



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**"PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN, EN EL  
MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (AAE)"**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A**

**JOSÉ ELIAS GONZÁLEZ ORDÓÑEZ**



**DIRECTOR DE TESIS: LIC. ALFONSO ALVARADO RAYA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, México, D. F.    Noviembre 2007**



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.

A mis Padres: Celia y Elias, con amor y respeto, por su comprensión y apoyo.

A mis hijos: Abraham Elias y Elizabeth.

A mis hermanos: Alicia, Fernando, Jesús, Alejandro, Guadalupe, Maria Elena, Guillermo y Pedro.

A mis sobrinos: Diana, Leobardo, Carolina, Miguel Ángel, Karla, José Antonio y Perfecta.

A todos los economistas de la Universidad Nacional Autónoma de México, quienes con su trabajo cotidiano impulsan el desarrollo del país al que aspiramos.

El economista sin preocupaciones sociales, sin un sentido social de la economía, es un mutilado que se mueve en ámbito estrecho, sin alas en el pensamiento y sin capacidad constructiva y creadora.

*“Jesús Silva Herzog”.*

*Doctor Honoris Causa por la UNAM.*

Por mi Raza Hablará el Espíritu

México, D.F. Ciudad Universitaria.

**"PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN, EN EL  
MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (AAE)"**

# "PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN, EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (AAE)"

	<b>Pag.</b>
<b>PLANTEAMIENTO METODOLÒGICO</b>	
<b>PRESENTACIÓN</b>	
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>ANTECEDENTES</b>	8
<b>CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES SOBRE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA (MARCO TEÓRICO)</b>	12
1.1. Características de la integración	16
1.2. Etapas de la integración	17
1.3. Condiciones clave del proceso de integración	18
1.4. Globalización e integración	22
<b>CAPÍTULO II. EL ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL</b>	24
2.1. México y su Participación en la Organización Mundial de Comercio OMC	24
2.2. El Proceso de Globalización Económica	33
2.3. La Conformación de Bloques Económicos	36
<b>CAPÍTULO III. ELEMENTOS ECONÓMICOS DE MÉXICO Y JAPÓN</b>	47
3.1. Datos Básicos de México	47
3.2. Caracterización de México en el Orden Económico Mundial	48
3.3. Elementos Básicos de México en el Marco de la Globalización Económica	48
3.4. Datos Básicos de Japón	50
3.5. Elementos de Japón en el Marco de la Globalización Económica	51
3.6. Caracterización de Japón en el Orden Económico Mundial	54
3.7. Indicadores Económicos de México y Japón	55
3.8. Acuerdos y Tratados Comerciales Signados por México	60
<b>CAPÍTULO IV. EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y JAPÓN</b>	63
4.1. La Balanza Comercial	63
4.2. Exportaciones	66
4.3. Importaciones	69
4.4. Relación comercial entre México y Japón	73

	<b>Pag.</b>
<b>CAPÍTULO V. INVERSIÓN DIRECTA DE JAPÓN EN MÉXICO</b>	79
5.1. Inversión Japonesa por Sector Económico	79
5.2. Inversión Japonesa por Actividad Económica	85
5.3. Destino Geográfico en México de la Inversión Japonesa	88
5.4. Empresas con Inversión Japonesa	90
<b>CAPÍTULO VI. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN (AAE)</b>	94
6.1. Sinopsis de la evolución del intercambio comercial México Japón	94
6.2. Exportaciones	94
6.3. Importaciones	94
6.4. Comercio exterior	95
6.5. Inversión extranjera	97
6.6. Características Generales del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón AAE	98
6.7. Objetivos del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón AAE	98
6.8. Análisis del comercio exterior y la inversión extranjera de México en el periodo 1995-2005.	105
6.9. Perspectivas	106
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	116
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	122

# PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

## JUSTIFICACION

Considerando la importancia que representa la economía japonesa en el contexto internacional por su desarrollo económico, así como su pujante participación en el mercado mundial y tomando en cuenta la historia de la relación bilateral con nuestro país, es imprescindible abundar el análisis de las ramas y sectores económicos con los que México puede participar activamente con productos de alto contenido agregado en el mercado japonés.

Analizar las ventajas comparativas con las que dispone México respecto de otros países, derivadas del acuerdo comercial signado con Japón, ya que nuestro país es el segundo a nivel mundial en firmar un acuerdo comercial después de Singapur.

Estudiar las oportunidades del Acuerdo de Asociación Económica<sup>1</sup> (AAE) signado por México con Japón para contribuir a la diversificación de nuestras ventas exógenas, ya que en la actualidad existe una fuerte concentración con el mercado norteamericano.

En este sentido, es relevante elaborar un proyecto que analice la situación del comercio entre México y Japón, considerando el ambiente favorable que ha propiciado el Acuerdo de Asociación Económica signado hace dos años, para aportar elementos que impulsen a empresas nacionales a participar como una alternativa viable al mercado Japonés, lo que coadyuvará al desarrollo y expansión de dichas empresas con el consecuente impacto favorable en el empleo productivo de nuestro país.

---

<sup>1</sup> El nombre completo es: "Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, y de su Acuerdo de Implementación", publicado en el Diario Oficial de la Federación con fecha 31 de marzo de 2005, sin embargo con la finalidad de abreviar el término, en la investigación se denominará Acuerdo de Asociación Económica (AAE).

## **OBJETIVOS GENERALES**

Contribuir con información destacada para la toma de decisiones en materia de fomento al comercio exterior, así como encontrar mecanismos que les permita a las empresas interesadas acceder al mercado externo, principalmente motivar la identificación de nichos de mercado en Japón.

Analizar el comercio bilateral entre México y Japón de los años recientes, los principales obstáculos que inhiben la concurrencia de empresas mexicanas al mercado japonés, así como las perspectivas que se presentan a partir de la entrada del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón, signado en el mes de septiembre de 2004 y en vigor a partir de su publicación en el Diario Oficial de la Federación el primero de abril de 2005.

Coadyuvar con la presente investigación a mejorar los términos del intercambio comercial México-Japón.

## **OBJETIVOS PARTICULARES**

Analizar la balanza comercial entre México y Japón de los años recientes, así como los principales productos derivados del intercambio comercial.

Revisar los productos y fracciones arancelarias mexicanas que tienen factibilidad de incursionar en este mercado en condiciones favorables, en el marco del acuerdo comercial, a partir de su entrada en vigor.

Examinar el posible impacto y repercusiones que tiene la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, principalmente para la economía mexicana.

Conocer las principales barreras y problemática que han enfrentado las empresas mexicanas para participar en el mercado japonés.

Impulsar la diversificación de las exportaciones de empresas nacionales hacia Japón, coadyuvando a la reducción de la concentración y dependencia de nuestro principal socio comercial de América del Norte.

## **HIPOTESIS**

Un importante número de empresas y productos intermedios o de consumo final nacionales con alto valor agregado tienen factibilidad de participar en el mercado exógeno, particularmente en el de Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón.

Empresas con capital extranjero tienen más posibilidades de incursionar en este mercado, ya que disponen de una serie de ventajas como son las tecnológicas y de operación, lo que les permite desempeñarse mejor que las empresas nacionales.

El sistema y los procedimientos con los que se realizan exportaciones a Japón actualmente presentan limitaciones. Las empresas domésticas no cuentan en la mayoría de los casos con las garantías necesarias requeridas por la banca comercial para acceder al crédito, asimismo, no tienen vocación y suficiente experiencia exportadora.

Se han abierto oportunidades en los años recientes con las negociaciones que se han realizado a través de diversos tratados y acuerdos comerciales con bloques económicos y países de varias latitudes, y en consecuencia existen posibilidades tangibles para que empresas mexicanas participen en estos mercados, ya que se han reducido algunas de las barreras que existían y las expectativas son favorables, en el caso que nos ocupa específicamente el mercado japonés.

## **PRESENTACION**

Con el propósito de aportar elementos importantes que contribuyan al conocimiento de las relaciones económicas de México con otros países, en esta oportunidad principalmente con Japón a poco más de dos años del inicio de la firma del “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, y de su Acuerdo de Implementación”, en adelante “Acuerdo de Asociación Económica” (AAE) entre México y Japón, que entró en vigor en el mes de abril de 2005; asimismo alentar otras investigaciones acerca de las relaciones comerciales y de inversión derivadas de los bloques de carácter económico que existen actualmente, lo que ha permitido que mercancías del entorno internacional se ubiquen en un mercado común con los consumidores.

El motivo preponderante de la presente investigación consiste en aportar conocimientos que promuevan que más empresas nacionales participen en el mercado japonés, acrecentar su participación en nichos que se tiene oportunidad con ventajas comparativas como resultado de los beneficios obtenidos del AAE.

Con lo anterior se podrá fomentar la diversificación de nuestras exportaciones a otros mercados (con los que se han acordado tratados comerciales principalmente), como es el japonés y otras regiones, lo cual contribuirá a reducir en alguna medida la brecha comercial y dependiente con Norteamérica.

La investigación, se efectuará con base en datos oficiales del Gobierno Federal, específicamente de la Secretaría de Economía, del Banco de México, el Banco Nacional de Comercio Exterior, entre otros. Las cifras utilizadas, son el soporte de las instituciones de fomento y gubernamentales para desarrollar los programas e instrumentos de impulso a la actividad industrial y comercial.

Aspectos destacados se tratan en las diferentes secciones del presente documento como son: en el apartado de Antecedentes se incluyen las primeras relaciones entre México y Japón a partir del siglo XVI; en la Introducción se presenta una relatoría general de la apertura comercial que ha seguido México, a partir de los inicios de los años ochenta, hasta la firma del último acuerdo comercial signado por México con otros países, como es el Acuerdo de Asociación Económica con Japón. El análisis comprende estadísticas de un periodo de 10 años, con la perspectiva a cinco años (2010) en el marco del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón.

A continuación, en el primer capítulo se analizan de manera general los aspectos de la integración económica, considerando las etapas reconocidas de este proceso, estableciendo sus diferencias con la denominada globalización económica.

Siguiendo en este orden, en el segundo capítulo se aborda la participación de México en la Organización Mundial de Comercio OMC (antes GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), en términos generales el proceso de globalización económica que se ha seguido en el mundo, así como la conformación de diferentes bloques económicos.

En el tercer capítulo, se presentan datos sobresalientes de los dos países, como son algunos indicadores socioeconómicos, su inserción en la globalización económica; por otra parte, destaca la importancia de Japón en el orden económico mundial. Se abordan los elementos fundamentales de los acuerdos y tratados comerciales signados por México con diferentes países.

En el cuarto capítulo se realiza el análisis de las principales cifras de la balanza comercial mexicana de los años recientes, destacando el intercambio comercial con Japón y los principales productos importados y exportados. Asimismo, las implicaciones en el marco del Acuerdo de Asociación Económica con México, considerando el comercio bilateral y su composición en la balanza comercial entre estos dos países y su importancia en el contexto internacional.

En el quinto capítulo, se incluye el análisis de la inversión japonesa en México, destacando su participación en los distintos sectores y ramas económicas, así como el número de unidades económicas y el destino geográfico de la inversión por entidad realizada en los años recientes.

A continuación, en el último capítulo se presentan las características generales del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón, considerando la participación de los diferentes sectores y ramas económicas, así como la inversión, las controversias y excepciones del acuerdo económico, y finalmente las perspectivas de la relación económica México-Japón en el marco del AAE para los próximos años.

Finalmente, se presentan las conclusiones derivadas del estudio realizado, donde se desatacan los principales beneficios del acuerdo económico signado con Japón, considerando las ventajas comparativas; asimismo sobresale la necesidad de México por avanzar con diversos instrumentos de política económica que contribuyan a la superación de los rezagos existentes en materia económica para su inserción de una mejor manera en la economía globalizada y su participación exitosa en el mercado Japonés.

Se enfatiza la necesidad de impulsar de manera acelerada ramas específicas de la economía, así como algunos de los productos que se encuentran con factibilidad de participar en las corrientes de comercio internacional, en nichos de mercado, de manera particular en Japón para lo cual es condición indispensable disponer de instrumentos eficaces que impulsen el desarrollo empresarial.

El presente estudio, no pretende ser exhaustivo de ninguna manera en cualquiera de los temas abordados, sino servir de referencia para otros estudios de carácter específico y que aporte elementos teóricos para posteriores investigaciones en tal sentido.

## INTRODUCCIÓN

La integración de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986, en la actualidad Organización Mundial de Comercio (OMC), representó las bases de un nuevo modelo económico, basado en la apertura comercial y las exportaciones, dejando el modelo endógeno de crecimiento y de sustitución de importaciones, lo que significó un giro importante de la política comercial que por más de 20 años había seguido el país.

La globalización comercial se convirtió en una estrategia de “salida” de la crisis para las empresas transnacionales más poderosas e internacionalizadas. A su vez, los grupos privados internos y los gobiernos de los países endeudados de la periferia encontraron en la globalización una opción para reconvertir sus empresas y dirigir las hacia el mercado externo, principalmente al mercado norteamericano.

En 1991, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México decidieron negociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que suponía para México culminar su proceso de liberalización comercial iniciado en 1985, como compromiso político derivado del Consenso de Washington<sup>2</sup>

*“El Consenso de Washington es una gama de principios orientados hacia el mercado, bajo el diseño del gobierno de Estados Unidos y las instituciones financieras internacionales, los cuales los dominan e implantan de diversas maneras sobre las sociedades más vulnerables, frecuentemente como programas de ajuste estructural de vocación astringente. Sus reglas básicas, son en suma: liberalizar el comercio y las finanzas de manera que el mercado fije sus precios, combatir la inflación y privatizar. El gobierno debe quitarse del camino, lo que significa también quitar del camino a la gente. Las decisiones de quienes imponen el consenso tienen naturalmente un mayor impacto en el orden global. Ello constituye la esencia del gobierno mundial de facto de la nueva era imperial”<sup>3</sup>*

El Tratado de Libre Comercio, implicó un acuerdo entre gobiernos y grupos empresariales oligopólicos que veían en la integración una palanca importante para ampliar sus mercados y zonas de operación e influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental, fue impulsado por los grupos y empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como por los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> En *Economía Mexicana en Perspectiva*. José Luis Calva. John Williamson, *The Progress of policy reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, D.C. Ese decálogo comprende la liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; la orientación de la economía hacia los mercados externos; la privatización per se de las empresas públicas; la desregulación de las actividades económicas; la estricta disciplina fiscal (esto es, el equilibrio ingreso/gasto público como fin a ultranza, que cancela el papel activo de la política fiscal para regular el ciclo económico); la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, no mediante una mayor recaudación tributaria sino a través de la reducción de inversión y el gasto públicos (que conduce a la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectoriales); una reforma fiscal orientada a reducir las tasas marginales de impuesto a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes, y un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad.

<sup>3</sup> Noam Chomsky, *Profit Over People, Neoliberalism and Global Order*, Seven Stories Press, 1999.

<sup>4</sup> *Ibid*

Es indudable que con la política de apertura comercial que México ha seguido, las ventas externas se quintuplicaron, sobretodo a partir de la entrada en vigor del TLCAN, en 1990 27,828 millones de dólares a 213,994 en el año 2005. No obstante las importaciones que sustentan el sector exportador como partes, componentes e insumos intermedios se han incrementado sustancialmente.

El modelo exógeno de crecimiento beneficia a los sectores relacionados directamente con las exportaciones y en menor medida a los relacionados indirectamente con esta actividad, ya que las innovaciones tecnológicas, los recursos financieros y las inversiones se ubican de manera preponderante en este sector, dejando al margen a los sectores que atienden prioritariamente el mercado interno, principalmente las empresas micro, pequeñas y medianas<sup>5</sup>, no obstante que este subsector contribuye con más de la mitad de la generación de empleo productivo y del producto interno bruto.

De las más de cuatro millones de empresas que operan en el país, el 95.5 por ciento son microempresas, 3.4 pequeñas, 0.9 medianas y 0.2 grandes<sup>6</sup>.

Los beneficios generados por el sector exportador no permean a otros sectores de la producción, haciendo distorsiones en el aparato productivo nacional; por una parte, coexisten diferentes modos de producción, el exportador moderno y punta de crecimiento y desarrollo, otro que abastece al mercado interno con productos de consumo generalizado sin participar o en forma mínima como abastecedor de algunos insumos al sector exportador y el tercero atrasado tecnológicamente con actividades productivas tradicionales urbanas y del mercado informal de la economía.

Como resultado de la disociación del sector exportador del resto de la economía, se ha suscitado un comportamiento diferenciado, lo que resulta una dicotomía, por un lado el sector exportador mantiene una alta tasa de crecimiento sostenido, por el otro, el crecimiento económico es apenas de 1.2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) en la década de los ochenta y en los noventa de 3.5 en los mismos términos; y en los cuatro primeros años de la presente década, la economía entró en un fase de estancamiento, sin registrar crecimiento. En el 2005, se registró un ligero crecimiento económico, y en el 2006, el PIB registró el más elevado crecimiento en lo que fue el sexenio del ex-presidente Vicente Fox, para cerrar el año por encima de 4.0 por ciento.

Durante la década de los años 90 y los primeros cinco años del siglo XXI, México firma tratados de comercio con diversos países con el propósito de impulsar las ventas externas como medida fundamental de crecimiento económico y unirse a las corrientes internacionales de mercancías, convirtiéndose en el país líder por tener el mayor número de acuerdos comerciales (12 acuerdos) con más de 40 países.

---

<sup>5</sup> Ley Para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Última Reforma, Diario Oficial de la Federación 06-06-2006. Micro: hasta 10 trabajadores; Pequeña: de 11 a 50 trabajadores y Mediana: de 51 a 250 trabajadores (para efectos del presente estudio se consideran únicamente empresas industriales).

<sup>6</sup> Fuente: Secretaría de Economía.

No obstante que en los últimos 25 años la economía mexicana es la más abierta del mundo, y se ha continuado con la apertura financiera indiscriminada y completado su desnacionalización<sup>7</sup>, por otra parte se han vendido empresas de capital estatal, el gobierno ha dejado de intervenir en la producción, dejando la rectoría del estado en la economía, pasando a ser solo un agente regulador. Además se ha confiado el desarrollo en las libres fuerzas del mercado (empresas transnacionales y grupos empresariales son los que han marcado el rumbo de la política económica nacional), las cuales no han generado los empleos que requiere el país y el crecimiento económico es exiguo (por lo menos en los últimos cinco años 2000-2005) por lo que se puede deducir que las directrices marcadas por el Consenso de Washington no han dado el resultado esperado (para México).

Adicionalmente, no obstante que México tiene la mayor firma de tratados comerciales, no se han aprovechado de acuerdo a las expectativas proyectadas por los últimos gobiernos. Lo que se puede apreciar por la continuación de la alta dependencia de la economía estadounidense y la escasa diversificación de mercados.

El sector exportador ha pasado a ser el principal impulsor del crecimiento económico, sin embargo ha recaído esta responsabilidad principalmente en las empresas con participación de capital extranjero y maquiladoras ligadas directa o indirectamente a los procesos de importaciones y exportaciones (en los últimos dos años 2005 y 2006 el crudo, resultado de los aumentos consecutivos de los precios internacionales y la participación creciente de las remesas de los trabajadores mexicanos en el exterior, principalmente de América del Norte han aumentado significativamente los ingresos de divisas al país).

Lo anterior, ha puesto de manifiesto el rezago de los sectores productivos que no se encuentran con la capacidad de incorporarse a los procesos del comercio exterior, ya que no tienen la tecnología y por ende la capacidad productiva para participar en el avance económico nacional.

Como es en la mayoría de los casos del subsector industrial, micro, pequeño y mediano, que aún cuando es fundamental en la composición de la estructura industrial, por tener más del 90 por ciento de los establecimientos manufactureros y contribuir con mas del 50 por ciento en la generación del empleo productivo, su participación en el contexto del comercio exterior es relativamente reducido.

Dentro de los tratados y acuerdos comerciales signados por México, específicamente materia del presente estudio, en Tokio en junio de 2001, el Presidente de México, Vicente Fox, acordó con el Primer Ministro de Japón Junichiro Koizumi la creación de un grupo de estudio, integrado por representantes gubernamentales, empresariales y académicos de ambos países, para analizar la idea de un tratado de libre comercio entre los dos países. El grupo de estudio se reunió siete veces entre septiembre de 2001 y julio de 2002, y llegó a las siguientes consideraciones:

---

<sup>7</sup> A partir de 1991 se inició la privatización de la Banca Mexicana, proceso ligado íntimamente a la firma del TLCAN.

1) México es la novena economía del mundo, con un mercado de más de 100 millones de personas, rico en recursos naturales, tierra y mano de obra calificada; Japón es la segunda, con un mercado de 127 millones de personas, capital y alto desarrollo tecnológico e industrial. Pueden ser economías complementarias, cuya mayor integración promovería naturalmente el desarrollo económico mutuo.

2) Japón ve en México una de las economías más prometedoras de América Latina y una entrada de importancia estratégica a América del Norte, América Latina y Europa. Puesto que México ha firmado tratados de libre comercio con más de 40 países (Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel y algunos países de América Latina, lo que representa más del 60% del PIB mundial, el fortalecimiento de las relaciones económicas con México un elemento importante para las empresas japonesas en el desarrollo de sus negocios internacionales.

3) México ve en Japón a un socio que impulsaría su crecimiento económico. Es un mercado muy grande para las exportaciones mexicanas. Además, la inversión japonesa directa y la transferencia de tecnología, contribuirían a aumentar en México la producción, el empleo y la competitividad. En Japón, México tiene una oportunidad de diversificar sus mercados de exportación.

Sin embargo, México y Japón no han obtenido todos los beneficios de esa situación. La participación de México en el comercio con Japón es reducida, y el papel de Japón como socio comercial de México ha perdido importancia en términos relativos. Para revertir dicha tendencia, el grupo de estudio recomendó a los dos gobiernos el inicio de negociaciones comerciales para llegar a un Acuerdo de Libre Comercio.

En octubre de 2003, el Presidente Fox y el Primer Ministro Koizumi resolvieron el inicio formal de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica con todos los elementos de liberalización comercial.

El 10 de marzo de 2004 concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón para entrar en vigor en el mes de abril de 2005, el cual permitió desde su puesta en marcha el acceso sin arancel al 95% de los productos mexicanos a Japón y el 44% de los japoneses a México.

En suma, se realizaron catorce rondas de negociación de manera alternada en la Ciudad de México y Tokio. Las Partes pactaron el AAE, incluyendo los capítulos agrícola e industrial.

Cabe mencionar que para Japón las negociaciones con México para la firma del Acuerdo de Asociación Económica no fue un proceso sencillo, fue firmado después de dos años de negociaciones en el que ambos países tuvieron que hacer concesiones en productos considerados sensibles, tomando en cuenta dos aspectos fundamentales; la política proteccionista de Japón, básicamente a sus productores como son los agropecuarios, y que la firma de este tratado es sólo el segundo, posterior al tratado comercial signado en el año 2000 con Singapur.

La firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, firmado el 17 de septiembre de 2004<sup>8</sup>, tiene en primer lugar importancia simbólica, ya que nos remite al Tratado de Amistad, Comercio y Navegación suscrito por México y Japón signado en 1888. Además de las repercusiones de carácter económico, tendrá otras como son la política, la cultural, la ciencia y el arte.

Se considera en términos generales que el Acuerdo de Asociación Económica con Japón es un valioso instrumento que fortalece la presencia comercial de México en Asia, impulsa la diversificación, fomenta la inversión productiva y promueve la competitividad de la economía. Con la firma del Acuerdo, la vecindad de México con Estados Unidos, el socio comercial más importante de Japón, cobrará un nuevo impulso.

No obstante las inversiones previstas por Japón en México al amparo del Acuerdo de Asociación Económica no se concretarán fácilmente, por lo menos en el corto plazo, por aspectos de seguridad pública, problemas de propiedad industrial, seguridad para la recuperación del crédito, piratería, adicionalmente falta infraestructura portuaria y carretera, entre otros aspectos que inhiben las inversiones.

Considerando la relevancia de la economía de Japón a nivel internacional, y las relaciones bilaterales históricas entre los dos países, resulta de particular interés revisar las corrientes de comercio e inversión entre los dos países en los años recientes con el propósito de aportar elementos para acrecentar el intercambio, principalmente de México hacia Japón aprovechando las ventajas que ofrece la perspectiva en el marco de este acuerdo.

México tiene suscritos sendos tratados comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, además de otros acuerdos con otros países, lo que representa ser el país que tiene la mayor proporción de alianzas de comercio e inversión con más de 40 países, lo que representa tener mayor experiencia en la negociación de alianzas comerciales. El presente tratado de libre comercio es el número doce que firma México y el segundo para Japón.

Sin embargo, el hecho de la firma de estos tratados comerciales no han tenido el impacto esperado, toda vez que no se ha logrado diversificar el comercio con los países socios, y que continúa la fuerte dependencia, concentrada con la principal potencia económica mundial representada por nuestro principal socio Estados Unidos de Norteamérica.

El acuerdo incluye temas de política de competencia, ciencia y tecnología, turismo y medio ambiente. Una vez que entró en vigor el tratado, por ejemplo, el tequila pasó de un arancel de 15,24% a cero; las uvas se desgravarán en tres años de 17% a cero y el jugo de toronja de 25% a cero en siete años. En términos generales, Japón dio preferencias a productos como carne de cerdo y naranja, mientras que México lo hizo en acero y automóviles.

En el caso de la carne cerdo, Japón reducirá las tarifas de 4,3% a 2,2% y permitirá importaciones por 80,000 toneladas (en el 2005 fue de unas 38,000 toneladas).

---

<sup>8</sup> HECHO en la Ciudad de México, el diecisiete de septiembre de dos mil cuatro, en duplicado.

Entre los productos que México concedió a Japón destaca el ramo automotriz. Japón podrá exportar 50,000 automóviles libres de arancel, el cual asciende actualmente a 23%, y a partir del séptimo año estarán completamente desgravados.

Según información de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México, nuestro país exportó a Japón en 2005 productos por un valor de 888.3 millones de dólares e importó unos 13,022.60 millones de dólares, por lo que el comercio entre ambos países es actualmente deficitario para México. Con el AAE, México espera que sus ventas a ese país crezcan al menos 10% en promedio al año<sup>9</sup>.

Por otro lado, también existen otras condiciones desfavorables para México, Japón mantiene políticas económicas que impulsan a sus micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales cuentan con un amplio respaldo para operar dentro y fuera de Japón. Esta condición plantea problemas a los países que quieren hacer negocios en Japón, se favorece el consumo de los productos que elaboran en el país, no obstante, que las importaciones de bienes han crecido significativamente.

En este sentido, las empresas de este subsector del Japón, serán parte de las grandes beneficiarias del acuerdo de asociación, puesto que cuentan con la experiencia exitosa de incursionar en las corrientes de comercio internacional, y contarán con incentivos adicionales para hacer negocios en México.

De manera inversa, este estrato empresarial en México<sup>10</sup> mantiene obstáculos estructurales difíciles de superar en el corto y mediano plazos, entre las que destacan entre otras: deficiencias en aspectos de apoyo financiero, administrativos, contables y de comercialización principalmente, lo cual se ha agudizado por los cambios derivados por la globalización de los mercados, la innovación tecnológica y la forma de hacer negocios ha dejado a la zaga a este tipo de empresas. Adicionalmente, se encuentra la escasa cultura de los propietarios y personal que labora en este tipo de empresas, reduciendo sus expectativas de expansión y de participación en el mercado internacional. Japón es un país remoto, desconocido por las empresas mexicanas, principalmente las de este estrato industrial y con el que el comercio es limitado.

Lo anterior, es parte del contraste que existe entre este estrato industrial en los dos países, agudizado por el diferencial del valor agregado en los productos que se comercializan. Estos aspectos relevantes de las empresas de menor escala merece un estudio especial.

Las ventas externas del país hacia Japón fundamentalmente son realizadas por empresas grandes con participación extranjera, las cuales cuentan con la organización necesaria para garantizar el éxito de las ventas a Japón.

---

<sup>9</sup> Fuente: Secretaría de Economía.

<sup>10</sup> "Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas". Publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 19 de abril de 2006. Microempresa, hasta 10 trabajadores; Pequeña empresa de 11 a 50 trabajadores; Mediana empresa de 51 a 250 trabajadores y Grande de 251 trabajadores en adelante. La definición es para empresas industriales, que son las considerado para el presente estudio.

Japón es un país con un territorio limitado, con una superficie de 377,800 km<sup>2</sup> se encuentra conformado por un archipiélago, recursos naturales escasos, sus principales ciudades son: Tokio su capital, Yokohama, Osaka, Nagoya, Sapporo, Kobe y Kyoto. Cuenta con una población de más de 127 millones de personas. Su lengua oficial es el japonés, su moneda el yen, la paridad cambiaria se ubica en 110 yenes por un dólar de Estados Unidos

Gran parte de la inversión extranjera directa (IDE) de Japón se concentra en el sureste de Asia, que también es prioritario, comercialmente hablando para los nipones. Y si bien México y Japón participan en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en los hechos, los lazos transpacíficos, especialmente de México hacia los países asiáticos y del Pacífico Sur, son mínimos.

Es importante mencionar, que Japón vislumbra condiciones menos favorables para competir en el mercado mexicano y, por lo mismo, estaba muy interesado en la negociación del Acuerdo. La expectativa de México es que este acuerdo absorba un mayor nivel de inversión japonesa. No obstante como se analizará más adelante, al cierre de 2006 no se habían concretado las inversiones previstas y descendió la inversión japonesa en México.

Los recursos naturales de México le dan ventaja frente a Japón, ya que nuestro país es abundante en ese renglón, aunado a la mano de obra de menor costo, mientras que el país nipón es rico en tecnología y capital, esto es, existen bases sólidas para la complementación económica.

Los objetivos del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón son los siguientes<sup>11</sup>:

- (a) Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las Partes;
- (b) Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las Partes;
- (c) Incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las Partes;
- (d) Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las Partes;
- (e) Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias; y
- (f) Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

---

<sup>11</sup> Publicado en el Diario Oficial de la Federación con fecha 31 de marzo de 2005.

## ANTECEDENTES

Se tienen registros de que las primeras relaciones entre México y Japón sucedieron en el siglo XVI, ya que el comercio entre España y Filipinas pasaban por la Nueva España y las naves se desplazaban por el mal tiempo a las costas de México. La primera nave japonesa que arribó a México, sucedió en el año de 1609, específicamente al puerto de Acapulco, ya que los japoneses tenían particular interés en las técnicas novo hispánicas para extraer metales preciosos y procesarlos.

Otro importante suceso histórico es la Misión Hasekura enviada por el señor Sedai a Europa con el propósito de establecer relaciones comerciales con la Nueva España. En 1614 llegó al puerto de Acapulco el navío con comerciantes y samuráis. Sin embargo, estos intentos por establecer comercio no progresó, debido a que la Nueva España no podía constituir vínculos comerciales de manera autónoma, derivado de la dependencia de España y por otra parte, la decisión de Japón de suspender las relaciones con el extranjero<sup>12</sup>. Pese a todo, aun en la época del aislamiento continuaron las relaciones entre la Nueva España y Japón.

No es sino hasta el siglo XIX, cuando Japón busca superar la brecha de desarrollo que lo separa de las potencias occidentales y requiere integrarse a las corrientes comerciales internacionales. En tanto, México es un país independiente y sus principales relaciones de comercio e inversión se concentran básicamente con Estados Unidos y Europa.

En este contexto, surgen las negociaciones del “Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Japón”, el cual fue signado en términos de igualdad el 3 de diciembre de 1888<sup>13</sup>. Con lo que México resulta ser el primer país en establecer relaciones diplomáticas con Japón a partir del convenio de carácter comercial con un país asiático, y que, por lo mismo, puso fin a los tratados desiguales que las potencias le habían impuesto a Tokio (Estados Unidos y algunas potencias europeas) con anterioridad, siendo México la primera nación en reconocer la soberanía del pueblo japonés.

El tratado fue el primer suscrito en términos de igualdad por los japoneses. En los párrafos iniciales se declara que Japón concede a los mexicanos y México a los japoneses el privilegio de entrar, permanecer y residir en cualquier parte del territorio del país amigo. El artículo cuarto indica que Japón se abre al comercio para los mexicanos e igualmente México para los japoneses. El artículo séptimo se refiere a la reciprocidad de derechos de importación y exportación. Son algunas de las disposiciones novedosas por el criterio igualitario en que se sustentan.

Puede afirmarse que con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación se inician las relaciones diplomáticas y comerciales entre México y Japón. De manera paralela México reconoce la soberanía japonesa, el tratado contenía la cláusula de “nación más favorecida” y establecía condiciones de estímulos al comercio, condiciones novedosas para ese tiempo.

---

<sup>12</sup> En 1638, el Shogunato decretó la prohibición de contactos con el exterior y la pena de muerte a todo japonés que saliera de la isla. Japón cerró sus puertas y no volvió a abrirlas hasta 1853.

<sup>13</sup> El ministro mexicano era Matías Romero y el representante de Japón Terashima Munenori, quienes suscribieron el tratado en Washington en 1888.

En 1891 se establece la misión diplomática mexicana en Tokio, capital de Japón<sup>14</sup>. El año siguiente el enviado Yoshifumi Murota abrió el Consulado de Japón en la Ciudad de México, primer establecimiento diplomático japonés en América Latina, que en 1897 sería promovido al rango de Legación. Y el mismo año se fundó en Chiapas la Comunidad Enomoto<sup>15</sup>.

Es conveniente mencionar que las relaciones con Japón no se restringieron a los ámbitos comerciales y de inversión, desde 1900 se dan manifestaciones en el arte y la cultura. Un ejemplo de ello es la publicación del libro “En el país del sol” y, varias colecciones de poesía fruto del viaje del poeta José Juan Tablada con lo que impulsa la poesía Hispanoamericana. También el poeta Efrén Rebolledo, que permanecería diez años en el país, como diplomático, y escribiría dos novelas con temas del Japón.

Un acontecimiento de repercusión internacional lo significa el inicio de la segunda guerra mundial. El 11 de diciembre 1941, México comunica a la Cancillería japonesa la suspensión de relaciones diplomáticas y el cierre de la Legación en Tokio y del Consulado en Yokohama, en respuesta al ataque de Pearl Harbor y el desencadenamiento de la guerra del Pacífico. En 1945 el edificio de la Legación mexicana es destruido por los incendios que ocasionan los bombardeos aéreos de las fuerzas aliadas en Tokio, el 24 de mayo, meses antes del fin de la guerra.

México es uno de los países promotores en el seno de la Organización de las Naciones Unidas de una resolución, aprobada en marzo de 1951 por la Asamblea General, para establecer la paz con Japón y reincorporarlo a la comunidad internacional, 49 naciones incluyendo a México, firmaron en San Francisco, Estados Unidos el Tratado de Paz con Japón. El 2 de abril de 1952, se reanudan las relaciones diplomáticas entre los dos países.

Un poeta, Octavio Paz entonces Segundo Secretario del Servicio Exterior Mexicano, fue enviado a instalar la Misión Diplomática, permaneciendo en Japón del 5 de junio al 29 de octubre de 1952.

En septiembre de ese año llega a Tokio Manuel Maples Arce, el primer Embajador mexicano a Japón, con calidad de Extraordinario y Plenipotenciario. Era también un poeta importante que durante su estancia escribiría un libro de Ensayos Japoneses el cual ofrece una visión de conjunto de la cultura de ese país.

Octavio Paz, Director de Organismos Internacionales en la Secretaría de Relaciones Exteriores en 1954, promovió la firma un Convenio Cultural entre México y Japón, siendo el primer acuerdo de ese tipo establecido por Japón con nación alguna.

El Embajador Manuel Maples Arce inaugura en 1955, en el Museo Nacional de Tokio, la primera gran exposición de arte mexicano, que abarcaba desde las culturas prehispánicas hasta el movimiento muralista. La resonancia de la muestra en el mundo cultural de Japón fue grande y llevó a muchos artistas japoneses a interesarse por el arte y la cultura de México. En este marco, se estrechan las relaciones comerciales y en el mismo año de la exposición, importantes empresas japonesas empiezan a invertir en México, entre ellas se encuentran Nissan, Mitsui e Itochu.

---

<sup>14</sup> El primer Cónsul mexicano, en Japón fue el Ministro José Martín Rascón y Yoshifumi Murota el similar de Japón en la Ciudad de México.

<sup>15</sup> Fuente: Bancomext con datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

En los años 60, las instituciones de educación superior más importantes de México, como son la Universidad Nacional Autónoma de México y el Colegio de México emprenden iniciativas para la creación de centros de estudios sobre Japón.

En 1971 se firma el Convenio de Intercambio de Estudiantes México-Japón, por el que ambos países se comprometen a enviar cada uno cien estudiantes cada año, lo que representa ser el primer convenio para un intercambio masivo de estudiantes que Japón firmó con un país extranjero.

En 1977, el gobierno de Japón inauguró en México un Liceo Japonés, para los hijos de empresarios establecidos en el país. El gobierno mexicano propuso convertirlo en un Liceo Mexicano-Japonés, en donde los niños mexicanos pudieran seguir el programa de educación de México y, al mismo tiempo, tener un primer contacto con la cultura japonesa.

En octubre de 2002, los Embajadores Nobuo Matsunaga y Sergio González Gálvez presentaron las recomendaciones de la Nueva Comisión México–Japón Siglo XXI, donde se asienta que “como actores importantes de la región Asia-Pacífico, México y Japón deben cooperar más efectiva y estrechamente”, y se plantea una serie de importantes recomendaciones, que han constituido la base de las acciones tomadas por ambos gobiernos en años sucesivos para fortalecer y ampliar las relaciones bilaterales.

En octubre de 2003, el Presidente de México Vicente Fox y el Primer Ministro de Japón Junichiro Koizumi resolvieron el inicio formal de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica con todos los elementos de liberalización comercial.

En suma, la puesta en marcha del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón permitió el acceso sin arancel de prácticamente el 95% de los productos mexicanos a ese país y el 44% de los productos japoneses a México a partir de 2005.

El AAE signado con Japón se considera como eje rector para impulsar la diversificación y penetración de las exportaciones de México en ese país, como estrategia prioritaria, sin menoscabo del aprovechamiento de las relaciones económicas con otros bloques económicos como lo representan la Unión Europea, el Grupo de los Tres, entre otros.

No obstante lo anterior, entre los dilemas que se representan se encuentra contar con una estructura industrial capaz de producir las mercancías identificadas como oportunidad para satisfacer los nichos de mercado examinados en donde México puede competir exitosamente.

Aunado a lo anterior, se requieren políticas y apoyos encaminados a superar otros problemas como son: barreras a la entrada, crédito a la exportación expedito, normas técnicas, regulaciones fitosanitarias, estándares de calidad, estrategias de transporte, empresas comercializadoras, entre otros aspectos, así como estrategias para incorporarse el mercado japonés.

El ánimo del presente análisis es contribuir al conocimiento de las relaciones México-Japón, principalmente en el ámbito de carácter económico en el marco del AAE, el cual brinda nuevas oportunidades con una perspectiva alentadora para los próximos años, y así, coadyuvar a que más empresas nacionales participen en el mercado japonés y alienten la generación de divisas y por ende empleos y el desarrollo de México.

## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES SOBRE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA (MARCO TEÓRICO)

Para describir y explicar la naturaleza de la integración existen varias opciones teóricas y metodológicas. Aunque todas ellas subyacen al tratamiento "práctico de los problemas prácticos", en el campo de la ciencia económica en muy pocas ocasiones se explicitan, quedando por esta razón, excluida o inhibida su discusión. Esto ocurre cuando una teoría, o mejor dicho, un cuerpo de teorías y finalmente, una cierta concepción de la realidad, se ha transformado en "sentido común". Este sentido es ejercido y reproducido con ahínco sea por los propios productores formales del conocimiento, los economistas en la academia, sea por el público directa o indirectamente vinculado a éste: los economistas en el ámbito de los negocios, los empresarios, los gobernantes y otros intelectuales e investigadores.

Algo de esto ha ocurrido actualmente con el vocablo globalización. En la teoría económica convencional, se asoció en una primera instancia a la apertura de los mercados, a la competitividad, a la promoción de exportaciones y de la inversión extrajera, etc., en una segunda, amplió su contenido para, desde la cátedra y el poder, impugnar gran parte de la institucionalidad y propugnar por reformas radicales en los campos de la legislación laboral, tributaria, bancaria y financiera, de los servicios sociales básicos provistos por los estados, etc.

La globalización ha asumido un doble sentido. Cuando trata de acelerar el ritmo de la apertura sin límite, ésta aparece como la causa exógena que justifica y exige la celeridad y profundización de las reformas; no "modernizarse" equivale al retraso. Cuando se trata de enfrentar los efectos devastadores para muchos sectores sociales, el poder de la ciencia (económica, por lo menos) y de las comunicaciones, la antepone como un velo que la iconografía ideológica dominante se ha encargado de constituir como un valor deseable: "ser global", "ser moderno". Aquí, tales consecuencias, dependiendo de la fuerza con que afloran en la opinión pública, serán ocultadas o ignoradas, transformadas en costos necesarios justificables por ese valor, o presentadas como críticas exageradas de sectores que simplemente defienden intereses corporativos.

La primera Guerra Mundial cerró una larga etapa de apertura del comercio, expansión de las inversiones internacionales e internacionalización de las finanzas. La recuperación posterior fue tenue; el revanchismo y los excesos financieros condujeron en parte a la Gran Depresión de los años treinta, caracterizada por fuerte descenso del comercio internacional, por el retraimiento de las inversiones. El comercio y las transacciones monetarias y financieras se sujetaron a crecientes restricciones. El rearme, el surgimiento del totalitarismo, el expansionismo de los nazis y el temor unido a la inseguridad crearon las condiciones que llevaron a la segunda Guerra Mundial. Durante ésta las potencias occidentales, al fin aliadas, hicieron uso intensivo de innovaciones científicas y tecnológicas con fines bélicos, que después pudieron adaptar a las economías de paz y de nuevo a la expansión económica<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> La Globalización y las opciones nacionales. MEMORIA. 2000. FCE. Presentación, Miguel de la Madrid H.

Desde mediados del siglo XIX, hasta la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña en su carácter de gran potencia mundial, había sido el eje dominante del comercio internacional, que sin estar institucionalizado se hallaba basado en el librecambio, debido a su economía fuertemente dependiente del comercio exterior, es decir, un sistema sin trabas comerciales y barreras arancelarias importantes, que no tenía tampoco obstáculos serios para el movimiento de los factores de la producción, trabajadores y capitales y convertibilidad de las monedas al patrón oro, siendo la principal la libra esterlina.<sup>17</sup>

Al terminar la Primera Gran Guerra, Gran Bretaña, a pesar de haber sido uno de los países triunfadores de la contienda bélica, a raíz de la pérdida de poder ocasionado por los esfuerzos de la guerra, empezó a dejar de ser el centro de la política internacional. Esto impactó en las relaciones económicas internacionales, diluyéndose gradualmente en líneas generales el sistema liberal del comercio internacional.

La Gran Depresión de 1929 y la crisis económica mundial que se desató con tal motivo, acentuó la decadencia del sistema comercial, por lo que los gobiernos ya sea por estrategias o para proteger sus economías internas de la recesión, se volcaron a un nacionalismo económico proteccionista, utilizando como instrumentos la elevación de los aranceles aduaneros y la fijación de limitaciones a las importaciones.

En 1930, Estados Unidos aumenta los aranceles de 900 artículos. Gran Bretaña a su vez, abandona el patrón oro en 1931 y en 1932 aprueba la Ley de Derechos de Importación, con lo que acaba con un siglo de libre comercio. El comercio internacional descendió de tal manera que a fines de 1932 el volumen del intercambio de manufacturas había bajado un 40%.<sup>18</sup>

Ante estas circunstancias, a partir de 1934, al ratificar la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, Estados Unidos comienza a aplicar una política comercial basada en la negociación de acuerdos bilaterales de comercio con determinados países, que básicamente consistía en la apertura de los mercados mediante la reducción de aranceles por productos, a cambio de un trato equivalente o recíproco, es decir, utilizando el principio de la reciprocidad.

Otro principio que reinstaura Estados Unidos en ese período, es el principio de la "Nación más favorecida", que provenía del siglo XVII y que significa que cualquier preferencia que otorgara un Estado contratante a un tercer país, es automáticamente extendido a las otras partes que firmaron el tratado con dicha cláusula.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Mortimore, M. Globalisation, free trade zones and international economic insertion: Development challenges for Latin America and the Caribbean (SP/CL/XXVIII.O/Di N° 12-02, XXVIII Regular Meeting of the Latin American Council, Caracas, Venezuela, 7 to 9 April 2003.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

El "bilateralismo" sustituye así al "libre cambio" como forma predominante de las relaciones económicas internacionales y se caracteriza por el aumento significativo de los aranceles aduaneros y el establecimiento de restricciones cuantitativas a los intercambios internacionales, fijándose topes a la importación de cada mercancía. Se instaura el monopolio estatal sobre el comercio exterior, el control de cambios y la no convertibilidad de las monedas nacionales, de tal suerte, que si un Estado tenía un saldo acreedor al final del ejercicio respecto de otro, no podía emplearlo en la adquisición de productos o en saldar cuentas con terceros países. En una palabra, el comercio se realizaba en cuotas o cupos entre los Estados.

El "bilateralismo" subsistió hasta el término de la Segunda Guerra Mundial. Al concluir ésta, emergen en la escena internacional como potencias excluyentes los Estados Unidos y la Unión Soviética, lo que trae aparejado que por primera vez en la historia, el centro de decisión político mundial deja de ser Europa y se traslada a un país americano y a otro euroasiático. Se conforman dos bloques ideológicos con sus respectivas "esferas de influencias".

Los Estados Unidos, siguiendo la visión liberal de sus gobernantes, pregonan la reconstrucción del mundo de posguerra, lo que para ser posible, desde el punto de vista económico, debía estar estructurado en tres ejes principales.

En 1942 se suscribió la Carta del Atlántico, con el objetivo de la liberación del comercio, las transacciones monetarias y las inversiones internacionales. En 1944, en Bretton Woods (EE.UU) se crean el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento, y el Fondo Monetario Internacional, que van a estar dentro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como organismos especializados. Poco después se firmó la Carta de las Naciones Unidas<sup>20</sup>.

Europa occidental inició su integración, principalmente económica, al margen de estas instituciones. La región Latinoamericana emprendió algunos balbuceos de integración económica, sin mayor fructificación<sup>21</sup>.

La función del Fondo era la regulación de la balanza de pagos de los países que solicitaran auxilio financiero a dicha institución, cuando se encontraran con déficit; los préstamos se concedían por plazos breves un año a un año y medio. A su vez, la tarea encomendada al Banco consistía en sostener la tasa de inversión principalmente de los países destruidos por la guerra para reconstruirlos, y posteriormente fue la de ayudar a los países en desarrollo; los créditos que otorgaba eran, lógicamente, a largo plazo (diez años en adelante).

---

<sup>20</sup> Ibid.

<sup>21</sup> Ibid.

Otro eje era la institucionalización y regulación del comercio internacional. Para estos efectos, entre 1946 y 1948, a instancias del Consejo Económico y Social de la ONU, se realizaron sucesivas Conferencias en Londres, Nueva York, Ginebra y La Habana, con la intención de crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) con la finalidad de quitar las barreras que los estados habían puesto al comercio internacional, principalmente desde la crisis de los años 30 del siglo pasado.

La versión final de la OIC se elaboró en La Habana en 1948, pero dicho tratado no fue ratificado por los Estados, solo Australia y Liberia lo ratificaron y por ende no entró en vigor. En Estados Unidos, el principal escollo se dio por las diferencias que existían entre los proteccionistas, que se agrupaban en torno al Departamento de Agricultura y el Congreso y los defensores del libre comercio del Departamento de Estado, influidos por Cordell Hull. Así, no viendo posibilidad de ratificación del tratado en el Congreso, el presidente Truman ni siquiera lo presentó para su tratamiento.<sup>22</sup>

Como era sumamente difícil conformar una organización internacional del comercio, el Poder Ejecutivo y el Departamento de Estado de los Estados Unidos, con un conjunto de países occidentales deciden en 1947 en Ginebra, Suiza antes de la Conferencia de La Habana crear el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como un acuerdo de regulación de las relaciones comerciales entre las partes firmantes, con el objetivo de liberalizar el comercio de bienes manufacturados, con la reducción progresiva de los aranceles aduaneros, usando como herramientas los principios de la "Nación más favorecida" y la "reciprocidad". Recién en la Ronda Uruguay del GATT en 1994, se establecieron los cimientos que dieran origen a la Organización Mundial del Comercio, dependiente de las Naciones Unidas, que comenzó a regir a partir de enero de 1995.

A partir del GATT, la diferencia con relación al período de entre guerra, estuvo basada en el hecho de que el trato de la nación más favorecida no se daba en forma bilateral, sino multilateral. Es decir, que todos los firmantes del GATT se comprometían a otorgarse mutuamente dicha cláusula de manera automática y por medio de negociaciones comerciales entre los Estados generalmente los de mayor poder económico, reduciendo recíproca y progresivamente los aranceles aduaneros, siendo el método empleado, producto por producto. Así, cuando un país concedía una reducción arancelaria de un X % sobre determinado producto a otro, automáticamente esta rebaja se extendía y beneficiaba a todos los demás Estados partes. A la vez, los Estados ya no podían elevar dichos aranceles, en virtud de lo que se llamó la "consolidación de los compromisos"<sup>23</sup>

Sin embargo, por el Art. XXIV del GATT, se admitió la excepción de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, cuando dos o más países decidieran profundizar su integración económica a través de una Zona de Libre Comercio o una Unión Aduanera, sin que las reducciones arancelarias entre ellos se trasladasen a los otros Estados componentes del GATT.

---

<sup>22</sup> Tussie, Diana. "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido", en Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Argentina: Instituto de Desarrollo Económico, No.121, 1991, p. 1.

<sup>23</sup> *Ibidem*, p. 3.

Ahora bien, estas excepciones están autorizadas en la medida en que no se altere, en lo sustancial, el nivel de protección con terceros Estados; en tal situación, si un tercer Estado considera que la zona de libre comercio o la unión aduanera afecta el nivel de protección consolidado en el GATT, le es permitido solicitar "compensaciones".

En suma, en este marco regulatorio económico internacional, haciendo uso del Art. XXIV del GATT, se cobijan los procesos de integración económica regional, siendo el primero de ellos el proceso iniciado en Europa en el año 1950, que ha dado origen también al derecho de integración regional.

A medida que el proceso europeo se iba perfeccionando, los demás Estados empezaron a percibir los procesos de integración como una nueva forma de encarar el desarrollo económico, buscar la paz y fortalecer el poder de negociación internacional, y nacieron así, en el continente americano, el Acuerdo de Libre Comercio para América Latina y el Caribe en 1960, el Mercado Común Centroamericano en 1960, el Pacto Andino en 1969, y en Europa, la Asociación Europea de Libre Comercio en 1959, entre otros<sup>24</sup>.

Existen básicamente dos formas de establecer relaciones internacionales en materia de intercambio comercial, a saber: la cooperación que incluye acciones destinadas a disminuir barreras al intercambio comercial, como es el caso de acuerdos internacionales sobre políticas comerciales; y la integración que comprende medidas conducentes a la supresión de algunas formas de discriminación, como lo es la eliminación de barreras al comercio; es este último concepto de integración el que nos interesa para efectos del desarrollo de este capítulo.

Partiendo desde lo más básico, la palabra integración viene del latín, *integratio-onis*, que según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él<sup>25</sup>.

La diferencia entre cooperación e integración son de carácter cualitativo y cuantitativo. La cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación. Por ejemplo: los acuerdos internacionales sobre política comercial pertenecen al campo de la cooperación internacional, mientras que la remoción de las barreras al comercio es un acto de integración económica<sup>26</sup>.

## **1.1. Características de la Integración**

"Se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) fundado en la solidaridad, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera"<sup>27</sup>.

---

<sup>24</sup> Tussie, Diana. Op cit., 1991, p. 4.

<sup>25</sup> Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. España: Espasa-Calpe, 2003, Voz: Integración.

<sup>26</sup> Teoría de la Integración Económica. Bela Balassa.

<sup>27</sup> Cfr. Mariño, Jorge. La Supranacionalidad en los procesos de integración regional. España: .Mave Editor, 1999, p. 112.

El autor consultado ha establecido ciertas características esenciales a todo proceso de integración regional, las cuales se mencionarán a continuación con la finalidad de establecer una generalización. Estas características son:

- Los sujetos son los Estados soberanos.
- Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada
- Como todo proceso, aún más con la complejidad del caso al que se hace referencia se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- El proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso conforme a lo estipulado por los Estados miembros, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros<sup>28</sup>.

El análisis se centra principalmente en los aspectos económicos de los procesos de integración, sin embargo, es de suma importancia considerar los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionantes de su éxito o fracaso.

## 1.2. Etapas de la Integración

A continuación se hace referencia a las etapas de los diferentes niveles de la integración económica, de acuerdo a Bela Balassa<sup>29</sup>.

- *Área o zona de libre comercio.*- las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.
- *Unión aduanera.*- trae aparejada, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.
- *Mercado común.*- no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores de la producción.
- *Unión económica.*- combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.
- *Integración económica total.*- presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social, y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatoria para los Estados miembros.

---

<sup>28</sup> Mariño, Jorge. Op. cit., p. 113.

<sup>29</sup> Bela Balassa. Teoría de la Integración Económica. Uteha

En el caso de México, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, el cual entró en vigor en 1994, constituye la primera etapa de un proceso de integración. “En términos jurídicos si el libre comercio ha de convertirse en un proceso de integración a largo plazo, se estructurará un derecho comunitario. Sin embargo, cuando el libre comercio se toma una medida temporal para incrementar las exportaciones, como sucede en muchas regiones del mundo, rige el derecho internacional, no el comunitario”<sup>30</sup>.

El TLCAN pertenece a esta categoría porque no lo forman organismos supranacionales; se trata más bien de un tratado entre estados en el sentido estricto del derecho, lo que afecta la estructura laboral y su desarrollo y protección. De la misma manera el Acuerdo de Asociación Económica con Japón tiene las mismas características.

### **1.3. Condiciones clave del proceso de integración**

El autor Joseph Nye, plantea cuatro condiciones que él estima como claves a todo proceso de integración, las cuales influyen en la naturaleza del compromiso original y la subsiguiente evolución del proceso integrativo. Estas condiciones son las siguientes:

#### **1. Simetría o igualdad económica de unidades**

Las diferencias o similitudes de algunos indicadores como el ingreso per capita y el tamaño de los potenciales participantes en el proceso integrativo medido por el PNB total, parece ser de importancia relativa mayor en los procesos de integración entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados.

Desde esta perspectiva, el MERCOSUR es bastante distinto en sus unidades lo que en sí mismo, se constituye como una traba real en el proceso de integración pues Uruguay y Paraguay no han de conservar esta simetría con Argentina y Brasil.

#### **2. Valor de la complementariedad de la élite**

El nivel en que los grupos de élites dentro de las entidades que se integran piensan igual, es de considerable importancia, por tanto dependerá mucho de las élites el grado de integración al que se quiera llegar. Sin embargo se sostiene también que las élites que han trabajado juntas eficazmente en una situación transnacional, a continuación pueden abrazar políticas divergentes que no conducen a la integración.

El nivel hasta el cual los burócratas nacionales se vuelven participantes en la integración regional determinará el nivel de su socialización, considerada importante porque se dice que los burócratas nacionales son cautos ante la integración por la posible pérdida de control nacional.

---

<sup>30</sup> María Victoria López H. Tesis doctoral 1997. Comercio Exterior. Vol. 47, Num. 5 México, Mayo de 1997. El derecho comunitario se caracteriza por una estructura orgánica donde existen organismos supranacionales, es decir, que tienen una autoridad por encima de la que rige en escala nacional y dictan medidas para un grupo de países en sectores específicos. El derecho internacional es un sistema jurídico que regula las relaciones entre los estados.

### 3. Existencia de pluralismo

Mientras mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para una respuesta integrativa a la retroalimentación desde los mecanismos del proceso. Esta es una inexactitud que se ha dado principalmente en los procesos de integración del tercer mundo, al contrario de lo que sucede en Europa.

### 4. Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder

Cuanto más alto es el nivel de estabilidad interna de las unidades y mayor la capacidad de los encargados de tomar decisiones claves, más probable es que puedan participar eficazmente en una unidad integrativa mayor.

Los países latinoamericanos principalmente se han considerado históricamente como víctimas de constantes cambios políticos y económicos y hoy en día, más que en el pasado, no estamos en condiciones de decir que los países de América Latina gozan de estabilidad, pues no es así, ya que la misma es altamente vulnerable y dependiente de factores externos tanto política como económicamente, y continuamente cada unidad sufre cambios internos en sus políticas y estructuras.

### 5. Estabilidad, Gobernabilidad e Integración

La actual tendencia a establecer lazos de integración entre los Estados, principalmente por medio de tratados de libre comercio como instancia mínima de integración, plantea desafíos que conllevan la necesidad de cuestionarse acerca de la acción que debe orientar las decisiones de la sociedad en los distintos Estados.

Este planteamiento es significativo si revisamos las variables presentes en los actuales gobiernos, entre las que podemos mencionar la gobernabilidad, el rol de los partidos políticos, la inestabilidad como producto de la violencia y el caos económico, lo que nos lleva a señalar que aún con instrumentos jurídicos adecuados, existe un desfase permanente entre los objetivos de integración y su concreción (Holzmann, 1995: 17).

Para analizar esta situación, nos apoyamos en la tesis de Guillermo Holzmann (1995: 18-21) quien postula la existencia de tres tiempos distintos, cada uno con diferentes grados de avance:

- Tiempo económico: definido por la velocidad del intercambio.
- Tiempo político: definido a partir de la conformación de una voluntad política manifiesta de los Estados con capacidad de concretar efectivamente una integración con objetivos comunes.
- Tiempo jurídico-institucional: definido a partir de la estructuración formal de esquemas de integración que dan la necesaria institucionalización jurídica al intercambio comercial.

Es interesante señalar que el proceso de integración se encuentra más avanzado en los aspectos económicos antes que en los políticos, sin embargo estos últimos son fundamentales en el fortalecimiento del proceso, incluso podemos sostener que una integración real necesita de un proyecto político capaz de sostenerla. Así, factores como la consolidación democrática, pasan a ser una condición necesaria pero no suficiente para avanzar en la integración.

Es indiscutible que la integración económica y social afecta necesariamente a entidades políticas soberanas, por lo que algunos autores plantean que la integración es un fenómeno esencialmente político cuya consecuencia es económica y social.

Hasta ahora la integración ha evolucionado preferentemente en el aspecto económico, sin embargo, debemos reconocer que su desarrollo no es posible sin la voluntad política capaz de dar dinamismo a los instrumentos de negociación e integración.

Por otra parte el Estado como actor principal de la integración depende de la voluntad del gobierno, por tanto, la definición por parte de cada gobierno de objetivos estratégicos claros, es condición necesaria para mantener y concretar la voluntad política. Según lo anterior podemos afirmar que la integración se constituye en un medio para alcanzar los objetivos del Estado. En este contexto, al observar el proceso de integración desde lo nacional hacia lo internacional, el éxito o fracaso de la integración pasa por condiciones de estabilidad y gobernabilidad de cada país, como exigencia mínima capaz de soportar en forma adecuada el desarrollo del proceso.

En el desarrollo del análisis que hace el autor consultado, la gobernabilidad democrática aparece como respuesta a la necesidad de comprender el desarrollo de los procesos políticos de los países, especialmente los de América Latina.

Desde el punto de vista del autor, ya no es posible hablar de países más o menos estables o inestables debido principalmente a la amplitud de estos conceptos, más bien corresponde identificar los elementos que dan forma al concepto de gobernabilidad, entendida esta última como la capacidad de regulación y manejo que se tiene de las instancias de gobierno, de las demandas sociales, de los mecanismos de legitimación política; y en general de aquellos aspectos no estructurales que dan continuidad al sistema.

Los elementos que en una aproximación metodológica permiten la definición de los niveles de gobernabilidad, serían:

a) Relación Presidente-Congreso: corresponde a la interacción de dos actores con intereses diferentes la mayoría de las veces. El principal problema radica en que el Presidente no puede actuar eficientemente sin contar con una mayoría en el Congreso. O bien, la coalición de gobierno sufre un quiebre y ello, por razones obvias, debilita la capacidad de gestión del Presidente.

b) Personalización de la política: frente a la carencia de definiciones claras en torno a los objetivos del Estado, se tiende a preferir el levantamiento de líderes únicos, que al no dar resultados son cambiados por otros en las próximas elecciones, produciendo con ello una creciente personalización de la gestión gubernamental, lo cual disminuye y debilita la participación ciudadana y la democracia.

c) Eficiencia del Estado: la administración estatal en América Latina es, en general, ineficiente, tanto en términos económicos como políticos, como una derivación de privilegiar el control por sobre la regulación que importa una alta incomunicación con los actores que participan en el proceso. Otro aspecto de ineficiencia lo constituye la capacidad del gobierno para hacer frente a problemas centrales de la sociedad, como son la delincuencia, la corrupción y el narcotráfico.

d) Relación civil-militar: sin duda es un problema central. Los países de América Latina han insistido en un control civil de las fuerzas armadas, en lugar de una regulación civil. Si bien éste es un elemento para establecer la gobernabilidad, debe tenerse presente que a su vez es la solución de fuerza a una crisis de gobernabilidad. Adicionalmente, debemos señalar que las fuerzas armadas no han tenido, en general, vías de participación en los procesos de integración, excepción hecha por el MERCOSUR, que los ha integrado en el proceso, constituyéndose en uno de los pocos campos en que se ha tenido éxito.

En el caso de la Unión Europea, la inclusión de temas militares y de defensa en el proceso de integración de la región, se ha constituido siempre en un factor de controversias, teniendo en cuenta siempre, que la realidad de Europa occidental es muy distinta a la América Latina.

e) Regulación institucional: corresponde a la necesidad de adecuar el aparato jurídico institucional en términos de eficiencia acorde a la realidad de los nuevos tiempos, que hagan posible una dinámica interna y permitan una complementación con otras legislaciones. Es la expresión de cambiar el control estatal por la regulación estatal. Aspecto central de esta cuestión, se refiere a la relación entre empresarios y gobierno, donde existe una carencia de coordinación en torno a los objetivos económicos y políticos de estos actores.

Es necesario preocuparse del problema de la gobernabilidad de las democracias. Uno de los problemas que más afecta la estabilidad de los regímenes democráticos son los conflictos Presidente-Parlamento o Congreso, la imposibilidad de construir mayorías estables, la incapacidad de orientar positivamente la relación civil-militar, todos los cuales pueden enfrentarse a través de la corrección de mecanismos institucionales, una vez definidos los objetivos estratégicos de cada Estado.

Lo señalado anteriormente afecta a los actores de la integración, tales como los gobiernos, los empresarios, los inversionistas, los partidos políticos, los organismos internacionales y a los especialistas. Cabe señalar que existe una disociación evidente entre los objetivos del sector público y privado de cada país.

La integración desde esta perspectiva se nutre del aporte interdisciplinario, que considera entre ellos la más amplia gama de ciencias y especialidades. La aproximación política considera que los problemas políticos y socioculturales distan mucho de estar resueltos, tanto por la carencia de voluntad política como por la diversidad de intereses existentes entre los países de la región. En este sentido, la integración se coloca en forma de pirámide invertida, donde la base más ancha corresponde a sus intentos, y el vértice a sus resultados concretos.

#### **1.4. Globalización e integración**

En las postrimerías del siglo pasado, caracterizado como tumultuoso, incierto y de extremos, se pueden observar alguna mega tendencia. Una es el carácter invasor de la tecnología. Otra es la presencia del valor cultural de una pretendida modernidad. Una tercera tendencia es un cambio sustancial del sistema de relaciones entre Estados y sociedades, desde una configuración internacional a una configuración global. En este sentido, el análisis de dos conceptos relacionados con este cambio la integración y la globalización adquiere particular importancia<sup>31</sup>.

Aunque es sabido que los términos integración y globalización son distintos, en el discurso contemporáneo, ambos se usan, ya sea indistintamente, o en forma muy próxima, implicando que el proceso de integración conduciría a la globalidad.

Frente a la dificultad de establecer un concepto más o menos preciso de la globalización, optaremos por describir brevemente lo que éste fenómeno implica. Según las palabras utilizadas por Ghymers, "globalización designa un proceso amplio y acumulativo de aumento de las interdependencias entre las economías nacionales y de reducción de las barreras y distancias entre mercados nacionales, a raíz del crecimiento rápido de las transacciones internacionales, tanto para los bienes y servicios como para los factores de la producción. Este proceso apareció en el campo financiero con la liberalización financiera y la emergencia de un mercado de capitales a nivel mundial, pero el mismo fenómeno mas progresivo se desarrolló, también, en el resto de la economía con la apertura comercial, el fracaso de los esquemas proteccionistas y la evolución tecnológica. Estos desarrollos permiten hablar ya de la emergencia de un mercado único mundial, no solamente financiero y de materias primas sino que, también, industrial e incluso gran parte de los servicios"<sup>32</sup>.

Una vez establecido a grandes rasgos lo que implica la globalización y profundizado el estudio de lo que implica la integración, resulta oportuno establecer una diferenciación entre estos dos conceptos:

---

<sup>31</sup> Nef, Jorge. "Los procesos de integración y la globalización", en Revista Diplomacia N° 82. Chile: Academia Diplomática Andrés Bello, Enero-Marzo 2000, p. 11.

<sup>32</sup> Ghymers, Christian. La problemática de la coordinación de políticas económicas. Santiago de Chile: serie Macroeconomía del desarrollo, N° 10, LC/L.1674-P, CEPAL, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, 2001, pp. 55 y ss.

"La diferencia sustantiva entre la integración y la globalización está dada por cuatro factores: La globalización es más amplia y general y contiene en menor grado el elemento explícito o voluntarista de política que existe en la integración. La integración presupone un grado de negociación y, por mínima que sea, de igualdad entre las partes. La globalización, en cambio, es un proceso impuesto por un contexto externo y en el que los términos de la adhesión están, por lo general prescritos a priori.

La integración se plantea por lo común como un proceso de transfronterización de países, y no sólo de empresas y economías. En este sentido, la integración involucra a múltiples actores sociales y a factores de producción más allá del capital.

"La integración es un concepto eminentemente regional, o constitutivo de bloques, antes que un proceso de trilateralización a escala planetaria de esos mismos bloques.

"Finalmente, la integración carece de la orientación determinista de la globalización."<sup>33</sup>

Es innegable, no obstante, que los procesos de integración real han facilitado el posterior proceso de globalización y que ambos han sido siempre liderados por los sectores de punta en la economía. Este fue el caso de las grandes empresas industriales y extractivas en los años 60 y del capital financiero y las comunicaciones en los años 90 del siglo pasado.

---

<sup>33</sup> Nef, Jorge. Op. cit., p. 12.

## CAPÍTULO II

### EL ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

#### **2.1 México y su Participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC)**

Uno de los acuerdos más importantes que firmó México en su apertura comercial y como antecedente de la Organización Mundial de Comercio fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

La importancia era relevante, representaba la apertura de la economía, la prueba tangible de que México se convertía en un país abierto no sólo al comercio sino a las normas de diversos organismos que regían y dictaban la política comercial como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

El GATT, considerado como un tratado multilateral que representaba a más de cuatro quintas partes del comercio mundial, a su inicio fue considerado como el único instrumento multilateral que establecería normas acordadas para regular el comercio internacional.

En primera instancia el GATT funcionó como un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros discutirían y resolverían sus problemas comerciales negociando juntos con el único fin de ampliar todas las oportunidades comerciales que se pudieran presentar en el mundo.

La idea de crear un organismo de esta magnitud surgió después de la Segunda Guerra Mundial, misma que fue provocada por las luchas intercapitalistas que solo buscaban tener el control sobre los mercados internacionales; al terminar la guerra los países vencidos mostraban casi total destrucción de sus aparatos productivos por lo que surgieron programas de ayuda financiera como el Plan Marshall para los países europeos devastados.

Una vez controlada esta situación se acentuó la preocupación por crear una organización especializada en atender las cuestiones comerciales. Por lo que entre los años 1947 y 1948 se llevó a cabo una conferencia respaldada por la Organización de Naciones Unidas (ONU) en la Habana, la cual tenía entre otros objetivos crear las condiciones de estabilidad y bienestar para asegurar el mantenimiento de las relaciones amistosas entre países mediante la firma de un convenio (la Carta de la Habana).

Esta relación se lograría mediante el aumento en la producción y el intercambio de bienes, entre otros. Mediante la carta de la Habana se buscaba formar una Organización Internacional de Comercio como moderador y organizador de las relaciones comerciales entre países, pero desgraciadamente no resultó ya que existían diferencias al respecto entre los países desarrollados y subdesarrollados por lo que la aceptación de dicha Organización no se llevó a cabo.

Pero mientras se discutía la aceptación de la misma, Estados Unidos sugirió aprovechar las disposiciones contenidas en el Art. IV relativo a la política comercial de la Carta de la Habana para iniciar negociaciones que tendieran a la reducción de barreras arancelarias. El resultado de esta sugerencia llevó a la firma de un protocolo de aplicación provisional, el cual se convirtió en el GATT para 1947, sustituyendo a la Organización Internacional de Comercio.<sup>34</sup>

El GATT fue el resultado de conversaciones entre 23 países (12 industrializados y 11 en desarrollo) que tuvieron lugar en paralelo a las conversaciones para la creación de la OIC.

Las negociaciones que tuvieron lugar en la Habana en 1947 no dieron sus frutos debido a la reticencia del Congreso de los Estados Unidos en ratificar el acuerdo. Finalmente, el GATT fue el único resultado de los acuerdos y éste impulsó la reducción de aranceles entre los Estados miembros<sup>35</sup>.

Al surgir el GATT, uno de los instrumentos para llegar a acuerdos amistosos entre países fueron las rondas celebradas:

- 1ª. Ronda en el año 1947 en Ginebra.
- 2ª. Ronda en el año 1949 en Francia.
- 3ª. Ronda en el año 1951 en Inglaterra.
- 4ª. Ronda en el año 1956 en Ginebra.
- 5ª. Ronda en el año 1960 en Ginebra.
- 6ª. Ronda en el año 1967 en Ginebra.
- 7ª. Ronda en el año 1973-1979 en Ginebra (originalmente iniciada en Tokio).
- 8ª. Ronda en el año 1986 en Uruguay.

En esta última ronda se comenzó a discutir la transformación del GATT en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Al surgir el GATT sus principales propósitos fueron:

- La expansión del comercio mundial para contribuir al desarrollo económico de las naciones participantes.
- Igualdad de oportunidades y trato durante el intercambio comercial.
- Discusión, en igualdad de condiciones de aquellos obstáculos que limitaban el comercio internacional.

También contaba con cláusulas del acuerdo como lo eran:

**Cláusula de la nación más favorecida:** Este principio indicaba que todos los integrantes del GATT estaban obligados a concederse un trato tan favorable como el que otorgasen a otro país, en lo relativo a la aplicación y manejo de los gravámenes de exportación e importación. Esto quería decir que sus miembros no podían conceder ciertas ventajas comerciales a uno o a un grupo de países.

---

<sup>34</sup> Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. México: Grijalbo, 1988, pp.. 1-10.

<sup>35</sup> "[http://es.wikipedia.org/wiki/Organiza%C3%B3n\\_Mundial\\_del\\_Comercio](http://es.wikipedia.org/wiki/Organiza%C3%B3n_Mundial_del_Comercio)"

**Cláusula de tratamiento nacional:** Dispuso que los productos importados fueron tratados en igualdad de condiciones que los nacionales y rechazara los mecanismos de subvención a las exportaciones. Solo en casos especiales se aceptaría el incumplimiento de esta norma.

**Eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección:** a fin de erigir el arancel aduanero como único instrumento para proteger el aparato productivo de cada país: La finalidad de este principio era transparentar los grados de protección para facilitar la competencia entre los países. Únicamente se concedía la excepción a esta regla cuando existían serios problemas en la balanza de pagos, determinados por el FMI, en cuyo caso, las restricciones no deberían ser excesivas y se retirarían progresivamente hasta su eliminación total una vez que los problemas se hubieran superado.

**Estabilidad en las condiciones arancelarias:** Cada país tenía la obligación, una vez concluida la negociación entre las partes contratantes, de cumplir con la aplicación de los aranceles en los niveles acordados y contenidos en las listas que forman parte de sus compromisos aceptados en el seno del GATT. Esta norma buscaba asegurar la claridad en las reglas del comercio mundial y abatir las modificaciones que solo entorpecerían el comercio.

**Consultas y quejas:** Cualquier miembro del GATT que estimase violados sus derechos, podía acudir al organismo a solicitar la celebración de consultas con él o con los países que no cumplieren las obligaciones derivadas del acuerdo general, para arribar a una solución satisfactoria.

Al celebrarse la firma del GATT solo se contaba con 23 países contratantes.<sup>36</sup>

De 1947 a 1980 el GATT contaba con una gran fuerza en el mundo y cada día se suscribían más países por ser la única forma de ingresar al mercado mundial de manera fácil y aparentemente más favorable.

Durante los primeros años de la década de los ochentas del siglo XX, México se encontraba bajo una seria crisis y su comercio se encontraba totalmente cerrado; una de las posibilidades que tenía México era ingresar al GATT en 1980 pero, el gobierno mexicano decidió no adherirse a dicho acuerdo por considerar que los elementos de protección e impulso que ofrecía el GATT no eran los que requería el desarrollo económico mexicano conforme al plan global y a los planes sectoriales.

Para esa fecha México dependía, como hasta hoy, en gran parte, de sus exportaciones petroleras y sus principales importaciones radicaban en bienes de capital.

Pero a partir de 1984 la estructura de las exportaciones comenzaron a variar tomando gran importancia las agrícolas y de recursos naturales en general, pues representaban un alto porcentaje de la totalidad.

---

<sup>36</sup> Martínez Peinado, Javier. Economía Mundial. México: Mc Graw Hill, 1995, p. 55.

En lo que respecta a las importaciones, estas seguían siendo fundamentalmente de productos industriales: Al término de 1982 México enfrentaba una deuda externa de 87,400 millones de dólares, de los cuales 63,000 millones correspondían al sector público<sup>37</sup>. Por otro lado existían alzas en las tasas de interés internacional lo que representaba un gran problema porque la deuda cada vez era más difícil de pagar y el único respaldo que se tenía para cubrir ese compromiso era la venta del petróleo, pero este mostró una caída en su precio, por lo que se comenzaron a realizar esfuerzos por diversificar las exportaciones y alentar las de manufacturas.

A partir de este momento el gobierno Mexicano identificó que no podía evadir a las formas comerciales internacionales que había y la manera de penetrar al mundo del comercio internacional era por la vía del GATT, quien representaba en ese momento al exclusivo organismo de alcance multilateral. De no ingresar México en ese momento, se encontraría fuera de un comercio favorable y se le excluiría por no contar con los lineamientos de la organización, conformándose solo con mantener relaciones bilaterales.

Fue por eso que ante la necesidad de contar con una estrategia económica de negociaciones comerciales que permitieran tener acceso a los mercados internacionales, se pensó seriamente en el ingresar al GATT, como una alternativa viable, que proporcionaría el acceso a los diversos mercados, así se pidió al senado de la república su opinión sobre dicha adhesión y fue autorizada el 25 de noviembre de 1985.

Dentro de las razones que explicaban el por qué era conveniente que México participara en dicho acuerdo se encuentran las siguientes:

1. Uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo era en ese momento el desarrollo de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permitiera el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Dentro de ese plan se contemplaba la negociación comercial como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo y el GATT representaba un instrumento multilateral de negociación que permitiría cumplir con ese propósito ya que la negociación y el intercambio de concesiones permitirían un acceso amplio para los productos mexicanos en sus mercados de destino.

2. En el citado acuerdo se contemplaba una serie de disposiciones para proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones firmantes, cosa que era de suma importancia para México ya que todavía la protección del mercado interno era de gran interés para el país.

3. El GATT contaba con mecanismos de solución de controversias, mismo que ampliaba las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. En este contexto se ofrece a México un instrumento más para la solución pacífica de las controversias y la defensa de los intereses comerciales.

---

<sup>37</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1983-1998. México: Poder Ejecutivo Federal. SPP, 1983.

4. Existía un hecho innegable, la economía y principalmente el comercio internacional, estaban atravesando por una situación de ajustes y reestructuración con base en negociaciones multilaterales y bilaterales; por eso era importante que México aprovechara para su propio proceso de reconversión industrial, la posibilidad de participar activamente en dicho foro, de esta manera tendría acceso a la participación de los mecanismos multilaterales de negociación sin limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral.

De esta manera el 26 de noviembre de 1985 el gobierno de México presentó formalmente su solicitud de adhesión al GATT<sup>38</sup>. A partir de ese momento, se suponía que México ya contaba con las ventajas de ingresar al GATT como lo eran: Contar con un foro en el cual se resolvieran sus controversias comerciales y de esta manera fortalecer su poder de negociación dentro del contexto multilateral, al participar en las rondas de negociaciones multilaterales, en invertir en la instrumentación de las nuevas normas comerciales. Con base en que la mayor parte del volumen del comercio de manufacturas estaba regulado por principios y normas codificadas en el GATT y que las partes contratantes del acuerdo realizaban cerca del 85 por ciento del comercio internacional, México al ser parte contratante de este, contaría con un acceso mas amplio de sus exportaciones en los mercados internacionales y de acuerdo con su calidad. Supuestamente:

a) El hecho de pertenecer al GATT, obligaría al sector industrial del país a mejorar la calidad y precios de sus productos para no verse desplazados. (Cosa que en realidad no sucedió).

b) México no comprometió sus recursos naturales, por lo cual no perdería soberanía con respecto a su política petrolera, además de que el Artículo XX del GATT señalaba que se podían reducir las exportaciones de los recursos naturales no renovables cuando así lo dictara el interés nacional y en cuanto a las materias primas, se podía restringir la exportación cuando fuera necesario para asegurar el suministro de éstas a la industria. (Tampoco fue así).

Por otro lado también existían desventajas como lo eran:

a) La política comercial de México dejaba de ser totalmente autónoma al estar sujeta a las disposiciones del GATT con respecto a concesiones, subsidios, salvaguardas, etc.

b) La planta productiva no estaba preparada para participar de lleno en una competencia internacional debido a que el nivel competitivo se encontraba por debajo del nivel internacional aceptable y el acceso de diversos productos a México, podrían desplazar a los productos nacionales; esto aunado a las restricciones crediticias existentes y a la recesión económica del país contribuyó a la quiebra de pequeñas y medianas industrias, lo que a su vez tuvo por consecuencia un incremento en el desempleo.

---

<sup>38</sup> El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gabinete de Comercio Exterior, 1986.

c) Las exportaciones de los productos mexicanos, al ser tradicionalmente agrícolas y manufacturados, se topaban con restricciones no arancelarias por parte de algunos países miembros del GATT.

d) El participar dentro del GATT, no implicaba necesariamente que se exportarían grandes volúmenes para captar por consiguiente grandes cantidades de divisas.

e) A pesar de que el GATT ofrecía bases para respaldar a sus partes contratantes de agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, medidas antidumping o impuestos compensatorios por parte de otras partes, no se estaba a salvo de sufrir lo antes mencionado.

f) La autonomía del estado mexicano no estaba totalmente salvaguardada, ya que por medio del GATT en su Artículo XV referente a las disposiciones en materia de cambio, se sujetaba a México a establecer consultas con el Fondo Monetario Internacional y alinearse a las disposiciones que esta materia determinaba.

Finalmente, como todo acuerdo los efectos se dejaron sentir a partir de 1987 estos fueron:

1. El incremento de las importaciones temporales en casi el doble de las importaciones definitivas ya que los proveedores nacionales comenzaron a perder batalla con los competidores extranjeros en cuanto a la venta de insumos para la elaboración de bienes de exportación.

2. La aguda caída de la producción industrial nacional, esto por el rezago que los empresarios mexicanos mostraron respecto a los competidores extranjeros.

3. Incremento de las importaciones de los productos que México negoció con el GATT en 1986 correspondientes a 225 concesiones arancelarias de industrias asociadas a la CANACINTRA.

4. Si bien se incrementaron las exportaciones en un 11.8% durante 1988, las importaciones rebasaron esa cifra hasta llegar al 49%.

5. La promesa de que se reduciría la inflación, no se llevó a cabo debido a que cada día la elevación de los precios se hizo incontrolable para el gobierno, ya que los comerciantes del país seguían vendiendo a altos precios, independientemente de los costos de adquisición.

6. Las ganancias que se concentraron por concepto de exportaciones fueron captadas por pocas empresas.

7. Se llegó a liberar artículos de lujo innecesarios para cubrir los requerimientos nacionales mínimos de bienestar.

La creación de la Organización Mundial de Comercio OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. También se hizo realidad en una forma actualizada el intento fallido de crear en 1948 la Organización Internacional de Comercio (OIC). Hasta 1994, el sistema de comercio fue regulado por el GATT, rescatado de la tentativa infructuosa de crear la OIC. El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia el decenio de 1980 el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Esto condujo a la Ronda Uruguay y en última instancia a la OMC.

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) había establecido las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que regulara la cooperación económica internacional, añadiéndose a las instituciones de Bretton Woods, conocidas actualmente como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El plan completo, según lo previsto por más de 50 países, era crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso, pues además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

A pesar de que la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ya se fraguaba desde 1947 bajo el nombre de Organización Internacional de Comercio, fue hasta 1986, con la ronda de Uruguay, que la existencia de esta organización se comenzó a hacer realidad.

Esta ronda duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto.

Participaron en ella 125 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido y, muy probablemente, la negociación de mayor alcance, de cualquier género, en la historia de la humanidad.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda de Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. A pesar de sus avances dificultosos, la Ronda de Uruguay produjo ya inicialmente algunos resultados. En el plazo de sólo dos años, los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobretodo por países en desarrollo).

También revisaron las normas para la solución de diferencias, y algunas medidas se aplicaron de inmediato. Además, establecieron la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo. Pero definitivamente uno de los resultados más importantes fue la suplantación del GATT por la OMC.

Independientemente de las negociaciones que se hicieron para crear la OMC (1995), también hubo temas de gran importancia que se discutieron durante esta Ronda como lo fueron, aranceles, obstáculos no arancelarios, productos obtenidos de la exportación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, productos tropicales, códigos de la Ronda de Tokio, antidumping, subvenciones, propiedad intelectual, medidas en materia de inversiones, solución de diferencias, el sistema del GATT y servicios.

Es de esta manera que la Ronda de Uruguay se considera no solo una de las más importantes sino aquella en que se inician de manera formal las pláticas y la decisión final para formar la OMC.

Al entrar en vigor la OMC entraron también en vigor los acuerdos entre sus diferentes miembros que abarcaron, bienes, servicios y la propiedad intelectual. También se establecieron los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Los Acuerdos incluían los compromisos contraídos por los distintos países, de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Por otro lado se establecieron procedimientos para la solución de diferencias, se concedió un trato especial a los países en desarrollo y se exigió que los gobiernos hicieran transparentes sus políticas, notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

Se puede decir que la OMC es:

- Un mecanismo para el intercambio de compromisos en materia de política comercial.
- Un código de conducta: una serie de compromisos legales específicos que regulan las políticas comerciales de los Estados miembros<sup>39</sup>.

Con la entrada de la OMC se esperaba se llevaran a cabo las reducciones arancelarias aceptadas por los países industrializados extensibles a lo largo de cinco años a partir del 1° de enero de 1995. Su resultado debería ser una reducción del 40% en los aranceles aplicados a los productos industriales, de un promedio del 6.3% al 3.8%. El valor de los productos industriales importados a los que se concedió franquicia arancelaria en los países desarrollados subiría del 20 al 44%.

---

<sup>39</sup> <sup>39</sup> Op. Cit. "[http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n\\_Mundial\\_del\\_Comercio](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio)"

Además, se reduciría el número de los productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes, sujetos a aranceles superiores al 15%, bajaría del 7% al 5%. La proporción de exportaciones procedentes de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15% en los países industrializados descendería del 9% al 5%.

En cuanto a las modificaciones más importantes que hizo la OMC se encuentran las referentes a los acuerdos antidumping. Dichas modificaciones son las siguientes:

1. Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping.
2. Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping.
3. Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping.
4. Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

En lo que se refiere a contribuciones se puede decir que la más importante que ofrecía era tomar más en serio la solución entre diferencias o problemas que se pudieran dar entre países; que es en muchos aspectos el pilar central del sistema multilateral de comercio.

El nuevo sistema de la OMC fue a la vez más riguroso, más expedito y más creíble que su predecesor del GATT. Esto queda reflejado en la mayor diversidad de países que lo utilizan y en la tendencia a resolver las diferencias extrajudicialmente antes de que lleguen a la etapa de la decisión definitiva. A partir de su inicio se ha tratado de que el sistema funcione como se pretendía, es decir, como medio principalmente de conciliación, para facilitar la solución de las diferencias, no simplemente para emitir juicios.

Al reducir la posibilidad de adopción de medidas unilaterales, constituye también una importante garantía de equidad en el comercio para los países menos poderosos.

Actualmente la OMC cuenta con 150 miembros (al 11 de enero de 2007), uno de estos miembros es México que de alguna manera ha obtenido reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones adicionales. Mientras que los países industrializados, por ejemplo, acordaron reducir sus aranceles aplicados en 40% en promedio, México acordó reducir su techo arancelario general de 50% a 35%, lo cual no implicó una apertura efectiva adicional.

La actividad de México en la OMC se ha orientado a aplicar los compromisos resultantes de la Ronda de Uruguay. Así el país dio cumplimiento a las obligaciones de notificación conforme a los acuerdos de la OMC y examina, entre otros asuntos, las iniciativas presentadas por otros países en aspectos como reducciones arancelarias y de subsidios agrícolas internos y a la exportación; en general la OMC lo único que ha hecho es darle continuidad a lo que fue el GATT, solo que bajo reformas, que han dado lugar a diferencias entre acuerdos; pero el objetivo sigue siendo en general el mismo, reducir las barreras arancelarias y no arancelarias y facilitar entre países el intercambio comercial, de manera que todos sus miembros salgan beneficiados.

## 2.2. El Proceso de Globalización Económica

El fenómeno de la globalización económica, es el resultado de la interdependencia de las economías nacionales que podemos apreciar desde el siglo XVI, donde el comercio internacional experimentó un crecimiento inusitado, debido al descubrimiento de nuevas rutas de navegación al Oriente y a América. La revolución industrial y posteriormente el desarrollo tecnológico que ha reducido costos y distancias, contribuyeron a un rápido desenvolvimiento económico más profundo y trascendente, generándose así, una “economía mundial que ha dejado de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una enorme red de interconexiones industriales, financieras, tecnológicas y comerciales a escala global”<sup>40</sup>.

La interdependencia se ha incrementado más y en los últimos veinte años ha adquirido una nueva dinámica que constituye una verdadera globalización. Esta última, ha ido cobrando forma; presenta la incorporación de procesos industriales a través de las fronteras nacionales y ha transformado la naturaleza de la actividad económica en el mundo. La globalización apunta hacia una tendencia mundial actual que modifica los patrones tradicionales de empleo, de las materias primas y de las exportaciones, mismas que, cada vez más, van a caracterizar al mundo internacional<sup>41</sup>.

Así, “la globalización es un término que empezó a utilizarse en la década de los ochenta [del siglo pasado] para referirse a una serie de acontecimientos en el ámbito mundial, de intensidad universal.”<sup>42</sup>

La organización económica mundial en los principios del siglo XXI, se encuentra en un período de reestructuración y reacomodo. La sociedad internacional debe entender el efecto de las transformaciones y los complejos fenómenos surgidos en los años recientes. Esta etapa de transición está todavía sujeta a la rivalidad entre los grandes poderes económicos que, en algunos casos, se encuentran a su vez bajo la presión de conflictos y desequilibrios internos. La economía mundial responde al surgimiento de nuevos actores y esta condicionada por el encuentro entre fuerzas e intereses que habrán de marcar el nuevo entorno.

Los países se ven inmersos en las nuevas tendencias de la economía mundial, y esto hace prácticamente imposible para cualquier Estado y aún región, busque su desarrollo en forma aislada. La globalización económica es entonces, el fenómeno económico de mayor impacto en las relaciones internacionales.

La Globalización económica se da a través de los mercados en cuatro dimensiones fundamentales<sup>43</sup>:

---

<sup>40</sup> Aspe Armella, María Luisa, et al., op. cit., p. 22.

<sup>41</sup> *Ibíd.*, p. 24.

<sup>42</sup> El Mercado de Valores; México: NAFIN, mayo de 1994, p. 39.

<sup>43</sup> René P. Villareal. “El Sistema Económico Mundial y la Globalización”. La Globalización y las Opciones Nacionales. FCE. 2000.

- *En la producción y en la inversión, vía la fábrica mundial.*
- *En el comercio, vía los acuerdos regionales como el de América del Norte con el TLC, el MERCOSUR, la Unión Europea, etc.*
- *En la información, a través de Internet y el desarrollo de telecomunicaciones.*
- *En la dimensión financiera, por la elevada movilidad de capitales desde la muerte de Bretón Woods en 1971 y su aceleración a través del dinero electrónico.*

De acuerdo con René Villarreal, las tendencias emergentes que mueven el mundo a la globalización destacan las siguientes:

“La presencia de una gran transformación impulsada por la llamada tercera revolución económica e industrial que se asiente en la electrónica, la informática, la robótica, los nuevos materiales y la biotecnología”.

El nuevo esquema de producción global a través de la fábrica mundial, que se integra por medio de la subcontratación y la descentralización de procesos en un gran número de países, la producción de partes, componentes, diseño de productos y servicios.

La creciente integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales, donde la estabilidad económica y el crecimiento de los países dependen de su participación en la economía global. Paso de las economías nacionales y los modelos de desarrollo integral o autosuficiente a la interdependencia económica y la búsqueda de ventajas comparativas dinámicas.

El fin de la bipolaridad y el surgimiento de una tripolaridad económica, entre grandes líderes y sus respectivos bloques económicos; Estados Unidos, Alemania y Japón.

La formación de alianzas estratégicas entre países y entre empresas. Integración de países en grandes zonas económicas (bloques), que se abren entre sí y establecen condiciones de libre comercio, apertura y reciprocidad, las cuales además de aprovechar ventajas comparativas, permiten la complementación económica y elevan su capacidad exportadora para competir con otros bloques.

Crisis de las ideologías, de los modelos sociales y de los paradigmas científicos que dominaron el horizonte mundial y el diseño social de los siglos XIX y XX<sup>44</sup>.

El proceso de globalización de la economía mundial de la producción, del comercio, de los servicios e inversiones se caracteriza por un creciente flujo en la cooperación regional o internacional, y viene acompañado de dos actores que son: la revolución tecnológica, que afecta diversas actividades económicas a escala mundial incluyendo las telecomunicaciones y; la predominación de las doctrinas de libre comercio, que ha significado el reemplazo de las estrategias de desarrollo de algunos países.

---

<sup>44</sup> Villarreal, René. “La Globalización Económica”. Revista Mexicana de Política Exterior. México: SRE, IMRED, 1992, No. 35, pp. 42 y 43.

Para juzgar las ventajas y los inconvenientes de la globalización es necesario distinguir entre las diversas formas que adopta ésta. Algunas formas pueden conducir a resultados positivos y otras a resultados negativos. El fenómeno de la globalización involucra al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa, a los fenómenos migratorios, al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural.

Por ejemplo, la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo sin que haya mecanismos compensatorios que prevengan y corrijan las presiones especulativas, ha provocado graves crisis en diversas regiones de desarrollo medio: el sudeste asiático, México, inclusive Turquía, Argentina, etc. Estas crisis han generado una gran hostilidad a la globalización en las zonas afectadas. Sin embargo, sería absurdo negar de los flujos internacionales de capital que son imprescindibles para el desarrollo.

El comercio internacional es positivo para el progreso económico y para los objetivos sociales de eliminación de la pobreza y la marginación económica de todos. Sin embargo, la liberación comercial, aunque beneficiosa para el conjunto del país afectado, provoca problemas serios en algunos sectores, por lo que se requiere la intervención del Estado.

Se quiere que los avances de la globalización sean de mejoramiento social, es decir, sin que disminuya el bienestar de nadie, es necesaria la intervención de los gobiernos y los organismos internacionales redistribuyendo los beneficios y compensando a los afectados.

En cualquier caso, aunque el progreso global facilite la consecución a largo plazo de objetivos sociales, la especial gravedad de algunos problemas requiere una actuación decidida, sin esperas por parte de los actores involucrados.

El modelo exportador funciona sobre la base de salarios reales bajos y restringida participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste<sup>45</sup>.

En el plano social, los cambios en el sistema productivo se han traducido en el fortalecimiento y enriquecimiento de las capas altas ligadas al sector exportador y a las actividades financieras, en el debilitamiento de las clases medias, así como en el incremento de los marginados y excluidos<sup>46</sup>.

Entre los beneficios de la globalización económica se pueden apreciar: la disposición de diversos productos de gran parte del mundo, el mejoramiento de las comunicaciones, la posibilidad de adquirir tecnología, la cultura, el turismo, entre otros.

Con el modelo exportador existen perjuicios en ramas y sectores de la economía que se encuentran desligados del avance económico y de los procesos productivos alineados al comercio exterior.

---

<sup>45</sup> "Revisitando la teoría del desarrollo bajo la globalización". Arturo Guillén R. ECONOMÍA UNAM. 1 ENERO- ABRIL 2004.

<sup>46</sup> Idem.

### 2.3. La Conformación de Bloques Económicos

A partir de los años setenta del siglo pasado se fueron registrando cambios de gran significado en la economía internacional, que tenían su origen principalmente en:

- a) “Las transformaciones tecnológicas intensas nacidas en gran parte de los adelantos científicos de la posguerra;
- b) La distinta capacidad relativa de los países de alta industrialización para aprovecharlas con fines productivos de comercio.
- c) Las fuertes fluctuaciones en la oferta y la demanda de los productos básicos, reflejadas en sus precios y en los abastecimientos y;
- d) Las políticas financieras y monetarias que las principales economías industrializadas han seguido, cada una por su lado, con efectos recesivos en ciertos períodos, en especial sobre las economías de los países en vías de desarrollo<sup>47</sup>.

Es conveniente agregar a lo antes señalado, los importantes cambios históricos que se gestaron durante los últimos años del siglo XX y los primeros años del presente siglo, en la política y economía internacional; el fin de la guerra fría, la desintegración de la Unión Soviética y la victoria de la coalición multinacional en la guerra del Golfo Pérsico, la ocupación de Irak por la coalición internacional liderada por Estados Unidos, el arme nuclear de Irán y Corea del Norte, entre otros eventos.

Hechos que resultan evidentes y que contribuyeron a esas grandes transformaciones de la economía internacional, aunados a los profundos cambios en las relaciones políticas entre naciones, que conducen a la sociedad, dentro de un marco globalizado, hacia una integración planetaria.

El desarrollo histórico es un proceso de continua integración entre los países en todas sus manifestaciones económicas, políticas, culturales, entre otras, que en nuestro tiempo se ha visto acelerada por los nuevos avances tecnológicos como el uso del internet a nivel mundial, que no sólo han permitido estrechar el ámbito de comunicación entre las naciones, sino también, han hecho más dinámico el intercambio de bienes, servicios y capitales.

De esta forma, desde el punto de vista económico, la integración puede entenderse como un proceso por medio del cuál, dos o más países se unen, con el objetivo de formar un mercado más amplio, que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de sus economías, que les permita competir en los mercados internacionales<sup>48</sup>.

---

<sup>47</sup> Vega Casanova, Gustavo (coordinador). México ante el Libre Comercio con América del Norte; México: El Colegio de México, 1991, p.55.  
<sup>48</sup> Romero, Alberto. "Entorno Internacional". TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Colombia: Universidad de Nariño, Mayo de 2000. Vol. I No.1, pp.1-18

Las tendencias de complementariedad de las economías en la actualidad, y la búsqueda de un bienestar compartido entre diversos países, ha hecho necesario establecer agrupaciones comerciales y económicas de países mediante un sistema de interdependencia económica-comercial entre ellos.

La formación de bloques económicos y zonas de libre de comercio son hoy en día, la vía alterna para solucionar asuntos de tipo económico y comercial en diversas regiones del planeta.

La integración económica es un proceso mediante el cual, se pretende reducir al máximo las barreras económicas y comerciales entre los países que forman parte, tratando a su vez, de armonizar las políticas entre ellos.

La conformación de bloques regionales de comercio, el proceso de integración a diferentes niveles, han sido, desde los inicios de la década de los ochenta, la vía para lograr mayor competitividad a nivel regional. Ejemplo de los anterior, se pueden citar a la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México, la Cuenca del Pacífico, entre otros, pero en esta última aclararemos que solo es un proceso de integración económica.

Dentro de estos ejemplos, destaca la Unión Europea que reúne a un número importante de países, como el bloque entre naciones de Europa, el que tiene un avance importante, hasta llegar en la actualidad a unificar su moneda y política fiscal, asimismo el tránsito libre de personas y de capital entre los países miembros.

Existen diferentes formas de integración económica, según el grado de avance de la integración misma, y las variables que se utilicen para cada caso:

Atendiendo a lo anterior, cada una de las etapas de integración económica se diferencia de la otra, según el grado de cohesión económica, comercial y política entre los países que la conforman.

La integración económica trae consigo algunas ventajas como lo son:

- a) Mayor y mejor aprovechamiento de economías a escala.
- b) Intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
- c) Incrementar el poder de negociación en la esfera de las relaciones internacionales.
- d) Acelerar el ritmo de desarrollo a partir de la consolidación de estructuras productivas más eficientes y competitivas<sup>49</sup>.

En la actualidad, las tendencias mundiales giran en torno a intereses de tipo económico, por lo que, las relaciones entre países va en aumento, creando una gran interdependencia económica entre ellos.

---

<sup>49</sup> Icaza, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. El Orden Mundial Emergente. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994, p. 19.

La integración económica es considerada como uno de los resultados de la interdependencia, es la prueba que manifiesta, que un Estado ya no puede sobrevivir como ente autónomo, y de ahí, su necesidad por ampliar vínculos y nexos con el exterior. Los Estados de una determinada región geográfica tienden a formar zonas de cooperación que se les denominan bloques económicos regionales.

Las nuevas tendencias mundiales apuntalan hacia un objetivo común, el desarrollo, para unos como medio para seguir conservando su liderazgo como potencias económicas, ya sea emergentes o anteriores; para otros como la única forma para subsistir a las nuevas exigencias de nuestros días.

Por último, no puede pasarse por alto, la controversia que se ha generado con referencia a la conformación de bloques regionales de comercio y que pueden constituirse en fortalezas políticas y económicas excluyentes de otras zonas geográficas, en amplia competencia e incluso, en abierta guerra económica.

El mundo enfrenta un proceso entre la regionalización y globalización económica, así como entre el proteccionismo y liberalismo económico; no obstante, estas situaciones representan desafíos que reflejan, sin duda, incertidumbre como resultado de esa transición que vive la comunidad internacional, ante ese inicio que se puede denominar nuevo orden mundial.

Como en su momento predijera Gramsci “lo viejo esta muriendo y lo nuevo no termina de nacer; en esta incertidumbre se da entonces una gran diversidad de síntomas moribundos”<sup>50</sup>.

Ciertamente, la incertidumbre de la que se habla se da precisamente ahí, entre un anunciado orden mundial que nace, frente a otro que muere, donde las estructuras emergentes aún no se consolidan.

Sin embargo, aunque los bloques regionales ya existentes sean distintos en grado de avance, este es el primer paso para que los países se organicen en el ámbito regional ayudando a organizar también, la economía mundial de una forma más eficaz, de tal manera, que procurará posiblemente una mejor globalización.

La globalización está obligando cada vez más a los países a buscar la asociación en bloques comerciales para poder competir con éxito. Estos bloques pueden caracterizarse por una mayor o menor apertura, pero cada vez son más importantes.

De ellos, como ya se mencionó la Unión Europea es el grupo más avanzado en el proceso de integración, aunque existen otros con diverso éxito como el Foro Económico Asia-Pacífico (APEC).

Los países de América no han sido ajenos a este proceso de formación de bloques regionales, algunos de ellos, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), están entre los más trascendentales del mundo.

---

<sup>50</sup> Cfr. Tamames, Ramón y Begonia González Huerta. Estructura Económica Internacional. España: Alianza, 2003. p. 22.

Al inicio del nuevo siglo, y desde los últimos años del siglo XX, el mundo enfrenta un nuevo orden internacional. Sus principales manifestaciones son la globalización y la civilización, con relaciones cada vez más complejas. Sin embargo, se entiende por globalización la progresiva permeabilidad de las fronteras, especialmente en las relaciones comerciales y políticas entre los países, el desarrollo acelerado de las tecnologías y el mercado de las comunicaciones, que facilita la circulación de personas, bienes y servicios.

Actualmente, los países no pueden subsistir o vivir ajenos a lo que ocurre en otras latitudes del mundo, nos encontramos en un planeta totalmente interrelacionado, como efecto del proceso de globalización. Lo que sucede en otros lugares determinados tiene repercusiones mundiales.

La dinámica de la economía internacional indica que el mundo se encuentra en un proceso de continuo reordenamiento, caracterizado por la aparición de grandes y variadas organizaciones que trascienden el debate en torno a las Relaciones Económicas Internacionales a un escenario interregional.

El TLCAN es la expresión formal de una integración económica ya bastante avanzada entre los tres países socios, Canadá, Estados Unidos y México, sobretodo entre éstos dos últimos, sin embargo, el acuerdo formal profundiza esta integración económica preexistente.

A diferencia de la Unión Europea, en la cual los países socios tienen más o menos niveles de desarrollo, estructuras económicas, sistemas políticos y rasgos culturales parecidos, el bloque norteamericano reúne a dos países muy desarrollados, de democracia liberal y de cultura anglosajona Estados Unidos y Canadá, con un país como México, que es semi-desarrollado, con un sistema político basado en la actualidad por tres partidos dominantes (en la actualidad gobernado por el Partido Acción Nacional) y con una cultura, por supuesto más antigua, hispano-precolombina.

Como región real, el bloque norteamericano comparte esta característica con varias otras regiones del mundo, pero como región formal, es hasta ahora el primer caso en la historia económica contemporánea.

Como región formal, el TLCAN es un acuerdo económico (primera etapa de integración) y a diferencia de la Unión Europea, no corresponde a un proyecto político común y no considera la creación de instituciones políticas o técnicas comunes (supranacionales).

El TLCAN es una zona de libre comercio y no una unión aduanera como lo fue al principio la Unión Europea, en la actualidad Europa es una comunidad, lo que significa una etapa superior de integración; pero es cierto que, debido a la liberación creciente del comercio de bienes y servicios a nivel mundial, los aranceles y otras restricciones se encuentran en proceso de reducción y la diferencia entre estas dos formas de integración es significativa.

También el TLCAN abrió una zona de libre inversión tanto productiva como financiera, en la medida que acentúa la apertura y la desregulación, especialmente en México, de las inversiones y de los mercados financieros, bursátiles, monetarios y cambiarios, y de servicios financieros y bancarios. Este aspecto es aún más importante que la creación de una zona de libre comercio para las mercancías. De hecho, en los últimos doce años, los aranceles mexicanos se han reducido de 100% a 10%, en términos generales y con el TLCAN, se prevé se reducirán en 10 a 15 años hasta un nivel de tasa cero por ciento.

Del lado estadounidense, los aranceles impuestos a los productos mexicanos habían bajado también en el mismo período de 40% a 4%, y con el TLCAN, se reducirán a tasa cero por ciento en diez años.

No obstante, si el TLCAN abre una zona de libre comercio y de libre inversión a nivel de toda América del Norte, no tiene previsto, a diferencia de la Unión Europea (y de otros acuerdos regionales), permitir la circulación de personas, al menos entre México y sus dos socios. Aquí el TLCAN no fue una expresión de la integración preexistente, en el sentido que no busca la formalización de los flujos migratorios clandestinos de México hacia Estados Unidos, y la interconexión creciente entre los mercados de trabajo de ambos países, sino al revés, la sustitución de estos flujos de capitales estadounidenses hacia México.

Como región real, el bloque norteamericano tiene una característica única respecto a las demás regiones económicas que integran países de niveles de desarrollo muy diferentes en el marco de las relaciones desiguales. A diferencia del bloque asiático, donde hay una combinación original de poderes económicos nacionales y de un poder regional informal, aquí, el único poder económico regional es el poder económico estadounidense; el peso de la economía de Estados Unidos en la economía real de América del Norte es mucho más grande que la de Japón en Asia Oriental o de la Unión Europea en el Mediterráneo.

No obstante, las relaciones asimétricas existentes entre México y Estados Unidos, el futuro del bloque norteamericano en el sentido real e institucional será determinado probablemente en gran parte por la evolución de la economía y de la sociedad mexicana. Es cierto que el TLCAN, puede profundizar la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos en la medida que impone más limitaciones sobre el grado de autonomía de las políticas económicas del socio más débil. Hay quienes imaginan un escenario negativo de división del país por la integración, a México de su parte norte más desarrollada y más vinculada a la economía del poderoso vecino, y la marginación de sus partes central y sureña.

En el caso de México tal escenario parece poco probable debido a la muy fuerte identidad nacional basada en su rica y antigua historia. Por otra parte, si las características actuales de la economía mexicana no cambian en el mediano plazo dentro del bloque norteamericano, habrá una presión cada vez más fuerte de la sociedad mexicana a favor de renegociación de las disposiciones del TLCAN. La integración creciente a la economía de Estados Unidos durante la última década no tuvo las mismas consecuencias que la integración de los países menos avanzados de Asia Oriental con la economía de su metrópoli regional.

Mientras en Asia la regionalización mejoró los parámetros económicos, (crecimiento, ahorro, inversión, empleo, distribución del ingreso, desarrollo tecnológico) en México mejoró sólo gracias a la entrada de capitales extranjeros, y nada más por un tiempo. Entonces, este segundo escenario de presión a la renegociación del TLCAN, junto a una política económica que, sin olvidar los indispensables equilibrios financieros, será más necesaria para el desarrollo del ahorro, de la inversión, del mercado y de la tecnología nacional.

El bloque europeo y el bloque norteamericano, junto con la comunidad de Estados independientes (CEI), que sucedió a la Unión Soviética, son las únicas regiones institucionales que corresponden a regiones económicas realmente existentes. En cuanto al bloque asiático, representa un caso único también, pero de una región económica real sin expresión formal. Fuera de estas áreas, y especialmente en el sur del mundo, se desarrolló un proceso de regionalización formal o institucional que no siempre corresponde a un proceso real, pero que tiene según los casos varias perspectivas de éxito.

### La regionalización en el sur

América Latina, África y Asia están casi totalmente compartidas en varios acuerdos regionales o subregionales. En América Latina, el Pacto Andino, el CARICOM, el MERCOSUR, El Grupo de los Tres; México, Colombia y Venezuela (este último país se acaba de separar del Grupo por iniciativa del Presidente Chávez) y el Mercado Común de América Central reúnen a todos los países salvo Chile. Recientemente. El Grupo de Río, que reúne a trece países, ha reafirmado la meta de una unión económica a nivel de toda América Latina.

En África cuatro grandes Tratados se comparten el continente con la excepción de Sudan. En el norte, la Unión Magherb Árabe (UMA), reúne a Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Mauritania y desde hace poco tiempo Egipto, en la parte oeste, la Comunidad Económica de los Países de África del Oeste (ECOWAS, por sus siglas en Inglés) reúnen a todos los países del área. En el centro, la Unión Aduanera de los Países de África Central (UDEAC, por sus siglas en inglés o en francés); en su equivalente en las partes orientales y austral, el Acuerdo Preferencia de Comercio (PTA, por sus siglas en inglés) reúne a dieciocho países, mientras que la Conferencia de Cooperación para el Desarrollo de África Austral (SADCC, por sus siglas en inglés) reúnen a los países vecinos de Sudáfrica que se agruparon en los tiempos del apartheid para presentarle un frente común. Recientemente fue adoptada en la cumbre de la Organización de la Unidad Africana (OUA), la decisión de crear una Comunidad Económica Panafricana para el principio de este siglo XXI, con base en las agrupaciones ya existentes<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> López Villafañe, Víctor. Asia en Transición. Auge, crisis y desafíos. México: Siglo XXI Editores, 1999, pp. 75 y ss.

En Asia Occidental, el Consejo de Cooperación del Golfo (CCGC) agrupa a Arabia Saudita y los pequeños emiratos del Golfo Pérsico, mientras la Organización de Cooperación Económica Islámica (ECO) reúne a Turquía, Irán, Pakistán, Afganistán, y desde hace poco tiempo, los países de Asia Central y Azerbaidján. En el subcontinente indio la Asociación de los Países del Asia del Sur, con India, Pakistán, Bangladesh, Sri-Lanka y Nepal, acaba de decidir la creación de una Unión Aduanera a pesar de los problemas políticos que oponen sus dos miembros principales India y Pakistán. En el Sudeste de Asia, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) reúne a Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur y Brunei, a los que se agregó recientemente Vietnam<sup>52</sup>.

Alguno de estos acuerdos, como la Unión del Maghreb árabe, el consejo de Cooperación del Golfo, el PTA, la Asociación del Asia del Sur, y el MERCOSUR, fueron firmados en los últimos años. Otros como el ECOWAS, la UDEAC, la ASEA y el Pacto Andino son más antiguos ya que tienen entre veinte y treinta años, pero recibieron un nuevo impulso también muy recientemente. El Pacto Andino creado en 1969, constituyó una zona de libre cambio en 1992, y una Unión Aduanera en 1994. En cuanto a la ECO, fue creada hace quince años por Turquía, Irán y Pakistán pero en los noventa la dislocación de la URSS permitió su extensión a los países musulmanes de Asia Central y a Azerbaidján.

En su mayoría, estos acuerdos tienen la ambición no sólo de formar zonas de libre comercio y uniones aduaneras, sino también mercados comunes para bienes, servicios, capitales, personas y más allá, verdaderas comunidades económicas (en algunos casos políticas) como lo hizo Europa Occidental, pero en plazos menores de tiempo que los 35 años que ésta necesito para su intervención. Desde este punto de vista, los acuerdos de regionalización firmados en el sur se inspiran más del precedente histórico de la Unión Europea, que de los ejemplos del bloque norteamericano. Aunque están todavía muy lejos de coincidir con regiones económicas reales, estas agrupaciones parecen mucho más ambiciosas que el bloque asiático que ni siquiera existe de manera institucional, y que el bloque norteamericano, o más precisamente que el TLCAN, es una zona de libre comercio y de inversión.

Otros factores son el fortalecimiento de las empresas nacionales, la búsqueda de un mayor poder de negociación en asuntos económicos (y políticos) internacionales, y por supuesto, la cercanía histórica y cultural de países que son normalmente vecinos por geografía.

El factor probablemente más importante para no haber decidido aprovechar antes las ventajas de un mecanismo de asociación económica, en la medida que puede explicar porque el proceso de regionalización en los países del sur se ha desarrollado especialmente en los últimos diez o quince años, es la convergencia de las políticas económicas de la mayoría de estos países hacia una mayor apertura de las economías nacionales al comercio y a las inversiones internacionales. La sustitución de los antiguos esquemas y de la intervención estatal y de inversión pública por políticas de liberalización económica, aunque no siempre de políticas neoliberales, ha favorecido obviamente el desarrollo de flujos de comercio exterior, de capitales y de inversión entre países vecinos, y de mercados comunes, aunque en el marco del desarrollo de estos flujos a nivel más general. Hay que añadir, al menos para ciertas regiones como América Latina, la convergencia de los sistemas económicos y de los regímenes políticos.

---

<sup>52</sup> *Ibidem*.

Así, la regionalización en el sur sería nada más un aspecto de un proceso más amplio de mayor apertura y de mayor integración en los mercados internacionales de bienes, servicios y capitales, es decir de una extensión del proceso de globalización a los países del sur. Eso podría significar que, a pesar de un desarrollo relativo de sus intercambios regionales, las relaciones económicas exteriores de estos países seguirán muy probablemente orientadas hacia los países del norte.

También el éxito relativo del MERCOSUR en América Latina puede estar relacionado con la mayor presencia de empresas transnacionales en las economías de sus miembros. Mientras que en otras partes de América Latina y en África, el atraso del proceso de regionalización podría estar relacionado entre otros factores, a la falta de interés por una regionalización de los mercados de bienes, servicios y capitales.

En realidad las grandes potencias no sólo siguen aprovechando la permanencia de lazos económicos verticales muy fuertes con varios países del sur, más fuertes al menos que los lazos regionales que estos países planean desarrollar. Se han esforzado además en los últimos años en legalizar y aún fortalecer estos lazos a través de la constitución de bloques comerciales Norte y Sur.

Estados Unidos, después de haber firmado el TLCAN con México, plantea la posibilidad de integrar a este tratado otros países como Chile o Colombia. En este caso la Unión Europea ya firmó un tratado de libre comercio con México creando una apertura comercial, cooperación económica y política, abriendo así una competencia con Estados Unidos por los mercados en vía de regionalización de América Latina.

El proceso de regionalización en el Sur es un proceso diverso, de acuerdo con las áreas y los países involucrados. Debido al muy alto grado de dependencia de sus economías frente a la Unión Europea y a Estados Unidos, difícilmente se puede considerar que la regionalización institucional en África y América Latina sea independiente de las estrategias de las empresas transnacionales y las instituciones públicas europeas y norteamericanas.

La regionalización formal en África y en América Latina es un complemento más que un sustituto a la regionalización real que une desde hace mucho tiempo a estas áreas con sus respectivas metrópolis. En cambio, en Asia, donde el grado de dependencia externa es mucho menor, tanto en términos de mercados como en términos de capitales y de tecnología, el proceso de regionalización está más relacionado con las necesidades internas que con estrategias externas, que puede ser una condición favorable para el desarrollo autónomo de los países socios.

Pero siempre es la realidad del proceso de desarrollo autónomo a nivel nacional, y la política económica que le corresponde, los factores más importantes. Y la mejor prueba es que donde el proceso de regionalización real horizontal ha sido lo más avanzado, es decir en Asia Oriental, no hubo y todavía no hay una Asociación Regional. El intento de formación de bloques regionales por parte de los países del sur no puede ser, como se dice a veces, un sustituto de su desarrollo autónomo.

## El bloque Asiático

Asia Oriental representa al otro gran bloque regional de la economía mundial, pero a diferencia de lo que sucedió en Europa, la regionalización aquí no fue el saldo de un proyecto político, sino la convergencia de procesos nacionales de desarrollo más o menos basados sobre el mismo modelo económico y las mismas políticas económicas.

La formación de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN), fue determinada por la estrategia de Estados Unidos y de las burguesías locales para impedir el avance en esta región del comunismo que ya había triunfado en Corea del Norte, China Continental e Indochina. En los años sesenta y setenta existían partidos comunistas muy fuertes en Indonesia y Filipinas, y guerrillas maoístas en Malasia y Tailandia<sup>53</sup>.

En este sentido, Estados Unidos y Japón habían proporcionado, a Corea del Sur y Taiwán, una asistencia financiera y tecnológica muy importante, y presionaron también a favor de reformas agrarias, las cuales mejoraron la distribución de la riqueza y ayudaron a desarrollar los mercados nacionales.

Sin embargo, esta estrategia política solo tuvo efectos a nivel de cada país y no a nivel regional, en la medida que no había contemplado un proyecto de integración económica en la Asia del Sudeste. La integración económica regional, no sólo en la Asia del Sudeste también a toda la Asia Oriental, fue el saldo de las olas sucesivas de crecimiento en varios países del área: Japón en los años cincuenta-sesenta; Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur en los años setenta-ochenta. Los países del sudeste asiático en los ochenta. China y Vietnam en los noventa.

Obviamente, tanto las características históricas, culturales y políticas de estos países, como su alianza con Estados Unidos (incluso China, pero no Vietnam) permitieron un amplio acceso a los capitales, a las tecnologías y a los mercados estadounidenses y japoneses, lo cuál consiguió tasas de crecimiento sin precedentes en la historia del capitalismo a nivel mundial, y un amplio desarrollo de Asia Oriental.

Además, los países asiáticos, incluso, Japón (a pesar de su política expansionista de los años treinta y cuarenta), no tuvieron, a diferencia de los países de Europa Occidental, colonias donde explotar sin costosos recursos naturales y humanos, hacia donde exportar capitales, mercancía y excedentes de población bajo la protección del dominio político.

Conviene mencionar que en todos los casos, el proceso de desarrollo estuvo abierto hacia el exterior al mismo tiempo que estuvo siempre basado, principalmente en el mercado y ahorro nacional. El mercado regional creció con base en el desarrollo de los mercados nacionales mientras la inversión regional se incremento gracias a la acumulación de ahorros nacionales. Por otro parte, el crecimiento secuencial de los países del área y las políticas de desarrollo tecnológico implementadas implicaron una creciente complementariedad de las economías asiáticas.

---

<sup>53</sup> Ohkawa Kazushi y Henry Rosovsky, Japanese Economic Growth, Trend Acceleration In The Twenty Century, EE UU: Stanford University Press, 1973, pp. 10 y ss.

El dinamismo económico del área tanto a nivel nacional como a nivel regional se explica también por el papel de los mercados de Japón y Estados Unidos, a tal punto que se puede hablar de una verdadera alianza económica de la región con estas dos potencias, las mayores del mundo. Casi la mitad de las importaciones de Estados Unidos vienen de Asia Oriental, (Japón excluido), mientras sólo el 15% proviene de su vecina América Latina, y la proporción de Asia Oriental es la misma en las importaciones japonesas. Debido al tamaño de estas dos potencias, no es necesario subrayar el tremendo impacto que ha tenido la apertura de sus mercados sobre el desarrollo de los países asiáticos.

La gran particularidad de este bloque asiático con respecto al bloque europeo es su carácter predominantemente económico, sin ningún proyecto político regional y sin ninguna institución política común.

Ello se debe a la división del área desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y más aún después de la sustitución tras el golpe de 1965, del régimen neutralista de Sukarno por un régimen militar pro-occidental en Indonesia, entre un bloque comunista (Corea del Norte, China Continental, Vietnam, Camboya y Laos) y un bloque capitalista aliado de Estados Unidos (Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Malasia, Tailandia, Filipinas y, desde 1965, Indonesia).

La gran disparidad entre los países de la región, es precisamente la otra razón principal detrás de la ausencia de un proyecto de integración política en Asia oriental. Las relaciones de fuerza entre los varios países son muy inestables debido a su crecimiento económico y a sus diferencias en recursos humanos y naturales, así como a sus posiciones geoestratégicas. Las naciones aquí son en su mayoría más antiguas por eso tienen una identidad aún más fuertes y una historia de enfrentamientos mucho más intensa.

Japón es ahora el líder, pero el auge de China, como gran potencia capitalista implicaría una rivalidad creciente entre los países para el liderazgo regional y aún global. China tiene aspiración de absorber no sólo a Hong Kong (que ya la tiene en sus dominios) también Taiwán y tal vez Singapur. Indonesia será muy probablemente en un futuro no muy lejano la potencia dominante en el sudeste asiático, lo que supondría resistencia de Malasia, Tailandia y Vietnam, sin mencionar Filipinas y Myanmar.

La región se está desarrollando muy rápidamente, pero también se esta armando de manera espectacular. Todo eso explica porque varios países están interesados en mantener o formar alianzas incluso militares con potencias extra regionales, Estados Unidos hoy, tal vez otra potencia extranjera a la región mañana. Eso explica, también la ausencia de un esquema formal de integración económica hasta ahora a nivel de toda Asia Oriental. Mientras la Cooperación Económica Asia-Pacífico APEC (por sus siglas en inglés), fue acogida con entusiasmo por la mayoría de los países de la región a pesar de que incluye a Estados de América del Norte (Canadá, Estados Unidos, México) y de América del Sur (Chile); la propuesta del primer ministro de Malasia de limitarlo a países asiáticos no tuvo éxito<sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> Kuwayama, Mikio. Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia Pacífico; Argentina: INTAL, 2003. p. 39.

Sin embargo, si el panorama político regional parece ser un obstáculo muy serio y duradero a cualquier intento de integración política y aún a cualquier intento de integración económica institucional a nivel de Asia Oriental, se deben subrayar dos fenómenos que empujan hacia la dirección opuesta. El primer fenómeno es que este bloque asiático se está desarrollando en una medida creciente con base en sus propios mercados y en sus propios recursos de capitales trabajo y tecnología.

Así por ejemplo, China es el primer destino en el sur para las inversiones extranjeras directas, (antes de México) pero 80% de estas provienen de Hong Kong, Singapur, Taiwán y de las minorías Chinas de Asia del sudeste y de Estados Unidos. Lo que aparece en las estadísticas como inversión extranjera es en realidad capital chino, es decir capital nacional.

El segundo fenómeno es la formación de un poder económico regional basado en una alianza informal entre el capital de China (es decir el capital de Taiwán, Hong Kong, Singapur y de las minorías chinas del sudeste asiático), y la tecnología japonesa y coreana y el capital chino externo es la mayor fuente de financiamiento de la inversión en Asia Oriental, debido a la acumulación de enormes reservas: en 1999, la inversión extranjera directa de Japón en el área era 4.7 mil millones de dólares mientras la de Taiwán, Hong Kong y Singapur era de 29 mil millones de dólares<sup>55</sup>.

#### El bloque europeo

El bloque europeo tiene su génesis en 1957, con el Tratado de Roma integrado por seis países: Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Se extendió a Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca en 1973, a Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, y Finlandia, Suecia y Austria en 1994.

Al 2003 Los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

---

<sup>55</sup> *Ibidem.*, p. 42.

## CAPÍTULO III

### ELEMENTOS ECONÓMICOS DE MÉXICO Y JAPÓN

#### 3.1. Datos Básicos de México

La extensión territorial de México, es de 1,964,375 Km<sup>2</sup> de los cuales 1,959,248 Km<sup>2</sup> son superficie continental y 5,127 Km<sup>2</sup> corresponden a superficie insular.

La República Mexicana tiene fronteras al norte con los Estados Unidos de América, y al sur con Guatemala y Belice, a lo largo de un total de 4,301 km<sup>2</sup> distribuidos de la siguiente forma: Con los Estados Unidos de América, se extiende una línea fronteriza a lo largo de 3,152 km<sup>2</sup> desde el Monumento 258 al noroeste de Tijuana hasta la desembocadura del Río Bravo en el Golfo de México. Son estados limítrofes al norte del país: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

Al sur, la línea fronteriza con Guatemala tiene una extensión de 956 km<sup>2</sup>; con Belice de 193 km<sup>2</sup> (No incluye 85.266 km<sup>2</sup> de límite marítimo en la Bahía de Chetumal). Los estados fronterizos del sur y sureste del país son: Chiapas, Tabasco, Campeche y Quintana Roo.

México destaca entre los países del mundo por la extensión de sus litorales, que es de 11,122 km<sup>2</sup>, exclusivamente en su parte continental, sin incluir litorales insulares<sup>56</sup>.



<sup>56</sup> Fuente: INEGI.

### **3.2. Caracterización de México en el Orden Económico Mundial**

México es la novena economía mundial y representa un mercado de más de 100 millones de personas. Tiene una abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años.

Por su ubicación, México ocupa un lugar privilegiado para la inversión extranjera directa (IED) gracias, entre otros factores, a los acuerdos comerciales negociados. De acuerdo con cifras de las Naciones Unidas, México es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina. Sin embargo, México ha recibido sólo el 1.3% de la IED total proveniente de Japón entre 1994 y 2003.

México es uno de los principales productores y exportadores de bienes de tecnología media-alta, como son electrónicos, electrodomésticos, y partes y componentes del sector automotriz.

El sector agropecuario es uno de los que cuenta con mayor potencial exportador como consecuencia del fortalecimiento de nuestra relación comercial con Japón. Las importaciones totales de productos agropecuarios de Japón provenientes de nuestro país son aún poco significativas.

### **3.3. Elementos Básicos de México en el Marco de la Globalización Económica**

Desde 1983 se inició en México, como en otros países latinoamericanos el tránsito al modelo neoliberal, un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera, caracterizado por la conversión de la exportación de manufacturas en el eje del régimen de acumulación<sup>57</sup>.

El nuevo modelo fue una consecución de las tendencias mundiales a proyectar los sistemas productivos hacia el exterior como resultado de la crisis estructural iniciada a finales de los años sesenta en los principales países desarrollados, al concluir el largo auge de la segunda guerra mundial.

La incorporación de México al proceso de globalización se convirtió en una estrategia de “salida” de la crisis para las empresas transnacionales más poderosas e internacionalizadas. A su vez, los grupos privados internos y los gobiernos de los países endeudados de la periferia encontraron en la globalización una opción para reconvertir sus empresas y dirigir las hacia el mercado externo, principalmente al mercado norteamericano.

La economía mexicana ha pasado en dos decenios, a partir de 1983, del proteccionismo a ultranza, la negatividad ante el comercio y las inversiones internacionales, y un excesivo e ineficaz predominio de la intervención estatal en la vida económica, a una situación de apertura al comercio y a la inversión extranjera, y de adelgazamiento de las funciones económicas del Estado<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> Revisitando la teoría del desarrollo bajo la globalización. Arturo Guillén R. En Economía UNAM 1 Enero-abril 2004.

<sup>58</sup> Víctor L. Urquidí. La Globalización de la Economía Oportunidades e Inconvenientes. La Globalización y las Opciones Nacionales. FCE.

En 1985 el primero de enero, México se integra a la institución mundial de comercio multilateral Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en ingles) organismo creado en 1947 con el objetivo esencial de promover lo multilateral y no-discriminatorio, acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y a la eliminación de tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.

La entrada de México al GATT (en la actualidad OMC), significó en términos generales dejar el modelo endógeno de crecimiento y de sustitución de importaciones, con lo cual da un giro importante a su política comercial que por más de 20 años había seguido como modelo de crecimiento. La OMC<sup>59</sup> constituye el foro en el que es efectivo un procedimiento de resolución de disputas con un mecanismos y plazos precisos, cuyas resoluciones son respetadas. Se trata de un acuerdo que, más que producir beneficios tangibles inmediatos, mejora el clima de las relaciones económicas internacionales en términos de expectativas y oportunidades.

El ingreso de México al GATT en 1985 fue parte de su política de apertura comercial iniciado a principios de los años ochenta. Entre los beneficios que México ha obtenido de su participación en GATT/OMC destacan: la apertura de mercados; la creación de reglas y disciplinas claras y transparentes que dan certidumbre a las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas; y la posibilidad de recurrir a su mecanismo de solución de diferencias cuando nuestros derechos han sido violentados. Además, la OMC tiene un papel muy importante que jugar al asegurar que los acuerdos regionales impulsen el crecimiento del comercio mundial y no se constituyan bloques cerrados al comercio de terceros países.

No obstante, la OMC no ha podido impedir la formación de bloques comerciales y la competencia desleal con los países no miembros de esos tratados y aislados de los beneficios de ser país miembro.

---

<sup>59</sup> El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) se estableció en 1947, con 23 países miembros inicialmente. El Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio OMC (WTO World Trade Organization), firmado el 15 de abril de 1994, incorpora y amplía las facultades del GATT el cual entró en vigor en 1995 y adhiere a 150 países en la actualidad.

### 3.4. Datos Básicos de Japón<sup>60</sup>

El archipiélago japonés está situado frente a la costa oriental del continente asiático, forma un estrecho arco de 3.800 Km. de longitud, extendiéndose desde el paralelo 20+ 25' al 45+ 33' de latitud norte, la superficie total de Japón es de 377.815 Km<sup>2</sup>. cuadrados, lo que representa menos de un 0.3 por ciento de la superficie total de la tierra.

El archipiélago está formado por cuatro islas principales: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku (de mayor a menor), una serie de cadenas de islas y unas 3,900 islas menores. Honshu representa, más o menos, el 60 % de la superficie total.

Las islas japonesas forman parte de la gran cadena de montañas que se extienden desde el Sudeste asiático hasta Alaska. Por un lado, esto ha dotado a Japón de una costa alargada y rocosa con muchos puertos pequeños pero excelentes. Por otro lado, se han formado gran cantidad de zonas montañosas con numerosos valles, ríos que fluyen velozmente y lagos de aguas cristalinas. Las montañas constituyen el 71% de la superficie total de Japón.

Más de 532 de estas montañas tienen una altitud superior a los 2,000 metros. La más alta es el Monte Fuji, cuyo cono perfecto se eleva a unos 3.776 metros. Aunque no se han producido erupciones en él desde 1707, el monte Fuji está clasificado como uno de los 77 volcanes activos del Japón.

Las islas del Japón están situadas en la zona templada y constituyen el extremo nororiental de la región de los monzones que se extiende desde Japón hasta la India, pasando por la Península de Corea, China y el Sudeste Asiático. El clima es generalmente suave aunque varía constantemente de una región a otra, debido en gran parte a las corrientes de aire continental del noroeste, que dominan en el periodo estival.

Hay cuatro estaciones claramente diferenciadas en la mayor parte de Japón. El verano, que es cálido y húmedo, comienza a mediados del mes de julio y está precedido por una estación de lluvias que suelen durar un mes, excepto en Hokkaido, la isla más septentrional de entre las más importantes y en la que no existe esta estación de lluvias. Los inviernos suelen ser suaves en la costa del pacífico, con muchos días soleados, mientras que la costa del mar de Japón tiende a estar cubierta de nubes.

La primavera y el otoño son las mejores estaciones del año, con días suaves y sol brillante en todo el país, aunque septiembre trae consigo tifones capaces de azotar el interior con sus lluvias torrenciales y fuertes vientos. Las lluvias son abundantes, variando entre los 1,000 y los 2,500 milímetros anuales.

---

<sup>60</sup> <http://www.monografias.com/trabajos13/cultchin/cultchin.shtml>



Tokio, la capital de Japón, disfruta de inviernos relativamente moderados con un bajo índice de humedad y nevadas ocasionales, que contrastan con las elevadas temperaturas y humedad de los meses veraniegos. La combinación formada por abundantes lluvias y clima templado en la mayor parte del archipiélago origina bosques frondosos y una rica vegetación que cubre todas las campiñas. La compleja topografía japonesa representa un contraste con su relativamente benigno clima.

### 3.5. Elementos de Japón en el Marco de la Globalización Económica

Antes de iniciar con el análisis propiamente dicho del comercio exterior y la inversión entre ambos países, es importante aclarar algunos puntos relevantes en el marco de la globalización económica mundial de Japón.

En 1853, el Comodoro Perry de la Marina de los Estados Unidos llevó su flota al puerto de Uraga, cerca de Tokio y obligaría al gobierno japonés a comerciar con los Estados Unidos. En consecuencia, dos puertos, Shimoda y Hakodate, se abrirían al comercio internacional.

Este encuentro inesperado con el oeste y sus tecnologías avanzadas contribuiría a la caída del gobierno de Shogunat de los Tokugawa. Japón se encontraría así en la necesidad de ponerse al nivel de los países occidentales. Este sería el principio de un nuevo periodo.

En 1868, el gobierno imperial de Meiji se estableció en la capital Tokio. Este fue un gobierno constitucional absolutamente nuevo. Japón se introduciría en un proceso de modernización rápido. Las culturas occidentales penetrarían en Japón rápidamente y se asimilaría rápidamente por los habitantes.

Se creó el sistema postal; los servicios de ferrocarriles y portuarios se inaugurarían. Se puede decir que la revolución industrial de Japón se concluiría rápidamente antes del final de la era Meiji que no duraría más que cuarenta y cinco años. Tras la segunda guerra mundial, se llevaron a cabo verdaderas reformas para transformar a Japón en una verdadera democracia.

Japón se puede decir que tiene identificados dos rasgos sobresalientes de la naturaleza de su incorporación al sistema de conocimiento global desde los años de 1890 hasta los años de entreguerras<sup>61</sup>.

El primer rasgo es el efecto desigual de los regímenes de conocimiento global sobre la sociedad japonesa. El marco intelectual impuesto por la educación universitaria, la investigación científica, las jeraquías administrativas y los medios de comunicación nacionales afectó sólo a esferas bastante restringidas de la vida cotidiana, en especial la vida pública de las clases medias urbanas. La exposición desigual a los regímenes globales del sistema moderno creó diferencias regionales y sociales.

El segundo rasgo importante del sistema global de principios del siglo XX es que era un sistema basado en torno al estado-nación colonial. Japón empezó a crear un imperio colonial dentro de las décadas en que iniciaba su incorporación plena al sistema global. Por lo tanto, sus subregímenes nacionales no estaban simplemente configurados para encajar en los formatos del orden global, sino que también se exportaban con ciertas modificaciones a las colonias.

Las décadas posteriores a la derrota de Japón en la guerra del pacífico se pueden ver como una segunda fase de la globalización, en la que los regímenes estandarizados económicos, políticos, tecnológicos y de los medios de comunicación hicieron nuevas incursiones en las estructuras de la vida cotidiana.

Dentro de la envolvente división de la Guerra Fría, el orden global de los cincuenta y sesenta fue sobre todo la época dorada del estado-nación. Japón había perdido su imperio colonial y las antiguas colonias habían adquirido la independencia nacional en toda Asia. El fin de la guerra fría y la liberalización de las regulaciones económicas han creado un campo para que actúen otras agrupaciones regionales que cruzan las fronteras nacionales.

---

<sup>61</sup> Tessa Morris Suzuki. Cultura, etnicidad y Globalización, La experiencia japonesa. Siglo XXI editores UNAM.

No obstante la rápida difusión de los bienes de consumo domésticos no “occidentalizó” del todo la vida familiar japonesa, pero tuvo por resultado un nuevo patrón que mezclaba elementos globales y locales.

Sin embargo, Japón adoptó formatos institucionales de Occidente, el funcionamiento interno de estas organizaciones estaba influido por formas de comportamiento nativas más antiguas, heredadas de la familia tradicional y de la aldea rural.

La creciente presencia de extranjeros, en la sociedad japonesa es sólo parte del surgimiento del Japón multinacional, o dicho de otra manera, de la tercera ola de la globalización de Japón en el siglo XX<sup>62</sup>. Una de inconfundibles características de la nueva ola de globalización es el origen multinacional de códigos y normas fundamentales. Otro rasgo de la globalización contemporánea es su penetración. No sólo afecta la esfera pública del lugar de trabajo, sino los rincones más íntimos de la vida cotidiana.

En el lapso 1950-1973 los centros motores de la economía mundial estuvieron dados por la reconstrucción de las economías del Primer Mundo, devastadas por la segunda guerra mundial. La ayuda internacional al desarrollo floreció, además, con la competencia política de la Guerra Fría. Al propio tiempo, Europa y Japón emprendieron con éxito y con el apoyo de transferencias externas, esfuerzos encaminados a emular la eficiencia estadounidense. Con esfuerzos propios elevaron la productividad transfiriendo trabajadores de la agricultura a la industria. Además celebraron convenios cooperativos con empresarios y trabajadores para mantener un rápido crecimiento económico, sustentado en dos ejes: el aseguramiento de la rentabilidad de las exportaciones o las nuevas inversiones y el mejoramiento de las redes de seguridad social. Al propio tiempo, las normas del orden internacional de la época por fincarse en la existencia de soberanías nacionales reales y en la consiguiente responsabilidad estatal de alcanzar el pleno empleo o el desarrollo, se conjugaron para producir la fase de más acentuado crecimiento de que haya memoria histórica en el mundo<sup>63</sup>.

En una época, el propio Japón era una nación en desarrollo. El país enfrentó y sorteó un período tumultuoso en la época inmediata de la posguerra. Para la década de 1970, sin embargo, la economía japonesa tenía superávits en la cuenta corriente. Aunque el crecimiento económico tuvo un tropiezo temporal durante la crisis petrolera de 1973 y 1979, siguió adelante y evolucionó posteriormente. La inflación quedó bajo control durante una expansión gradual, pero sostenida, marcada por mejoras constantes tanto en la cuenta corriente de Japón como en sus balanzas comerciales internacionales.

La recuperación económica global posterior aceleró el crecimiento de la economía de Japón, impulsada por las exportaciones. Por consiguiente, se ampliaron considerablemente los superávits de comercio y de cuenta corriente del país<sup>64</sup>.

---

<sup>62</sup> A mediados de los años noventa, Japón tenía un millón de residentes extranjeros registrados oficialmente, sin incluir unos 300,000 trabajadores extranjeros “ilegales”, muchos de ellos procedentes del Sudeste asiático, Corea, Irán y el subcontinente indio empleados sin permiso de trabajo ni derechos de residentes (Tanaka, 1995: 198-200).

<sup>63</sup> La reconfiguración económica internacional. David Ibarra. Economía UNAM. Septiembre-diciembre 2005.

<sup>64</sup> EL MERCADO JAPONÉS. Un Compendio de Información Para el Exportador Potencial. 1996 de Japan External Trade Organization. El Original fué publicado por Japan External Trade Organization en Febrero de 1996. La versión en español fue traducida y publicada por Jetro México en Marzo de 1997.

Japón desplazó parte de su producción hacia el extranjero, como medida para recortar costos. Los incentivos provistos por los países que buscan la inversión japonesa han facilitado también que las compañías establezcan una presencia en el extranjero.

Para la fabricación de productos fuera de Japón, las sociedades japonesas han favorecido significativamente a países de Asia, por los beneficios de la mano de obra menos costosa, los cuales son amplificados por el fuerte yen.

Las empresas importan cada vez un volumen mayor de productos, tanto para capitalizarse por la solidez de la moneda como para satisfacer la demanda de los consumidores japoneses, conscientes de los costos. De esta manera, esta aumentando la proporción de la producción japonesa en el extranjero.

Los fabricantes japoneses se han especializado cada vez más a medida de que desplazan sus divisiones de producción hacia el extranjero. La innovación tecnológica refinada de Japón permite la producción local de productos de alto desempeño, alta calidad y con un gran valor agregado.

La manufactura de productos de menos costo, pero más sencillos, se ha desplazado a los países asiáticos. Algunos expresan preocupación de que esta evolución estructural representa en realidad un “ahuecamiento” de la industria de Japón: el empleo en las industrias primarias y secundarias va en disminución, en tanto que un número creciente de japoneses está empleado en el sector terciario de la economía.

### **3.6. Caracterización de Japón en el Orden Económico Mundial**

Es la segunda economía más grande del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 4,290.7 miles de millones de dólares (mmd) y un PIB per cápita de 33,728 dólares en 2003.

Es el décimo país más poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes. Sin embargo, su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual, necesita localizar inversiones en otros países en donde la población sea joven y capacitada.

Japón también es la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003.

Es uno de los países con mayores tasas de ahorro en el mundo, aproximadamente 30% del Producto Interno Bruto durante la última década.

Es un productor y exportador de productos de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media-alta en electrónica, electrodoméstica, y en el sector automotriz.

Importa el 60 por ciento de su consumo de alimentos, y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto, requiere socios comerciales que puedan brindarle calidad y variedad de productos alimenticios.

### 3.7. Indicadores Económicos de México y Japón

**Uso del suelo  
Japón-México**  
(Miles de hectáreas)

País	1990				2002			
	Superficie terrestre	Arables o de labranza	Destinadas a cultivo permanente	Otras tierras <sup>a</sup>	Superficie terrestre	Arables o de labranza	Destinadas a cultivo permanente	Otras tierras <sup>a</sup>
Japón	36,460	4,768	475	31,217	36,460	4,418	344	31,688
México	190,869	24,000	1,900	164,969	190,869	24,800	2,500	163,569

<sup>a</sup> Comprende praderas y pastos permanentes, terrenos forestales y montes abiertos, las superficies edificadas, las carreteras, los terrenos baldíos, etc.

FUENTE: FAO. FAOSTAT Database.

Como puede observarse en el cuadro comparativo anterior, la superficie terrestre de México, es superior a la de Japón 523.50 por ciento más. La superficie de Japón representa únicamente el 19.10 por ciento, respecto a la de México.

En el año 1990, Japón destinaba el 13.07 por ciento de su superficie terrestre para labores de de labranza y de arado, y para el año 2002 el 12.11 por ciento, con un decremento de sólo 0.96 puntos porcentuales, lo que significa 350,000 hectáreas. En el caso de México, el uso de su suelo para fines de de labranza y de arado en doce años prácticamente no ha variado, con poco más de 24,000,000 de hectáreas. Como puede inferirse el uso de suelo para el arado y la labranza de Japón apenas representa el 17.81 por ciento del suelo destinado por México para este tipo de labores.

El uso del suelo de Japón en 1990 que se destinaba para cultivos permanentes, era de 475,000 hectáreas, lo que significa el 1.30 por ciento del total de su superficie terrestre. Para el año 2002 se destinaron 344,000 hectáreas, con una reducción de 131,000 hectáreas, lo que representó una merma de 27.57 por ciento respecto al año de 1999, dedicando del total únicamente el 0.94 por ciento al cultivo.

De manera diferente, México destinó 1,900,000 hectáreas en el año de 1990 para cultivos permanentes, lo que representó únicamente el 0.99 por ciento de su superficie terrestre. Para el 2002, incorporó 2,500,000 hectáreas, lo que significó 1.30 por ciento de la superficie terrestre total, con un incremento de 31.57 por ciento, respecto al año 1990.

En lo respectivo al concepto "otras tierras", Japón en el año 2002 conserva prácticamente la misma proporción de su suelo con 86.91 por ciento, con un ligero avance de 1.3 por ciento, respecto al año de 1999. Por su parte México, en 2002 dedica el 85.69 por ciento de su superficie terrestre para el concepto "otras tierras", con un ligero retroceso de 0.74 por ciento.

**Ingreso Per Cápita  
(países seleccionados)  
(Dólares)**

Posición	País	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	Noruega	34,710	34,530	35,660	36,960	38,730	43,350
2	Suiza	40,820	39,140	39,610	36,790	36,170	39,880
3	Estados Unidos de América	30,700	32,250	34,360	34,650	35,400	37,610
<b>4</b>	<b>Japón</b>	<b>33,720</b>	<b>33,170</b>	<b>35,400</b>	<b>35,920</b>	<b>34,010</b>	<b>34,510</b>
5	Reino Unido	22,830	24,070	25,220	25,230	25,490	28,350
6	Holanda (Países Bajos)	25,170	25,270	25,330	24,010	23,390	26,310
7	Alemania	26,630	25,740	25,150	23,540	22,740	25,250
8	Francia	24,830	24,400	23,990	22,880	22,240	24,770
9	Canadá	20,000	20,600	21,720	21,930	22,390	23,930
10	Australia	21,240	20,860	20,080	19,860	19,530	21,650
11	Italia	20,560	20,350	20,170	19,490	19,080	21,560
12	Singapur	23,510	22,930	23,000	21,440	21,180	21,230
13	España	14,880	14,710	14,790	14,460	14,580	16,990
14	Nueva Zelandia	15,300	14,640	13,480	13,280	13,250	15,870
15	Corea del Sur	8,500	9,220	9,790	10,580	11,280	12,020
<b>16</b>	<b>México</b>	<b>4,020</b>	<b>4,460</b>	<b>5,110</b>	<b>5,560</b>	<b>5,940</b>	<b>6,230</b>
17	Chile	4,890	4,730	4,810	4,600	4,350	4,390
18	Costa Rica	3,590	3,580	3,820	3,980	4,070	4,280
19	Argentina	8,030	7,780	7,690	7,210	4,220	3,650
20	Venezuela	3,540	3,730	4,320	4,760	4,090	3,490
21	Sudáfrica	3,320	3,180	3,060	2,840	2,630	2,780
22	Brasil	4,610	3,900	3,670	3,110	2,860	2,710
23	Federación Rusa	2,270	1,760	1,720	1,800	2,130	2,610
24	China	740	780	840	900	960	1,100
25	Nigeria	260	260	270	300	280	320

Como puede observarse en el cuadro superior, con datos del año 2003, Noruega se ubica en el primer lugar por el ingreso per cápita de sus habitantes de 43,350 dólares anuales; en segundo lugar se encuentra Suiza, con un ingreso de 39,880 dólares; en tercer lugar aparece Estados Unidos con 37,610; en cuarto lugar mundial lo ocupa Japón con un ingresos per cápita de 34,510 dólares. México se sitúa en el lugar 16 con apenas 6,230 dólares per cápita, lo que significan 37,120 dólares menos que Noruega y 28,280 dólares respecto a Japón, lo que significa que el ingreso per cápita de Japón es superior en 553.93 por ciento más que México.

**Producto interno bruto  
Japón-México**  
(Miles de millones de dólares a precios corrientes)

Año	Japón a	México b	Variación*	Diferencia %*	Variación Japón-México*
1995	5,283.0	286.4	4,996.60	5.42	-94.58
1996	4,688.2	332.5	4,355.70	7.09	-92.91
1997	4,305.6	401.2	3,904.40	9.32	-90.68
1998	3,930.9	421.9	3,509.00	10.73	-89.27
1999	4,452.9	481.2	3,971.70	10.81	-89.19
2000	4,746.0	581.4	4,164.60	12.25	-87.75
2001	4,162.4	622.1	3,540.30	14.95	-85.05
2002 P	3,970.9	649.1	3,321.80	16.35	-83.65
2003	4,342.0	639.1	3,702.90	14.72	-85.28
2004	4,720.1	676.5	4,043.60	14.33	-85.67

<sup>a</sup>: Producto Nacional Bruto.

<sup>b</sup>: Convertido a dólares utilizando el tipo de cambio promedio para solventar obligaciones en moneda extranjera.

<sup>P</sup>: Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

FUENTE: OCDE. Banco de Datos

FMI. Estadísticas Financieras Internacionales.

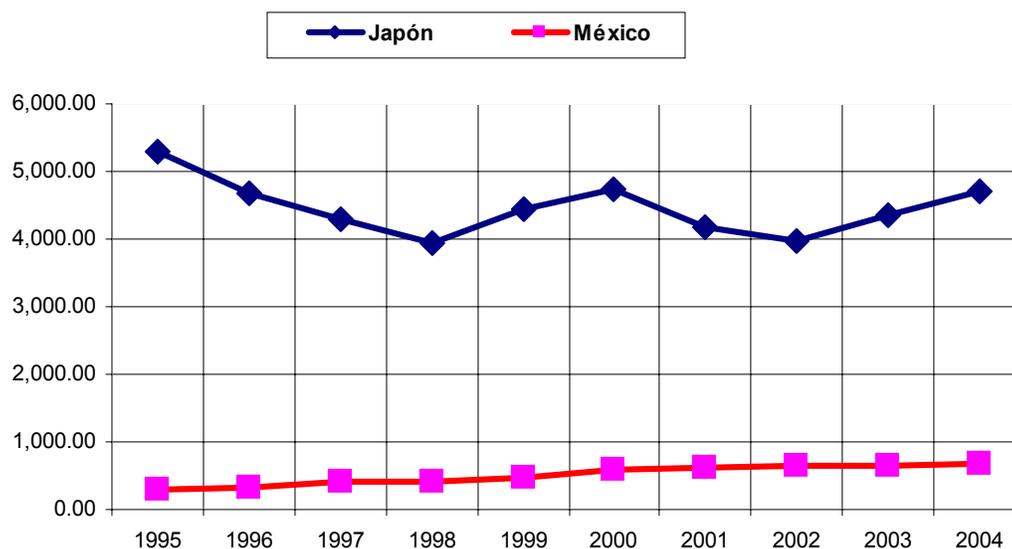
Para México: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Banco de México. Indicadores Económicos.

\*Elaboración propia.

Como puede observarse en el cuadro superior, Japón históricamente ha superado a México en la generación de riqueza, representada por el Producto Interno Bruto (PIB). Su economía generó en el año 2004, 85.67 por ciento más que la mexicana, lo que significó en ese año \$4,043.60 dólares adicionales.

**Producto Interno Bruto Japón-México**



En el año 2004, Japón produjo mercancías con un valor de \$4,043,600.00 millones de dólares superior a las de México, resultado medido por el PIB, lo que significó 85.67 más que la economía mexicana.

**Producto interno bruto**  
Países seleccionados  
(Miles de millones de dólares a precios corrientes)

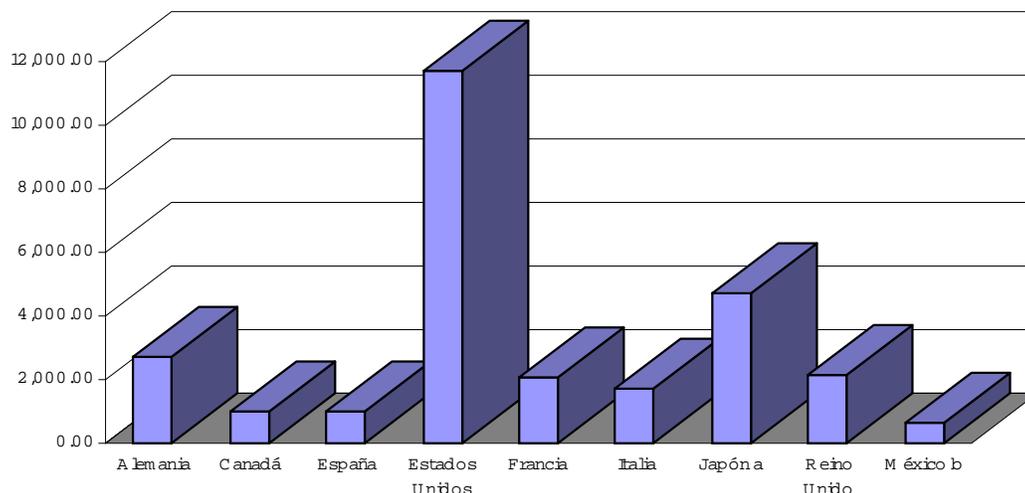
País	Miles de millones de dólares	Respecto a Estados Unidos
Estados Unidos	11,735.00	
<b>Japón</b>	<b>4,720.10</b>	<b>40.22</b>
Alemania	2,737.60	23.33
Reino Unido	2,139.70	18.23
Francia	2,046.50	17.44
Italia	1,699.30	14.48
Canadá	1,010.70	8.61
España	1,004.40	8.56
<b>México</b>	<b>676.50</b>	<b>5.76</b>

Fuente: Las cifras referentes al PIB nominal y al PIB per cápita se obtuvieron de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Para efectos de conocer la posición del Producto Interno Bruto (PIB) de México respecto a los ocho países más desarrollados en 2004, se puede observar el cuadro superior, donde Estados Unidos ocupa el primer lugar y Japón el segundo.

Como puede observarse en ese año, el Producto Interno Bruto de Japón representó el 40.22 por ciento del PIB de la economía de Estados Unidos, y se ubicó en la segunda posición. México situó su PIB con una participación de 5.76 por ciento, respecto al PIB de Estados Unidos y de 14.10 por ciento en relación a la de Japón.

**Producto interno bruto**



**Indicadores económicos México y Japón  
2003**

<b>País</b>	<b>PIB nominal (mmd)<sup>1</sup></b>	<b>PIB per cápita</b>	<b>Inflación (%)<sup>2</sup></b>	<b>Tasa de Desempleo (%)<sup>3</sup></b>
México	611.6	6,296	3.98	3.3
Japón	4,290.7	33,728	-0.3	5.3

<sup>1</sup> Las cifras referentes al PIB nominal y al PIB per cápita se obtuvieron de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

<sup>2</sup> La cifra de México se obtuvo del Banco de México y la de Japón del Buró de Estadísticas de Japón.

<sup>3</sup> La cifra de México se obtuvieron del INEGI y la de Japón del Buró de Estadísticas de Japón.

### 3.8. Acuerdos y Tratados Comerciales Signados por México

En este apartado se tratan de manera somera los objetivos planteados en los diversos tratados comerciales signados por México. Cabe aclarar que no es materia del presente estudio, por lo que no se abunda al respecto.

En general, los objetivos de la firma de los diferentes tratados comerciales que ha firmado México son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación bilateral, regional y multilateral.

En suma, a partir del año de 1994, cuando inicia el primer Tratado de Libre Comercio que firma México con Estados Unidos y Canadá, da comienzo una nueva era de la política comercial de México, la cual se basa en la firma de diversos tratados de libre comercio con más de 40 países hasta 2006, lo que sin lugar a dudas le ha brindado la oportunidad de potenciar su capacidad exportadora, por el acceso preferencial a esos mercados.

#### Tratados comerciales signados por México

Tratados	Países participantes	Publicación en el Diario Oficial de la Federación	Entrada en vigor del tratado
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre 1993	Enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	Julio de 1998
TLC México Chile	Chile	28 de julio de 1999	Agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea *	26 de junio de 2000	Julio de 2000
TLC México Israel	Israel	28 de junio de 2000	Julio de 2000
TLC México TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	Marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala. En Junio de 2001 con Honduras.
TLC México AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	Julio de 2001
TLC México Uruguay	Uruguay	14 de junio de 2004	Julio de 2004
AAE México Japón	Japón	17 de septiembre de 2004	Abril de 2005
<b>12 Tratados</b>	<b>33 países</b>		

\* Los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia (Hasta 2003). Se encuentran en proceso de incorporación otros países.

Nota: En el primer semestre del 2006, Venezuela abandona el grupo de los tres, a su vez, México inicia pláticas para integrarse al MERCOSUR, integrado por cinco países como miembros plenos, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Argentina. Por su parte, Colombia, Ecuador, Bolivia Chile y Perú son miembros asociados.

No obstante lo anterior, México no ha logrado diversificar sus ventas externas, toda vez que al cierre del 2005, el 88.59 por ciento, se canalizaron hacia Estados Unidos, lo que evidencia la dependencia hacia ese país, por ser su socio natural y compartir la frontera más grande del mundo.

Las importaciones muestran un comportamiento diferente, en ese mismo año el 53.48 provinieron de Estados Unidos, con un descenso de 7.16 por ciento respecto del año 2000 y un avance de las compras realizadas a países de la Unión Europea en 67.75 por ciento del 2000 al 2005.

Un cambio importante lo representa China, que en el año 2000, participaba con ventas a México 2,879.6 millones de dólares, lo que representó el 1.65 por ciento de las compras totales realizadas por México al exterior en ese año, y al año 2005 presenta un avance de 512.26 por ciento en la proporción de ventas a México con un monto de 17,630.7 millones de dólares, lo que representa el 7.96 por ciento de las compras totales realizadas por México del exterior, lo que significa la tercera posición de los países que participan con ventas a México, solo después de Estados Unidos y de la Unión Europea.

Japón aparece en la escena de las importaciones que realiza México del exterior en el quinto lugar, con ventas a México por 13,022.6 millones de dólares en el año 2005, ocupando el 5.88 por ciento de las compras totales realizadas al exterior por México, con una variación positiva del 101.41 por ciento, respecto al año 2000.

No obstante las nuevas oportunidades que se han abierto por los diversos tratados comerciales que permiten exportaciones de México con ventajas preferenciales, sobre los países que no pertenecen al acuerdo comercial, no se han aprovechado como se habían efectuado las proyecciones iniciales, entre otros aspectos, por la falta de promoción y difusión de los beneficios, estrategias que faciliten las ventas externas, pero sobretodo por la falta de oferta exportable, toda vez que no se ha estimulado el aparato productivo, principalmente la producción de mercancías con demanda en otros países, la política industrial, se ha comportado de manera laxa, principalmente el apoyo a las empresas de menor tamaño.

Además de lo anterior, hace falta efectuar más inversiones en infraestructura básica, existe escasa innovación y desarrollo tecnológico, déficit en educación tecnológica y superior, estudios específicos de los diferentes mercados, todo ello significa mayor y mejor gasto del sector público. Sin embargo, las inversiones que México debe realizar en estos renglones, se han diferido o cancelado por los compromisos adquiridos con organismos internacionales y de otros países.

Participar en la globalización es una estrategia de mediano y largo plazos, supone mejorar considerablemente la calidad de la oferta de recursos humanos para la actividad productiva. Ello requiere en particular elevar la calidad de la educación en los niveles medios, como etapa de ingreso directo al trabajo y como base para aprovechar las posibilidades también cualitativas en la educación superior, en sus diferentes modalidades. México exhibe en la actualidad considerable atraso en la modernidad de su sistema educativo, tanto en sus estructuras como en la capacidad del magisterio y el personal docente de los niveles medio y superior, y en la calidad de la enseñanza<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> Victor L. Urquidí, El Colegio de México. La Globalización de la Economía: Oportunidades e Inconvenientes. FCE. 2000.

Otros de los aspectos que inhiben que empresas mexicanas realicen exportaciones a otros países diferentes a Estados Unidos, se encuentran las cuestiones financieras, el costo del dinero en México es superior al que obtienen nuestros socios comerciales, la lejanía de Europa, Asia y otros países eleva los costes por conceptos, como son transporte, seguro, fletes, logística, entre otros aspectos.

Adicionalmente, más del 50 por ciento de las ventas externas que realiza México, son efectuadas aproximadamente por un centenar de empresas, sobretodo con capital y tecnología proveniente de otros países, las que producen con partes e insumos importados al amparo de programas de fomento como son los de Industria Maquiladora y de Importación Temporal para la Exportación (Maquila y PITEX)<sup>66</sup>. Además existen otros mecanismos que aprovechan estas grandes empresas transnacionales como son ALTEX; ECEX; DRAW-BACK, entre otros beneficios, los cuales no son conocidos por la mayoría de las empresas exportadoras, por lo menos las micro, pequeñas y medianas.

Lo anterior, ha puesto de manifiesto el rezago de los sectores productivos que no se encuentran vinculados con el sector exportador, derivado de la falta de tecnología adecuada, capacitación, recursos financieros, capacidad productiva, entre otros obstáculos, no obstante los programas recientes impulsados por el gobierno federal, los que se han quedado cortos en su alcance.

La política industrial de México, no ha contribuido decididamente en el impulso que requiere el sector manufacturero principalmente para incursionar con éxito en las corrientes internacionales, a pesar de las ventajas de haber firmado diversos tratados de comercio.

El crecimiento de las exportaciones no ha logrado impulsar el crecimiento económico en forma sostenida por la creciente dependencia de estas mismas exportaciones de las importaciones de bienes de capital e insumos, que profundiza la ya de por sí preocupante desarticulación de la economía mexicana<sup>67</sup>.

No obstante que la composición de la estructura industrial es básicamente de establecimientos manufactureros; micro, pequeños y medianos, y contribuir con más del 90 por ciento de las empresas y participar con más del 50 por ciento en la generación del empleo productivo, su participación en el contexto del comercio exterior es reducida.

Hace falta impulsar un ambicioso programa de promoción y difusión a través de nuestras representaciones comerciales en otros países y en nuestro país, además se requiere que el financiamiento tienda a reducir su costo, capacitación a empresarios y promotores del comercio exterior, proveeduría de empresas nacionales a empresas exportadoras, eslabonamiento industrial, entre otros, con el propósito de que se amplíen las ventas externas y en consecuencia generen divisas, más y mejor empleo productivo.

---

<sup>66</sup> El 1ro de noviembre de 2006, se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto INMEX). Este instrumento integra los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).

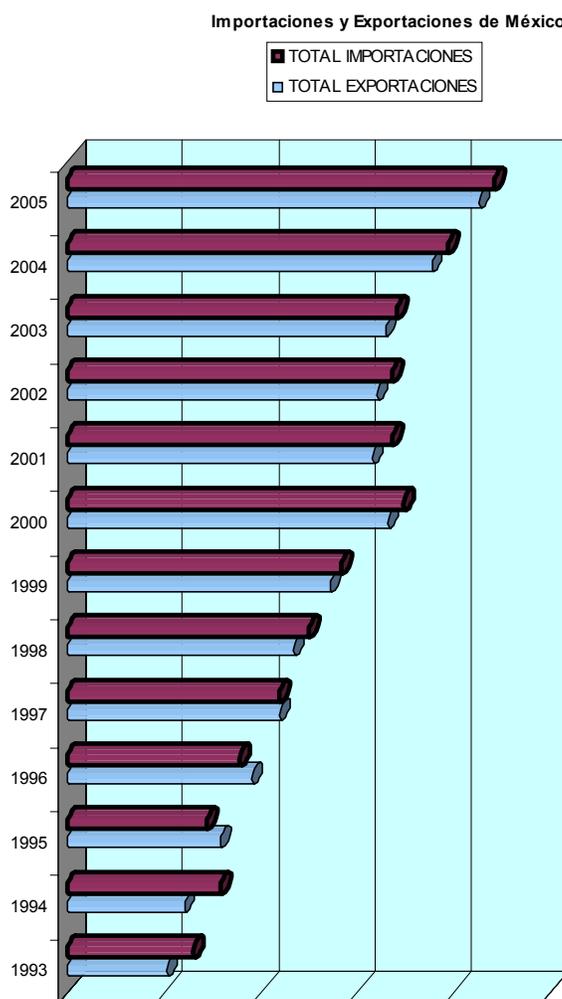
<sup>67</sup> Los Temas del Desarrollo. Rolando Cordera y Leonardo Lomelí.

## CAPÍTULO IV

### EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y JAPÓN

#### 4.1. La Balanza Comercial<sup>68</sup>

En este apartado en primera instancia se hace un análisis general de la balanza comercial de México en la última década con el mundo, con datos a partir del año 1995, a un año de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (con vigencia a partir del primero de enero de 1994).



Fuente: Elaboración propia con datos de la SE y del Banco de México. Valores expresados en millones de dólares de EUA.

<sup>68</sup> Nota: **Balanza comercial:** Es la cuantificación monetaria del total de las compras y ventas (importaciones y exportaciones) de mercancías de un país con el exterior, en un periodo determinado.

Las fuentes primarias de información del intercambio comercial de México con el resto del mundo, son los pedimentos o registros administrativos de entrada y/o salida de mercancías que se integran en cada una de las aduanas del país.

La clasificación de los productos de exportación e importación se lleva a cabo de acuerdo con los criterios establecidos por el Sistema Armonizado (SA), vigente desde el 1o. de julio de 1988, y a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

**Balanza Comercial de México con el Mundo**  
(Valores en millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1995	79,540.60	72,453.10	151,993.70	7,087.50
1996	96,003.70	89,468.80	185,472.50	6,534.90
1997	110,236.80	109,808.20	220,045.00	428.60
1998	117,459.60	125,373.10	242,832.70	-7,913.50
1999	136,391.10	141,974.80	278,365.90	-5,583.70
2000	166,454.80	174,457.80	340,912.60	-8,003.00
2001	158,442.90	168,396.40	326,839.30	-9,953.50
2002	160,762.70	168,678.90	329,441.60	-7,916.20
2003	165,355.20	170,958.20	336,313.40	-5,603.00
2004	189,200.40	197,303.30	386,503.70	-8,102.90
2005	213,994.70	221,414.40	435,409.10	-7,419.70

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE y del Banco de México

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Como puede deducirse de la tabla anterior, México guarda una tendencia deficitaria en su balanza comercial desde 1998, con un promedio de 7,561.94 millones de dólares en los últimos ocho años.

Cabe mencionar que hasta 1995, México había firmado cuatro tratados de libre comercio y mantenía una balanza favorable. A partir de 1998, y hasta 2004 se firman ocho tratados adicionales.

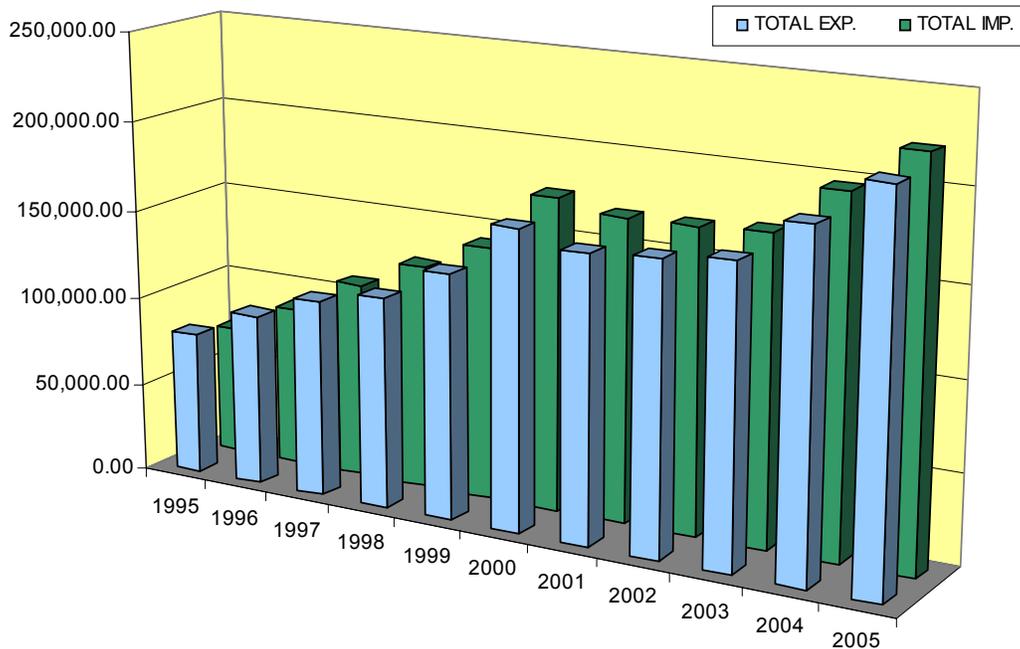
**Tratados comerciales signados por México**

Tratados	Países participantes	Publicación en el Diario Oficial de la Federación	Entrada en vigor del tratado
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre 1993	Enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	Enero de 1995
TLC México Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	Julio de 1998
TLC México Chile	Chile	28 de julio de 1999	Agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea *	26 de junio de 2000	Julio de 2000
TLC México Israel	Israel	28 de junio de 2000	Julio de 2000
TLC México TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	Marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala. En Junio de 2001 con Honduras.
TLC México AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	Julio de 2001
TLC México Uruguay	Uruguay	14 de junio de 2004	Julio de 2004
AAE México Japón	Japón	17 de septiembre de 2004	Abril de 2005
<b>12 Tratados</b>			

\* Los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia (Hasta 2003).

Nota: En el primer semestre del 2006, Venezuela abandona el grupo de los tres, a su vez, México inicia pláticas para integrarse al MERCOSUR, integrado por cinco países como miembros plenos, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Argentina. Por su parte, Colombia, Ecuador, Bolivia Chile y Perú son miembros asociados.

**Total de Importaciones y Exportaciones de México con el Mundo**  
(Valor en millones de dólares)



Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de la SE y del Banco de México

Como puede inferirse, en la última década México registra importaciones totales con una tasa de crecimiento media anual de 11.82 por ciento. En el año de 2005, las importaciones totales sumaron un total de 221,414.40 millones de dólares, lo que significa un avance del 12.22 por ciento, respecto a las importaciones realizadas en el 2004, con 24,111.1 millones de dólares adicionales.

Por su parte las exportaciones totales, mantienen una tasa de crecimiento del 10.4 por ciento, para el mismo periodo. En el año de 2005 el monto total de exportaciones sumó la cantidad de 213,994.70 millones de dólares, con un avance del 13.10 por ciento en relación a las exportaciones realizadas en el año 2004, lo que representan 24,794.3 millones de dólares adicionales.

Lo anterior significó que en el año 2005 para México, respecto al mundo resultara una balanza comercial deficitaria por 7,419.7 millones de dólares. En relación al 2004, la balanza comercial registró un déficit de 8,102.9 millones de dólares.

## 4.2. Exportaciones

Durante los primeros siete meses de 2006 (al mes de julio) el valor de las exportaciones totales llegó a 142,503 millones de dólares, lo que significó una variación anual de 21.5 por ciento. Las exportaciones no petroleras se elevaron 18.3 por ciento, mientras que las petroleras lo hicieron en 40.6 por ciento.

En los primeros siete meses de 2006 la estructura de las exportaciones de mercancías fue la siguiente: bienes manufacturados 79.7 por ciento, productos petroleros 16.7 por ciento, bienes agropecuarios 3.1 por ciento y productos extractivos no petroleros 0.5 por ciento.

En el 2005, México exportó mercancías con un valor total de 213,994.7 millones de dólares, al mundo. El 86.59 por ciento se dirigió hacia Estados Unidos, lo que significan mercancías por un valor de 185,290.9 millones de dólares. El segundo lugar donde se dirigieron las exportaciones en ese año fueron a los países que conforman la Unión Europea, mercancías con un valor de 9,724.7 millones de dólares, lo que representa el 4.54 por ciento del total exportado, muy por debajo de las mercancías dirigidas a Estados Unidos.

Lo anterior, significa la gran dependencia de nuestra economía respecto a la economía más grande del mundo.

En el mismo año, a Japón se enviaron mercancías por un valor de 888.3 millones de dólares, lo que representa el 0.42 por ciento de las ventas totales realizadas por México ese año, con un avance de 61.21 por ciento, en relación al año previo. Sin embargo, Japón participa de manera marginal en la composición de nuestras exportaciones.

La proporción de las ventas externas efectuadas por México a Estados Unidos no han variado significativamente en los últimos años 10 años, ya que en 1995, las exportaciones hacia ese país representó el 83.32 por ciento del total y en el año 2000, representó el 88.72 por ciento, con un promedio en los últimos 10 años del 86.21 por ciento aproximadamente.

En lo que respecta a Japón, en el año de 1995, México reportó ventas a ese país por un monto de 979.3 millones de dólares, lo que significó en ese año el 1.23 por ciento de la ventas totales externas, y en el año 2005, exportaciones por un monto de 888.3 millones de dólares, representando el 0.42 por ciento del total exportado, lo que significa una reducción de 10.24 por ciento representado por el valor de las exportaciones en 10 años.

**Exportaciones totales de México conforme a la Tarifa de General de Importaciones y exportaciones del Sistema Armonizado**  
(Valor en millones de dólares)

<b>País</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>TOTAL</b>	<b>79,540.60</b>	<b>96,003.70</b>	<b>110,236.80</b>	<b>117,459.60</b>	<b>136,391.10</b>	<b>166,454.80</b>	<b>158,442.90</b>	<b>160,762.70</b>	<b>165,355.20</b>	<b>189,200.40</b>	<b>213,994.70</b>
<b>NORTEAMÉRICA</b>	<b>68,260.10</b>	<b>82,746.00</b>	<b>96,340.90</b>	<b>104,442.90</b>	<b>122,784.20</b>	<b>151,038.60</b>	<b>143,366.00</b>	<b>145,854.00</b>	<b>149,634.50</b>	<b>167,876.00</b>	<b>188,660.10</b>
Estados Unidos	66,272.70	80,574.00	94,184.80	102,923.90	120,392.90	147,685.50	140,296.50	143,047.90	146,802.70	165,111.30	185,290.90
Canadá	1,987.40	2,172.00	2,156.10	1,518.90	2,391.30	3,353.10	3,069.50	2,806.00	2,831.80	2,764.80	3,369.30
ALADI	3,247.80	3,788.00	4,022.60	3,242.60	2,387.10	2,890.20	3,026.90	2,609.60	2,394.10	3,648.00	4,860.10
Argentina	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	288.7	243.7	111.7	191.7	414.2	491.4
Bolivia	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6	26.6	24.5	20.3	23.9	33.5	37.3
Brasil	800.2	878.6	703	535.5	399.4	517.2	585	480.9	418.9	574.5	677
Colombia	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	506.3	555.7	520.2	624.1	971
Chile	489.8	688.7	842.3	625	366.4	431.4	374.4	258.6	322.7	554	502.5
Ecuador	116	120.9	143	123.2	68.9	108	127.8	151.3	129.3	153.2	202.3
Paraguay	21.6	30.2	23.8	14.8	8.5	9.9	12.5	9	8.4	11.2	14.7
Perú	178.9	211.4	238.4	195.6	178.1	210	172.7	195.6	166.2	179.5	233.9
Uruguay	76.7	115.6	69.1	83.8	59.9	108	107	110.1	141.6	341.4	636.7
Venezuela	379.6	423.6	675	546.1	436.2	519.5	697.5	586.4	329	610.3	900.3
Cuba 2/	394.5	330.7	285.4	250.4	214.4	209.2	175.6	130	142.4	152.2	193.1
<b>CENTROAMÉRICA</b>	<b>721.9</b>	<b>889</b>	<b>1,147.00</b>	<b>1,321.10</b>	<b>1,296.90</b>	<b>1,410.90</b>	<b>1,480.10</b>	<b>1,484.00</b>	<b>1,504.40</b>	<b>1,638.40</b>	<b>2,168.20</b>
Belice	22.3	33.2	33	37.7	37.9	46.8	36	62.2	54.6	57	76.1
Costa Rica	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2	338.2	344	331.5	346.7	384.4
El Salvador	147.7	158.1	214.2	218	244.4	245.6	274.3	265	261.2	287.6	440.6
Guatemala	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	535.2	559.7	513.9	536.8	600.8	747.7
Honduras	68.7	96.9	116	134.6	156.1	203.8	180.4	207.8	209.2	209.5	213
Nicaragua	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5	93.4	91.7	91	111.1	136.9	306.5
<b>UNIÓN EUROPEA</b>	<b>3,353.50</b>	<b>3,509.80</b>	<b>3,987.60</b>	<b>3,889.20</b>	<b>5,202.70</b>	<b>5,610.10</b>	<b>5,332.60</b>	<b>5,214.50</b>	<b>5,591.70</b>	<b>6,466.60</b>	<b>9,724.70</b>
Alemania	515.4	640.9	718.7	1,151.60	2,093.10	1,543.90	1,504.10	1,236.30	1,753.00	1,924.00	2,619.10
Austria 1/	12.8	10	15.8	10.5	10.8	17	19.6	15.4	10.2	28.2	30.9
Bélgica	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	227	317.8	295.8	137.3	197.8	273.8
Dinamarca	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.7	44.4	37.8	38.9	44.8	64.3
España	796.9	906.9	939	713.5	822.4	1,519.80	1,253.90	1,431.00	1,464.40	1,876.80	2,876.30
Finlandia 1/	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5	10.7	9.4	11.7	793.3
Francia	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	349.2	322.4	416.2	472
Grecia	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10	7.1	6.7	9	12.5	15.1
Holanda	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439	508.1	630.1	594.9	559.5	648
Irlanda	70.5	146.1	113	37.1	67	112.2	186.4	186.9	167.7	157.9	303.7
Italia	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222	239.7	173.7	267.2	220	194.8
Luxemburgo	2.9	2.6	2.7	6.2	5.9	8	11.7	38.6	41.4	37.7	14.1
Portugal	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	194.3	148.7	133.1	183.4	128.2	274.6
Reino Unido	481	531.9	664.2	639	747	869.8	672.9	625	561.2	772.8	1,026.40
Suecia 1/	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	37.2	44.2	31.3	78.6	118.3
ASOC. EUROPEA DE LIB. COMERCIO	624.9	399.2	358.5	275.6	456	586.1	456.8	461	706.6	785.5	1,002.80
Islandia	0.4	0.4	1	0.7	0.9	0.6	0.4	0.2	0.2	0.4	0.5
Noruega	16.3	38.3	13.5	17.4	10.5	32.7	5.6	7.2	8.4	5.3	9.3
Suiza	608.1	360.5	343.9	257.6	444.6	552.8	450.7	453.7	698	779.8	992.9
NIC'S	813	907.9	781.4	789.9	902.5	716.2	843.7	912.5	646.7	788.3	1,187.10
Corea	91.2	197.6	68.3	73.5	153.8	188.9	309.8	205.8	100.5	118.3	105.6
Taiwán	44	41.6	42.7	49.9	91.2	143.6	171.9	214.1	105.6	123.5	188.8
Hong Kong	504.3	433.6	283.1	217.1	177.8	187.3	119.8	194.6	257.9	279.6	295.5
Singapur	173.5	235.1	387.2	449.4	479.6	196.4	242.2	298	182.7	266.8	597.2
<b>JAPÓN</b>	<b>979.3</b>	<b>1,393.40</b>	<b>1,156.30</b>	<b>851.3</b>	<b>776.1</b>	<b>930.5</b>	<b>620.6</b>	<b>465.1</b>	<b>605.8</b>	<b>551</b>	<b>888.3</b>
PANAMÁ	224.1	280.7	334.3	351.1	303.4	282.8	247.1	316	355.6	354.7	479.2
CHINA	37	38.3	45.9	106	126.3	203.6	281.8	455.9	463	466.7	388.6
ISRAEL	10.5	9.5	30.4	17.9	37.9	54.6	39.4	51.2	56.6	54.9	85.6
RESTO DEL MUNDO	1,268.40	2,041.80	2,032.00	2,172.00	2,118.10	2,731.30	2,747.90	2,939.00	3,396.20	6,570.30	4,550.00

Fuente: SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

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

## **Principales productos exportados por México al mundo**

Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios

Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas

### 4.3. Importaciones

Durante el periodo enero-julio de 2006 el valor acumulado de las importaciones de mercancías se ubicó en 142,280 millones de dólares, lo que implicó un incremento de 18.1 por ciento respecto al monto observado en el mismo lapso de 2005.

En los primeros siete meses del año 2006 la composición del valor de las importaciones de mercancías resultó como sigue: bienes de uso intermedio 74.4 por ciento, bienes de consumo 13.9 por ciento y bienes de capital 11.7 por ciento.

Las compras totales que realizó México del exterior en el año de 2005, ascendieron a un valor de 221,414.4 millones de dólares. De las compras externas efectuadas en ese año, el 53.48 por ciento, provinieron de Estados Unidos, mercancías con un valor de 118,406.3 millones de dólares.

De la misma manera que las exportaciones, se puede afirmar que la mayor proporción de las importaciones que realiza México provienen de Estados Unidos.

En el mismo año de 2005, la segunda posición la ocupan los países pertenecientes a la Unión Europea, por la procedencia de las importaciones que realiza México, con el 11.19 por ciento del total importado, mercancías con un valor de 24,786.00 millones de dólares.

Por su parte Japón en el año 2005, participó con el 5.88 por ciento de las importaciones adquiridas por México, lo que significó mercancías por un valor de 13,022.6 millones de dólares.

Es importante mencionar que las importaciones mexicanas muestran signos de diversificación, ya que han tenido un comportamiento diferente, en el año de 1995, las compras a Estados Unidos representaban el 74.29 por ciento del total de las importaciones realizadas por México, lo que significó compras por 53,828.5 millones de dólares, en el año 2000, representaban el 73.10 por ciento, mercancías con un valor de 127,534.4, y como se mencionó anteriormente, en el año 2005, las importaciones de ese país representaron el 53.48 por ciento, con un valor de 118,406.30 millones de dólares.

Lo anterior, significó una caída del 7.16 por ciento en el año 2005, en relación a las compras efectuadas en el año 2000 a ese país.

Cabe mencionar que en el año de 1995, la participación de las importaciones provenientes de los países de la Unión Europea era del 9.29 por ciento, con mercancías con un valor de 6,732.2 millones de dólares, en el año 2000, pasó a ocupar el 8.47 por ciento de las compras de México con un valor de 14,775.1 millones de dólares y en el año 2005, el 11.19 por ciento, con 24,786.00 millones de dólares

Lo anterior, significa el aumento progresivo de las compras realizadas a países de la Unión Europea, en el año 2000, se registró un avance del 119.46 por ciento, en referencia al año de 1995 y en el año 2005, se observó un incremento del 67.75 por ciento, respecto a ese año.

Con relación a Japón, en el año de 1995, México realizó importaciones por un monto de 3,952.1 millones de dólares, lo que representó el 5.45 por ciento de las compras realizadas en ese año. En el año 2000, México hizo compras a Japón por un monto de 6,465.7 millones de dólares, representando el 3.71 por ciento de las compras totales realizadas y en el año 2005, participó con el 5.88 por ciento de las importaciones adquiridas por México.

Lo anterior, significa el ascenso que representa Japón en las compras externas que realiza México, toda vez que en términos absolutos, se ha incrementado notablemente. En el año 2000, se registró una variación positiva de 63.60 por ciento, respecto a las compras realizadas en el año de 1995, pasando de 3,952.00 a 6,465.70 millones de dólares y en el año 2005, un incremento de 101.41 por ciento, en relación al año 2000, pasando de 6,465.70 a compras por 13,022.60 millones de dólares.

Por último, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI y del Banco de México, en 2005, las importaciones realizadas por México se distribuyeron de la siguiente manera:

**Importaciones Totales**  
(Millones de dólares)

Importaciones totales	Bienes de uso intermedio	Bienes de consumo	Bienes de capital
221,819.5*	164,091.8	31,512.9	26,215.5
Composición %	73.97	14.20	11.81

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI y del Banco de México

\*El valor de las importaciones difiere de la información consultada de la Secretaría de Economía 221,414.4

Como puede observarse, en el 2005 la mayor proporción de las importaciones se canalizaron a la adquisición de bienes intermedios, lo que significa partes, componentes y refacciones para la planta productiva nacional, en la segunda posición se ubican las importaciones de bienes consumo y en la tercera posición bienes de capital, situando los recursos canalizados para la adquisición de maquinaria y equipo para la producción. Este comportamiento es similar por lo menos en los últimos cinco años.

**Importaciones totales de México, conforme a la Tarifa de General de Importaciones y exportaciones del Sistema Armonizado**  
(Valor en millones de dólares)

<b>País</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72,453.10</b>	<b>89,468.80</b>	<b>109,808.20</b>	<b>125,373.10</b>	<b>141,974.80</b>	<b>174,457.80</b>	<b>168,396.40</b>	<b>168,678.90</b>	<b>170,958.20</b>	<b>197,303.30</b>	<b>221,414.40</b>
<b>Norteamérica</b>	<b>55,202.80</b>	<b>69,279.70</b>	<b>83,970.30</b>	<b>95,548.60</b>	<b>108,216.20</b>	<b>131,551.00</b>	<b>118,001.60</b>	<b>111,037.00</b>	<b>109,806.60</b>	<b>114,978.00</b>	<b>124,569.70</b>
Estados Unidos	53,828.50	67,536.10	82,002.20	93,258.40	105,267.30	127,534.40	113,766.80	106,556.70	105,685.90	109,558.20	118,406.30
Canadá	1,374.30	1,743.60	1,968.00	2,290.20	2,948.90	4,016.60	4,234.90	4,480.30	4,120.80	5,419.80	6,163.40
<b>ALADI</b>	<b>1,420.70</b>	<b>1,755.00</b>	<b>2,306.70</b>	<b>2,589.00</b>	<b>2,857.50</b>	<b>4,017.50</b>	<b>4,743.40</b>	<b>5,473.90</b>	<b>6,528.70</b>	<b>9,044.30</b>	<b>10,599.40</b>
Argentina	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4	441.4	687.3	867.2	1,113.10	1,302.30
Bolivia	5.1	8	10.3	7	7.8	13.4	14	23.6	29.4	31	29.9
Brasil	565.3	690	869.3	1,037.80	1,128.90	1,802.90	2,101.30	2,565.00	3,267.50	4,360.60	5,211.00
Colombia	97.5	97	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4	405.7	635.6	675.1
Chile	154.3	170.8	372.4	552	683.5	893.7	975	1,010.20	1,082.10	1,464.00	1,754.10
Ecuador	68.7	62	51.3	70.1	59.9	75.2	110.3	33.1	54.1	53.9	106
Paraguay	2.7	18.2	10.8	1.6	3	1.2	2	1.7	3.7	36.8	9.3
Perú	98.7	116.7	141.6	142.9	180.5	176.7	141.2	152.3	131.2	282.5	445.3
Uruguay	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	83.2	84.6	91.6	101.5	135.8	262.8
Venezuela	214	234	421.2	303.4	297.1	422.4	503.4	532.3	566	909.8	783.3
Cuba 2/	6.2	22.8	34.2	28.4	22.6	28	25.7	24.3	20.3	21.2	20.3
<b>Centroamérica</b>	<b>88.6</b>	<b>172.2</b>	<b>201.8</b>	<b>221.5</b>	<b>316.6</b>	<b>333.1</b>	<b>359.7</b>	<b>623.5</b>	<b>867.6</b>	<b>1,254.30</b>	<b>1,431.40</b>
Belize	2	1.5	2	1.7	1.7	2.2	1.5	1.6	2.8	5.2	8.4
Costa Rica	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1	184.2	416.3	584.2	847.9	879.8
El Salvador	7.9	19	24.1	25.3	18.2	19.8	29.9	36.4	44.3	51.4	58.5
Guatemala	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8	95.2	116.7	151.1	230.1	221.8
Honduras	3.6	5.1	6.4	12.1	8	13.3	17.4	25.4	47	67.2	104.4
Nicaragua	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9	31.4	27.1	38.1	52.4	158.6
<b>Unión Europea</b>	<b>6,732.20</b>	<b>7,740.60</b>	<b>9,917.30</b>	<b>11,699.30</b>	<b>12,742.80</b>	<b>14,775.10</b>	<b>16,165.50</b>	<b>16,441.60</b>	<b>17,861.90</b>	<b>20,912.70</b>	<b>24,786.00</b>
Alemania	2,687.10	3,173.70	3,902.30	4,543.40	5,032.10	5,758.40	6,079.60	6,065.80	6,274.90	7,195.60	8,665.00
Austria 1/	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	219.6	186.6	254.8	368.2	438.8
Bélgica	210	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	630.5	556.9	573	719.1	837.7
Dinamarca	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142	169.2	177.4	198.8	202.2	219.8
España	694.1	629.5	977.7	1,257.00	1,321.80	1,430.00	1,827.40	2,223.90	2,288.30	2,861.80	3,324.20
Finlandia 1/	63.5	84.6	100.6	122	175.8	211.7	249.5	150.9	277	244.1	305.8
Francia	979.2	1,019.00	1,182.40	1,429.90	1,393.70	1,466.60	1,577.00	1,806.80	2,015.80	2,410.30	2,562.70
Grecia	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4	22.9	25.9	31.5
Holanda	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	470.9	546.6	555.7	706.8	923.6
Irlanda	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	550.9	614.4	794.6	705.8	773.4
Italia	771.5	999.1	1,326.00	1,581.10	1,649.40	1,849.40	2,100.30	2,171.10	2,474.20	2,830.80	3,495.60
Luxemburgo	8	8.5	16.4	16.6	10	17.3	17	17	29.9	40	67.2
Portugal	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	100.7	94.3	126.5	254	304.5
Reino Unido	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	1,091.30	1,344.00	1,349.80	1,242.30	1,474.90	1,864.50
Suecia 1/	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.00	806.1	450.9	733.2	873.4	971.7
<b>Asoc. Europea de lib. com.</b>	<b>414.3</b>	<b>484.2</b>	<b>616.8</b>	<b>648.3</b>	<b>777</b>	<b>851.1</b>	<b>906.9</b>	<b>872.1</b>	<b>921.2</b>	<b>1,079.80</b>	<b>1,238.00</b>
Islandia	0.9	0.6	2	1.4	0.9	0.4	1.7	0.7	5.6	2.3	2.9
Noruega	24.7	27	55.9	58.2	55.7	98	142.5	93.2	96	147.3	215.8
Suiza	388.7	456.6	558.9	588.7	720.4	752.7	762.7	778.3	819.6	930.3	1,019.40
<b>Nic's</b>	<b>2,139.00</b>	<b>2,580.60</b>	<b>3,582.60</b>	<b>4,187.00</b>	<b>5,313.80</b>	<b>6,911.30</b>	<b>8,235.90</b>	<b>10,261.60</b>	<b>8,500.90</b>	<b>11,626.00</b>	<b>13,345.00</b>
Corea	974.2	1,177.60	1,831.00	1,951.30	2,964.00	3,854.80	3,631.60	3,947.60	4,137.40	5,360.60	6,534.40
Taiwán	716.2	890.9	1,136.50	1,526.60	1,556.80	1,994.30	3,015.30	4,250.10	2,509.10	3,614.70	4,046.00
Hong Kong	159.4	129.2	189.4	216.1	252.8	455.8	441.8	509	516.6	422.2	549.3
Singapur	289.2	382.9	425.6	493	540.1	606.3	1,147.20	1,555.00	1,337.80	2,228.50	2,215.30
<b>Japón</b>	<b>3,952.10</b>	<b>4,132.10</b>	<b>4,333.60</b>	<b>4,537.00</b>	<b>5,083.10</b>	<b>6,465.70</b>	<b>8,085.70</b>	<b>9,348.60</b>	<b>7,622.80</b>	<b>10,720.00</b>	<b>13,022.60</b>
Panamá	8.9	6.6	19.2	16	25.6	119.6	45.2	35.3	37.8	41.4	78.4
China	520.6	759.7	1,247.40	1,616.50	1,921.10	2,879.60	4,027.30	6,274.40	9,400.80	14,457.70	17,630.70
Israel	46.7	79.1	112.1	137.4	172.7	296.5	257.7	250.1	313.5	408.2	370.3
RESTO DEL MUNDO	1,927.30	2,479.10	3,500.50	4,172.40	4,548.40	6,257.40	7,567.60	8,060.70	9,096.40	12,780.70	14,342.90

Fuente: SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

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

## **Principales productos importados por México procedentes del mundo**

Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios

Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Plástico y sus manufacturas

Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos

Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

Manufacturas de fundición, hierro o acero

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Nota 1: La información se presenta a partir de abril de 2002 debido a cambios en la Tarifa

#### 4.4. Relación Comercial entre México y Japón

De acuerdo con cifras del Banco de México, el comercio total entre Japón y México alcanzó 13,910.90 millones de dólares en 2005.

En ese mismo año, las exportaciones de México a Japón ascendieron 888.3 millones de dólares y las importaciones provenientes de Japón sumaron un total de 13,022.60 millones de dólares. Con una balanza desfavorable para México por 12,134.30 millones de dólares

Japón ocupa el sexto lugar entre los países desde los cuales México realiza importaciones. En primer lugar se ubica Estados Unidos, le siguen la Unión Europea, China y el bloque de los países asiáticos que se denominan NIC'S (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur).

**Total de Importaciones y Exportaciones de México con Japón**  
(Valor en millones de dólares)

<b>Año</b>	<b>Total Exportaciones de México a Japón</b>	<b>Total Importaciones de Japón a México</b>
1995	979.30	3,952.10
1996	1,393.40	4,132.10
1997	1,156.30	4,333.60
1998	851.30	4,537.00
1999	776.10	5,083.10
2000	930.50	6,465.70
2001	620.60	8,085.70
2002	465.10	9,348.60
2003	605.80	7,622.80
2004	551.00	10,720.00
2005	888.30	13,022.60

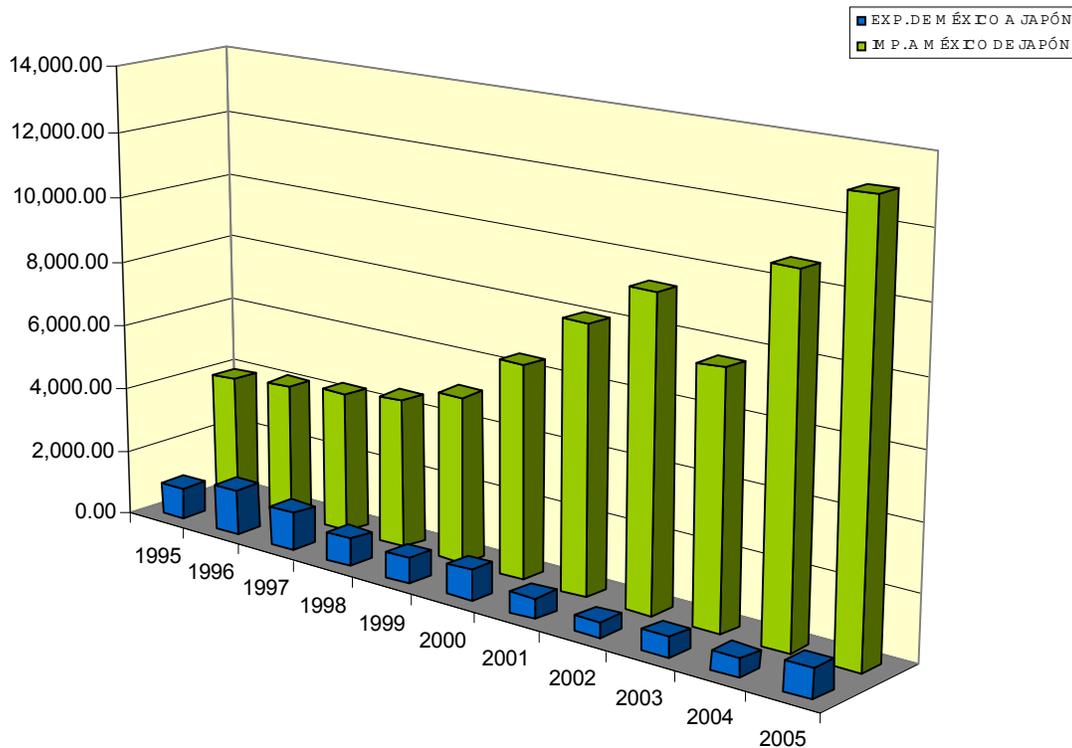
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y del Banco de México.

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal. Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

Total de Importaciones y Exportaciones de México con Japón



Respecto a las relaciones comerciales de México con Japón, en la última década, las importaciones realizadas desde Japón registran una tasa de crecimiento de 12.66 por ciento. En el año de 2005, México realizó importaciones por 13,022.6 millones de dólares.

En el año de 2005 Japón contribuyó con el 5.88 por ciento del total de las importaciones realizadas por México. Cabe mencionar que las importaciones provenientes de Japón en este año, avanzaron 21.47 por ciento, en relación al año 2004.

En cuanto a las exportaciones de México enviadas a Japón en los últimos diez años, la tasa de crecimiento es de -1.0 por ciento. En el 2005 México envió mercancías a Japón con un valor de 888.3 millones de dólares, con un avance de 61.21 por ciento respecto al 2004, en el primer año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica.

No obstante el crecimiento registrado en el año de 2005 de las exportaciones mexicanas a Japón, por una suma de 337.3 millones de dólares adicionales, en referencia al 2004, la balanza comercial de México con Japón en 2005, resulta deficitaria por 12,134.00 millones de dólares.

**Balanza Comercial de México con Japón**  
(Valores en millones de dólares)

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Comercio Total</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1995	979.3	3,952.10	4,931.40	-2,972.80
1996	1,393.40	4,132.10	5,525.50	-2,738.70
1997	1,156.30	4,333.60	5,489.90	-3,177.30
1998	851.3	4,537.00	5,388.30	-3,685.70
1999	776.1	5,083.10	5,859.20	-4,307.00
2000	930.5	6,465.70	7,396.20	-5,535.20
2001	620.6	8,085.70	8,706.30	-7,465.10
2002	465.1	9,348.60	9,813.70	-8,883.50
2003	605.8	7,622.80	8,228.60	-7,017.00
2004	551	10,720.00	11,271.00	-10,169.00
2005	888.3	13,022.60	13,910.90	-12,134.30

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE y del Banco de México

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Como puede inferirse en el cuadro superior, desde el año 1995 el comportamiento de las relaciones comerciales con Japón ha sido desfavorable para México en términos de valor, ya que ha mantenido una balanza deficitaria. Y a través del tiempo se ha ensanchado la brecha que al cierre de 2005 el déficit ascendió a 12,134.30 millones de dólares, lo que significa que las ventas de Japón a México superan por 1,466.01 por ciento las exportaciones de México a Japón.

## Principales mercancías importadas de Japón en los últimos años (2004, 2005 y 2006)

- 1 Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras (de cilindrada superior a 1,500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm<sup>3</sup>)
- 2 Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, los demás
- 3 Maquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo, los demás
- 4 Dispositivos de cristal liquido que no constituyan artículos comprendidos más específicamente en otra parte; laseres, excepto los diodos láser; los demás aparatos e instrumentos de óptica, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo 9013.80 los demás dispositivos, aparatos e instrumentos
- 5 Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las maquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72
- 6 Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71 (máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresadas ni comprendidas en otra parte)
- 7 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
- 8 Plástico y sus manufacturas
- 9 Manufacturas de fundición, hierro o acero
- 10 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos

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

Nota 1: La información se presenta a partir de abril de 2002 debido a cambios en la Tarifa.

## Principales mercancías exportadas a Japón en los últimos años (2004, 2005 y 2006)

- 1 Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados, los principales minerales de molibdeno clasificados generalmente en esta partida son:
  - a) La molibdenita, sulfuro de molibdeno.
  - b) La wulfenita, molibdato de plomo
- 2 Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04. Salmónidos, excepto los hígados, huevas y lechas
- 3 Atunes comunes o de aleta azul (*Thunnus thynnus*). Esta partida comprende el pescado fresco o refrigerado, ya sea entero, descabezado o eviscerado, o troceado, conservando las espinas o los cartílagos
- 4 Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 A 87.05, los demás
- 5 Plata (incluida la plata dorada y la platinada), en bruto, semilabrada o en polvo, en bruto.
- 6 Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas, los demás artículos de grifería y órganos similares.
- 7 Dátiles, higos, piñas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos, aguacates (paltas).
- 8 Instrumentos y aparatos para medida o verificación del caudal, nivel, presión u otras características variables de líquidos o gases (por ejemplo: caudalímetros, indicadores de nivel, manómetros, contadores de calor), excepto los instrumentos y aparatos de las partidas 90.14. 90.15, 90.28 o 90.32. Para medida o verificación de presión, para medida o verificación de presión.
- 9 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
10. Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México y la Tarifa de Importación y Exportación.

En suma, como puede constatarse, la mayor proporción de las exportaciones realizadas por México a Japón son productos primarios y manufacturas con escaso valor agregado.

México tradicionalmente ha exportado productos primarios a Japón (algodón, camarón y petróleo) mientras que ha importado productos industrializados (manufacturas ligeras y maquinaria).

### Composición de las exportaciones mexicanas a Japón (Millones de dólares)

Posición	Tipo	2004	2003	Variación %
1	Exportaciones no petroleras	2,117.23	1,716	23.38%
2	Exportaciones petroleras	55.42	60	-7.63%
3	Exportaciones totales	2,172.65	1,776	22.33%

Fuente: Bancomext con datos del Ministerio de Finanzas de Japón

## Oportunidades de exportación a Japón

### Sectores de oportunidades para exportaciones mexicanas a Japón

<b>Sector</b>	<b>Productos</b>
<b>Agroindustrial (Alimentos y bebidas)</b>	-Cárnicos (pollo, puerco, res) -Conservas alimenticias -Bebidas alcohólicas -Refrescos y otras bebidas -Alimentos estilo mexicano -Jugos -Preparaciones de frutas
<b>Productos pesqueros</b>	-Camarón -Abulón -Atún -Calamar -Pulpo -Sardina
<b>Agrícola</b>	-Hortalizas y legumbres -Hojas de tabaco -Flores -Frutas -Café en grano

## CAPÍTULO V

### INVERSIÓN DIRECTA DE JAPÓN EN MÉXICO

#### Inversión Directa de Japón en México

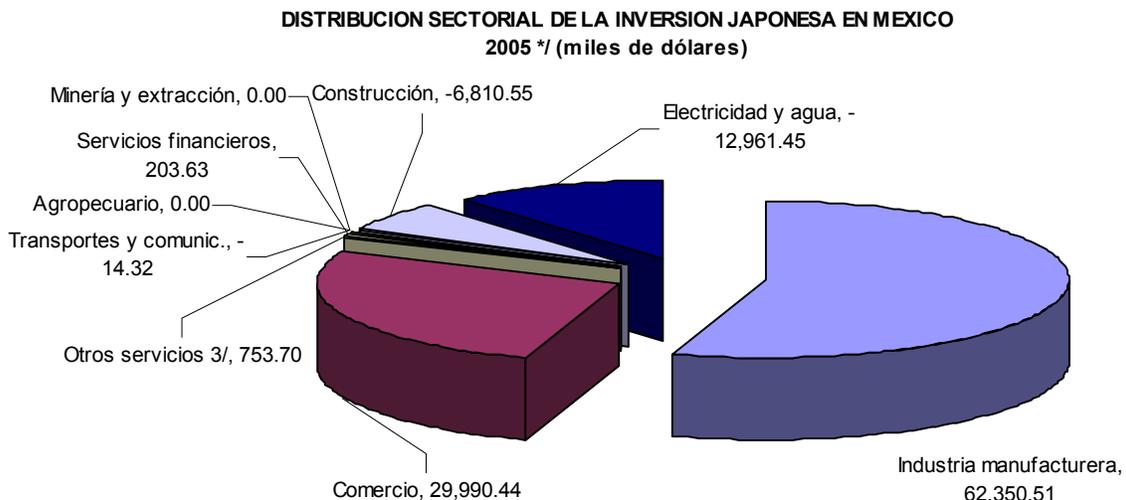
En el año 2005, el flujo de la inversión de Japón en México sumó una cantidad de 73,511.96 millones de dólares, lo que lo sitúa en el lugar décimo cuarto de los países que invierten de manera directa en México, con el 0.37 por ciento de la inversión extranjera en el país, con una caída de 79.78 por ciento, respecto al año de 2004.

#### 5.1 Inversión Extranjera por Sector Económico

Las inversiones realizadas por Japón en México se han canalizado prioritariamente al sector manufacturero, ocupando el 84.82 por ciento en el año 2005, lo que significó un monto por 62,350.50 millones de dólares. En segundo lugar se encuentra el comercio ya que para el mismo lapso captó 29,990.44 millones de dólares, lo que sitúa al sector en el 40.80 por ciento de la inversión total.

En menor medida, se ubican las inversiones dirigidas a servicios comunales y sociales; como son los servicios de hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales, lo que incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, entre otros, con un monto de 753.70 millones de dólares, lo que coloca a este tipo de actividades con el 1.03 por ciento.

Finalmente los servicios financieros absorben el 0.28 por ciento de la inversión lo que ubica al sector con el 0.28 por ciento.



**Distribución sectorial de la Inversión Japonesa en México 2005 \*/**  
(Miles de dólares)

Sectores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 1/	Acumulado 1999-2006 2/	Part. %
TOTAL	417,214.97	185,688.85	159,155.22	121,157.82	363,395.84	73,511.96	-21,017.51	2,531,820.23	100
Agropecuario	0.00	0.00	-180.22	4.53	0.00	0.00	0.00	-175.69	-0.007
Minería y extracción	0.00	2,209.16	15,847.56	0.00	-2,868.79	0.00	0.00	15,187.93	0.600
Industria manufacturera	393,984.05	192,884.56	55,891.39	57,186.03	316,234.39	62,350.51	4,650.57	2,309,134.41	91.205
Electricidad y agua	900.86	0.00	0.00	13,355.41	13,416.17	12,961.45	-31,165.82	-15,405.79	-0.608
Construcción	-338.02	-0.31	69,754.49	2,213.51	12,355.26	-6,810.55	0.00	74,043.92	2.925
Comercio	22,296.01	26,584.17	18,344.36	24,870.82	14,732.80	29,990.44	3,475.26	149,289.61	5.897
Transportes y comunicaciones	0.00	2.63	0.00	0.00	0.00	-14.32	0.00	-3,991.67	-0.158
Servicios financieros	1,008.36	321.97	-561.66	612.99	2,054.66	203.63	0.00	3,650.70	0.144
Otros servicios 3/	-636.29	-36,313.36	59.30	22,914.53	7,471.34	753.70	2,022.48	86.80	0.003

\*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas japoneses, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Japón a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-marzo.

2/ Notificada al 31 de marzo de 2006.

3/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

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

De manera acumulada, la inversión japonesa en México al 31 de marzo de 2006, registra en total un monto por 2,531,820.23 millones de dólares, donde el sector manufacturero ocupa el 91.20 por ciento del total, con un monto de 2,309,134.41 millones de dólares; le sigue de manera lejana la inversión en el sector comercio con 149,289.61 millones de dólares, lo que significa el 5.90 por ciento; la construcción ocupa el tercer lugar con un monto acumulado de 74,043.92 millones de dólares, representando el 2.92 por ciento.

Entre varias actividades como son: Minería y extracción, Servicios financieros, Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, entre otros, concentran 15,187.93 millones de dólares, lo que representa el 0.75 por ciento restante.

Cabe mencionar que los sectores de agricultura, transportes y comunicaciones y electricidad y agua, registran descensos de 0.01, 0.16 y 0.61 respectivamente, lo que significa que paulatinamente Japón ha dejado de invertir en estos sectores económicos para concentrarse básicamente en la industria manufacturera.

## Distribución sectorial de la inversión japonesa entre enero de 1999 y marzo de 2006.

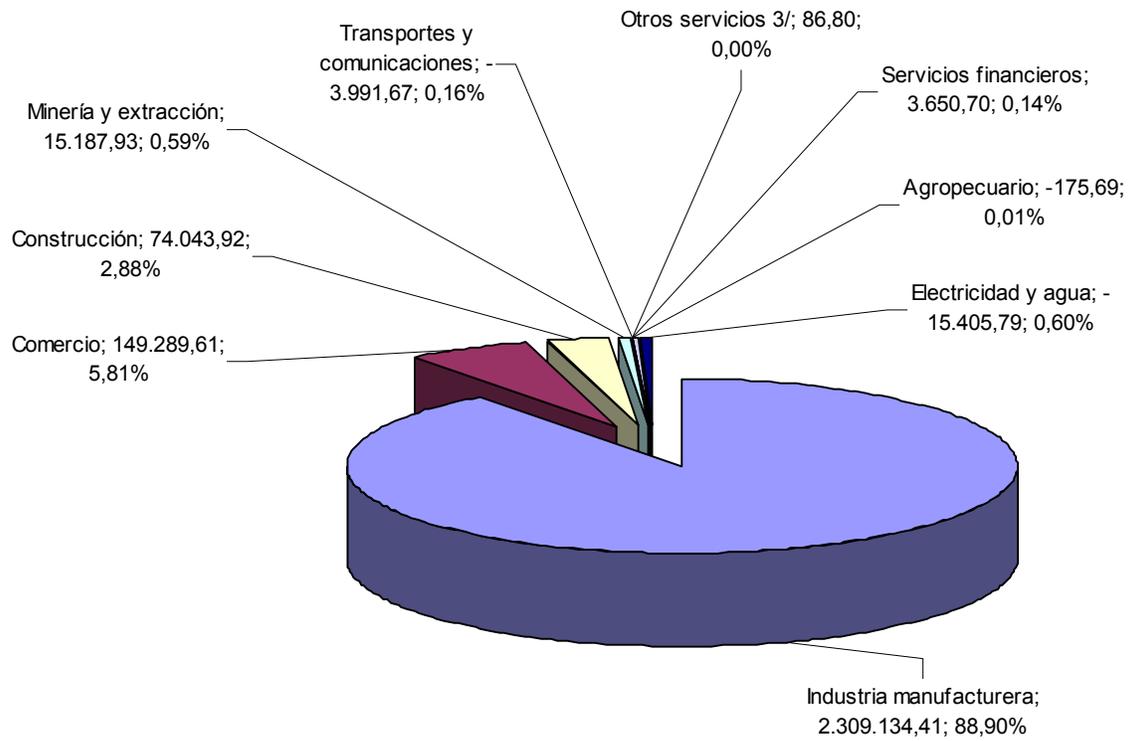
La inversión japonesa canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2006 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 91.2 por ciento del total; el comercio captó 5.9 por ciento, la construcción, 2.9 por ciento; minería y extracción, 0.6 por ciento; servicios financieros, 0.1 por ciento; y en otros sectores se registró una desinversión de -0.6 por ciento.

Dentro de la inversión canalizada al sector manufacturero, la industria automotriz ocupa un lugar preponderante, lo que significa el 78.2 por ciento del total. En menor medida se registra inversión en la fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico, que representa el 5.2 por ciento; el comercio de productos no alimenticios al por mayor ocupa el tercer lugar de la inversión con el 3.6 por ciento; la construcción e instalaciones industriales, participa con el 2.8 por ciento, entre las inversiones más representativas.

### Principales ramas económicas receptoras de inversión japonesa

RAMAS	Monto (miles de dólares)	Part. %
Industria automotriz.	1,979,938.2	78.2
Fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	131,755.1	5.2
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	90,899.4	3.6
Construcción e instalaciones industriales.	70,912.9	2.8
Fundición y moldeo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas.	70,633.4	2.8
Fabricación de sustancias químicas básicas.	56,646.0	2.2
Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	45,202.6	1.8
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	44,934.8	1.8
Fabricación de aparatos y accesorios de uso doméstico.	33,587.7	1.3
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	19,493.0	0.8
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	15,187.9	0.6
Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	13,653.9	0.5
Industria de la carne.	12,124.1	0.5
Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales.	9,989.3	0.4
Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.	8,240.7	0.3
Otras	-71,378.8	-2.8
<b>Total:</b>	<b>2,531,820.2</b>	<b>100.0</b>

**Distribución sectorial de la Inversión Japonesa en México  
acumulado 1999- 2006\*/ (miles de dólares)**



Con información de la Secretaría de Economía, al mes de marzo de 2006 en México se tienen registradas 298 empresas de capital japonés. Como puede observarse 99 empresas, concentran el 33.22 por ciento, las cuales dedican sus actividades al sector industrial; el segundo lugar lo ocupan las 78 empresas que se dedican al comercio lo que representa el 26.17 por ciento; el 25.84 por ciento lo agrupan 77 empresas que canalizan sus actividades a servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales, incluyen los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

En menor medida, existen 23 empresas dedicadas a la construcción, lo que representa el 7.72 por ciento; 11 empresas dedican sus actividades a los servicios financieros, lo que significa el 3.69 por ciento; tres empresas ofrecen servicios de transportes y comunicaciones, concentrando el 1.01 por ciento; tres empresas proporcionan servicios de electricidad y agua, representando el 1.01 por ciento; existen registradas dos empresas en el sector agropecuario y dos en la minería y la extracción, cada una con el 0.67 por ciento, respectivamente.

### **Inversión Japonesa por Sector Económico**

#### **Distribución sectorial de las empresas con inversión japonesa \*/**

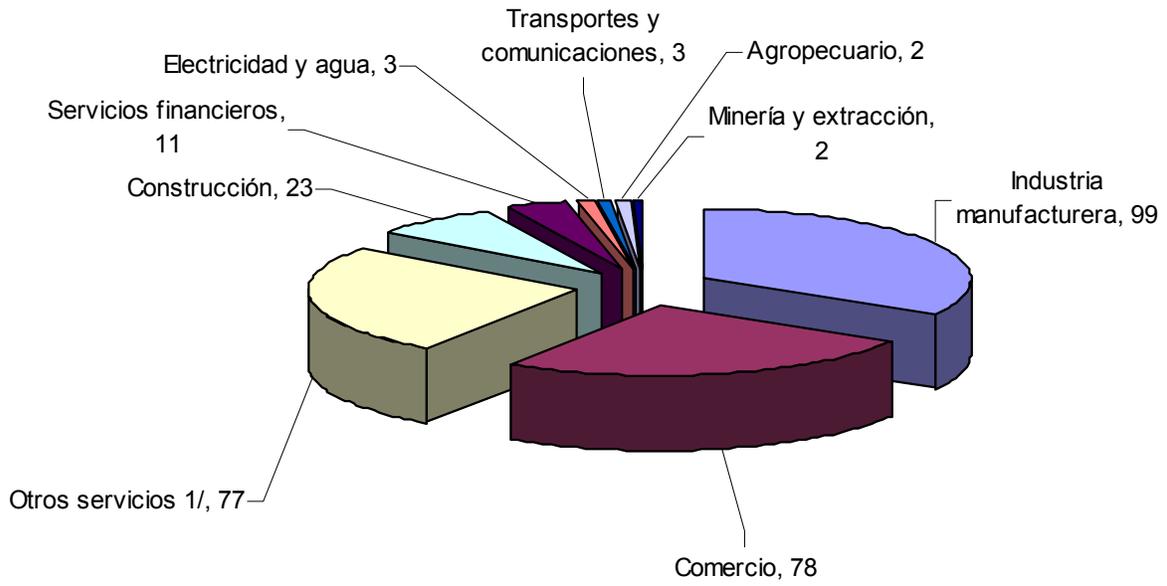
<b>Sectores</b>	<b>Empresas</b>	<b>Part. %</b>
<b>Total:</b>	298	100
Industria manufacturera	99	33.22
Comercio	78	26.17
Otros servicios 1/	77	25.84
Construcción	23	7.72
Servicios financieros	11	3.69
Electricidad y agua	3	1.01
Transportes y comunicaciones	3	1.01
Agropecuaria	2	0.67
Minería y extracción	2	0.67

\*/ Al mes de marzo de 2006.

1/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

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

### Distribución sectorial de las empresas con inversión japonesa



## 5.2. Inversión Japonesa por Actividad Económica

### Distribución por rama de actividad de la inversión japonesa en México \*/

Ramas	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 <sup>1/</sup>	Acumulado 1999-2006 <sup>2/</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>1,232,713.1</b>	<b>417,215.0</b>	<b>185,688.9</b>	<b>159,155.2</b>	<b>121,157.8</b>	<b>363,395.8</b>	<b>73,512.0</b>	<b>-21,017.5</b>	<b>2,531,820.2</b>
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	-180.2	4.5	0.0	0.0	0.0	-175.7
130000 Pesca.	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	0.0	0.0	0.0	4.5
111200 Ganadería y caza.	0.0	0.0	0.0	-180.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-180.2
Minería y extracción	0.0	0.0	2,209.2	15,847.6	0.0	-2,868.8	0.0	0.0	15,187.9
232000 Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	0.0	0.0	2,209.2	15,847.6	0.0	-2,868.8	0.0	0.0	15,187.9
Industria manufacturera	1,225,952.9	393,984.0	192,884.6	55,891.4	57,186.0	316,234.4	62,350.5	4,650.6	2,309,134.4
384100 Industria automotriz.	1,170,539.3	330,792.1	126,578.3	12,793.4	27,505.8	245,796.6	62,707.3	3,225.5	1,979,938.2
383200 Fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	19,872.0	37,307.3	27,996.7	14,670.5	8,001.0	13,319.7	8,802.5	1,785.4	131,755.1
381100 Fundición y moldeo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas.	5,838.8	4,825.1	7,374.6	22,206.7	8,107.6	11,485.3	8,656.7	2,138.6	70,633.4
351200 Fabricación de sustancias químicas básicas.	5,184.8	55.2	17,444.1	7,983.2	26,004.0	-25.2	0.0	0.0	56,646.0
382300 Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	0.0	0.0	13.5	-5.0	0.1	45,194.1	0.0	0.0	45,202.6
383300 Fabricación de aparatos y accesorios de uso doméstico.	0.0	15,199.5	4,180.4	7,542.4	2,810.7	3,829.6	25.1	0.0	33,587.7
383100 Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	2,565.4	1,707.0	5,845.8	874.7	542.3	2,000.0	118.8	0.0	13,653.9
311100 Industria de la carne.	2,771.3	2,565.5	4,728.2	260.5	290.4	937.1	267.3	303.7	12,124.1
382200 Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales.	2,491.8	1,986.7	4,258.7	0.0	1,217.4	0.0	34.7	0.0	9,989.3
381400 Fabricación de otros productos metálicos.	1,964.0	2,473.3	2,046.2	468.8	-116.4	58.7	-142.7	444.9	7,196.8
384200 Fabricación de equipo de transporte y sus partes.	6,008.5	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.0	0.0	6,008.4
356000 Elaboración de productos de plástico.	2,874.5	0.0	0.0	12.3	23.8	0.0	0.0	0.0	2,910.6
355000 Industria del hule.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	633.9	1,185.1	0.0	1,819.0
313000 Industria de las bebidas.	193.2	49.9	0.0	0.0	0.0	557.3	839.0	0.0	1,639.3
321300 Confección con materiales textiles.	0.0	249.4	253.8	0.0	0.0	0.0	559.8	0.0	1,063.0
Otras	5,649.3	-3,226.9	-7,835.8	-10,916.2	-17,200.6	-7,552.6	-20,703.0	-3,247.5	-65,033.2
Electricidad y agua	1,049.0	900.9	0.0	0.0	13,355.4	13,416.2	-12,961.4	-31,165.8	-15,405.8
420000 Distribución y suministro de agua.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	736.4	0.0	0.0	736.4
410000 Electricidad.	1,049.0	900.9	0.0	0.0	13,355.4	12,679.8	-12,961.4	-31,165.8	-16,142.2
Construcción	-3,130.5	-338.0	-0.3	69,754.5	2,213.5	12,355.3	-6,810.5	0.0	74,043.9

501300 Construcción e instalaciones industriales.	3.2	3.0	-0.3	69,749.4	10.7	1,142.5	4.5	0.0	70,912.9
503000 Trabajos especiales.	0.0	0.0	0.0	0.0	2,250.8	9,734.6	-6,815.0	0.0	5,170.3
501400 Otras construcciones.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	2.9
501200 Construcción de obras de urbanización.	160.4	-346.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-185.8
501100 Edificación.	-3,294.1	5.3	0.0	5.1	-48.0	1,475.3	0.0	0.0	-1,856.4
Comercio	8,995.7	22,296.0	26,584.2	18,344.4	24,870.8	14,732.8	29,990.4	3,475.3	149,289.6
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	7,286.3	18,831.3	15,305.7	5,730.6	17,631.9	5,171.0	21,285.8	-343.3	90,899.4
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	-4.6	1,827.6	9,104.2	11,026.7	8,117.6	7,714.9	7,148.4	0.0	44,934.8
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor, establecimientos especializados.	1,285.0	989.9	2,177.8	1,587.1	-878.7	772.6	238.6	2,068.4	8,240.7
621000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados.	429.1	647.3	-3.5	0.0	0.0	1,074.2	1,317.6	1,750.1	5,214.8
Transportes y Comunic.	-3,980.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0	-14.3	0.0	-3,991.7
711200 Autotransporte de carga.	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6
720000 Comunicaciones.	-3,980.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-14.3	0.0	-3,994.3
Servicios Financieros	10.7	1,008.4	322.0	-561.7	613.0	2,054.7	203.6	0.0	3,650.7
812000 Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	2,002.0	0.0	0.0	2,006.5
821200 Otros servicios inmobiliarios.	10.7	1,008.4	322.0	-561.7	13.2	-243.2	189.3	0.0	738.8
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	0.0	0.0	0.0	0.0	595.3	9.1	14.3	0.0	618.6
831100 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	286.8	0.0	0.0	286.8
Otros servicios <sup>3f</sup>	3,815.1	-636.3	-36,313.3	59.3	22,914.5	7,471.3	753.7	2,022.5	86.8
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	0.0	34.7	121.3	0.0	19,044.9	0.0	292.0	0.0	19,493.0
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	319.3	0.0	492.6	4.7	1,804.0	615.5	-2.3	0.0	3,233.8
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	6.5	204.7	0.0	0.0	2.2	0.0	0.0	0.0	213.5
961100 Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo.	0.0	0.0	102.7	0.0	4.8	0.2	0.0	0.0	107.7
949100 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado.	0.0	0.0	4.3	0.0	2.3	1.3	0.0	0.0	7.9
975000 Servicios de intermediarios de	-499.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-499.6

comercio.									
921100 Servicios educativos prestados por el sector privado.	204.8	-882.0	0.0	0.0	0.0	3.2	1.9	0.0	-672.1
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	3,784.0	6.3	-37,034.2	54.7	2,056.3	6,851.0	462.0	2,022.5	-21,797.4

\*/ Al mes de marzo de 2006.

1/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

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

### 5.3. Destino Geográfico en México de la Inversión Japonesa

Como se puede determinar en el cuadro inferior, el destino geográfico de la inversión japonesa en México, de manera acumulada se canaliza prioritariamente a las siguientes entidades del país: el Distrito Federal concentra el 62.95 por ciento; Baja California participa con el 10.84; Aguascalientes el 10.72; Nuevo León el 5.72 y Chihuahua con el 5.42 por ciento respectivamente, los cinco estados reúnen el 95.65 por ciento del total.

**Destino geográfico de la inversión japonesa\*/**  
(Miles de dólares)

Estados	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 1/	Acumulado 1999-2006 2/	Part. %
Total:	417,214.97	185,688.85	159,155.22	121,157.82	363,395.84	73,511.96	-21,017.51	2,531,820.23	100.00
Distrito Federal	281,004.04	4,628.08	74,546.29	66,156.29	41,221.04	-15,329.41	-31,338.98	1,593,869.47	62.95
Baja California	57,632.69	52,605.03	39,064.83	9,659.24	68,454.32	10,660.42	3,917.18	274,335.15	10.84
Aguascalientes	21,787.19	-31,085.76	5,939.83	4,487.37	225,917.40	38,334.78	0.00	271,522.84	10.72
Nuevo León	24,037.85	92,820.32	-4,300.47	13,952.05	6,964.24	269.61	57.04	144,852.40	5.72
Chihuahua	22,333.84	28,877.89	15,964.93	13,095.10	17,772.44	23,086.84	3,675.49	137,325.53	5.42
Morelos	65.15	0.00	0.00	6,789.28	0.00	0.00	0.00	23,775.57	0.94
Veracruz	55.19	17,444.12	0.00	-2,713.03	0.00	0.00	0.00	19,876.73	0.79
Estado de México	2,969.32	-24.75	2,127.79	1,358.56	-67.63	13,328.46	617.96	18,601.71	0.73
Coahuila	-429.16	3,069.46	15,847.56	83.88	3.20	0.00	0.00	17,283.07	0.68
Querétaro	4,864.52	9,771.43	10,004.50	5,742.84	-25.13	3,008.97	0.00	11,238.13	0.44
Jalisco	646.99	1,109.77	267.31	337.52	2,011.32	83.55	2,053.80	9,189.38	0.36
San Luis Potosí	1,986.72	4,252.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,239.69	0.25
Oaxaca	0.00	0.00	0.00	2,250.77	0.00	0.00	0.00	2,250.77	0.09
Campeche	0.00	0.00	0.00	0.00	993.10	0.00	0.00	993.10	0.04
Tamaulipas	249.25	256.93	0.00	0.18	0.00	0.00	0.00	506.37	0.02
Quintana Roo	5.30	96.46	-4.95	119.73	2.18	49.36	0.00	268.07	0.01
Michoacán	0.00	0.00	0.00	0.00	144.53	0.00	0.00	144.53	0.01
Baja California Sur	2.61	0.02	1.61	5.34	1.33	0.00	0.00	11.23	0.00
Puebla	0.00	0.00	0.00	3.43	0.00	0.00	0.00	3.43	0.00
Sinaloa	0.00	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00
Durango	3.48	-3.52	-180.22	0.00	3.51	-3.75	0.00	-180.49	-0.01
Guanajuato	0.00	1,870.33	-123.79	-170.73	-0.01	23.13	0.00	-286.50	-0.01

\*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de Japón, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de esa región a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-marzo de 2006.

2/ Notificada al 31 de marzo 2006.

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

**Destino geográfico de la inversión japonesa**  
(Enero de 1999 y marzo de 2006)

De acuerdo al destino geográfico de la inversión japonesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

<b>Entidad</b>	<b>Monto (miles de dólares)</b>	<b>Participación%</b>
Distrito Federal	1,593,869.5	63.0
Baja California	274,335.2	10.8
Aguascalientes	271,522.8	10.7
Nuevo León	144,852.4	5.7
Chihuahua	137,325.5	5.4
Morelos	23,775.6	0.9
Veracruz	19,876.7	0.8
Estado de México	18,601.7	0.7
Coahuila	17,283.1	0.7
Querétaro	11,238.1	0.4
Jalisco	9,189.4	0.4
Otros	9,950.2	0.5
<b>Total:</b>	<b>2,531,820.2</b>	<b>100.0</b>

## 5.4. Empresas con Inversión Japonesa

Al mes de marzo de 2006 se contaba con el registro de 298 sociedades con participación japonesa en su capital social, esto es, el 0.9 por ciento del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (32,970)<sup>1/</sup>. Las empresas con inversión japonesa se dedican principalmente a las actividades de la industria manufacturera (33.2 por ciento del total) y el sector comercio (26.2 por ciento), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México, Nuevo León y Querétaro.

**Distribución por entidad federativa  
De las empresas con inversión Japonesa (marzo 2006) \*/**

Estados	Empresas	Part. %
Distrito Federal	137	46.0
Baja California	32	10.7
Estado de México	23	7.7
Nuevo León	22	7.4
Querétaro	13	4.4
Baja California Sur	12	4.0
Aguascalientes	10	3.4
Jalisco	9	3.0
Quintana Roo	8	2.7
Chihuahua	5	1.7
Coahuila	4	1.3
Guanajuato	4	1.3
Michoacán	3	1.0
Hidalgo	2	0.7
San Luis Potosí	2	0.7
Sonora	2	0.7
Tamaulipas	2	0.7
Veracruz	2	0.7
Campeche	1	0.3
Chiapas	1	0.3
Morelos	1	0.3
Puebla	1	0.3
Sinaloa	1	0.3
Yucatán	1	0.3
<b>Total:</b>	<b>298</b>	<b>100</b>

La inversión extranjera directa de Japón, registra tres diferentes estrategias, ya que ha orientado sus proyectos de inversión en México a través de los años a: producción local para un mercado protegido, abastecimiento de petróleo participación en una industria de bienes de capital en expansión y bienes manufacturados, así como la exportación al mercado estadounidense.

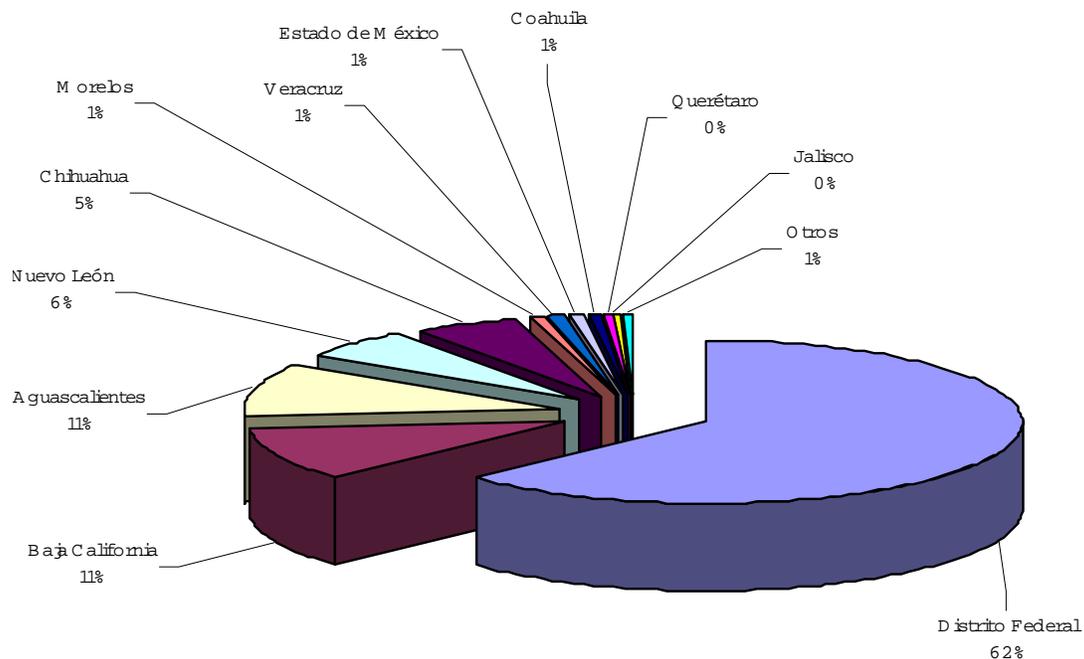
<sup>1/</sup> En el mes de diciembre de 2005 el RNIE llevó a cabo una depuración del padrón de empresas con IED, al excluir del padrón tanto a las empresas canceladas como a las empresas que no han reportado actividad durante los últimos diez años. Cabe señalar que dicha depuración se reflejó únicamente en el número de empresas registradas, pues los montos de inversión no se afectan debido a que éstos se integran con los flujos netos de IED (entradas y salidas de inversión para un periodo) y por tanto ya incluyen los cambios operativos de las empresas.

En el contexto mundial, es importante mencionar que Estados Unidos en 2005 ocupó el primer lugar con inversiones en México por un monto de 4,384.8 millones de dólares, lo que lo ubica con el 48.29 por ciento de las inversiones colocadas en 2005 en el país. Además registra un avance del 19.96 por ciento, en relación a su similar previo.

En ese orden, La Unión Europea con inversiones en el 2005 por un monto de 8,040.0 millones de dólares, ocupa el segundo lugar con el 40.50 por ciento de las inversiones extranjeras en el país, no obstante que registró una contracción del 41.25 por ciento, respecto al año anterior.

En el lugar catorce, se sitúa Japón con únicamente el 0.37 por ciento de la inversión extranjera en el país, lo que representa inversiones por 73.7 millones de dólares. Cabe mencionar que a un año de haber entrado en vigor el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) registró una caída de 79.71 por ciento, en referencia al año previo, lo que significó 289.3 millones de dólares menos que el año anterior y el monto de inversión más baja en la última década.

### Participación %



## **Inversión japonesa realizada entre 1999-2006**

Entre enero de 1999 y marzo de 2006, las empresas con capital japonés realizaron inversiones por 2,531.8 millones de dólares (MD), esta cantidad representa el 2.0% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (124,760.6 MD) y el 70.3% de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (3,603.2 MD) <sup>2/</sup>. Con ello, Japón ocupó la primera posición entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico que en ese lapso materializaron inversiones en México.

---

<sup>2/</sup> No incluye para 2005 y 2006 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

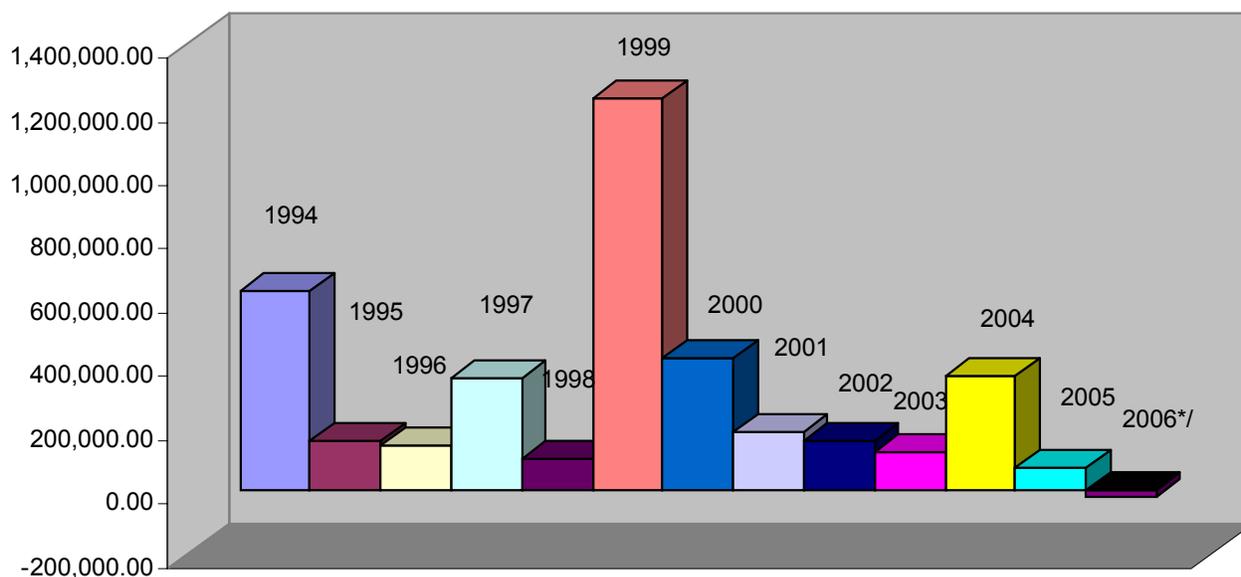
## Inversión japonesa acumulada en México

La inversión japonesa acumulada a partir de 1994 asciende a 3,915.9 MD y equivale al 2.3% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2006<sup>3</sup>.

**Inversión Japonesa**  
(Miles de dólares)

Año	Anual	Acumulada
1994	631,284.2	631,284.2
1995	155,846.4	787,130.6
1996	143,855.2	930,985.8
1997	353,064.4	1,284,050.2
1998	100,027.0	1,384,077.2
1999	1,232,713.1	2,616,790.3
2000	417,215.0	3,034,005.3
2001	185,688.8	3,219,694.1
2002	159,155.2	3,378,849.4
2003	121,157.8	3,500,007.2
2004	363,395.8	3,863,403.0
2005	73,512.0	3,936,915.0
2006*/	-21,017.5	3,915,897.5

**Inversión Japonesa**



<sup>3</sup> Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas de Japón, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Japón a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

## **CAPÍTULO VI**

### **EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN (AAE)**

#### **6.1. Sinopsis de la evolución del intercambio comercial México Japón**

Es conveniente antes de analizar los aspectos fundamentales del acuerdo signado con Japón, hacer una revisión de la evolución del comercio exterior mexicano en el periodo 2005 y primer semestre del 2006, respecto al mundo y en especial a Japón con el propósito de evaluar el comportamiento a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, y conocer sus efectos a un año de su firma y estar en condiciones de realizar un pronóstico con las cifras conocidas hasta el primer semestre del presente año.

#### **6.2. Exportaciones**

En el 2005, las exportaciones realizadas por México al mundo registran un avance del 13.10 por ciento en relación al año previo, lo que muestra dinamismo en nuestras ventas externas. El monto total exportado en el 2005, sumó una cantidad de 213,994.7 millones de dólares, 24,794.3 millones de dólares adicionales, al año anterior.

El primer lugar lo ocupa Estados Unidos tradicionalmente, ya que concentra el 86.59 por ciento de las ventas que realiza México al exterior, además avanzaron las ventas de México a ese país en 12.22 por ciento, respecto al año 2004.

En segundo lugar se sitúa La Unión Europea con compras a México por un monto de 9,724.7 millones de dólares, lo que representa el 4.54 por ciento de las exportaciones mexicanas.

Muy alejado, se ubica Japón ocupando el lugar 15, con compras a México por un monto de 888.3 millones de dólares, lo que significa apenas el 0.42 por ciento de las ventas de México al exterior, no obstante del avance registrado de 61.22 por ciento, respecto al año de 2004.

#### **6.3. Importaciones**

En 2005 las importaciones que realizó México del mundo ascendieron a 221,414.4 millones de dólares, lo que representa un incremento de 12.22 por ciento, en relación al año anterior con un monto de 24,111.1 millones de dólares.

De la misma manera que las exportaciones, las importaciones que realiza México, la mayor proporción provienen de Estados Unidos, ya que el 53.48 por ciento se concentró en ese país, con un incremento de 8.07 por ciento, en relación al año previo, lo que significaron compras por 118,406.3 millones de dólares.

Los países de la Unión Europea ocupan el segundo lugar en las importaciones de México con 24,786 millones de dólares y un incremento de 18.52 por ciento, en referencia al año anterior. China aparece en tercer lugar de las importaciones que realiza México con un monto de 17,630.70 millones de dólares, cabe mencionar que hace diez años (1995), ese país apenas hacia ventas a México por 520.6 millones e dólares y ocupaba el lugar 16 en la actualidad ha pasado a ser el tercer proveedor de México.

Japón se ubica en el sexto lugar de los países proveedores de México, con ventas por 13,022.6 millones de dólares, con un avance del 21.47 por ciento, en relación al año previo.

Cabe señalar que cerca del 50 por ciento de las importaciones que realiza México de productos japoneses corresponden a importaciones temporales de partes, componentes y materias primas principalmente para suministro a la industria maquiladora de exportación, básicamente para su venta a Estados Unidos.

Las maquiladoras japonesas exportan partes hacia sus filiales japonesas ubicadas en los Estados Unidos, a través de las cuales se proveen esas partes a las maquiladoras japonesas en México.

#### **6.4. Comercio exterior**

En suma, al término de 2005, el comercio de México con el mundo se registraron exportaciones con un avance del 13.10 por ciento y las importaciones muestra un incremento de 12.22 por ciento, ambos resultados respecto al año previo, lo que demuestra una actividad importante en las relaciones comerciales de México con el mundo. México observa un déficit de 214,188.1 millones de dólares en su balanza comercial, lo que significa 3.46 por ciento en relación a las exportaciones realizadas por México en el mismo periodo.

De las ventas que realiza México al exterior, Estados Unidos concentró el 86.59 por ciento y el 53.48 por ciento de las compras provienen de ese país.

Japón ocupa el lugar 15, con compras a México por un monto de 888.3 millones de dólares, lo que significa apenas el 0.42 por ciento de las ventas de México al exterior y se ubica en el sexto lugar en el contexto mundial de los países que proveen a México, con ventas por 13,022.6 millones de dólares.

El comercio bilateral entre México y Japón a partir de la entrada en vigor del Acuerdo Asociación Económica se ha incrementado, sin embargo se encuentra muy alejado del intercambio que realiza México con Estados Unidos y La Unión Europea.

Es importante señalar que las exportaciones mexicanas a Japón tradicionalmente se efectúan a través de empresas comercializadoras ubicadas en los Estados Unidos las que se encargan de las gestiones administrativas para exportar a Japón (lo cual le resta competitividad a las mercancías mexicanas), sin embargo, las transacciones comerciales directas están aumentando, no obstante que se realizan vía Estados Unidos<sup>69</sup>.

Como factores principales de esta tendencia, se pueden considerar los siguientes puntos:

- Para obtener el certificado de origen que se necesita para la aplicación del arancel AAE, en el momento de exportar un producto desde México se debe especificar el nombre del importador japonés.
- El inicio del AAE influyó de manera positiva en el interés de las empresas mexicanas por exportar a Japón, las cuales también empezaron a involucrarse directamente en la distribución comercial; entre otros.

Un punto importante a destacar con la entrada en vigor del acuerdo comercial es el incremento de la exportación de vehículos de Japón a México, ya que el sector automotriz ha tenido el resultado más favorable por la reducción arancelaria del AAE, con un crecimiento notable en la importación de automóviles pequeños de cilindrada inferior o igual a 1,500 cm<sup>3</sup>, además se inicia la introducción de nuevos modelos a México<sup>70</sup>.

Antes de la entrada del acuerdo comercial, solo cuatro empresas japonesas fabricantes instaladas en México como son: Nissan, Toyota y Honda, asimismo, Mitsubishi Motors Corporation por su alianza con Daimler-Chrysler podían utilizar cupo de importación libre de arancel, según el número de unidades producidas en México, únicamente el 10 por ciento de las unidades que producía en México cada una de las empresas.

Con la entrada en vigor del acuerdo comercial, Japón obtuvo de México un cupo libre de arancel, el monto de la cuota otorgada fue de una cantidad equivalente al 5 por ciento de las unidades vendidas en el mercado automotriz de México en el año anterior, además, las empresas Japonesas: Mazda, Suzuki e Isuzu entraron por primera vez a comercializar sus vehículos en el mercado mexicano.

Del lado mexicano, el sector agrícola resultó con una reducción arancelaria, entre los productos beneficiados con el acuerdo comercial se encuentran el jugo de naranja, el que lo puede importar Japón 12.7 por ciento del arancel general que es de 25.5 por ciento, siempre y cuando su cantidad importada no supere el cupo determinado, el cual es de 4,000 toneladas, para el primer año de la vigencia del AAE, 4,250 toneladas para el segundo año; 5,100 para el tercer año; 5,950 para el cuarto año y 6,500 toneladas a partir del quinto año.

---

<sup>69</sup> JETRO México.

<sup>70</sup> *Ibíd.*

La exportación de plátanos, cuya cuota de importación libre de arancel se fija en 20,000 toneladas anuales, registró una alza de 5.5 por ciento con relación al mismo año previo. Entre los productos sin cuotas que registraron un crecimiento en la exportación, se encuentran sardinas congeladas, camarones y langostinos congelados, jugo de toronja, atún de aleta amarilla fresco, entre los más importantes.

Entre los productos agropecuarios mexicanos, la carne de res creció notablemente entre abril 2005 y marzo 2006. Japón importó carne de res congelada producida en México con valor de 27.2 millones de dólares, registrando un crecimiento de 134.3 por ciento con relación al mismo período del año anterior. Asimismo, la exportación de carne de res fresca o refrigerada alcanzó los 20.3 millones de dólares, con un crecimiento de 162.1 por ciento con relación al mismo período previo.

Como puede inferirse del intercambio comercial con Japón, las exportaciones de México a Japón son fundamentalmente productos primarios, semielaborados con escaso valor agregado. De manera inversa las exportaciones realizadas por Japón a México son básicamente productos con un alto valor agregado dirigidos a la industria manufacturera la producción de vehículos y productos electrónicos.

## **6.5. Inversión extranjera**

Respecto al total de la inversión extranjera directa registrada en México en el 2005, con un valor de 15,993.1 millones de dólares, la japonesa representó el 0.46 por ciento, con un valor de 73.7 millones de dólares.

Cabe mencionar que a un año de haber entrado en vigor el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) la inversión directa de Japón registró una caída de 79.71 por ciento, en referencia al año previo, lo que significó 289.3 millones de dólares menos que el año anterior y el monto de inversión más baja en la última década<sup>71</sup>.

Al mes de marzo de 2006, la industria automotriz mexicana recibió inversiones japonesa por un monto de \$1,979,938.2 millones de dólares lo que representa el 78.2 por ciento de la inversión directa de Japón en México, siendo el sector donde se concentran la mayor proporción de las inversiones japonesas.

---

<sup>71</sup> Nota: con datos del Ministerio de Finanzas de Japón, en 2005 la inversión japonesa directa en México, con base en la balanza de pagos internacionales, creció 3.3 veces más que el nivel observado en el año anterior, alcanzando 629 millones 620 mil dólares. Como puede observarse, es necesario hacer una revisión de las cifras de inversión en México por la discrepancia existente.

## **6.6. Características Generales del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón AAE**

El acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, consta de 18 Capítulos, con 171 Artículos y 18 Anexos<sup>72</sup>.

## **6.7. Objetivos del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón AAE**

- (a) liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las Partes;
- (b) aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las Partes;
- (c) incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las Partes;
- (d) promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las Partes;
- (e) crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias; y
- (f) establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

El acuerdo fue signado en la Ciudad de México el diecisiete de septiembre de dos mil cuatro. El Acuerdo entró en vigor al trigésimo día después de la fecha en que el Gobierno de México y el Gobierno de Japón intercambiaron notificaciones diplomáticas en las que se comunicaron la conclusión de sus respectivos procedimientos legales necesarios para la entrada en vigor de este Acuerdo. Permanecerá en vigor a no ser que sea denunciado conforme al Artículo 176.

La firma de dicho instrumento de comercio e inversión da certidumbre en los procedimientos en los ámbitos del intercambio comercial, de inversión, con Reglas de Origen, Medidas de Salvaguarda Bilaterales, Competencia y la Solución de Controversias, Mejora del Ambiente de Negocios, entre otros aspectos.

El texto establece que el término “Acuerdo sobre la OMC” significa el Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio, hecho en Marrakech el 15 de abril de 1994, con sus reformas.

---

<sup>72</sup> Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2005.

## Clasificación de Bienes

La clasificación de bienes en el comercio entre las Partes será conforme al Sistema Armonizado.

El término “Sistema Armonizado (SA)” significa el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establecido en el Anexo de la Convención Internacional por la que se establece el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, con sus reformas, adoptado e implementado por las Partes en su legislación interna respectiva.

Entre los Artículos y aspectos que es importante destacar se encuentran:

### **Eliminación de Aranceles Aduaneros (Artículo 5)**

1. Salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo, cada una de las Partes eliminará o reducirá sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios designados para tales efectos en su lista establecida en el anexo 1, de conformidad con los términos y condiciones ahí establecidas.

2. Salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo, ninguna de las Partes incrementará ningún arancel aduanero sobre bienes originarios más allá del nivel establecido en su lista contenida en el anexo 1.

Nota: El término “nivel” significa el nivel del arancel aduanero que será implementado por cada una de las Partes de conformidad con su lista y no significa la tasa base especificada en dicha lista.

3. (a) A solicitud de cualquiera de las Partes, las Partes consultarán para considerar:

(i) Temas tales como mejorar las condiciones de acceso al mercado sobre bienes originarios designados para consulta en la lista contenida en el anexo 1, de conformidad con los términos y condiciones establecidos en dicha lista; o

(ii) Avanzar en el proceso de liberalización del comercio entre las Partes en relación con los bienes después de 4 años de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

(b) El inciso (a) (ii) anterior no se aplicará a los bienes originarios referidos en el inciso (a)

(i) Anterior mientras la consulta sobre los bienes originarios se lleva a cabo conforme a los términos y condiciones referidos en el inciso (a) (i) anterior.

4. Las Partes consultarán para considerar los pasos ulteriores en el proceso de liberalización del comercio entre las Partes en relación con los bienes originarios establecidos en la lista contenida en el anexo 1, a la luz del resultado de las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

5. Cualquier modificación a las listas como resultado de las consultas referidas en el párrafo 3 ó 4 anterior será aprobada por ambas Partes de conformidad con sus procedimientos legales respectivos, y prevalecerá sobre cualquier concesión correspondiente establecida en sus listas respectivas.

### **Verificaciones de Origen**

Ambas Partes confirman que en la espera de los resultados de una verificación de un bien que se ha declarado como originario, iniciada de conformidad con el Artículo 44 para un bien clasificado en el Sistema Armonizado en los Capítulos 50 a 63, 64, ó partidas 42.03, 43.03, 84.18, 84.22, 84.50, 84.51, 84.52, 85.09, 85.10 u 85.16, la autoridad aduanera de la Parte importadora podrá condicionar la liberación del bien que se pretende importar, al otorgamiento de una garantía en forma de fianza, depósito o cualquier otro instrumento apropiado de conformidad con sus leyes y reglamentaciones internas, cubriendo así los impuestos de los cuales el bien pudiera ser objeto.

## Lista en Relación con el Artículo 5

1. Para efectos del Artículo 5, se aplicarán las siguientes categorías indicadas en la columna 4 y los términos y condiciones establecidos en las notas indicadas en la columna 5 en la lista de cada Parte:

Periodos de desgravación arancelaria	
a)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "A" se eliminarán.
b)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B1" serán los aranceles aduaneros de nación más favorecida aplicados el 1 de abril de 2003, y dichos aranceles aduaneros se eliminarán a partir del 1 de abril de 2006.
c)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B2" serán 0.5 yenes por kilogramo para Japón y 2.6 por ciento para México, y dichos aranceles aduaneros serán eliminados a partir del 1 de abril de 2010.
(d)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B4" serán eliminados en 4 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(e)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B5" se eliminarán en 5 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(f)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B6" se eliminarán en 6 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(g)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B7" se eliminarán en 7 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(h)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B8" se eliminarán en 8 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(j)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "C" se eliminarán en 10 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(j)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "Ca" se eliminarán en 11 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(k)	A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "D" serán los aranceles aduaneros de nación más favorecida aplicados el 1 de enero de 2004, y a partir del primer día del sexto año, dichos aranceles aduaneros se eliminarán en 6 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base.
(l)	Los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "E" se eliminarán a partir del primer día del décimo primer año.
(m)	A partir de la fecha de entrada en vigor de ese Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "P" se reducirán al arancel aduanero especificado en la nota indicada en la columna 5 en la lista de cada Parte.
(n)	Los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "Q" estarán de conformidad con lo dispuesto en los términos y condiciones establecidos en la nota indicada en la columna 5 en la lista de cada Parte; y
(o)	Los bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "X" serán excluidas de cualquier reducción o eliminación de aranceles aduaneros.

Nota: Las referencias significan listas de mercancías, a las cuales se aplicarán las reducciones arancelarias, de acuerdo al periodo acordado para su desgravación.

La reducción para el primer año se llevó a cabo en la fecha de la entrada en vigor de este Acuerdo; y las reducciones anuales subsecuentes tendrán lugar el 1 de abril de cada año.

Las reducciones se llevarán a cabo anualmente, comenzando a la entrada en vigor de este Acuerdo.

El término “año” significa, en relación con el primer año, el periodo a partir de la fecha de la entrada en vigor de este Acuerdo hasta el siguiente 31 de marzo y, en relación con cada año subsecuente, el periodo de doce meses empezando el 1 de abril de ese año.

El término “año” significa el periodo de 12 meses comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

2. Para efectos de la eliminación o reducción de aranceles aduaneros de conformidad con este anexo, cualquier cantidad menor que 0.1 por ciento se redondeará hacia abajo en los casos de aranceles ad valorem, y cualquier cantidad menor que 0.01 de la unidad monetaria oficial de la Parte se redondeará hacia abajo en los casos de aranceles específicos. Esto no aplicará en el caso de aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en el SA (Sistema Armonizado) 0203.12, 0203.19, 0203.22, 0203.29, 0206.49, 0210.11, 0210.12, 0210.19, 0703.10, 1602.41, 1602.42, 1602.49, 7901.11 y 7901.12, derivados de la diferencia entre el valor para el arancel aduanero y el valor especificado en la nota 2 inciso (b) o columna 3 de la lista de Japón en la sección 2.

3. Este anexo esta elaborado con fundamento en el Sistema Armonizado, con sus reformas del 1 de enero de 2002.

4. Para efectos de los incisos 1 (d) al (k) de esta sección, “tasa base”, según se especifica en la columna 3 de la lista de cada Parte, significa el punto de partida de los cortes anuales iguales de la eliminación de los aranceles aduaneros.

5. Para efectos de la implementación de los cortes anuales iguales para esta sección y la sección 2 de este anexo, aplicará lo siguiente:

- (a) La reducción para el primer año se llevará a cabo en la fecha de la entrada en vigor de este Acuerdo; y
- (b) Las reducciones anuales subsecuentes tendrán lugar el 1 de abril de cada año.

6. Salvo lo dispuesto en el inciso 1(k) anterior, para efectos de la implementación de los cortes anuales iguales para esta sección y la sección 3 de este anexo, las reducciones se llevarán a cabo anualmente, comenzando a la entrada en vigor de este Acuerdo.

7. Para efectos de esta sección y la sección 2 de este anexo, el término “año” significa, en relación con el primer año, el periodo a partir de la fecha de la entrada en vigor de este Acuerdo hasta el siguiente 31 de marzo y, en relación con cada año subsecuente, el periodo de doce meses empezando el 1 de abril de ese año.

8. Para efectos de esta sección y la sección 3 de este anexo, el término “año” significa el periodo de 12 meses comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

### **Trato Nacional (Artículo 58)**

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones un trato no menos favorable que el trato que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a sus inversiones en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, mantenimiento, uso, disfrute y venta u otra disposición de las inversiones (en lo sucesivo referidas en este capítulo como “actividades de inversión”).

### **Trato de Nación Más Favorecida (Artículo 59)**

Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones, un trato no menos favorable que el trato que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de un país que no sea Parte y a sus inversiones, en lo referente a las actividades de inversión.

### **Excepciones al Trato de la Nación Más Favorecida**

#### **Lista de Japón**

Japón exceptúa la aplicación del Artículo 59 al tratamiento otorgado en el marco de todos los acuerdos internacionales en vigor antes del 1 de enero de 1994.

Respecto de aquellos acuerdos internacionales en vigor o firmados después del 1 de enero de 1994, Japón exceptúa la aplicación del Artículo 59 al tratamiento otorgado en el marco de aquellos acuerdos en materia de:

- (a) aviación;
- (b) pesca; o
- (c) asuntos marítimos, incluyendo salvamento.

#### **Lista de México**

México exceptúa la aplicación del Artículo 59 al tratamiento otorgado en el marco de todos los acuerdos internacionales en vigor antes del 1 de enero de 1994.

Respecto de aquellos acuerdos internacionales en vigor o firmados después del 1 de enero de 1994, México exceptúa la aplicación del Artículo 59 al tratamiento otorgado en el marco de aquellos acuerdos en materia de:

- (a) aviación;
- (b) pesca; o
- (c) asuntos marítimos, incluyendo salvamento.

Para mayor certeza, el Artículo 59 no se aplica a ningún programa presente o futuro de cooperación internacional para promover el desarrollo económico, como aquellos regidos por el Programa de Cooperación Energética para Países de Centroamérica y del Caribe (Acuerdo de San José) y los diferentes instrumentos sobre Créditos a la Exportación de la OCDE

### **Confirmación de Derechos y Obligaciones (Artículo 16)**

Las Partes confirman sus derechos y obligaciones en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad conforme al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio establecido en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC, con sus reformas.

## 6.8. Análisis del comercio exterior y la inversión extranjera de México en el periodo 1995-2005.

En primera instancia, para el análisis de la evolución de las importaciones y exportaciones realizadas por México en el periodo 1995-2005, se realizó un estudio aplicando la fórmula estadística para obtener la tasa media de crecimiento anual TMCA, y de esta manera conocer su comportamiento en los últimos 10 años.

$$\frac{(Pf / Pi)^{10}}{T * 100}$$

Con estadísticas de la Secretaría de Economía y datos de Banco de México, el resultado es que el total de las exportaciones muestran una tasa media de crecimiento anual en los últimos 10 años de 10.4 por ciento, las importaciones efectuadas por el país para el mismo periodo reflejan una tasa de 11.82 por ciento, con una diferencia desfavorable para México de 1.42 puntos porcentuales, lo que significa un déficit de 7,419.70 millones de dólares en el 2005.

Para el mismo lapso, las exportaciones que realizó México hacia Japón manifestaron una tasa de -1.0 por ciento. Las importaciones provenientes de Japón registraron un crecimiento de 12.66 por ciento.

Al cierre del 2005, México registró un déficit comercial con Japón de 12,134.30 millones de dólares. No obstante que las exportaciones a Japón aumentaron 61.21 por ciento en el 2005, respecto al año previo, al pasar de 551.00 millones de dólares a 888.3 en el 2005. Sin embargo, las importaciones provenientes de Japón se incrementaron 21.47 por ciento para el mismo lapso, ubicándose en 13,022.6 millones de dólares.

El total de inversión extranjera directa en México para el periodo 1995-2005, registró una tasa media de crecimiento anual de 6.88 por ciento y la inversión directa de Japón en México muestra un crecimiento de -7.21 por ciento, lo que significa una contracción importante. Al pasar de 363.2 millones de dólares en 2004 a 73.7 en el 2005 con una caída de 79.71 por ciento.

## 6.9. Perspectivas

Una vez conocido el comportamiento del comercio exterior de México en los últimos 10 años, se aplicó la fórmula estadística correspondiente al pronóstico, con el propósito de hacer una proyección del comportamiento de las importaciones y exportaciones que realizará México en los próximos cinco años, de 2006 a 2010.

La ecuación de la función PRONOSTICO es  $a + bx$ , donde:

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

y:

$$b = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2}$$

y donde  $x$  e  $y$  son las medias de muestra PROMEDIO(conocido\_x) y PROMEDIO(conocido y).

### Importaciones

Como resultado de la aplicación de la ecuación anterior con base de los datos conocidos del comercio exterior de los últimos diez años, es que las importaciones que realizará México para el periodo 2006-2010 crecerán aproximadamente en 4.3 por ciento, llegando a una suma de 282,992.25 millones de dólares en el año 2010, con un avance de 4.96 por ciento en ese año respecto al año 2009.

Con base en este mismo análisis, Estados Unidos continuará siendo el principal proveedor de México, ocupando el primer lugar de donde provendrán los insumos y bienes intermedios que requiere la planta productiva del país, participando con el 54 por ciento del total importado por el país. En el 2010, las compras que realizará México de Estados Unidos ascenderán aproximadamente a 152,775.04 millones de dólares, con un avance del 3.1 por ciento, en relación al año 2009.

En segundo lugar de donde provendrán las mercancías que requiere México, lo ocuparán los países de la Unión Europea (considerado en bloque económico), ocupando el 11.0 por ciento del total importado por México en el 2010, compras por un monto de 30,861.23 millones de dólares, con incremento del 5.0 por ciento, respecto al 2009.

China ocupará el segundo lugar como país en la proveeduría de mercancías que importará México en el año 2010, con compras por 21,541.86 millones de dólares, con un incremento en la participación de este país en 7.61 por ciento, respecto al año de 2009.

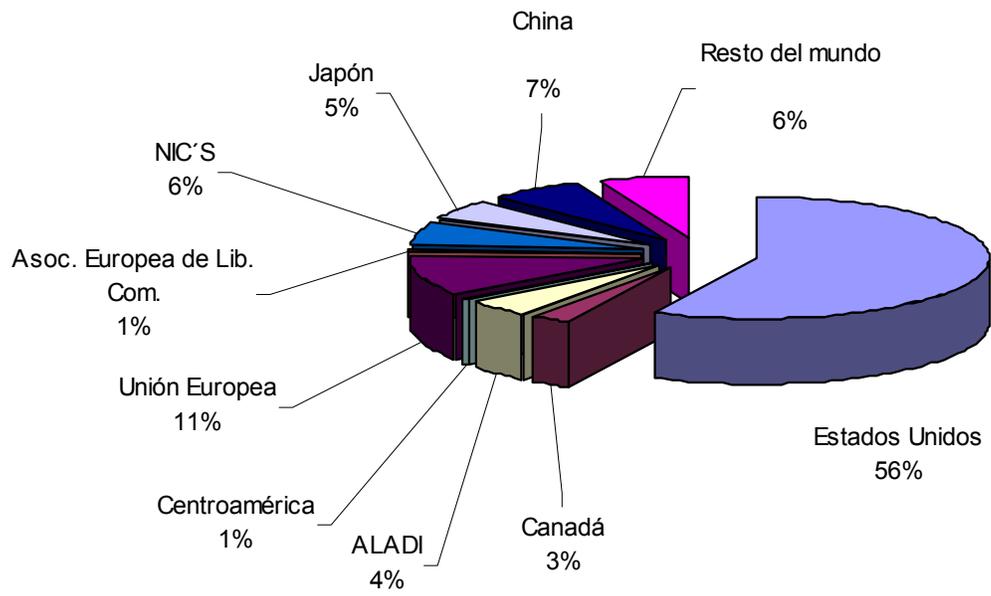
En el año 2010, Japón se colocará en tercer lugar (sin considerar bloques económicos) en las compras que realizará México del exterior, con una participación de 5.51 por ciento del total importado, lo que representará mercancías con un valor de 15,590.98 millones de dólares.

**Proyección de las importaciones totales de México**  
(Millones de dólares)

<b>País-Región</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>TCMA</b>
TOTAL:	229,442.15	242,829.67	256,217.20	269,604.72	282,992.25	4.3
Norteamérica	137,354.62	143,244.61	149,134.59	155,024.58	160,914.57	3.2
Estados Unidos	131,061.41	136,489.82	141,918.23	147,346.63	152,775.04	3.1
Canadá	6,293.25	6,754.84	7,216.43	7,678.02	8,139.61	5.3
ALADI	9,869.05	10,736.07	11,603.09	12,470.11	13,337.14	6.2
Argentina	1,175.43	1,282.54	1,389.65	1,496.76	1,603.87	6.4
Bolivia	33.37	36.22	39.06	41.90	44.75	6.0
Brasil	4,825.36	5,272.02	5,718.68	6,165.33	6,611.99	6.5
Colombia	656.81	715.11	773.41	831.71	890.01	6.3
Chile	1,728.85	1,878.93	2,029.01	2,179.09	2,329.17	6.1
Ecuador	75.27	76.53	77.79	79.06	80.32	1.3
Paraguay	12.93	13.70	14.48	15.25	16.03	4.4
Perú	310.57	331.89	353.20	374.51	395.83	5.0
Uruguay	192.27	210.36	228.45	246.54	264.64	6.6
Venezuela	834.17	894.60	955.04	1,015.48	1,075.92	5.2
Cuba 2/	24.03	24.19	24.35	24.51	24.66	0.5
Centroamérica	1,291.13	1,417.38	1,543.62	1,669.86	1,796.11	6.8
Belice	5.44	5.89	6.33	6.77	7.22	5.8
Costa Rica	846.71	934.47	1,022.22	1,109.98	1,197.74	7.2
El Salvador	56.46	60.80	65.13	69.47	73.81	5.5
Guatemala	212.29	228.30	244.32	260.34	276.35	5.4
Honduras	77.82	86.09	94.37	102.64	110.92	7.3
Nicaragua	92.38	101.80	111.21	120.62	130.04	7.1
Unión Europea	24,326.74	25,960.36	27,593.98	29,227.60	30,861.23	4.9
Alemania	8,517.29	9,037.18	9,557.06	10,076.94	10,596.83	4.5
Austria 1/	385.82	414.57	443.31	472.06	500.81	5.4
Bélgica	830.41	889.73	949.05	1,008.37	1,067.69	5.2
Dinamarca	239.55	255.34	271.12	286.90	302.68	4.8
España	3,264.20	3,522.85	3,781.49	4,040.14	4,298.78	5.7
Finlandia 1/	317.42	340.24	363.06	385.88	408.70	5.2
Francia	2,545.04	2,698.85	2,852.67	3,006.49	3,160.31	4.4
Grecia	33.28	35.47	37.65	39.84	42.03	4.8
Holanda	825.15	888.04	950.94	1,013.83	1,076.73	5.5
Irlanda	865.04	930.93	996.81	1,062.70	1,128.58	5.5
Italia	3,351.11	3,587.68	3,824.25	4,060.82	4,297.39	5.1
Luxemburgo	48.19	52.46	56.74	61.02	65.29	6.3
Portugal	252.08	277.40	302.72	328.04	353.36	7.0
Reino Unido	1,787.11	1,892.77	1,998.43	2,104.09	2,209.75	4.3
Suecia 1/	1,065.08	1,136.90	1,208.72	1,280.54	1,352.35	4.9
Asoc. Eu. lib. Com.	1,236.79	1,309.44	1,382.09	1,454.74	1,527.39	4.3
Islandia	3.24	3.48	3.73	3.97	4.22	5.4
Noruega	185.69	201.27	216.85	232.43	248.01	6.0
Suiza	1,047.95	1,104.78	1,161.62	1,218.46	1,275.29	4.0
NIC'S	13,627.85	14,737.29	15,846.72	16,956.16	18,065.59	5.8
Corea	6,366.54	6,876.65	7,386.77	7,896.88	8,406.99	5.7
Taiwán	4,399.73	4,750.34	5,100.95	5,451.57	5,802.18	5.7
Hong Kong	615.30	659.65	703.99	748.34	792.68	5.2
Singapur	2,246.30	2,450.67	2,655.03	2,859.40	3,063.77	6.4
Japón	12,165.62	13,021.96	13,878.30	14,734.64	15,590.98	5.1
Panamá	72.22	77.68	83.14	88.60	94.06	5.4
China	15,133.69	16,735.74	18,337.78	19,939.82	21,541.86	7.3
Israel	432.15	467.15	502.14	537.13	572.12	5.8
Resto del Mundo	13,932.19	15,121.90	16,311.61	17,501.32	18,691.03	6.1

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía y datos del Banco de México.

### Importaciones totales de México 2006-2010

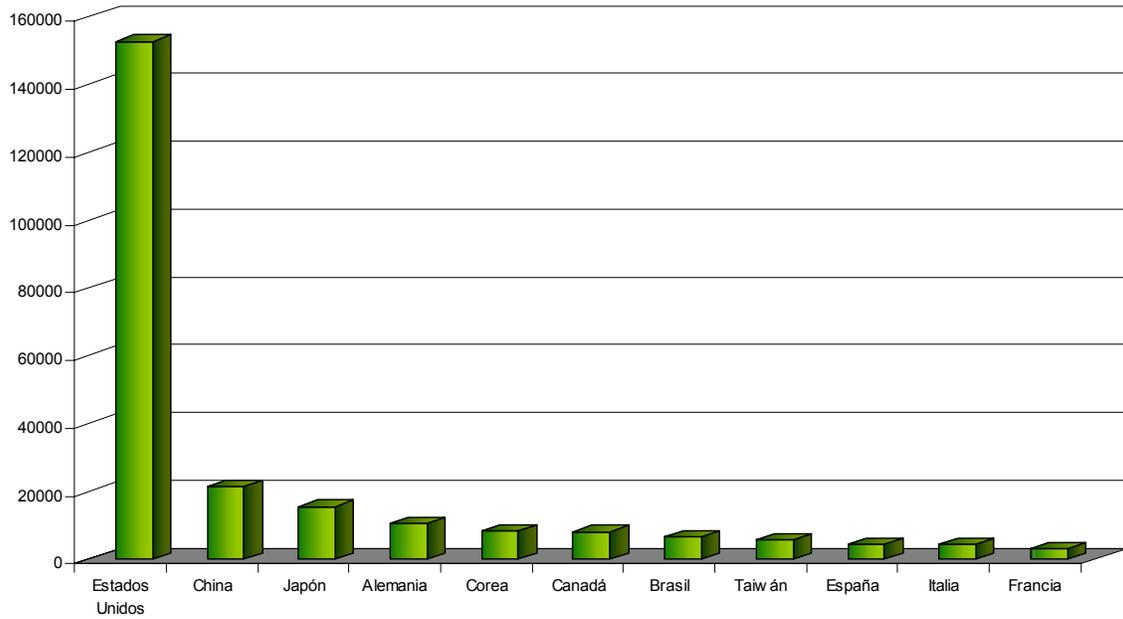


**Proyección de las Importaciones de México 2010**  
(Millones de dólares)

<b>País</b>	<b>2010</b>
Estados Unidos	152775,04
China	21541,86
Japón	15590,98
Alemania	10596,83
Corea	8406,99
Canadá	8139,61
Brasil	6611,99
Taiwán	5802,18
España	4298,78
Italia	4297,39
Francia	3160,31
Singapur	3063,77
Chile	2329,17
Reino Unido	2209,75
Argentina	1603,87
Suecia 1/	1352,35
Suiza	1275,29
Costa Rica	1197,74
Irlanda	1128,58
Holanda	1076,73
Venezuela	1075,92
Bélgica	1067,69
Colombia	890,01
Hong Kong	792,68
Israel	572,12
Austria 1/	500,81
Finlandia 1/	408,7
Perú	395,83
Portugal	353,36
Dinamarca	302,68
Guatemala	276,35
Uruguay	264,64
Noruega	248,01
Nicaragua	130,04
Honduras	110,92
Panamá	94,06
Ecuador	80,32
El Salvador	73,81
Luxemburgo	65,29
Bolivia	44,75
Grecia	42,03
Cuba 2/	24,66
Paraguay	16,03
Belice	7,22
Islandia	4,22

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía y datos del Banco de México.

**Proyección de las Importaciones de México 2010**  
**Procedentes de los principales países**  
(Millones de dólares)



## Exportaciones

Las exportaciones que realizará México al mundo seguirán al alza, con una tasa de crecimiento medio anual del 4.1 en los próximos cinco años 2006-2010, con un monto total aproximado de 264,810.27 millones de dólares al cierre del año de 2010.

El mercado a donde se dirigirán preponderante las mercancías de México será Estados Unidos, con una concentración del 88.70 por ciento de las ventas externas mexicanas, ocupando el primer lugar de destino de las exportaciones de México en los próximos cinco años, productos con un valor aproximado de 234,893.51 millones de dólares.

Muy lejano se ubica la Unión Europea en segundo lugar con ventas de México a los países que integran esa unión con mercancías con un valor de 9,923.55 millones de dólares al cierre de 2010, con una participación del 3.75 por ciento. Cabe mencionar que Alemania y España son los países que más contribuirán con una participación de 1.17 y 1.11 por ciento respectivamente en el contexto mundial.

Canadá, se ubica en el lugar tres, sin embargo las compras que realiza a México son de 3,907.31 millones de dólares al término de 2010. Para el mismo periodo, en el cuarto lugar se ubica el grupo de países que integran ALADI, con importaciones a México por un monto de 3,464.25 millones de dólares.

Muy por abajo se localizan las exportaciones dirigidas a Japón su comportamiento para los próximos cinco años no es halagador, ya que aplicando el mismo análisis, el resultado es que su participación será de sólo el 0.10 por ciento, del total de las exportaciones que realizará México al Mundo, ocupando el lugar número 25 entre los países a los que exportamos mercancías.

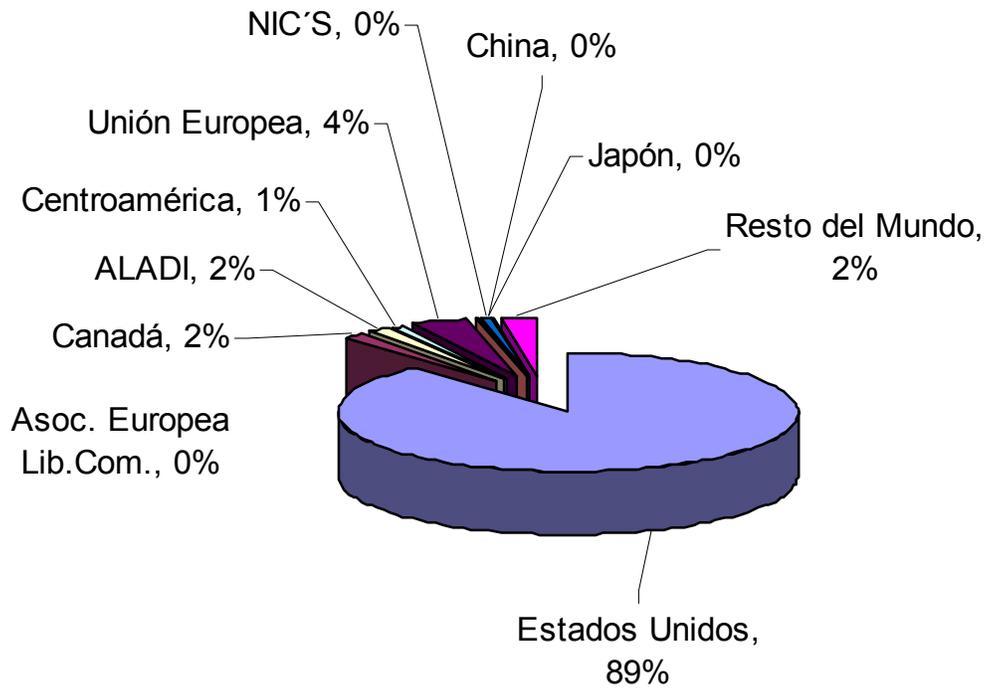
De continuar esta tendencia, al cierre de 2010 México únicamente exportará mercancías a Japón por un monto de 255.79 millones de dólares, con una contracción en la tasa de crecimiento de -12.1 por ciento, y una reducción de 18.54 por ciento en relación a las exportaciones efectuadas en el 2009.

**Proyección de las exportaciones totales de México**  
(Millones de dólares)

<b>País-Región</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>TCMA</b>
<b>TOTAL:</b>	<b>216,844.07</b>	<b>228,835.62</b>	<b>240,827.17</b>	<b>252,818.72</b>	<b>264,810.27</b>	<b>4.1</b>
Norteamérica	194,953.29	205,915.15	216,877.01	227,838.87	238,800.74	4.1
Estados Unidos	191,575.49	202,405.00	213,234.50	224,064.00	234,893.51	4.2
Canadá	3,377.85	3,510.21	3,642.58	3,774.94	3,907.31	3.0
ALADI	3,391.90	3,409.99	3,428.08	3,446.17	3,464.25	0.4
Argentina	282.63	273.49	264.35	255.21	246.06	-2.7
Bolivia	30.01	30.19	30.37	30.55	30.73	0.5
Brasil	455.02	431.31	407.60	383.88	360.17	-4.6
Colombia	734.82	768.49	802.16	835.83	869.50	3.4
Chile	345.50	320.42	295.33	270.25	245.17	-6.6
Ecuador	165.88	171.65	177.42	183.19	188.96	2.6
Paraguay	6.00	4.51	3.01	1.52	0.03	-66.0
Perú	192.32	191.64	190.97	190.29	189.61	-0.3
Uruguay	387.47	424.02	460.57	497.11	533.66	6.6
Venezuela	699.64	723.77	747.90	772.03	796.15	2.6
Cuba 2/	92.74	70.65	48.57	26.48	4.39	-45.7
Centroamérica	2,013.46	2,120.83	2,228.19	2,335.56	2,442.93	3.9
Belice	71.13	75.46	79.79	84.12	88.45	4.5
Costa Rica	413.49	435.21	456.93	478.65	500.37	3.9
El Salvador	373.19	393.63	414.06	434.49	454.92	4.0
Guatemala	697.61	726.03	754.46	782.88	811.31	3.1
Honduras	251.76	266.50	281.25	296.00	310.75	4.3
Nicaragua	206.36	224.08	241.80	259.52	277.24	6.1
Unión Europea	8,058.96	8,525.11	8,991.25	9,457.40	9,923.55	4.3
Alemania	2,427.33	2,594.00	2,760.68	2,927.35	3,094.03	5.0
Austria 1/	25.48	26.98	28.48	29.98	31.48	4.3
Bélgica	158.67	136.81	114.95	93.08	71.22	-14.8
Dinamarca	60.38	64.13	67.89	71.64	75.40	4.5
España	2,293.86	2,454.95	2,616.03	2,777.12	2,938.20	5.1
Finlandia 1/	297.61	334.24	370.86	407.49	444.12	8.3
Francia	370.26	366.27	362.27	358.28	354.28	-0.9
Grecia	11.59	11.93	12.26	12.60	12.94	2.2
Holanda	735.77	785.12	834.46	883.81	933.15	4.9
Irlanda	238.75	255.08	271.41	287.74	304.07	5.0
Italia	225.97	229.09	232.21	235.33	238.45	1.1
Luxemburgo	36.51	40.00	43.48	46.96	50.45	6.7
Portugal	227.95	242.22	256.49	270.76	285.04	4.6
Reino Unido	868.99	898.80	928.62	958.43	988.25	2.6
Suecia 1/	79.84	85.49	91.15	96.80	102.45	5.1
Asoc. Eur. Lib. Com.	820.31	864.40	908.50	952.59	996.69	4.0
Islandia	0.33	0.30	0.27	0.24	0.21	-8.9
Noruega	3.63	1.74	-0.14	-2.03	-3.92	-201.5
Suiza	816.33	862.35	908.37	954.38	1,000.40	4.2
NIC'S	908.53	919.21	929.88	940.56	951.24	0.9
Corea	161.50	163.97	166.45	168.92	171.39	1.2
Taiwán	200.59	215.59	230.58	245.58	260.57	5.4
Hong Kong	167.95	151.23	134.52	117.81	101.09	-9.7
Singapur	378.46	388.38	398.31	408.23	418.15	2.0
<b>JAPÓN</b>	<b>488.66</b>	<b>430.45</b>	<b>372.23</b>	<b>314.01</b>	<b>255.79</b>	<b>-12.1</b>
Panamá	403.12	416.84	430.56	444.27	457.99	2.6
China	541.82	592.53	643.24	693.95	744.66	6.6
Israel	79.16	85.56	91.96	98.36	104.75	5.8
Resto del Mundo	5,184.91	5,555.63	5,926.34	6,297.05	6,667.76	5.2

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía y datos del Banco de México.

### Exportaciones totales de México 2006-2010



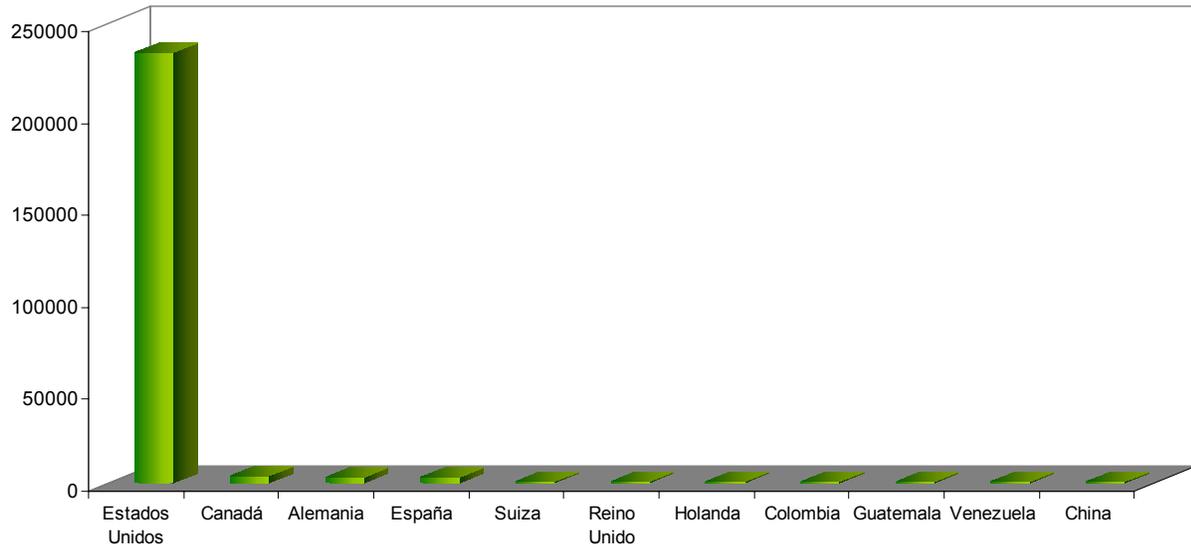
Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía y datos del Banco de México.

**Proyección de las Exportaciones de México 2010**  
(Millones de dólares)

<b>País</b>	<b>2010</b>
Estados Unidos	234893,51
Canadá	3907,31
Alemania	3094,03
España	2938,2
Suiza	1000,4
Reino Unido	988,25
Holanda	933,15
Colombia	869,5
Guatemala	811,31
Venezuela	796,15
China	744,66
Uruguay	533,66
Costa Rica	500,37
Panamá	457,99
El Salvador	454,92
Finlandia 1/	444,12
Singapur	418,15
Brasil	360,17
Francia	354,28
Honduras	310,75
Irlanda	304,07
Portugal	285,04
Nicaragua	277,24
Taiwán	260,57
<b>JAPÓN</b>	<b>255,79</b>
Argentina	246,06
Chile	245,17
Italia	238,45
Perú	189,61
Ecuador	188,96
Corea	171,39
Israel	104,75
Suecia 1/	102,45
Hong Kong	101,09
Belice	88,45
Dinamarca	75,4
Bélgica	71,22
Luxemburgo	50,45
Austria 1/	31,48
Bolivia	30,73
Grecia	12,94
Cuba 2/	4,39
Islandia	0,21
Paraguay	0,03
Noruega	-3,92

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía y datos del Banco de México.

**Proyección de las Exportaciones de México 2010**  
**Principales países de destino**  
(Millones de dólares)



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el concierto internacional, México es el país líder por haber firmado el mayor número de acuerdos y tratados de carácter comercial y de inversión, sin embargo no se ha reflejado plenamente en el desarrollo del país, sólo en las empresas ligadas a procesos productivos de exportación, sin eslabonamientos a los otros sectores de la economía nacional.

Si bien es cierto que es una ventaja indudable la que dispone México frente a otras naciones por formar parte de diversos tratados de carácter comercial, lo que le da cierta ventaja sobre otros países, no significa que la participación del país en estos tratados sea sinónimo de crecimiento y desarrollo para todos los sectores económicos del país.

La planta productiva nacional, no se encuentra del todo preparada para enfrentar la competencia externa por falta de estímulos y apoyos de manera integral, no dispone de la suficiente competitividad y de tecnología actualizada, así como de una política industrial que fomente la participación de más empresas.

De las negociaciones derivadas del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, se han desprendido preferencias arancelarias (reducción en el tiempo hasta su eliminación en la mayoría de las fracciones arancelarias) que Japón no ha otorgado a ningún otro país y que representan ventajas competitivas para México, respecto a otros países que mantienen intercambio comercial con Japón y que no tienen tratado económico. Lo que significa que México puede bajo este Acuerdo introducir mercancías a Japón sin restricciones cuantitativas.

Es importante destacar que la mayor parte de la inversión japonesa directa que realiza o prevé efectuar a mediano y largo plazo es con la estrategia de considerar a México como una base de producción importante en el Continente Americano, principalmente para realizar negocios con Estados Unidos; el AAE México-Japón, da a los inversionistas un efecto favorable, ya que se eleva la estabilidad jurídica de los negocios en México y se eliminan casi todos los aranceles para los productos japoneses a mediano y largo plazo, y a la vez se tienen expectativas hacia la mejora del ambiente de negocios, toda vez que lo prevé el Acuerdo en su Capítulo 13 Mejora del Ambiente de Negocios y por el Trato Nacional y Trato de Nación Más favorecida , Artículos 58 y 59 respectivamente.

Con la entrada en vigor del AAE México-Japón, las empresas japonesas participan en licitaciones de compras del sector público mexicano, sin restricciones y bajo las mismas condiciones que las empresas mexicanas y otros países como Estados Unidos y países de la Unión Europea.

Para Japón, el acuerdo firmado con México es sumamente beneficioso, considerando al país como plataforma para trasladar algunos procesos productivos abundantes en mano de obra semi-calificada o técnica con salarios más bajos y disponibilidad local de materias primas para sus procesos productivos y más baratas que en su país, igualmente por tener a su alcance el mercado más grande del mundo. Además entre otros beneficios que Japón busca es el aprovisionamiento de petróleo para su industria pujante.

Cabe mencionar que las exportaciones de manufacturas realizadas por las empresas con programa de fomento (Maquila y PITEX principalmente) tienen un alto coeficiente de insumos y partes importados, lo que sin duda impide que su crecimiento tenga efecto de impulso para aumentar la producción y los niveles de empleo en el país, lo que limita el encadenamiento productivo interno y en consecuencia el sector manufacturero nacional no tenga el crecimiento que acompañe al sector exportador, reduciendo su demanda.

Entre las áreas en donde la liberalización del comercio, por efectos del tratado resulta más prometedora para expandir las exportaciones japonesas a México son la maquinaria eléctrica/electrónica, instrumentos de precisión, relojes y equipo fotográfico, entre otros.

La extensa red de tratados comerciales de México ofrece a Japón la posibilidad de tener acceso preferencial a los principales mercados de Norteamérica, Latinoamérica y Europa.

Para México, el incremento creciente que se prevé de nuestra participación en el mercado japonés se considera impulsará la competitividad del aparato productivo nacional, por lo menos de las empresas que se encuentren ligadas al ámbito exportador, sin embargo a poco más de dos años de la entrada en vigor del acuerdo, no se avizora una expectativa favorable, ya que su participación es escasa y limitada.

México tiene perspectivas de mayor penetración en el mercado japonés en los casos de manufacturas ligeras, alimentos procesados, productos agrícolas, muebles, prendas de vestir y productos minerales no metálicos, entre otros, toda vez que dispone de recursos naturales y mano de obra calificada.

La lejanía de Japón es otro factor que inhibe la participación directa de empresas mexicanas a participar en el comercio bilateral, las empresas que lo hacen es a través de empresas comercializadoras ubicadas en Estados Unidos, lo cual le resta competitividad a los productos mexicanos.

Como resultado del estudio de las relaciones económicas de México con Japón en los últimos años, las importaciones realizadas desde Japón registran una tasa de crecimiento de 12.66 por ciento. En el año de 2005, México realizó importaciones por 13,022.6 millones de dólares.

México participa en el mercado de exportación a Japón con productos primarios básicamente, con escaso valor agregado, como resultado del bajo nivel de componentes mexicanos que integran las exportaciones, sobretodo por los programas de la industria maquiladora y de importación temporal para exportación (empresas ensambladoras).

Como resultado del análisis de las estadísticas disponibles del comercio México-Japón, la reducción o eliminación de aranceles japoneses para las manufacturas derivadas del AAE, no han contribuido significativamente a estimular las exportaciones de México a Japón.

En el año de 2005 Japón contribuyó con el 5.88 por ciento del total de las importaciones realizadas por México. Es importante mencionar que las importaciones provenientes de Japón en este año, avanzaron 21.47 por ciento, en relación al año 2004.

En suma, como puede constatar, la mayor proporción de las importaciones que realiza México provenientes de Japón son productos manufactureros y bienes de capital con alto valor agregado y la mayor proporción de las exportaciones realizadas por México a Japón son productos primarios y manufacturas con escaso valor agregado.

México tradicionalmente ha exportado productos primarios a Japón (como son: algodón, camarón, petróleo, entre otros) mientras que ha importado productos industrializados, como son manufacturas ligeras y maquinaria.

En cuanto a las estadísticas de exportación de México a Japón en los últimos diez años, la tasa de crecimiento es de -1.0 por ciento. En el 2005 México envió mercancías a Japón con un valor de 888.3 millones de dólares, con un avance de 61.21 por ciento respecto al 2004, en el primer año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica.

No obstante el crecimiento registrado en el año de 2005 de las exportaciones mexicanas a Japón, por una suma de 337.3 millones de dólares adicionales, en referencia al 2004, la balanza comercial de México con Japón en ese año resulta deficitaria por 12,134.00 millones de dólares de Estados Unidos.

La perspectiva de México es que el AAE atraiga inversión japonesa al país, lo cual resulta factible, pero no está garantizado. Gran parte de la inversión extranjera directa (IDE) de Japón se concentra en Asia. Además, México y Japón participan en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), no obstante las transacciones económicas, principalmente de México hacia los países asiáticos y del Pacífico Sur, son mínimos.

En materia de inversión extranjera directa en México, en el año de 2005, Japón se situó en el lugar catorce, con únicamente el 0.37 por ciento del total de la inversión extranjera en el país, lo que representa inversiones por 73,511.96 millones de dólares. Cabe mencionar que al 2006, lo que significa un año de haber entrado en vigor el Acuerdo de Asociación Económica AAE, la inversión directa de Japón registró una caída de 79.71 por ciento, en referencia al año previo, lo que significó 289.3 millones de dólares menos que el año anterior y el monto de inversión más baja en la última década.

No obstante que un número importante de empresas de Japón han informado la intención de abundar inversiones en México, principalmente en el sector manufacturero, esencialmente en la rama de fabricación de automóviles y autopartes. En el año de 2006, particularmente en el segundo semestre, se han visto aplazadas o suspendidas, posiblemente por el ambiente político en el país por la sucesión presidencial que creó incertidumbre para los inversionistas en ese momento.

En los últimos años las inversiones realizadas por Japón se han canalizado prioritariamente al sector manufacturero. En segundo lugar se encuentra el comercio. Los principales rubros de inversión japonesa son: las Industrias manufacturera y automotriz, así como la fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.

En menor medida, se ubican las inversiones dirigidas a los servicios de hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales, lo que incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, entre otros, y los servicios financieros absorben menos del uno por ciento de la inversión.

Cabe mencionar que la inversión japonesa en los sectores de agricultura, transportes y comunicaciones y electricidad y agua, registran descensos, lo que significa que paulatinamente Japón ha dejado de invertir en estos sectores económicos para concentrarse básicamente en la industria manufacturera.

De manera paulatina México gana acceso al mercado japonés con productos como son: las uvas se desgravarán en el año 2008 a tasa cero, el jugo de toronja en el año 2011 con un arancel de cero. Otros productos como son; el café tostado, el melón, las salsas o las nueces, con duraciones de entre tres y siete años, y el plátano, que lo mantendrán diez años. La carne cerdo, con tarifa de 2.2 por ciento a partir del 2005, se exportarán 80,000 toneladas (en el 2004 se exportaban aproximadamente 38,000 toneladas).

Para otros productos sensibles se negociaron cuotas, entre los que se encuentran: la carne de puerco, res y pollo, miel, naranja y jugos de tomate y naranja, entre otros.

En suma, el 44 por ciento de los productos agroalimentarios mexicanos perdieron de inmediato sus aranceles, y sólo el 0.2 por ciento del total de las exportaciones mexicanas a Japón tienen carácter sensible (piña, dulces, trigo y pastas, azúcar y jugo de piña) por lo que quedaron excluidos y su situación se revisará en dos años.

Entre las preferencias que México concedió a Japón destaca el ramo automotriz. Japón podrá vender a México 50,000 automóviles libres de arancel, el cual asciende actualmente a 23 por ciento, y a partir del año 2011 estarán completamente desgravados.

Es imprescindible impulsar estrategias económicas que permitan al aparato productivo nacional integrarse al comercio exterior, como son la identificación de nichos de mercado específicamente a Japón, distinguir ramas participantes que tienen potencial exportador; como son las manufacturas ligeras, y productos agroindustriales con alto valor agregado, también diversas frutas y verduras procesadas, los embutidos, carnes y mariscos en diferentes presentaciones; aprovechar las ventajas competitivas, toda vez que Japón no produce una gran parte de los productos que consume, sin embargo se tienen que buscar mejorar la calidad, como son las presentaciones, los empaques, entre otros, ya que los consumidores japoneses buscan productos mejorados y de alta calidad, derivado de sus altos ingresos.

Aprovechar las ventajas del Acuerdo de Asociación Económica con Japón por la eliminación de gravámenes, lo que contribuye a la diversificación de nuestro comercio exterior y reducir la dependencia de nuestro intercambio comercial con Estados Unidos.

Identificar y establecer un padrón de proveedores nacionales que sustituyan importaciones y que integren cadenas productivas para suministrar partes e insumos intermedios a empresas exportadoras nacionales y transnacionales.

Dar respuesta a los problemas que aquejan a las empresas nacionales y que evitan que incursionen en el comercio exterior; como son la falta de financiamiento expedito y de tipo preferencial para canalizarse a procesos productivos para exportación; capacitación específica a empresarios interesados en expandir sus mercados; desregular los cuellos de botella por los diferentes trámites que tienen que enfrentar para exportación.

Se deben hacer estudios precisos de ramas y sectores económicos para valorar que productos tienen la perspectiva de incorporarse a las corrientes internacionales de mercancías, organizar un conjunto de oferta exportable sólida, principalmente de productos con mayor valor agregado.

Se requieren estrategias eficaces como la política fiscal que promueva nuevas inversiones para incorporar la planta productiva nacional a la competencia internacional, la cual se encuentra inmersa en el mercado nacional, e impulsar que su participación sea exitosa. Por lo tanto la política industrial juega un rol determinante en la participación en el contexto del comercio exterior.

La política de apertura que ha seguido México, primero con la adhesión al GATT, posteriormente a la OMC y la estrategia por liberar de manera unilateral su comercio y la firma de diversos tratados de comercio e inversión con más de 40 países, debe ser acompañada de una política agresiva que fomente la industria nacional de manera adecuada.

Se deben profundizar políticas de apoyo y estímulo al sector industrial nacional; como son el impulso al establecimiento de procesos de subcontratación industrial con encadenamiento al comercio exterior, parte de este esfuerzo se debe canalizar al subsector de las micro, pequeñas y medianas empresas, enfatizando en consideración a la importante participación de este estrato industrial en la generación de empleo productivo principalmente y su incorporación progresiva al contexto internacional.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, México cuenta con trece mil empresas micro pequeñas y medianas exportadoras, las que en conjunto sólo participan con el 8 por ciento de las exportaciones totales.

Si bien existen varios instrumentos de fomento a este estrato industrial como son: “Programa de Oferta Exportable”, administrado por la Secretaría de Economía, también el Bancomext cuenta con programas de apoyo a las empresas de menor escala exportadoras como son: “Pyme Exporta”, “Exporta Fácil” y “Cadenas Productivas Integradoras”, no obstante los apoyos se han quedado cortos y discontinuos, lo que limita el encadenamiento productivo de la industria manufacturera.

Aprovechar las oportunidades comerciales por la participación de México en los diversos tratados comerciales, principalmente con Japón y que pueden diluirse por las negociaciones que se llevan a cabo en el seno de la OMC por una mayor apertura comercial a nivel mundial, lo que eliminaría, o en el mejor de los casos disminuiría las ventajas comparativas de México con otros países que no se encuentran inmersos en tratados comerciales con ese país.

Parte de los retos para impulsar las relaciones económicas bilaterales, es promover las exportaciones de productos manufacturados mexicanos a Japón, lo cual se puede concretar a través de ferias y exposiciones en Japón y nuestro país, así como difundir los productos disponibles en las conserjerías comerciales, entre otras estrategias.

Aunado a esto, es preciso avanzar en la construcción de la infraestructura portuaria y carretera para abatir costos de transporte, además tratar que las exportaciones hacia Japón se realicen directamente con empresas nacionales comercializadoras, sin intermediarios de Estados Unidos u otros países.

## BIBLIOGRAFÍA

1. "Acuerdos Comerciales Internacionales". Varios autores. Facultad de Economía UNAM. Número 325, abril 2004.
2. Antonio Argüelles y José Antonio Gómez Mandujano, "La Competitividad de la Industria Mexicana frente a la Concurrencia Internacional". FCE.
3. Álvarez Villagomez Juan y Álvarez Álvarez Jorge, Impuestos al Comercio Exterior, Práctica, análisis y ¡revisión!, Gasca SICCO, 2005.
4. Arnaud, Vicente. MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional. Argentina: Abeledo-Perrot, 1996.
5. Arturo Guillén R. Revisitando la Teoría del Desarrollo Bajo la Globalización. Economía UNAM. Enero-abril 2004.
6. Balassa Bela, Teoría de la Integración Económica. Uteha, 1980.
7. Barkin David, "Un Desarrollo Distorsionado: La Integración de México a la Economía Mundial", edit. Siglo XXI, Mex., 1991.
8. Basaldúa, Ricardo X. Mercosur y Derecho de la Integración. Argentina: Depalma, 1999.
9. Chacholiades Miltiades, Economía Internacional, segunda edición, Mc GraW Hill, 1999.
10. Calzada Facón Fernando, González Tiburcio Enrique y Gutiérrez Lara Abelardo Aníbal. "El Sector Externo en la Crisis". Universidad Autónoma de Puebla.
11. Calva José Luis. "La Economía Mexicana en Perspectiva". Economía UNAM. Enero-abril 2004.
12. Cordera Campos Rolando. Después del Neoliberalismo: el Estado frente a la democracia y la cuestión social. Desafíos de la Globalización. Economía UNAM. Enero-abril 2004.
13. Fernández Pérez Manuel, Pérez Motta Eduardo y Sánchez Ugarte Fernando, "La Política Industrial, ante la Apertura Comercial", SECOFI, NAFIN y F:C.E., Mex., 1994.
14. "Guía Básica del Exportador". BANCOMETX.
15. Ghymers, Christian. La problemática de la coordinación de políticas económicas. Santiago de Chile: serie Macroeconomía del desarrollo, N° 10, LC/L.1674-P, CEPAL, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, 2001.
16. Gianfranco Pasquino, (Comp.). Manual de Ciencia Política. Madrid: Alianza, 1988.
17. Krugman Paul, L. Suárez Eduardo, "Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional", edit. F.C.E., Mex., 1991.
18. La Globalización y las Opciones Nacionales. Memoria. FCE. 2000.
19. Mariño, Jorge. La Supranacionalidad en los procesos de integración regional. España: .Mave Editor, 1999.
20. Mortimore, M. Globalisation, free trade zones and international economic insertion: Development challenges for Latin America and the Caribbean (SP/CL/XXVIII.O/Di N° 12-02, XXVIII Regular Meeting of the Latin American Council, Caracas, Venezuela, 7 to 9 April 2003.
21. Morris Suzuki Tessa. Cultura, Etnicidad y Globalización. La Experiencia Japonesa. Siglo XXI, editores, S.A. de C.V. octubre de 1998.
22. Ortiz Wadgymar Arturo, "Introducción al Comercio Exterior de México: Proteccionismo o Libre Cambio", 2° edición, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, Mex., 1992.
23. Solís Mireya, "México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio". El Colegio de México, Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Abril 2000.
24. Torres Gaitán Ricardo. "Nacionalismo y Desarrollo" (economía política del comercio exterior en México). Facultad de Economía UNAM.
25. Tugores Juan, Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. Cuarta edición, Mc Graw Hill, 1999.
26. Tussie, Diana. "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido", en Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Argentina: Instituto de Desarrollo Económico, No.121, 1991.
27. Wilhelmy, Manfred. Política Internacional: enfoques y realidades. Argentina: Grupo Editor Latinoamericano.

## ARTÍCULOS Y REVISTAS ESPECIALIZADAS

1. Bendeck León, "Economía Regional en la Era de la Globalización".
2. Castro Martínez Pedro, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", revista de Comercio Exterior, Vol. 39, N° 4, Mex., abril de 1989.
3. Dussel Peters Enrique, Kim S. Kuan. "De la Liberación Comercial a la Integración Económica, el caso de México", Investigación Económica, Fac. Economía, UNAM. abril-junio 1992, N° 200.
4. ECONOMÍA Informa, número 325, Acuerdos Comerciales Internacionales, abril 2004.
5. ECONOMÍA Informa, número 336, Comercio Exterior. Un Cambio para Seguir Igual..¿o peor?, Antonio Gasol Sánchez. Septiembre-octubre 2005.
6. ECONOMÍA Informa, número 336, La Globalización de México. Opciones y Contradicciones. Leonardo Lomelí Vanegas y Ciro Murayama Rendón.
7. ECONOMÍA Informa, número 336, Reformas Estructurales y Soberanía de la Política Económica. Arturo Huerta G.
8. ECONOMÍAUNAM, Revisitando la Teoría del Desarrollo Bajo la Globalización. Arturo Guillén R. enero-abril 2004, Publicación cuatrimestral. Universidad Nacional Autónoma de México.
9. ECONOMÍAUNAM, Reformar las Reformas: Consenso de México al Debate. Armando Labra. enero-abril 2004, Publicación cuatrimestral. Universidad Nacional Autónoma de México.
10. ECONOMÍAUNAM, La Reconfiguración Económica Internacional. David Ibarra. Septiembre-diciembre 2005, Publicación cuatrimestral. Universidad Nacional Autónoma de México.
11. El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gabinete de Comercio Exterior, 1986.
12. El Mercado de Valores; México: NAFIN, mayo de 1994.
13. El Mercado de Valores, México: Nacional Financiera, No. 15, 1º de agosto de 2001.
14. Estadísticas y cifras. Secretaria de Economía y del Banco de México.
15. Guillén Arturo, "Las Relaciones de México con la Cuenca del Pacífico, en el Marco del TLC", revista de Comercio Exterior, vol. 45, N° 6, Mex. junio de 1995.
16. Icaza, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. El Orden Mundial Emergente. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994.
17. Informe Anual 2004, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
18. Japanese Economic Growth, Trend Acceleration In The Twenty Century, EE UU: Stanford University Press, Ohkawa Kazushi y Henry Rosovsky, 1973.
19. Kuwayama, Mikio. Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia Pacífico; Argentina: INTAL, 2003.
20. Maceran, Arthur. "Globalización y Estancamiento" en: El mundo actual: situación y alternativas, México: Siglo XXI, 1996.
21. México ante el Libre Comercio con América del Norte; Vega Casanova, Gustavo (coordinador). El Colegio de México, 1991.
22. Representación de Nafinsa en Japón, 2004. Las relaciones entre México y Japón, documento de trabajo.
23. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. TENDENCIAS, Colombia: Universidad de Nariño, Romero, Alberto. "Entorno Internacional". Mayo de 2000. Vol. I No.1.
24. Revista Mexicana de Política Exterior. "La Globalización Económica". Villarreal, René. México: SRE, IMRED, 1992, No. 35.
25. Revista NEXOS. Economía Mexicana No. 330. Los Temas del Desarrollo. Rolando Cordera Campos y Leonardo Lomelí. Julio 2005.
26. Revista NEXOS No.329. El Futuro del TLC, Según sus Creadores. Ana Pula Ondorica. Mayo 2005.
27. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", 20 de diciembre de 1993.
28. Tello Macías Carlos, "Transición Financiera en México". Nexos, agosto, 2004.
29. Tello Macías Carlos, Banca, Revista NEXOS, agosto, 2004.
30. "The Role of Foreign Capital in Economic Development" en Manufacturing Miracles. Stallings, Barbara. Paths Of Industrialization In Latin America And East Asia. EE UU: Princeton University Press, 1999.