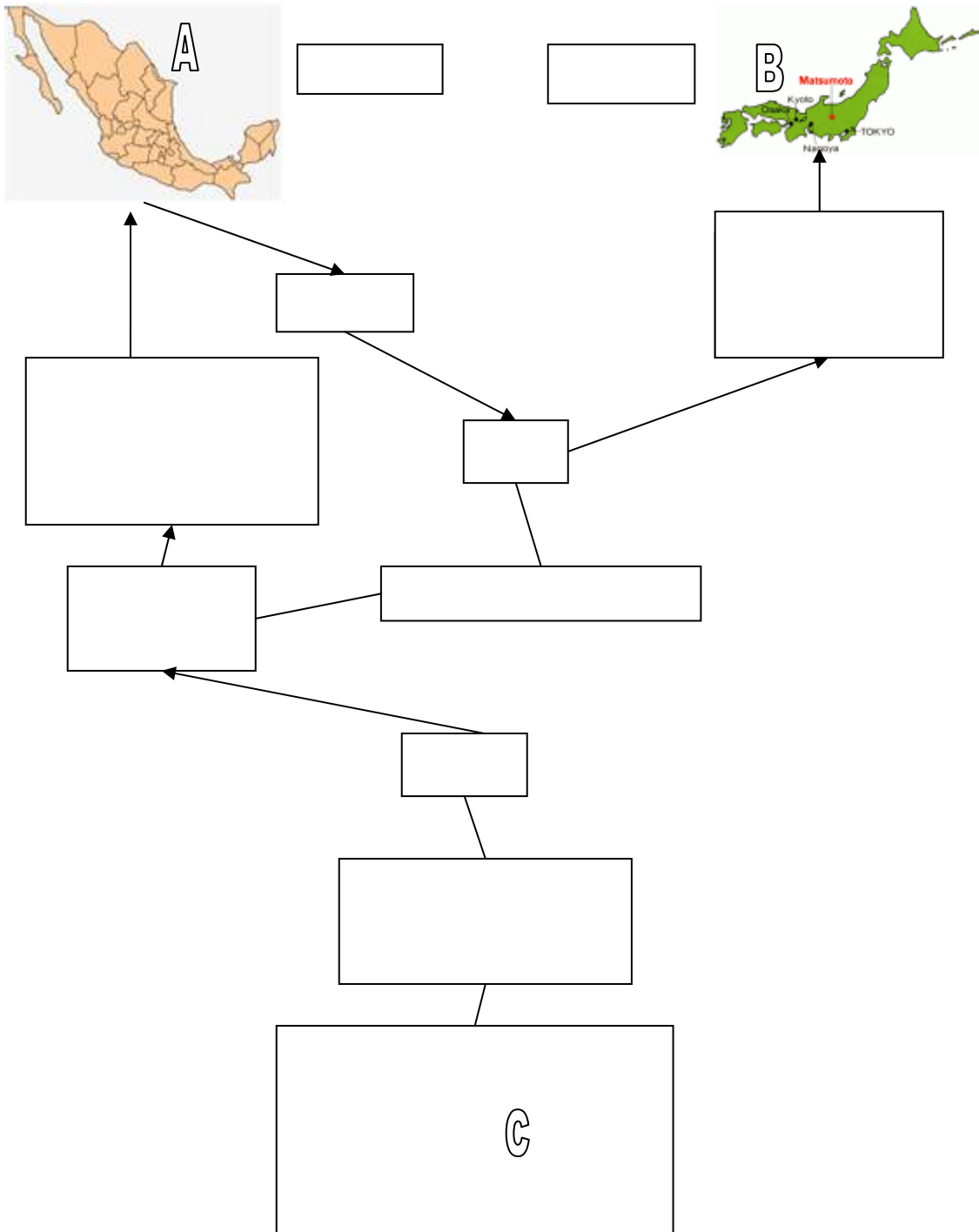
¿Qué significa el TPL para Japón? El TPL es un beneficio que obtienen las empresas japonesas que importan prendas mexicanas porque no pagarían impuestos y este beneficio se ve reflejado en el costo final de las mercancías. Los beneficiados finalmente son los consumidores japoneses que compran un producto de importación sin que se vea reflejado en su último costo.

Con el AAE, “[...] México logró acceso inmediato [...] para las prendas que estén fabricadas en México con tela e hilo de la región. Adicionalmente, se logró que Japón otorgue un cupo de 200 millones de dólares para prendas mexicanas hechas con telas de cualquier país”.⁹⁵ Sin embargo no se ha aprovechado este beneficio.

⁹⁵ Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón, México. 2005.

¿Por qué no se ha sacado provecho del beneficio del TPL? Por el desconocimiento del funcionamiento sectorial del mercado japonés por parte de los exportadores mexicanos, y por la ausencia de una mayor difusión de los beneficios del AAE, dirigida a productores con potencial exportador en sectores específicos. También por la falta de creación de marcas propias y el incipiente impulso al diseño en el sector vestido, puesto que las tallas extra grandes y pequeñas que usamos en nuestro país son totalmente diferentes a las que usan los delgados japoneses.

Cuadro 4.1 Caso práctico del TPL.



Fuente: Elaboración propia a partir de los programas de fomento a las exportaciones de la Secretaría de Economía. Mapa México. [en línea], Dirección URL: <http://www.bing.com/images/search?q=mexico+mapa&go=&form=QBIR#> [consulta: 9 de abril de 2010]. Mapa Japón, [en línea], Dirección URL: <http://www.bing.com/images/search?q=japon+mapa&FORM=IGRE#> [consulta: 9 de abril de 2010]

Es necesario que los productores sepan que la manera para obtener el TPL es siguiendo dos pasos:

- 1) Llenar y requisitar el formato de la Secretaría de Economía llamado: Formato de registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.⁹⁶
- 2) Llenar y requisitar el “Certificado de Elegibilidad” que proporciona la Secretaría de Economía cuyo formato conocen como: “Certificado de Origen Japón” (*Agreement between the United Mexican States and Japan for the strengthening of the economic partnership, Annex 2, Certificate of Origin*).⁹⁷

El TPL será foliado, sellado y firmado por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Una vez expedido el TPL, éste deberá ser presentado en original ante la autoridad aduanal de Japón, para hacer válida la preferencia arancelaria, haciéndonos competitivos ante los demás países y diversificando nuestras exportaciones.

⁹⁶ Ver Anexo 6. Formato de registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.

⁹⁷ Ver Anexo 7. Certificado de Elegibilidad (TPL). Este formato esta disponible en español y en ingles; es recomendable llenarlo en ingles, ya que si lo llenamos en español deberá anexarse una carta con su traducción en Japonés.

Conclusiones.

La industria textil y del vestido es uno de los sectores más importantes en todo el mundo, ya sea por moda o necesidad, todos vestimos a diario. Su producción y demanda lo hace también uno de los sectores más protegidos a lo largo y ancho del orbe.

Los países industrializados y sobre todo las empresas son los más interesados en que los países proveedores de materias primas surtan la demanda de su población y a precios bajos.

Es por ello que se hacen acuerdos, tratados y se crea el certificado de elegibilidad para prendas de vestir bajo niveles de preferencia arancelaria o TPL, el cual el país exportador y el importador están exentos de impuestos al ingresar su mercancía al país destino.

México debe aprovechar el potencial de los tratados de libre comercio para fomentar sus exportaciones de textiles y prendas de vestir, y así, diversificar su mercado hacia otros países como Japón. El problema que ha frenado su capacidad es la falta de información para tramitar los certificados, ya sea de origen o de elegibilidad, para recibir una preferencia arancelaria. Casi nadie los conoce, porque no se les ha dado difusión. Este obstáculo es constante tanto en México como en Japón y es un círculo vicioso que no se ha podido romper por falta de información. Al día de hoy ninguna empresa mexicana ha solicitado un TPL para exportar a Japón.

Otro de los problemas más recurrentes es que las empresas mexicanas no mantienen la calidad, el incumplimiento con los tiempos de entrega y el escaso volumen producido. Japón, en el otro lado, tiene unos estándares de calidad que nosotros no cumplimos, son muy exigentes y proteccionistas.

Por otro lado, dentro de la cadena productiva, en los subsectores textil y vestido, hay intereses totalmente opuestos: mientras el subsector textil lucha por proteger su industria, poniendo aranceles a las importaciones de tejidos, el subsector vestido ha pedido insistentemente que se eliminen los aranceles a la importación de telas de cualquier parte del mundo. En México, el subsector textil y el subsector vestido aparentemente son opuestos cuando deberían ser complementarios.

Con los tratados de libre comercio, los países prefieren comprar insumos y artículos de la región porque resultan más baratos al estar libres de impuestos, coadyuvando de esta manera al empleo e impulsando la planta productiva; produciendo productos de exportación y contribuyendo al superávit al mermar el déficit que tiene México en su balanza comercial.

Si queremos exportar a Japón, debemos tomar en cuenta que tiene inversiones en China, Vietnam, Singapur e Indonesia, sus principales proveedores. Por lo cual, México deberá impulsar el sector textil, exportando artesanía como rebozos de algodón, sacos de lana, vestidos, prendas y tejidos que, más que hermosos y llenos de color y vida, son funcionales. Su belleza y calidad pueden coadyuvar a la integración de nuestros productores, incrementando el dinamismo de la cadena productiva fibra-textil-diseño-vestido, donde todos sean beneficiados para aprovechar las preferencias arancelarias que ofrecen los tratados de libre comercio.

Todos los productos mexicanos que son exportados a Japón están libres de arancel gracias al certificado de origen y al TPL. Se puede aprovechar el desarrollo de marcas propias y tiendas propias, así como el acercamiento a tiendas departamentales y de servicios. Es posible exportar prendas de calidad que son obras de arte, de suntuosas texturas y vitales diseños, característicos de las tradiciones mexicanas.

Necesitamos proyectos comunitarios para promover, fomentar y rescatar la elaboración de diversos artículos, generar fuentes locales de empleo y extenderlo a las demás ramas de productos que nos dan identidad como mexicanos. Hay que aprovechar los tratados de libre comercio para exportar nuestras artesanías y diversificar nuestros mercados.

A partir de los tratados de libre comercio, el comercio internacional ha crecido enormemente, tanto las importaciones como las exportaciones han aumentado y también se han diversificado. El país no se puede quedar atrás, está dependiendo del mercado más grande del mundo y debe reorientarse.

No muchas personas dedicadas al comercio exterior manejan los TPL, otras tantas no los conocen, ni saben cómo funcionan. Falta promover entre las empresas

el uso de estos instrumentos; incorporar a las PyMEs mexicanas al sector exportador, ya que el potencial del AAE no ha sido aprovechado hasta ahora.

Con las importaciones se rompen las cadenas productivas, pero las preferencias arancelarias ayudan a mantener la industria del vestido; ayudan a que no desaparezca este sector ancestral de la economía mexicana; generan empleos en la industria maquiladora, y diversifican los mercados de exportación. Si tomamos en cuenta que el AAE contempla en sus objetivos, la cooperación tecnológica y la inversión, podemos llegar a ser productores, no sólo quedarnos en la maquila, sino vender el paquete completo de alto valor agregado y rescatar toda la cadena productiva.

De la misma manera, insumos que importa México son utilizados para producir las prendas de vestir que van a ser exportadas contribuyendo al superávit para menguar el déficit que México tiene con Japón.

Se requiere dar difusión y promover la mejor utilización del AAE entre las empresas potencialmente exportadoras.

El AAE atrae inversiones extranjeras interesadas en aprovechar nuestro país como plataforma de producción exportadora de bienes a Japón y Estados Unidos, mismas que generarán nuevos empleos en México y el aprovechamiento de nuevas tecnologías que acompañarán a la inversión extranjera para obtener mayores beneficios de nuestros propios recursos.

Con la cooperación bilateral que establece el Acuerdo, podemos dar un impulso a la planta productiva y rescatar industrias como la textil y la del vestido, entre otras, en las que México tiene ventaja por la preferencia arancelaria libre de impuesto con Japón.

La cooperación bilateral que ofrece el AAE es nodal para la defensa de la industria textil, ya que, a través de este acuerdo, México tendrá tecnología de punta. El TPL, además de crear fuentes de empleo, es un estímulo para conservar ese subsector de la cadena productiva y diversificar nuestras exportaciones.

Existe un total desconocimiento del TPL, ya que nadie le ha hecho difusión y por lo tanto no se ha aprovechado.

La industria textil y del vestido están en riesgo y se requiere de tecnología y dinamismo para impulsarla, promoviendo la transferencia de tecnología (ya que tiene acceso inmediato) coadyuvando a la generación de empleos y competitividad.

Establecer cadenas con textiles y confección, diseño y logística para ser competitivos y poder ofrecer al cliente japonés nuestras prendas de vestir.

En mi humilde opinión, el nombre más apropiado para este trabajo debería ser: “El Certificado de elegibilidad para prendas de vestir en el AAE México Japón 2005-2008”, porque en el momento que se empezó a investigar, solo conocíamos el TPL que existe con el TLCAN el cual incluye ambos sectores: los bienes textiles y las prendas de vestir; sin embargo, en el proceso del trabajo, este documento se sometió a dictamen con el departamento de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía y resulto ser únicamente para prendas de vestir comprendidas en los capítulos 61, 62 y 63, establecido en el Anexo 4 del AAE.

La razón del título del trabajo fue que sólo conocíamos el TPL por la práctica en el TLCAN que incluye ambos sectores: bienes textiles y prendas de vestir. Fue así que se le quedó el nombre completo al título, aunque el TPL para Japón solo es para las prendas de vestir.

Tampoco quise corregirlo porque se me parece fundamental no olvidarnos de la industria textil que va de la mano con la del vestido, es decir, no pretendo romper la cadena productiva dejando en el olvido a la producción de textiles sino a través del AAE impulsar esta industria y que no nos quedemos solo en ser un país maquilador, sino productor.

En el texto del AAE nunca se menciona un TPL ó Certificado de elegibilidad. El TPL, lo mencionan literalmente, solo dos documentos: el formato de Registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, sección III, “criterios para conferir origen”, TPL (ver anexo 6); y el otro, el formato de Certificado de origen, numeral 8, debe especificarse TPL, y como criterio para obtener la preferencia arancelaria, en el numeral 11, debe escribirse completo “Certificado de elegibilidad” (ver anexo 7).

Los TLC y TPL son herramientas que hacen más dinámicas las relaciones internacionales, donde los principales actores, los Estados, proporcionan el marco normativo sobre los cuales deberá regirse toda interacción comercial de bienes y servicios entre las partes, y en particular, el AAE contempla además, la cooperación bilateral y este lo hace único entre los instrumentos de la sociedad internacional.

Fuentes consultadas.

Bibliografía.

Acosta Roca, Felipe. Glosario de comercio exterior. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003.

Arciniega Arce, Rosa Silvia. Modelos de producción en la industria maquiladora de exportación del Estado de México. Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, México, 2006, 158 pp.

Roxana Bravo Acevedo. Propuesta de proyecto de exportación a Japón para el sector de la confección. ProMéxico, D.F., México, agosto, 2007.

Cabrera Adame, Carlos Javier, coordinador; Gutiérrez Lara, Abelardo Aníbal; Antonio Miguel, Rubén. Cambio estructural de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, México, 2006, 503 pp.

Das, Bhagirath Lal. La OMC y el sistema multilateral del comercio, pasado presente y futuro. Traduc. María Luz Mazza, Ed. Icaria, Intermón Oxfam, Barcelona, 2004, 247 pp.

De la O, Maria Eugenia y Quintero, Cirila (coordinadoras). Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México. Plaza y Valdés, Coedición con: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Fundación Friedrich Ebert y el Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, México, 2001, 447 pp.

Gazol Sánchez, Antonio. Bloques Económicos. Facultad de Economía, UNAM, México, 5ª ed, 2007, 540 pp.

Garza Elizondo Humberto (comp.) y Susana Chacón (coord.). Entre la globalización y la dependencia. La política exterior de México 1994-2000. Ed. El Colegio de México e Instituto Tecnológico de Monterrey, México, 2002, 452 pp.

Gereffi, Gary. "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la Industria internacional del vestido", Jorge Basave, et. al. coords., Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI, UNAM, Facultad de Economía, México, 2002, pp. 89-92.

Gomez-Galvarriato, Aurora, coordinador. La industria textil en México. Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, Coedición con El Colegio de México, México, 1999, 269 pp.

Hernández-Vela Salgado, Edmundo. Diccionario de política internacional, Tomo I y II, Editorial Porrúa, México, 6ª ed., 2002, 1295 pp.

Hoekman, Bernard, Matto, Aaditya and English, Philip. Development, Trade, and the WTO. Ed. The World Bank, Washington, DC, USA, 2002, 641 pp.

Krugman, Paul R y Obstfeld, Maurice. Economía Internacional. Teoría y Política, Ed. Pearson, Madrid, 2006, 742 pp.

León, Jose Luis, et. al. (coords.). Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacífico. México, H. Cámara de Diputados LIX Legislatura, UAM-Iztapalapa, 2005, 398 p.

Middlebrook, Kevin J y Zepeda, Eduardo, coordinadores. La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico. UAM, Azcapotzalco, México, DF, 2006, 360 pp.

Portos, Irma. Pasado y presente de la industria textil en México (Prolegómenos del tratado de libre comercio) Editorial Nuestro Tiempo, S.A., coeditores Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, DF, 1992, pp. 80-86.

Reséndiz Chávez, Priscila, autor y García Torres, Rosa María, asesor. Beneficios con el acuerdo para el fortalecimiento para la asociación económica entre México y Japón. Tesis Licenciatura (Licenciado en Economía), UNAM, Facultad de Economía, México, 2006, 105 pp.

Rozo B, Carlos A. México en la División Internacional del Trabajo. CIDE, Departamento de Economía Internacional, México, 1984, 221 pp.

Ruiz Duran, Clemente. Desarrollo Empresarial en América Latina, número 13 Ed. Nacional Financiera, UNAM, México, 2002, 240 pp.

Solis, Mireya. México y Japón : Las oportunidades del libre comercio, Colegio de México, SECOFI, México, abril, 2000.

Smith, Adam, Ricardo, David y Quesnay, François. La economía política clásica. Traduc. Horacio Cifardini, Centro Editor de América Latina S.A., Buenos Aires, 1977, 157 pp.

Takahashi, Masako Textiles mexicanos, arte y estilo. Editorial Limusa S.A de C.V, Grupo Noriega Editores, México, 2003, 137 pp.

Tello, Carlos. Estado y desarrollo económico: México 1920-2006. Facultad de Economía, UNAM, México, 2007, 776 pp.

Uscanga, Carlos, Martínez Jurado, Jasón, Román Zavala, Alfredo y Romero Ortiz, María Elena. México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2007, 85 pp.

Uscanga, Carlos, Loiza Becerra, Martha y Mendoza Martínez, Emma. Las Políticas de la Ciencia y Tecnología en Japón. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2008, 87 pp.

Documentos

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México. 24 de agosto de 2009.

Ley sobre la Celebración de Tratados. México. 2 de enero de 1992.

Secretaría de Relaciones Exteriores. “DECRETO Promulgatorio del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, y de su Acuerdo de Implementación, hechos en la Ciudad de México el diecisiete de septiembre de dos mil cuatro.” Diario Oficial de la Federación, Cuarta Sección, Secretaría de Relaciones Exteriores. Ciudad de México, México, jueves 31 de marzo de 2005.

Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Situación actual de la industria del vestido en México. México, D.F., mayo 2009, 29 pp.

Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México Japón. Vol. I, México, 2005.

Secretaría de Economía. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México Japón. Vol. II, México, 2005.

Secretaría de Economía. Resumen para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón, México, abril de 2005, 33 pp.

Hemerografía

Se consultaron diversos números de los periódicos: La Jornada, El Universal, Reforma, Excelsior, de los años 2005 a 2010.

Cárdenas Castro, Hilda Lorena y Dussel Peters, Enrique. “México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos”, en Comercio Exterior. Vol. 57, Núm. 7, BANCOMEXT, México, julio de 2007, pp. 530-545.

Falck Reyes, Melba. “Relaciones transpacíficas: el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón”, en Comercio Exterior. BANCOMEXT, Vol. 59, Núm. 8, agosto de 2009. pp. 596-614.

Martínez Legorreta, Omar. “Las Organizaciones Multilaterales en la Cuenca del Pacífico”, comp. Romer Cornejo Bustamante, en Asia Pacífico 1994, Num. 1, Centro de Asia y África, ed. El Colegio de México, México, marzo de 1994, pp. 65-84.

Morales, Roberto. “Fuera Ropa”, en Expansión. Expansión Grupo Editorial, México, 4 de febrero de 2008, p. 84-86.

Pro-México. “Soluciones creativas para negocios creativos”, en Negocios, México, septiembre de 2009, pp. 12-13.

Uscanga, Carlos. “El APEC y la estrategia internacional de Estados Unidos”, en Comercio Exterior. Vol. 52, Num. 9, BANCOMEXT, México, septiembre de 2002, pp. 824-828.

Documentos electrónicos

ADB. [en línea], Manila, Filipinas, 2009, Dirección URL: <http://www.adb.org/About/membership.asp>, [consulta: 9 de noviembre de 2009].

APEC. “Informe de participación peruana en la segunda reunión de altos funcionarios (SOM II) y reuniones conexas de APEC Peru 2008” [en línea], reporte informativo No. 002-208, Perú, junio 2008, 40 pp., Dirección URL: [http://www.mincetur.gob.pe/apec1/pdf/Informe consolidado SOMII 2.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/apec1/pdf/Informe_consolidado_SOMII_2.pdf), [consulta: 1 de marzo de 2010].

ASEAN. *Association of Southeast Asian Nations*, [en línea], Jakarta, Indonesia, 2009, Dirección URL: <http://www.aseansec.org/>, [consulta: 25 de octubre de 2009].

COFOCE. “Aprovechamiento del AAE México Japón” [en línea], sector de la confección, México, Dirección URL: www.cofoce.gob.mx, [consulta: junio de 2007].

East Asian Bureau of Economic Research. PAFTAD. [en línea], Dirección URL: <http://www.eaber.org/intranet/publish/paftad/index.php>, [consulta: 8 de noviembre de 2009].

ESCAP. [en línea], Bangkok, Tailandia, 2009, Dirección URL: <http://www.unescap.org/>, [consulta: 8 de noviembre de 2009].

Intellectual Network for the South. [en línea], Ginebra, Suiza, 2009, Dirección URL: http://www.insouth.org/index.php?option=com_sobi2&sobi2Task=sobi2Details&sobi2Id=69&Itemid=68, [consulta: 9 de noviembre de 2009].

Japan External Trade Organization in Mexico. “Perfil de mercado para prendas de vestir en Japón”, [en línea], Colombia, Proexport Colombia, 27 de enero de 2004, 9 pp., Dirección URL: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?Source=ExpiredNews&ID=818&IDCompany=16>, [consulta: 5 de noviembre de 2009].

Organización Mundial del Comercio. “La OMC”, [en línea], Ginebra, Suiza, Dirección URL: <http://www.wto.org/indexsp.htm>, [consulta: 24 de febrero de 2009].

PBEC. “*Why Join PBEC?*” *Pacific Basin Economic Council Limited*. [en línea], Hong Kong, China, 2005-2009, Dirección URL: http://www.pbec.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=3, [consulta: 9 de noviembre de 2009].

PECC. [en línea], Singapur, Dirección URL: <http://www.pecc.org/>, [consulta: 25 de octubre de 2009].

Red de Solidaridad de la Maquila. “Acuerdo Multifibras”, [en línea], Toronto, Ontario, Canadá, 2009, Dirección URL: <http://es.maquilasolidarity.org/temas/amf?SESS53b17d9f47af1f0d31f6f3983a2605df=wrvtciru> [consulta: 30 de agosto de 2009].

Sala de Prensa. “Foro del Pacífico Sur hace un llamado a la lucha contra el cambio climático”, [en Línea], Minuto 59, Sección Tecnología, Venezuela, 6 de agosto de 2009, Dirección URL: <http://www.minuto59.com/tecnologia/foro-del-pacifico-sur-hace-un-llamado-a-la-lucha-contra-el-cambio-climatico>, [consulta: 6 de noviembre de 2009].

Secretaría de Economía. [en línea], México, dirección URL: <http://www.economia.gob.mx>, [consulta: 22 de febrero de 2009].

Anexos

Anexo 1

Exportaciones totales de México 1993-2008 Valor en millones de dólares

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,539.3	136,361.8	166,120.7	158,779.7	161,046.0	164,766.4	187,998.6	214,233.0	249,925.1	272,044.2	292,636.5

NORTEAMÉRICA	44,419.5	53,127.9	67,255.0	82,017.1	95,235.9	103,667.7	121,975.7	149,783.9	139,714.0	144,889.0	147,335.1	167,813.5	187,797.3	216,975.6	229,898.0	241,686.7
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	65,190.0	79,780.5	92,931.0	101,950.7	118,632.0	146,214.5	136,446.4	141,897.7	144,293.4	164,522.0	183,562.8	211,799.4	223,403.6	234,557.1
Canadá	1,568.7	1,482.8	2,065.1	2,236.6	2,304.8	1,717.0	3,343.7	3,569.4	3,267.6	2,991.3	3,041.8	3,291.5	4,234.5	5,176.2	6,494.4	7,129.6
ALADI	1,697.1	1,772.6	3,594.7	4,278.9	4,733.9	3,941.4	2,791.0	3,341.4	3,442.2	3,039.9	2,918.1	4,214.2	6,059.8	8,162.9	11,087.9	14,149.8
Argentina	282.9	247.7	351.1	551.1	578.6	477.4	293.2	337.6	304.4	125.2	235.2	569.0	672.3	952.2	1,130.0	1,318.8
Bolivia	17.1	13.4	24.1	29.3	27.2	35.8	29.4	26.3	22.7	19.3	22.9	32.8	36.9	35.5	48.3	101.6
Brasil	292.2	376.1	860.6	982.2	882.5	739.1	518.6	690.3	714.5	658.2	621.1	863.1	890.2	1,147.3	2,010.7	3,371.2
Colombia	238.8	306.0	485.3	476.2	562.8	528.0	407.3	500.8	556.5	658.1	662.5	788.7	1,548.3	2,132.1	2,943.4	3,036.7
Chile	199.7	204.4	552.6	781.3	984.7	735.8	437.2	548.7	461.3	322.5	381.2	442.9	667.7	904.9	1,170.4	1,588.6
Ecuador	56.5	109.8	154.6	172.9	174.7	165.9	77.0	117.8	147.5	178.6	174.5	214.9	309.2	386.3	448.4	646.9
Paraguay	12.6	10.5	21.9	32.6	25.0	15.1	8.7	10.5	12.3	9.2	8.5	10.8	14.3	27.1	46.7	112.1
Perú	94.2	110.4	216.4	244.7	291.5	229.1	198.1	211.5	193.8	233.1	193.8	249.9	345.0	533.5	676.7	1,181.2
Uruguay	179.5	46.8	49.4	104.5	62.9	73.3	53.4	61.6	51.1	25.9	34.3	37.2	65.6	66.5	89.7	169.4
Venezuela	228.0	173.8	447.0	531.6	815.8	656.9	520.0	596.9	776.4	666.4	420.9	828.0	1,288.7	1,783.2	2,333.0	2,313.9
Cuba 2/	95.5	173.8	431.7	372.4	328.1	285.0	248.1	239.6	201.7	143.3	163.1	176.9	221.6	194.4	190.5	309.4

CENTROAMÉRICA	502.3	560.2	804.4	961.5	1,278.8	1,410.3	1,406.1	1,555.2	1,586.9	1,528.4	1,579.2	1,770.0	2,400.8	2,848.0	3,570.2	4,034.7
Belice	26.8	27.4	22.6	33.3	34.9	40.5	40.6	49.7	42.8	67.0	59.0	60.4	81.1	86.9	102.1	121.7
Costa Rica	99.6	94.6	178.2	209.2	246.4	290.1	291.3	353.9	350.6	372.9	352.5	387.3	420.7	521.8	687.1	921.5
El Salvador	113.0	128.5	155.3	176.7	240.3	245.8	289.9	306.9	331.1	291.7	286.4	317.2	471.6	496.9	516.7	772.3
Guatemala	203.8	218.3	330.2	375.2	541.2	623.0	578.0	573.6	597.1	548.2	590.1	672.5	863.7	935.4	1,151.8	1,388.3
Honduras	38.5	70.0	84.2	106.5	127.3	145.8	131.6	148.6	136.1	155.7	160.6	182.1	239.6	284.5	382.1	459.4
Nicaragua	20.7	21.3	33.8	60.5	88.6	65.1	74.7	122.5	129.2	93.0	130.7	150.6	324.1	522.4	730.4	371.4

UNIÓN EUROPEA	2,794.0	2,810.3	3,713.8	3,554.6	3,979.5	3,988.1	5,157.3	5,799.4	5,646.9	5,626.2	6,211.9	6,818.2	9,141.8	10,966.8	13,943.5	17,079.9
Alemania	430.4	394.7	477.8	598.3	626.2	1,114.7	1,940.9	1,545.1	1,501.3	1,159.1	1,715.2	1,689.1	2,289.4	2,972.6	4,104.8	5,013.1
Austria 1/	43.7	10.1	13.0	21.8	23.9	25.3	34.6	42.2	88.5	61.1	15.8	34.4	52.5	51.2	59.9	45.5
Bélgica	226.0	270.8	604.9	475.9	417.8	247.5	238.2	316.8	458.9	482.4	343.8	442.3	534.4	686.8	841.9	794.1
Dinamarca	17.9	21.6	21.7	38.1	39.0	43.9	53.0	54.5	46.8	37.0	44.2	47.8	71.1	100.4	126.0	97.3
España	917.7	857.9	879.4	957.0	947.9	719.2	951.8	1,513.0	1,287.6	1,393.7	1,512.4	2,026.9	2,954.1	3,270.1	3,583.7	4,447.3
Finlandia 1/	1.5	4.6	1.8	2.8	6.5	10.5	12.8	9.0	12.3	12.0	16.7	24.7	69.0	139.2	106.8	580.6
Francia	456.2	517.8	408.8	374.5	356.8	351.4	295.7	323.1	329.8	310.0	336.7	334.8	372.7	555.9	696.9	533.3
Grecia	5.6	5.0	49.5	15.1	22.2	18.3	13.1	14.7	13.9	14.1	17.9	19.8	22.2	25.5	34.0	31.0
Holanda	193.2	174.4	288.1	269.7	374.2	333.9	398.7	399.8	424.9	796.6	700.7	606.4	801.4	1,285.9	1,570.2	2,188.7
Irlanda	121.0	111.6	30.0	24.3	30.9	31.6	66.3	108.4	194.6	213.0	184.4	161.9	129.4	109.4	147.6	227.6
Italia	84.3	86.1	342.3	184.4	344.3	194.8	175.2	255.7	269.8	195.6	276.1	235.5	194.7	266.7	482.2	588.3
Luxemburgo	0.1	0.3	2.9	2.3	2.9	6.9	12.0	5.8	5.1	1.7	4.0	1.6	5.0	5.0	4.6	26.3
Portugal	72.4	60.0	95.3	62.6	101.3	93.6	141.7	160.4	110.6	140.8	186.6	153.7	269.6	281.7	278.7	126.0
Reino Unido	201.7	267.3	434.0	436.3	556.6	621.3	642.2	872.7	787.1	664.0	733.5	840.2	1,188.3	924.9	1,563.2	1,753.9
Suecia 1/	16.8	23.9	35.0	31.1	45.7	42.1	21.6	27.9	35.6	43.4	28.5	80.2	52.8	59.2	80.6	113.7
Chipre	0.9	1.0	13.1	20.1	6.4	2.1	2.6	3.9	2.6	2.5	2.3	1.7	3.6	5.8	7.4	11.8
Estonia	0.0	0.0	7.9	1.7	0.0	0.4	0.2	0.2	1.9	0.6	0.1	0.7	0.9	2.9	9.2	7.0
Hungría	1.0	0.7	2.4	29.9	67.8	117.0	144.3	114.4	38.6	62.3	57.3	57.6	40.1	54.0	87.2	221.0
Lituania	0.1	0.8	0.1	0.2	0.4	0.1	0.2	0.1	0.3	0.9	1.2	1.6	2.7	2.3	5.5	6.6
Malta	0.5	0.8	0.7	1.5	1.7	1.7	1.8	1.8	1.2	0.5	0.7	0.4	1.6	0.7	17.4	2.2
Polonia	2.9	1.1	4.9	6.8	6.1	8.5	8.6	20.2	19.2	18.2	14.5	15.3	41.3	89.6	51.6	132.8
Eslovenia	0.0	0.0	0.0	0.2	0.7	3.1	1.5	6.9	5.4	9.6	5.2	6.7	11.4	2.8	9.2	9.4
Letonia	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.4	0.3	0.6	1.1	2.3	3.2	4.1	3.9
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	2.8	9.1	6.6	8.8	30.3	29.1	67.4	64.9	111.4
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.4	0.1	4.7	3.8	2.3	3.6	5.9	7.3

ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	151.7	169.7	195.7	199.7	136.7	132.3	123.6	131.4	88.7	171.8	113.0	118.8	153.2	153.5	262.3	643.4
Islandia	0.9	0.3	0.4	0.3	1.1	2.0	1.4	0.5	0.5	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.1	3.8
Noruega	9.8	11.9	18.2	46.2	21.4	25.2	14.7	20.9	8.3	8.0	10.2	29.0	35.8	58.5	41.0	37.2
Suiza	140.9	157.5	177.1	153.1	114.2	105.1	107.5	110.0	79.9	163.6	102.7	89.7	117.1	94.7	221.3	602.4
OTROS																
Corea	28.3	41.3	256.0	349.3	223.7	146.4	273.8	304.8	225.8	181.8	188.4	226.6	249.9	463.8	683.7	541.1
Singapur	131.1	67.3	147.5	249.1	389.0	461.4	471.2	197.0	232.1	198.6	189.4	312.0	326.7	254.1	336.0	427.6
JAPÓN	686.4	997.0	1,021.2	1,250.6	1,016.2	551.5	946.3	1,115.0	1,266.3	1,194.2	1,172.6	1,190.5	1,470.0	1,594.0	1,919.9	2,068.1
PANAMÁ	147.1	123.7	218.1	224.2	268.5	272.6	257.5	278.3	290.1	303.9	319.8	315.8	463.3	567.7	730.6	865.4
CHINA	162.8	238.8	628.5	540.5	479.7	500.2	538.7	710.9	700.6	1,013.3	1,266.7	1,365.7	1,527.3	2,411.3	2,495.8	2,751.1
ISRAEL	103.8	3.4	13.9	12.6	34.7	23.7	42.1	66.5	45.1	55.6	61.4	61.5	87.3	90.6	129.7	220.4
RESTO DEL MUNDO	1,008.0	904.9	1,691.9	2,365.9	2,460.1	2,443.6	2,378.5	2,836.8	5,541.2	2,843.4	3,410.9	3,791.8	4,555.7	5,436.9	6,986.6	8,168.3

Fuente:SE con datos de Banco de México. [en línea], México, Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_e.htm [consulta: 15 de marzo de 2010].

Nota 1: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino.

Nota 2: Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

Anexo 2

Importaciones totales de México 1993-2008 Valor en millones de dólares

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,678.9	170,545.8	196,809.7	221,819.5	256,052.1	283,233.3	310,132.3

NORTEAMÉRICA	46,470.0	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,216.2	131,551.0	118,001.6	111,037.0	109,481.2	116,154.2	124,716.7	137,687.2	148,545.2	162,065.6
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,267.3	127,534.4	113,766.8	106,556.7	105,360.7	110,826.7	118,547.3	130,311.0	140,569.9	152,615.2
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.9	4,016.6	4,234.9	4,480.3	4,120.5	5,327.5	6,169.3	7,376.2	7,975.3	9,450.4
ALADI	2,172.9	2,599.0	1,420.7	1,755.0	2,306.7	2,589.0	2,857.5	4,017.5	4,743.4	5,473.9	6,528.3	9,025.6	10,603.3	12,439.2	12,482.9	12,121.9
Argentina	252.0	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4	441.4	687.3	867.1	1,108.3	1,302.8	1,798.5	1,610.2	1,437.0
Bolivia	16.2	19.1	5.1	8.0	10.3	7.0	7.8	13.4	14.0	23.6	29.4	31.0	29.9	39.0	58.7	54.7
Brasil	1,200.8	1,225.5	565.3	690.0	869.3	1,037.8	1,128.9	1,802.9	2,101.3	2,565.0	3,267.4	4,341.1	5,214.2	5,552.3	5,581.9	5,191.2
Colombia	84.0	121.0	97.5	97.0	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4	405.7	635.3	675.1	744.2	764.8	1,071.7
Chile	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5	893.7	975.0	1,010.2	1,081.9	1,463.8	1,754.1	2,469.8	2,594.0	2,592.5
Ecuador	37.6	89.5	68.7	62.0	51.3	70.1	59.9	75.2	110.3	33.1	54.1	53.9	106.0	70.4	123.2	188.2
Paraguay	5.0	4.9	2.7	18.2	10.8	1.6	3.0	1.2	2.0	1.7	3.7	36.8	9.3	9.4	9.3	11.8
Perú	169.9	210.9	98.7	116.7	141.6	142.9	180.5	176.7	141.2	152.3	131.2	282.2	445.4	470.2	383.0	426.4
Uruguay	43.3	56.1	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	83.2	84.6	91.6	101.5	135.8	262.8	262.3	333.3	326.3
Venezuela	226.9	297.4	214.0	234.0	421.2	303.4	297.1	422.4	503.4	532.3	566.0	916.0	783.3	979.8	1,009.0	768.7
Cuba 2/	7.1	11.8	6.2	22.8	34.2	28.4	22.6	28.0	25.7	24.3	20.3	21.2	20.3	43.4	15.7	53.4

CENTROAMÉRICA	119.2	150.3	88.6	172.2	201.8	221.5	316.6	333.1	359.7	623.5	867.5	1,255.8	1,435.1	1,411.9	1,541.8	1,732.1
Belice	3.4	5.7	2.0	1.5	2.0	1.7	1.7	2.2	1.5	1.6	2.8	5.1	8.4	7.6	7.8	9.0
Costa Rica	21.8	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1	184.2	416.3	584.2	852.3	883.2	789.1	740.5	776.5
El Salvador	14.1	19.3	7.9	19.0	24.1	25.3	18.2	19.8	29.9	36.4	44.3	50.2	58.5	58.6	61.6	70.6
Guatemala	62.1	83.5	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8	95.2	116.7	151.1	230.0	221.8	355.6	457.3	501.3
Honduras	6.3	3.6	3.6	5.1	6.4	12.1	8.0	13.3	17.4	25.4	47.0	65.8	104.5	122.9	183.3	255.3
Nicaragua	11.4	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9	31.4	27.1	38.1	52.4	158.6	78.1	91.2	119.4

UNIÓN EUROPEA	7,877.3	9,116.0	6,790.0	7,800.4	10,035.8	11,845.6	12,928.3	15,056.7	16,681.0	16,950.1	18,443.2	21,656.6	25,775.6	28,938.1	33,839.5	39,160.1
Alemania	2,852.4	3,100.9	2,687.1	3,173.7	3,902.3	4,543.4	5,032.1	5,758.4	6,079.6	6,065.8	6,218.2	7,143.6	8,670.4	9,437.0	10,699.3	12,623.3
Austria 1/	105.8	121.0	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	219.6	186.6	254.8	362.8	439.0	528.2	638.9	795.6
Bélgica	275.0	336.5	210.0	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	630.5	556.9	572.9	715.1	838.8	804.9	761.3	884.9
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.0	169.2	177.4	198.8	201.6	220.0	271.2	320.8	369.7
España	1,155.3	1,338.3	694.1	629.5	977.7	1,257.0	1,321.8	1,430.0	1,827.4	2,223.9	2,288.0	2,852.6	3,324.6	3,638.2	3,833.4	4,056.9
Finlandia 1/	50.1	66.1	63.5	84.6	100.6	122.0	175.8	211.7	249.5	150.9	277.0	242.0	306.1	323.6	537.0	445.9
Francia	1,105.2	1,526.9	979.2	1,019.0	1,182.4	1,429.9	1,393.7	1,466.6	1,577.0	1,806.8	2,015.4	2,395.2	2,564.6	2,661.5	3,100.9	3,512.9
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4	22.9	25.8	31.5	42.9	105.3	277.8
Holanda	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	470.9	546.6	555.6	700.7	924.6	1,546.8	2,466.3	4,184.4
Irlanda	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	550.9	614.4	794.6	700.2	773.7	893.2	954.0	1,015.9
Italia	834.9	1,021.4	771.5	999.1	1,326.0	1,581.1	1,649.4	1,849.4	2,100.3	2,171.1	2,473.9	2,817.1	3,498.2	4,108.5	5,560.5	5,221.9
Luxemburgo	3.7	10.2	8.0	8.5	16.4	16.6	10.0	17.3	17.0	17.0	29.9	39.9	67.2	64.1	108.3	81.9
Portugal	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	100.7	94.3	126.5	250.0	305.4	344.5	325.5	439.2
Reino Unido	593.0	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.2	1,135.2	1,091.3	1,344.0	1,349.8	1,242.2	1,458.2	1,866.1	2,140.3	2,300.9	2,598.7
Suecia 1/	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.0	806.1	450.9	733.2	866.9	971.9	966.5	913.2	1,086.9
Chipre	0.8	0.5	0.3	1.9	0.3	0.5	0.4	3.1	0.3	0.2	0.2	0.3	1.5	1.1	0.6	0.4
Estonia	0.1	4.7	1.5	4.7	7.4	2.0	3.4	5.1	5.8	2.3	9.6	10.0	28.5	22.4	26.3	159.4
Hungría	5.0	6.2	9.9	21.1	72.5	75.1	92.7	98.3	107.5	150.0	106.6	176.6	253.5	315.2	295.6	355.1
Lituania	0.4	2.3	1.9	1.3	1.6	8.6	0.2	6.6	1.6	12.6	2.2	8.9	10.7	11.8	14.5	87.2
Malta	0.3	0.1	0.9	3.7	8.4	21.4	10.2	22.1	147.6	154.9	293.9	326.1	207.6	158.9	143.4	107.9
Polonia	72.0	43.9	41.5	21.9	24.4	33.0	46.1	72.3	160.4	86.5	78.6	94.1	126.8	210.8	251.9	293.4
Eslovenia	0.0	0.3	1.8	5.3	3.9	5.6	16.8	9.4	12.9	14.2	22.6	42.0	40.7	53.9	61.7	75.5
Letonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	1.0	0.4	4.8	0.2	1.2	16.6	2.4	1.5
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.5	37.0	60.2	70.7	84.6	172.3	243.8	295.0	338.7	391.1
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.2	27.5	18.3	16.6	36.0	54.2	59.2	80.9	78.9	92.8

ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	530.7	530.4	414.3	484.2	616.8	648.3	777.0	851.1	906.9	872.1	921.1	1,073.6	1,238.6	1,386.0	1,514.5	1,693.3
Islandia	0.1	0.1	0.9	0.6	2.0	1.4	0.9	0.4	1.7	0.7	5.6	2.0	2.9	4.0	5.8	5.4
Noruega	33.2	40.0	24.7	27.0	55.9	58.2	55.7	98.0	142.5	93.2	96.0	146.9	215.8	260.0	262.0	274.2
Suiza	497.3	490.3	388.7	456.6	558.9	588.7	720.4	752.7	762.7	778.3	819.5	924.7	1,019.9	1,121.9	1,246.8	1,413.7
OTROS																
Corea	925.8	1,208.8	974.2	1,177.6	1,831.0	1,951.3	2,964.0	3,854.8	3,631.6	3,947.6	4,137.4	5,275.6	6,566.1	10,675.6	12,660.0	13,591.5
Singapur	215.1	290.0	289.2	382.9	425.6	493.0	540.1	606.3	1,147.2	1,555.0	1,337.8	2,211.7	2,225.7	1,955.2	2,087.1	1,702.1
JAPÓN	3,928.7	4,780.0	3,952.1	4,132.1	4,333.6	4,537.0	5,083.1	6,465.7	8,085.7	9,348.6	7,595.1	10,583.4	13,077.8	15,295.2	16,360.2	16,326.2
PANAMÁ	60.7	24.5	8.9	6.6	19.2	16.0	25.6	119.6	45.2	35.3	37.8	43.9	78.4	57.4	113.9	116.0
CHINA	1,447.0	1,816.0	1,396.2	1,779.8	2,573.3	3,359.2	3,730.7	5,329.7	7,484.4	11,033.5	12,426.2	18,260.2	22,314.0	30,025.3	36,251.2	41,972.8
ISRAEL	45.3	85.1	46.7	79.1	112.1	137.4	172.7	296.5	257.7	250.1	313.5	402.1	370.7	428.9	441.5	523.9
RESTO DEL MUNDO	1,573.7	2,334.7	1,869.5	2,419.2	3,382.0	4,026.0	4,362.9	5,975.7	7,052.1	7,552.3	8,457.0	10,866.9	13,417.6	15,752.1	17,395.4	19,126.7

Fuente:SE con datos de Banco de México. [en línea], México, Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/impmx_e.htm [consulta: 15 de marzo de 2010].

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

Anexo 3

Balanza comercial de México con Japón 1990-2008 Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	1,450,856	1,348,966	2,799,822	101,890
1991	1,254,021	2,259,597	3,513,618	-1,005,576
1992	811,457	3,359,354	4,170,811	-2,547,897
1993	686,430	3,928,748	4,615,178	-3,242,318
1994	997,017	4,779,977	5,776,994	-3,782,960
1995	1,021,162	3,952,105	4,973,267	-2,930,943
1996	1,250,601	4,132,099	5,382,700	-2,881,498
1997	1,016,235	4,333,625	5,349,860	-3,317,390
1998	551,521	4,537,050	5,088,571	-3,985,529
1999	946,253	5,083,130	6,029,383	-4,136,877
2000	1,115,025	6,465,688	7,580,713	-5,350,663
2001	1,266,301	8,085,698	9,351,999	-6,819,397
2002	1,194,213	9,348,555	10,542,768	-8,154,342
2003	1,172,591	7,595,054	8,767,645	-6,422,463
2004	1,190,503	10,583,403	11,773,906	-9,392,900
2005	1,470,016	13,077,785	14,547,801	-11,607,769
2006	1,594,045	15,295,164	16,889,209	-13,701,119
2007	1,919,867	16,360,181	18,280,048	-14,440,314
2008	2,068,083	16,326,180	18,394,263	-14,258,097

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México. [en línea] México, Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9bc_e.htm [consulta: 15 de marzo de 2010].

Nota 1: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino

Nota 2: Se omitió 2009 porque la declaración anual se realiza en marzo y abril de 2010.

Anexo 4

Principales productos importados por México procedentes de Japón de julio de 2007 a diciembre de 2008 Valores en dólares

Fracción	Descripción	2007 julio-diciembre	2008 enero-diciembre
.	Total	8,581,093,399	16,326,180,392
8529.90.99	Las demás.	667,081,475	1,028,322,667
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	558,998,127	841,826,785
9013.90.01	Partes y accesorios.	240,060,424	590,155,552
8443.99.01	Partes especificadas en la Nota Aclaratoria 3 del Capítulo 84, reconocibles como concebidas exclusivamente para las impresoras de las subpartidas 8443	221,060,983	584,780,798
2710.19.04	Gasoil (gasóleo) o aceite diesel y sus mezclas.	332,424,823	520,591,304
8536.90.99	Los demás.	169,502,094	319,727,607
8708.40.		94,599,269	293,846,034
8532.24.99	Los demás.	79,489,968	232,239,044
8542.39.99	Los demás.	93,375,536	215,238,966
8542.31.99	Los demás.	137,628,036	214,703,086
8703.24.01	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.24.02.	144,020,045	212,023,924
8541.40.01	Dispositivos semiconductores fotosensibles, incluidas las células fotovoltaicas, aunque estén ensambladas en módulos o paneles; diodos emisores de luz	80,242,610	208,251,669
8703.22.01	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.22.02.	100,961,513	201,344,856
9013.80.99	Los demás.	224,633,089	180,317,811
8541.50.01	Los demás dispositivos semiconductores.	35,135,682	155,542,603
8529.90.06	Circuitos modulares reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 a 85.28.	151,956,602	151,302,328
8507.30.01	De níquel-cadmio.	85,903,686	143,059,392
9802.00.19	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Automotriz y de Autopartes, cuando las empresas cuenten con la autorización (regla 8ª).	78,706,505	137,052,871
8479.89.99	Los demás.	71,842,505	134,040,834
8457.10.01	Centros de mecanizado.	38,595,867	114,023,634
8704.22.03	De peso total con carga máxima superior a 6,351 kg, pero inferior o igual a 7,257 kg, excepto lo comprendido en la fracción 8704.22.07.	25,232,477	109,635,002
8523.29.03	Cintas magnéticas sin grabar de anchura superior a 6.5 mm.	64,951,095	107,225,914
8708.94.		35,539,877	106,230,073
8708.99.99	Los demás.	53,633,575	99,481,585
8529.90.12	Las demás partes reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 y 85.27.	73,287,716	98,568,450

7225.11.01	De grano orientado.	50,923,576	98,334,889
7326.90.99	Las demás.	46,307,216	93,749,045
3926.90.99	Las demás.	73,975,115	92,888,092
8525.80.04	Videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras fotográficas digitales.	49,469,658	92,524,701
8507.80.01	Los demás acumuladores.	26,470,206	89,937,505
8704.31.99	Los demás.	97,442,379	89,902,721
8529.90.10	Ensamblajes de pantalla plana, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las fracciones 8528.59.01, 8528.59.02, 8528.69.01 y 85	41,984,058	84,877,028
8708.29.		25,029,354	79,011,029
7210.12.02	Cuyos primeros dos dígitos del código de la designación de características mecánicas sean "DR", conforme a la norma internacional ASTM A623 para produ	15,505,537	76,015,437
8531.20.01	Tableros indicadores con dispositivos de cristales líquidos (LCD) o de diodos emisores de luz (LED), incorporados.	38,610,605	75,580,359
8542.32.99	Los demás.	41,506,354	74,533,605
8541.60.01	Cristales piezoeléctricos montados.	33,009,073	73,736,245
7210.30.01	Láminas cincadas por las dos caras.	8,214,263	72,828,944
9001.20.01	Hojas y placas de materia polarizante.	15,213,844	72,804,482
8502.39.01	Turbogeneradores (turbodinamos o turboalternadores), excepto lo comprendido en la fracción 8502.39.03.	807,526	68,405,813
9401.90.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en la fracción 9401.20.01.	26,826,769	68,345,890
8536.50.01	Interruptores, excepto los comprendidos en la fracción 8536.50.15.	40,832,429	67,449,480
8541.29.99	Los demás.	51,777,908	66,451,254
8539.29.99	Los demás.	25,644,122	66,154,567
8473.30.02	Circuitos modulares.	16,158,878	65,439,496
8538.90.99	Las demás.	40,621,200	63,612,525
7210.12.01	Con espesor igual o superior a 0.20 mm, cuyos primeros dos dígitos de código de temple sean "T2", "T3", "T4" y "T5", conforme a la norma internacional	20,657,522	63,079,645
8429.52.02	Dragas o excavadoras, excepto lo comprendido en la fracción 8429.52.01.	35,765,758	62,532,007
8708.29.99	Los demás.	26,914,052	62,080,019
8407.34.		17,614,315	60,522,864

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México. [en línea] México, Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9ppm_e.htm [consulta: 15 de marzo de 2010].

Nota 1: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la fracción arancelaria.

Nota 2: Se omitió 2009 porque la declaración anual se realiza en marzo y abril de 2010.

Anexo 5

Principales productos exportados por México a Japón 2007-2008 Valores en dólares

Fracción	Descripción	2007 julio-diciembre	2008 enero- diciembre
	Total	1,054,816,670	2,068,083,401
0203.29.99	Las demás.	85,163,088	247,696,197
7106.91.01	En bruto.	84,578,633	206,877,197
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3,000 cm3, excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	135,069,747	185,579,437
2613.10.01	Tostados.	120,741,637	142,353,338
2501.00.01	Sal para uso y consumo humano directo, para uso en la industria alimentaria o para usos pecuarios, con antiaglomerantes o sin ellos, incluso yodada o	40,719,599	97,110,317
3912.11.01	Sin plastificar.	33,675,113	81,946,767
8708.99.99	Los demás.	31,091,767	74,582,344
0804.40.01	Aguacates (paltas).	25,528,531	67,376,355
8517.62.02	Unidades de control o adaptadores, excepto lo comprendido en la fracción 8517.62.01.	25,891,941	62,362,177
9032.89.99	Los demás.	13,840,716	51,440,549
0203.19.99	Las demás.	21,934,079	45,754,743
8543.70.99	Los demás.	12,865,756	32,671,699
0202.30.01	Deshuesada.	10,935,953	32,273,214
9504.10.03	Partes y accesorios.	17,590,161	30,331,350
2608.00.01	Minerales de cinc y sus concentrados.	37,080,941	28,752,364
1504.20.01	De pescado, excepto de bacalao y de tiburón.	1,110,103	22,483,627
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	15,883,633	20,874,746
0807.19.99	Los demás.	5,598,615	20,016,223
8471.70.01	Unidades de memoria.	10,709,220	18,328,392
8411.99.99	Las demás.	7,980,310	17,777,917
8413.91.99	Los demás.	722,671	17,080,022
0302.35.01	Atunes comunes o de aleta azul (<i>Thunnus thynnus</i>).	13,325,126	15,904,765
8409.91.99	Los demás.	11,561,928	14,908,110
0303.45.01	Atunes comunes o de aleta azul (<i>Thunnus thynnus</i>).	6,823,726	14,374,115
2301.20.01	Harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.	1,124,940	12,328,375
0804.50.03	Mangos.	4,163,666	11,960,248
0901.11.99	Los demás.	2,149,578	11,831,375
0201.30.01	Deshuesada.	4,914,409	11,606,792
0206.29.99	Los demás.	3,192,485	10,176,770
8517.70.12	Circuitos modulares.	4,978,098	9,767,713
2009.11.01	Congelado.	5,775,725	9,737,415

8518.40.99	Los demás.	1,634,424	9,503,183
3702.54.01	De anchura superior a 16 mm, pero inferior o igual a 35 mm y longitud inferior o igual a 30 m, excepto para diapositivas.	11,381,616	9,297,000
0206.21.01	Lenguas.	4,132,140	9,136,398
8518.29.99	Los demás.	4,015,535	9,021,222
0504.00.01	Tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto los de pescado, enteros o en trozos, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos	2,561,471	8,932,393
9026.20.99	Los demás.	7,628,376	8,498,431
8421.39.08	Convertidores catalíticos.	137,950	8,262,752
8526.92.01	Transmisores para el accionamiento de aparatos a control remoto mediante frecuencias ultrasónicas.	2,607,040	8,049,998
8483.10.01	Flechas o cigüeñales.	4,221,658	7,346,244
2529.21.01	Con un contenido de fluoruro de calcio inferior o igual al 97% en peso.	24,000	7,220,933
2203.00.01	Cerveza de malta.	2,962,751	7,118,807
2208.90.03	Tequila.	3,883,497	6,945,436
8526.92.99	Los demás.	2,541,183	6,668,598
3811.21.03	Ditiofosfato de cinc disubstituidos con radicales de C3 a C18, y sus derivados.	2,364,410	6,532,788
7404.00.01	Aleados, excepto lo comprendido en la fracción 7404.00.02.	2,539,918	6,345,449
7601.20.99	Las demás.	802,544	6,138,188
9006.53.99	Las demás.	6,233,771	5,877,614
0709.90.99	Las demás.	1,751,873	5,811,698
1302.20.01	Pectinas.	2,717,499	5,626,706

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México. [en línea] México, Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9ppx_e.htm [consulta: 15 de marzo de 2010].

Nota 1: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino

Nota 2: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la Tarifa

Nota 3: Se omitió 2009 porque la declaración anual se realiza en marzo y abril de 2010.

Anexo 6

Formato de registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (Formato de la Secretaría de Economía No. SE-03-070)

DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR



SECRETARÍA DE ECONOMÍA

SE

REGISTRO DE BIENES ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN DEL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPÓN

Antes de llenar esta forma lee las consideraciones generales al reverso

En caso de contar con el registro único de personas acreditadas (RUPA), no será necesario llenar los campos marcados con un asterisco (*)

USO EXCLUSIVO DE SE

Folio:

Fecha de recepción:

Registro Federal de Contribuyentes

I		DATOS GENERALES	
1) Nombre o razón social del exportador:*		<input type="text"/>	
2) Domicilio de la planta:*		<input type="text"/>	
		Calle *	
Número y/o letra*	Colonia*	Código Postal*	
Ciudad, Municipio o Delegación*		Entidad Federativa*	
3) Teléfono (s):*	4) Fax:*	5) e-mail: <input type="text"/>	
6) Nombre del representante legal: <input type="text"/>			
7) Domicilio:*			
<input type="text"/>			
8) Teléfono(s):*	9) Fax:*	10) e-mail: <input type="text"/>	
11) Nombre o razón social del productor:*			
<input type="text"/>			
12) Domicilio de la planta:*		<input type="text"/>	
		Calle *	
Número y/o letra*	Colonia*	Código Postal*	
Ciudad, Municipio o Delegación*		Entidad Federativa*	
13) Teléfono (s):*	14) Fax:*	15) e-mail: <input type="text"/>	
II		DATOS DEL BIEN	
16) Nombre técnico (conforme TIGIE):		<input type="text"/>	
17) Nombre comercial conforme factura:		<input type="text"/>	
18) Clasificación arancelaria de exportación (conforme TIGIE):		<input type="text"/>	
Descripción ¹		<input type="text"/>	
19) Clasificación arancelaria de importación:		<input type="text"/>	
Descripción ²		<input type="text"/>	

¹ Si el bien a exportar esta sujeto a una regla de origen que cuenta con una descripción para ese bien en particular, se tendrá que indicar la descripción del bien en particular conforme aparece en la regla de origen, de conformidad con el Anexo 4 del Acuerdo.

² Si el bien a exportar se encuentra listado en el Anexo 2-B (Bienes descritos específicamente) de las Reglamentaciones Uniformes, indique adicionalmente la descripción de dicho bien conforme aparece en dicho Anexo.

SE-03-070

Marque con una "X" el criterio utilizado:

III	CRITERIOS PARA CONFERIR ORIGEN
	a) Bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en el Área de una o ambas Partes.
	b) Bien producido enteramente en el Área de una o ambas Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.
	c) Bien producido enteramente en el Área de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios, que cumple con los requisitos establecidos en el Anexo 4 del Acuerdo, así como con todas las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de Origen).
	d) Bien producido enteramente en el Área de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria aplicable de conformidad con el párrafo (d) Artículo 22 (Bienes Originarios) del Acuerdo.
	TPL Bien clasificado en los capítulos 61, 62 ó 63, producido enteramente el Área de México que cumple con la regla de origen específica establecida en el párrafo (f) de la Sección 1 del Anexo 4, así como con todas las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de Origen) del Acuerdo.

	En caso de haber marcado el criterio c) marque con una "X" con cuál de los siguientes criterios para conferir origen fue utilizado:
	Producción en el Área de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 4 y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables del capítulo 4 (Reglas de Origen) del Acuerdo.
	Producción en el Área de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo 4, y con las demás disposiciones aplicables del capítulo 4 (Reglas de Origen) del Acuerdo.
	El bien cumple con un valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo 4, calculado de acuerdo a lo establecido en el artículo 23 (Valor de contenido regional) y cumpla con las demás disposiciones aplicables del capítulo 4 (Reglas de Origen) del Acuerdo.
	Adicionalmente, en caso de haber marcado el criterio d) marque con una "X" si el bien cumple con un requisito de valor de contenido regional

IV	DESCRIPCIÓN DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE HAN PERMITIDO QUE ESTOS BIENES CUMPLAN LOS REQUISITOS DE ORIGEN ³

Si utilizó una regla de origen de cambio de clasificación arancelaria y no utilizó el criterio "De minimis" de conformidad con lo establecido en el artículo 25 del Acuerdo, deje en blanco la columna "Valor en dólares americanos" del campo VI y deje en blanco el campo VII

³ Si en el campo III se marcó el criterio a), después de llenar el campo IV, pase al campo IX.

V	DESGLOSE DE LOS INSUMOS ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DEL BIEN⁴	
20) Insumos originarios (materias primas, partes y piezas)		
	Nombre técnico	Proveedor

VI	DESGLOSE DE LOS INSUMOS Y MATERIALES DE EMPAQUE NO ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DEL BIEN		
21) Insumos no originarios (materias primas, partes y piezas)			
	Nombre técnico	Clasificación arancelaria de importación	Valor en dólares americanos (USD)
	Valor total de los insumos no originarios		

22) Envases y materiales de empaque para venta al menudeo no originarios			
	Nombre técnico	Clasificación arancelaria de importación	Valor en dólares americanos (USD)
	Valor total de los materiales de empaque para venta al menudeo no originarios		

VII	RESUMEN DE VALORES DEL BIEN A EXPORTAR	
	23) Conceptos	24) No originario (USD)
1	Materias primas, partes y piezas (insumos)	
2	Envases y materiales de empaque para venta al menudeo	
3	TOTAL	
4	Valor de transacción del bien de conformidad con el artículo 23 del Acuerdo	
5	Valor de contenido regional de conformidad con el método de valor de transacción ⁵ : $VCR = \frac{(4) - (3)}{(4)} \times 100$ (4)	

6	De minimis⁶	Valor en dólares americanos (USD) / peso ⁷
	Valor de los materiales no originarios que no cumplen con el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 4 del Acuerdo.	
	Peso total del material que determina la clasificación arancelaria del bien.	
	Peso total de todas las fibras o hilos que no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria establecido para el material que determina la clasificación arancelaria del bien.	

⁴ Si en el campo III se marcó el criterio b), después de llenar el campo V, pase al campo IX.

⁵ De conformidad con el artículo 23 (Valor de Contenido Regional) del Acuerdo, un productor podrá promediar el valor de contenido regional de uno o más bienes comprendidos en la misma subpartida en el Sistema Armonizado.

⁶ Llene las columnas correspondientes a la casilla 6 sólo en caso de que haya utilizado el criterio de "De minimis", de conformidad con lo establecido en el artículo 25 (De minimis) para conferir origen.

⁷ Indique el peso sólo cuando se trate de bienes establecidos en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado.

VIII		OTRAS INSTANCIAS PARA CONFERIR ORIGEN
Marque con una "X" si utilizó alguna de las siguientes instancias para conferir origen, de conformidad con lo establecido en los artículos 26 (Materiales intermedios); 27 (Acumulación); o 28 (Bienes y materiales fungibles)		
1		Materiales intermedios
2		Acumulación
3		Bienes y materiales fungibles

IX		DOCUMENTOS DE PRUEBA

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en el presente registro son ciertos y conozco las sanciones previstas por la legislación aplicable a quienes incurran en falsedad de declaraciones o informes ante una autoridad. Asimismo, me comprometo a informar y, en su caso, sustituir la información proporcionada en este registro, cuando ésta varíe y me comprometo a estar preparado en todo momento para presentar, a petición de la Secretaría, toda la documentación apropiada que demuestre el carácter originario del bien que aquí se certifica

Lugar y fecha

Firma del Productor o Exportador

INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL REGISTRO DE BIENES ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN DEL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPÓN
LEA CUIDADOSAMENTE ESTE INSTRUCTIVO ANTES DE PROCEDER AL LLENADO DEL REGISTRO

LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA ESTA FACULTADA PARA SOLICITAR CUALQUIER PRUEBA O LLEVAR A CABO INSPECCIONES DE LA CONTABILIDAD DEL EXPORTADOR O CUALQUIER OTRA COMPROBACIÓN QUE CONSIDERE NECESARIA PARA VERIFICAR EL CARÁCTER ORIGINARIO DE LA MERCANCÍA O DE LOS INSUMOS RELACIONADOS EN ESTE REGISTRO Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEMÁS REQUISITOS DE ORIGEN, POR LO QUE EL EXPORTADOR QUE LLENE ESTE REGISTRO DEBERÁ ESTAR PREPARADO PARA PRESENTAR EN CUALQUIER MOMENTO, SI LA SECRETARÍA LO SOLICITA, TODA LA DOCUMENTACIÓN APROPIADA QUE DEMUESTRE EL CARÁCTER ORIGINARIO DEL BIEN O DE LOS INSUMOS DE QUE SE TRATE

Consideraciones generales para su llenado:

- Deberá llenarse un registro por cada bien.
- Este registro no deberá presentarse cuando:
 - A condición de que no forme parte de dos o más exportaciones que se efectúen o se pretendan efectuar con el propósito de evadir el cumplimiento de los requisitos de certificación de los artículos 39 y 40 del Acuerdo:
 - a) las exportaciones comerciales de un bien cuyo valor en aduana no exceda de 1,000 dólares estadounidenses o su equivalente en moneda nacional o una cantidad mayor que la Parte establezca;
 - b) las exportaciones con fines no comerciales de un bien cuyo valor en aduana no exceda de 1,000 dólares estadounidenses o su equivalente en moneda nacional o una cantidad mayor que la Parte establezca; ni
 - c) la exportación de un bien para el cual la Parte importadora haya eximido del requisito de presentación del certificado de origen, no deberá llenar este registro para solicitar un certificado de origen, de conformidad con lo establecido en el artículo 42 (Excepciones).
- El registro deberá ser llenado por bien exportado. No obstante, si de conformidad con el artículo 23 (Valor de Contenido Regional), un productor promedia el valor de contenido regional de uno o más bienes comprendidos en la misma subpartida en el Sistema Armonizado, para dichos bienes se llenará un solo registro.
- Este trámite es gratuito.
- Este registro debe ser llenado a máquina o si se llena a mano se hará con tinta y en caracteres de imprenta.
- Este registro puede presentarse en la ventanilla de atención al público (certificados de origen), en el área metropolitana, en la planta baja del edificio ubicado en Av. Puente de Tecamachalco No. 6, Col. Lomas de Tecamachalco, Sección Fuentes de Naucalpan, C.P. 53950, Estado de México, o bien en las delegaciones, subdelegaciones u oficinas de servicios de esta Secretaría, de acuerdo al domicilio de la principal planta productiva de la empresa; de 9:00 a 14:00 horas en días hábiles.
- Este registro debe presentarse en original y una copia para acuse de recibo (excepto cuando la Secretaría lo acepte por medios electrónicos), y no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras o renglones con información incompleta, salvo los casos en los que se especifique lo contrario.
- Este registro no será aceptado si no se presenta debidamente firmado (excepto cuando la Secretaría lo acepte por medios electrónicos).
- Los documentos originales o copias certificadas que se solicitan, serán devueltos en el momento de la presentación de la solicitud, previo cotejo contra la copia simple.
- En caso de requerir mayor espacio para contestar los campos "IV", "V", "VI" y "IX" se podrán utilizar hojas anexas especificando en ellas a que campo se refieren.
- Los envases y materiales de empaque para venta al menudeo tomarán en cuenta lo establecido en el artículo 32 del Acuerdo.

Nota: En caso de que el exportador de los bienes no sea el productor de los mismos, y requiera la expedición de un certificado de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y el Japón, podrá presentar ante esta Secretaría carta mediante la cual el productor de los bienes que haya llenado y firmado previamente un cuestionario mediante el cual quedaron registrados esos bienes, autorice a dicho exportador a utilizar el número de autorización del cuestionario otorgado por la Secretaría a ese productor. En este caso, la carta y el formato de registro (que deberá ser llenado solamente en las casillas correspondientes al Registro Federal de Contribuyentes; Campos I, Datos Generales y II, Datos del bien, y será firmado por el exportador), deberán ser presentados en la representación federal que corresponda.

I DATOS GENERALES

- Indique el nombre completo, denominación o razón social del exportador, domicilio, número de teléfono, e-mail y fax.
- Indique el nombre completo, denominación o razón social del representante legal, domicilio, número de teléfono, e-mail y fax.
- Indique el nombre completo, denominación o razón social del productor, domicilio, número de teléfono, e-mail y fax.

II DATOS DEL BIEN

- Nombre técnico: identifique el nombre técnico del bien conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).
- Nombre comercial: identifique el nombre comercial de la mercancía conforme al utilizado en su factura.
- Clasificación arancelaria de exportación: establezca la clasificación arancelaria de exportación conforme a la TIGIE a nivel de ocho dígitos.
- Clasificación arancelaria de importación (Japón): establezca la clasificación arancelaria de importación a nivel de seis dígitos e indique la descripción aplicable al bien para el cual se solicitará trato arancelario preferencial de conformidad con la lista de Japón contenida en el Anexo 1 del Acuerdo.

III CRITERIO PARA CONFERIR ORIGEN

- a) Bienes obtenidos en su totalidad o producido enteramente: son aquellas mercancías que conforme al artículo 38 del Acuerdo se consideran totalmente obtenidas o producidas enteramente en el Área de una o ambas Partes, tales como minerales extraídos en sus Áreas, productos vegetales cosechados en sus Área si el bien se presenta empacado para su venta al menudeo, solamente se podrá utilizar este criterio siempre que el empaque cumpla de igual manera con el criterio de totalmente obtenido. De no ser así, debe proceder a revisar si se ajusta a alguno de los criterios subsecuentes.
- b) Producción a partir exclusivamente de materiales originarios: son aquellas mercancías fabricadas exclusivamente a partir de materiales que se consideren originarios, de conformidad con las disposiciones del Capítulo 4 (Reglas de Origen).

SE-03-070

- c) El bien cumple con los requisitos establecidos en el Anexo 4 (Reglas de Origen Específicas), así como con todas las demás disposiciones aplicables del capítulo 4 (Reglas de Origen), cuando el bien se produzca enteramente en el Área de una o ambas Partes, utilizando materiales no originarios.
- d) El bien sea producido enteramente en el Área de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria de conformidad con el párrafo (d) del Artículo 22 (Bienes Originarios) del Acuerdo.
- TPL El bien clasifica en el capítulo 61, 62 o 63 del SA y califica como originario de conformidad con el párrafo (f) de la Sección 1 del Anexo 4 del Acuerdo.
- IV DESCRIPCION DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE HAN PERMITIDO QUE LOS BIENES CUMPLAN LOS REQUISITOS DE ORIGEN**
- Describa en forma concisa las circunstancias bajo las cuales se considera que el bien a que se refiere este registro ha cumplido los requisitos de origen. Estas circunstancias deben incluir el proceso productivo realizado y el criterio para conferir origen utilizado.
 - La información contenida en este campo se deberá incluir en el espacio "Circunstancias que han permitido que cumplan tales requisitos".
- V DESGLOSE DE LOS INSUMOS ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DEL BIEN**
- Los insumos no se consideran originarios por el solo hecho de comprarlos en México.
- Insumos originarios (materias primas, partes y piezas): insumos que se consideran originarios en virtud de que cumplen con las disposiciones del Capítulo 4 (Reglas de Origen).
- De conformidad con el artículo 26 (Materiales intermedios) del Acuerdo, el valor de un material intermedio será el costo total determinado de conformidad con el Anexo 1 (Cálculo del Costo Total) de las Reglamentaciones Uniformes.
 - Nombre técnico: indique el nombre técnico del insumo utilizado.
 - Proveedor: Indique el nombre o razón social del proveedor del insumo.
- VI DESGLOSE DE LOS INSUMOS NO ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL BIEN**
- a) **Insumos no originarios (materias primas, partes y piezas): insumos que no cumplen con las disposiciones del Capítulo 4 (Reglas de Origen).**
- Nombre técnico: indique el nombre técnico del insumo utilizado.
 - Clasificación arancelaria de importación: consigne la clasificación arancelaria al nivel de ocho dígitos.
 - Valor en dólares americanos: consigne el valor de cada material listado en la primera columna de este campo, el cual será el valor en aduana en el momento de importación del material no originario o, si se desconoce o no puede determinarse ese valor, consigne el primer precio comprobable pagado por ese material en México. Se entenderá por valor en aduana el valor calculado de conformidad con el Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT de 1994 (Código de Valoración Aduanera de la OMC).
 - El valor total de los insumos no originarios se deberá incluir en la casilla 1 del campo VII.
- b) **Envases y materiales de empaque para venta al menudeo: aquellos envases y materiales de empaque para venta al menudeo que no cumplen con las disposiciones del capítulo 4 (Reglas de Origen).**
- Nombre técnico: indique el nombre técnico del insumo utilizado.
 - Clasificación arancelaria: consigne la clasificación arancelaria al nivel de ocho dígitos conforme a la TIGIE.
 - Valor en dólares americanos: consigne el valor de cada material listado en la primera columna de este campo, el cual será el valor en aduana en el momento de importación del material no originario o, si se desconoce o no puede determinarse ese valor, el primer precio comprobable pagado por ese material en México. Se entenderá por valor en aduana el valor calculado de conformidad con el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (Código de Valoración Aduanera de la OMC).
 - El valor total de los envases y materiales de empaque para venta al menudeo no originarios se deberá incluir en la casilla 2 del campo VII.
- VII RESUMEN DE VALORES DE LA MERCANCIA A EXPORTAR**
- Considere los valores o costos de los insumos no originarios, en su caso, incorporados en el bien, verifique que los totales coincidan con lo declarado en el cuadro "VI" de este registro.
 - En la casilla 4 indique el valor de transacción del bien de conformidad con el Artículo 23 (Valor de contenido regional) del Acuerdo.
 - En la casilla 5 aplique la fórmula para calcular el valor de contenido regional (VCR) con base en el método de valor de transacción de conformidad con el artículo 23 (Valor de contenido regional) del Acuerdo.
- VIII OTRAS INSTANCIAS PARA CONFERIR ORIGEN**
1. Materiales intermedios: indique si utilizó materiales intermedios de conformidad con el artículo 26 (Materiales intermedios).
 2. Acumulación: indique si utilizó el concepto de acumulación de conformidad con el artículo 27 (Acumulación).
 3. Bienes y materiales fungibles: indique si utilizó bienes o materiales fungibles de conformidad con el artículo 28 (Bienes y materiales fungibles).
- IX DOCUMENTOS DE PRUEBA**
- Listar todos los documentos de prueba con los que cuente el exportador (certificados de origen, declaraciones del proveedor, facturas, pedimentos de importación, declaración del productor, etc.).
- LEYENDA PARA PROTECCION DE DATOS PERSONALES.**
- Los datos personales recabados serán protegidos y serán incorporados y tratados en el sistema de datos personales del Sistema Integral de Comercio Exterior, con fundamento en el Artículo 20 y 21 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental; 15-A de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (DOF 4/08/1994 y sus reformas) y Regla 1.3.2 del Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y criterios de carácter general de Comercio Exterior (DOF 21/07/2006 y sus reformas) cuya finalidad es identificar al solicitante y vincularlo con el número de solicitud que corresponda, el cual fue registrado en el listado de sistemas de datos personales ante el Instituto Federal de Acceso a la Información Pública (www.ifai.org.mx), y podrán transmitirse conforme a lo previsto en la Ley. La Unidad Administrativa responsable del Sistema de datos personales es la Dirección General de Comercio Exterior, y la dirección donde el interesado podrá ejercer los derechos de acceso y corrección ante la misma es la Unidad de Enlace de la Secretaría de Economía, con domicilio en Av. Insurgentes Sur No. 1940 P.B., Colonia Florida, C.P. 01030 México, D.F., teléfonos: 01 800 410 2000, 52.29.61.00 Ext. 31300, 31433, correo electrónico contacto@economia.gob.mx. Lo anterior se informa en cumplimiento del decimoséptimo de los Lineamientos de Protección de Datos Personales publicados en el Diario Oficial de la Federación el 30 de septiembre de 2005.

SE-03-070

Trámite al que corresponde la forma: Registro de Bienes Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para la Obtención de Certificados de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y el Japón, Modalidad A) Para exportador productor de los bienes a registrar, Modalidad B) Para exportador que no sea el productor de los bienes a registrar
Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-070-A, SE-03-070-B
Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 19-I-2007
Fecha de autorización de la forma por parte de la Unidad de Desregulación Económica: 29-III-2005

Fundamento jurídico-administrativo:

- Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (D.O.F. 31-III-2005).
- Ley de Comercio Exterior: Capítulo II, artículo 5, fracción X y Capítulo II, título III, artículo 9 (D.O.F. 27-VII-1993, reformas 25-VIII-1993, 22-XII-1993 y 13-III-2003).
- Reglamento Interior de la Secretaría de Economía: Capítulo V, artículo 25, fracción IV (D.O.F. 22-XI-2002).

Documentos anexos:

Persona Moral:

- Acta constitutiva de la empresa con los datos de inscripción en el Registro Público de Comercio y en su caso, documento otorgado ante fedatario público (notario público o corredor público), donde consten las últimas modificaciones al acta constitutiva; o exhibir el registro único de personas acreditadas expedida por el Gobierno Federal o citar el número de identificación del registro.

Persona Física:

- Copia del Registro Federal de Contribuyentes y en su caso, Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple); o exhibir el registro único de personas acreditadas expedida por el Gobierno Federal o citar el número de identificación del registro.
- Para el caso del exportador que no sea el productor del bien se deberá presentar una carta en la que el productor del bien en la Secretaría haya otorgado un número de autorización conforme a la regla 11, autorice a dicho exportador a utilizar el número de autorización del registro otorgado por la Secretaría a ese productor.

Tiempo de respuesta:

- La Secretaría, dentro de los dos días hábiles siguientes a la presentación del formato de registro, emitirá una respuesta o notificará si requiere realizar una verificación física de las instalaciones productivas de la empresa. En este último caso, la Secretaría emitirá su respuesta dentro de los días hábiles siguientes a la presentación del formato de registro.

Número telefónico del responsable del trámite para consultas: 5229-61-00 extensiones: 34301, 34380 y 34381.

Número telefónico para quejas:

Órgano Interno de Control en la SE
5629-95-52 (directo)
5629-95-00 extensiones: 21212, 21214, 21201 y 21219

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 1454-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-112-0584 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-800-475-2393.

Anexo 7

Certificado de Elegibilidad (TPL)

AGREEMENT BETWEEN THE UNITED MEXICAN STATES AND JAPAN FOR THE STRENGTHENING OF THE ECONOMIC PARTNERSHIP

Annex 2

CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Exporter's Name and Address:		Certification No. 990109600715			
2. Producer's Name and Address:		3. Importer's Name and Address:			
4. Transport details (optional)					
5. HS Tariff Classification Number	6. Description of goods	7. Quantity	8. Preference Criterion	9. Other instances	10. Invoice
620331	SPORT COATS 100% WOOL ARTICLE OF APPAREL AND CLOTHING ACCESORIES, NOT KNITTED OR CROCHETED	30 PIECES	TPL	N/A	57493
11. Remarks: CERTIFICATE OF ELIGIBILITY					
12. Declaration by the Exporter or Producer:			13. Certification:		
<p>I, the undersigned, declare that:</p> <ul style="list-style-type: none"> - the good(s) described above meet the condition(s) required for the issue of this certificate; - the information that supports this Certificate is true and accurate, and I assume the responsibility for proving such representations in accordance with the Agreement. <p>Place and Date:</p>			<p>The undersigned, hereby certifies, on the basis of the documentation necessary to support this Certificate, that the above-mentioned good(s) are considered as originating.</p> <p>This Certificate consists of _____ pages, including all attachments.</p> <p>Competent government office: SECRETARIA DE ECONOMIA DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>Stamp</p>		
Signature:			Issuing Country:		
Name:			Place and Date:		
Company:			Signature:		
Title:			SUBDIRECCION DE AREA METROPOLITANA 01 DIC 2009		
Telephone / Fax:					
E-mail:					