

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO: OPORTUNIDADES
BRINDADAS A LA LUZ DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
ECONÓMICA (MÉXICO-JAPÓN) Y EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO (MÉXICO-UNIÓN EUROPEA)

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

OLIVARES SÁNCHEZ TANIA SELENE

DIRECTORA DE TESIS:

DRA: PIÑÓN ANTILLÓN ROSA MARÍA

MÉXICO, D.F. 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Esta Tesis representa solo un pequeño paso en este maravilloso camino que es la vida, un sueño cumplido de muchos más por realizarse.

Agradezco infinitamente a mis padres: a mi papá Eulalio Olivares por darme la vida, misma que me ha permitido llegar a donde estoy.

A mi mamá Felicitas Sánchez, quien representa mi más preciado tesoro, a quien le debo todo lo que soy, pues ella es mi fuerza, mi ejemplo, mi pilar, mi inspiración. A ella le agradezco su apoyo incondicional, su confianza, su lucha, sus incontables lecciones, su valor. Gracias mamá por tu infinito amor.

A mi hermana, Stephany, quien es la mejor hermana que alguien pudiera tener, ella mi mejor amiga. Simplemente si volviera a nacer una y mil veces a ti te elegiría por siempre. Nos vemos en mi cielo.

A mis fieles amigos que han estado conmigo, quienes compartieron este camino junto a mí. Gracias por todos esos momentos que guardare siempre en mi memoria y corazón. Gracias por ser una parte fundamental en este logro.

Gracias a todos mis profesores, que en conjunto hicieron que se fortaleciera en mi esa pasión que representa la carrera en Relaciones Internacionales.

Gracias a la UNAM y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

Y sobre todo un especial agradecimiento a mi tutora y guía en este proceso: a la Dra. Rosa María Piñón Antillón, gracias por su apoyo, su guía, su tiempo, su paciencia y su esfuerzo compartido, mismo que ha hecho posible este gran resultado.

El comercio exterior de México: oportunidades brindadas a la luz del Acuerdo de Asociación Económica (México-Japón) y el Tratado de Libre Comercio (México-Unión Europea)	1
Introducción	1
Capítulo I Marco Teórico Conceptual.....	7
1.1.- Teorías sobre el Comercio Internacional	7
1.2.- Utilidad de las Teorías de Comercio Internacional	19
1.3 México y las Teorías de Comercio Internacional	28
1.3.1 El comercio exterior de México y el modelo económico de sustitución de Importaciones	29
1.3.2 El comercio exterior de México y el modelo con base al sector exportador	35
1.3.3 Importancia del sector externo dentro de la estructura del comercio exterior mexicano	45
Capítulo II Importancia para México del mercado europeo a la luz de uno de sus principales actores: la Unión Europea	56
2.1.- Estructura y evolución del intercambio comercial entre México y la Unión Europea antes del TLCUEM 1991-2000	61
2.2 Elementos que influyen para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea	67
2.3.- El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM)	82
2.3.1.- Principales propuestas	83
2.3.2.- Disposiciones de carácter comercial y aduanero (Ver Anexo I)	88
2.3.3.- Cooperación bilateral	104
2.4.- Resultados a doce años de la entrada en vigor del TLCUEM (2000-2012)	106
Capítulo III Importancia para México del mercado asiático a la luz de uno de sus principales actores: la economía japonesa	116
3.1.- Estructura y evolución del intercambio comercial entre México y Japón antes del Acuerdo de Asociación Económica (1995-2004)	124
3.2.- Elementos que influyen para la firma de un Acuerdo de Asociación Económica	136
3.3.- El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón	149
3.3.1.- Principales propuestas	150
3.3.2 Disposiciones de carácter comercial y aduanero (Ver Anexo II)	159
3.3.3 Cooperación Bilateral	170
3.4- Resultados a siete años de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (2005-2012)	172
Conclusiones	183
Anexos	193
Fuentes	232

El comercio exterior de México: oportunidades brindadas a la luz del Acuerdo de Asociación Económica (México-Japón) y el Tratado de Libre Comercio (México-Unión Europea)

Introducción

El tema que nos ocupa es de gran importancia en el ámbito de la disciplina de las Relaciones internacionales, y en particular, en el estudio del Comercio Exterior de México. En el primer caso, porque está directamente relacionado con los flujos (importaciones y exportaciones) del comercio internacional, referidos en este caso a tres protagonistas principales, a saber: México- UE y México-Japón.

En cuanto al comercio exterior de México, el estudio de los acuerdos comerciales signados por nuestro país con la UE una década atrás y en fechas más recientes con Japón, nos permiten observar la trascendencia de los mismos ya que en ambos casos se trata de economías con enorme importancia en el comercio internacional. El mercado europeo es equiparable al tamaño del mercado estadounidense. Es decir, ocupa al igual que la Unión Americana la primera posición en el *ranking* mundial.

En cuanto al mercado japonés, al representar el Japón la tercera economía en importancia en el escenario económico mundial, por ese sólo hecho, estamos hablando de un país con una enorme riqueza y en consecuencia con un alto poder adquisitivo por parte de su población. En Asia, al igual que China, Japón ejerce un poder de atracción muy importante tanto en términos comerciales como financieros. Es de hecho uno de los principales inversionistas en el continente asiático, aunque no es el único continente al cual se dirige el ahorro japonés. Inversiones importantes en la industria automotriz es posible observar en México provenientes tanto de la UE como de Japón.

Por consiguiente el estudio de los acuerdos comerciales signados con estas dos potencias por México es en sumo importante para los estudiosos de las Relaciones Internacionales. Nos permiten explorar en el comercio internacional a través de dos casos específicos como los antes referidos. En efecto, y sabedores de la importancia que tiene el comercio internacional en el crecimiento económico de aquellos países que logran insertarse a la economía global con base a una probada competitividad internacional, nos interesa investigar hasta qué punto estos dos grandes mercados (la Unión Europea y el Japón) han generado nuevas oportunidades al comercio exterior de México. No sin antes recordar que México, al igual que otros países latinoamericanos, experimentó en las décadas de los años ochenta y noventa crisis económicas que se tradujeron en una importante pérdida de su competitividad internacional.

En ese contexto, la continuidad de seguir el Estado mexicano endeudándose para apoyar una planta industrial obsoleta, no era ya posible. Había que abrir la economía mexicana y dejar atrás el modelo de sustitución de importaciones por uno nuevo: el modelo de desarrollo hacia fuera, es decir el modelo de sustitución de exportaciones. En ese sentido el diseño e instrumentación de una nueva política de comercio exterior cobró una gran relevancia. De hecho el comercio exterior se convirtió en la palanca de desarrollo de la economía mexicana.

Desde ese entonces, numerosos acuerdos de libre comercio han sido signados por nuestro país, siendo el más importante de ellos el que creo el Área de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con EE.UU. y Canadá. No obstante, había que ir más allá y buscar nuevas oportunidades que permitieran a México diversificar sus relaciones comerciales con el exterior. En ese contexto se inscribe el TLCUEM y el Tratado con el Japón. Conviene por consiguiente plantear cual será la hipótesis sobre la cual girara esta investigación, es decir:

Hipótesis Central

El hecho de contar México con acuerdos comerciales, tales como: el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (2000) y el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, (2005), los hace socios estratégicos, o ¿es necesario el cumplimiento de otros supuestos, y sobre todo, la puesta en marcha de acciones específicas para que así ocurra? Los resultados que arrojan ambos acuerdos ¿son realmente ventajosos para la economía mexicana o por el contrario son magros los resultados que se observan?

Hipótesis Complementarias

- 1) La productividad alcanzada por la economía mexicana es suficiente o por el contrario, ¿habría que realizar mayores esfuerzos a fin de derivar un mayor dinamismo en sus relaciones comerciales con esos dos colosos del comercio internacional?
- 2) Los convenios de libre comercio signado por México con la UE y Japón efectivamente le han permitido al comercio exterior de México (tanto en términos de sus importaciones como de sus exportaciones) diversificar sus relaciones con el exterior y disminuir de manera significativa la alta concentración que en ese sentido generó el TLCAN vis a vis la economía estadounidense.

Conviene asimismo, señalar cuales son los objetivos que guían a esta investigación, no sin antes señalar también que están directamente relacionados con las interrogantes contenidas en las hipótesis planteadas, y que al alcanzarlos - tal como es nuestro propósito- coadyuvarán a dar respuestas más acabadas a las interrogantes planteadas y con base a datos duros señalar porque ese necesario seguir con la estrategia planteada o por el contrario ésta requiere cambios sustantivos. Plantemos pues, cuáles son los objetivos que nos guían es decir:

Objetivo General

Dar seguimiento puntual al estudio de los resultados obtenidos por México con en el TLCUEM y el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón.

Objetivos Específicos

- Conocer los antecedentes de las relaciones comerciales entre México y Japón y México-Unión Europea.
- Estudiar la conformación de ambos acuerdos comerciales antes y después de su firma.
- Explicar el contenido del AAE y el TLCUM y sus implicaciones.
- Investigar el desarrollo de las relaciones comerciales entre México y Japón a partir del AAE.
- Investigar el desarrollo de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea a partir del TLCUEM.
- Dar seguimiento al estudio del AAE y del TLCUEM a fin de observar si éstos han influido o no en el incremento y diversificación de las exportaciones de México, permitiendo a este su incursión en el mercado japonés y europeo.
- Analizar y explicar como el AAE y el TLCUEM han sido un medio para el fortalecimiento de las oportunidades de cooperación entre sus socios.
- Determinar si el AAE y el TLCUEM han influenciado o no en el desarrollo y crecimiento de la economía mexicana de acuerdo al modelo económico mexicano basado en su sector externo.

Conviene asimismo señalar que en el primer capítulo abordaremos de forma general las teorías de comercio internacional más reconocidas y estudiadas, con la finalidad de explicar la importancia que tiene el comercio internacional y por ende el comercio exterior de cada país en la actualidad. Así mismo se hace necesaria el estudio de dichas teorías para sustentar a juicio personal, la base teórica bajo la cual el comercio exterior mexicano se desarrolla.

Así mismo, en el primer capítulo de la presente investigación, se señalan los dos principales modelos económicos aplicados por nuestro país en las últimas décadas, de tal forma, que se aborda la transición que nuestro país llevo a cabo en la década de los ochenta de un modelo de sustitución de importaciones a un modelo orientado al exterior, y por tanto basado principalmente en su sector externo.

De tal manera, que de lo anterior nace la importancia que recae en la suscripción de acuerdos de libre comercio con diferentes países y regiones alrededor del mundo, como por ejemplo la Unión Europea y Japón.

En tanto que en el segundo nos abocaremos al estudio del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, mismo que será abordado a partir de los antecedentes de la relación comercial anterior al Tratado, continuando con el análisis general del mismo, desde su negociación hasta los puntos más importantes del acuerdo, para finalizar con el estudio de los resultados que este Tratado ha arrojado desde su entrada en el año 2000.

El propósito del tercer capítulo es analizar al igual que en el caso del TLCUEM, la evolución de la relación comercial entre México y Japón antes del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, para así mismo abordar la evolución de la negociación de este acuerdo y sus puntos más importantes en cuanto al sector comercial se refiere, para concluir con los resultados de este acuerdo desde su firma y entrada en vigor en 2005.

Y finalmente, serán las conclusiones, dentro de las cuales se valorarán los resultados obtenidos a lo largo del análisis realizado y en donde se confirmará o se refutará la hipótesis principal de la presente investigación.

En síntesis, se trata de un esfuerzo académico que a través de la investigación, intenta conocer y profundizar sobre las ventajas que dichos acuerdo

de libre comercio le han aportado al país, así como a través de un diagnóstico sobre su funcionamiento y observar sus deficiencias y el porqué de las mismas.

El fin último, es que una mayor exposición de la economía mexicana en sus relaciones con socios comerciales de la envergadura de la UE y Japón, le permitan acceder a tecnología de vanguardia, organizar mejor sus procesos productivos, capacitar su planta laboral y lograra una mayor productividad y competitividad internacional, y por ende un mayor crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

En este contexto es de suma importancia que un mayor número de estudiantes se sumen con sus investigaciones (Tesis), al estudio del comercio exterior de México, ya que este sin duda es una de las principales palancas del crecimiento económico del país.

Capítulo I Marco Teórico Conceptual

1.1.- Teorías sobre el Comercio Internacional

Muchas son las teorías que a lo largo de la historia han tratado de explicar teóricamente la dinámica del comercio internacional, estas mismas teorías lo que han intentado es expresar el comportamiento del comercio a nivel internacional de acuerdo a las características del contexto en cuestión y de manera sucinta se abordará cada una de ellas.

Dentro de las principales teorías que explican el comercio internacional se encuentran:

- Teoría Mercantilista
- Teoría de la Ventaja Absoluta
- Teoría de la Ventaja Comparativa
- Modelo de Heckscher-Ohlin
- Teoría del Ciclo de Vida del Producto
- Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional
- Teoría de la Localización
- Nuevas Teorías

La Teoría Mercantilista: Esta es la primera teoría que se conoce del comercio exterior, surge en Inglaterra en el Siglo XVI, la cual sostiene que el oro y la plata representan los pilares fundamentales de la riqueza nacional y es esencial para un comercio realmente dinámico.

Ello “supone que un país debe mantener un excedente en sus exportaciones respecto a sus importaciones, para así poder acumular oro y plata, incrementando su riqueza y prestigio nacionales. Por tanto, tiene la visión de que mientras un país

gana con el comercio exterior, otro debe perder; así mismo defiende la intervención gubernamental para lograr excedentes en la balanza comercial”.¹

La Teoría de la ventaja absoluta: el principal exponente de esta teoría es Adam Smith, quien es considerado como el padre de la economía política; esta teoría básicamente refuta la visión mercantilista del comercio internacional y por ende su principal postulado hace referencia a que la mejor política para los países es practicar el libre comercio.

Al respecto Smith sostenía que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir en aquellos bienes que pudiera producir de manera más eficiente que otros países, e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta, lo que significa importar los bienes que pudiera producir de manera menos eficiente.

Dicha especialización intencional de los factores productivos conduciría a un incremento de la producción mundial, la cual sería compartida por los países involucrados; por lo tanto el principio de la ventaja absoluta, implica que un país desarrollado podría producir más barato todo tipo de artículos y por lo tanto, estaría en condiciones de exportar de todo y no le convendría importar cosa alguna.

Para entender mejor esta teoría “Adam Smith aclara su teoría por medio de un ejemplo sencillo, considerando a dos países, Estados Unidos e Inglaterra, los cuales están dotados de trabajo homogéneo y dedicados a la producción de dos bienes que son alimentos y tela. Para el caso de Estados Unidos se parte del supuesto de que se requiere de ocho unidades de trabajo para producir una

¹ Cornejo Garza, José Efrén. Ambiente de negocios Internacionales. Curos en Línea. Unidad 3. “La intervención Gubernamental y el Comercio. Capítulo 5. Teorías del Comercio Internacional”. Universidad de Monterrey. P.3. Consultado en línea http://ocw.udem.edu.mx/cursos-de-profesional/ambiente-de-negocios-internacionales/Ambiente%20de%20Negocios%20Internacionales%20-%20jcornejo/Unidad3_1.pdf

unidad de alimento, y de cuatro unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca.

“Para el caso de Inglaterra, necesita de diez unidades de trabajo por cada unidad de alimento y dos unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca. De esta manera se hace notorio que Estados Unidos es más eficiente en la producción de alimentos, mientras que Inglaterra lo es en la producción de telas; dicho en otras palabras, Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra la tiene en la producción de tela. De esta manera Adam Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes”².

De acuerdo a lo anterior, esta teoría no toma en cuenta el estado de la industria naciente ni tampoco las diversas problemáticas que enfrentan las economías en desarrollo, por lo que si esta teoría se aplicara del todo significaría que los países desarrollados son capaces de producir cualquier bien o servicio, y los países en desarrollo simplemente no estarían en capacidad de producir ningún bien.

La Teoría de la Ventaja Comparativa: David Ricardo es el principal exponente de esta teoría, dicha teoría establece que cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa, con el resultado de que todos los países obtendrán un beneficio.

En otras palabras la teoría expone que un país puede importar un bien de más bajo costo, siempre y cuando dicho país sea más productivo en la producción de otros bienes.

² Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

“Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

“a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo.

“De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.

b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio”³.

El Modelo de Heckscher-Ohlin: Esta teoría planteó una alternativa a la teoría de David Ricardo; fue renovadora al elevar al mismo nivel de importancia al capital y al trabajo, los cuales se consideraron como los dos principales factores de producción, mientras que la tecnología determinaría la manera en que estos elementos se combinaban para conformar el producto.

³ Monje Avalos, Claudia Mayren. “Evolución del comercio en México a partir de la entrada del modelo Neoliberal, hasta la firma del TLC con la Unión Europea”. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía. UNAM 2001. Pp. 6-7. Consultado en línea <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

Un país debía especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que utilizan intensamente su factor relativamente abundante.

Así mismo, la diferencia de productividad de los factores (capital y trabajo) explicarían la diferencia que existe entre los costos, por otro lado expone lo que explica el comercio internacional es la diferente dotación de factores en cada país o escasez relativa de factores (tierra, trabajo y capital), que origina distintos precios relativos de los mismos.

“Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce solo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir de todo. En el mundo real, los patrones del comercio internacional reflejan la interacción de estas dos razones.”⁴

La Teoría del ciclo de vida del producto: Su exponente, Raymond Vernon, puso más atención en el producto que en los países o en la tecnología; dicha teoría menciona que las innovaciones técnicas requieren grandes cantidades de capital y mano de obra calificada, mismos que se encuentran predominantemente en países altamente industrializados.

Por su parte las innovaciones pasan por tres diferentes etapas, a saber:

- Etapa del nuevo producto (introducción).
- Etapa madura del producto (madurez).

⁴ Krugman. Paul. Economía Internacional, teoría y política. Pearson. Addison Wesley. Edit. Séptima edición. 2006. Pp. 26.

- Etapa de estandarización del producto (declive).

A este autor le interesó determinar la localización geográfica de los productos nuevos que han sido resultado de la innovación tecnológica.

La Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional está basada en el estudio del mercado así como en los precios de las mercancías en declive; dicha teoría pone especial énfasis en la obtención de ganancias sin importar el modo en que se obtengan.

Los teóricos del equilibrio veían a la economía en un estado estacionario, por lo que enfocaron su atención en factores como los precios y las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos desde el lugar en que son producidos hasta su destino en los centros comerciales, ello sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este proceso el dinero cumple la función de facilitar la medición económica sin que importe el nivel de precios.

La Teoría de la Localización: parte de la idea de que los recursos naturales son limitados y tienen una distribución desigual a lo largo del mundo, dicha distribución provoca que en las primeras etapas del desarrollo económico de los países se generen condiciones diferentes en las regiones en lo que concierne a la producción de bienes.

Esta misma teoría señala que la explotación de los recursos naturales fue el hecho que llevo a la especialización en diferentes actividades, a su vez mientras aumenta la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se puede depender menos de los recursos naturales permitiéndole a la humanidad poder sustituir tales recursos por productos sintéticos.

Aunadas a estas teorías existen diversas teorías que también han intentado explicar la dinámica del comercio internacional, sin embargo en fechas recientes a

lo largo del escenario internacional se ha hablado de la existencia o mejor dicho del surgimiento de nuevas teorías del comercio internacional.

Nuevas Teorías del Comercio Internacional: a diferencia de las teorías antes descritas, las nuevas teorías ya no hacen referencia a los supuestos de competencia perfecta, al contrario hablan de la competencia imperfecta y las economías de escala; a su vez dentro de la nueva literatura sobre el tema se habla de la adaptación y creación de tecnología en países semi industrializados así como de modelos de crecimiento económico endógeno, dentro de los cuales la acumulación de conocimiento referido al capital humano, es el factor fundamental en la expansión de la actividad económica y finalmente se le ha prestado una mayor atención a la dinámica del comercio y políticas comerciales de los países en desarrollo.

Sin embargo, derivado de lo anterior, es necesario destacar que las llamadas nuevas teorías del comercio internacional no están totalmente desligadas de las teorías clásicas del comercio, ya que las nuevas teorías parten de los mismos supuestos, cuya variante más importante es el de sustituir el concepto de competencia perfecta por el de competencia imperfecta.

Básicamente, es necesario entender que las teorías sobre comercio internacional buscan explicar por qué existe el comercio internacional y bajo qué características este se realiza, de tal manera, partiendo de este supuesto “La teoría económica nos dice que existen dos razones por las que puede surgir el comercio entre países: la primera razón es que los países comercian porque son diferentes entre sí (en tecnología, dotaciones o preferencias) y pueden beneficiarse de ese comercio si cada uno produce y vende lo que sabe hacer relativamente mejor; la segunda razón es que los países comercian para aprovechar la presencia de economías de escala en la producción (retornos crecientes a la escala); si cada país produce un número limitado de bienes, puede producirlos mejor y en mayor volumen; así, venderán el excedente de lo que

producen y comprarán lo que no producen. Lo que se observa en el mundo real es que ambas razones explican la presencia de comercio”⁵.

Por su parte, “La denominada Teoría Convencional del Comercio (TCC) nos dice que el comercio entre países se origina por la existencia de diferencias en tecnología, dotaciones o preferencias, esto es, que el comercio se da por la presencia de ventajas comparativas (la primera razón). Por otro lado, la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC) nos dice que este puede originarse no sólo por la existencia de ventajas comparativas, sino también por la presencia de economías de escala en la producción (la segunda razón). A partir de estas explicaciones, cada uno de estos enfoques analiza el impacto del comercio sobre el bienestar de los individuos, de los sectores de la economía y de la sociedad en su conjunto, y plantean distintas medidas de política comercial.

“El propósito original de la NTC fue ofrecer una respuesta alternativa a la pregunta fundamental de la economía internacional: ¿por qué existe el comercio internacional?. La hipótesis básica de la NTC es que el comercio puede originarse no sólo por la presencia de ventajas comparativas, sino también por la existencia de economías de escala en la producción. En términos teóricos, este enfoque supone una estructura de mercado de competencia imperfecta compatible con la presencia de economías a escala (o retornos crecientes de escala), a diferencia del enfoque tradicional del comercio internacional, en el cual se presupone que la estructura de mercado es de competencia perfecta y que la tecnología es de retornos constantes de escala. La presencia de economías de escala en la producción incentiva a los países a que se especialicen en la producción de un número menor de bienes, pero a mayor escala; así, venderán el excedente de producción y comprarán los bienes que no producen (que provienen del excedente de producción de los demás países). Entonces, de acuerdo con la NTC, la

⁵ Jiménez, Felix. “La Nueva Teoría del Comercio Internacional”. Documento consultado en línea pdf <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD149.pdf> p.1.

presencia de economías de escala también puede generar comercio internacional y ganancias derivadas de este, incluso si no existen ventajas comparativas”⁶.

Como ejemplos de nuevas teorías del comercio internacional podemos hacer referencia a teorías como la neo tecnológica, misma que hace énfasis en el papel que tienen las diferencias tecnológicas entre los países, como fuente de ventaja comparativa dentro del comercio internacional, dentro de esta teoría la tecnología tiene un papel sumamente dinámico en el comercio internacional.

Dentro de estas teorías se pueden distinguir dos modelos, el modelo del desfase tecnológico de Posner, 1961 y Hufbauer, 1966, y el del ciclo de vida del producto de Vernon, 1966, 1974, 1979 y Hirsch 1967.

Derivado de lo anterior, autores como Posner y Venon, explican que “Algunas de las hipótesis teóricas sobre tecnología y comercio se encuentran en estudios anteriores, como los de Posner y Vernon. En ambos modelos se incorporan aspectos dinámicos en la evolución de las tecnologías, de los productos, así como de las proporciones de factores utilizadas en los diferentes periodos del ciclo, en el que se formaliza dicha evolución. A partir de esto logran explicar como un producto cuyo diseño, innovación y comercialización se da en economías de altos ingresos, puede, en sus fases posteriores de estandarización, ser producido en países con bajos ingresos y abundancia de mano de obra.

“Los recientes modelos de crecimiento endógeno ofrecen relaciones novedosas entre el progreso técnico, la difusión tecnológica y el comercio internacional. En la mayoría de estos modelos se consideran las asimetrías tecnológicas entre los centros innovadores y los países seguidores, por lo que se abandona el supuesto tradicional de igualdad de oportunidades tecnológicas entre países. En este contexto, adquieren mayor relevancia las formas a través de las cuales, un país subdesarrollado adquiere las tecnologías de frontera. Además de

⁶ Ibíd. Pp.1-2.

la adquisición directa de tecnologías en el mercado, destaca el rol que juega la corporación transnacional como el principal agente de la difusión tecnológica, aunado a su papel como proveedor de financiamiento”⁷.

Es así que en los últimos años se ha desarrollado una corriente muy fuerte que señala la importancia que tiene la tecnología y el desarrollo de la misma sobre el comercio, hecho tal que ha sido motivado por las transformaciones que se han dado dentro del marco tanto del comercio internacional como en el sistema internacional en general.

De tal forma el desarrollo tecnológico de cada país ha demostrado ser un factor que influye directamente en la capacidad que los Estados tienen para desarrollar de una forma más competitiva sus productos; característica tal que por tanto les permite destacar de forma distinta en los mercados internacionales.

Las nuevas teorías del comercio internacional también hacen referencia a la relación que tiene la organización industrial y el comercio internacional, en donde se analiza la estructura de la demanda interna como un prerequisite de la exportación, la influencia que tienen los mercados internos en los flujos del comercio internacional, el incremento del comercio internacional sobre la eficiencia técnica y las economías de escala o la interrelación entre el comercio internacional y diferenciación del producto. Es decir, esta teoría busca explicar el comercio internacional partiendo de la estructura interna de los mercados e industrias de los países.

Por su parte, tal como se había comentado, entre las nuevas teorías del comercio existe el enfoque que habla sobre las economías de escala, lo cual supone hablar de mercados con competencia imperfecta.

⁷ Rosalinda Arriaga N. “Reestructuración del Comercio Exterior en México durante los noventa”. (consultado en línea) <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/3609.pdf>

Estas teorías no pretenden justificar el comercio internacional en función de las diferencias factoriales entre países, las cuales explican el comercio interindustrial en la teoría neoclásica, sino que, son los rendimientos crecientes, como recoge Krugman, los que pueden explicar, en buena parte, la distribución geográfica de la actividad económica.

No obstante, autores como Guerrero (1995) afirman que estas teorías siguen manteniendo, al igual que la teoría neoclásica, el supuesto de la misma función de producción para todas las empresas de un sector. Al mismo tiempo, señalan que las economías de escala no justifican por sí solas el comercio internacional, siendo necesario recurrir, en última instancia, a la ventaja comparativa. Y, por último, también se debe resaltar que estas teorías son incapaces de prever cuáles serán las empresas y países que aprovechen las economías de escala o, al menos, determinar en qué proporción lo harán.

Como parte de las nuevas teorías también se habla del comercio intraindustrial y la diferencia de producto, dentro de la cual se habla de la progresiva diferenciación de los productos como uno de los principales factores que desencadenan el comercio; para esta teoría la empresa tiene un papel destacado en la competitividad de un país, donde dicha competitividad no solo se determina por la estructura de costes, sino también por factores como la calidad, el diseño o las distintas presentaciones de los productos, donde tales aspectos pasan a jugar un papel importante en el comercio internacional

Relacionado con lo anterior, las nuevas teorías se refieren a modelos de competencia monopólica; dicho enfoque considera la diferenciación de productos y economías de escala. Esta teoría supone: la existencia de diferenciación -horizontal- de producto, una demanda interna en cada país para toda la gama de producto y que cada empresa produce, con economías de escala, una variedad de productos en competencia monopolística.

En esta teoría se integran las teorías convencionales con las nuevas teorías que hablan de modelos de competencia imperfecta, donde se concluye que el comercio intraindustrial se basa en el principio de la ventaja comparativa, misma que se explica por la diferente dotación factorial que existe entre los países.

En este caso, la producción de los distintos bienes de una misma industria se obtienen mediante economías de escala, mismas que existen por el incremento de la demanda de estas variables en los distintos países. En este caso la participación en el comercio intraindustrial aumentara a medida que las dotaciones factoriales entre los países sea más parecida.

Finalmente, cabe destacar que un tema de suma importancia que ha influido en el surgimiento de nuevas teorías sobre el comercio internacional es el fenómeno de la globalización, a partir del cual se ha hecho más evidente que la actividad económica cada vez es menos nacional, es decir, en las últimas décadas se ha observado que la producción de prácticamente cualquier bien involucra actividades que se realizan en diferentes países, como por ejemplo la industria automotriz.

Así mismo dentro del comercio de bienes intervienen con mayor frecuencia grandes corporaciones y empresas transnacionales, tal como se acaba de señalar, lo cual le ha proporcionado un alto grado de interrelación y complejidad a la vida económica y comercial mundiales.

“Las grandes transnacionales han impulsado estos procesos siguiendo su perenne dinámica expansiva. El fenómeno económico que las consolida tuvo su auge en EE.UU. a principios del siglo XX; se extendió al resto de naciones avanzadas de Europa Occidental y Japón, y en menor medida a otras naciones con economías subdesarrolladas. La etapa final correspondió a su internacionalización, proceso mediante el cual la corporación extiende su

planeación y operación al horizonte mundial, e influye decisivamente en los nuevos flujos de producción y comercio internacionales”⁸.

Por lo tanto, dadas las transformaciones que se han presentado en el escenario internacional, las cuales han ocasionado que en términos de comercio internacional las explicaciones y bases del mismo hayan cedido el paso a nuevos factores y nuevas explicaciones, es necesario tratar de analizar y exponer la validez, utilidad y aportaciones que tanto las antiguas teorías como las nuevas han tenido a nivel mundial, lo cual se buscara hacer en el siguiente apartado.

1.2.- Utilidad de las Teorías de Comercio Internacional

No cabe duda que a lo largo de la historia, la humanidad ha buscado desarrollar diferentes teorías con el fin principal de explicar los diferentes fenómenos que se producen a nuestro alrededor; de esta misma manera las teorías relacionadas con el comercio internacional han explicado el comportamiento del comercio internacional de acuerdo a las características del contexto histórico en cuestión.

De tal manera, tal como se explicó al principio del presente capítulo existen numerosas teorías de comercio internacional, cada una con características diferentes y desarrolladas en contextos diferentes, las cuales en su momento fueron la base del entendimiento del comercio; así mismo como se mencionó con posterioridad, en fechas recientes han surgido nuevos enfoques que tratan de explicar el comportamiento del comercio a la luz de las transformaciones que se han suscitado en términos internacionales.

⁸ Rosalinda Arriaga N. “Reestructuración del Comercio Exterior en México durante los noventa”. (consultado en línea) <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/3609.pdf>

Una vez explicado lo anterior es importante analizar la utilidad que dichas teorías han tenido a partir de su planteamiento, aclarando que solo se abordaran las teorías que más han sobresalido. De las teorías más importantes sobre el tema se encuentran la Teoría de la Ventaja Absoluta y la Teoría de la Ventaja Comparativa.

Como ya se dijo antes, la Teoría de la Ventaja Absoluta se refiere a la capacidad que determinado país tiene para producir un bien o producto a un costo menor en relación a las unidades de trabajo utilizadas en comparación a otro país; dicha capacidad de producir a un costo menor hace que determinado país tenga una ventaja absoluta sobre otro país, que si bien, produce el mismo producto, lo hace a un costo mayor.

Conforme los planteamientos de esta teoría, se podría haber llegado al desarrollo de un comercio a nivel internacional que fuera rentable para todos los Estados suponiendo que un país comerciara a bajo costo los bienes que produce a menor costo; sin embargo ello también habría conducido a pensar que en determinado momento el país que tenga la capacidad de producir diferentes bienes a bajo costo tendría que producir todos los bienes, mientras que los demás países no podrían producir nada, lo cual no resultaría rentable para el comercio internacional.

Por ejemplo en la actualidad este tipo de circunstancias se podrían equiparar con la situación que mantiene China, país tal que ha inundado los mercados con sus productos baratos, sin embargo ello no ha significado que otros países dejen de producir los mismos bienes con la diferencia quizá de ser más caros pero de mayor calidad.

Por otro lado, además de la teoría de la ventaja absoluta podemos encontrar otra teoría que tuvo un gran auge y que aún sigue siendo sumamente importante para la explicación de la dinámica del comercio exterior; así mismo en

el caso de la ventaja comparativa, esta Teoría ha servido como base para las propuestas actuales de libre mercado alrededor del mundo.

Originalmente su principal exponente David Ricardo plantea que dentro de la escena internacional, dos diferentes países con distintas condiciones de productividad en el momento en que se abren al comercio pueden llegar a establecer un flujo de comercio equilibrado, lo cual se produce como consecuencia de que uno de los países en inicio tiene una ventaja absoluta sobre el otro país el cual se caracteriza por tener ciertas desventajas en cuanto a su producción, dicho hecho produce que ambos países realicen ciertos ajustes en sus economías, llevándolas por tanto a establecer intercambios comerciales bilaterales; cabe mencionar que algunos de estos ajustes pueden ser por ejemplo un ajuste en el tipo de cambio en ambos países con el fin de obtener un ajuste en los costos salariales.

En cuanto al modelo de ventaja comparativa, junto con el modelo de Heckscher-Ohlin, predicen que mientras más diferencias tengan los países, más comercio debería de observarse, aunada a esta idea las exportaciones e importaciones de un país pertenecerían a sectores totalmente distintos, es decir, un país podría exportar bienes agrícolas e importar bienes manufacturados, permitiendo entonces el desarrollo de un comercio equilibrado entre los países.

Sin embargo, en la práctica y empíricamente es posible observar que gran parte del comercio internacional ocurre entre países parecidos en términos tecnológicos y de dotación de factores (por ejemplo trabajo y capital), como lo es el caso del comercio entre países desarrollados, dentro del cual, muchas veces las importaciones y exportaciones se dan dentro del mismo sector; hecho tal que termina por ser contrario a lo que establece la ventaja comparativa y el modelo de Heckscher-Ohlin.

Algunos otros problemas que han surgido dentro de la ventaja comparativa es que el grado de especialización en realidad no es tan extenso, generándose por tanto diferentes efectos sobre la distribución de la renta dentro de cada país; así mismo debido a las diferencias que existen sobre la posesión de recursos resulta difícil explicar o entender la dinámica del comercio entre países similares.

Para finalizar con la Teoría de la Ventaja comparativa es necesario mencionar que también ha manifestado aciertos como es el hecho de que los países en general han mostrado una tendencia a exportar aquellos bienes en los que tienen una ventaja comparativa.

A su vez, “Ricardo acierta al mostrar que las ganancias materiales obtenidas con la especialización y el comercio se derivan simplemente de la mayor eficiencia global que se logra mediante la especialización de cada país participante en lo que puede hacer con mayor eficiencia relativa. El reparto de estas ganancias, vía el mecanismo de los términos del intercambio internacionales, no queda establecido en el modelo original de Ricardo, y dependerá de las condiciones de mercado internacional y del poder de mercado de los participantes”⁹.

Finalmente, podemos concluir que en lo que refiere a las primeras Teorías sobre comercio Internacional, es decir la Teoría de la Ventaja Absoluta y la Teoría de la Ventaja Comparativa, estas no han podido demostrar la existencia de mercados de competencia perfecta, ni tampoco la existencia de una movilidad total de los factores como podría ser la mano de obra; de tal manera debido a lo anterior es claro que estas dos Teorías no son suficientes para explicar la dinámica del comercio internacional en la actualidad.

Fue precisamente por los motivos anteriores que con el paso del tiempo surgieron nuevos autores, que buscaron nuevas explicaciones para los cambios

⁹ Ibíd.

que poco a poco presentaba el comercio internacional; fue de esta manera que surgió el modelo de Heckscher-Ohlin, el cual como se mencionó con anterioridad señala que los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores que están dotados abundantemente.

Lo anterior, de acuerdo a este modelo generará ventajas comerciales en términos de comparación entre los países, derivada de sus diferencias en dotación de factores productivos, aunado a ello el modelo expresa que no se dan obstáculos al comercio al considerar que los países no tienen diferencias tecnológicas, por lo que en determinado caso si dos países determinados producen el mismo bien los precios de los factores se igualan entre ellos.

Sin embargo, empíricamente no siempre el factor más abundante es el que se exporta y además “Todos estos supuestos están difícilmente asociados a la realidad económica, y en particular su percepción sobre el factor tecnológico tiene un carácter exógeno, y por tanto sin repercusión en los resultados de producción; así la intensidad y la evolución del flujo comercial exportador de un país no va a estar influenciado por la tecnología utilizada a la hora de producir, como postulan teorías actuales”¹⁰.

El modelo de Heckscher-Ohlin está fuertemente asociado con la dotación de factores, pues de acuerdo a sus postulados se supone que los países involucrados en el comercio tienen acceso al mismo conocimiento tecnológico, idea tal que solo podría ser aplicada al comercio entre países desarrollados y altamente industrializados, por lo tanto dichos supuestos dejarían fuera al conjunto de países en vías en desarrollo.

¹⁰ María Carmen Taboada Fontao. “Un replanteamiento de la Teoría del Comercio Internacional desde la óptica tecnológica”. (consultado en Línea)
<http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Innovacion/Taboada%20Carmen%201.PDF>

En fechas recientes, debido al conjunto de transformaciones socioeconómicas que se han gestado alrededor del mundo sobre todo a partir del último tercio del siglo XX y sobre todo el impacto que estas han tenido en el comercio internacional es que sin duda las nuevas teorías del mismo hayan motivado el desfase explicativo de las antiguas teorías ya tratadas y analizadas.

Algunas de esas transformaciones pueden observarse por ejemplo en que las antiguas teorías solo se basaban en aspectos como la dotación de factores o los precios sin tomar en cuenta el peso que estaba ganando el factor tecnológico en el comercio o bien los países en desarrollo y la apertura e integración a la actividad comercial como el caso de Europa Oriental al finalizar la Segunda Guerra Mundial, lo cual determinó un fuerte cambio en la actividad económica a nivel mundial.

En este contexto, no solo los países de Europa Oriental sino muchos países por ejemplo de América Latina comenzaron a inclinarse por manejar una economía de mercado y unirse al movimiento de integración económica que comenzó a gestarse en diferentes regiones, así mismo se comenzó a desarrollar una gran internacionalización empresarial y en general se abrió paso al llamado proceso de globalización.

Lo anterior se puede ver reflejado en la actualidad en los múltiples acuerdos internacionales sobre comercio, buscando la integración, expansión y desregulación de los mercados; por su parte los procesos de integración llevaron a un elevado crecimiento de la actividad de las empresas transnacionales, hecho que a su vez ha permitido en algunos casos el desarrollo de nuevas tecnologías.

Es importante hacer mención que no solo el escenario internacional y sus cambios condujeron a la necesidad de replantear las explicaciones sobre la forma en que el comercio internacional se desarrolla, sino que el mismo concepto de

comercio internacional se transformó ya que el fenómeno de la integración regional desplazó el concepto tradicional de Estado-nación.

Al respecto, “Entre algunas de las matizaciones que se hacen está por una parte la consideración de que el concepto tradicional hacía referencia a las transacciones que tenía lugar entre dos territorios más o menos alejados, con unas fronteras delimitadas y una serie de características económicas y/o históricas comunes que le otorgaban la denominación de país o nación; así hablamos del comercio de un país en relación a otro u otros países. Sin embargo en la actualidad, debido a los procesos de integración regional que a nivel mundial se han venido produciendo en el tercer período del siglo XX, al referirnos a comercio internacional hacemos referencia a los flujos comerciales que existen entre esas agrupaciones de regiones, que se caracterizan por una proximidad geográfica y obedecen a unos intereses socioeconómicos comunes. Prueba de ello es que hoy en día las transacciones comerciales tienen lugar entre MERCOSUR y NAFTA, la Unión Europea y Japón, etc.

“Por otro lado, también se han experimentado notables cambios en cuanto al contenido que recoge el término de actividad comercial. Si en el pasado hacía referencia fundamentalmente a mercancías tangibles, en la actualidad recoge, con importancia creciente, el intercambio de factores de carácter intangible (muchas veces ligados a los productos materiales) y de forma destacada toda la actividad del sector de los servicios, sector que está experimentando profundos y novedosos desarrollos debido al uso de las tecnologías de la información y la comunicación”¹¹.

Derivado de todo lo anterior y tal como se mencionó con anterioridad, surgen autores como Posner, quien destaca que el flujo comercial de determinado producto se debe al desarrollo del mismo por parte de un país que cuenta con la tecnología adecuada para ello, por otro lado el autor Vernon con su Teoría del

¹¹ *Ibíd.*

Ciclo del Producto, también explicada en el primer apartado, señala que la capacidad para producir nuevos productos dependerá de la capacidad intelectual y técnica de cada país; dicho producto mientras sea más conocido y estandarizado podrá ser desarrollado por un mayor número de países.

Correspondiente al tema tecnológico, se ha entendido que este es un factor determinante para la especialización comercial y la competitividad de una economía, dicho factor es sumamente importante en el proceso productivo, sin embargo depende de la acumulación de conocimientos, lo que causa que algunos países no sean capaces de desarrollar las innovaciones necesarias.

Derivado de lo anterior surge el problema de que muchas economías no pueden adquirir la tecnología mediante el proceso de imitación o de compra, por tanto ya que el desarrollo tecnológico se deriva del conocimiento se establece entonces que solo los países que tienen un importante pasado en términos técnicos y económicos podrán tener mayores procesos de innovación en comparación a los países que no tienen tal pasado.

Ejemplo de la importancia que tiene el factor tecnológico en la actualidad puede ser observado en el caso de la Unión Europea que está fomentando acciones políticas para poder alcanzar en términos tecnológicos a sus mayores competidores que son Estados Unidos y Japón.

Junto con la importancia del tema tecnológico existe otro tema que ha causado grandes transformaciones dentro del comercio internacional el cual se refiere al fenómeno de la liberalización comercial o apertura comercial, el cual se refiere a grandes rasgos a la capacidad que un país tiene de intercambiar tanto bienes como servicios con el resto de los países, intercambio tal que depende en fuerte medida de las medidas arancelarias establecidas por cada país.

El auge de la apertura comercial se dio gracias a la creencia de que mientras más abierta fuera una economía más grande sería el crecimiento económico de la misma, al contrario de una economía proteccionista; de tal manera podemos observar que en la actualidad la mayoría de los países se inclinan por ser economías abiertas, pensando en tener amplios beneficios por su capacidad para acceder a los mercados globales.

Finalmente, prácticamente el tema de la liberalización comercial está íntimamente ligado con la integración económica, tema tal que se viene reflejando desde hace ya varias décadas en diferentes regiones del mundo.

Tal integración se ha caracterizado no solo por realizarse entre países pertenecientes a una misma región sino también entre países de diferentes regiones; ello ha permitido el establecimiento de numerosos acuerdos de carácter comercial, mismos que a su vez de acuerdo a su contenido han marcado el tipo de comercio y las características del intercambio comercial entre los países.

De tal manera, podemos observar que actualmente prácticamente las antiguas teorías sobre el comercio internacional han quedado en desuso por su incapacidad de explicar mediante estas el comportamiento del comercio actual.

Sin embargo, no se debe olvidar tal como se señaló con anterioridad que las nuevas teorías del comercio internacional parten de supuestos de las teorías clásicas; de esta forma las nuevas teorías buscan hacer más entendible la forma en que el comercio actual se desarrolla.

Por lo anterior, es que podemos observar que dentro de las nuevas teorías, las que ponen mayor énfasis en el factor tecnológico y en el desarrollo del comercio intraindustrial son las que más auge presentan en la actualidad.

En el caso de nuestro país, incluso es posible observar que el factor tecnológico se ha convertido en una de los factores más importantes dentro de los diferentes acuerdos comerciales que México ha suscrito; un ejemplo de ello, es el caso del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, dentro del cual es de suma importancia el hecho de buscar transferencia tecnológica de Japón a México que no solo derive en el mejoramiento del intercambio bilateral entre los países, sino que dicha transferencia ayude a mejorar la competitividad de México dentro del comercio internacional.

Por ende es necesario entender que pese a que existan nuevas teorías que se apegan más a la actualidad, será necesario que conforme las características del escenario internacional se modifiquen será entonces indispensable que el marco teórico del comercio se transforme a la par, buscando siempre que los cambios sean beneficiosos para las economías en su conjunto.

1.3 México y las Teorías de Comercio Internacional

México al formar parte de la comunidad internacional ha tenido que apegarse de igual forma al rumbo y directrices que el comercio internacional presenta en cada contexto, sin embargo en lo que toca a las Teorías de Comercio Internacional en base a la experiencia podríamos mencionar que nuestro país no siempre se ha guiado por las mismas.

Por un lado México pese a tener una gran riqueza en cuanto a recursos y mano de obra se refiere, no ha podido aprovechar esa abundancia de factores, lo cual se ha visto reflejado en sus exportaciones e importaciones, mismas que se caracterizan por ser mayores las importaciones que las exportaciones que se realizan.

En el caso que nos ocupa: México, la teoría de la ventaja absoluta y la teoría de la ventaja comparativa son las que más se aplican.

A grandes rasgos, dentro de la ventaja comparativa se puede observar que México presenta una gran variedad en sus tendencias de especialización, ya que nuestro país combina exportaciones primarias como lo es el petróleo crudo y productos agrícolas como frutas y productos manufacturados, tanto intensivos en trabajo como en capital.

En lo que respecta a la aplicación de la Teoría de la Ventaja Absoluta, podemos mencionar que en nuestro país esta misma se ha aplicado desde la perspectiva de que México en las últimas décadas se ha inclinado a practicar el libre comercio, tal como lo menciona dicha teoría como mejor política para los países.

Sin embargo pese a que la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de la Ventaja Absoluta si se han demostrado en algunos aspectos en nuestro país, es necesario dejar totalmente en claro que lo que guía a nuestra economía y a su comercio exterior es la apertura comercial y la liberalización.

1.3.1 El comercio exterior de México y el modelo económico de sustitución de Importaciones

De acuerdo a lo anterior, es necesario explicar que el comportamiento del comercio exterior en México se puede entender mejor en base a las características que se dieron a partir de dos modelos económicos aplicados en nuestro país y en varios países de América Latina, modelos mismos que también pueden entenderse como Teorías.

Por ende es necesario explicar lo que se conoció como el modelo de Industrialización basado en la sustitución de importaciones y el modelo orientado a las exportaciones, empleados por nuestro país, modelos dentro de los cuales es posible observar características de las dos teorías antes mencionadas: Teoría de la Ventaja Absoluta y la Teoría de la Ventaja Comparativa.

De tal forma, México como un país en vías de desarrollo, a lo largo de su historia ha experimentado diferentes modelos económicos, entendiendo a estos como los diversos procesos de la economía, en los que se conjugan procesos sociales y procesos de producción que son determinados por el Estado, lo cual se realiza en busca del crecimiento y desarrollo económico deseable tanto para el país en general como para la población, con el objetivo de lograr el bienestar de la misma y por tanto un alto nivel de vida.

El modelo ISI (industrialización vía sustitución de importaciones), responde a un cambio en el modelo económico del país, como resultado del abandono de un modelo de enclave, el cual se caracterizaba por la promoción de las exportaciones o crecimiento hacia afuera, cabe destacar que tal modelo fue experimentado con anterioridad a la Revolución Mexicana de 1910, así mismo se deja atrás el periodo revolucionario que se caracterizó por un estancamiento de la economía, ya que esta se basaba prácticamente en la exportación de productos agrícolas y mineros.

Fueron precisamente todos aquellos elementos dejados por la revolución mexicana, los que permitieron que durante la década de los años veinte y treinta se sentaran las bases para la instauración del modelo de sustitución de importaciones.

“De tal manera, podemos concluir que la economía mexicana en la década de los 30 se caracteriza por una política de rompimiento con la economía de enclave y la emergencia de un proyecto nacionalista, más que por un proceso y política proteccionista deliberada y de industrialización vía SI.”¹²

¹² Villarreal, René. “Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)”. Ed. FCE, México, 1988, p. 55.

Llegando a tal conclusión se entra en una fase conocida como desarrollo estabilizador, donde los distintos gobiernos que emanaron de la Revolución Mexicana buscaron generar un crecimiento económico, avanzando de manera sostenida en el desarrollo económico del país con estabilidad macroeconómica, lo que significaba poner un gran énfasis en mantener el nivel de tipo de cambio, a la vez que este factor fue el principal eje a partir del cual se definiría el diseño de la política económica.

Lo mencionado anteriormente, conforma el marco a partir y dentro del cual se desarrolló el modelo ISI, el cual puede ser conceptualizado como: “la sustitución de importaciones ocurre cuando decline la participación de las importaciones a la oferta total”¹³, además este puede ser a su vez contextualizado a partir del año de 1939 a 1970, de igual manera “[...] el modelo de sustitución de importaciones supone una organización de la economía en la que el Estado a través de su acción directa como inversionista y de su acción indirecta, a través de su política económica, viene a garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como una nueva estrategia de crecimiento.”¹⁴

Es así que el Estado durante el modelo de Sustitución de Importaciones se caracterizó por ser un Estado promotor, ya que este buscó impulsar al mercado interno, por ser un Estado interventor, impulsando al mercado a través del gasto público, el cual fue dirigido a la infraestructura básica y social, como forma de consolidación del mercado.

Considerando el periodo de Sustitución de Importaciones se pueden hacer dos grandes distinciones, la primera un modelo económico de largo plazo y el modelo de corto plazo, siendo: “En el modelo de largo plazo el objetivo prioritario es el crecimiento económico, en este caso a través de la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones, ‘pensándose’ que los objetivos

¹³ *Ibíd.*, p.63.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 61

de empleo, redistribución del ingreso e independencia externa vendrían con el avance del proceso mismo de industrialización, aquí la política proteccionista (comercial e industrial), junto al papel del Estado como inversionista en áreas de infraestructura y sectores estratégicos, vienen a jugar un papel central para implementar dicho modelo.

“En el modelo de corto plazo los objetivos importantes son: el logro del equilibrio externo (equilibrio en balanza de pagos) e interno (estabilidad de precios y crecimiento-que a su vez es también objetivo de largo plazo-), donde principalmente el conjunto de instrumentos de política comercial, fiscal y monetaria, se conjugan para determinar dicho modelo.”¹⁵

Ahora bien, básicamente el modelo de sustitución de importaciones se desarrolló en varias etapas, la primera de ellas puede ubicarse dentro de los años de 1939 a 1958, etapa caracterizada por el logro de crecimiento con devaluación-inflación, el PIB creció anualmente a alrededor del 5.8% anual, cuyo motor de crecimiento fue la industria, específicamente la basada en bienes de consumo.

La segunda etapa de este modelo se ubica de 1959 a 1970, conocida como la etapa avanzada del ISI la cual se caracterizó por un crecimiento de la economía al 7.1% anual, consiguiendo una estabilidad de precios, aunque sin frenar el desequilibrio externo, provocando un gran déficit, mientras que el gran motor de la economía continuó siendo la industria ahora en bienes intermedios y de capital, la política comercial sigue siendo proteccionista.

Como panorama general, después de que desde 1939 hasta 1970 se atraviesan por momentos de relativa estabilidad así como de estancamiento, lo que produce replanteamientos constantes de la política económica, debido también a las diferentes posturas de cada sexenio, en general se logra crecer, sin embargo es precisamente que en la etapa avanzada del modelo de Sustitución de

¹⁵ Ibíd.

Importaciones se da un giro en el mismo proceso, ocasionando que tal modelo comenzará a declinar con especial influencia de factores exógenos.

El desarrollo de tal declive comenzó con la política comercial, la cual al ser la encargada de equilibrar la balanza comercial se basó en la decisión de no devaluar debido en parte a las dos experiencias pasadas de devaluación, por ello como consecuencia se generó la contradicción de no utilizar la tasa de cambio como mecanismo de ajuste al desequilibrio externo y apoyarse por tanto en el sector exterior y en su capital, mediante la inversión extranjera y préstamos extranjeros, para financiar el déficit existente en la balanza de pagos.

Finalmente, el modelo económico del país basado en la industrialización vía sustitución de importaciones a partir del momento en que fue instaurado ofreció durante tres décadas (1945-1970) un crecimiento económico relativamente estable, sobre todo al compararlo con las décadas anteriores. De tal manera la sustitución de importaciones se convirtió en el factor dinámico del crecimiento industrial, sin embargo el error de México fue que con tal crecimiento no se persuadió que este modelo como cualquier otro dentro de sus posibilidades tiende a agotarse, lo cual puede ser explicado de la siguiente manera: “[...] aparte de los elementos coyunturales, en dos características importantes del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones: 1) su carácter autolimitativo, y 2) las dificultades crecientes –técnicas financieras y de mercado- para pasar de las sustituciones ‘fáciles’ (bienes de consumo no duraderos y algunos bienes intermedios) a las difíciles (bienes intermedios complejos, algunos bienes de consumo duraderos y bienes de capital).”¹⁶

Siendo así el modelo de Sustitución de Importaciones en general, dio a México un alto crecimiento sin que ello trajera consigo un desarrollo económico, lo cual hubiera sido lo más factible ya que de alguna manera es necesario diferenciar entre el crecimiento económico y el desarrollo económico, este último no solo trae

¹⁶ *Ibíd.*, p. 456.

consigo la estabilidad de los indicadores macroeconómicos o el control de la inflación y el déficit, o bien el crecimiento o mantenimiento de los niveles del PIB, sino que con el desarrollo se logra además la estabilidad social, es decir que con la conjugación de las diferentes políticas, no solo se logra un avance industrial sino también se obtiene el bienestar social, lo cual estuvo muy lejos de pasar en México e incluso aún se ve lejano el cumplimiento de tal deseo.

El hecho de que con la aplicación del modelo de Sustitución de Importaciones no se lograra un desarrollo, fue este uno de los factores que a la larga también contribuyeron a la explicación de que dicho modelo se encontrara agotado y por lo tanto fuera necesaria una reestructuración.

Para reforzar el argumento inicial del agotamiento del modelo de Sustitución de Importaciones, así como explicación final de la misma crisis sufrida en estos años tenemos que: “La sustitución de importaciones de bienes de consumo no duraderos se agotó ya en 1950. La sustitución de importaciones de bienes intermedios llegó a su fase de estancamiento, probablemente muy cercana al agotamiento definitivo, alrededor de 1971.”¹⁷

En tales circunstancias se llegó al año de 1976 con una gran contradicción, pues por una parte el modelo de Sustitución de Importaciones ya no cumplía con las expectativas de desarrollo, considerando las características de la economía a nivel internacional, sin embargo la economía en tal periodo no se paralizó y continuo creciendo gracias al auge petrolero y al mismo endeudamiento externo que sirvió precisamente para financiar la industria petrolera, pero a pesar de tener un PIB de 6.1% en estos años.

Se concluye finalmente que el modelo SI con relación a los objetivos de crecimiento y desarrollo resulto ser ineficaz, ya que la sobrepoblación ocasiono que la política fiscal ya no pudiera invertir más en infraestructura básica y social, y

¹⁷ *Ibíd.*, p. 529

mucho menos en desarrollar la infraestructura tecnológica para impulsar la competitividad, por lo que fue necesario acudir a subsidios, mientras que la política comercial aparte de generar una excesiva protección, con la devaluación creó las condiciones necesarias para vender barato y comprar caro, se aumentaron los impuestos tanto en importaciones como en exportaciones, aumentándose las medidas arancelarias (permisos previos de importación y cuotas de exportación), tales cuotas se aplicaron a los bienes intermedios y de capital por lo que la inversión fija bruta (equipo y maquinaria) se hizo presente solo en la inversión extranjera, mientras que las exportaciones del país aumentaron pero con déficit y sin inversión fija bruta.

1.3.2 El comercio exterior de México y el modelo con base al sector exportador

A consecuencia de lo expresado con anterioridad en nuestro país no quedo la menor duda de la necesidad imperante de cambiar de modelo económico, ya que el de Sustitución de Importaciones ya no cubrió las necesidades de la economía mexicana, ello debió de haber despertado en la conciencia del país, el hecho de que la economía no es un ente estático, es más bien un ente que se transforma día a día, por lo que dentro de la planeación de la política económica es necesario no solo tomar posiciones extremas como lo puede ser un modelo de desarrollo hacia dentro o bien hacia afuera, es más bien conjugar los elementos tanto internos como externos, incluyendo las necesidades de la sociedad en cada etapa, así por ejemplo el proteccionismo debe ser utilizado como instrumento de protección a la industria naciente para que esta pueda estar protegida en lo que se prepara para ser competente dentro del mercado externo, en tal sentido las diferentes políticas que conforman la política económica deben ser implementadas de acuerdo a su funcionamiento.

Para 1982 el cambio de modelo económico fue urgente, pues aunada a la insipiente tecnología, el factor petrolero que mantuvo a la economía en la década de los setentas, entro en una crisis de precios aunada a la crisis del pago de la

deuda, motivando entonces a México a dejar atrás la etapa sustitutiva de importaciones para dar paso al modelo económico orientado a las exportaciones.

Siendo así a principios de los años ochenta era de gran necesidad llevar a cabo un cambio estructural, en otras palabras era preciso avanzar hacia un nuevo modelo económico el cual comienza a darse en el año de 1982 al inicio del sexenio de Miguel de la Madrid.

Este nuevo modelo sucedería a la sustitución de importaciones por un modelo de industrialización orientado a las exportaciones, lo que significaría buscar el crecimiento económico desde afuera, lo que en otras palabras significa que: el crecimiento de la economía dependerá del desarrollo del sector externo, el cual a su vez está conformado por cuatro grandes rubros, referentes a las exportaciones tanto petroleras como no petroleras, la inversión extranjera directa y de cartera, el turismo y las remesas.

Estas cuatro ramas serán el ejemplo de la nueva orientación del crecimiento económico hacia afuera, así mismo como bien se sabe desde 1982 se comienza a dar paso a este nuevo modelo, sin embargo es hasta el periodo de Salinas de Gortari en 1994 en donde el modelo finalmente queda asentado.

Con este nuevo modelo se buscó adoptar una nueva estrategia encaminada a generar las condiciones que impulsaran el crecimiento auto sostenido de la economía mexicana, ante ello debían corregirse las limitaciones que generó el esquema anterior en materia de concentración de la riqueza, ineficiencia productiva, sesgo anti exportador y baja capacidad de ahorro interno. En el nuevo modelo se propuso otorgar un papel protagónico al mercado en la asignación de los recursos, incrementar la participación de los agentes privados en las decisiones económicas e incorporarse a la creciente integración económica mundial, con el propósito de mejorar la eficiencia y competitividad de la planta productiva nacional.

En especial para México era indispensable reforzar sus vínculos comerciales con EE.UU, tomando en cuenta que esta economía, además de ser la más grande del mundo, mantendría esa posición a lo largo de las próximas décadas, por lo que su peso específico en materia de intercambio comercial y de capitales era y es sumamente elevado a nivel mundial; dicha idea se vería posteriormente reforzada con la creación del TLCAN.

Para la instrumentación de la nueva estrategia se definieron dos vertientes que se complementarían entre sí y sobre las cuales se actuaría en forma simultánea: a) la estabilización macroeconómica y b) la modernización de la economía nacional. La primera se orientó básicamente a reducir la inflación y a corregir los precios relativos, y consistió en contener la demanda agregada, para lo cual se buscó reducir el gasto público e incrementar los ingresos, además de que se procuró moderar el crecimiento salarial y fomentar el ahorro interno. Asimismo, se propuso ajustar la paridad cambiaria en sus niveles reales, y desalentar así las importaciones y reducir los desequilibrios en el comercio exterior.

Para el combate a la inflación se definió como factor fundamental la corrección de las finanzas públicas, toda vez que se identificó que el origen del crecimiento de los precios era el elevado déficit fiscal que propiciaba un consumo por encima de las posibilidades reales del aparato productivo nacional, dando lugar a presiones sobre la oferta interna y al crecimiento de las importaciones sin una contraparte exportadora. Esto generaba desequilibrios en materia de comercio exterior y promovía un creciente endeudamiento externo, que al encarecerse, conducía a devaluaciones que repercutían en mayores tasas inflacionarias.

Una vez explicado en forma general el modelo económico orientado a las exportaciones, se procederá a explicar cómo se fue llevando a cabo desde su instauración en 1982 hasta fechas recientes.

Dentro de este nuevo modelo económico, tal como se mencionó anteriormente, el sector externo tiene un gran peso, peso tal que se reflejó desde 1982, año en que se instaura definitivamente el nuevo modelo y a partir del cual se comienza en nuestro país la apertura comercial, de esta manera es posible observar que a partir de dicho año el peso del sector externo en términos del PIB aun no era tan considerable, equivalía al 19% ya que la apertura hacia el exterior apenas comenzaba a realizarse, sin embargo para finales de este sexenio (1988), el peso del sector externo ya era del 27% en términos del PIB.

Este aumento del sector externo se debió a los programas de ajuste, a la apertura hacia el exterior, a la reducción del proteccionismo con la consiguiente reducción de los aranceles; así el crecimiento económico del país comienza a depender de la cuenta de capitales que como comenzó a vislumbrarse descansa en el sector externo.

En lo relacionado al sector externo y en específico en cuanto a la liberalización del comercio, en estos años predominó la idea de que los permisos de importaciones resultaban ser una gran restricción por lo que estos deberían remplazarse por aranceles. En México se considera que se dio una apresurada liberalización de las importaciones ya que como parte de esta liberalización en nuestro país se dio la eliminación de los precios oficiales y de los permisos previos de importación, así como la disminución de los aranceles, los cuales pasaron de un 100/80% a un 20/0%, hecho tal que se dio también por la firma del TLCAN.

En relación a los aranceles, en los años ochenta la liberalización del comercio en México se caracterizó por: los permisos de importación eran casi universales en 1982 y todavía cubrían el 92 por ciento de la producción en 1985, pero fueron abolidos en 1989. También reducción gradual pero rápida de aranceles.

Así, con tal panorama, la instrumentación del nuevo modelo, en una primera etapa, se realizó en un marco macroeconómico caracterizado principalmente por altas tasas de inflación, devaluación recurrente del tipo de cambio, que en general se mantuvo sobrevaluado, elevado déficit del sector público, bajo dinamismo de la inversión y de la actividad económica y, finalmente, un superávit comercial cuyos recursos se asignaron al pago del servicio de la deuda externa acumulada en los años anteriores a 1985.

Lo más importante de estos años (1982-1985), es que en cuanto a política comercial debido al carácter mono exportador del país (80% de las exportaciones eran petroleras) a partir de 1985 se inició la política de liberación comercial consistente en la eliminación de las restricciones no cuantitativas a la importación, acompañada de la disminución de los niveles arancelarios y su dispersión.

Por lo tanto, con la apertura comercial (eliminación de controles no arancelario y firma de tratados comerciales) también se consiguió estabilizar el crecimiento de los precios, toda vez que mediante la competencia de productos del exterior fue posible reducir los exagerados márgenes de ganancia prevalecientes en varias ramas industriales, obligando a los productos mexicanos exportables a mantener en el interior del país precios y calidad competitivos con los provenientes del exterior, por ello la apertura comercial se constituyó en un elemento destacado en el combate a la inflación.

La apertura comercial permitió incrementar el volumen de comercio exterior de México con el mundo y diversificar la estructura de las exportaciones mexicanas, además de que la competencia de los productos nacionales con los importados, en el mercado interno, coadyuvó al combate a la inflación y mejoró la calidad de los bienes que se ofrecen a los consumidores nacionales. La mayor competencia ha estimulado a la industria nacional para desarrollar un intenso proceso de modernización de su planta productiva y ha fomentado la

especialización productiva, permitiendo el aprovechamiento óptimo de las ventajas comparativas localizadas en algunas áreas de la producción.

Posteriormente, con el ingreso de México al GATT en 1986 se fueron eliminando paulatinamente los permisos previos de importación, seguidos de la reducción de aranceles hasta llegar al 20%, a la par se dio una gran apertura para la inversión extranjera directa con un debido programa de privatización, con todas estas medidas para 1989 México acordó con sus acreedores de la banca comercial una reconstrucción de su deuda externa bajo los términos del Plan Brady, beneficiándose por una sustancial reducción de la deuda total y obteniendo un flujo de efectivo para el servicio de esta, sin embargo a pesar de que no se obtuvo en general lo que México buscaba se consideró que con este acuerdo se podrían repatriar algunos capitales que se habían fugado, lo cual condujo a la reducción de los intereses aumentando los montos de inversiones y la confianza de los empresarios.

Durante estos años (1988-1994, sexenio de Carlos Salinas de Gortari), el nuevo modelo económico orientado a las exportaciones se va consolidando, lo cual se ve reflejado en el sector externo, el cual avanzó de un 30% en 1989 hasta un 50% en 1994 en términos del PIB; lo anterior es muestra de cómo el sector externo comenzó a ser cada vez más fuerte.

Lo anterior se dio gracias a la constitucionalización del modelo realizado por Salinas, se da paso a un nuevo Estado, es decir se transita hacia un estado de derecho, lo cual se llevó a cabo para lograr que este nuevo modelo tuviera un impacto a largo plazo por lo que fue necesaria una reforma constitucional, siendo así en artículos como el 25, 27 y 29 constitucionales se estableció la desregulación del mercado interno, la liberalización del mercado externo, cuyo fin fue atraer inversión extranjera directa y de cartera.

Además de lo anterior, para la implementación de este nuevo modelo fue necesario llevar a cabo un programa de ajustes, el cual se dio a través de reformas de política económica, tales como las que señalaba el Consenso de Washington, el cual cabe señalar nace por la situación en la que se encontraban la mayoría de los países de América Latina en los años ochenta, década tal que estaba siendo etiquetada como la década perdida para el desarrollo económico de esta región.

Por lo anterior Organismos financieros internacionales y centros económicos con sede en Washington deciden formular un listado de políticas económicas, suponiendo que este era el mejor programa económico para los países de Latinoamérica (entre ellos México) para impulsar el crecimiento.

Ahora bien tal Consenso señalaba como reformas de política económica a las siguientes: disciplina fiscal, prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tipo de cambio competitivo, inversión extranjera directa, liberalización del comercio, privatización de las empresas estatales, desregulación y los derechos de propiedad. Tales reformas tenían diferentes objetivos, entre ellos se encontraba la estabilización de la inflación, así como la renovación del desarrollo y sobre todo la democratización de los países que llevaran a cabo los cambios señalados por el consenso ya que los creadores de este pensaban que el desarrollo económico estaba íntimamente ligado con la democracia.

Finalmente las reformas de política económica llevadas a cabo por México, orientadas a seguir el consenso de Washington se dividieron en dos grandes programas, uno orientado a la estabilización económica y el otro como un programa de ajuste estructural. Para que tales programas fueran llevados a cabo como parte del surgimiento de un nuevo modelo económico, fue necesario que en el país se realizara previamente una adecuación del Estado económico de Derecho, es decir se tuvo que realizar un cambio económico constitucional para poder implementar los 10 puntos del consenso.

A grandes rasgos el Consenso de Washington significó la transición del modelo Industrialización vía Sustitución de Importaciones al modelo de Industrialización Orientado a las Exportaciones, en donde cada una de las reformas aparte de tener objetivos específicos busco sobre todo la reanudación del crecimiento, el control de la inflación y del déficit, el hacer frente a la crisis de la deuda externa aunada a la crisis de la balanza de pagos provocada por la falta de ingresos, de esta forma estos aspectos aunados a otros fueron parte de la rápida implementación de las recomendaciones del consenso, sin embargo aún en 1988 no se había resuelto el problema de la inflación y de la deuda.

Como se mencionó con anterioridad es hasta el año de 1994 cuando se puede considerar una plena instauración del modelo económico orientado a las exportaciones, al respecto las cifras del sector externo denotan que en 1994 en algunos sectores como las exportaciones no petroleras fueron mayores a las de 1995, debido en parte al auge del petróleo de tales años, por otro lado se observó el aumento de las importaciones de bienes de uso intermedio y de capital como parte de la apertura y la liberalización comercial.

El crecimiento paulatino del sector externo y sobre todo de la inversión extranjera directa se debió a la entrada en vigor del TLCAN en 1994, como parte de este nuevo modelo neoliberal, donde el mercado es de suma importancia y con ello México se convierte en la plataforma exportadora más no en un país productor, aunado a ello en estos años gracias a la gran aceleración en la apertura comercial se logró un crecimiento económico de 3.5% y una disminución de la inflación.

Para México el TLCAN no solo significó en ese momento una oportunidad para expandir su sector externo, sino también el acceso al mercado más amplio del mundo, lo cual a su vez significaría la entrada al país de una mayor cantidad de capitales extranjeros y una mayor oportunidad de crear empleos.

Dentro del sexenio de Ernesto Zedillo (1995-2000) este presidente se enfrentó a la crisis dejada por Salinas, la cual trajo graves repercusiones en el sector externo, pues debido a la crisis los inversionistas tanto nacionales como extranjeros perdieron la confianza en un peso que se encontraba sobrevaluado, con lo que muchas compañías quebraron y se produjo por tanto un gran desempleo.

Para salir de tal situación el Gobierno Federal decidió aplicar el llamado Fobaproa para poder enfrentar las deudas ante los bancos, de esta manera los pasivos del Fobaproa ascendieron a 552,000 millones de dólares por concepto de cartera vencida que se canjearon por pagarés ante el Banco de México, lo cual equivalió al 40% del PBI de 1997.

Mientras culminaban las operaciones para que el Fobaproa absorbiera la cartera vencida a los bancos, el gobierno federal creó el Procapte, un instrumento alternativo para sanear el sistema financiero con el acceso rápido y en mayor volumen de capital extranjero y recuperar la solvencia de los bancos., con estas acciones se logró que a finales de dicho sexenio la economía mexicana tuviera una recuperación, expresada en el sector externo.

En el sexenio de Vicente Fox (2001-2006) el crecimiento del sector externo fue todavía más notable, a pesar de que Fox fue un presidente que no contó con el apoyo de la mayoría absoluta de las cámaras de diputados y senadores, por lo que no pudo realizar reformas tales como: la fiscal, la energética y la laboral.

Los niveles del sector externo se debieron sobre todo a la gran relación comercial con respecto a EE.UU. en donde las exportaciones mexicanas fueron del 90% con este país, aunado a que el modelo orientado a las exportaciones ha crecido gracias a los numerosos Tratados de Libre Comercio que México tiene con más de cuarenta países.

Además se continuó con la liberalización comercial y la inversión extranjera directa aumento significativamente, así mismo en este periodo las remesas fueron sumamente importantes, por las transferencias realizadas por los trabajadores mexicanos en EE.UU.

El comercio exterior en este periodo se quintuplico por lo mencionado anteriormente, por ello el sector externo se mantuvo en los niveles antes señalados.

Dentro del sexenio de Felipe Calderón (2007-2011), al igual que en los periodos desde 1982 hasta 2006, Calderón continuó con la apertura comercial, implementó políticas como no aumentar el gasto público, la inflación se ha mantuvo relativamente baja, la mayoría de sus gastos se dirigieron a los sectores subsidiarios, además cabe recordar que este nuevo gobierno planteó supuestamente un cambio, con gran importancia hacia la recuperación por la crisis económica, con lo que se trató de seguir con proyectos y planes del sexenio anterior, para impulsar la industrialización , el empleo, etc.

Sin embargo, hasta este punto es necesario destacar que si bien gracias al modelo económico orientado a las exportaciones el sector externo mexicano ha crecido desde 1982, permitiéndole a México una mayor presencia a nivel mundial en cuanto a comercio se refiere, también en años recientes y sobre todo desde 2007 con la crisis financiera mundial surgida en Estados Unidos, nuestro país debido a su gran dependencia comercial con dicho país se ha visto fuertemente afectado, hecho tal que se refleja precisamente en el sector externo mexicano.

Simplemente para 2007-2008 la balanza comercial de México fue nuevamente deficitaria, por su parte “[...] el comercio exterior de México en el 2009 descendió un 30.4% en el primer semestre del año, las exportaciones se situaron en 104.312 millones de dólares, lo que significó una caída del 30.2%

respecto a los 149.520 millones de dólares registrados en igual lapso de 2008, mientras las importaciones se ubicaron en 105.519 millones de dólares en 2009, es decir registraron una disminución del 30.6% respecto al año anterior, el resultado fue un saldo deficitario por 1,207.00 millones de dólares”¹⁸.

De acuerdo a lo anterior podemos concluir que este nuevo modelo económico ha significado grandes cambios para nuestro país, sin embargo a tres décadas de la implementación de este modelo, muchos analistas y estudiosos de la economía opinan que dicho modelo está agotado, después de observar que en la última década la economía mexicana apenas ha crecido entre el 2 y 2.5% anual, mientras que por su parte la situación social se ve cada vez más encarecida.

Las desigualdades sociales han aumentado, mientras que por su parte el sector externo en México se caracteriza por tener un gran déficit, el país sigue siendo un país dedicado a la maquila, sin producir ningún desarrollo tecnológico, y finalmente pese a los diversos tratados comerciales que se han firmado con países diferentes a Estados Unidos, simplemente el país no ha logrado diversificar su comercio, ocasionando por ende que nuestra economía siga sin crecer y sin desarrollarse, ya que precisamente esa cercanía con EE.UU. y los datos antes mencionados nos muestran que un modelo económico orientado a las exportaciones siempre dependerá de las fluctuaciones y cambios en el exterior, por lo que el crecimiento y desarrollo económicos del país dependerá a su vez de factores endógenos colocando a México en una posición siempre dependiente.

1.3.3 Importancia del sector externo dentro de la estructura del comercio exterior mexicano

Una vez que México establece desde 1982 el modelo económico orientado a las exportaciones, el sector externo y su desarrollo se convierten en el eje principal del cual se analiza y sustenta el crecimiento económico del país.

¹⁸ INEGI, (consultado en línea) <http://www.inegi.org.mx/default.aspx?>

En base a la idea anterior, nuestro país al igual que muchos otros países que se sustentan en este tipo de modelo también conocido como neoliberal, buscara obtener crecimiento económico desde afuera, mismo que dependerá y depende del desarrollo del sector externo.

Por tanto y en búsqueda de lo anterior, en el país se debió de ir dando una apertura comercial con el fin de incrementar el volumen del comercio exterior mexicano, hecho tal que también se debió a que en este nuevo modelo basado en una economía abierta el mercado actuaría como mecanismo regulador de las decisiones económicas.

Dentro de este contexto, es preciso señalar que la importancia del sector externo obedece también a la dinámica de un escenario internacional caracterizado por estar inmerso dentro de la globalización, en el cual las relaciones entre países se realizan más que nada a través de la vía del comercio internacional.

El contexto de globalización que se experimenta en la actualidad y desde hace algunas décadas alrededor del mundo, ha hecho que la apertura comercial se convirtiera en uno de los ejes principales de la política comercial en muchos países, sobre todo en los países en vías de desarrollo o también llamados emergentes; por esta razón la implementación de una política económica sustentada en el sector externo se convirtió en uno de los ejes principales de nuestra economía.

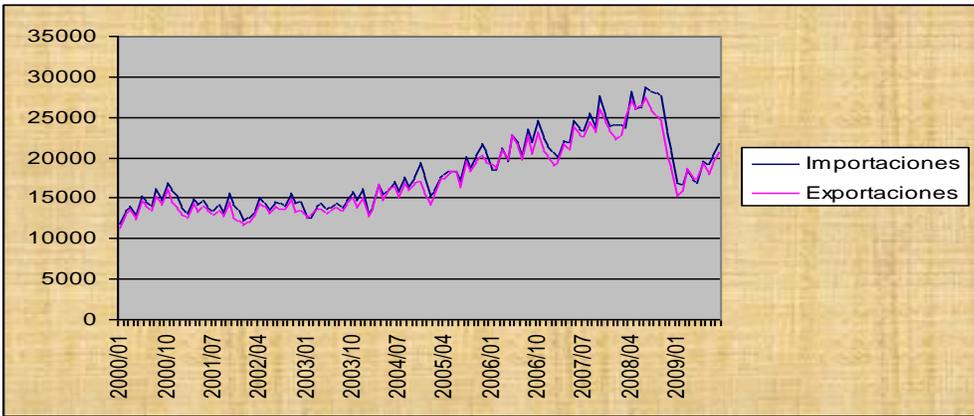
Por ende, el análisis de la estructura del sector externo y por tanto del comercio exterior mexicano, resulta de gran importancia para entender la evolución y estructura que presenta en la actualidad el comercio internacional de nuestro país, así como para evaluar la interacción que se registra entre la actividad comercial y el comportamiento de la economía nacional.

Con anterioridad ya se había comentado el desarrollo y crecimiento que ha experimentado el sector externo desde que nuestro país entro a la dinámica de este modelo neoliberal, sin embargo es necesario resaltar la evolución de este sector en años recientes; a saber del año 2000 a 2012.

Cabe mencionar que la información presentada en este apartado procede de los registros aduaneros de entrada y/o salida de mercancías que se llevan a cabo a través del pedimento aduanal, y el responsable de su procesamiento es el Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

La grafica siguiente muestra el comportamiento del sector externo mexicano desde el año 2000 hasta el año 2009. (Ver grafica 1)

Grafica 1
Exportaciones e Importaciones de México 2000-2009



Fuente: Tomado del Grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT y la secretaria de economía.

Tal como lo muestra la gráfica anterior las exportaciones de México registraron un aumento del 22% a consecuencia del crecimiento de la economía de Estados Unidos, así mismo este crecimiento se logró también a los altos costos del petróleo en los mercados internacionales, por ende las exportaciones mexicanas en este rubro (petroleras) incrementaron en un 65%, mientras que las importaciones crecieron un 22.9%. (Ver grafica 1)

Para 2001 las exportaciones totales descendieron -4.8%, descenso tal ocasionado por la disminución que presentaron las exportaciones no petroleras y los bienes manufacturados, sin embargo en este mismo año las importaciones también descendieron en un 3.5% a causa de la baja de los bienes intermedios manufacturados. (Ver grafica 1)

Posteriormente a través de la gráfica 1 es posible observar que a partir de los años 2003 a 2008 el sector externo mexicano se caracterizó por presentar una tendencia negativa, presentando incrementos tanto en las importaciones como en las exportaciones; a razón de lo anterior en 2003 la balanza comercial tuvo un déficit de alrededor de 5,690 millones de dólares, sin embargo este déficit fue menor al del 2002 con 7,916 millones de dólares, lo cual se debió gracias precisamente al incremento de las exportaciones petroleras. (Ver grafica 1)

Sin embargo para 2004 el déficit de la balanza comercial fue de 8,530 millones de dólares; en 2005 este déficit disminuyó solo un poco para ubicarse en 7,559 millones de dólares, ya que el aumento de las importaciones tuvo un contrapeso en el crecimiento de las exportaciones tanto petroleras, como no petroleras y manufacturas.

En 2006 el saldo deficitario de la balanza comercial se ubicó en 6,133 millones de dólares, mientras que en 2007 y en 2008 el déficit se ubicó en 10,074 y 17,261 millones de dólares respectivamente, lo cual se debió principalmente a la caída de las exportaciones no petroleras en un 8%.

La caída de la balanza comercial de México durante 2008 se explica en parte por la crisis económica ocurrida en 2008 en Estados Unidos, lo que produjo que las exportaciones mexicanas a dicho país descendieran más de 100,000 millones de dólares mientras que por su parte las importaciones cayeron 92,776.50 millones de dólares.

De tal manera la situación que presenta la balanza comercial en 2008 muestra la marcada dependencia que nuestro país mantiene hacia Estados Unidos por ser este el principal socio comercial de México, así mismo en este mismo año las exportaciones hacia Canadá y China que en ese momento representaban los principales socios de México también presentaron una caída de 4, 386.60 millones de dólares y 5,000 millones de dólares respectivamente, mientras que las importaciones con estos países presentaron el mismo comportamiento como con Estados Unidos.

Como resultado de la tendencia que siguió el sector externo mexicano de 2003 a 2008, para el año 2009 el comercio exterior mexicano presentó una disminución de un 30.4%, dado que las exportaciones descendieron alrededor de 30.2% y las importaciones decrecieron un 30.6%. (Ver gráfica 1)¹⁹

Gracias a todos los datos estadísticos mostrados anteriormente, muestran que los años 2000 a 2009, caracterizados por la plena instauración del modelo económico orientado hacia el exterior, México se ha visto afectado por la tendencia de la demanda externa; en años previos, es decir en la década de los años noventa como se mencionó en el apartado anterior cuando apenas el modelo comenzaba a tomar rumbo en nuestro país, el sector externo mexicano demostró grandes crecimientos a favor de la economía mexicana, sin embargo en los años aquí tratados es posible observar que la tendencia negativa de la demanda externa influye directamente en el sector externo mexicano al basarse este en una economía abierta, dependiente de los mercados internacionales y sobre todo dependiente de los vaivenes de la economía estadounidense, por ser este país el principal socio comercial de México como se ha señalado en repetidas ocasiones.

¹⁹ NOTA: Todos los datos estadísticos derivados de la gráfica 1 fueron obtenidos del grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT y la Secretaría de Economía. www.inegi.com.mx

Tabla 1

Balanza comercial de México 2010-abril 2012

Periodo	Millones de dólares			Variación porcentual mensual	
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones
2010					
Enero	22 247.8	22 603.9	- 356.1	- 1.19	1.25
Febrero	22 945.3	23 210.1	- 264.8	3.14	2.68
Marzo	23 988.1	24 343.4	- 355.3	4.54	4.88
Abril	25 019.7	25 389.2	- 369.5	4.30	4.30
Mayo	24 720.1	25 348.2	- 628.1	- 1.20	- 0.16
Junio	23 576.3	24 278.5	- 702.2	- 4.63	- 4.22
Julio	24 695.8	24 824.1	- 128.3	4.75	2.25
Agosto	25 190.0	25 645.4	- 455.4	2.00	3.31
Septiembre	25 275.5	25 281.7	- 6.2	0.34	- 1.42
Octubre	25 944.8	26 463.4	- 518.6	2.65	4.67
Noviembre	27 014.4	26 406.8	607.6	4.12	- 0.21
Diciembre	27 150.1	26 971.8	178.3	0.50	2.14
2011					
Enero	28 196.3	28 078.4	117.9	3.85	4.10
Febrero	27 751.5	28 244.3	- 492.8	- 1.58	0.59
Marzo	29 018.0	28 181.5	836.5	4.56	- 0.22
Abril	28 586.2	28 794.9	- 208.7	- 1.49	2.18
Mayo	29 551.3	29 876.0	- 324.6	3.38	3.75
Junio	29 834.0	30 109.5	- 275.5	0.96	0.78
Julio	29 924.6	30 142.6	- 218.1	0.30	0.11
Agosto	28 898.3	29 043.2	- 145.0	- 3.43	- 3.65
Septiembre	28 999.2	30 099.1	- 1 099.9	0.35	3.64
Octubre	29 119.8	29 550.5	- 430.7	0.42	- 1.82
Noviembre	29 856.2	29 274.6	581.5	2.53	- 0.93
Diciembre	30 068.7	29 792.8	275.9	0.71	1.77
2012					
Enero	29 725.9	30 026.6	- 300.6	- 1.14	0.78
Febrero	31 595.4	31 320.6	274.8	6.29	4.31
Marzo	31 596.8	30 917.8	679.0	0.00	- 1.29
Abril	31 657.0	32 090.4	- 433.5	0.19	3.79

Nota: Debido al método de estimación, las series pueden ser modificadas al incorporarse nueva información.

Fuente: **INEGI**. Series calculadas por métodos econométricos a partir de los datos de la balanza comercial de México.

Tabla 2**BALANZA COMERCIAL**
(Millones de dólares)

Concepto	2010	2011				
	Anual	Jun	Jul	Ago	Sep	Ene-Sep
Exportaciones Totales	298,473	30,409	27,852	31,487	28,814	259,429
Petroleras	41,693	5,052	4,504	4,912	4,374	41,705
No Petroleras	256,780	25,357	23,348	26,575	24,440	217,724
Importaciones Totales	301,482	30,301	29,031	32,293	30,644	259,904
Petroleras	30,211	4,063	3,786	3,750	4,277	32,758
No Petroleras	271,271	26,238	25,245	28,543	26,367	227,146
Balanza Comercial Total	(-) 3,009	108	(-) 1,179	(-) 806	(-) 1,830	(-) 475
Petrolera	11,482	989	718	1,162	97	8,947
No Petrolera	(-) 14,491	(-) 881	(-) 1,897	(-) 1,968	(-) 1,927	(-) 9,422

Fuente: INEGI

De acuerdo a los datos de las tablas anteriores es posible observar que las exportaciones mexicanas en el primer semestre de 2010 muestran una ligera recuperación con respecto a la situación en 2009.

Ahora bien, “[...] de acuerdo a la información revisada de comercio exterior en septiembre de 2011 es posible seguir observando la tendencia que tiene nuestra balanza comercial con saldos deficitarios, hasta el mes de septiembre de 2011 la balanza mostro un déficit de -1,830 millones de dólares, mientras que en septiembre de 2010 este saldo fue de -475 millones de dólares.

“El mes de referencia (septiembre) las exportaciones totales crecieron un 13.7% en relación al mismo mes en 2010, mientras que el avance anual de las importaciones se situó en un crecimiento del 18.5%, debido al incremento de las importaciones petroleras en un 79%²⁰.

²⁰ Información sobre la Balanza Comercial de México, septiembre de 2011. Comunicados de Prensa. (consultado en línea) <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balcom.asp>

“En el año en curso (2012), de acuerdo al INEGI, la balanza comercial de México hasta enero de 2013 muestra nuevamente un déficit de -287 millones de dólares, cifra que contrasta con el superávit obtenido en el mismo año de 2011 de 143 millones de dólares”.

Las exportaciones totales hasta enero del presente año registran un aumento del 10.5% con respecto a las exportaciones totales del mismo año en 2011; por su parte las importaciones presentan en incremento del 0.48% mensual²¹.

Así mismo destaca que actualmente sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, sin embargo cabe hacer mención que en los últimos años México ha aumentado su comercio con países de Asia como lo es Japón y China; pese a ello Estados Unidos es el primer socio comercial de nuestro país, seguido de la Unión Europea como segundo socio comercial.

Lo anterior se ve ejemplificado mediante las cifras de exportaciones e importaciones; “[...] la participación porcentual en exportaciones es del 78.8% y 50% en importaciones en el caso de Estados Unidos, mientras que solamente Japón aparece en el caso de las importaciones con un 4.6%”²².

Finalmente gracias a las tablas y graficas anteriores es posible demostrar dos circunstancias importantes: la primera es que en la actualidad prácticamente el comercio exterior de nuestro país y por tanto el desarrollo del sector externo mexicano se encuentra concentrado en América del Norte (Estados Unidos y Canadá).

²¹ *Ibíd.*

²² *Ibíd.*

Lo anterior resulta totalmente ilógico al considerar que tenemos una vasta cantidad de Tratados de Libre Comercio con países no solo de nuestro mismo continente sino también con zonas tan alejadas como lo es Asia; por lo tanto en base a la balanza comercial de nuestro país podemos darnos cuenta que pese a que nuestro comercio exterior se ha incentivado en las últimas décadas este aun no muestra el desarrollo que tendría si los diferentes Tratados que México ha firmado se llevaran a la practica en su totalidad.

México lo que necesita es diversificar su comercio exterior basándose precisamente en los TLC que en la actualidad ha concertado; un ejemplo de ello sería basarse en el TLCUEM acordado con la Unión Europea quien representa un gran potencial al ser el segundo socio comercial de México, o bien el Acuerdo de Asociación Económica pactado con Japón; considerando que tanto la Unión Europea como Japón son grandes mercados que podrían beneficiar no solo el desarrollo de nuestro comercio sino también el desarrollo mismo de la economía mexicana.

La diversificación de nuestro comercio probablemente permitiría dejar atrás el déficit que presenta nuestra balanza comercial, pues como se observa en las tablas y grafica anteriores seguimos importando más que exportando, en cambio si observáramos con atención los bienes y servicios que la UE y Japón importan podríamos encontrar una buena oportunidad para exportar más y en consecuencia lograr que nuestra balanza comercial se vuelva superavitaria.

La segunda circunstancia importante que es posible observar en lo expuesto en el presente apartado es que México al delinear una política económica basada y sustentada en el sector externo como uno de los ejes principales de la economía, corre el riesgo de tener importantes efectos negativos más que positivos sobre el desarrollo de la economía.

“Un ejemplo es la mayor concentración del ingreso que se está dando en el nivel internacional. Esto es, a medida en que las grandes compañías transnacionales (ubicadas en los sectores primario, secundario y terciario) se han venido instalando o vinculándose con los sectores exportadores del país, han venido dictando las reglas a seguir dentro del flujo de bienes, servicios y capitales. Esto significa que la vinculación de la economía nacional al exterior está sujeta a la demanda de productos nacionales en los mercados externos”²³.

Lo anterior ha llevado a pensar que la apertura comercial y por tanto el modelo económico sustentado en el sector externo no ha beneficiado como se esperaba al país. En México desafortunadamente la apertura realizada se ha concentrado en el mercado estadounidense, haciendo entonces que nuestra economía dependa fuertemente de este país, sin embargo los procesos de integración económica que acompañan la apertura comercial han permitido a nuestro país abrirse paso quizá de manera lenta a la industrialización y modernización.

La idea anterior puede ser sustentada a partir de varios datos, tomando como ejemplo el crecimiento económico de México durante 2013 el cual fue 0.6% durante el primer trimestre, 1.6 % en el segundo trimestre y de 1.3 %²⁴ en el tercer trimestre, por otro lado existe el hecho de que este modelo económico no ha generado los resultados esperados en cuando a generación de empleos o aumento del bienestar social.

Así mismo, desde la instauración del modelo económico orientado hacia el exterior en la década de los ochentas del siglo XX a la fecha, ha sido posible observar como ya se ha señalado, que nuestra economía corre el riesgo de verse afectada por factores endógenos, como lo representa la estabilidad o inestabilidad

²³ Esteban Bollain Parra. “El sector externo en México y su papel actual en el desarrollo nacional”. (consultado en línea) http://148.216.28.11/economia_oldsite/publicaciones/ReaEconom/RE05_06.html

²⁴ López García, Juventino. “El bajo crecimiento económico de México en 2013”. La Jornada, Aguascalientes, Sección de opinión. Consultado en línea <http://www.lja.mx/2013/12/el-bajo-crecimiento-economico-de-mexico-en-2013/>

de la economía estadounidense; país que en la actualidad sigue siendo nuestro principal socio comercial.

Finalmente, no cabe duda que ante tal contexto México necesita aprovechar lo que posee para cambiar la dinámica de su comercio exterior y la dinámica de su sector externo, así como poner especial atención a los problemas estructurales que tiene el país en materia industrial y de servicios; hecho tal que depende en gran medida de la forma en que el país busque la manera de aprovechar las oportunidades que tiene el mercado internacional y los tratados de libre comercio que actualmente tiene vigentes como lo es el TLCUEM y el AAE México-Japón, para poder en realidad utilizar al sector externo como punta de lanza del crecimiento económico nacional.

Capítulo II Importancia para México del mercado europeo a la luz de uno de sus principales actores: la Unión Europea

En la actualidad y sobre todo dadas las características del escenario internacional, la firma de Tratados internacionales ha ido en aumento ya que estos resultan ser imprescindibles para el desarrollo óptimo de las relaciones entre países; ya sea a nivel bilateral o multilateral.

Así mismo, el aumento de la firma de Tratados Internacionales responde a la lógica de globalización que nos rige actualmente; de tal forma y específicamente los Tratados Internacionales en materia comercial y económica, ante dicho contexto son sumamente necesarios e importantes para cualquier país que busca explorar nuevos mercados.

En este mismo sentido, tal como lo señala la Doctora Rosa María Piñón Antillón, “El impresionante desarrollo de los procesos productivos a escala global ha dado lugar a intercambios comerciales cada vez más intensos y a relaciones económicas más estrechas entre aquellos países que participan activamente en el comercio internacional”.²⁵

Por su parte México a partir de 1982, año en que decide transformar su política económica orientada a buscar el crecimiento desde afuera, debe de buscar la manera de crear lazos más estrechos con diversos países del orbe; por ende, desde entonces nuestro país ha tenido que explorar diversas formas de desarrollar su política exterior, hecho tal que se dio con el principal objetivo de expandir los horizontes comerciales que hasta entonces se poseían y así mismo

²⁵ Rosa María Piñón Antillón (coordinadora). “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y perspectivas”. ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, 2005. P. 17.

incrementar sus relaciones con diferentes bloques económicos y países de suma importancia económica y comercial a nivel internacional.

Precisamente, tal como se expresó en los últimos apartados del capítulo anterior, México al transformar su política económica, transitando de un modelo proteccionista (modelo de sustitución de importaciones) a una política económica liberal, comenzó a vislumbrar a los Tratados Internacionales en materia comercial como uno de los mejores medios para tener acceso a los diferentes mercados internacionales a los que antes no podía acceder, para lo que fue necesario que la política comercial dentro del nuevo modelo económico del país se fijara como principal objetivo la diversificación de sus mercados externos y sus relaciones económicas con países que hasta entonces no contemplaba.

Dentro de esta materia ProMéxico señala que: “La globalización económica se ha expresado en la liberalización de la circulación de bienes y servicios, así como en la creciente movilidad del capital, tanto financiero como productivo, provocando cambios significativos en el comercio exterior y la economía de México. La apertura comercial ha sido de tal magnitud que actualmente el país se posiciona como una de las economías más abiertas en el mundo. Algunos beneficios ligados a este proceso comercial son: el uso más eficiente de los recursos, condiciones justas para la competencia internacional, protección a la propiedad intelectual, mayor competencia y acceso a mercados, mejores precios para el consumidor, aumento del flujo del conocimiento, de la investigación, de la inversión extranjera y del comercio internacional, sin embargo, esto también ha sido posible debido a que el país cuenta con empresas privadas e instituciones gubernamentales eficientes y políticas públicas que orientan la apertura comercial de manera satisfactoria”.

“La capacidad que tiene México para hacer negocios internacionales y la magnitud de la apertura comercial puede valorarse mediante los once tratados del libre comercio (tlc’s) (sic) que ha firmado con los cuarenta y tres países (sic),

superando incluso a Estados Unidos, China y Brasil. Mediante la firma de los TLC's (sic) México ha buscado realizar acuerdos regionales o bilaterales que fomenten el intercambio de bienes y servicios entre los países que celebran el tratado de libre comercio, principalmente mediante la reducción de las barreras arancelarias. Lo anterior permite diversificar los mercados internacionales así como elevar la rentabilidad de las empresas establecidas en México, ya que mediante el comercio podrán acceder a insumos y a productos finales del exterior a precios competitivos"²⁶.

Derivado de lo anterior, después de 30 años, el objetivo de diversificar los mercados externos de nuestro país ha resultado ser una tarea que aún se encuentra inconclusa, ya que a pesar de que México tiene una vasta cantidad de tratados comerciales y económicos con varios países, nuestro intercambio comercial está concentrado desde hace muchos años en el mercado estadounidense; por lo cual es imperante poner énfasis y atención en la existencia de Acuerdos comerciales y económicos suscritos con otros mercados tan importantes como el europeo o bien el japonés en Asia para obtener nuevos espacios en los mercados internacionales y poder entonces en base a tales tratados diversificar el comercio exterior mexicano y obtener así una verdadera oportunidad de crecimiento económico basado en el sector externo.

Nuestro país tiene suscritos doce tratados de libre comercio que México tiene suscritos actualmente, en especial dos son los que destacan de acuerdo a ProMéxico.

El primero de ellos es el TLCAN, firmado con Estados Unidos, país que representa la primera economía a nivel mundial y con Canadá, dicho tratado entro en vigor el 1º de enero de 1994; el segundo tratado de libre comercio más importante que detenta México es el TLCUEM suscrito con la Unión Europea,

²⁶ ProMéxico; inversión y comercio. Consultado en línea. (28 de julio de 2012)
<http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>

mismo que entró en vigor el 1º de julio de 2000, con los cuales México tiene acceso a los dos principales mercados a nivel mundial.

De esta forma, la importancia de tener relaciones estrechas en el ámbito comercial con la Unión Europea deriva de varios aspectos; el principal de ellos se encuentra en el hecho de que la UE es en sí mismo un actor global, ya que por ejemplo en 2005 detentaba el 25% del PIB a nivel mundial (Piñón Antillón: 2005), hecho tal que a su vez lo ha convertido en uno de los principales socios de países en desarrollo como es el caso de México.

Por otro lado en fechas más recientes la importancia de la UE se visualiza al observar su PIB de 2010 con datos del Banco Mundial que sumo la cifra de 16, 222. 855 millones de dólares, así mismo en material comercial “La UE alberga sólo el 7% de la población mundial, pero su comercio con el resto del mundo representa aproximadamente un 20% de las importaciones y exportaciones. Es la primera exportadora y la segunda importadora mundial”.

“Aproximadamente dos terceras partes del comercio de los países de la UE se efectúa con otros países de la UE. Los Estados Unidos son el socio comercial más importante de la UE, seguidos por China. En 2005, la UE contabilizó el 18,1% de las exportaciones mundiales y el 18,9% de las importaciones”²⁷.

La población de la UE en 2011 se calculó en aproximadamente 501 105 661 millones de personas (Delegación Europea en México), significando a su vez el 31% del PIB mundial (ProMéxico: 2010), cifras que significan para México un amplio mercado en cuanto a consumidores potenciales.

Por su parte nuestro país en 2011 ocupó el catorceavo lugar entre las economías más grandes del mundo, siendo la segunda economía más grande en

²⁷ Unión Europea. Sección de economía. Consultado en línea (28 de julio de 2012) http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_es.htm

América Latina²⁸, mientras que para 2010 de acuerdo a la Economic Intelligent Unit (EIU), nuestro país se posicionó en el lugar 39 dentro del índice de globalización y en la posición 28 como destino de inversión extranjera directa.

Mientras tanto, de acuerdo a datos de la Secretaría de Economía (2012), México es la segunda potencia económica más grande de América Latina y la tercer economía en cuanto a tamaño más grande de América, después de Estados Unidos y Brasil; de acuerdo a su PIB nominal (1 242 216 millones), nuestro país ocupa el 15º lugar a nivel mundial.

En años anteriores, es decir, en 2005 nuestro país fue el decimoquinto exportador y el duodécimo importador más grande del mundo (World Trade: 2005), sin embargo pese a que gracias a estas cifras es posible observar como el comercio exterior de México ha incrementado, también es posible ver que este comercio se concentra solamente en sus socios comerciales del TLCAN, Estados Unidos y Canadá.

A consecuencia de todo lo descrito con anterioridad, las relaciones comerciales entre la UE y México revisten una gran importancia para nuestro país, sobre todo visto desde el objetivo de diversificación comercial que guía a nuestra economía, siendo así, de acuerdo a la Delegación de la Unión Europea en México, nuestro país y la UE disfrutan de una relación bilateral que se ha enriquecido ampliamente en los últimos años, lo cual se ha dado en gran parte gracias a los lazos históricos y culturales que la UE comparte con México.

Sin embargo, pese a que en la actualidad se hable de fuertes lazos entre la UE y México, es preciso destacar que las relaciones bilaterales entre estos dos actores tiene grandes antecedentes históricos, dentro de los cuales podría establecerse que los lazos comerciales realmente importantes son apenas

²⁸ Panorama Económico de México. Secretaria de Relaciones Exteriores. Consultado en Línea <http://www.sre.gob.mx/index.php/relacioneseconomicas/>

recientes; por lo tanto la evolución de la relación comercial y la relación bilateral entre ambos se describirá más adelante.

Finalmente, en esta materia cabe señalar que la relación comercial entre México y la Unión Europea representa grandes oportunidades para ambas partes, sobre todo al considerar que nuestro país posee vastos recursos materiales y naturales que exportar, incluido el petróleo, mientras que la Unión Europea representa una importante fuente para México en cuanto a transferencia tecnológica e inversión extranjera directa, a lo cual se le suma el hecho, tal como se mencionó anteriormente, de que la UE representa un mercado con alto potencial derivado del tamaño de su economía, además cabe resaltar que esta posee en la actualidad un gran liderazgo dentro del sistema internacional; así dada la importancia de estos aspectos a continuación se procederá a explicar las características del intercambio comercial entre ambos actores.

2.1.- Estructura y evolución del intercambio comercial entre México y la Unión Europea antes del TLCUEM 1991-2000

El análisis de la estructura del intercambio comercial entre México y la Unión Europea reviste una gran importancia al tomar en cuenta que dependiendo de este análisis es posible observar las oportunidades o carencias que se presentan en la relación bilateral.

Al respecto, es necesario destacar que es de suma importancia conocer la estructura del intercambio comercial entre ambos actores previo al TLCUEM, para poder concluir este capítulo con los resultados de tal acuerdo en base a sus antecedentes.

Cuadro 3
Comercio de México con Europa 1991-2000
 Millones de dólares

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	3,386.6	3,340.3	2,726.3	2,767.3	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,620.8
Importaciones	5,751.0	7,203.5	7,377.5	8,593.9	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.7	14,745.1
Balanza Comercial	-2,364.4	-3,863.2	-4,650.8	-5,826.6	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.0	-9,124.2
Comercio Total	9,137.6	10,543.8	11,361.2	11,361.2	10,085.7	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,945.4	20,365.9

Fuente: Secretaría de Economía. (Consultado en línea) http://www.economia-bruselas.gob.mx/hm/body_comercio_con_europa.htm

De acuerdo a los datos que ofrece la tabla anterior, el intercambio comercial entre México y la Unión Europea se caracterizó en la década de los noventa por tener una dinámica regular de 1991 a 1994, en decir, en términos de importación y exportación prácticamente en estos años los intercambios no variaron notoriamente, sin embargo la balanza comercial entre ambos en todos estos años fue deficitaria.

Además es posible observar que los montos de intercambio son bastante pequeños si se piensa en el monto de intercambio que México sostiene con Estados Unidos, considerando además en contraparte que en estas fechas la UE contaba con 15 miembros, por lo que el intercambio comercial podría haberse pensando más voluminoso.

Así mismo gracias al cuadro anterior, podemos considerar que a partir de 1994 el monto deficitario de la balanza comercial entre México y la Unión Europea va aumentando paulatinamente, lo cual puede explicarse a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

La firma de este tratado entre México y sus vecinos del Norte ocasiono que prácticamente el total de las exportaciones mexicanas se dirigieran a este

mercado, ocasionando por ende el aumento del déficit en la balanza comercial entre nuestro país y la UE.

De hecho durante muchos años y hasta 1995 México represento el principal mercado para la UE dentro de América Latina, durante esos años nuestro país fue el segundo proveedor de la UE en América Latina, sin embargo en 1997 descendió al cuarto lugar, después de Brasil, Argentina y Chile.

El poco dinamismo en el intercambio comercial entre México y la UE en la década de los noventa permitió vislumbrar que en la relación comercial bilateral entre ambos, hacía falta un marco legal que promoviera de forma efectiva los vínculos comerciales entre ambos, así nació la necesidad de crear un instrumento que permitiera el acceso a los mercados entre ambas partes.

A partir de entonces la intención de acordar un Tratado de Libre comercio con la Unión Europea adquirió una gran importancia.

Al respecto, cabe señalar que hasta el año 2000, antes de la entrada en vigor del TLCUEM “Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%)”.

“Alemania es también el principal proveedor de México, seguido por Italia, Francia, España y el Reino Unido, naciones de las que en su conjunto procede el 84.3% de las compras a la Unión Europea”.

“En materia de inversión, la relación con la Unión Europea es más importante ya que como bloque es el segundo inversionista más importante en México con 21% del total de inversión recibida en el período 1994-1998”²⁹.

La estructura de las exportaciones de México a la UE es la siguiente:

“El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea en 1998 constituyó el 15.6% de la exportación total, en tanto que en 1997 representó 20.9%, le siguen en importancia los motores de cilindrada mayor a 1000 cm. cúbicos (5.9%), los vehículos de cilindrada mayor a 1500 cm. Cúbicos pero inferior a 2 500 cm. cúbicos (5.5%), partes y accesorios de máquinas para el procesamiento de datos (3%), motores de émbolos (2.3%), azúcar (2.1%), café sin descafeinar (2.1%), penicilinas (1.4%) y camisas para motor (1.3%)”³⁰.

Por su parte, la estructura de las importaciones de la UE a México es la siguiente:

“En 1998 las importaciones desde la Unión Europea ascendieron a 11 713 millones de dólares y constituyen el 10.4% del total de importaciones, los principales productos son accesorios de vehículos y otras partes para motores equivalentes a 5.3% del total, los otros productos corresponden a las demás máquinas y aparatos mecánicos (1.1%), gasolina (0.9%) , partes para fabricar máquinas de escribir y calculadoras (0.8%), máquinas de moldear por soplado (0.8%) y máquinas para hilar textiles (0.7%)”³¹.

²⁹ Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas, febrero de 2000. Pp. 1-2.

³⁰ *Ibíd.*

³¹ *Ibíd.*

Cuadro 4
Principales productos comerciados entre México y la Unión Europea 1999
Millones de dólares

Productos exportados a la UE	Valor	Participación %	Productos importados de la UE	Valor	Participación %
Vehículos	612	34	Autopartes	342.2	5.9
Petróleo	217.8	12.1	Aparatos para licuefacción del aire	133.4	2.3
Motores	72	4	Partes para emisores de radiodifusión	75.4	1
Partes para computadoras	48.6	2.7	Partes para computadoras	75.3	1.3
Plata	34.3	1.9	Máquinas mecánicas	69.6	1.3
Café	30.6	1.7	Partes para motores	58	1.2
Autopartes	27	1.5	Medicamentos	52.2	0.9
Azúcar	25.3	1.4	Aparatos emisores	46.4	0.8
Partes para motores	25.2	1.4	Aparatos para filtrar gases	40.6	0.7
Productos de acero	21.6	1.2	Vehículos	40.5	0.7

Fuente: Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Febrero de 2005. P. 38. Con datos de Bancomext, Indicadores de comercio exterior de México, agosto de 1999.

En la actualidad, las principales importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea son realizadas principalmente en los siguientes sectores:

- Combustibles, minerales y aceites minerales
- Vehículos
- Máquinas, aparatos y material eléctrico
- Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos
- Instrumentos y aparatos de óptica
- Productos químicos orgánicos

- Plástico y sus manufacturas
- Manufacturas de fundición, hierro y acero
- Zinc y sus manufacturas
- Caucho y sus manufacturas
- Café, té, yerba mate y especias

Por otro lado, los principales sectores de los que se realizan exportaciones mexicanas a la UE, destacan los siguientes:

- Petróleo
- Vehículos
- Maquinaria y material eléctrico
- Perlas y piedras preciosas
- Instrumentos y aparatos de óptica

Dentro de la relación comercial entre México y la Unión Europea otro sector muy importante es aquel que tiene que ver con la inversión extranjera directa que nuestro país recibe de Europa.

En la década de los noventa, antes de la firma del TLCUEM de acuerdo a lo señalado por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi, a finales de 1998 existían 15 mil 532 empresas mexicanas con participación de inversión extranjera, de las cuales 3 mil 485 contaban con participación de capital de alguno de los países miembros de la Unión Europea.

Cabe destacar que dentro de estas empresas el mayor inversionista es España, seguido de Alemania, Reino Unido, los Países Bajos, Francia e Italia; los demás países de la Unión tienen una mínima participación. En este mismo sentido los sectores a los que va dirigida la inversión se concentran en el sector de los servicios, el de comercio, la construcción, transportes y comunicaciones, el sector agropecuario, la minería y la extracción y la electricidad.

De los datos anteriores es posible destacar que las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, se caracterizaron en la década de los años noventa por tener tanto un bajo dinamismo así como una pequeña participación al considerar el monto total de comercio exterior de México y de la Unión Europea.

Así mismo es posible observar que México solo mantiene relación comercial con algunos de los miembros de la Unión Europea y no con esta en su conjunto, por lo cual será de fundamental importancia analizar los cambios que se dieron en el intercambio comercial entre México y la UE una vez puesto en marcha el TLCUEM en el año 2000.

Las cifras que corresponden a los datos de la inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea a nuestro país, así como datos específicos del intercambio comercial serán abordadas en el último apartado del presente capítulo de forma detallada, con el fin de analizar los resultados del TLCUEM a 12 años de su creación.

2.2 Elementos que influyen para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea

Tal como se había mencionado con anterioridad, en la actualidad el proceso de globalización se ha acelerado de una manera sorprendente, lo cual ha impulsado a los países alrededor del mundo a buscar incesantemente la integración económica y de los mercados financieros, lo que ha provocado a su vez que entre los países se produzca un mayor grado de interdependencia dentro de diferentes ámbitos, que van desde el político, social, cultural, ambiental y por supuesto comercial y económico.

Es precisamente el ámbito comercial el que ha registrado un mayor dinamismo a lo largo de las últimas décadas; tal dinamismo es fácilmente

perceptible al observar los numerosos acuerdos en el ámbito de asociación comercial entre países y bloques comerciales alrededor del orbe.

México precisamente es uno de esos países que con el fin de tener una mayor participación a nivel internacional y siguiendo las directrices de su nuevo modelo económico orientado al sector externo, comenzó en la década de los años ochenta una serie de reformas estructurales aunado a un proceso de liberación y apertura comercial, comenzando así a buscar el establecimiento de relaciones comerciales con diversos países y bloques económicos, entre ellos la Unión Europea, buscando así fortalecer la posición del país dentro del sistema internacional y buscando a su vez fortalecer su economía y diversificar sus mercados y por ende diversificar y ampliar sus socios comerciales.

Con respecto a lo señalado anteriormente, precisamente para nuestro país es de suma importancia buscar la diversificación de mercados, fortalecer la economía y ampliar sus socios; en tal sentido la Unión Europea resulta ser un actor de suma importancia a partir del cual y en base a Acuerdos con este, nuestro país podría encaminarse a la consecución de los objetivos antes descritos.

De acuerdo a Marie-Anne Coninx³², Embajadora de la Unión Europea en México, la UE es considerada un importante líder a nivel mundial en términos de financiamiento para la cooperación al desarrollo, aportando en conjunto el 55% de la ayuda global. La lucha contra la pobreza, la promoción del desarrollo sustentable, la ayuda al proceso de consolidación del Estado, el apoyo a la buena gobernanza, la promoción del respeto de los Derechos Humanos y el trabajo para enfrentar nuevos desafíos como el cambio climático y la seguridad alimenticia, son algunas de sus prioridades. La Comisión Europea junto con los Estados Miembros de la UE, trabajan continuamente con sus socios internacionales para lograr resultados concretos en este ámbito.

³² Marie-Anne Coninx, Embajadora de la Unión Europea en México. “La cooperación Unión Europea-México; herramientas para un mejor futuro. P.2

Desde principios de los años noventa, la Comisión Europea ha apoyado iniciativas de cooperación con México en diversos ámbitos: desde la promoción de encuentros empresariales e investigación en materia de Ciencia y Tecnología, hasta programas para ayudar a niños de la calle y restaurar zonas arqueológicas de los estados de Campeche y Quintana Roo. Se ha desarrollado por tanto, una larga y sólida relación, que se ha fortalecido de manera importante durante los últimos veinte años fundamentada en dos instrumentos importantes como lo son el Acuerdo Global y la Asociación Estratégica entre México y la Unión Europea.

Cabe destacar que México es el único país de América Latina que cuenta con estos dos instrumentos que abrieron más oportunidades en nuevas áreas de cooperación y que la relación bilateral se basa en principios de interés mutuo e igualdad.

De hecho, “Las relaciones entre México y la UE surgen (casi) con el nacimiento del Mercado Común Europeo. El Presidente de México encabezó alguna gira de promoción por Europa y a principios de los sesenta se habían establecido estas relaciones. Sin embargo debieron de transcurrir cerca de 15 años para que se llegara a un primer Acuerdo de Comercio y Cooperación en 1975”³³.

En el mismo sentido, “las relaciones diplomáticas entre México y la Unión Europea se han caracterizado, desde su establecimiento en 1960, por sus fuertes vínculos históricos y culturales. De hecho, el primer Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la entonces Comunidad Económica Europea, data de 1975. Sin embargo, este instrumento que buscaba promover el fortalecimiento de los lazos comerciales entre ambas partes, no supo aprovechar plenamente el amplio potencial para nuestro intercambio”.

³³ Antonio Gazol Sánchez. “Bloques económicos”. Facultad de Economía, 1ª, 2008. P. 469.

“Durante la década de los ochenta, con el objetivo de revisar el acuerdo de 1975, se incrementaron los contactos bilaterales de México con los países miembros de la Unión Europea que culminaron el 26 de abril de 1991 con la firma, en Luxemburgo, del Acuerdo Marco de Cooperación Comercial, Económica, Científico-Técnica y Financiera. Este renovado interés por establecer una nueva relación sobre bases más firmes se concretó el 2 de mayo de 1995, mediante la formalización de una Declaración Conjunta Solemne, en la que México y la Unión Europea expresaron su voluntad por intensificar sus relaciones económico-políticas e impulsar la cooperación”.

“A partir de esa fecha, se iniciaron las negociaciones que permitieron que el 8 de diciembre de 1997 se firmaran el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino y el Acta Final, documentos que integran el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea”³⁴.

De manera más detallada, cronológicamente las relaciones entre México y la Unión Europea se dieron de la siguiente manera:

“Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varias etapas que se establecen en la siguiente cronología:

- En 1960 se establece la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CCE).
- El 15 de Julio de 1975, México y la CEE firman el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.
- El 26 de Abril de 1991, México y la Unión Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación.
- El 2 de Mayo de 1995 se emite la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE.

³⁴ Lic. Ana María Carrillo Soubic. “México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica”. (Consultado en línea) <http://www.diputados.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm#ini>

- El 8 de Diciembre de 1997 se crean dos instrumentos jurídicos entre la UE y México. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación; y El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio.
- Después de nueve rondas de negociación entre México y la Unión Europea que iniciaron en Julio de 1998, se acordó llegar a una etapa final con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que inicia el 24 de Noviembre de 1999 y concluiría el 1 de Julio del 2000, fecha en la que se considera entrará en vigor³⁵.

De acuerdo a lo anterior, el año de 1975 es un año significativo en la historia de las relaciones entre México y la Unión Europea, ya que siguiendo la cronología anterior, es en 1975 cuando se da el primer Acuerdo Comercial entre nuestro país y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), con el cual se intensificaron las relaciones políticas entre ambos.

Básicamente el Acuerdo de 1975 buscó una expansión equilibrada del intercambio comercial, la concesión recíproca del trato de nación más favorecida lo cual era de especial importancia para nuestro país, al considerar que este aun no formaba parte del GATT y finalmente buscó la integración de una Comisión Mixta que se encargara de mantener el dialogo entre ambas partes a partir de vías institucionales, sin embargo en el aspecto económico dicho Acuerdo no significo un gran avance.

Posteriormente, como se explicó con anterioridad, por razones históricas y culturales para México el mercado europeo y la región en general siempre ha tenido gran importancia, a esto se le sumó la nueva estrategia económica implantada por nuestro país desde 1982; tales factores derivaron en que México desde esos años buscara implementar una estrategia cuyo eje central fuera

³⁵ Cámara de Diputados. Op. Cit. P. 1.

buscar un mayor acercamiento con el objetivo de profundizar y ampliar los vínculos que hasta entonces tenía con Europa.

El objetivo anterior comenzó a vislumbrarse con el ingreso de México al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) como un socio fundador en 1990, junto con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Europea un año después, es decir en 1991; tal Acuerdo se conoció como de tercera generación buscando incrementar los intercambios y la cooperación.

El Acuerdo de 1991, sustituyó el Acuerdo anterior de 1975, ya que este se estableció que tendría una duración de quince años, del tal forma el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Europea puso un mayor énfasis en temas como la inversión, en la transferencia de tecnología y de financiamiento, en la agroindustria, telecomunicaciones, protección al medio ambiente, energía y cooperación en diversas áreas de servicios; sin embargo en este Acuerdo no se abordó el tema comercial a consecuencia de la política comunitaria existente que señalaba no favorecer acuerdos particulares con países.

Los dos acuerdos anteriores, significan un gran antecedente para el TLCUEM, ya que ambos significaron la pauta para la creación de un instrumento el cual fuera el medio para crear las condiciones idóneas para una mayor interacción entre estas partes; eran los medios con los cuales iniciar un acercamiento en varios ámbitos, desde el campo de la inversión, la transferencia de tecnología, la cooperación industrial, el intercambio comercial y el dialogo político.

“Las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y México se remontan a la firma de dos acuerdos en materia de cooperación (1975 y 1991) previos al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”³⁶.

³⁶ Claudia Berlanga y Stephan Sberro. “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional”, en México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales. Editorial Miguel Ángel Porrúa. México 2002. P. 50.

Aunado a estos esfuerzos es muy importante mencionar que el año 1994 también es significativo en la relación entre México y la Unión Europea ya que justamente en este año México ingresa a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), con el cual se permite la profundización de la relaciones México-UE.

En este mismo año, a nivel de las relaciones exteriores de México se da un acontecimiento muy importante; entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual entró en vigor el 1º de enero de 1994.

Con este acontecimiento, “[...] la Unión Europea pretendió establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objeto de mantener una posición estratégica dentro de esta zona de libre comercio; no obstante, esta decisión se postergó por el temor de Francia de poner en riesgo la "Política Agrícola Común Europea"³⁷ (PAC)”³⁸.

“Esta decisión tiene sus explicaciones. Si bien en 1980 la Unión Europea suministraba a México el 15.2% del total de sus importaciones, en 1997 éstas representaron sólo el 8.7% y para 1999 alcanzaron el 9.7%; mientras que las exportaciones mexicanas a este bloque comercial pasaron de 15.9% en 1980 a sólo 4.6% en 1999, en gran medida como consecuencia del TLCAN, así como de los tratados firmados por México con algunos países latinoamericanos, que otorgaron preferencias y ventajas sobre los europeos en el mercado mexicano”³⁹.

Derivado de lo anterior, de 1995 a 1999, en búsqueda de la ampliación de las relaciones, México suscribió diversos acuerdos relativos a la Promoción y

³⁷ La PAC es la Política Agrícola Común de la Unión Europea. Sus objetivos principales son garantizar un nivel de vida adecuado para los agricultores y proporcionar a los consumidores una oferta de alimentos estables, seguros y a precios asequibles; fue creada en 1962. (Comisión Europea, consultado en línea http://ec.europa.eu/agriculture/faq/facts/index_es.htm

³⁸ Cámara de Diputados. Op. Cit. Introducción.

³⁹ *Ibíd.*

Protección Recíproca de Inversiones (APRI'S), con 10 países de la Unión, como Reino Unido, Dinamarca, Grecia, Irlanda, solo por mencionar algunos; junto a estos acuerdos, México suscribió con 12 países de la Unión Acuerdos para Evitar la Doble Tributación y la Evasión Fiscal, de estos 12 países destacan: Grecia, Luxemburgo y Austria. Finalmente en este mismo periodo nuestro país estableció mecanismos de consulta política bilateral de alto nivel con 11 miembros de la Unión.

Es precisamente el 2 de mayo de 1995, fecha en que México y la UE deciden ampliar y profundizar sus relaciones bilaterales con la creación de un nuevo marco para reforzar el diálogo político, así como establecer una zona libre de comercio e intensificar la cooperación.

De la fecha anterior, nació la Declaración Solemne Conjunta entre México y la UE, mismo que se dio dentro de la óptica del Plan Nacional de Desarrollo mexicano de 1995-2000, dentro del cual se estableció como primordial buscar la diversificación geográfica del comercio exterior mexicano; a consecuencia de lo anterior, la Declaración Conjunta comprometió a las partes a negociar posteriormente un Acuerdo de Asociación con disposiciones tanto de carácter político, así como un marco para establecer un área de libre comercio y buscar la ampliación de la cooperación conjunta entre México y la UE, es decir la Declaración Solemne de 1995 dio la pauta para crear un Acuerdo entre ambos actores que permitiera la consecución de un Acuerdo mucho más completo e integral.

Derivado de lo anterior, el 8 de diciembre de 1997 se inicia la negociación para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también llamado Acuerdo Global, nombre que se deriva por reunir en él, aspectos políticos, comerciales y de cooperación.

El Acuerdo Global, mostro una nueva dimensión dentro de las relaciones de cooperación entre México y la Unión Europea, además de significar uno de los acuerdos más completos y ambiciosos que México ha firmado, mientras que para la Unión Europea el Acuerdo Global es el único de este tipo que la UE ha negociado con un país no europeo.

El Acuerdo Global en materia comercial, estableció las bases para una negociación comercial que incluyera tanto el comercio de bienes, el de servicios, los movimientos de capital, las políticas de competencia, la protección a la propiedad intelectual hasta los procedimientos específicos para la solución de controversias en materia comercial.

Para México, el Acuerdo Global significó y significa el medio institucional a partir del cual se ha permitido un mayor acercamiento en cuanto a dialogo político se refiere con los países miembros de la UE, lo cual está ligado consecuentemente a que nuestro país tenga mayores vías de cooperación con las diferentes instituciones de la Unión y finalmente y más importante es el hecho de que este Acuerdo forma parte de la estrategia de diversificación de las relaciones de México con el exterior, fortaleciendo las posibilidades que nuestro país tiene para diversificar su comercio.

Sin embargo, posterior a este Acuerdo, dada la división de competencias entre la UE y sus estados miembros, dentro de la cual, la política comercial en materia de comercio de bienes y los aspectos dentro de este ámbito son solo competencia exclusiva de la UE, mientras que los aspectos relacionados con el comercio de servicios, la inversión y la propiedad intelectual son de competencia común entre la Unión y sus entonces 15 miembros; aunado al Acuerdo Global fue necesario que se firmara un segundo acuerdo denominado: Acuerdo Interno sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio, el cual básicamente solo incluyó aquellas materias que son competencia exclusiva de la UE, es decir lo relacionado con el comercio de bienes.

La firma de este segundo acuerdo en 1997 mostró la necesidad de lograr una negociación comercial que facilitara su entrada en vigor de una forma más rápida ya que para su entrada en vigor solo era necesaria la intervención de la Comisión y el Consejo Europeo, en comparación al Acuerdo Global que para su entrada en vigor se necesitó de la ratificación tanto de las instituciones de la Unión como de las diversas instituciones de los Estados miembros y sus parlamentos.

De acuerdo a la Unidad de Estudios de Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, el Acuerdo Interno hizo jurídicamente posible iniciar y concluir una negociación comercial que finalmente condujera a la creación de una zona libre de comercio de acuerdo con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), referido a la aplicación territorial, tráfico fronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio, mientras se finalizaban los procesos de aprobación y ratificación del Acuerdo Global.

“Acuerdo Interno contiene las reglas propias a la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias en comercio de bienes, incluyendo las reglas de origen, las disposiciones en materia de liberación de compras del sector público y diversas disciplinas en materia de competencia y propiedad intelectual”⁴⁰.

Junto a los instrumentos antes descritos, se estableció un tercer instrumento entre México y la UE, el cual fue una declaración conjunta, gracias a la cual se permitió iniciar las negociaciones en materias de competencia mixta como en materias de competencia comunitaria exclusivas.

Después de este largo proceso, finalmente en 1999 se concluyeron dichas negociaciones, obteniendo como resultado dos Decisiones del Consejo Conjunto,

⁴⁰ Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México. Secretaria de Relaciones Exteriores. México 1991. P.8.

mismas que derivaron directamente tanto del Acuerdo Global como del Acuerdo Interno.

Tales decisiones contienen las reglas específicas en materia de liberalización comercial, así como las disciplinas convenidas en materia de movimientos de capital y propiedad intelectual; al conjunto de estas decisiones se les denominó y se les conoce actualmente como Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

Dentro del contexto de la negociación del Acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, “Los europeos esperan que el Acuerdo Comercial les permita recuperar su posición dentro del intercambio de bienes y servicios con México y poder concurrir en igualdad de condiciones con Estados Unidos y Canadá. Con este acuerdo México otorga a la Unión Europea un régimen preferencial en un plazo más corto que a otros socios comerciales, pues todos los productos industriales estarán exentos de derechos de aduana en el año 2007, después de agotar cuatro etapas de liberalización progresiva, donde los productos sensibles del sector agropecuario reciben un trato especial (*cereales, productos derivados de la leche y la carne de bovino*)”⁴¹.

Con lo anterior, desde el inicio de las negociaciones del TLCUEM, la Unión por su parte vislumbro como primordial el hecho de recuperar y consolidar su posición dentro del mercado mexicano posterior a la entrada en vigor del TLCAN, mientras que por su parte para nuestro país el TLCUEM ha sido y es una oportunidad fundamental para diversificar nuestros mercados, hacer crecer nuestra economía a través del comercio exterior y a su vez tratar de conseguir menor dependencia comercial con respecto a Estados Unidos, con quien hasta la fecha representa el mayor socio en cuanto a intercambio comercial.

⁴¹ Cámara de Diputados. Op. Cit. Introducción.

Ahora bien, aunado al establecimiento de los tres Acuerdos antes descritos, mismos que pueden ser considerados como parte de las negociaciones del TLCUEM, es preciso destacar que en 1998 comenzaron en sentido estricto las diferentes rondas de negociación que finalmente derivarían en la creación, establecimiento y entrada en vigor del TLCUEM en el año 2000.

En total, antes del establecimiento del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, se llevaron a cabo nueve rondas de negociación, mismas que se resumen de la siguiente manera:

La primer ronda de negociaciones se llevó a cabo del 9 al 13 de noviembre de 1998 en la Ciudad de México; durante esta ronda los equipos técnicos intercambiaron propuestas de textos sobre los temas de comercio de bienes, reglas de origen, salvaguardas, normas técnicas, prácticas desleales, servicios, movimientos de capital y pagos, competencia, compras de Gobierno, propiedad intelectual y solución de controversias.

La segunda ronda de negociaciones tuvo lugar del 10 al 22 de enero de 1999 en la Ciudad de México, en la cual se logró un gran avance en los temas de competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

La tercera ronda de negociaciones se celebró del 8 al 12 de marzo de 1999 en Bruselas, Bélgica. Durante esta ronda se realizó un intercambio de las listas de desgravación arancelaria y de reglas de origen.

La cuarta ronda de negociaciones se llevó a cabo del 12 al 15 de abril de 1999 en la Ciudad de México. En esta ronda se trataron los temas de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias. El sector agropecuario fue un tema importante pues la UE manifestó su deseo de revisar caso por caso las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano.

La quinta ronda de negociaciones se realizó del 17 al 21 de mayo de 1999 en Bruselas, Bélgica. En esta ronda se logró llegar a conciliaciones en los temas de competencia y propiedad intelectual.

La sexta ronda de negociaciones se efectuó del 16 al 22 de junio de 1999 en la Ciudad de México. Durante esta ronda se lograron avances en básicamente todos los rubros del Tratado. Los avances más importantes se dieron por ejemplo en acceso a mercados referente al sector industrial, en donde la UE consiguió lo llamado como Paridad TLCAN y su oferta de eliminar los aranceles al 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo, mientras que el 18% se eliminaría en 2003.

En esta ronda nuestro país estableció que el 47.6% del valor de la importaciones provenientes de la UE no estarían sujetas a aranceles, el 5.1% del valor estaría libre de aranceles en 2003, 5.6% se liberalizaría en 2005 y el 41.75% restante estarían libres de arancel en 2007.

Por otro lado se lograron avances en el sector agrícola, en reglas de origen, normas técnicas, salvaguardas, mientras que se concluyeron las negociaciones en materia de competencia y propiedad intelectual. En el caso del tema de solución de controversias se pactó que el procedimiento se diera en dos etapas, es decir a través de consultas ante el Comité Conjunto y Procedimientos, con el fin de que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

La séptima ronda de negociaciones se llevó a cabo del 19 al 23 de julio de 1999 en Bruselas, Bélgica, durante la cual se logró un importante avance en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias. Así mismo se logró un mayor avance en los textos de materia de agricultura, mientras que en cooperación aduanera se

consiguió acordar un texto con base a los principios de la Organización Mundial de Aduanas.

La octava ronda de negociaciones se celebró del 7 al 15 de octubre de 1999 en la Ciudad de México, en la misma se concluyó el capítulo de salvaguardas.

Finalmente la novena ronda de negociaciones se realizó del 21 al 24 de noviembre de 1999 en Bruselas, Bélgica, en donde se concluyeron las negociaciones entre ambas partes en materia de comercio de bienes, servicios, inversión y movimientos de capital y de pagos, compras del sector público, cooperación para evitar distorsiones y restricciones de la competencia, propiedad intelectual y un procedimiento de solución de controversias comerciales relacionadas con el comercio mutuo de acuerdo a lo señalado por la Organización Mundial de Comercio.

De acuerdo a la Cámara de Diputados, los resultados obtenidos de la última ronda de negociaciones son precisamente los que constituyen el texto final del TLCUEM.

Posteriormente, “El 23 de marzo de 2000, en Lisboa, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino adoptó la Decisión 2/2000 relativa a bienes, compras públicas, cooperación en el área de competencia, consulta en el tema de propiedad intelectual y solución de controversias. Esta decisión entró en vigor el 1 de Julio de 2000. Sin embargo, lo que se refiere al título III relativo a compras públicas las partes convinieron que este capítulo entraría en vigor una vez que el Consejo Conjunto determinara que la información estadística necesaria relativa a los mercados de compras de gobierno haya sido intercambiada”⁴².

⁴² Artículo 38, 2 de la Decisión 2/2000 en Delegación de la Unión Europea en México (consultado en línea) http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/free_trade/stages_implementation/index_es.htm

“La decisión relativa a comercio de servicios, inversión y protección de la propiedad intelectual, a su vez, fue adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global reunido en Bruselas el 27 de enero de 2001, y entró en vigor el 1 de marzo de 2001. Asimismo, al realizarse la condición inscrita en la cláusula suspensiva relativa a dialogo político y cooperación, estos títulos también se aplican a partir de la misma fecha. Finalmente, en el curso de la reunión del mismo Consejo Conjunto las partes reconocieron que la información estadística relevante había sido intercambiada y por lo tanto también el capítulo relativo a las compras de gobierno pudo entrar en vigor el 1 de Marzo de 2001. Actualmente, todos los títulos del Acuerdo Global y todos los capítulos de las negociaciones comerciales están en vigor”⁴³.

Cabe destacar que al término de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, lo mínimo que esperaban ambas partes era comenzar la liberalización de bienes a partir del año 2000, mientras que el comercio en servicios y la liberalización en las inversiones esperarían por su parte tres años más después de la entrada en vigor del Tratado.

Con la culminación de la negociación del TLCUEM, nuestro país contempló en ese momento obtener grandes oportunidades para atraer mayor inversión extranjera proveniente de los países que conforman la UE, mediante la creación de diferentes alianzas estratégicas derivadas del Tratado, obtener intercambios tecnológicos y asociaciones empresariales, entre otros.

Una vez tratados los antecedentes del TLCUEM, así como los procesos seguidos para su negociación y establecimiento, es necesario dar paso al análisis del contenido del TLCUEM, haciendo énfasis en lo relacionado con el intercambio

⁴³ Las etapas de entrada en vigor del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea en Delegación de la Unión Europea en México, (consultado en línea)
http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/free_trade/stages_implementation/index_es.htm

comercial y sus principales propuestas para poder obtener una amplia perspectiva de los beneficios reales o no que el TLCUEM ha significado para México.

2.3.- El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM)

Tal como se mencionó en el apartado anterior, después de pasar por nueve rondas de negociación, se llegó definitivamente a una etapa final iniciada en noviembre de 1999, finalizando esta con la firma y entrada en vigor del TLCUEM el 1º de julio del año 2000 específicamente para el comercio de bienes y el 1º de marzo de 2001 para el comercio de servicios.

Al respecto, cabe hacer mención de que “[...] no existe un documento que se denomine “Tratado de Libre Comercio México-UE (o UE-México)”. Lo que se conoce como tal está contenido en tres textos complementarios:

- a) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, integrado por las disposiciones generales sobre diálogo político, comercio, movimientos de capital y de pagos, contratación pública, competencia, propiedad intelectual, y otras.
- b) Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, compuesta por siete títulos, tres anexos, un apéndice y una declaración conjunta. Aborda el comercio de servicios, propiedad intelectual, solución de controversias relacionadas con los dos temas anteriores y las obligaciones del Comité Conjunto que crea el Tratado.
- c) Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México, integrada por ocho títulos, dieciséis anexos, apéndices y diversas declaraciones conjuntas. Se refiere a la libre circulación de bienes, compras del sector público, competencia, mecanismos de consulta para asuntos de propiedad intelectual, solución de controversias en los temas anteriores”⁴⁴.

⁴⁴ Antonio Gazol. Op. Cit. P. 473.

Inicialmente el Acuerdo fue firmado por países como Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, España, Grecia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido, posteriormente a partir de 2004 a estos países se les sumaron diez miembros más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa, posteriormente para 2007 se unieron dos miembros más, a saber: Rumania y Bulgaria; por lo cual en la actualidad el TLCUEM que inicialmente se firmó con 15 países en la actualidad se tiene con 27 países.

2.3.1.- Principales propuestas

Una vez establecido el TLCUEM, éste pretendió abolir de manera paulatina las barreras en cuestiones de comercio hasta el año 2005 en el caso de las exportaciones mexicanas a Europa, mientras que en el caso de las exportaciones europeas a México se estableció un plazo hasta el año 2007; así mismo la liberalización total comercial se estableció para el año 2010.

Por otro lado de acuerdo a la Secretaría de Economía en su sección destinada al tema del TLCUEM, se establece que el objetivo general del TLCUEM es: “Crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo”⁴⁵.

Mientras tanto, los objetivos específicos del TLCUEM, están determinados por las siguientes directrices:

- “Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios.

⁴⁵ Resumen General Unión Europea en Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, Secretaria de Economía, (consultado en Línea)
<http://www.prologya.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/ResumenUE.pdf>

- Liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- Dinamizar la actividad comercial y económica.
- Atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana.
- Generar mayores empleos.
- Promover la inversión directa.
- Incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana”⁴⁶.

De forma específica el TLCUEM y su ámbito de aplicación cubren once diferentes capítulos, los cuales abarcan los siguientes temas:

- I. Acceso a mercados
- II. Reglas de Origen
- III. Normas Técnicas
- IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias
- V. Salvaguardas
- VI. Inversión y pagos relacionados
- VII. Comercio de Servicios
- VIII. Compras del Sector Público
- IX. Competencia
- X. Propiedad Intelectual
- XI. Solución de Controversias

A groso modo, las primeras materias hacen referencia a aspectos como las reglas de origen, así como los requisitos para identificar que un producto es de origen mexicano o bien de origen europeo, para que derivado de esta identificación se establezca el beneficio que tales productos y servicios pueden obtener del Acuerdo.

⁴⁶ Ibíd.

Es preciso señalar que para el mejor entendimiento del TLCUEM es necesario hacer un recuento general de lo que cada tópico abarca y cuáles son sus características.

I “Acceso a Mercados”: esta primera materia trata de la eliminación gradual y recíproca de los aranceles de importación, reconociendo además la asimetría existente entre México y la Unión Europea; por otro lado establece que se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, es decir los permisos a la importación y exportación, conservando el derecho de adoptar en determinado momento las medidas que se consideren necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal, vegetal o bien la moral pública.

II “Reglas de Origen”: se hace referencia las negociaciones de las reglas de origen, mismas que sirven para especificar cuáles garantizan que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.

III “Normas Técnicas”: como parte de este tema, las partes acordaron que se conservaría el derecho de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando dichas normas no se convirtieran en un obstáculo innecesario para el desarrollo del comercio.

IV “Normas de salud y Fitosanitarias”: trata del establecimiento de un subcomité especializado, el cual tendrá una reunión cada año, cuyas funciones serán: intercambiar información, así como identificar y facilitar la solución de problemas vinculados con el acceso.

V “Salvaguardas”: se estableció la adopción de salvaguardas para poder brindar un alivio temporal en determinado momento a los sectores que pudiesen enfrentar un daño serio o amenaza de daño ocasionado por un incremento sustancial en las importaciones entre ambas partes.

Continuando con lo anterior, es importante hacer referencia a que dentro del TLCUEM son consideradas dos tipos de salvaguardas. Una de ellas se conoce como salvaguarda Bilateral, misma que se aplicará a medidas de emergencia ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que se den como consecuencia de reducciones arancelarias y la Salvaguarda Global que se aplicará en incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo.

VI “Inversión y Pagos Relacionados”: en este tópico se reiteran los compromisos entre ambas partes en materia de inversión, especificándose que se instrumentará un mecanismo con el fin de promover la inversión recíproca a través del intercambio de información, con el objetivo de identificar oportunidades de negocio y su legislación correspondiente.

Aunado a lo anterior dentro de este tema también se establece el compromiso de ambas partes para promover recíprocamente las inversiones, diseñando esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con especial atención en las PYME (Pequeñas y medianas empresas).

VII “Comercio de Servicios”: se aplica a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, a excepción de los sectores de audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo, mismo que quedan excluidos en las disposiciones de este capítulo.

VIII “Compras del Sector Público”: abarca las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, incluyendo las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y del órgano ejecutivo de la UE.

Su ámbito de aplicación se refiere a las adquisiciones de bienes y servicios, incluyendo los servicios del sector de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales.

IX “Competencia”: a través de este tema se pretende garantizar un ambiente que sea propicio para la actividad empresarial, promoviendo la competencia y combatiendo las prácticas monopólicas. Por lo cual se establecieron medidas que eviten distorsiones o restricciones que afecten el comercio bilateral.

X “Propiedad Intelectual”: trata del establecimiento de las obligaciones, conforme a las legislaciones sobre adquisiciones, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

“Solución de Controversias”: se estableció un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos que fueran claros y expeditos, con la especificación de que dichos procedimientos fueran ágiles y transparentes.

Finalmente de acuerdo a lo señalado al inicio de este apartado “En la Decisión referida al Acuerdo de Asociación, que para fines de presentación se identifica como Parte I del TLCUEM, se incluye:

Comercio de servicios:

- Inversión y pagos relacionados
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias en los tres temas anteriores

La Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México, que sería la Parte II, se refiere a:

- Libre circulación de bienes
- Compras del sector público

- Competencia
- Mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual
- Solución de controversias para los temas anteriores⁴⁷

2.3.2.- Disposiciones de carácter comercial y aduanero (Ver Anexo I)

En sentido estricto el TLCUEM y su aplicación supone que en el aspecto comercial dicho tratado permite un acceso preferencial tanto a los exportadores mexicanos como europeos en sus respectivos mercados a partir del año 2000.

De acuerdo al contenido del TLCUEM, es posible encontrar en varias materias disposiciones de carácter aduanero, que bien vale la pena mencionar están muy ligados a las disposiciones de carácter comercial, al respecto, referente al Acceso a Mercados (artículos 3 al 14 de la Decisión 2/200), en el se establece específicamente las reglas relativas a los aranceles y su desgravación (artículos 4 al 10), y otro tipo de cargos, refiriéndose también a las restricciones cuantitativas tales como cuotas o cupos, licencias, permisos y requisitos de precios impuestos a importaciones y exportaciones que regirán el comercio de bienes (artículos 11 y 12), para poder llevar a cabo lo anterior, en esta misma materia se estableció un marco jurídico con el fin de crear certidumbre entre ambas partes en el acceso a los mercados de los bienes que tanto se produzcan como se comercien en la zona de libre comercio.

Derivado de lo anterior lo más destacable sobre Acceso a mercados en materia aduanera se destaca lo siguiente:

- “Un proceso de desgravación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca, incorporando los principios fundamentales de "trato nacional" y "no discriminación". Este compromiso se extiende a las disposiciones provinciales y estatales.

⁴⁷ Antonio Gazol. Op. Cit. P.475.

- Reconocimiento de la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conserva el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública⁴⁸.

A raíz de que el TLCUEM reconoce las diferencias de desarrollo entre las partes se estipuló lo siguiente:

- “Un trato asimétrico a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluiría en el año 2003, mientras que la mexicana lo haría en el año 2007.
- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La UE toma como base de desgravación los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas⁴⁹.

Dentro de este tema es de suma importancia referirse a los productos industriales, mismos que representan la parte más importante en el intercambio entre nuestro país y la Unión Europea, ya que estos representan el más del 90% del intercambio comercial entre ambos actores; por tal razón en este primer capítulo del TLCUEM para los productos industriales a partir del 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos pudieron ingresar al mercado de la UE libres de arancel, mientras que para la UE el plazo de desgravación de fijo en casi el 50% de sus fracciones arancelarias para los primeros tres años de operación del Tratado, mientras que el resto del porcentaje total se eliminaría paulatinamente en el periodo de 2005 a 2007.

⁴⁸ *Ibíd.* P. 10.

⁴⁹ *Ibíd.*

En este mismo sentido, el TLCUEM cubre la totalidad de los productos industriales, en donde los aranceles a la importación de dichos bienes se delimitó que se reduciría progresivamente hasta el año 2007, así mismo se señaló que a partir del primero de enero del mismo año el comercio de este tipo de bienes quedaría liberalizado en su totalidad.

Sin embargo, tal como se señaló anteriormente debido a las diferencias de desarrollo entre las partes el calendario de reducción arancelaria se fijó asimétricamente a favor de nuestro país. (Véase cuadro 5).

Cuadro 5
Desgravación arancelaria del Sector Industrial en el Tratado de Libre Comercio México-UE

	Periodo de Desgravación	% de Fracc. Arancelarias
UE-México	Inmediato 2003	82.0
		18.0
México-UE	Inmediato	47.6
	2003	5.1
	2005	5.6
	2007	41.7

Fuente: Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Febrero de 2000. P. 10. Con datos de Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

El cuadro anterior, permite observar que dicha desgravación permitiría a los exportadores mexicanos acceder rápidamente de forma preferencial al mercado europeo, ya que gracias a lo establecido el 82% del total de los productos industriales mexicanos se encontraron libres de impuestos a la importación a partir de la entrada en vigor del Tratado en el año 2000, mientras que para el año 2003 ningún producto industrial mexicano presentaría restricciones.

En el caso europeo, la apertura se estableció de forma más paulatina, hecho tal que se supone permitiría a México fortalecerse ante la competencia, lo cual se presume se daría gracias a que los productos industriales europeos entrarían a nuestro país libre de arancel hasta 2007, sin embargo cabe hacer mención que a partir de 2003 el arancel máximo establecido para las importaciones europeas se delimitó en un 5%, comparado al 35% que tenía anterior al TLCUEM, provocando que los productos industriales europeos tuvieran la oportunidad de competir dentro del mercado mexicano en igualdad de condiciones respecto a las exportaciones estadounidenses y canadienses.

Al respecto de lo anterior cabe hacer las siguientes especificaciones (Ver cuadro 6):

Cuadro 6
Desgravación arancelaria de algunos productos mexicanos que enfrentan arancel pico en la UE

Producto	Tasa Base	2000	2001	2002	2003
Pantalones de algodón	13.20	9.90	6.60	3.30	0.00
Terciopelo y felpa	12.20	9.20	6.10	3.10	0.00
Mezclilla	9.20	6.90	4.60	2.30	0.00
Automóviles	4.40	3.30	2.20	1.10	0.00

La tasa base de desgravación se calculó con base en las preferencias otorgadas por la Unión Europea bajo su SGP en 1998.

Fuente: Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Febrero de 2000. P.11. Con datos de Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Para el sector agropecuario se hicieron ciertas especificaciones como lo es el hecho de que este sector tendría una desgravación en cuatro fases: inmediata, 2003, 2008 y 2010; lo anterior en base a las condiciones especiales que se le reconocen a este sector, por ende se estableció una desgravación gradual a diez años, cuotas de importación y una lista de espera, la cual se dio con el fin de tener una negociación posterior, como lo es el caso de los productos agrícolas más

sensibles para México; por ejemplo: maíz, frijol y cebada, sin embargo, en general el 95% de las exportaciones agrícolas mexicanas tendrían un acceso preferencial a partir de la entrada en vigor del TLCUEM.

Cuadro 7
TLC-UE Desgravación del Sector Agrícola
(% de importación)

	2000	2003	2008	2010
México	27.64	10.26	7.85	3.80
Unión	58.16	10.04	5.30	0.64
Europea				

Fuente: Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Febrero de 2000. P.11. con datos de Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Febrero de 2000.

Dentro del tópico de los productos agrícolas, tal como lo señala la Delegación de la Unión Europea en México, debido a la sensibilidad del sector aunada a las cuatro etapas de desgravación se determinó lo siguiente:

“Los productos sensibles para los cuales no se prevé una liberalización al final del periodo de transición quedan en una lista de espera (cat.5), la cual, sin embargo, no tiene carácter permanente”.

“El acuerdo establece que a más tardar tres años después de la entrada en vigor del acuerdo el Consejo Conjunto considerará los pasos ulteriores en el proceso de liberalización entre México y la Unión Europea y que en este marco llevará a cabo una revisión caso por caso de la lista (aranceles aduaneros aplicables y, según apropiado, reglas de origen)”.

“Se establecen cupos con trato arancelario preferencial (cat.6). Se establece una categoría de productos (muy limitada) con concesiones arancelarias particulares (cat.7)”.

“Finalmente, las concesiones arancelarias no se aplican a productos cubiertos por denominaciones protegidas en la Comunidad (cat.0) : vinos y bebidas espirituosas (champagne, bordeaux, rioja, cognac, cherry.....) y quesos (parmigiano reggiano, roquefort, cheshire.....)”⁵⁰.

Otros productos como las hortalizas y las frutas al igual que los productos agrícolas tuvieron un calendario especial para su desgravación, así como los productos pesqueros en cuales también se fijaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para los llamados productos sensibles.

Por otro lado “El Acuerdo contiene dos listas de reducción arancelaria:

- la “Lista de Desgravación de la Comunidad Europea” (para importaciones originarias de México) y
- la “Lista de Desgravación de México” (para productos originarios de la Comunidad Europea)”

“En ambas listas, los productos industriales están clasificados bajo cuatro categorías, a cada una de las cuales corresponde un calendario de reducción arancelaria:

CATEGORIA A: Para los productos listados en esta categoría, los aranceles aduaneros se eliminaron a la entrada en vigor del Acuerdo (1 de Julio de 2000):

CATEGORIA B: Los aranceles aduaneros se eliminan en cuatro etapas iguales: la primera en la fecha de entrada en vigor del acuerdo y las siguientes el 1 de enero de cada año sucesivo. El primero de enero de 2003 los aranceles quedarán eliminados por completo”.

“Todos los productos industriales de origen mexicano están listados bajo la categoría A o la categoría B, es decir, podrán acceder a la UE libres de arancel a

⁵⁰ Raffaella Silveti. “El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea- México: Guía de uso”. P. 6. En Delegación de la Unión Europea en México.

más tardar en 2003. Para los productos de origen europeo existen dos categorías suplementarias:

CATEGORIA B+: Los aranceles aduaneros para los productos incluidos en esta categoría quedarán eliminados por completo el 1 de enero de 2005.

CATEGORIA C: Los aranceles serán eliminados totalmente el 1 de enero de 2007”⁵¹.

Los artículos 11 y 12 se refieren a la prohibición de la aplicación de restricciones cuantitativas, por lo tanto en estos artículos se señala a groso modo que:

“Además de las barreras arancelarias, otros instrumentos de política comercial pueden obstaculizar la libre circulación de mercancías: licencias de importación o exportación, requisitos de contenido local etc. El acuerdo entre México y la Unión Europea, en su capítulo II (Medidas no Arancelarias) prohíbe todas las restricciones cuantitativas al comercio entre las dos partes desde su entrada en vigor”.

“Sin embargo, al igual que en el TLCAN, México podrá mantener algunas restricciones, siempre que sean compatibles con el acuerdo constitutivo de la OMC y que no se otorgue trato más favorable a las importaciones de cualquier país tercero. México podrá restringir la concesión de permisos de importación y exportación para hidrocarburos (con el único propósito de reservar para sí mismo el comercio de estos productos), así como mantener prohibiciones o restricciones a la importación de ciertos vehículos nuevos³ (hasta el 31 de Diciembre de 2003) y de ropa, vehículos y otros productos usados. Además la UE reconoció a México, al igual que a los socios del TLCAN, el derecho de mantener hasta el 31 de diciembre de 2003 el Decreto Automotriz”⁵².

⁵¹ Ibíd. P.4.

⁵² Ibíd. P. 6.

Así mismo en lo relativo a acceso a mercados el artículo 13 hace referencia al trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores, en donde se destaca por ejemplo el hecho de que los productos de una de las partes importados al territorio de la otra parte no podrán estar sujetos a impuestos interiores o a cualquier otra carga de cualquier clase que sean superiores a los aplicados a productos nacionales similares, señalando que tampoco se aplicaran estos cargos con el fin de proteger la producción nacional, así mismo en relación a los productos importados por cualquiera de las dos partes no podrá recibir un trato menos favorecido al que tienen los productos nacionales, etc.

Finalmente en acceso a mercados en el artículo 14 se habla de las medidas antidumping y compensatorias, señalándose además que las partes confirman su adhesión a los principios del GATT de 1994 y de la OMC.

Específicamente las disposiciones de carácter aduanal, pueden ser encontradas en el artículo 19 sobre cooperación aduanera de la Primera Parte del Acuerdo de Asociación, en el cual se señala que:

“La cooperación aduanera tiene por objeto garantizar el comercio justo. Las Partes se comprometen a fomentar la cooperación aduanera para mejorar y consolidar el marco jurídico de sus relaciones comerciales”.

“2. La cooperación se orientará especialmente hacia los siguientes ámbitos:

- a) intercambios de información;
- b) desarrollo de las nuevas técnicas en el ámbito de la formación y la coordinación de las acciones que hay que iniciar en el seno de las organizaciones internacionales especializadas en el sector;
- c) intercambios de funcionarios y de personal directivo de las administraciones aduaneras y fiscales;
- d) simplificación de los procedimientos aduaneros relativos al despacho de aduanas de mercancías;
- e) Prestación de asistencia técnica siempre que sea necesario”.

“3. Sin perjuicio de otras formas de cooperación previstas en el presente Acuerdo, las Partes señalan su interés en considerar en el futuro, en el marco institucional previsto en el presente Acuerdo, la conclusión de un Protocolo de asistencia mutua en materia aduanera”⁵³.

Al respecto de las reglas de origen, lo más importante sobre esta temática es que dichas reglas sirven para determinar cuáles son los bienes que son susceptibles de un trato preferencial dentro del TLCUEM, para lo anterior se estableció entre las partes un apéndice especial en torno a los criterios para definir el origen de los productos y la metodología para calcular el valor agregado requerido. Este aspecto está considerado en los artículos 2 al 11, lo cual tiene el fin entre otras cosas de asegurar que las ventajas que ofrece el Tratado se otorguen solo a los bienes producidos dentro de la zona de libre comercio establecida y no a bienes que se produzcan fuera de la zona, lo cual a su vez debe de reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que participan en la actividad comercial dentro del TLCUEM.

Por ende, “Los bienes que contengan insumos que no provengan de la zona también se considerarán originario de la región, siempre y cuando los insumos ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC-UE, pero bajo la condición de que dicha transformación deberá de ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado”.

“Los productores de los países miembros del TLC-UE tienen la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos para determinar el origen de la mercancía: el método de valor de transacción o el método de costo neto, éste último sólo podrá utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable

⁵³ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE. Artículo 19.

conforme al Código de Valoración Aduanera o para algunos productos de la industria automotriz”.

En el caso de la industria automotriz, México logró un acuerdo importante, debido a que la Regla de Origen que se convino en ese sector, permitirá exportar a los países de Unión Europea vehículos y sus partes, además de proteger a la industria local mexicana. Asimismo, se acordó eliminar el Decreto Automotriz⁵⁴ hasta el año 2003 y no en el 2000 como se establece en la OMC⁵⁵.

Precisamente, dentro del sector automotriz, aunado al hecho de que a México se le permitió mantener el Decreto antes señalado hasta el año 2003, también se establecieron especificaciones arancelarias al respecto:

“A partir de la entrada en vigor del acuerdo, México aplicará un arancel preferencial a una cierta cantidad de vehículos de origen europeo. El tamaño del cupo arancelario es inicialmente equivalente al 14% de todos los vehículos (del mismo tipo) vendidos en México en el año anterior; a partir de 2004 y hasta el final de 2006 este porcentaje se incrementará a 15% del mercado nacional”.

“Hasta el final de 2003 México puede reservar parte del cupo a los fabricantes establecidos en México que cumplan con las disposiciones del Decreto Automotriz, siempre que por lo menos una cantidad equivalente a 4% del total de ventas se ofrezca primero a otros operadores. La asignación será otorgada por la Secretaría de Economía mediante métodos que garanticen la plena utilización del cupo y eviten cualquier discriminación entre los operadores involucrados”.

⁵⁴ El Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de diciembre de 1989, cuya última modificación se dio el 12 de febrero de 1998. Este Decreto tiene por objeto fomentar el desarrollo de la industria automotriz para consolidar los avances logrados, ampliando su participación en la economía internacional. Consultado en línea http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/ind_auto.htm

⁵⁵ Cámara de Diputados. Op. Cit. P. 13.

“El arancel preferencial que se aplica a vehículos importados bajo el cupo arancelario es igual a:

- 3.3% a partir de la fecha de entrada en vigor hasta final de 2000,
- 2.2% en 2001,
- 1.1% en 2002 y
- 0% a partir de 2003.

“Los vehículos importados fuera de este cupo están sujetos a un arancel no mayor al 10% hasta el 31/12/2006”.

“En 2007 los aranceles a la importación de vehículos de origen europeo quedarán totalmente eliminados.

Vehículos originarios de México

Para coches y vehículos ligeros para transporte colectivo y de mercancías originarios de México se estableció que el arancel aduanero base al cual se aplicarán las reducciones sucesivas es de 4.4% (el arancel aplicado es entonces de 3.3% del 1ero de Julio y hasta final de 2000, 2.2% en 2001, 1.1% en 2002 y 0% a partir de 2003)⁵⁶.

El tema de las normas técnicas, es importante señalar que en lo relacionado con las disposiciones comerciales dichas normas hablan del derecho que tienen las partes de adoptar y hacer cumplir las normas siempre y cuando estas no constituyan un obstáculo innecesario para el comercio.

Prosiguiendo con lo anterior, el apartado correspondiente a las medidas de normalización al igual que las normas técnicas establece que ambas partes confirman sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio de la OMC (artículo 19 de la parte II), es decir los preceptos

⁵⁶ Raffaella Silveti. Op. Cit. P. 5.

establecidos en este tema tienen el propósito de evitar el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazas al comercio.

Un aspecto muy importante dentro del tema de las disposiciones comerciales que contiene el TLCUEM, es lo relativo a las salvaguardias, mismas que fueron explicadas con anterioridad dentro de las disposiciones generales, sin embargo al respecto es importante señalar y especificar que el TLCUEM:

“es el primer acuerdo comercial en que la UE acepta incluir el concepto compensación por la aplicación de una salvaguardia. El mecanismo de salvaguardia incluido en el TLCUEM permite hacer frente a situaciones de emergencia que pudieran surgir ante un aumento significativo en las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a los productos nacionales de ese producto. El Tratado establece un procedimiento claro y transparente para la aplicación de las salvaguardias por un periodo máximo de tres años, normalmente mediante la elevación temporal de los aranceles.

Para poder invocar esta salvaguardia no sólo se deberá demostrar el daño o la amenaza de daño, sino también la relación causal entre el daño y el incremento de las importaciones provenientes del otro socio.

Adicionalmente, para dotar de disciplina al mecanismo de salvaguardia y evitar su utilización injustificada, el socio del TLCUEM que opte por utilizarlo deberá acordar con el otro el otorgamiento de concesiones comerciales equivalentes. En caso de que no se pueda llegar a un acuerdo, para compensar el acceso perdido derivado de la imposición de la salvaguardia, el socio afectado por la salvaguardia podrá retirar beneficios otorgados en el marco del TLCUEM”⁵⁷.

⁵⁷ Jaime Zabudovsky Kuper. “Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”, en *El Mercado de Valores*, junio de 2000, México, p. 13.

La materia de inversión y pagos relacionados es de suma importancia para nuestro país, sobre todo al considerar los bajos flujos de inversión que México tiene, debido a lo anterior nuestro país transformo su política de inversión extranjera, caracterizada por tener una actitud más promotora con el fin de atraer capitales, tecnología y dotar de una mayor capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

Lo relacionado a esta materia se encuentra ubicado en el Título III de la Parte I (artículos n28 al 35), en donde se destaca lo siguiente:

“El inciso 1 del artículo 28 define que las disposiciones adoptadas se aplican a la inversión extranjera directa, a la inversión inmobiliaria y a la inversión en valores. Consecuentemente, los pagos a los que se refiere el acuerdo son los relacionados con este tipo de inversiones. Lo negociado corresponde con las obligaciones contraídas por México y la UE en el seno de la organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)”⁵⁸.

De tal forma el TLCUEM contiene disposiciones que le permitan atraer a México mayores flujos de inversión extranjera directa de los países miembros de la UE, sin embargo en este tópico México se conservó el derecho a mantener su apego a sus disposiciones constitucionales en materia de inversión; de tal forma la información a destacar sobre este tema es lo siguiente:

“El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. Se excluye de este principio las actividades que, de acuerdo con el marco jurídico mexicano, están reservadas a los mexicanos. Se establecen asimismo, límites permanentes a la participación extranjera en algunas actividades”.

⁵⁸ Antonio Gazol. Op. Cit. P. 482.

“Las Partes extenderán a los inversionistas de la zona de libre comercio los beneficios que se otorguen a los de otros países. Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo a las inversiones”.

“Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros. Los gobiernos de los países signatarios del TLC-UE podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor del mercado del bien importado”.

“En materia de Pagos Relacionados con la Inversión Directa, se establecen los siguientes compromisos:

- Consolidar la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales;
- Para México, no implicará una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector; y
- Se reiteran los compromisos internacionales en materia de inversión y se establecen los compromisos de promover recíprocamente la inversión”⁵⁹.

Derivado de lo anterior, es necesario destacar que el tema de la inversión extranjera es uno de los más importantes para México, por ello, este tema como parte del TLCUEM crea una oportunidad fundamental para el país, el cual vislumbro que podría atraer mayor inversión a través del establecimiento de alianzas estratégicas con la UE y sus miembros y así también poder incrementar la rentabilidad de diversos proyectos establecidos en el país.

Continuando con las disposiciones comerciales, dentro del TLCUEM se estableció un apartado específico dedicado al comercio de servicios, tema que está ubicado dentro del Título II de la Parte I (artículos 2 al 27), artículos mismos

⁵⁹ Cámara de Diputados. Op. Cit. P.16.

que contienen la negociación en servicios basado en lo establecido al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios; a razón de lo anterior en este apartado se habla de la concesión recíproca del trato nacional y el de la nación más favorecida.

Siguiendo con lo anterior, México y la UE acordaron por una parte en no adoptar medidas discriminatorias ni medidas más discriminatorias respecto a los servicios de la otra parte, en comparación con el trato que se otorga a sus propios servicios y proveedores de servicios.

Ahora bien, de acuerdo a la Cámara de Diputados dentro del contexto de la firma del TLCUEM, el sector de servicios en la década de los noventa representaba dos terceras partes del comercio mundial, siendo aún más importante este sector al considerar que para cualquier economía el sector servicios ocupa una parte importante del PIB y es básicamente indisoluble con el comercio de mercancías, por lo que en este tema el TLCUEM señala lo siguiente:

“El Capítulo de Comercio de Servicios, cubre dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros. El primero cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de reparación y mantenimiento y los servicios turísticos, entre otros”.

“En general, los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de los servicios de la Unión Europea con la seguridad de que:

- No se les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio;
- Gozarán de Trato Nacional que les garantizará las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en los países de la Unión Europea; y

- Recibir el Trato de Nación más Favorecida que extendería los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.

Asimismo, se establecieron en éste Capítulo los siguientes compromisos:

- Consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva; y
- Aplicar la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en ese sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este Capítulo⁶⁰.

Las Compras del Sector Público, también son parte importante del TLCUEM y del tema de las disposiciones comerciales dentro del mismo; dichas compras tienen en si un gran peso al considerar que las compras que realizan los gobiernos de ambas partes forman parte importante de sus economías.

Este tema se encuentra ubicado dentro de los artículos 25 al 38 del Título III del Tratado y básicamente explica las condiciones de acceso de los proveedores de bienes, servicios y obra pública a los sistemas de compras gubernamentales de las partes; se incluyen tres temas básicos que son: cobertura, disciplinas y reservas, por lo que las partes acordaron la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública, abarcándose las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal en cada uno de los países signatarios.

Lo anterior constituye para México y sus exportadores una gran oportunidad al considerar el mercado tan amplio que en se momento significaban los quince miembros de la UE.

⁶⁰ *Ibíd.* P.18.

Posteriormente como parte de las políticas de competencia, en beneficio del comercio ambas partes se comprometieron a eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas como las cuotas, cupos y permisos de importación, con el fin de asegurar un mayor dinamismo en el comercio bilateral.

Derivado de todo lo anterior, es posible ver que el TLCUEM más allá de su grueso contenido, estableció claramente los lineamientos y objetivos del mismo, haciendo especial énfasis en el interés de ambas partes por dinamizar el intercambio bilateral existente en la década de los noventa.

2.3.3.- Cooperación bilateral

Dentro del TLCUEM, más allá de las disposiciones comerciales, aduaneras y todo lo que tiene que ver con el ámbito comercial, es posible encontrar disposiciones que hacen alusión a la cooperación entre las partes.

Continuando la idea anterior, el tema referente a las normas técnicas se estableció un Comité Especial para fomentar la cooperación en el intercambio de información sobre sistemas de normalización y para la solución de problemas de acceso relacionados precisamente con las normas técnicas.

Dentro de las medidas relativas a la normalización también se estableció específicamente el compromiso entre las partes para la cooperación bilateral de carácter científico en esta materia; lo anterior está señalado en el inciso 4 del artículo 19 de la Parte II.

Además de lo anterior, dentro del TLCUEM se acordó establecer un Subcomité Especial que tendrá reuniones cada año a partir de la entrada en vigor del Tratado, con el fin de intercambiar información, identificar y facilitar la solución de problemas de acceso e impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

Con el fin de mejorar la cooperación entre las partes, así como facilitar y utilizar de manera beneficiosa lo establecido en el TLCUEM, las partes dentro del aspecto de compras del sector público, establecieron la condición de que ambas partes se comprometían a entregar estadísticas desagregadas para las compras del sector público de por lo menos 150 empresas, como condición para que esta temática entrara en vigor, por lo tanto también se acordó que debía de haber un intercambio de información suficiente que fungiera como apoyo a los proveedores de cada país, estableciéndose a su vez un Comité que apoyara las micro, pequeñas y medianas empresas en la identificación de oportunidades dentro de la zona libre de comercio.

Otro aspecto de cooperación que es posible observar dentro del TLCUEM, es dentro de la parte de competencia, en donde se estableció un Grupo de Trabajo que se debe de encargar la promoción de la cooperación técnica e intercambio de información, así mismo este Grupo debe de coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas y finalmente este grupo de analizar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio con el fin de evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio entre las partes.

Finalmente el último tema incluido en el TLCUEM es lo relativo a la solución de controversias se estableció un procedimiento que fuese compatible con los mecanismos para la solución de controversias de la OMC, mediante un procedimiento de consultas y el establecimiento de un Comité Conjunto para la solución de las controversias que se presenten.

Aunado a lo anterior como parte del Marco Institucional del Tratado se estableció un Consejo Conjunto formado por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea, que en su conjunto supervisen la aplicación del Tratado; por su parte el Consejo

Conjunto establecerá un Comité Conjunto que funja como apoyo de las funciones del Consejo y realice reuniones por lo menos una vez al año.

Después de analizar el contenido teórico del Tratado es necesario destacar en este trabajo los verdaderos resultados que el TLCUEM ha tenido desde su entrada en vigor.

2.4.- Resultados a doce años de la entrada en vigor del TLCUEM (2000-2012)

A doce años de la entrada en vigor del TLCUEM son varios los aspectos que son necesarios ser abordados para poder determinar si en verdad este Tratado de libre comercio ha resultado ser benéfico para nuestro país, impulsándolo a conseguir su objetivo de diversificación de mercados obteniendo por este vía el crecimiento económico desde afuera.

Recordando que el principal objetivo del TLCUEM fue la liberalización comercial, gracias al Tratado se ha permitido una gradual liberalización tanto de las barreras no arancelarias como arancelarias, incrementando el dinamismo en el intercambio bilateral.

De acuerdo al estudio realizado por el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) y el trabajo realizado por la publicación de Lazos Comerciales realizado por la Misión de México ante la UE a siete años de la partir de la entrada en vigor del TLCUEM los intercambios comerciales entre nuestro país y la UE presentaron un particular dinamismo reflejado en el aumento del intercambio comercial.

“Como resultado del TLCUEM, el comercio entre la UE y México ha alcanzado su máximo a nivel histórico. Desde 1999, año anterior a la puesta en marcha del TLCUEM, el comercio bilateral creció 132.6 por ciento, alcanzando

42.3 mil millones de dólares en 2006. En comparación, el comercio de la UE con el resto del mundo aumentó solo 93.3 por ciento en el mismo período”⁶¹.

Específicamente en materia de exportaciones mexicanas a la UE, es necesario destacar que de acuerdo a los estudios mencionados con anterioridad, hasta el año 2006 el mercado de la UE se mantenía como el segundo destino de las exportaciones mexicanas, por lo que para 2007 estas superaron los 14 mil millones de dólares, significando un crecimiento de casi el 174% (SICE: 2008).

Lo que significó que las exportaciones mexicanas crecieron a casi el doble en comparación a las exportaciones que realizó con el resto del mundo, ubicándose en 2006 en el lugar número veintiocho en las importaciones de la UE. (Vease cuadro 8)

Por su parte, las importaciones mexicanas de productos de la UE sumaron 34 millones de dólares en 2007, representando un aumento del 157% respecto a 1999 (SICE: 2008).

Cuadro 8
Comercio bilateral México-UE
(Miles de millones de dólares)

Tipo de Operación	1999	2007	2008	Crecimiento % 99-07
Exportaciones mexicanas	5.2	14.1	9.3	174
Importaciones mexicanas	13.2	34.0	18.8	157
Comercio Total	18.5	48.2	28	162
Balanza	-8.2	-19.8	-9.5	147

⁶¹ Lazos Comerciales. “México-Unión Europea: siete años de una fructífera relación comercial”. Consultado en línea http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/junesp2007.pdf

Comercial				
------------------	--	--	--	--

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la OEA. "Principales resultados del TLCUEM en el comercio y la inversión entre México y la UE". P. 1. Cifras al primer semestre con datos de Banxico y Eurostat 2008.

En general, los sectores que mayor dinamismo han presentado dentro del intercambio bilateral por el lado mexicano ha sido el sector de las manufacturas de bienes de consumo, el sector automotriz y el equipo de oficina; lo anterior derivó que hasta 2007 la UE aumentara su presencia en el mercado mexicano en dos puntos porcentuales, al registrar 12% de las compras externas totales mexicanas en 2007, mientras que México tuvo una participación del 1.1 % del mercado europeo (SICE: 2008). (Véase cuadro 9)

Por otro lado es necesario destacar que el petróleo es el principal producto de exportación mexicana a la UE, representando este producto en 2007 cerca del 29% de las ventas mexicanas a la UE, mientras que las exportaciones no petroleras son prácticamente de carácter industrial a excepción de la cerveza.

En este mismo sentido hasta 2007 y prácticamente hasta fechas recientes, Alemania, España, Países Bajos, Reino Unido y Bélgica son los principales destinos de las exportaciones mexicanas no petroleras.

Cuadro 9
Posición de la UE y México en el comercio bilateral

	1999	1999	2007	2007
Tipo de operación	Lugar	Participación %	Lugar	Participación %
Importaciones mexicanas provenientes de la UE	2	9.1	2	12
Importaciones de la UE	30	0.7	25	1.1

originarias de México				
----------------------------------	--	--	--	--

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la OEA. "Principales resultados del TLCUEM en el comercio y la inversión entre México y la UE". P. 4. Con datos de Banxico y Eurostat 2008.

Respecto a la UE, en 2006 esta fue la segunda fuente de importaciones en México, registrando 29 mil millones de dólares, por lo que la UE en ese año participó con un 11.3% en las importaciones mexicanas, comparados con el 9.3% de 1999 (Lazos Comerciales: 2007), previo al tratado.

Las importaciones mexicanas provenientes de la UE hasta 2007 registraron un aumento del 120.1%, a diferencia del 76.1% que se tuvo con el resto del mundo; al respecto cabe mencionar que los sectores que tuvieron mayor participación en este crecimiento fueron el sector químico, sector automotriz y maquinaria no eléctrica.

Cabe destacar que las principales adquisiciones de México en la UE son insumos y maquinaria libre de arancel para producir bienes manufacturados mas no bienes de consumo, sin embargo el TLCUEM de acuerdo a la Misión de México ante la UE ha permitido la reducción de los costos de producción, mejorando la competitividad de todas las empresas establecidas en México. En el caso mexicano los bienes para el consumo presentan precios más bajos como consecuencias de la reducción de las barreras arancelarias.

Más allá de la evolución del intercambio comercial entre México y la UE también es muy importante considerar el factor de la inversión extranjera y el comportamiento que esta ha tenido desde la entrada en vigor del TLCUEM, de acuerdo a los datos ofrecidos por el SICE hasta 2007 la UE representaba la segunda fuente de inversión extranjera en México después de Estados Unidos, desde la entrada en vigor del Tratado la IED acumulada de 1999 a junio de 2008 alcanzó 67.7 mil millones de dólares, representando el 34% (SICE: 2008) del total de la IED captada por nuestro país en ese periodo. Aunado a lo anterior a partir

del año 2000 la IED recibida por México proveniente de la UE ha incrementado de un 26% a un 34%, ganando posición ante Estados Unidos y Japón.

Continuando con lo anterior, los países miembros de la UE que mayor inversión han destinado a México son: España, Países Bajos, Reino Unido y Alemania, países que en su conjunto representan el 89.1% de la inversión percibida de la UE. Francia ha presentado un mayor dinamismo en la inversión mediante sus diferentes empresas, pues ha ampliado su participación en diferentes sectores como equipo de manufactura, alimentos, bebidas, sector financiero, petroquímico y farmacéutico, sin embargo la mayor parte de la IED que recibimos de la UE se concentra en los sectores de la industria manufacturera y de servicios financieros, ambos representan más del 80% (SICE: 2008) de la inversión captada por México de Unión.

La Misión de México ante la UE señala que respecto a la IED, gracias a la liberalización realizada por nuestro país se ha tenido éxito en términos de atracción de IED, pues este sector prácticamente se ha duplicado desde la entrada en vigor del TLCUEM.

En fechas recientes, hasta marzo de 2011, es posible observar que de acuerdo al estudio realizado por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), el TLCUEM se sigue percibiendo como un Tratado exitoso, ya que este sistema advierte que en general el comercio total de México en los últimos diez años prácticamente se ha duplicado. (Véase cuadro 10)

Cuadro 10
Comercio total de México
(Miles de millones de dólares)

Periodo	Monto
2000	340.6
2003	335.3

2006	506
2010	599.6

Fuente: Secretaría de Economía 2011.

En general el aumento de las exportaciones mexicanas aumentaron notablemente concentrándose en el sector manufacturero, sin embargo desafortunadamente las importaciones también han aumentado significativamente en el mismo periodo (Véase cuadro 11 y 12)

Cuadro 11

Exportaciones mexicanas totales (miles de millones de dólares)

Periodo	Monto
2000	166.1
2003	164.8
2006	249.9
2010	298.1

Fuente: Secretaría de Economía, marzo 2011.

Cuadro 12

Importaciones totales mexicanas (Miles de millones de dólares)

Periodo	Monto
2000	174.5
2003	170.5
2006	256.1
2010	301.5

Fuente: Secretaría de Economía, marzo de 2011.

Básicamente a doce años de la entrada en vigor del TLCUEM en 2000, en términos generales muchos estudios oficiales, señalan a través de las cifras de la evolución del intercambio comercial entre las partes señalan que efectivamente a raíz del Tratado México y la UE han incrementado sus flujos comerciales y el monto de la IED.

Dicho intercambio aumentó 123.7% al pasar de 18, 343. 9 millones de dólares en 2000 a 46, 915. 5 mdd en 2010 (SELA: 2011), derivado de que la UE representó un mercado de 14, 243 mdd en 2010, así mismo las exportaciones mexicanas crecieron un 146% colocando la participación de la UE dentro de las ventas nacionales en un aumento de 3.5% a 4.8%, en donde los mercados más importantes fueron el de Alemania, España, Holanda y Reino Unido.

En cuestión de importaciones, nuestro país importó 32, 422 mdd de la UE en 2010, de tal forma que en el periodo de 2000 a 2010 las importaciones originarias de esa región incrementaron 115%, pasando de 8.6% a 10.8% de 2000 a 2010 en el monto de las importaciones totales mexicanas, de lo anterior cabe destacar que la mayoría de las importaciones continúan siendo en su mayoría insumos y bienes intermedios, que posteriormente son incorporados a bienes destinados a la exportación.

En materia de inversión la UE sigue representado el segundo inversionista en México, la IED proveniente de la UE totalizo 93,050 mdd en el período de 2000 a 2010, lo que representó el 38% de la inversión total captada por nuestro país en ese período.

Al respecto, los países que dominan este sector son: España, Holanda, Reino Unido y Alemania; el sector al que es destinado dicha inversión es el manufacturero y el de los sectores de servicios y financieros.

Así mismo de acuerdo a la Delegación de la Unión Europea en México, se señala que por ejemplo el comercio total registrado entre las partes en 2012 fue de 47 mil millones de euros, haciendo que la Unión Europea se posicionara como el segundo socio comercial de nuestro país, mientras que México representa para la

UE el 16 socio comercial, mientras que el flujo de inversión extranjera directa desde el año 2000 es de 106 mil millones de dólares.⁶²

En materia de cooperación, algunos de los resultados que pueden ser mencionados dentro de la relación México-Unión Europea podemos mencionar la suscripción de un convenio de financiación del programa de cooperación de laboratorio de cohesión social II⁶³, celebrado en noviembre de 2013, cuyo objetivo es coadyuvar en la instrumentación de proyectos que mejoren la igualdad de oportunidades en el acceso a la justicia, la seguridad ciudadana y los derechos humanos. Las acciones previstas en el documento suscrito se desarrollaran entre 2014 y 2017, contando con un fondo de 22 millones de euros.

De esta manera, ambas partes demuestran la voluntad política para seguir fortaleciendo los vínculos de cooperación alrededor de áreas fundamentales para el desarrollo como la cohesión social y otros ámbitos, en donde están en marcha otros proyectos bilaterales como ciencia y tecnología, educación, salud y energía.

Además en materia de cooperación en el ámbito de economía sustentable y competitividad se cuenta con el “Programa para la competitividad y la innovación UE-México” para mejorar la competitividad de las PYMES mexicanas mediante tecnologías innovadoras, con el fin de propiciar el acceso al mercado europeo.

En el ámbito de enseñanza y cultura, con el fin de aumentar las relaciones y los intercambios entre la UE y México. Por ejemplo, el “Programa fondo cultural UE-México II”, implementado por el Fondo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA).

⁶² Delegación de la Unión Europea en México. Sección de Comercio. Consultado en línea http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/index_es.htm

⁶³ Comunicados. Secretaria de Relaciones Exteriores. Consultado en Línea <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/comunicados/3432-461>

Pero en el marco de la reforma en curso de los instrumentos de cooperación de la Unión Europea, la Comisión Europea propuso a México, sí como a unos diez países de América Latina de ingreso intermedio, nuevas modalidades de cooperación bilateral, que ya no pasarán por el ICD sino por un nuevo Instrumento de Asociación (IP, por sus siglas en francés) para el período 2014/2020.

En el marco de la cooperación regional (el ICD regional se mantiene para estos países), México participa en los siguientes programas: Erasmus Mundus II (intercambios universitarios y culturales), EUroCLIMA (cambio climático), ALFA (formación universitaria), AL-INVEST (apoyo a las PYMES), @LIS (sociedad de información), URB-AL (coordinación de políticas urbanas), EUROsociAL (cohesión social), EURO SOLAR (energías renovables), COPOLAD (lucha contra la droga) y RALCEA (cooperación técnica en el ámbito del agua).

Como resultado de la información y los datos aquí presentados, es posible concluir que si bien es cierto, el intercambio comercial (exportaciones e importaciones) entre las partes ha crecido considerablemente en comparación a los años previos de la puesta en marcha del Tratado, también es preciso destacar que este intercambio ha sido de alguna manera desigual, es decir, la balanza comercial entre las partes sigue presentando un déficit comercial antes y después del TLCUEM, pues aun importa más de lo que exporta, lo cual demuestra que en gran medida México no ha sabido aprovechar las oportunidades de mercado que la UE en conjunto representa.

Tal es el caso que tanto en el sector de exportación, importación como de IED la relación se concentra en escasos cinco o seis miembros de la Unión, lo cual muestra un bajo aprovechamiento de nuestro país al considerar que la UE cuenta ya con 27 países miembros en la actualidad.

En general desde la entrada en vigor del TLCUEM, México compra de la UE el doble de lo que este bloque adquiere del país, esta situación refleja a su vez que en materia de preferencias arancelarias acordadas en el Tratado los exportadores mexicanos no han aprovechado sus beneficios del mismo modo que los de la Unión.

De tal forma, los resultados del TLCUEM a doce años de su establecimiento, demuestran que en realidad es necesario seguir trabajando en la búsqueda de un aprovechamiento total de las disposiciones negociadas en el mismo, puesto que si bien el TLCUEM muestra los beneficios de la apertura comercial, también muestra que este no ha significado una verdadera oportunidad de diversificación de mercados para nuestro país, situación que se refleja en el hecho de que Estados Unidos continua siendo nuestro principal socio comercial y nuestro principal mercado.

Así mismo, es necesario que los beneficios del TLCUEM se extiendan a todos los sectores económicos del país y las disposiciones establecidas en el Tratado dejen de concentrarse solo en algunos sectores, ya que esto obstaculiza el desarrollo tanto comercial como económico de México.

Es necesario llegar a una verdadera profundización del Tratado en pro de que nuestro país obtenga verdaderamente un beneficio que culmine en la obtención de vías alternas al mercado estadounidense, con lo que se pueda independizar el comercio mexicano, logrando finalmente demostrar que una economía abierta y liberalizada es un buen sustento de política económica de un país que lo lleve al crecimiento y desarrollo económicos.

Capítulo III Importancia para México del mercado asiático a la luz de uno de sus principales actores: la economía japonesa

Tal como se explicó en los capítulos anteriores, durante la década de los ochenta, la política comercial de México sufrió un importante cambio de rumbo, anteriormente bajo el esquema de sustitución de importaciones, México mantuvo una estrategia de economía cerrada o también conocida como proteccionista, basando su crecimiento en el mercado interno, sin embargo, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones obligo a promover su industria exportadora, tomando acciones como ingresar al GATT en 1986.

Bajo el esquema de este nuevo modelo basado básicamente en el desarrollo y promoción del sector externo, son de suma importancia los diferentes acuerdos comerciales que México ha suscrito; de tal manera es importante mencionar que precisamente el primer Acuerdo de Libre Comercio que México suscribe, se firma con Chile en 1992, con el cual ambos países acordaron liberalizar el comercio de todos sus productos hacia 1998, evitando generar barreras no arancelarias, prácticas discriminatorias y de comercio desleal.

Al igual que en el caso de Chile, México ha firmado Tratados de Libre Comercio con diversos países de América Latina, tales como: el Grupo de los Tres conformado por México, Venezuela y Colombia formado en 1990, el cual cinco años después derivaría en un Tratado de Libre Comercio; por otro lado en 1995 México concretó Tratados de este mismo tipo con países como Costa Rica y Bolivia y en 1998 con Nicaragua, así mismo durante estos mismos años México amplio sus redes comerciales por ejemplo con Estados Unidos y Canadá con quienes se creó el TLCAN en 1994 ya antes mencionado, mientras que fuera del continente nuestro país promovió iniciativas comerciales en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico y firmó Tratados de Libre Comercio con Israel y la Unión Europea, este último abordado en el capítulo anterior.

Respecto a lo anterior cabe resaltar que a pesar de esta extensa red de tratados comerciales, sin duda alguna, tal como se había mencionado el TLCAN (NAFTA en inglés) es el más importante, debido a que le dio acceso a México a dos de los mercados más grandes e importantes del mundo (Estados Unidos de Norteamérica y Canadá), el TLCAN comprende un entramado esquema de reducción y eliminación de aranceles, barreras no arancelarias, liberalización de regímenes de inversión, solución de controversias, protección a la propiedad intelectual, entre otros aspectos.

De tal forma el conjunto de iniciativas comerciales realizadas por México, son muestra de forma general de su estrategia de crecimiento orientada hacia el sector exportador, misma que ha dado resultados más o menos favorables, en donde la década de los noventa fue un periodo de gran auge en cuanto a las exportaciones mexicanas, las cuales crecieron en un promedio anual de 14.8%, rebasando el promedio de las exportaciones de otros países latinoamericanos. A pesar de lo anterior, la gran mayoría de las exportaciones nacionales tienen como destino el mercado estadounidense (poco menos del 90% del total), siguiendo en importancia la Unión Europea, Asia-Pacífico y Centroamérica.

Precisamente uno de los beneficios de esta estrategia es que la amplia red de Tratados de Libre Comercio firmados por México, lo convierten en un socio comercial con un potencial extraordinario de crecimiento y diversificación de comercio, ya que en los últimos años nuestro país ha dejado de depender de sobremanera de sus exportaciones petroleras pasando a exportar básicamente productos manufacturados.

Al respecto la Dra. Mireya Solís⁶⁴, comenta lo siguiente:

⁶⁴ La Dra. Mireya Solís posee un Doctorado en Ciencias Políticas por parte de la Universidad de Harvard, ha escrito sobre temas económicos como las implicaciones de los TLC'S en Asia y ha colaborado con el Colegio de México.

“(…) las iniciativas de México sobre los TLCs y los resultados obtenidos en el incremento de flujos comerciales, confirma que México está emergiendo como un importante centro mundial de comercio. Ya se ha asegurado el acceso preferencial para los productos mexicanos en Norteamérica y gran parte de Latinoamérica (...). Por lo tanto, México debería de ser un socio comercial muy atractivo (...) no sólo por el tamaño de su mercado nacional, sino también debido a que esta amplia red de TLCs ubica a México como una plataforma de exportación clave para el comercio mundial”⁶⁵.

Derivado de lo anterior cabe hacer hincapié en que no solo México ha visto en los Tratados de Libre Comercio una oportunidad de crecimiento y desarrollo económicos, o bien como diversificación de su comercio y relaciones exteriores, de forma general alrededor del mundo se ha generado un gran interés por la conclusión de tratados de libre comercio, lo cual muestra una tendencia global hacia la integración regional y bilateral, convirtiéndose estos en un complemento de los ya utilizados mecanismos multilaterales.

En el caso específico a tratar en el presente capítulo, la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, representó una oportunidad de diversificación de sus exportaciones, lo cual se vislumbró, le permitiría reducir su enorme dependencia del mercado norteamericano.

En el caso de las relaciones bilaterales México-Japón, es conveniente empezar mencionando que “Japón ha sido el país de Asia-Pacífico con el cual México ha mantenido relaciones de comercio y amistad más estrechas. Éstas iniciaron oficialmente en 1888 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, primero en condiciones de igualdad para Japón con un país occidental”.⁶⁶

⁶⁵ Mireya Solís. “México-Japón: las oportunidades del libre comercio”, Colegio de México, estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SECOFI). P. 7.

⁶⁶ Melba Falck. “Las relaciones económicas bilaterales México-Japón”. Estudio elaborado para el Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara. P. 1.

Aunado al Tratado antes mencionado se podría considerar que el antecedente moderno al Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, se remonta al Convenio de Cooperación Técnica de 1986, si bien, las relaciones (no religiosas) entre México y Japón se remontan a 1620, cuando el fraile Bartolomé de Burguillos desembarco en la Nueva España con cerca de 100 comerciantes, lo cierto es que es hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación México y Japón⁶⁷ inician una relación formal de forma diplomática, mismas que fueron interrumpidas cuando el 30 de mayo de 1942, México le declara la guerra a las potencias del eje (Japón incluido), sin embargo las relaciones entre ambos países serian retomadas hacia 1952, cuando, a cargo de Octavio Paz, se renueva la misión diplomática de México en dicho país.

Junto con estos primeros acercamientos en materia de acuerdos, también desde 1897 se han registrado migraciones de japoneses al país, lo que ha conducido a un estrechamiento en las relaciones de amistad entre ambos actores, de hecho de este importante acercamiento es muestra la creación de un convenio cultural firmado entre ambos países en la época de posguerra, lo cual ha coadyuvado en fechas actuales a la celebración periódica de foros culturales México-Japón.

Posterior a la reanudación de las relaciones bilaterales entre ambos países en la década de los años cincuenta, se retoman y se van fortaleciendo las relaciones comerciales y financieras entre el gobierno mexicano y el japonés; en este periodo los intercambios comerciales se basaron básicamente en las exportaciones mexicanas de materias primas a Japón, dentro de las cuales el producto más exitoso fue el algodón.

⁶⁷La culminación de las negociaciones entre los ministros de Japón y México se dio con la firma (en Washington) el 30 de noviembre de 1888 del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón.

Ahora bien, hacia el inicio de la década de los sesenta, las relaciones comerciales entre ambos países eran favorables a México en una relación de 10 a 1, pero para el final de la década, el intercambio comercial se había equilibrado, en 1969 México exportó a Japón mercancías con valor de 1, 536 millones de pesos, importando mercancías con un valor de 1, 178 millones, para 1970 exportó a Japón mercancías con valor de 1, 178 millones de pesos, importando mercancías con un valor de 1, 075 millones, siendo los principales productos exportados: el algodón, sal, zinc, cobre, mercurio, sorgo, garbanzo, ópalo tallado; mientras que los principales productos importados eran: acero inoxidable, automóviles, autopartes y refacciones automotrices, aparatos de radio, televisiones y sus refacciones, juguetes y maquinaria⁶⁸.

Básicamente durante la década de los sesenta y setenta los intercambios comerciales entre ambos actores no sufrió grandes modificaciones, considerando que México continuo exportando productos primarios mientras que importaba de Japón productos manufacturados, mismos que pasaron de ser manufacturas ligeras como textiles a productos manufacturados más sofisticados como químicos y maquinaria.

Es precisamente en 1968 cuando ambos países firmaron un Tratado de Comercio y Navegación, con el fin de promover su intercambio económico y aumentar el volumen de intercambio bilateral en los años posteriores. Dicho acuerdo y los intercambios comerciales bilaterales también se vieron beneficiados durante la década de los sesenta por la llegada y establecimiento de compañías multilaterales japonés a nuestro país, como por ejemplo Nissan Mexicana que entro en México en 1966.

Las décadas de los años setenta y parte de los ochenta en cuanto a relación comercial se refiere fue fuertemente influenciada por el hecho de que México se convirtió en un importante productor de petróleo, gracias a lo cual las

⁶⁸ Antonio Gazol Sánchez. "Bloques económicos". Facultad de Economía, 1ª, 2008. Pp. 488-489.

relaciones bilaterales entre ambos países se caracterizaron por tener intercambios comerciales favorables con base en el petróleo; de hecho, precisamente gracias a este auge petrolero en México durante dichos años la inversión japonesa en el país tuvo un marcado incremento, posicionando a Japón en esta década como el tercer inversionista extranjero más destacado en el país.

Durante estos años fue posible observar lo siguiente: “Japón ha sido una constante en los deseos de diversificación de las relaciones exteriores de México. La administración de Luis Echeverría y José López Portillo en la década de los setenta lo ubican no como un simple proveedor de capitales y tecnología alternativo a los Estados Unidos, sino como una de las potencias económicas emergentes más importantes que podrían coadyuvar al desarrollo nacional”⁶⁹.

Aunado a la idea anterior en 1976 las relaciones entre ambos países también se estrecharon a raíz del establecimiento de un acuerdo sobre aranceles por medio del cual ambos actores acordaron otorgarse mutuamente el trato de nación más favorecida.

“En los años setenta México y Japón buscaron diversificar sus relaciones económicas con el exterior. En México había que disminuir la dependencia tecnológica y financiera frente a Estados Unidos y en la nación nipona hacer frente al Medio Oriente y su poder petrolero....Japón emprendió una política de ‘amistad con todos los países’, en la cual se consideraba a México como una excelente opción para la diversificación”⁷⁰.

El petróleo mexicano despertó un gran interés en el país nipón, el cual se mostró incluso en la intención del gobierno japonés por firmar con nuestro país un contrato petrolero, con lo que Japón ofreció otorgar préstamos preferenciales al

⁶⁹ Sastré Cajica. “Acuerdo de Asociación Económica como Resultado de las Tendencias Internacionales y la Complementación Económica entre México y Japón”. Tesis de Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia. Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas, Puebla. Mayo 2004. P.3.

⁷⁰ *Ibíd.* P. 6.

país para desarrollar proyectos clave de infraestructura, vislumbrándose a su vez un gran interés por parte del gobierno japonés para establecer alianzas estratégicas con el gobierno mexicano.

Desafortunadamente la crisis de 1982 en México cambio drásticamente el panorama en las relaciones bilaterales. En este año nuestro país atravesó por una fuerte crisis económica a consecuencia de la deuda externa del gobierno y precisamente Japón fue uno de los países industrializados que junto a Estados Unidos participaron en el llamado rescate de países en desarrollo como el caso de México. La participación de Japón en el rescate de países como el nuestro se dio en gran medida debido a que a raíz de la bonanza petrolera de México los bancos privados japoneses prestaron extensamente al país por lo que era importante para Japón la recuperación del país y por ende las relaciones económicas entre ambos se vieron fuertemente debilitadas en estos años.

Sin embargo pese a lo desfavorable de la crisis, paradójicamente es estos años se revirtió la balanza comercial bilateral México-Japón mostrando un superávit gracias a que las importaciones mexicanas de Japón cayeron significativamente a consecuencia de la recesión y escasez de divisas.

Por su parte los inversionistas japonés motivados por la crisis de México cambiaron su estrategia de inversión, dejando de lado el mercado doméstico orientándose entonces en la colocación de sus productos en Estados Unidos.

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta el gobierno japonés tuvo una participación dinámica en los programas de apoyo e incremento sus créditos en el gobierno mexicano motivado por el sector exportador mexicano, durante estos años (1982-1990) el gobierno mexicano importó de Japón bienes con mayor valor agregado con el fin de impulsar el desarrollo de la industria nacional.

Ante tal escenario ya dentro del sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari se buscó promover la creación de una comisión que permitiera el fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos gobiernos, ya que para el gobierno nipón fue de gran interés la creación del TLCAN en 1994, así durante la década de los noventa la relación comercial bilateral entre ambos se caracterizó por el continuo incremento de las compras mexicanas a Japón con el consecutivo aumento del déficit comercial para México en relación a Japón, mientras que México siguió exportando a Japón petróleo y otros productos primarios como vegetales, pescado, algodón, café, carnes, entre otros.

Finalmente, el conjunto de antecedentes y la evolución de la relación comercial entre México y Japón muestran como en diversas ocasiones los jefes de estado de ambos países han realizado visitas entre ambos, con la finalidad de estrechar relaciones comerciales, culturales, de intercambio académico y de cooperación técnica y facilitación del comercio e inversiones.

Así, el interés de fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre ambos países se vería acentuado a partir de la década de los noventa, dejando claro que Japón representaba para México una indispensable oportunidad para su desarrollo económico mediante la diversificación comercial, mientras que nuestro país se vislumbraba para Japón como un importante socio estratégico a raíz de la amplia red de Tratados de Libre Comercio que México tiene con más de treinta países, posicionando a nuestro país como un importante promotor del libre comercio mediante la oportunidad de brindarle a Japón el acceso a los mercados con que México ya tenía acuerdos.

De tal forma, a continuación es necesario estudiar con detenimiento la evolución de la relación comercial diez años previos (1995-2004) a la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón para entender las características del mismo intercambio comercial que coadyuvaron a la firma de este importante acuerdo.

3.1.- Estructura y evolución del intercambio comercial entre México y Japón antes del Acuerdo de Asociación Económica (1995-2004)

La evolución histórica de las relaciones comerciales entre México y Japón a más de un siglo de su establecimiento formal, nos permite observar que ha sido una relación determinada por el interés mutuo de ambas naciones, sin embargo, si bien, Japón había sido un importante socio comercial de México desde hacía varias décadas, la firma del TLCAN (NAFTA en inglés), opaco la importancia de Japón como socio comercial y potencial mercado de exportación de México.

Ahora bien, dentro del análisis de la estructura y evolución del intercambio comercial entre ambos países preliminar a la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, es necesario indicar que anteriormente, la política comercial de Japón se había mantenido en una lógica de negociación dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sin embargo, el número creciente de miembros y los temas que podrían ser abordados en las rondas de negociaciones obligaron a Japón a ampliar los instrumentos para promover y fortalecer las relaciones internacionales con regiones y países considerados como estratégicos, donde así mismo la política exterior de Japón paso de una estrategia multilateral a un bilateralismo.

Al inicio de la década de los noventa las relaciones comerciales bilaterales entre México y Japón sufrieron una fuerte contracción debido a la disminución de las exportaciones mexicanas a Japón, lo que provoco inmediatamente el aumento del déficit comercial para nuestro país, mientras que las importaciones provenientes de Japón registraron un importante crecimiento.

Por ejemplo: “[...] las exportaciones mexicanas a Japón cayeron de \$1.4 miles de millones de dólares en 1990 a \$686.4 millones de dólares [...] En 1990 México importo de Japón \$1.3 miles de millones de dólares en mercancías. En

1993 el valor de las importaciones se había incrementado a \$3.9 miles de millones de dólares y a \$5.1 miles de millones de dólares en 1999”⁷¹.

Lo anterior “[...] ha sido la característica de su comercio bilateral en la década de 1990. México no ha mejorado: ha mantenido un déficit en ascenso con el país nipón, resultado de un estancamiento de las exportaciones mexicanas sostenidas alrededor de los 1, 500 millones de dólares desde 1986, mientras las importaciones procedentes de Japón prácticamente se han quintuplicado en el mismo periodo”⁷².

Para 1994, año de la entrada en vigor del TLCAN, las relaciones entre Japón y México se fueron reforzando paulatinamente, pues para Japón este tratado firmado por México representaba también una importante oportunidad para el país nipón en caso de estrechar sus relaciones con México en materia comercial, pues esto le permitiría como se mencionó anteriormente, tener acceso a uno de los mercados más significativos alrededor del mundo como lo es Estados Unidos utilizando a México como plataforma.

A consecuencia de lo anterior el comercio entre México y Japón después de su debilitamiento registrado entre 1990 a 1993, comenzó a recuperarse a partir de 1994 a 1997, comercio que volvió a descender a partir de 1998 a conciencia de los desequilibrios económicos externos, sin embargo la recuperación del intercambio comercial en los años mencionados se dio gracias a las importaciones mexicanas realizadas, generando desde entonces el ya mencionado aumento del déficit comercial para nuestro país, mientras que para Japón se sigue desarrollando un gran superávit. (Ver cuadro 13)

⁷¹ Mireya Solís. Op. Cit. P. 16.

⁷² Melba Falck. Op. Cit. P.1.

Cuadro 13

Comercio de México con Japón (millones de dólares)

Año	Comercio Total	Importaciones	Exportaciones	Balanza Comercial
1993	4,615.2	3,928.7	686.4	-3,242.3
1994	5,777	4,780	997	-3,782.9
1995	4,931.4	3,952.1	979.3	-2,972.8
1996	5,525.5	4,132.1	1,393.4	-2,738.7
1997	5,490	4,333.6	1,156.3	-3,177.3
1998	5,388.3	4,537	851.3	-3,685.8
1999	5,859.2	5,083.1	776.1	-4,307
2000	7,396.2	6,465.7	930.5	-5,535.1
2001	8,706.3	8,085.7	620.6	-7,465.1
2002	9,819.8	9,348.6	465.1	-8,883.4
Enero-Junio-03	3,938.9	3,629	309.8	-3,319.2

Fuente: Secretaría de Economía

www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9bc_e.html

Derivado de lo anterior, desde la década de los noventa, por parte de gobierno se vio la necesidad de buscar la reorientación de la relación comercial con Japón, buscando como principal objetivo el incrementar las exportaciones mexicanas al país nipón, con el fin de crear un balance comercial entre ambos.

El déficit característico en la relación también tiene que ver con la gran apertura que nuestro país ha tenido desde la modificación de su modelo económico, dentro del cual la economía mexicana abrió unilateralmente sus mercados a través de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio junto a una mayor facilitación a la inversión extranjera, a lo cual se le ha sumado la característica del alto contenido de importación que presentan en sí mismo los productos de exportación del país.

“Por el lado de las exportaciones, el déficit comercial se explica, en parte, porque en los años ochenta, el petróleo constituía el principal producto de exportación mexicano al archipiélago japonés. Sin embargo, a principios de los años noventa, al concluir el convenio de venta de petróleo, las exportaciones del combustible descendieron y no fueron compensadas por un aumento de las exportaciones manufactureras hacia Japón”.⁷³

Así mismo, “Durante la década de los 90 hubo cambios importantes en la composición del comercio bilateral. (...) se dio una caída dramática en el valor de exportaciones de petróleo y combustible a Japón, de \$1.1 miles de millones de dólares en 1990 a \$252.8 millones de dólares en 1999. Al inicio de la década, México seguía siendo monoexportador a Japón, ya que el petróleo representaba el 80.2% del total de las exportaciones al país asiático. Sin embargo, a través de la década, la participación del petróleo en el total de exportaciones a Japón se redujo al 65% en 1992, 44.7% en 1994, 43.2% en 1996, y 15.3% en 1998”⁷⁴.

Cuadro 14
México y Japón: composición de las importaciones y exportaciones por
categoría de productos, 1995-2006
(Participación % del total)

	Imp.	Imp.	Imp.	Imp.	Exp.	Exp.	Exp.	Exp.
	1995	2000	2004	2006	1995	2000	2004	2006
México								
Valor en millones de dólares	72 453	174 412	196 809	256 086	76 541	166 192	187 980	249 961
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos	6.3	5.5	7.2	6.6	16.4	12.6	15.2	17.6

⁷³ Melba Falk. Op. Cit. P.2.

⁷⁴ Mireya Solís. Op. Cit. P. 16.

primarios								
Manufacturas basadas en recursos naturales	12.9	11.4	13.2	15.4	8.3	5.9	6.7	8.0
Manufacturas de baja tecnología	18.7	17.7	16.0	14.8	14.1	15.3	14	11.3
Manufacturas de media tecnología	34.6	37.4	37.2	36.9	39.9	37.7	37.1	36.6
Manufacturas de alta tecnología	19.7	24.4	24.6	24.3	20.6	28.2	26.5	25.4
Otros	7.9	3.6	1.7	2.0	0.7	0.3	0.4	1.1
Japón								
Valor en millones de dólares	336 094	379 663	455 254	579 064	442 937	479 248	565 761	646 725
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos primarios	31	30.8	30.9	35.8	0.3	0.3	0.4	
Manufacturas basadas en recursos naturales	20	16.6	16.4	15.9	7.2	6.9	7.7	8.9
Manufacturas de baja tecnología	15	13.8	13.6	12.5	8.1	7.1	7.3	7.5
Manufacturas de media	14.7	14.5	16.7	15.7	50.9	50.6	54.3	55

tecnología								
Manufacturas de alta tecnología	16.8	22.3	20.2	18.1	31.3	31.2	25.7	22.8
Otros	2.6	2	2.1	1.9	2.3	3.9	4.6	5.4

Fuente: Melba Falck Reyes. Las Relaciones Económicas entre México Y Japón a 120 años del primer acuerdo. En: Revista Mexicana de Política Exterior. Marzo – junio de 2009. P. 42, con datos de CEPAL, International Commerce and Integration Division (<http://www.cepal.org/comercio/>)

Las exportaciones de México hacia Japón se han concentrado en tres grupos de productos: alimentos (20%), materias primas (20%) y productos manufacturados (60%), sin embargo dentro de los productos de exportación mexicanas destacaron durante la década de los noventa los siguientes:

- Petróleo
- Vegetales
- Pescado
- Café
- Carnes, dentro de las cuales la carne de cerdo fue ganando terreno paulatinamente
- Sal
- Aceite y combustibles
- Hierro y acero
- Productos químicos
- Algodón

Para finales de la década de los noventa, las exportaciones mexicanas comenzaron a incluir productos de consumo final y de componentes como maquinaria y equipo electrónico, productos mismos que manifestaron un importante incremento gracias principalmente a la actividad comercial de las

compañías trasnacionales japonesas que precisamente en esa década comenzaron a establecerse en México.

En los años inmediatos a la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, es decir los años 2000 a 2003, México exportó a Japón principalmente carne de porcino, unidades de máquinas automáticas para procesamiento de datos, partes de asientos de cuero, petróleo crudo, partes y accesorios de tractores, aguacate, lingotes de plata, atún aleta azul fresco o refrigerado, partes y accesorios de máquinas automáticas, entre otros⁷⁵.

En el caso de Japón, las exportaciones a México se concentran en bienes intermedios y alto valor agregado, los cuales incluyen maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte. Es decir en la manufactura de automóviles y sus componentes, productos eléctricos (como productos de exportación para el mercado estadounidense).

Específicamente los productos importados por parte de México provenientes de Japón durante los años mencionados, son los siguientes:

- Maquinaria eléctrica/electrónica y maquinaria en general
- Equipo de transporte
- Herramientas
- Productos de metal, hierro y acero
- Instrumentos de precisión
- Equipo fotográfico
- Plásticos
- Productos químicos orgánicos
- Hule y vidrio

⁷⁵ Datos tomados de la Secretaría de Economía de México. Principales 20 productos mexicanos de exportación a Japón en 2003 en [www.economia-scn.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=21&p=1&1=1\[comer_2003_mex_Japón\[1\].pdf\]](http://www.economia-scn.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=21&p=1&1=1[comer_2003_mex_Japón[1].pdf)

Ya para el año de 2003 antes de firma del Acuerdo los principales productos importados por México provenientes de Japón fueron los siguientes: máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación, acumuladores eléctricos incluyendo sus partes, circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, impresoras láser, circuitos integrados híbridos, vehículos, aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, manufacturas de acero, manufacturas de plástico.

En materia de Inversión Extranjera directa en México, cabe destacar que los niveles de inversión japonesa fueron sumamente fluctuantes durante la década de los años noventa, sin embargo es importante señalar que a partir de 1994 posterior a la concertación del TLCAN por parte de México, en general los flujos de inversión extranjera directa incrementaron significativamente para nuestro país.

A partir de entonces Japón se convirtió en esas fechas en el tercer país que más invierte en México, en el periodo de 1994 al 2000 la IED acumulada ascendió a 67.9 mil millones de dólares, cuyo promedio anual ha sido de diez mil millones de dólares anuales, de tal cifra cabe resalta que esta solo representó el 4.4 % del total de la IED que ingreso al país durante ese año.

En 2004 la inversión registrada fue de 3, 582 millones de dólares, representando el 2.1% del total de la IED en México, cifra que puede ser subestimada, debido a que la mayor parte de las inversiones japonesas en México se dan a través de subsidiarias estadounidenses y canadienses. Dicha inversión se concentra particularmente en el sector manufacturero, siendo la producción automovilística la más importante para las inversiones japonesas. (Ver cuadro 15)

De manera más específica, “[...] a partir de 1994, la IED japonesa acumulada en México ha aumentado 5.5 veces, al pasar de 630 millones de

dólares en 1994 a tres mil 400 millones en 2003. La inversión japonesa acumulada a partir de 1994 asciende a tres mil 493 millones de dólares y equivale a 2.5% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y junio de 2004. Asimismo, hacia junio de 2004 se contaba con el registro de 305 sociedades con participación japonesa en el capital social, esto es 1.0% del total de sociedades con IED registrada en México. De esta forma Japón es el quinto inversionista extranjero en el país con equivalente a 3.0% de la IED total acumulada en el periodo 1994-2002, después de EU (66.6%), Holanda (8.9%), España (4.2%) y Canadá (3.4%)⁷⁶.

Cuadro 15

Inversión de Japón en México (millones de dólares)

	Anual 1/	IED Total	Participación %
1994	631	10.640	5,9
1995	155,8	8.326,3	1,9
1996	143	7.712,1	1,9
1997	353	12.142	2,9
1998	100	8.205,2	1,2
1999	1.238,5	13.055	9,5
2000	424,9	16.075,3	2,6
2001	172	26.204	0,7
2002	103	11.401	0,9
2003 3/	52,9	44.157	1,3

Fuente: Sastré Cajica. Op. Cit. P.13. Secretaria de Economía de México 3/ al 30 de junio de 2003 www.economia.gob.mx/pies/p/p1242/JAPJUN03.xls

En este mismo aspecto, es decir dentro de la materia de inversión, es preciso señalar que la IED japonesa en nuestro país en la década de los noventa se llevaba a cabo a través de 414 empresas, de las cuales aproximadamente la mitad ha invertido en el sector manufacturero, en específico en el sector

⁷⁶ Yasuhiro Tokoro. "México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica". En Economía UNAM, Vol. 3, Núm. 7. P. 50.

automotriz, autopartes, eléctrico, electrónico, en maquinaria e industria farmacéutica, por su parte el 26% de ellas invierte en el sector comercio y el 17% en el sector de servicios financieros y otros.

Dentro de la industria automotriz, destaca la expansión de las armadoras japonesas, donde la inversión japonesa, a partir de la década de los 90, se ha concentrado principalmente en la manufactura de autopartes, sin embargo una gran parte de las industrias de autopartes han funcionado fuera de los programas de industrias maquiladoras, lo anterior debido a que generalmente funcionan como proveedores de armadoras más grandes, funcionando principalmente en centros maquiladores de la frontera norte, con lo anterior queda claro el interés exportador de la industria automotriz de capital nipón, asentada en México, por consolidarse como exportador hacia el mercado norteamericano, latinoamericano y japonés⁷⁷.

Así como la industria automotriz, la industria eléctrica/electrónica ha tenido un papel fundamental en la estrategia de inversión japonesa en México, y al igual que la industria automotriz, la primera se encuentra fuertemente orientada al sector exportador, y aunque una gran parte de las empresas del sector operan como manufacturas, en los últimos años la inversión japonesa se ha concentrado en la fabricación de productos electrónicos de consumo final, y una mínima parte se ha dedicado a la fabricación de equipo de cómputo y maquinaria eléctrica de tipo industrial. Así, las inversiones niponas han optado beneficiarse de menores costos laborales y ventajas arancelarias para la producción de sectores tecnológicamente maduros.

Cuadro 16

Distribución sectorial de la Inversión Japonesa en México (miles de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003/1	Particip . %
Agropecuario	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

⁷⁷ Mireya Solís. Op. Cit. P.22.

Minería y extracción	0,0	0,0	2.209,2	0,0	0,0	0,1
Ind. Manufacturera	1.231.859,1	401.954,8	185.904,3	19.559,9	21.448,2	93,4
Electricidad y agua	1.049	900,9	0,0	0,0	0,0	0,1
Construcción	-3.130,5	-338	-0,3	69.754,5	19,4	3,3
Comercio	8.912,5	21.903,5	19.920,6	14.300,1	8.161,4	3,7
Transp. Y Comunicación	-3.980	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,2
Servicios financieros	10,7	1.008,4	316,5	-561,7	594,4	0,1
Otros servicios	3.815,1	-651,2	-36.362,4	-32,9	22.750,3	-0,5
Total	1.238.536	424.778,3	171.987,9	103.020	52.973,8	100

Fuente: Sastré Cajica. Op. Cit. P.15. Secretaría de Economía /1 Enero-Junio del 2003 www.economia.gob.mx/pies/p/p1242/JAPJUN03.xls

Hasta este punto es necesario mencionar que la mayor parte de las empresas japonesas se ubican en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México, Nuevo León y Jalisco, ubicación misma que se debe en gran medida al desarrollo industrial y económico tanto de los Estados como de las Ciudades mencionadas, algunas de las cuales son ciudades ubicadas en el norte del país dedicadas precisamente a la industria manufacturera.

Geográficamente el destino de la inversión japonesa se concentra principalmente en el Distrito Federal, Baja California, Nuevo León, Chihuahua, Morelos, Veracruz, Coahuila, Aguascalientes, San Luis Potosí, Jalisco, Querétaro, entre otros.

Los estados en donde se concentra la inversión japonesa permiten observar que precisamente dicha inversión se dirige hacia las principales ciudades industriales de México, sobre todo a las entidades de la frontera norte, donde coinciden con los lugares en donde predomina la industria maquiladora.

Finalmente es necesario destacar que tanto en materia de la evolución y estructura del comercio bilateral entre México y Japón así como en lo concerniente a la inversión japonesa en nuestro país, las cifras pueden estar subestimadas si se toma a consideración los intercambios y la inversión realizada a través de las empresas japonesas establecidas en Estados Unidos; por lo cual si se consideraran tales montos en materia de inversión, la IED japonesa podría alcanzar hasta el 20% de total de la IED en México.

Derivado de todo lo mencionado con anterioridad y basados en las estadísticas y números presentados, es posible destacar que si bien México y Japón se ven como socios estratégicos mutuamente y como importantes nichos de comercio, en realidad los intercambios comerciales anteriores a la firma del Acuerdo que a continuación se analizara se caracterizaron por un bajo dinamismo, lo cual resaltó la importancia de crear un instrumento legal que impulsara las relaciones comerciales entre ambas partes, resultando entonces en beneficios económicos que a ambos países parecía tan indispensable en esos años.

3.2.- Elementos que influyen para la firma de un Acuerdo de Asociación Económica

Después de realizar un breve análisis y recuento de las relaciones comerciales y económicas entre México y Japón anteriores al establecimiento del Acuerdo de Asociación Económica entre tales países, es preciso destacar los elementos que hicieron factible el establecimiento de tal Acuerdo, elementos mismos que fueron sumamente claves para que finalmente este acuerdo fuera concretado en 2005.

Al hablar de elementos que influyen para la firma y búsqueda de una Acuerdo de Asociación Económica o Tratado de Libre Comercio entre dos actores, se podrían mencionar bastantes factores que empujan a tomar estas iniciativas, en el caso de México y Japón son muchos los factores que impulsaron la búsqueda del Acuerdo aquí estudiado.

En primer lugar, tal como se explicó a lo largo de los apartados anteriores la relación comercial entre ambos países no es del todo reciente, pues desde hace varios años existen intercambios comerciales entre ellos, que si bien no han sido del todo significativos para sus economías, si han sido determinantes para el estrechamiento de sus relaciones y de un amplio crecimiento en el interés mutuo por establecer una base legal y sólida que sea la guía de su relación bilateral en todos los ámbitos.

Por una parte para Japón, el periodo de la posguerra le permitió consolidarse como el tercer exportador (solo detrás de Estados Unidos y Alemania), lo cual lo convertiría en la segunda economía del mundo hasta ser desplazado por China en fechas recientes.

En los años 2002-2004, cuando se inició la búsqueda de este tipo de Acuerdo con Japón, este país representaba el primer socio comercial en Asia-

Pacífico para nuestro país, siendo además tal como se mencionó anteriormente el tercer inversionista más importante en México, aunado a que en esos años Japón aun ostentaba el segundo lugar como economía a nivel mundial solo detrás de Estados Unidos.

Japón representa un mercado potencial de aproximadamente 128 millones de habitantes, mismos que gozan de un ingreso per cápita de 35 mil dólares⁷⁸, convirtiendo entonces a Japón en un mercado sumamente estratégico y amplio para nuestro país.

Sin embargo, dada la situación que atravesó Japón a inicios de la década de los noventa (declive de la economía japonesa), un factor muy importante para el acercamiento en términos comerciales y económicos entre México y Japón, es el viraje que atravesó la política exterior del país asiático a partir del año de 1999, en donde dicho país comenzó a proponer tratados de libre comercio bilaterales con el fin de recuperar la posición de liderazgo que desde la posguerra había mantenido a nivel mundial junto con su interés de considerar los acuerdos bilaterales como una forma de estimular la integración regional; de esta manera Singapur fue el primer país con el Japón suscribió un acuerdo bilateral en 2002.

Es decir, a finales del siglo XX fue posible observar a nivel regional (Asia-Pacífico), una reconfiguración de las esferas de influencia, la cual se llevó a cabo a través del establecimiento de acuerdos de libre comercio o mediante abiertos procesos de integración económica.

Además de lo anterior, las relaciones económicas y comerciales entre México y Estados Unidos, resultaron ser un elemento clave para que Japón buscara el establecimiento de un Acuerdo con nuestro país, ya que a raíz del

⁷⁸ Datos de la Embajada de Japón en México. Información General. Consultado en línea <http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/japon/info-general.htm>

establecimiento del TLCAN en 1994, las relaciones entre México y sus dos socios (EE.UU. y Canadá) se intensificaron aún más.

Al respecto del TLCAN, se considera que este Tratado tuvo un efecto de desviación del comercio; muestra de ello es que a partir de la entrada en vigor de dicho Tratado las exportaciones de México a EE.UU. pasaron de 68 a un 88% dentro del periodo de 1994 a 2001, mientras que la participación de las exportaciones japonesas en las importaciones mexicanas pasaron de 6.1 a 4.8% en el mismo periodo.

“El TLCAN absorbía toda la atención de México, por el lado de las importaciones, también la falta de una estrategia industrial de largo plazo con énfasis en el desarrollo de la proveeduría mexicana en el sector de PYMES, determinó la fuerte dependencia de insumos importados por parte del sector maquilador en general y japonés en particular. Fue hasta inicios de la década del año 2000, cuando tanto Japón como México perdían competitividad en los mercados globales, que ambos se interesaron en dar un impulso a la relación promoviendo la firma del AAE”⁷⁹.

Por ende, durante esos años, es importante reconocer que en si la importancia de México como socio de Japón era y es aún muy limitada, reflejado estadísticamente a partir de que en ese periodo las exportaciones de Japón hacia México solo representaba el 1.1% del total de sus exportaciones, posicionándolo como nuestro socio veinteavo, mientras que México se situaba en el lugar número 36 al representar apenas el 0.5% del total de sus importaciones.

Ahora bien, así como el cambio en su política exterior de Japón se convirtió en un factor positivo para el advenimiento de un Acuerdo Comercial con este país, también el cambio de modelo económico por parte de nuestro país a partir de

⁷⁹ Melba Falk. Op. Cit. P. 48.

1982 fue importante para la creación del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón.

A manera de resumen, dado que el cambio de modelo económico de nuestro país ya se describió en los capítulos anteriores, solo es preciso destacar que al dejar atrás el modelo de sustitución de importaciones en 1982 se abre paso a un modelo sustentado básicamente en el desarrollo y promoción del sector externo mexicano, para lo cual se dio una fuerte importancia a la liberalización de la economía tanto en términos de comercio como en inversión extranjera directa.

Dicha liberalización, se basó desde entonces en la disminución y eliminación de aranceles y barreras al comercio, con lo cual también se puso en marcha la búsqueda de múltiples tratados de libre comercio y acuerdos comerciales y económicos con países de todo el orbe, buscando la liberalización recíproca de los mercados que impulsaran el crecimiento de la economía mexicana en base a su sector exportador.

Un elemento muy importante para el acercamiento entre México y Japón es el hecho de que a lo largo de la historia de la amistad existente entre ambos países, de manera constante se ha señalado el hecho de que Japón y México son llamadas economías complementarias, idea tal que se basa en que por un lado Japón cuenta con abundancia relativa de capital mientras que México cuenta a su vez con abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales.

De hecho a esta idea de complementariedad se debe sumar el hecho de que en materia de intercambio comercial, precisamente Japón posee bienes y servicios que México necesita y no tiene, como lo es el capital y la tecnología, mientras nuestro país tiene bienes como lo es la mano de obra y bastos recursos naturales que Japón necesita como lo es claramente el sector agrícola.

Al respecto de lo anterior, México cuenta con aproximadamente veinte millones de hectáreas de tierra cultivable, cifras que representan cuatro veces más a la tierra cultivable que posee Japón.

Por lo anterior y debido a la numerosa población que tiene el país nipón, el mercado alimentario japonés representa un mercado y un nicho de mercado sumamente importante para nuestro país; ya que lo anterior se deriva de que Japón importa alrededor del sesenta por ciento de su consumo de alimentos.

Precisamente es el sector agropecuario un nicho de mercado importante para nuestro país en Japón, ya que este en los últimos años ha atravesado por una transformación en los hábitos alimenticios de su población, obligándolo a importar más alimentos, así mismo Japón tiene una escasa dotación de recursos, lo que lo obliga a importar una vasta cantidad de materias primas y combustibles para el funcionamiento que requiere su industria.

Por su parte, tal como se mencionó anteriormente Japón cuenta con un alto desarrollo tecnológico que es una parte que México podría aprovechar de gran manera para el desarrollo de su industria en general.

Así mismo, una ventaja más que nuestro país presenta frente a Japón es su vasta mano de obra que posee, la cual es utilizada en el sector alimenticio, mismo en que nuestro país puede desarrollar sus exportaciones a Japón.

En este mismo sentido, es necesario mencionar tal como se habló a principios del presente capítulo, que nuestro país ha tomado una gran relevancia desde 1982 al convertirse en un país que ha formado lazos comerciales con numerosos países alrededor del orbe, lo que ha ocasionado que México sea vislumbrado de la siguiente manera: “México es geoestratégico no sólo por sus materias primas o su mano de obra barata, sino como plataforma de exportación hacia los Estados Unidos. Del total de las plantas maquiladoras establecidas en la

frontera norte de México, el 64 por ciento tiene su casa matriz en los Estados Unidos, particularmente en California y el 7 por ciento en Japón”⁸⁰.

Además, “México es una de las economías más prometedoras de América Latina, porque su red de TLC, cubre cerca del 60% del PIB mundial. Además, tiene una importancia estratégica como punto de entrada a América del Norte, América Latina y Europa, los cuales son los principales socios comerciales del gobierno nipón. El fortalecimiento de las relaciones económicas del gobierno nipón con México, ayudaría a su acceso preferencial a estos mercados, lo cual sería sin duda un elemento importante de las empresas japonesas (con más de 850 millones de consumidores en 32 países), para el desarrollo de su Intercambio Comercial. La unión de ambos mercados son un puente importante, Japón, en el caso del sudeste asiático y toda aquella región del mundo; mientras que en el caso de mexicano (sic), el Continente Americano y particularmente Latinoamérica, entre otros (Europa, etc)”⁸¹.

Así, de acuerdo a lo señalado, nuestro país resulta ser un socio estratégico para Japón, ya que las empresas niponas pueden aprovechar su ubicación estratégica como base de su proceso productivo, mediante el uso de los componentes y materias primas tanto de Japón, Estados Unidos y Asia, más la mano de obra barata mexicana, como por ejemplo a través de la industria maquiladora antes referida.

Finalmente, la complementariedad referida entre ambos países podría convertirse en la base para que ambos países tengan oportunidades en el desarrollo de sus economías, generación de empleos, obtención de mejores técnicas de producción, derivando en una mayor integración de las cadenas productivas entre ambos actores.

⁸⁰ Antonio Navalón. “México-Japón, Nuevos equilibrios regionales”. Revista de la Universidad de México-Nueva Época. Núm. 39/mayo 2007. P.34.

⁸¹ Sastré Cajica. Op. Cit. P.20.

Por su parte dada la importancia de la IED para la economía mexicana, Japón es de suma importancia al ser la octava fuente de IED a nivel mundial y México es el tercer receptor de esta entre los países en desarrollo.

Un elemento más a destacar para la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón son los lazos de cooperación que existen entre ambos, en donde la cooperación del gobierno nipón en México, está a cargo de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA, por sus siglas en inglés), mediante el cual Japón apoya el desarrollo social y económico de los países en desarrollo, como lo es caso de México.

Dentro de la misma materia de cooperación no se debe olvidar el Acuerdo sobre Cooperación Técnica existente entre ambos países desde 1986, mismo que desde entonces rige las acciones de cooperación en la materia, mediante las reuniones de consultas de cooperación, como por ejemplo las realizadas en junio de 1996 o bien en noviembre de 2001; lo cual muestra la cercanía entre ambos actores.

Precisamente, la cooperación técnica ha sido una constante en la relación bilateral, volviéndose por ende en un elemento importante para la búsqueda de un Acuerdo de grandes dimensiones como el AAE. Solo durante la década de los noventa nuestro país ocupó uno de los primeros diez puestos entre los países que recibieron mayor asistencia técnica de Japón. De esta misma manera es necesario mencionar que dicha asistencia se lleva a cabo en áreas donde ambos países tienen proyectos en común como lo es: la técnica, minería, transportes, medio ambiente, educación, prevención de desastres, agricultura y salud pública.

Un elemento más que contribuye a la firma del Acuerdo aquí estudiado, son los diversos foros que se han celebrado entre ambos países de diferentes años y en diferentes ámbitos, como por ejemplo: el Foro de Cooperación para PYMES

entre México y Japón, celebrado en octubre de 2001. En tales fechas dicho foro mostro el interés del gobierno nipón por apoyar el desarrollo de nuestro país.

Además en 2001, año en que comienzan las negociaciones, nuestro país se había posicionado como la octava potencia comercial a nivel mundial, siendo de esta manera la primera potencia en América Latina, convirtiéndolo en estas fechas en un país estratégico como socio comercial.

Finalmente, aunado a todos estos elementos, existe una razón primordial que motivo a ambos países a buscar el establecimiento de este Acuerdo entre ambos, ese motivo se refiere al interés tanto de México como de Japón de elevar su competitividad a nivel mundial y de expandir y diversificar su comercio exterior, buscando la activación de sus respectivas economías.

Derivado de todo lo anterior, el año 2001 se puede considera como el año oficial en que inician las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón.

Dicho proceso se ve seriamente influenciado como ya se había mencionado con anterioridad por el viraje en la política exterior de Japón, la cual en esos años ya se había inclinado notablemente hacia la suscripción de acuerdos bilaterales; de tal manera las negociaciones inician formalmente con la visita del Presidente de México durante ese sexenio (Vicente Fox) a Japón durante junio de 2001.

Durante dicha visita, los mandatarios de ambos países acordaron establecer un grupo de trabajo que diera inicio a un proceso de negociación que finalmente concluiría con la resolución de ratificar a finales de 2004 un Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, mismo que se conocería formalmente como Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón.

Dicho grupo de estudio se reunió en siete diferentes ocasiones, de estas finalmente en julio de 2002, este grupo finalizó un informe que en general contiene las discusiones y recomendaciones realizadas con el fin de avanzar en temas de comercio, inversión, bienes, servicios, reglas de comercio y las áreas de cooperación económica y técnica.

De este informe se destacó el hecho ya mencionado con anterioridad sobre la llamada complementariedad que ambos países tienen; de esta forma y a partir de dicho informe se iniciaron formalmente las negociaciones para el Acuerdo entre ambas partes.

En total se llevaron a cabo doce rondas de negociación en donde participaron entre otros: el Ministro japonés Junichiro Koizumi, el presidente de México durante esos años, Vicente Fox, diferentes empresarios, diferentes organizaciones de Japón como JETRO, la Japan Center for International Finance, Mitsui, Mitsubishi, Honda, Toshiba, entre otros, además de personalidades consideradas destacadas de ambos países.

Cronológicamente, antes de hacer una breve semblanza de los logros y lo ocurrido en las diferentes rondas de negociación, es necesario destacar que antes de las mismas, en el año 2000 a través de la Comisión siglo XXI se presentó el informe cuyo fin estrechar los vínculos existentes entre las partes; posteriormente en el mes de febrero de 2002 se creó el grupo de amistad Japón-México, el cual de forma general se ha encargado de diferentes negociaciones entre ambos países.

Para el mes de marzo y abril de 2002 se conformó el grupo de estudio antes mencionado, en julio de ese mismo año se presenta el informe final del grupo de estudio, mismo que llevaría en el mes de octubre al anuncio oficial del inicio de las negociaciones con miras a la posibilidad de establecer un TLC entre

ambos países con la participación específica del Primer Ministro japonés Junichiro Koizumi y el presidente de México, Vicente Fox (2000-2006).

Básicamente durante las catorce rondas de negociación que se llevaron a cabo, el común de estas fue que las partes discutieron las formas viables y concretas para salvar las divergencias existentes entre las partes.

Durante las primeras siete rondas de negociación no hubo logros sobresalientes, de esta forma es preciso señalar el curso que estas tuvieron⁸²:

- La primera ronda de negociación tuvo lugar el 18 y 19 de noviembre de 2002.
- La segunda ronda de negociación se llevó a cabo del 13 al 15 de enero de 2003.
- La tercera ronda de negociación se celebró del 17 al 19 de febrero de 2003.
- La cuarta ronda de negociación se realizó del 12 al 14 de marzo de 2003.
- La quinta ronda de negociación fue del 7 al 11 de abril de 2003.
- La sexta ronda de negociación tuvo lugar del 12 al 16 de mayo de 2003.
- La séptima ronda de negociación se dio del 16 al 20 de junio de 2003.

La octava ronda de negociaciones se celebró durante el mes de julio de 2002, la cual fue de suma importancia ya que por parte de Japón se entregó una propuesta de texto referente al capítulo de normas y evaluación de la conformidad, misma que nuestro país puso bajo análisis.

En la novena ronda de negociación festejada del 11 al 15 de agosto de 2003, los temas discutidos giraron en torno al establecimiento de un punto de contacto y de un subcomité de Normas y se discutió sobre la conveniencia de llevar a cabo asistencia técnica e intercambio de información en la materia; son embargo las negociaciones sobre un TLC entre ambos países fueron tomando más claridad

⁸² Secretaría de Economía. Consultado en línea.
www.sre.gob.mx/japon/espanol/cronologia%20bilateral/cron3.htm

hasta la décima ronda de negociación realizada del 16 al 22 de septiembre de 2003, dentro de la cual se realizaron importantes avances como fue en materia de inversión, ya que se definió el marco legal que permitiría atraer mayores flujos de inversión extranjera directa japonesa a nuestro país, mediante la cual se apoyaría la generación de empleos, se ayudaría a la productividad y transferencia de tecnología.

Otros avances importantes durante esta ronda fueron dentro de los temas orientados a la facilitación del comercio mediante medidas sanitarias y fitosanitarias, regulaciones técnicas, normas y evaluación de la conformidad; por su parte en lo que refiere a los temas de cooperación, se dieron progresos en las áreas de promoción, comercio, inversión, industria de soporte, pequeñas y medianas empresas, ciencia y tecnología, educación, capacitación laboral y medio ambiente.

A lo largo de la onceava ronda de negociación efectuada el 14 de octubre de 2003, fue posible observar aún más el interés de ambas partes por llegar a concluir el TLC; ejemplo de ello fue la abierta postura de empresarios japoneses como el presidente de Toyota Internacional (Hiroshi Okuda) orientada a demostrar el apoyo por la firma de un TLC entre Japón y México, anunciando que a través de este habría posibilidades de que su empresa multiplicara sus inversiones en México; con lo cual los principales negociadores, es decir el Primer Ministro Japonés y el Presidente de México anunciaron durante esta ronda la inminente firma del Acuerdo de Asociación Económica entre ambos países el 16 de octubre de 2003.

Gracias a lo anterior, para la doceava ronda de negociación celebrada del 15 al 18 de octubre de 2003 prácticamente se habían concluido las negociaciones referentes a los textos de los temas servicios, inversión, salvaguardias y solución de controversias, mientras que se revisaron las propuestas relativas a industria de soporte, pequeñas y medianas empresas, educación y capacitación, ciencia y

tecnología, turismo, promoción del comercio e inversión, agricultura, pesca y medio ambiente.

Sin embargo es necesario hacer énfasis en que a lo largo de las diferentes rondas el tema de acceso a mercados de bienes agrícolas e industriales fueron los que causaron más conflicto entre las partes, por lo que en estos temas las discusiones continuaron con el fin de llegar a un acuerdo que para ambas partes fuera benéfico, ambicioso y equitativo y dentro del cual participaran los productores y exportadores de ambas partes.

Precisamente dentro del tema del sector agrícola fue en donde se dieron los mayores obstáculos en las negociaciones, ya en la recta final de las mismas la posición de gobierno japonés era proteger su sector de alimentos y su sector agrícola, por este motivo las negociaciones no podían cerrarse; esto motivo a que se llevara a cabo una treceava y catorceava rondas de negociación en Tokio.

En lo que respecta a la treceava ronda se negociación se realizó del 26 al 30 de enero de 2004, en donde los respectivos equipos técnicos de ambas partes se dedicaron a discutir los temas relativos a la definición de los textos y disciplinas del comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardas, servicios, inversión y solución de controversias.

A consecuencia de esta ronda, se logró que la parte japonesa mejorar su oferta de acceso al mercado de productos agroalimentarios, definiéndose también durante esta ronda los textos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, normas y evaluación de la conformidad, competencia, solución de controversias, además de acordarse la mayor parte del texto sobre cooperación bilateral.

Como parte de la catorceava ronda de negociación efectuada del 25 de febrero al 5 de marzo de 2004, se trataron todos los temas relacionados con el comercio de bienes, inversión, servicios, compras gubernamentales, solución de controversias y cooperación bilateral, concluyéndose finalmente el texto referente

a inversión, mismo que significaba uno de los temas más importantes para México.

Finalmente y después de salvar los temas más controversiales para las partes el 9 de marzo de 2004 se dieron por terminadas las negociaciones de un Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, Acuerdo que se firmaría por ambas partes el 17 de septiembre de 2004, entrando en vigor el 1 de abril de 2005.

Al concluirse la creación del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, nuestro país se convirtió en el único país que tiene acuerdos comerciales con los tres mercados más grandes e importantes a nivel mundial, en primera instancia con Estados Unidos y Canadá a través del TLCAN, con la Unión Europea mediante el TLCUEM y ahora con Japón.

Así mismo, es importante mencionar que con la creación de este Acuerdo tan importante para nuestro país en esas fechas y aun en la actualidad, muchas fueron las perspectivas que se generaron en torno a este acuerdo.

Para ambas partes se suponía que este Acuerdo les permitiría incrementar el monto del intercambio comercial entre ambos actores, permitiéndole a Japón como ya se había mencionado anteriormente tener acceso a través de México a mercados tan significativos como Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea mediante los Acuerdos comerciales que México sostiene con estos mercados.

“Para México, ‘el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón representa una importante oportunidad para materializar nuestro potencial de exportación al mercado japonés y así atraer mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad’ (Secretaría de Economía 2004b:1). Además el país podrá estimular a sus industrias debido a

que recibirá un apoyo de cooperación por parte de Japón destinado a las PyMES, así como transferencia técnica y capacitación laboral. Para Japón, la esencia de este acuerdo implica que las empresas japonesas extenderán su red de producción internacional y aprovecharán estratégicamente al país como plataforma para exportar al mercado de Estados Unidos (EU), Europa y Sudamérica. Asimismo, aprovecharán la amplia red mexicana de once TLC con 42 naciones, lo cual da a México un acceso preferencial a países que concentran las dos terceras partes del producto interno bruto (PIB) mundial. Además, las empresas japonesas intentarán recuperar su desventaja en relación con las de EU y Europa, las cuales ya suscribieron TLC con México, y consolidar la posición en tierra mexicana⁸³.

Una vez tratados los antecedentes de Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, así como los procesos seguidos para su negociación y establecimiento, es necesario dar paso al análisis del contenido del AAE, haciendo énfasis en lo relacionado con el intercambio comercial y sus principales propuestas para en base a esta perspectiva poder realizar un análisis de los beneficios que este Acuerdo ha generado para ambas partes y en especial para México.

3.3.- El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Tal como se señaló en el apartado anterior, después de catorce rondas de negociación finalmente en septiembre de 2004 se firma el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, mismo que entro en vigor a partir de abril de 2005.

Una vez descritos los procedimientos que fueron llevados a cabo para el establecimiento del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, es

⁸³ Yasuhiro Tokoro. "México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica". En Economía UNAM, Vol. 3, Núm. 7. PP. 47-48.

necesario tener en cuenta los principales puntos de este Acuerdo para poder posteriormente hacer un análisis de la relación bilateral comercial entre México y Japón ya dentro del marco del Acuerdo de Asociación Económica y poder entonces evaluar los resultados que dicho acuerdo a arrojado a siete años de su establecimiento.

Al respecto cabe señalar que “Según las fuentes oficiales de los dos países, la importancia del AEEMJ es la construcción de ‘la asociación estratégica que se extiende en el Océano Pacífico en una nueva época’ (Gaimusho: Ministro de Asuntos Exteriores del Japón 2004c:1), la cual consolidará las actividades bilaterales de comercio, inversión y cooperación económica mediante el mejoramiento del ambiente de negocios, educación y capacitación laboral, apoyo para las pequeñas y medianas empresas (PyMES), etcétera, y aprovechara así mismo la complementariedad bilateral”⁸⁴.

De tal manera, el establecimiento del AAE entre México y Japón encierra muchos motivos y perspectivas positivas, tanto antes como después de su establecimiento, y en general lo que este acuerdo buscó y busca es estrechar las relaciones bilaterales en todas las áreas entre dos países con grandes potenciales.

3.3.1.- Principales propuestas

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón en términos generales abarca los siguientes aspectos:

- En primer término se trata de un Tratado de Libre Comercio, conocido como Acuerdo de Asociación Económica, que abarca el acceso al mercado de bienes, reglas de origen, certificado de origen y procedimiento aduaneros, normas sanitarias y fitosanitarias, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad, salvaguardas,

⁸⁴ *Ibíd.* P. 47.

inversión, servicios, compras gubernamentales, competencia, solución de controversias y cooperación bilateral.

En materia de cooperación bilateral el Acuerdo contiene los siguientes rubros:

- Industria de soporte.
- Pequeñas y medianas empresas.
- Promoción del comercio y la inversión.
- Ciencia y tecnología.
- Educación y capacitación laboral.
- Turismo.
- Agricultura.
- Propiedad intelectual.
- Medio ambiente.
- Mejoramiento del ambiente de negocios

Precisamente el rubro de cooperación bilateral y los diferentes aspectos que este contiene, son los que hacen que este Acuerdo entre México y Japón sea uno de los más completos en materia de TLC firmados por nuestro país.

De acuerdo con el Senado de la República Mexicana, el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón cubre cuatro importantes rubros, que a saber son:

- Exportación, para desarrollar la presencia de productos mexicanos en nuevos mercados.
- Importación, para facilitar la proveeduría a menos costo de insumos, particularmente de alto contenido tecnológico, y fortalecer la producción en nuestro país.
- Atracción de inversión, para apuntalar la producción en sectores de alto valor agregado en nuestro país.

- Cooperación, para aprovechar de mejor manera los beneficios de la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales en el marco del Acuerdo⁸⁵.

Por otro lado, acorde con el primer capítulo del Acuerdo de Asociación Económica México Japón, “Los objetivos de este Acuerdo son los siguientes:

- (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”⁸⁶.

En este mismo sentido, para Japón los objetivos específicos planteados eran los siguientes:

1. Aprovechar a México como base de exportación para diferentes mercados como EE.UU., Europa y Sudamérica a través de los diferentes Tratados de Libre Comercio que nuestro país tiene suscritos.
2. Recuperar la desventaja de las empresas japonesas ante las empresas estadounidense y europeas que ya tienen un TLC con México, corrigiendo con ello la oportunidad exportadora de alrededor de 400 mil millones de yenes anuales, las pérdidas de empleos, contrarrestando la disminución del PIB, entre otros.

⁸⁵ Senado de la Republica-Secretaría de Economía. “Evaluación del AAE México-Japón”. Mayo 8/08. P. 6. Consultado en Línea www.sice.oas.org/1PD/MEX_JPN/Studies/Eval_AAE_s.pdf

⁸⁶ Organización de los Estados Americanos. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. “Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, capítulo I. Objetivos. Consultado en línea http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp

3. Mejorar el ambiente de negocios de las empresas japonesas en México.

Para nuestro país, los objetivos determinados fueron:

1. Hacer realidad el potencial de exportación mexicano al mercado japonés atrayendo mayores flujos de inversión que permitan incrementar la producción, el empleo y la competitividad, estimándose que con el acuerdo las exportaciones mexicanas hacia Japón podrían crecer a una tasa de 10.6% en promedio anual, los flujos de inversión extranjera hacia Japón podrían crecer a una tasa de 10.6% en promedio anual, los flujos de inversión extranjera proveniente de Japón en 10 años podrían alcanzar 12.7 mmd (un promedio anual de 1.3 mmd), y el crecimiento en las exportaciones e IED japonesa tendrán un importante impacto en el empleo de cerca de 41 mil plazas directas anuales y por lo menos otras 41 mil indirectas.
2. Incrementar las ventas de los productos agroalimentarios y pesqueros hacia Japón, sobre todo al considerar que este país importa alrededor del 60% de su consumo de alimentos.
3. Diversificar los mercados de exportación mexicana.
4. Importar de Japón insumos y maquinaria de alto valor tecnológico para obtener el crecimiento de la industria mexicana, sobre todo de la industria manufacturera, impulsando así el desarrollo de las cadenas productivas y generando un mayor valor agregado a la industria y por ende crear empleos mejor remunerados⁸⁷.

En cuanto al contenido del Acuerdo y su ámbito de aplicación, este se divide en dieciocho capítulos, además de los anexos; por lo que toca a los capítulos, estos se refieren a lo siguiente:

- Capítulo I: Objetivos.
- Capítulo II: Definiciones Generales.
- Capítulo III: Comercio de Bienes.
- Capítulo IV: Reglas de Origen.
- Capítulo V: Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros.

⁸⁷ Yasuhiro Tokoro. Op. Cit. P.60.

- Capítulo VI: Medidas de Salvaguardia Bilaterales.
- Capítulo VII: Inversión.
- Capítulo VIII: Comercio Transfronterizo de servicios.
- Capítulo IX: Servicios financieros.
- Capítulo X: Entrada y estancia temporal de nacionales con propósito de negocios.
- Capítulo XI: Compras del Sector Público.
- Capítulo XII: Competencia.
- Capítulo XIII: Mejora del Ambiente de Negocios.
- Capítulo XIV: Cooperación Bilateral.
- Capítulo XV: Solución de controversias.
- Capítulo XVI: Implementación y operación del Acuerdo.
- Capítulo XVII: Excepciones.
- Capítulo XVIII: Disposiciones finales.
- Anexos del Acuerdo.

Es necesario destacar que para el mejor entendimiento del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, se debe de hacer referencia a groso modo de las principales características de cada uno de los capitulos que conforman el AAE; sin embargo los capitulos correspondientes a las disposiciones comerciales serán abordados en el apartado siguiente con el fin de realizar un estudio más completo sobre los mismos.

El primer capítulo dedicado a los objetivos, ya fue explicado y señalado con anterioridad y básicamente muestra los objetivos que ambas partes determinaron en el momento de acordarse la creación del Acuerdo.

El segundo capítulo está dedicado a las establecer las definiciones generales, para en lo sucesivo hacer más fácil o comprensible el contenido del Acuerdo.

El tercer capítulo se refiere esencialmente al comercio de bienes, por lo que el contenido de este capítulo dado su importancia dentro del Acuerdo, se abordara de manera específica más adelante.

El capítulo cuarto dedicado a abordar las reglas de origen, tiene la finalidad de asegurar que los bienes de México y Japón sean los que se intercambien libremente entre los dos países, así en AAE al igual que todos los doce Tratados de Libre Comercio que México ha suscrito, contiene este capítulo que es un conjunto de procedimientos para determinar si un producto exportado por un país puede beneficiarse de las preferencias que el AAE otorga; las reglas que este Acuerdo contiene promueven la integración de procesos industriales entre ambos países así como la utilización de insumos de los mismos tomando en consideración los intereses de las industrias nacionales; así mismo las reglas utilizadas en el AAE son similares a las utilizadas en otros Acuerdos como el TLCAN.

Dentro del quinto capítulo se tocan los temas de certificados de origen y procedimientos aduaneros, al hablar este de temas aduaneros también será explicado posteriormente junto con temas correspondientes al tercer capítulo sobre comercio de bienes.

Dentro del sexto capítulo se determinaron los procedimientos de salvaguardias que garanticen la adecuada protección a la rama de producción nacional ante situaciones de daño grave o amenaza del mismo que pudieran causar un aumento significativo de las importaciones como resultado de la reducción o eliminación de aranceles contemplada en el Acuerdo, lo cual servirá que a su vez dicho procedimiento evite que medidas de esta naturaleza sean utilizadas con fines proteccionistas.

Cabe destacar que estas salvaguardias tendrán un carácter específicamente arancelario, su duración será máxima de cuatro años, estas no se podrán aplicar a

los cupos negociados bajo el Acuerdo, no obstante se mantendrá la facultad de los dos países para que en caso de emergencia las medidas de salvaguardias bilaterales se puedan aplicar a las cantidades que en determinado momento ingresen por arriba de los cupos.

El capítulo siete correspondiente a la inversión destaca por los principios establecidos de Trato Nacional⁸⁸ y de la Nación más Favorecida⁸⁹, así mismo señala la prohibición de requisitos de desempeño, habla de la libertad de transferencia así como el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado. Las disposiciones contenidas en este capítulo fueron establecidas con el

⁸⁸ De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio, Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros. Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Este principio de “trato nacional” (dar a los demás el mismo trato que a los nacionales) figura también en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo 3 del GATT, artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso se aborda en cada uno de ellos el principio de manera ligeramente diferente.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Consultado en línea http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

⁸⁹ Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF). Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías. El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (artículo 2) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (artículo 4), aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente. En conjunto, esos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

objetivo de atraer mayores flujos de capital japonés, lo cual traería consigo la diversificación del origen de las inversiones que llegan a nuestro país, lo cual a su vez se supondría permitiría un aumento sustancial en la competitividad de la planta productiva de México.

Por su parte el capítulo octavo sobre comercio transfronterizo de servicios menciona que México y Japón tendrán las mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios, dado que mediante este capítulo se liberaliza el comercio en este sector extendiendo los compromisos negociados a nivel mundial; entre los servicios cubiertos por este capítulo destacan: servicios profesionales, de transporte, telecomunicaciones, distribución, turismo, entre otros.

El capítulo noveno sobre servicios financieros se estableció con el fin de que ambas partes obtuvieran mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios, en este capítulo también se estableció el Trato Nacional que garantizará las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en cada uno de los países; por otro lado también se aplicó el Trato de nación más favorecida con el cual se extenderán los beneficios que se concedan a otros países en el futuro. Con este capítulo se prevé consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva en el futuro.

Como parte del capítulo decimo, que habla sobre la entrada temporal de personas de negocios, dentro del capítulo se establecen los criterios y procedimientos específicos para la entrada y permanencia temporal de dichas personas, mismas que se pueden agrupar en cuatro distintas categorías: transferencias intra compañías, visitantes de negocios, inversionistas y profesionales, con lo que se espera la facilitación del intercambio de personas de negocios entre ambos países.

El capítulo onceavo referente a las compras del sector público, en las compras gubernamentales mexicanas se dieron casos en los que se excluía a las compañías japonesas de las licitaciones, sin embargo gracias a este capítulo México otorgo a Japón un trato similar al que ofrece por ejemplo a Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea; de esta manera mediante este capítulo del Acuerdo se garantizó que el acceso de los bienes, servicios y proveedores tanto mexicanos como japoneses a los mercados de compras gubernamentales de otra parte, se realice bajo las condiciones de trato nacional.

El capítulo doceavo trata de competencia, que se estableció a fin de evitar prácticas anticompetitivas en beneficios de empresas y consumidores de los dos países, además se acordaron disposiciones relativas a la no discriminación, transparencia en la aparición de las leyes y regulaciones, trato de información confidencial, así como cooperación técnica entre las autoridades correspondientes.

Como parte del capítulo treceavo aborda la mejora al ambiente de negocios, para ello se creó un Comité Bilateral, mismo que podrá hacer recomendaciones sobre medidas que deban ser tomadas en cuenta por las partes. Dicho comité estará conformado por el gobierno y el sector privado de ambos países. Con ello se buscara fortalecer aspectos como la competitividad, aumentar los flujos de inversión, fomentar la capacitación técnica, apoyar el desarrollo de la industria de soporte, así como apoyar y financiar a las PyMES mexicanas y a su vez elevar la competitividad de las empresas japonesas instaladas en México.

El capítulo quince hace alusión a la solución de controversias, cuyo fin es prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o bien de la aplicación del Acuerdo, de esta forma el mecanismo de solución de controversias consta de dos etapas, la primera de ellas es de naturaleza consultiva y la segunda contenciosa ante un tribunal arbitral, en donde la decisión de este tribunal será de carácter obligatorio para las partes.

3.3.2 Disposiciones de carácter comercial y aduanero (Ver Anexo II)

Una parte sustancial del Acuerdo de Asociación Económica se refiere precisamente al comercio de bienes, mismo que se encuentra definido dentro del capítulo tercero del Acuerdo.

Tal capítulo es de suma importancia ya que en él se establecen temas fundamentales de la parte del AAE correspondientes a un Tratado de Libre Comercio, de esta manera el contenido del tercer capítulo de este Acuerdo contiene en sí temas como es: el Trato Nacional, antes explicado, la clasificación de bienes, la eliminación de aranceles aduaneros, impuestos a la exportación, restricciones a la importación y exportación, protección de las indicaciones geográficas para bebidas espirituosas, subcomité de comercio de bienes, reglamentos uniformes, definiciones, así como la sección de medidas sanitarias y fitosanitarias.

De todos estos temas, dada su importancia es imperioso abordar los temas de acceso a mercados y la eliminación de aranceles aduaneros.

Ahora bien, tal como se había señalado con anterioridad uno de los sectores más sensibles negociados en el Acuerdo, corresponde al sector agrícola, ya que no se debe de olvidar que Japón en esa época representaba el tercer importador de agroalimentarios a nivel mundial, representando este hecho una importante oportunidad para México para penetrar a este mercado.

“México logró negociar compromisos en 796 líneas arancelarias que representan el 99.8% de las exportaciones mexicanas a Japón, las cuales tienen acceso preferencial a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.

Japón no había otorgado una preferencia arancelaria tan significativa al mundo en este tipo de productos, por lo que México goza de ventajas arancelarias, principalmente sobre EE.UU., Brasil y otros países asiáticos. Adicionalmente, México tiene acceso al mercado de Japón en productos con gran potencial en este sector”⁹⁰:

Acceso mismo que se definió de la siguiente manera:

- Productos que tuvieron acceso inmediato a la entrada en vigor del Acuerdo son:

⁹⁰ Secretaría de Economía, sección Comunidad de Negocios-Tratados y Acuerdo Firmados por México-Asía Pacífico-Japón. “Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón”. Documento Pdf. P. 1.

- Café verde
- Limones
- Brócoli fresco
- Aguacate
- Calabaza
- Guayaba
- Vinos
- Albúmina
- Esparrago
- Mango
- Tomate
- Cebolla
- Berenjena
- Papaya
- Tabaco
- Tequila
- Pectina
- Ajo
- Col
- Leguminosas
- Mezcal
- huevo

-Productos con eliminación de aranceles a mediano plazo (de 3 a 5 años)

- Uvas
- Café tostado
- Melones
- Brócoli congelado
- Salsas
- Fresas congeladas
- Nueces
- Jugo de toronja
- Zanahoria
- Pimienta
- Espinaca
- Toronja
- Durazno
- Pera congelada
- Aceites de girasol
- Cacao en polvo
- Vegetales preparados y otros

-Productos con eliminación de aranceles a largo plazo (10 años)

- Plátano
- Harina de maíz blanco
- Vegetales preparados
- Jaleas
- Mermeladas
- Duraznos preparados, entre otros

Solamente el 0.2% del total de las exportaciones de México a Japón no fueron incluidos temporalmente en el Acuerdo, acordándose que estas se revisarían tres años después de su entrada en vigor; tales productos son por ejemplo la piña, dulces, trigo, pastas, azúcar y jugo de piña.

Dentro de los productos sensibles para Japón se negoció un acceso preferencial para productos de gran interés para el sector productivo mexicano bajo cuotas como: en la carne de puerco, la naranja, puré de tomate, sorbitol, carne de res, jugo de tomate, cátsup, salsa de tomate, jugo de naranja, pasta y dextrinas⁹¹.

Por el lado de México, se dio la “Protección de Tequila y Mezcal. Además de haberse obtenido el acceso inmediato al mercado japonés y la eliminación de aranceles del Tequila y el Mezcal, el Acuerdo establece la protección para el uso de la denominación de estos dos productos. De conformidad con el Artículo 8 Japón reconoce al Tequila y Mezcal como indicaciones geográficas y queda obligado a prohibir el uso de las indicaciones geográficas “Tequila” y “Mezcal” cuando éstas no provengan del lugar señalado por la indicación geográfica respectiva (México reconoce las bebidas japonesas Iki, Kuma y Ryukyu como indicaciones geográficas de Japón y está obligado a prohibir el uso de éstas cuando no provengan de Japón)”⁹².

Dentro del sector pesquero el Acuerdo contempla lo siguiente:

“En los productos pesqueros, México logró negociar compromisos que representan casi 80% de las exportaciones mexicanas a Japón, acceso inmediato libre de aranceles para los siguientes productos: atún, aleta amarilla fresco y

⁹¹ Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Pp.4-8. Consultado en línea www.economia-snci.gob.mx/sic_php

⁹² Secretaría de economía. Op. Cit. P.4.

enlatado, camarón, algunos crustáceos y moluscos, y pulpo; para sardinas y calamares se negociaron cupos”⁹³.

Por su parte, como resultado de la negociación del Acuerdo, dentro del sector industrial Japón eliminó de inmediato aranceles que hasta entonces aplicaba al 91% de las fracciones arancelarias, mientras que en el mediano plazo eliminara el 4% de ellas; de esta forma el 5% restante de las fracciones arancelarias que consisten en productos donde Japón expresó sensibilidad desde las rondas de negociación, el arancel se eliminará en diez años posterior a la entrada en vigor del Acuerdo, es decir en 2015.

Por su parte, México, en acceso inmediato abrió el 44% de las fracciones arancelarias, donde se incluyen principalmente productos que no produce e insumos para la industria nacional, como productos de alta tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada, bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, electrónica de consumo, entre otros). Cinco años posteriores a la entrada en vigor del AAE México abrió el 9% de las fracciones arancelarias, mismas que incluyen productos de los sectores químico, fotográfico, textil y automotriz, mientras que a diez años nuestro país abrirá gradualmente el 47% de las fracciones restantes, mismas que corresponden a sectores en donde existe producción nacional.

En el caso del calzado de cuero, Japón con respecto al mundo aplica a las importaciones un arancel de 40 dólares por par, mientras que a México le aplicará un arancel cero a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica. Durante el primer año de aplicación del Acuerdo, la cuota será de 250 mil pares, creciendo a una tasa anual de 20%. Posterior a siete y diez años dependiendo el tipo de producto las cuotas se eliminarán, lo que dará a México un acceso ilimitado y libre de arancel.

⁹³ Yasuhiro Tokoro. Op. Cit. P. 61.

Con respecto al sector de prendas de vestir, nuestro país obtuvo un acceso inmediato para las prendas fabricadas en el país con telas de la región a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. Se obtuvo además el establecimiento de un cupo por parte de Japón por 200 millones de dólares para prendas mexicanas elaboradas con telas de otros países, con lo que se dejara de pagar el 17% de arancel establecido antes del Acuerdo⁹⁴.

La desgravación de los productos en el sector industrial se dio de la siguiente forma:

-Lista indicativa de productos con acceso inmediato

Bienes de capital

- Manufacturas eléctricas Electrónica
- Turbinas hidráulicas
- Ciertos compresores
- Grúas (con brazo o pluma)
- Montacargas
- Palas mecánicas
- Excavadoras
- Aerogeneradores
- Ciertos transformadores
- Fuentes de poder
- Indicadores luminosos
- Generadores de audio conferencia
- Amplificadores de microondas
- Computadoras
- Impresoras
- Monitores
- Aparatos de redes

⁹⁴ Secretaría de Economía. Op. Cit. P. 4.

- Teléfonos
- Conmutadores para audio y video
- Centrales telefónicas para operadoras
- Centros acústicos
- Micro teléfonos
- Sistemas de sonido
- Lectores ópticos
- Componentes de alta tecnología.

-En acceso a 5 años ("B"), México abrirá el 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen ciertos productos de los sectores químico, fotográfico, textil, automotriz (partes de motor), entre otros.

- Algunos químicos
- Ciertas autopartes
- Equipo ferroviario
- Equipo médico

- En acceso a 10 años ("C"), México abrirá gradualmente el 49.5% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional.

- Farmacéuticos
- Químicos
- Cosméticos
- Jabones
- Artículos de fotografía
- Manufacturas de plástico
- Hule
- Madera
- Acero
- Papel
- Metalmecánica
- Vidrio

Al respecto, dentro del mismo sector industrial, se registraron dos casos importantes, uno de ellos correspondientes al sector automotriz, el cual representa un sector que es de sumo interés para Japón y un sector sensible para México, por lo que en este aspecto se otorgó a Japón acceso inmediato para un 5% del mercado nacional de automóviles, sin embargo bajo el régimen actual de promoción de la industria automotriz de México, ya se importa libre de arancel al equivalente del 3% del mercado nacional, así mismo se estableció que por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravarán después de seis años, es decir en 2011.

El segundo sector, corresponde al sector del acero, en el cual se negoció que los aceros especializados que no se producen en México y son utilizados para la fabricación de productos automotrices, autopartes, electrónica, electrodomésticos, maquinaria y equipos pesados, se liberaron de manera inmediata una vez entrado en vigor el Acuerdo.

Por parte del acero japonés, que compite con la producción nacional, se mantuvo el arancel existente en 2005 durante los primeros cinco años de vigencia del Acuerdo, desgravándose gradualmente durante los cinco años posteriores.

Finalmente, “Al igual que se ha establecido en los demás tratados de libre comercio suscritos por México, el Acuerdo prevé que las Partes consultarán para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de los aranceles aduaneros previstos en el Acuerdo.

Conforme a los principios de la Organización Mundial del Comercio este Capítulo establece disciplinas comunes con el fin de eliminar las barreras no arancelarias entre las Partes y evitar el surgimiento de nuevas barreras. De igual forma, las Partes refrendan el principio de Trato Nacional mediante el cual las Partes tienen la obligación de no discriminar entre los bienes importados y los nacionales.

Se prevé la eliminación de las restricciones cuantitativas a la importación y exportación. Sin embargo, al igual que se ha negociado en los demás tratados de libre comercio suscritos por México, México preserva su derecho a imponer prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de bienes derivados del petróleo (entre otros, aceites crudos de petróleo, gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos); así como a la importación de bienes textiles usados y de automóviles y camiones usados”⁹⁵.

Como parte del capítulo tercero también se encuentra la sección dedicada a las normas sanitarias y fitosanitarias, dentro de la cual se establece la aplicación y reglas transparentes precisamente en materia sanitaria y fitosanitaria, con lo que se pretendió facilitar el comercio agropecuario entre ambos países. De tal forma el Acuerdo prevé el derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias con el fin de proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos de que surjan enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estas medidas se justifiquen científicamente y no constituyan un obstáculo encubierto al comercio; por ende el Acuerdo en esta materia previó el establecimiento de un Subcomité que tendrá la facultad de crear grupos técnicos para abordar los problemas que surjan en la materia.

Posteriormente, “Con el objeto de garantizar mayores oportunidades de mercado, conforme evolucionan las corrientes de comercio bilateral entre México y Japón, y avanzar más en el proceso de liberalización comercial, el AAE contiene cláusulas de revisión para mejorar las condiciones de acceso preferencial para ciertos productos de interés de ambos países.

- Cláusula de revisión específica. Después de tres años de la implementación del Acuerdo, las Partes establecerán consultas para mejorar las condiciones de acceso para productos excluidos originalmente del Acuerdo.

⁹⁵ Secretaría de Economía. Op. Cit. P. 9.

- Cláusula de revisión general de acceso a mercados. Las partes podrán avanzar en el proceso de liberalización comercial 4 años después de la entrada en vigor del AAE.
- Revisión de las condiciones de acceso para productos con preferencia arancelaria dentro de cupo (carne de res, carne de pollo, carne de cerdo, naranja fresca y jugo de naranja)⁹⁶.

En relación a lo anterior, el 21 de febrero de 2011 se dio fin a las posteriores negociaciones que se dieron con el fin de lograr un mayor acceso a mercados para productos agroalimentarios e industriales de interés mutuo, mismas negociaciones que se conocen como Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón.

El resultado de dichas negociaciones fueron las siguientes:

- “Productos agropecuarios: se mejora el acceso a mercados para ciertos productos agrícolas de gran interés para México para expandir las oportunidades para el campo mexicano, así como otros productos del interés de Japón. Además, se acordó negociar en el 2014 otros productos como piña, trigo, azúcar y sus derivados.
- Productos industriales: para coadyuvar a mejorar la competitividad de la industria y garantizar su acceso a insumos de calidad a menores costos, se acordó que México aceleraría las reducciones arancelarias para 41 productos del sector industrial provenientes de Japón (papel para impresora y ciertas autopartes), adelantando dos años la eliminación de los aranceles de importación bajo el AAE, programada originalmente para 2014.
- Procedimientos aduaneros: con objeto de facilitar las operaciones a los exportadores, y de forma similar a como se ha negociado en otros acuerdos, México y Japón acordaron el establecimiento de un Sistema de Exportador

⁹⁶ Secretaría de Economía. “Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón”. Ficha Informativa, septiembre 22 de 2011. P. 2. Consultado en línea www.economia.gob.mx/files/AAE_Mexico-Japon_Fichainformativa.pdf

Autorizado para simplificar la certificación del origen de un bien, a fin de que este se beneficie de la aplicación del trato arancelario preferencial previsto en el AAE. Se le aplicaran los mismos mecanismos que aseguran el control por parte de la autoridad aduanera y la correcta aplicación del AAE.

- Transparencia en la aplicación de aranceles de importación: a fin de evitar confusión en la aplicación del arancel de importación que más convenga al operador comercial, se incluyó la inclusión de un párrafo en el AAE indicando que se aplicará, al momento del despacho aduanero, el arancel más bajo entre el arancel de nación más favorecida vigente aplicable al mundo y el arancel preferencial aplicable en el marco del AAE⁹⁷.

Los productos beneficiados de esta negociación de interés para México son:

- Carne de bovino
- Carne de porcino
- Carne de pollo
- Naranja
- Jugo de naranja
- Jarabe de agave

Mientras que los productos beneficiados de esta negociación de interés para Japón fueron:

- Manzana
- Té verde
- Mandarina satsuma

A conciencia de la profundización del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón se esperan obtener nuevas oportunidades para la diversificación de los mercados de ambas partes, incrementar los cupos agrícolas que a su vez genere un mayor volumen de negocios y por ende aumente el flujo de

⁹⁷ *Ibíd.* Pp. 2-3.

exportaciones de México a Japón, además se buscó fortalecer el sector industrial de nuestro país y facilitar en general el proceso exportador.

Derivado de todo lo señalado en el presente apartado, es posible observar que el Acuerdo de Asociación Económica más que ser un compilado de normas, disposiciones y artículos, es un Acuerdo demasiado ambicioso en todos los sentidos, ya que como se ha venido describiendo el AAE no se limitó a ser un Tratado de Libre Comercio entre dos países, sino que también apostó por ser un Acuerdo que abarca prácticamente todos los aspectos de una relación bilateral; así, dicho aspecto que es precisamente la cooperación bilateral será explicado a continuación, gracias al cual se logrará tener un conocimiento general del contenido completo del AAE.

3.3.3 Cooperación Bilateral

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, también posee en su contenido una parte muy importante para el fortalecimiento de la relación bilateral, el cual se refiere precisamente a la cooperación entre los suscriptores del Acuerdo aquí estudiado.

En estricto sentido, el conjunto de las disposiciones contenidas en el capítulo catorce del Acuerdo se establecieron con el fin principal de promover el fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos países; de esta forma se pretendió impulsar actividades en áreas específicas de mutuo interés, tales como:

- Industria de soporte, mediante el cual se previó el desarrollo y expansión de la proveeduría por parte de empresas mexicanas a empresas japonesas establecidas en México.

- Pequeñas y medianas empresas (PyMES), cuyo principal objetivo es aprovechar la experiencia del Japón para elevar la competitividad de las empresas mexicanas e integrarlas a las cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y así promover su capacidad exportadora.
- Promoción del comercio y la inversión, mediante el intercambio de expertos, acceso a la información sobre las respectivas leyes, regulaciones y practicas relacionadas con el comercio y la inversión, a través de la realización de ferias y seminarios con el fin de identificar oportunidades de negocios y promoción de alianzas estratégicas.
- Ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral; rubro mediante el cual se planeó buscar la intensificación de los vínculos de cooperación en estas materias, para elevar la calidad de la mano de obra mexicana, así como incentivar la productividad y competitividad de las empresas mexicanas, lo cual a su vez atraería inversión y aumentaría el comercio bilateral.
- Turismo, para incrementar los flujos turísticos entre ambos países, aprovechar los recursos naturales y diversificar la cultura; hechos que permitirán fortalecer el sector turístico del país, posicionándolo como una importante fuente de ingreso y empleo.
- Agricultura, cuyas acciones conjuntas mejoraran las oportunidades de intercambio comercial en el sector, a través de un mayor acceso a las leyes, regulaciones y practicas; promoviendo a su vez un mayor dialogo entre productores, intercambio científico y tecnológico con el fin de elevar la productividad del campo.

- Medio ambiente, con el que se busca el desarrollo sustentable mediante el intercambio de tecnología relacionada con el mejoramiento y preservación del medio ambiente.
- Propiedad intelectual, bajo el cual se acordó la protección a la indicación geográfica para el tequila y el mezcal, además de promover acciones de cooperación para el intercambio de información sobre actividades para crear conciencia pública sobre la importancia de la protección de la propiedad intelectual y la función de los sistemas de protección de la misma, etc.
- Mejoramiento del ambiente de negocios, creando un constante dialogo entre los países, mismo que permitirá incrementar el comercio y la inversión entre las empresas privadas de ambos países.

Finalmente, después de tener presente el contenido teórico del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, es preciso dar paso al análisis de los resultados que este Acuerdo ha arrojado a siete años de su entrada en vigor, sobre todo para nuestro país y su comercio exterior con su parte nipona.

3.4- Resultados a siete años de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (2005-2012)

Al igual que con el TLCUEM abordado en el capítulo anterior, en el caso del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón es de vital relevancia para los efectos del presenta trabajo, analizar los verdaderos resultados que dicho Acuerdo ha tenido ha siete años de su vigencia, poniendo especial atención en las estadísticas de comercio bilateral que las partes mantiene para poder establecer si este Acuerdo ha sido o benéfico o no para el comercio exterior mexicano y sobre todo si ha sido una palanca de apoyo para el desarrollo y

crecimiento económicos de México teniendo como base un modelo económico orientado hacia el exterior.

Recordando que el principal objetivo del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón es la promoción de la liberalización del comercio y la inversión entre México y Japón, de acuerdo al estudio titulado “México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica”, realizado por Guadalupe García de León, a cuatro años (2008) de la vigencia de este Acuerdo el comportamiento del comercio bilateral entre las partes se ha distinguido por las siguientes pautas:

- a) “Aumento general del comercio de bienes entre ambos países. En los años de operación del AAE se ha incrementado el comercio total entre las dos naciones, hasta alcanzar 20 000 millones de dólares en 2008, lo cual representa más del doble del total del comercio en 2003. Se observa, sin embargo, que el mayor incremento (36.2%) en ese indicador se registró en 2004, es decir, con la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); mientras que los años recientes han mostrado un menor dinamismo, con tasas de crecimiento de 7.7% en 2007 y 3.1% en 2008.
- b) Tanto para Japón como para México, el comercio bilateral bajo el AAE representa una porción poco significativa de su comercio exterior. Un segundo rasgo característico del patrón del comercio bilateral México-Japón bajo el AAE lo constituye el hecho de que esos intercambios, aunque crecientes, no han llegado a significar para ninguno de los dos países una porción importante de su comercio exterior”⁹⁸.

Así, de acuerdo con lo señalado, la participación de Japón en el destino de las exportaciones mexicanas alcanzó apenas 0.7% del total en 2008, contra 80.2% de Estados Unidos, quien representa nuestro principal comprador.

⁹⁸ Guadalupe García de León P. “México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica”. En Revista de Comercio Exterior, Vol. 60. Núm. 2. Febrero de 2010. P. 120.

En el rubro de las importaciones la participación de las importaciones mexicanas provenientes de Japón en 2008 apenas representaban el 5.3%; así mismo la participación de México en el comercio exterior de Japón es aún más baja, dado que nuestro país representa el origen de solo el 0.5% de las importaciones japonesas, siendo por otra parte México el destino de 1.4% de las exportaciones japonesas.

- c) “Bajo el AAE se ha profundizado el déficit comercial de México con Japón, la dinámica del comercio entre ambos países ha respondido más al aumento de las importaciones realizadas por México que a sus exportaciones. Los términos del comercio bilateral bajo el AAE han profundizado un patrón de creciente intercambio deficitario para México. Entre 2005 y 2008, este saldo negativo ha fluctuado en alrededor de 12 000 millones de dólares, monto superior a los déficit registrados en el decenio precedente”⁹⁹.

En lo que se refiere específicamente al comportamiento de las importaciones, para el año 2008, de acuerdo a datos de la Secretaría de Economía de México, las importaciones mexicanas desde Japón han crecido a un ritmo de 11.4% promedio anual entre 2004 y 2008, llegando en 2008 a representar 16 326 millones de dólares.

Cabe señalar que el efecto de la liberalización comercial bajo el AAE ha sido más marcado en productos de tecnología de la información y equipos de transporte.

De 2005 a 2008, las principales importaciones japonesas desde México se han concentrado en los productos de alimentos, materias primas y productos manufacturados; mientras que las exportaciones japonesas hacia México se han

⁹⁹ *Ibíd.*

centrado en productos como alimentos, materias primas, combustibles y productos manufacturados, sin embargo los productos que más han destacado en este rubro son los de tecnología de la información como en partes destinadas a aparatos de grabación, reproducción de sonido y televisores, aparatos e instrumentos de óptica, entre otros.

El sector automovilístico al ser un caso especial como se explicó anteriormente, es uno de los sectores en donde el Acuerdo ha tenido un gran efecto para la importación de automóviles; por ejemplo en 2008 estos ocuparon la posición número dos entre los principales productos importados de Japón, con un 7.7% de la participación total.

Dentro del sector de las exportaciones de México a Japón, en cifras generales también han registrado un aumento, entre 2004 y 2008, el total de exportación paso de 2 170 a 3 783 millones de dólares con un crecimiento de 15% anual, estas exportaciones han registrado un mayor aumento en productos agropecuarios y pesqueros.

Precisamente en 2008 las exportaciones de este tipo de productos sumaron 757.2 millones de dólares, representando un incremento del 21.6% con respecto al año anterior (2007).

Los principales productos exportados a Japón fueron los productos cárnicos, en especial la carne de cerdo, convirtiendo a México en uno de los principales proveedores de carne porcina o bovina de Japón.

Otros productos exportados son la plata, minerales, tostados, partes de asientos, sal, instrumentos y aparatos de medicina, acetatos de celulosa, entre otros. Así mismo bajo el AAE se ha registrado el aumento de exportaciones mexicanas hacia Japón en productos agrícolas y pesqueros como: aguacate, melón y plátano, erizo, sardina, aceite de pescado y harina de pescado.

Sin embargo y contrario de la información hasta antes presentada, de acuerdo con el Senado de la República en el documento la Evaluación del AAE México-Japón; elaborado en mayo de 2008, el AAE le ha permitido a México revertir la tendencia negativa que presentaban las exportaciones mexicanas al Japón, destacándose el hecho de que el 19% de las exportaciones mexicanas al país nipón pertenecen a bienes agroalimentarios, mientras que no se exporta petróleo a Japón.

En este mismo documento se habla de que el 90% de las importaciones de México provenientes de Japón son insumos intermedios y bienes de capital que se incorporan a la producción nacional.

En materia de inversión, de acuerdo al Senado de la República Japón en 2008 representó la décima fuente de Inversión Extranjera Directa para nuestro país, tomando como ejemplo de que en 2007 la IED acumulada de Japón en el país sumo 1 392 millones de dólares, resaltando que esta inversión se dio a través de 328 empresas, mismas que desde la firma del AAE han anunciado inversiones en México por 3 300 millones de dólares principalmente en el sector automotriz y eléctrico.

Dentro de este mismo rubro a través de la nota titulada México es mucho más que energéticos, publicada por Mario Calixto a través del economista con fecha del 10 de abril de 2013 “Los números hablan por sí solos. La Inversión Extranjera Directa (IED) de China y Japón en México se mantiene en niveles bajos, aunque Japón tuvo un repunte en el 2012, cuando acumuló 1,657 millones de dólares desde los 896 del año previo.

De los 12,659.4 millones de dólares de IED que recibió México en el 2012, 58.5% vino de Estados Unidos y 13.1% de Japón; China apenas representó 0.58 por ciento¹⁰⁰.

Para 2008, se determinó que en términos de relación comercial bilateral México para Japón representaba el primer socio comercial en América Latina, el primer destino de sus exportaciones y el tercer proveedor; por su lado Japón para México se convirtió en el cuarto socio comercial, el cuarto proveedor y el séptimo destino para sus exportaciones.

Como parte de la cooperación bilateral contemplada en el Acuerdo, hasta 2008 se habían realizado consultorías en recursos humanos para asesorar a las pequeñas y medianas empresas, con el fin de que estas incrementaran su competitividad y capacidad exportadora para convertirse en proveedoras de empresas japonesas.

Además, se realizaron otro tipo de proyectos en cooperación como el proyecto entre JICA y el Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI) de CONACyT para capacitación en tecnologías de estampado y troquelado de moldes para la industria automotriz y eléctrica-electrónica. Otro proyecto llevado a cabo fue el Proyecto conjunto con Secretaría de Economía, para el desarrollo de 29 proveedores PYME's para Nissan, Honda y Toyota.

Para el año 2010, a cinco años de la entrada en vigor del Acuerdo, acorde con la Secretaría de Economía Japón se convirtió para México el octavo destino de las exportaciones mexicanas, su tercer proveedor y su cuarto socio comercial en importancia a nivel mundial; México para Japón se convirtió en el destino número dieciséis de sus exportaciones, el 32º proveedor y su socio comercial número 27.

¹⁰⁰ Mario Calixto. "México es mucho más que energéticos". El Economista en línea (1º abril de 2013) <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/04/10/mexico-mucho-mas-que-energeticos>

“Los principales productos exportados a Japón por México durante ese año fueron:

- En el sector industrial: Instrumentos y aparatos de uso quirúrgico, sal, plata unidades de memoria y procesamiento de datos, partes para asientos de piel, automóviles, teléfonos, acetatos de celulosa, bolsas de aire para automóviles, minerales de molibdeno.
- En el sector agroalimentario: carne de cerdo, aguacates, carne de res, calabazas, melones, espárragos, harinas de pescado, atún aleta azul, mangos y tequila.

Los principales productos importado por México de Japón durante 2010 fueron:

- En el sector industrial: autopartes, partes para aparatos de comunicación y redes, automóviles, circuitos electrónicos integrados, dispositivos de cristal líquido, máquinas y aparatos para imprimir, entre otros.
- En el sector agroalimentario: preparaciones alimenticias, preparaciones y conservas de pescado, preparaciones para la alimentación de animales, semillas, frutos y esporas para siembra, filetes y demás carne de pescado, preparaciones para salsas, jugos y extractos vegetales, moluscos, entre otros”¹⁰¹.

“En el caso de las exportaciones mexicanas a Japón la tasa de crecimiento ha aumentado en menos de un punto porcentual entre el periodo que contempla seis años antes y seis años después del AAE. El lento dinamismo de estas exportaciones ha dado como resultado un saldo negativo en la balanza comercial mexicana. Previo al AAE el saldo promedio anual fue de -2, 415 millones de USD y durante el Acuerdo, de .5, 688 millones de USD. Lo anterior demuestra que los empresarios japoneses han provechado más los beneficios del AAE que los mexicanos”¹⁰².

¹⁰¹ Secretaría de Economía. Ficha Informativa. Op. Cit. P. 11.

¹⁰² Virgilio Aguilar. “Revaloración del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: el caso de las exportaciones pecuarias mexicanas”. En Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África. XIII Congreso Internacional de ALADAA. Relaciones México-Japón. P.4.

La inversión japonesa en este año se concentró en las manufacturas (76%), el comercio (13%) y la construcción (3.8%). Esta inversión se generó a través de 375 empresas japonesas, de las cuales destacan: Toyota, Mitsui & Co, Mazda Motors, Aida Engineering, Isuzu Motors, Panasonic, entre otros.

En fechas más recientes “En el primer semestre de 2012, se mantiene el ritmo positivo del comercio bilateral entre México y Japón, con un crecimiento del 11% acumulado. Se espera que a fines de 2012 se vuelva a rebasar el record del año anterior, estimándose que el comercio bilateral llegue a 23 mil millones de dólares.

Las ventas de productos mexicanos a Japón lograron en 2011 un aumento del 14.2%, es decir, \$4 mdd con respecto al 2010, una cuarta parte de estos productos correspondieron al sector agroalimentario entre los que destacan por su volumen: la carne de res y de cerdo, aguacate, brócoli, espárragos, atún, mango, cerveza y tequila, sumando un total de mil millones de dólares.

Por otra parte, las exportaciones japonesas a México crecieron un 9.8% con respecto al 2010, los productos que sobresalen en este rubro son autopartes, componentes electrónicos, acero especializado, entre otros”¹⁰³.

Dentro del rubro de inversión la Embajada de México en Japón señala que “Japón es el primer inversionista asiático en México. Entre 2005 y febrero de 2012, empresas con capital japonés realizaron inversiones por total de \$12.065 mil millones de dólares. En el transcurso del 2011 se registró una cifra récord de inversión en el sector automotriz, el cual asciende a \$1,661 mdd y una inversión directa anunciada para 2012 de \$2,233 millones de dólares. Dichos anuncios corresponden a empresas niponas en el sector automotriz y autopartes.

¹⁰³ Embajada de México en Japón. Secretaria de Relaciones Exteriores. Relaciones Económicas México-Japón, sección comercio. Consultado en Línea <http://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/relacion-economica>

Destacan las inversiones de Nissan Motors México para construir una nueva planta de manufactura en el Estado de Aguascalientes, por un monto de \$2,000 millones de dólares; Mazda Sumitomo, con una inversión de \$500 millones de dólares para la construcción de una planta armadora en Salamanca Guanajuato; así como Honda con un capital de \$800 millones de dólares, para una nueva planta en Celaya Guanajuato. De acuerdo con datos de JETRO 428 empresas japonesas tienen operaciones en México. Éstas se concentran principalmente en Aguascalientes, Nuevo León, Baja California, Chihuahua y el Distrito Federal.

Es necesario señalar que si bien el comercio bilateral se vio afectado en el 2011 por la catástrofe natural del 11 de marzo, impactando en el suministro de partes y componentes para las industrias de manufactura automotriz, eléctrica y tecnológica, ésta se ha recuperado rápidamente, lo que se puede comprobar por el incremento de sus exportaciones a nuestro país, dado que éstos sectores son los que concentran un alto porcentaje de la inversión japonesa en México”¹⁰⁴. (Ver cuadro 17)

Cuadro 17

Comercio bilateral México-Japón bajo el amparo del Acuerdo de Asociación económica México-Japón

(2004-2006, 2010-2012 Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial (Saldo)
2004	909.143216	10583.40273	-9674.259509
2005	1470.016106	13077.78487	-11607.76877
2006	1594.044918	15295.16101	-13701.11609
2010	1926.909269	15014.69058	-13087.78131
2011	2253.938449	16493.49861	-14239.56017
2012	2614.215565	17655.19789	-15040.98233

Fuente: Elaboración propia con datos del World Trade Atlas 2012.

¹⁰⁴ Ibíd.

Como resultado de la información y los datos aquí presentados, es posible concluir que en el caso del Acuerdo de Asociación Económica México- Japón como en el caso del TLCUEM antes estudiado, si bien los montos del intercambio comercial en términos de exportaciones e importaciones han aumentado de forma significativa entre las partes desde la vigencia del Acuerdo, este aumento solo ha reflejado el mal manejo por parte de México de los beneficios ofrecidos por el contenido del AAE, ya que la balanza comercial entre México y Japón negativa para nuestro país, solo significa y muestra que Japón y en si sus empresas han sabido aprovechar mejor el Acuerdo que los mexicanos.

Por otro lado, el comportamiento de las exportaciones e importaciones entre los dos países, así como los principales productos intercambiados, denotan la falta de dinamismo y diversificación en la relación comercial bilateral.

Lo anterior, muestra la necesidad de replantear por parte de México la utilización del AAE y aprovechar en realidad nichos tan importantes que ofrece el mercado japonés como lo es el caso del sector agroalimentario y así mismo utilizar la inversión japonesa como apoyo al sector industrial mexicano a través del impulso de las pequeñas y medianas empresas.

De tal forma, los resultados a siete años de vigencia del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, permiten observar que aún son muchos los retos por enfrentar en la relación bilateral, como por ejemplo cumplir el principal objetivo del Acuerdo que es incrementar las exportaciones mexicanas a Japón, con los respectivos beneficios económicos que esto traería para el país.

Se deben de aprovechar de mejor manera las disposiciones comerciales y aduaneras pactadas en el Acuerdo, con el fin también de atraer mayores montos de inversión japonesa, tal cual se planteó en los objetivos del AAE; así mismo se debe aprovechar de mejor manera los sectores referentes a cooperación bilateral

como el mejoramiento del ambiente de negocios y de esta forma impulsar el desarrollo de la industria mexicana.

Finalmente es necesario hacer hincapié, que lo que se necesita es una verdadera implementación del AAE y lograr en base a este posicionarse a México no como un país estratégico e importante a nivel mundial por los doce Tratados de este tipo que tiene suscritos, sino más bien posicionar al país como un país importante por los resultados que obtiene de tales acuerdos y demostrar que el sector exportador mexicano sustentado en una economía abierta puede ser la base tal como se ha intentado demostrar del desarrollo y crecimiento económicos.

CONCLUSIONES

En la actualidad las relaciones económicas y comerciales entre los países han adquirido una dimensión significativa, en este contexto globalizador el intercambio comercial se ha erigido como un motor básico en el desarrollo económico de los países del orbe.

En este contexto el comercio internacional detenta una gran importancia en el desarrollo y crecimiento económico de un país; y en el caso de México ha sido de gran importancia sobre todo a partir de la década de los ochenta que el sector del comercio exterior ha ido cobrando fuerza hasta convertirse en una parte fundamental de la economía mexicana.

Fue a partir de 1982 que México busco orientar su crecimiento económico en base al desarrollo de su sector externo a través de diversas acciones como su adhesión al GATT. México adoptó el modelo de desarrollo hacia afuera y dejó atrás el modelo económico de sustitución de importaciones. Este último significó que durante décadas el crecimiento económico de México estuviera basado principalmente en factores internos, ocasionando que su economía fuera de tipo cerrada y proteccionista.

A partir del establecimiento del nuevo modelo, el sector externo mexicano, especialmente las exportaciones e importaciones se convirtieron en un factor clave del desarrollo del país. En los últimos años este rubro ha ido mostrando un crecimiento y dinamismo significativos, apoyado por diversas políticas que han sido implementadas con el objetivo de facilitar la inserción de México en la economía internacional.

Las medidas tomadas están directamente relacionadas con la liberalización y apertura de la economía mexicana. En este contexto se inscriben diversos acuerdos comerciales pactados con numerosos países y regiones del mundo. De hecho, la dinámica económica de crecimiento de México se ha basado

fundamentalmente en el sector externo, por lo que en actualidad tiene pactados acuerdos de comercio exterior con los mercados más importantes del mundo, a través de los cuales ha buscado acceso preferencial a dichos mercados, lo cual también obedece al deseo del país por desarrollar un mayor grado de integración y cooperación con las economías de los países con los que tiene acuerdos comerciales.

El establecimiento de tales tratados, también está relacionado con la intensión de nuestro país de diversificar su comercio exterior y convertirlo en la punta de lanza del crecimiento económico.

Actualmente, México cuenta con un total de doce tratados de libre comercio que cubren a cuarenta y tres países alrededor del mundo. Este trabajo de negociación lo ha realizado a lo largo de las últimas décadas, los cuales le han permitido a nuestro país ser considerado como un país estratégico para algunos países y regiones como lo es el caso de la Unión Europea y Japón. Ello permite a México tener una posición privilegiada a nivel internacional.

En este sentido y tal como lo hemos visto a lo largo de esta investigación, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), así como el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE), representan dos acuerdos comerciales de suma importancia para nuestro país. Estos dos acuerdos son de un gran valor para México, principalmente porque cada uno de ellos representa a economías desarrolladas, con amplios mercados y con un amplio espectro de consumidores de alto poder adquisitivo, en ellos también se encuentran oportunidades de nichos de mercado que México podría aprovechar.

El establecimiento de estos dos acuerdos son vistos como una medida importante para impulsar la búsqueda de diversificación comercial a las exportaciones, también son vistos como una herramienta fundamental para el

mejoramiento en la cooperación bilateral en sectores que México podría aprovechar, además de favorecer un mayor entendimiento con sus socios.

Tanto el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, como el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón han demostrado ser muy valiosos para México, su importancia no solo radica en el ámbito comercial, sino también en el de la cooperación bilateral, toda vez que a través de esta se ha promovido la transferencia de tecnología, la asistencia técnica, cooperación de educación, cultura, medio ambiente, negocios, entre otros ámbitos del quehacer económico y social. Todos estos ámbitos significan grandes oportunidades para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

También es posible observar que dentro del comercio exterior mexicano, ambos tratados; es decir el TLCUEM y el AAE México-Japón cumplen con los objetivos iniciales pactados a favor del aumento del intercambio comercial entre las partes, abrir ventanas de negocios y aumentar los flujos de inversión extranjera directa en México.

Un beneficio más que es posible adjudicar a la creación de ambos acuerdos, es que no cabe duda que estos han permitido reforzar la apertura iniciada por nuestro país, impulsando así mismo la liberalización de la economía. Consolidar la cooperación bilateral fue otra de las metas a lograr y hasta ahora ha funcionado bien; mientras que los flujos de exportación e importación han tendido a demostrar un significativo aumento.

Desafortunadamente este aumento en el intercambio comercial de México con la Unión Europea y Japón no ha abierto verdaderas oportunidades para nuestro comercio exterior, y por ende tampoco han logrado convertirse en factores clave del crecimiento de la economía mexicana, lo cual obedece en parte que desde el establecimiento de ambos acuerdos, el incremento del intercambio comercial no ha sido equitativo entre las partes.

Es decir, se ha registrado un mayor incremento en las importaciones de México provenientes de estos dos mercados, mientras que sus exportaciones no han tenido el mismo ritmo de crecimiento. Tal como se puede observar en el comportamiento de las balanzas comerciales entre México y la Unión Europea, así como entre México y Japón. En este sentido y a mi juicio, lo anterior es consecuencia de la baja capacidad productiva de la industria mexicana y los aun bajos niveles de inversión, por lo que no ha sido posible aumentar la productividad de la industria mexicana a niveles que le permitan competir con eficacia en los mercados externos en igualdad de circunstancias.

El déficit comercial que registra México con sus dos socios, evidencia a su vez el bajo aprovechamiento que el sector exportador mexicano ha tenido de estos tratados, mientras que las contrapartes han sabido beneficiarse de las diferentes disposiciones contenidas en los acuerdos, como lo son claramente las medidas arancelarias. Dicho déficit comercial está también íntimamente ligado a la poca o nula diversificación de los productos que México exporta hacia Europa y el Japón. La experiencia empírica de estas relaciones comerciales evidencia que los productos que nuestro país exporta a dichos mercados siguen siendo los mismos que se comercializaban antes del establecimiento de los acuerdos de libre comercio. Es decir, las exportaciones mexicanas siguen concentrándose en productos básicos y de bajo valor agregado.

El hecho anterior es muestra de que nuestro país está desaprovechando importantes nichos de mercado, particularmente con Europa y Asia. En el caso de la Unión Europea nuestro país ha desaprovechado oportunidades en sectores como el energético, donde México podría abrirse importantes campos de mercado en la totalidad de los países que conforman la Unión; sin embargo, a través de la observación realizada en los intercambios realizados entre nuestro país y la Unión Europea, se destaca la característica constante de que la relación comercial en si

solo se realiza a través de unos cuantos miembros de la Unión, lo cual evidencia también la falta de aprovechamiento de esta Tratado.

En lo que se refiere a Japón, tal como se ha indicado con anterioridad, pese a las grandes oportunidades que el AAE México-Japón ofrece a México sobre todo en lo que se refiere al sector agroalimentario, nuestro país sigue sin aprovechar los nichos de mercado que el país nipón ofrece, al considerar que Japón importa un alto porcentaje de alimentos, sin embargo los sigue importando de otros países.

El único sector que demuestra un dinamismo importante tanto en el caso de la relación comercial tanto con la Unión Europea como con Japón, es el sector manufacturero, hecho que muestra y provoca que otros sectores también importantes para la economía mexicana sigan en un estado de rezago, convirtiéndose entonces en sectores de poca utilidad para el crecimiento de la economía mexicana.

De esta manera, queda de manifiesto el bajo aprovechamiento que nuestro país ha obtenido de ambos Tratados. El desaprovechamiento de la extensión y contenido de estos Acuerdos delatan que desafortunadamente y contrario a la tesis principal de este trabajo, ni el TLCUEM ni el AAE México-Japón han servido como palanca del crecimiento y desarrollo de la economía mexicana ni como diversificación del comercio exterior mexicano.

Ahora bien, en base a la investigación realizada a lo largo del presente trabajo, considero que son varias las razones por las cuales el TLCUEM y el AAE México-Japón han sido desaprovechados y que por ende no han logrado posicionarse como Acuerdos base para el crecimiento de la economía mexicana y como Acuerdos clave en el sector externo mexicano.

Por una parte, si bien es cierto, la apertura comercial realizada por el país desde la década de los ochenta a través de la promoción de Acuerdos Comerciales ha logrado el crecimiento en general del sector externo mexicano, sin embargo también es cierto que del total de tales acuerdos el único que se promueve y busca aprovechar es el TLCAN con el cual se inició la apertura comercial. De los once Tratados restantes de este tipo, incluidos el TLCUEM y el AAE México-Japón no han significado un aumento importante en la apertura comercial mexicana ni tampoco en su diversificación comercial.

En dicho sentido, los dos Tratados estudiados han demostrado que los flujos comerciales antes de los tratados y después de ellos eran y son muy reducidos; en este caso tienen que ver las reglas de origen, en donde por ejemplo los exportadores mexicanos no han desarrollado sistemas de proveeduría como en el caso del TLCAN para cumplir con las exigencias de origen que los socios de los Acuerdos piden.

El hecho de que los exportadores mexicanos no creen estos sistemas trae como consecuencia el bajo aprovechamiento de las ventajas que los Acuerdos con la Unión Europea y Japón contienen. La creación de dichos sistemas de proveeduría traería consigo la posibilidad de diversificar los productos exportados por México; por ejemplo en el caso de España, país que es el principal socio de México dentro de la Unión Europea, nuestro país podría ofrecer nuevos productos más allá del petróleo.

Por otro lado, tal como se ha mencionado en diversas ocasiones a lo largo del presente trabajo, la negociación y creación de Tratados de Libre Comercio ha ido en aumento alrededor del mundo, así como nuestro país ha creado una amplia red de relaciones comerciales a lo largo del mundo también muchos otros países en el orbe han adoptado esta estrategia, hecho que ha ocasionado la proliferación actual de Tratados Comerciales Regionales.

Los Tratados Comerciales Regionales ofrecen ciertas ventajas a los socios al crearse entre países que comparten fronteras, hecho tal que facilita por ende el comercio entre ellos ya que además los costos de transporte se reducen. Como consecuencia de lo anterior se genera una preferencia por comerciar entre países cercanos, lo cual incluso se refleja en la relación de México con su socio comercial, Estados Unidos.

Precisamente, los costos de transporte desde mi punto de vista, se ha convertido en unos de los obstáculos que nuestro país afronta con sus socios de Europa y con Japón, motivo por el cual también se puede ver obstaculizado el aprovechamiento del TLCUEM y el AAE México-Japón.

Otro punto a destacar como factor de desaprovechamiento de estos tratados, sobre todo en el caso de la relación comercial con Japón, es el hecho de que en sí mucho del comercio bilateral se realiza a través de Estados Unidos, ello ocasiona que en la balanza comercial entre México y Japón no este realmente reflejado el intercambio existente entre ambos.

Un ejemplo de lo anterior es que en las estadísticas mexicanas los productos japoneses importados incluyen los que pasan por Estados Unidos, mientras que en la exportación no se incluyen los productos exportados a Japón vía Estados Unidos; en consecuencia aumenta el déficit en la balanza comercial mexicana con respecto a Japón. Lo cual es una muestra más del bajo aprovechamiento de los exportadores mexicanos del Acuerdo.

En este mismo orden, un aspecto más que influye en el bajo aprovechamiento de los Tratados es que tanto en el caso del TLCUEM como en el AAE México-Japón, las empresas mexicanas no conocen la estructura empresarial europea y nipona, donde por ejemplo la cultura en el caso nipón es de suma importancia cuando se negocia; esto deriva del hecho de que nuestro

país y en general sus empresas no generan estrategias de mercado específicas para cada uno de los mercados con los que tiene acuerdos.

Aunado a lo anterior, en el tema específico del déficit existente entre México y sus socios aquí estudiados, en el caso de Japón, este déficit se explica en gran medida por la relación intraindustrial e intrafirma que se da entre las empresas japonesas establecidas en México y sus contrapartes en Japón.

En ambos casos, es decir tanto en el TLCUEM como en el AAE México-Japón, se ha observado que no se han aprovechado en su totalidad los cupos de importación negociados en los acuerdos. En el caso del AAE no se han aprovechado por ejemplo los cupos negociados para que productos como el jugo de naranja sin congelar, la naranja y el pollo entren con preferencias a Japón, lo cual quizá se deba en parte a que hasta este año (2013) se inició la mayor parte de la desgravación arancelaria, donde la mitad de las fracciones quedarán exentas de arancel.

El desaprovechamiento anterior, recae nuevamente en el hecho de que en México no se han creado las condiciones necesarias para que los productores mexicanos en el caso del sector agroalimentario se preparen y puedan insertarse en un mercado tan competitivo, ya que no conocen el mercado japonés y sus necesidades por lo que sus productos no están preparados para los consumidores nipones.

Por su parte, en el caso del TLCUEM, de acuerdo a la investigación realizada el bajo aprovechamiento de este Tratado puede deberse entre otras razones al hecho de que cuando el Tratado entro en vigor el euro se encontraba débil frente al dólar, con lo que el peso era relativamente fuerte, a esto se le suma el hecho de que los exportadores mexicanos también desconocen el mercado europeo y generalmente las decisiones de exportación de las multinacionales que están establecidas en México son tomadas desde la casa matriz.

Por lo que toca a la liberalización comercial realizada con base en el nuevo modelo económico de desarrollo orientado hacia el exterior y basado por tanto en el sector externo, cabe destacar que esta derivó en el aumento de los montos del comercio exterior mexicano, lo que desafortunadamente no se tradujo en un superávit en la balanza comercial mexicana.

Desde mi perspectiva, el sector externo mexicano aún no ha terminado de consolidarse, por lo que es necesario realizar importantes esfuerzos para que dicho sector se convierta realmente en la base de nuestra economía. La liberalización comercial realizada por nuestro país no ha logrado en su totalidad apuntalar al sector externo como motor de la economía mexicana. De manera simultánea, la diversificación comercial que se buscó al pactar los diferentes Tratados de Libre Comercio que México posee no se ha manifestado ni en la economía ni tampoco en nuestras relaciones comerciales en sí.

Lo anterior, es claramente visible al considerar que de los cuarenta y tres países que abarcan los doce Tratados de Libre Comercio que México posee, Estados Unidos se mantiene como nuestro principal socio comercial; ello muestra como México, su gobierno y su sector exportador se ha concentrado solamente en aprovechar las ventajas que le ofrece el TLCAN, alejándose paradójicamente de su objetivo de diversificación e independencia comerciales de Estados Unidos.

Considero que para dejar atrás la situación anterior, es necesario que el país aumente su oferta exportable, realice estrategias de mercado específicas a cada mercado al cual quiera introducirse, a la par de ello México debe realizar mejoras en su infraestructura (portuaria, carretera, eléctrica, energética, ferroviaria), debe a su vez desarrollar un mejor capital humano, realizar mejoras para flexibilizar el mercado laboral y además mejorar su sistema aduanero.

Los puntos anteriores, pueden crear oportunidades importantes para el mejoramiento de la competitividad del país, para que de esta forma la competencia y los riesgos a los que se expone el país al orientarse por ser una economía abierta puedan ser contrarrestados y de esta forma crear el ambiente adecuado para que la economía mexicana pueda realmente desarrollarse a través de su sector externo y específicamente por medio de sus Acuerdos Comerciales como el TLCUEM y el AAE México-Japón.

Finalmente, no se debe olvidar que aún son muchas las oportunidades que pueden aprovecharse del TLCUEM y el AAE México-Japón, por ejemplo en los sectores textil, tecnológico, automotriz, eléctrico y electrónico, agro alimentos, energético etc.

Para lo cual también es necesario no olvidar que el crecimiento y desarrollo de un país, no puede solo basarse en el sector externo, dado que el sector interno de un país también juega un papel fundamental para el crecimiento y desarrollo de una economía.

Considero que así mismo es posible llegar a una verdadera profundización tanto del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea como del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, sin dejar de lado los demás Tratados con los que cuenta nuestro país.

En este mismo orden de ideas, se debe poner mayor atención en los ámbitos de cooperación bilateral planteados en cada uno de los Acuerdos, pues a través de ellos es posible obtener nuevas vías de implementación de tales acuerdos y por ende mejores oportunidades de aprovechamiento. Para ello es necesario una mayor complementación entre los sectores públicos y privados, así como de los productores mexicanos, con lo cual podría entonces consolidar a este tipo de acuerdos comerciales como palancas del crecimiento económico de México.

ANEXO I TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

ANEXO I¹⁰⁵

CALENDARIO DE DESGRAVACIÓN DE LA COMUNIDAD

(Referido en el artículo 3)

SECCIÓN A

Cupos arancelarios para los productos listados en la categoría «6» de acuerdo con el artículo 8 de la Decisión

Las siguientes concesiones arancelarias aplicarán cada año después de la entrada en vigor de la Decisión a las importaciones en la Comunidad de productos originarios de México.

1. La Comunidad permitirá la importación de 300 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0407 00 19, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

a) el arancel aduanero de nación más favorecida (tal y como se entiende este término en el GATT de 1994; en adelante «NMF») aplicable en el momento de la importación; o

b) el arancel aduanero del sistema generalizado de preferencias (tal y como se entiende este término en la legislación pertinente de la Comunidad; en adelante «SGP») aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

El trato preferencial establecido en este párrafo aplicará solamente a los huevos libres de patógenos.

2. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 000 toneladas métricas (equivalente de huevo en cascarón) de productos originarios de México

¹⁰⁵ Sistema de información sobre comercio exterior. “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos. Anexo I Calendario de desgravación de la Comunidad (referido en el artículo 3) y Anexo II Calendario de desgravación de México (referido en el artículo 3)”. Consultado en línea http://www.sice.oas.org/Trade/mex_eu/spanish/index_s.asp

clasificados bajo las fracciones 0408 11 80, 0408 19 81, 0408 19 89, 0408 91 80 y 0408 99 80, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

3. La Comunidad permitirá la importación de 30 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0409 00 00, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

4. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 350 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 0603 10 11, 0603 10 13, 0603 10 15, 0603 10 21 y 0603 10 25. El arancel aduanero para esta cantidad cupo será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

5. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad de 400 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0603 10 29. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

6. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 350 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 0603 10 51, 0603 10 53, 0603 10 55, 0603 10 61 y 0603 10 65. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

7. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 400 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0603 10 69. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

8. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 600 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0709 20 00. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión. El trato preferencial establecido en este párrafo aplicará solamente a los productos importados por la Comunidad después del último día de febrero y antes del 1 de diciembre de cada año civil.

9. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad de 500 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0710 21 00, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

10. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0807 19 00, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

El trato preferencial establecido en este párrafo aplicará solamente a los productos importados en la Comunidad durante los meses de enero, abril, mayo, octubre, noviembre y diciembre de cada año civil.

11. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 0811 10 90, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

12. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 2 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 1604 14 11, 1604 14 18, 1604 14 90, 1604 19 39 y 1604 20 70, con un arancel aduanero preferencial no superior al 33,33 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

El cupo establecido en este párrafo aumentará 500 toneladas métricas cada año. Este cupo será revisado de acuerdo con el artículo 10 de la Decisión.

13. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad de 275 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 1703 10 00. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

14. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad de 1 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 2005 60 00, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

15. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 500 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 2008 92 51, 2008 92 74, 2008 92 92, 2008 92 93, 2008 92 94, 2008 92 96, 2008 92 97 y 2008 92 98, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

16. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 2009 11 11, 2009 11 19, 2009 11 91, 2009 19 11, 2009 19 19, 2008 19 91 y 2009 19 99, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

17. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 30 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 2009 11 99, con un arancel aduanero preferencial no superior al 25 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

El trato preferencial establecido en este párrafo aplicará solamente a productos con un grado de concentración superior a 20 brix (con una densidad que exceda de 1,083 gramos por centímetro cúbico a 20 °C).

18. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 2 500 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las

fracciones 2009 40 11, 2009 40 19, 2009 40 30, 2009 40 91 y 2009 40 99, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre:

- a) el arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación; y
- b) el arancel aduanero SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de dichos productos.

19. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 3 000 toneladas métricas (equivalente de huevo en cascarón) de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 3502 11 90 y 3502 19 90. Para esta cantidad el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión.

SECCIÓN B

Concesiones arancelarias para los productos listados en la categoría «7» de acuerdo con el artículo 8 de la Decisión.

Las siguientes concesiones arancelarias aplicarán cada año después de la entrada en vigor de la Decisión a las importaciones en la Comunidad de productos originarios de México.

1. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 0403 10 51, 0403 10 53, 0403 10 59, 0403 10 91, 0403 10 93, 0403 10 99, 0403 90 71, 0403 90 73, 0403 90 79, 0403 90 91, 0403 90 93 y 0403 90 99, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

2. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 1517 10 10 y 1517 90 10, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

3. La Comunidad permitirá la importación de una cantidad total de 1 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 1704 10 11, 1704 10 19, 1704 10 91 y 1704 10 99, con un arancel aduanero preferencial no superior a 6 % ad valorem, La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de productos originarios de México a los que se refiere este párrafo que no sean importados al amparo del cupo arancelario establecido en este párrafo, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

4. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 1704 90 10, 1704 90 30, 1704 90 51, 1704 90 55, 1704 90 61, 1704 90 65, 1704 90 71, 1704 90 75, 1704 90 81 y 1704 90 99, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

5. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de la Comunidad de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 1901 20 00, 1901 90 11, 1901 90 19, 1904 10 10, 1904 10 30, 1904 10 90, 1904 20 91, 1905 90 10 y 1905 90 20, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

6. La Comunidad permitirá la importación de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 2101 12 92, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre el arancel aduanero NMF o SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

7. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de la Comunidad de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 2101 12 98 y 2101 20 98, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

8. La Comunidad permitirá la importación de productos originarios de México clasificados bajo las fracciones 2102 10 10, 2102 10 31, 2102 10 39, 2102 10 90 y 2102 20 11 con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del más bajo entre el arancel aduanero NMF o SGP aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

9. La Comunidad no aplicará arancel aduanero NMF o SGP alguno, expresado en términos ad valorem, a las importaciones de la Comunidad de productos originarios de México clasificados bajo la fracción 3302 10 29, pero podrá aplicar el arancel aduanero NMF o SGP, expresado en términos específicos, aplicable en el momento de la importación a las importaciones de México de esos productos.

10. Las concesiones arancelarias para los productos listados en la categoría «7» que no estén especificadas en los párrafos 1 a 9 se considerarán de acuerdo con las disposiciones pertinentes del artículo 8 de la Decisión.

SECCIÓN C

Notas

(1) Cada año a partir de la fecha de entrada en vigor de la Decisión y durante los siguientes ocho años, la Comunidad permitirá la importación de 20 000 toneladas métricas de productos originarios de México clasificados bajo esta fracción (ex 0804 40 90). Para este cupo, el arancel aduanero será del 0 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de la Decisión. El trato preferencial establecido en este

párrafo se aplicará solamente a los productos importados en la Comunidad durante los meses de junio, julio, agosto y septiembre de cada año civil.

(2) Para los vehículos clasificados bajo estas fracciones con un peso por vehículo inferior a 8 864 kg, el arancel aduanero base al que le aplicarán las reducciones sucesivas conforme con este anexo será del 4,4 % ad valorem.

ANEXO II
CALENDARIO DE DESGRAVACIÓN DE MÉXICO
(Referido en el artículo 3)

SECCIÓN A

Cupos arancelarios para los productos listados en la categoría «6» de acuerdo con el artículo 8 de la Decisión.

Las siguientes concesiones arancelarias aplicarán cada año después de la entrada en vigor de la Decisión a las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad.

México permitirá la importación de una cantidad total de 2 000 toneladas métricas de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo las fracciones 1604.14.01 y 1604.14.99, así como atún procesado clasificado bajo las fracciones 1604.19.99 y 1604.20.99 con un arancel aduanero preferencial no superior al 33,33 % del arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación. El cupo establecido en el presente párrafo aumentará 500 toneladas métricas cada año. Este cupo será revisado de acuerdo con el artículo 10 de la Decisión. El cupo establecido en el presente párrafo no aplicará a los lomos de atún ni a los lomos de skipjack clasificados bajo las fracciones 1604.14.01, 1604.14.99, 1604.19.99 y 1604.20.99.

SECCIÓN B

Concesiones arancelarias para los productos listados en la categoría «7» de acuerdo con el artículo 9 de la Decisión.

Las siguientes concesiones arancelarias aplicarán cada año después de la entrada en vigor de la Decisión a las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad.

1. México permitirá la importación de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo las fracciones 1704.10.01 y 1704.90.99, con un arancel aduanero preferencial no superior al 16 % ad valorem, más 0,39586 dólares estadounidenses/kg de contenido de azúcar.

2. México permitirá la importación de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo las fracciones 2905.44.01 y 3824.60.01, con un arancel aduanero preferencial no superior al 50 % del arancel aduanero NMF aplicable en el momento de la importación a las importaciones de la Comunidad de esos productos.

3. Las concesiones arancelarias para productos listados en la categoría «7» que no estén especificadas en los párrafos 1 y 2 se considerarán de acuerdo a las disposiciones pertinentes del artículo 9 de la Decisión.

SECCIÓN C

Cupo arancelario para el sector automotriz

1. Cupo arancelario

1.1. A partir de la entrada en vigor de la Decisión, México aplicará un cupo arancelario a la importación de vehículos listados en el párrafo 5 originarios de la Comunidad. El cupo arancelario se fijará en unidades.

1.2. El tamaño mínimo del cupo arancelario será:

i) para cada año, hasta el 31 de diciembre de 2003, una cantidad equivalente al 14 % del número total de los vehículos listados en el párrafo 5 que hayan sido vendidos en México durante el año anterior, y

ii) para cada año, a partir del 1 de enero de 2004, hasta el 31 de diciembre de 2006, una cantidad equivalente al 15 % del número total de los vehículos listados en el párrafo 5 que hayan sido vendidos en México durante el año anterior.

2. Arancel aduanero preferencial

2.1. El arancel aduanero preferencial aplicable a las importaciones en México de vehículos listados en el párrafo 5 originarios de la Comunidad al amparo del cupo arancelario será:

- i) 3,3 % ad valorem a partir de la fecha de entrada en vigor de la esta Decisión, hasta el 31 de diciembre de 2000;
- ii) 2,2 % ad valorem a partir del 1 de enero de 2001, hasta el 31 de diciembre de 2001;
- iii) 1,1 % ad valorem a partir del 1 de enero de 2002, hasta el 31 de diciembre de 2002, y
- iv) el arancel aduanero quedará eliminado completamente el 1 de enero de 2003.

2.2. El arancel aduanero preferencial aplicable a las importaciones en México de vehículos listados en el párrafo 5 originarios de la Comunidad que no sean importados al amparo del cupo arancelario no será superior al 10 % ad valorem a partir de la entrada en vigor de esta Decisión y hasta el 31 de diciembre de 2006.

2.3. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de vehículos listados en el párrafo 5 originarios de la Comunidad quedarán eliminados completamente el 1 de enero de 2007.

3. Administración del cupo arancelario

3.1. México administrará el cupo arancelario de acuerdo con uno de los siguientes métodos o cualquier combinación de ellos:

- i) método basado en la presentación cronológica de solicitudes (i.e. el método «primero en tiempo, primero en derecho»);
- ii) método de distribución en proporción a las cantidades solicitadas en el momento de presentar la solicitud (i.e. el método de «examen simultáneo»);
- iii) método basado en la consideración de los patrones tradicionales de comercio (i.e. el método de «importadores tradicionales/nuevos entrantes»).

3.2. Hasta el 31 de diciembre de 2003, México podrá reservar parte del cupo arancelario para los fabricantes establecidos en México que cumplan con las disposiciones del Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz del 11 de diciembre de 1989, reformado el 31 de mayo de 1995, siempre que, por lo menos, una cantidad equivalente al 4 % del total de ventas en México se ofrezca primero a otros operadores.

3.3. No obstante lo dispuesto en el párrafo 3.1, cualquier parte del cupo arancelario reservado para los fabricantes de acuerdo con el párrafo 3.2 será asignado entre todos los fabricantes de manera no discriminatoria, según la cantidad de vehículos listados en el párrafo 5 fabricados por cada uno de ellos en México durante el año anterior.

3.4. Cualquier método o combinación de métodos que se escoja para administrar el cupo arancelario deberá permitir la utilización plena del mismo y evitar cualquier discriminación entre los operadores involucrados.

4. Disposiciones generales

4.1. El Comité conjunto podrá modificar las disposiciones relativas a la administración del cupo arancelario.

4.2. México comunicará a la Comisión Europea las reglas detalladas que se adopten para la administración del cupo arancelario, así como información detallada sobre cada asignación.

4.3. Las Partes sostendrán consultas regularmente, pero al menos una vez al año. A petición de cualquiera de ellas se reunirán inmediatamente.

5. Productos sujetos a la aplicación de esta sección

Vehículos clasificados bajo las partidas 8703 y 8706 del sistema armonizado y vehículos clasificados bajo las partidas 8702, 8704 y 8705 del sistema referido con

un peso por vehículo inferior a 8 864 kg, según se especifica en las notas 3 y 4 de este anexo.

SECCIÓN D

Notas

(1) Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo estas fracciones no serán superiores al 8 % ad valorem a partir del día de entrada en vigor de esta Decisión hasta el 31 de diciembre de 2002, y estos aranceles aduaneros quedarán eliminados completamente el 1 de enero de 2003.

(2) Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo estas fracciones no serán superiores al:

a) 5 % ad valorem a partir del día de entrada en vigor de la Decisión hasta el 31 de diciembre de 2003;

b) 4 % ad valorem a partir del 1 de enero de 2004 hasta el 31 de diciembre de 2005, y

c) 3 % ad valorem a partir del 1 de enero de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2006.

Estos aranceles aduaneros quedarán eliminados completamente el 1 de enero de 2007.

(3) La sección C aplicará únicamente a los vehículos que pesen menos de 8 864 kg importados en México originarios de la Comunidad que se clasifican bajo estas fracciones.

(4) La sección C aplicará a los productos importados en México originarios de la Comunidad que se clasifican bajo estas fracciones.

(5) No obstante lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 6, entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2006 los aranceles aduaneros aplicables a las

importaciones de productos originarios de la Comunidad clasificados bajo esta fracción serán del 10 % ad valorem, siempre y cuando el comercio bilateral entre los Estados Unidos de América y México permanezca sujeto a aranceles aduaneros. Este arancel aduanero quedará eliminado completamente a más tardar el 1 de enero de 2007.

ANEXO II ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN

Anexo 1 referido en el Capítulo 3¹⁰⁶

Lista en Relación con el Artículo 5

Sección 1

Notas Generales

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:

(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.

¹⁰⁶ Sistema de información sobre comercio exterior. "Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Anexo I referido en el capítulo 3: listas en relación con el capítulo 5". Consultado en Línea http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp

(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.

(i) 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.

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 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 está 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.

Section 2

Schedule of Japan

Notes for Schedule of Japan

The terms and conditions in the following notes indicated with a serial number from 1 through 32 shall apply to originating goods imported from Mexico specified with that number in the Column 5 of the Schedule. The originating goods imported from Mexico specified with the letter “R” indicated in the Column 5 of the Schedule means the goods with regard to which after the third year, the Parties shall enter into consultation in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5.

On the request of either Party, the Parties shall consult on the facilitation of trade in fish and fishery products classified under Chapter 3 or 16 of the Harmonized System. The Parties may invite, by mutual consent, representatives from the private sector to the consultations.

1. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) For the first year and the second year, the aggregate quota quantity shall be 10 metric tons for each year and the in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(b) From the third year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 3,000 metric tons for the third year;

(ii) 4,000 metric tons for the fourth year; and

(iii) 6,000 metric tons for the fifth year.

The in-quota rate of Customs Duties applied during the period from the third year to the fifth year shall be negotiated by the Parties in the second year, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5. The in-quota rate of Customs Duties for that period shall be lower than the most-favored nation applied rate of Customs Duty in effect at the beginning of the Japanese fiscal year 2003 by at least 10 percent of that most-favored-nation applied rate.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. In the case of subparagraph (a) above, the certificates shall be issued for marketing and sales promotion. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) In accordance with of subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult in the fifth year to consider the aggregate quota quantity of the tariff rate quota and in-quota rate after the fifth year, taking into consideration among others, the quota quantity during the fifth year and records of trade between the Parties. In the absence of agreement between the Parties and until such an agreement is reached as a result of the consultation, the aggregate quota quantity and in-quota rate for the fifth year shall be applied.

(e) The tariff emergency measures on beef, stipulated in Article 7-5 of Temporary Tariff Measures Law of

Japan (Law No.36 of 1960), as may be amended, shall not be applied to the originating goods imported under this tariff rate quota.

2. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 38,000 metric tons for the first year;
- (ii) 53,000 metric tons for the second year;
- (iii) 65,000 metric tons for the third year;
- (iv) 74,000 metric tons for the fourth year; and
- (v) 80,000 metric tons for the fifth year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties applied during the period from the first year to the fifth year shall be as follows.

(i) The in-quota rate of Customs Duties on the originating goods indicated with one asterisk

("*") in the Column 2, of which value for Customs Duty per kilogram is not more than 53.53 yen, shall be 482 yen per kilogram. The in-quota rate of Customs Duties on the originating goods indicated with one asterisk ("*") in the Column 2, of which value for Customs Duty per kilogram is more than 53.53 yen but not more than the value obtained by dividing 535.53 yen by 1.022, shall be the difference between 535.53 yen per kilogram and the value for Customs Duty per kilogram. The in-quota rate of Customs Duties on the originating goods indicated with one asterisk ("*") in the Column 2, of which value for Customs Duty per kilogram is more than the value obtained by dividing 535.53 yen by 1.022, shall be 2.2 percent.

(ii) The in-quota rate of Customs Duties on the originating goods indicated with two asterisks ("**") in the Column 2, of which value for Customs Duty per kilogram is not more than the value obtained by dividing 577.15 yen by 0.643, shall be the difference between 577.15 yen per kilogram and the value obtained by multiplying the value for Customs Duty per kilogram by 0.6. The in-quota rate of Customs Duties on the originating goods indicated with two asterisks ("**") in the Column 2,

of which value for Customs Duty per kilogram is more than the value obtained by dividing 577.15 yen by 0.643, shall be 4.3 percent.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) In accordance with of subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult in the fifth year to consider the aggregate quota quantity of the tariff rate quota and in-quota rate after the fifth year, taking into consideration among others, the quota quantity during the fifth year and records of trade between the Parties. In the absence of agreement between the Parties and until such an agreement is reached as a result of the consultation, the aggregate quota quantity and in-quota rate for the fifth year shall be applied.

(e) The tariff emergency measures on pork stipulated in paragraph 1 of Article 7-6 of Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, and Special Safeguard Measures on pork stipulated in paragraph 2 of Article 7-6 of the Law shall not be applied to the originating goods imported under this tariff rate quota.

(f) The Parties shall consult to consider the Japanese tariff system on pork, especially its gate price system.

3. The rate of Customs Duty shall be 4.3 percent.

4. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) For the first year, the aggregate quota quantity shall be 10 metric tons and the in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(b) From the second year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 2,500 metric tons for the second year;

- (ii) 4,000 metric tons for the third year;
- (iii) 6,000 metric tons for the fourth year; and
- (iv) 8,500 metric tons for the fifth year.

The in-quota rate of Customs Duties applied during the period from the second year to the fifth year shall be negotiated by the Parties in the first year, in accordance with subparagraph 3(a)(i) of Article 5. The in-quota rate of Customs Duties for that period shall be lower than the mostfavored nation applied rate of Customs Duty in effect at the beginning of the Japanese fiscal year 2004 by at least 10 percent of that most-favored-nation applied rate.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. In the case of subparagraph (a) above, the certificates shall be issued for marketing and sales promotion. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) In accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult in the fifth year to consider the aggregate quota quantity of the tariff rate quota and in-quota rate after the fifth year, taking into consideration among others, the quota quantity during the fifth year and records of trade between the Parties. In the absence of agreement between the Parties and until such an agreement is reached as a result of the consultation, the aggregate quota quantity and in-quota rate for the fifth year shall be applied.

5. When the trade of farmed products of yellow-fin tuna begins between the Parties, the Parties shall enter into consultation regarding the treatment of farmed products in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5.

6. (a) The rate of Customs Duty shall be: the rate lower than the most-favored-nation applied rate in effect at the time of importation by 20 percent of that applied rate; or 3.0 percent, whichever is the greater.

(b) The Parties shall consult on the issue of the rate of Customs Duty in case the most-favored-nation applied rate in effect is lower than or equal to 3.0 percent.

7. (a) The rate of Customs Duty shall be 3.0 percent.

(b) The Parties shall consult on the issue of the rate of Customs Duty in case the most-favored-nation applied rate in effect is lower than 3.0 percent.

8. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 600 metric tons for the first year;

(ii) 700 metric tons for the second year;

(iii) 800 metric tons for the third year;

(iv) 900 metric tons for the fourth year; and

(v) 1,000 metric tons for each year as from the fifth year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

9. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the tenth year, the aggregate quota quantity shall be 20,000 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of paragraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eleventh year.

10. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) For the first year and the second year, the aggregate quota quantity shall be 10 metric tons for each year and the in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(b) From the third year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 2,000 metric tons for the third year;

(ii) 3,000 metric tons for the fourth year; and

(iii) 4,000 metric tons for the fifth year.

The in-quota rate of Customs Duties applied during the period from the third year to the fifth year shall be negotiated by the Parties in the second year, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5. The in-quota rate of Customs Duties for that period shall be lower than the most-favored-nation applied rate of Customs Duty in effect at the beginning of the Japanese fiscal year 2004 by at least 10 percent of that most-favored-nation applied rate.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. In the case of subparagraph (a) above, the certificates shall be issued for marketing and sales promotion. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall

consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) In accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult in the fifth year to consider the aggregate quota quantity of the tariff rate quota and in-quota rate after the fifth year, taking into consideration among others, the quota quantity during the fifth year and records of trade between the Parties. In the absence of agreement between the Parties and until such an agreement is reached as a result of the consultation, the aggregate quota quantity and in-quota rate for the fifth year shall be applied.

11. (a) The rate of Customs Duty shall be: the rate lower than the most-favored-nation applied rate in effect at the time of importation by 20 percent of that applied rate; or 3.0 percent, whichever is the greater.

(b) Notwithstanding subparagraph (a) above, when the tariff preferences under the Generalized System of Preferences is granted, the rate of Customs Duty shall be: the rate lower than the Generalized System of Preferences applied rate in effect at the time of importation by 20 percent of that applied rate; or 3.0 percent, whichever is the greater.

(c) The Parties shall consult on the issue of the rate of Customs Duty in case the most-favorednation applied rate in effect is lower than or equal to 3.0 percent.

12. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 1,000 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party. The tariff rate quota shall be administered by the importing Party in cooperation with the exporting Party and the aggregate quota quantity shall be allocated by the importing Party.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

13. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

Year	Quota quantity for the originating goods classified in HS 2009.11 and 2009.19	Quota quantity for the originating goods classified in HS 2009.12	Total quantity (for reference only) (note)
The first year	3,850	750	4,000
The second year	4,062.5	937.5	4,250
The third year	4,875	1,125	5,100
The fourth year	5,687.5	1,312.5	5,950
The fifth year	6,200	1,500	6,500

Note: "Total quantity" means the sum of the quota quantities for the originating goods classified in HS 2009.11 and 2009.19 and for the originating goods classified in HS 2009.12. In calculating total quantity, the quota quantity of the latter is converted to the equivalent of goods classified in HS 2009.11 or HS 2009.19. For the purposes of such conversion, one metric ton of the goods classified in HS 2009.11 or 2009.19 shall be considered equivalent to five metric tons of the goods classified in HS 2009.12.

(b) The in-quota rate of Customs Duties applied during the period from the first year to the fifth year shall be 50 percent of the most-favored-nation applied rate at the time of importation.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

(d) In accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult in the fifth year to consider the aggregate quota quantity of the tariff rate quota and in-quota rate after the fifth year, taking into consideration among others, the quota quantity during the fifth year and records of trade between the Parties. In the absence of agreement between the Parties and until such an agreement is reached as a result of the consultation, the aggregate quota quantity and in-quota rate for the fifth year shall be applied.

14. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 140 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

15. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 800 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

16. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 60 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

17. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 600 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

18. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 200 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

19. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year and after, the aggregate quota quantity shall be 70 metric tons for each year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party on the basis of the certificate issued by the exporting Party for each export. Both Parties shall avoid undue delay in the issuance of these certificates. On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the issuance of the certificates or other administrative issues.

20. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 70,000 square meters for the first year;

(ii) 84,000 square meters for the second year;

(iii) 101,000 square meters for the third year;

- (iv) 121,000 square meters for the fourth year; and
- (v) 145,000 square meters for the fifth year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.
- (c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party. The tariff rate quota shall be administered by the importing Party in cooperation with the exporting Party and the aggregate quota quantity shall be allocated by the importing Party.
- (d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.
- (e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eleventh year.
- (f) In the fifth year and after, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult, as necessary, to consider the aggregate quota quantities for the following year and after with a view not to decreasing the quota quantity from that for the year in which consultation takes place. The aggregate quota quantity for the fifth year shall continue to be applied until new aggregate quota quantity is agreed by the Parties as a result of the consultation which will be held in the fifth year or after.

21. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

- (a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:
 - (i) 86,715,000 yen for the first year;
 - (ii) 104,058,000 yen for the second year;
 - (iii) 124,870,000 yen for the third year;
 - (iv) 149,844,000 yen for the fourth year;
 - (v) 179,812,000 yen for the fifth year;
 - (vi) 215,775,000 yen for the sixth year; and
 - (vii) 258,930,000 yen for the seventh year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph

(a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

22. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 15,000 square meters for the first year;

(ii) 18,000 square meters for the second year;

(iii) 22,000 square meters for the third year;

(iv) 26,000 square meters for the fourth year; and

(v) 31,000 square meters for the fifth year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party. The tariff rate quota shall be administered by the importing Party in cooperation with the exporting Party and the aggregate quota quantity shall be allocated by the importing Party.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eleventh year.

(f) In the fifth year and after, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult, as necessary, to consider the aggregate quota quantities for the following year and after with a view not to decreasing the quota quantity from that for the year in which consultation takes place. The aggregate quota quantity for the fifth year shall continue to be applied until new aggregate quota quantity is agreed by the Parties as a result of the consultation which will be held in the fifth year or after.

23. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 15,000 square meters for the first year;
- (ii) 18,000 square meters for the second year;
- (iii) 22,000 square meters for the third year;
- (iv) 26,000 square meters for the fourth year; and
- (v) 31,000 square meters for the fifth year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party. The tariff rate quota shall be administered by the importing Party in cooperation with the exporting Party and the aggregate quota quantity shall be allocated by the importing Party.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eleventh year.

(f) In the fifth year and after, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult, as necessary, to consider the aggregate quota quantities for the following year and after with a view not to decreasing the quota quantity from that for the year in which consultation takes place. The aggregate quota quantity for the fifth year shall continue to be applied until new aggregate quota

quantity is agreed by the Parties as a result of the consultation which will be held in the fifth year or after.

24. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 697,000 yen for the first year;
- (ii) 837,000 yen for the second year;
- (iv) 1,205,000 yen for the fourth year;
- (v) 1,446,000 yen for the fifth year;
- (vi) 1,735,000 yen for the sixth year; and
- (vii) 2,082,000 yen for the seventh year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph

(a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

25. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 23,522,000 yen for the first year;
- (ii) 28,226,000 yen for the second year;
- (iii) 33,872,000 yen for the third year;

- (iv) 40,646,000 yen for the fourth year;
 - (v) 48,775,000 yen for the fifth year;
 - (vi) 58,530,000 yen for the sixth year; and
 - (vii) 70,237,000 yen for the seventh year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.
- (c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.
- (d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.
- (e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

26. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

- (a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:
- (i) 345,555,000 yen for the first year;
 - (ii) 414,666,000 yen for the second year;
 - (iii) 497,600,000 yen for the third year;
 - (iv) 597,120,000 yen for the fourth year;
 - (v) 716,544,000 yen for the fifth year;
 - (vi) 859,852,000 yen for the sixth year; and
 - (vii) 1,031,823,000 yen for the seventh year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.
- (c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be

amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

27. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 32,252,000 yen for the first year;

(ii) 38,703,000 yen for the second year;

(iii) 46,443,000 yen for the third year;

(iv) 55,732,000 yen for the fourth year;

(v) 66,878,000 yen for the fifth year;

(vi) 80,254,000 yen for the sixth year; and

(vii) 96,305,000 yen for the seventh year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

28. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the fifth year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 250,000 pairs for the first year;
- (ii) 300,000 pairs for the second year;
- (iii) 360,000 pairs for the third year;
- (iv) 432,000 pairs for the fourth year; and
- (v) 518,000 pairs for the fifth year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) For the purposes of subparagraphs (a) and (b) above, the tariff rate quota shall be implemented through a certificate of tariff rate quota issued by the importing Party. The tariff rate quota shall be administered by the importing Party in cooperation with the exporting Party and the aggregate quota quantity shall be allocated by the importing Party.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eleventh year.

(f) In the fifth year and after, in accordance with subparagraph 3 (a) (i) of Article 5, the Parties shall consult, as necessary, to consider the aggregate quota quantities for the following year and after with a view not to decreasing the quota quantity from that for the year in which consultation takes place. The aggregate quota quantity for the fifth year shall continue to be applied until new aggregate quota quantity is agreed by the Parties as a result of the consultation which will be held in the fifth year or after.

29. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 26,704,000 yen for the first year;
- (ii) 32,045,000 yen for the second year;
- (iii) 38,453,000 yen for the third year;

- (iv) 46,144,000 yen for the fourth year;
 - (v) 55,373,000 yen for the fifth year;
 - (vi) 66,447,000 yen for the sixth year; and
 - (vii) 79,737,000 yen for the seventh year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.
- (c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.
- (d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.
- (e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

30. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

- (a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:
- (i) 15,726,000 yen for the first year;
 - (ii) 18,871,000 yen for the second year;
 - (iii) 22,645,000 yen for the third year;
 - (iv) 27,174,000 yen for the fourth year;
 - (v) 32,608,000 yen for the fifth year;
 - (vi) 39,130,000 yen for the sixth year; and
 - (vii) 46,956,000 yen for the seventh year.
- (b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.
- (c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be

amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

31. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

(i) 65,018,000 yen for the first year;

(ii) 78,021,000 yen for the second year;

(iii) 93,625,000 yen for the third year;

(iv) 112,351,000 yen for the fourth year;

(v) 134,821,000 yen for the fifth year;

(vi) 161,785,000 yen for the sixth year; and

(vii) 194,142,000 yen for the seventh year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

32. Japan shall apply a tariff rate quota, in accordance with the following:

(a) From the first year to the seventh year, the aggregate quota quantity shall be as follows, respectively:

- (i) 9,507,000 yen for the first year;
- (ii) 11,408,000 yen for the second year;
- (iii) 13,690,000 yen for the third year;
- (iv) 16,428,000 yen for the fourth year;
- (v) 19,713,000 yen for the fifth year;
- (vi) 23,656,000 yen for the sixth year; and
- (vii) 28,387,000 yen for the seventh year.

(b) The in-quota rate of Customs Duties shall be free.

(c) The in-quota rate of Customs Duties referred to in subparagraph (b) above for the period from the first year to the seventh year shall be applied in each year, to the originating goods with respect to which importation declaration or application for storage referred to in the Temporary Tariff Measures Law of Japan, as may be amended, is made, until the end of the month following the month when the quantities imported exceed the aggregate quota quantity referred to in subparagraph (a) above.

(d) On the request of either Party, the Parties shall consult as soon as possible to resolve any matter arising related to the administration of the quota.

(e) The tariff rate quota shall be eliminated as from the first day of the eighth year.

FUENTES

- Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Pp.4-8. Consultado en línea www.economia-snci.gob.mx/sic_php
- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE. Artículo 19.
- Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México. Secretaria de Relaciones Exteriores. México 1991. P.8.
- Antonio Gazol Sánchez. “Bloques económicos”. Facultad de Economía, 1ª, 2008. Pp. 552.
- Antonio Navalón. “México-Japón, Nuevos equilibrios regionales”. Revista de la Universidad de México-Nueva Época. Núm. 39/mayo 2007. P.34.
- Artículo 38, 2 de la Decisión 2/2000 en Delegación de la Unión Europea en México (consultado en línea) http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/free_trade/stages_implementation/index_es.htm
- Banco Interamericano de Desarrollo BID. Instrumentos jurídicos de Integración. México-Japón. Consultado en línea www.iadb.org/intal/query/FichaAcuerdo.aspx?Acuerdo=34
- Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Unidad de Estudios de Finanzas Públicas, febrero de 2000.
- Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980.
- Claudia Berlanga y Stephan Sberro. “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional”, en México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales. Editorial Miguel Ángel Porrúa. México 2002. P. 50.
- Comisión Europea, consultado en línea http://ec.europa.eu/agriculture/faq/facts/index_es.htm
- Cornejo Garza, José Efrén. Ambiente de negocios Internacionales. Curos en Línea. Unidad 3. “La intervención Gubernamental y el Comercio.

Capítulo 5. Teorías del Comercio Internacional”. Universidad de Monterrey. P.3. Consultado en línea http://ocw.udem.edu.mx/cursos-de-profesional/ambiente-de-negocios-internacionales/Ambiente%20de%20Negocios%20Internacionales%20-%20jcornejo/Unidad3_1.pdf

- Cruz Miramontes, Rodolfo. "Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Capítulo IV El Acuerdo México-Unión Europea. Las relaciones entre Europa y México". Consultado en línea www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?m=513
- Datos de la Embajada de Japón en México. Información General. Consultado en línea <http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/japon/info-general.htm>
- Datos tomados de la Secretaria de Economía de México. Principales 20 productos mexicanos de exportación a Japón en 2003 en [www.economia-scti.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=21&p=1&1=1\[comer_2003_mex_Japón\[1\].pdf\]](http://www.economia-scti.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=21&p=1&1=1[comer_2003_mex_Japón[1].pdf)
- Delegación de la Unión Europea en México. Sección de Comercio. Consultado en línea http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/index_es.htm
- Embajada de México en Japón. "El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón". (12 de agosto de 2011). [en línea] <http://www.sre.gob.mx/japon/>
- Embajada de México en Japón. Secretaria de Relaciones Exteriores. Relaciones Económicas México-Japón, sección comercio. Consultado en Línea <http://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/relacion-economica>
- Guadalupe García de León P. "México y Japón: comercio bilateral en el marco del Acuerdo de Asociación Económica". En Revista de Comercio Exterior, Vol. 60. Núm. 2. Febrero de 2010. Pp.116-125.
- INEGI, (consultado en línea) <http://www.inegi.org.mx/default.aspx?>

- Información sobre la Balanza Comercial de México, septiembre de 2011. Comunicados de Prensa. (consultado en línea) <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balcom.asp>
- Jaime Zabludovsky Kuper. "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", en El Mercado de Valores, junio de 2000, México, p. 13.
- Jetro México. "Efectos del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, observados en el primer año después de su entrada en vigor. Consultado en línea. [Www.jetro.org.mx/1%20%AAE%20JETRO.doc](http://www.jetro.org.mx/1%20%AAE%20JETRO.doc)
- Juárez Rodríguez, José Manuel. "Sigue en aumento el comercio entre Japón y México", 7 de mayo de 2007. Especial para el economista en línea, el Porvenir. [Www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=130606](http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=130606)
- Krugman. Paul. Economía Internacional, teoría y política. Pearson. Addison Wesley. Edit. Séptima edición. 2006. Pp. 26.
- Las etapas de entrada en vigor del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea en Delegación de la Unión Europea en México, (consultado en línea) http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/free_trade/stages_implementation/index_es.htm
- Lazos Comerciales. "México-Unión Europea: siete años de una fructífera relación comercial". Consultado en línea http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/junesp2007.pdf
- Lebrija, Alicia y Sberro Stephan. "México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales". Ed. Miguel Ángel Porrúa. Primera edición, junio de 2002. pp. 231.
- León Islas, Oscar. "El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿economías complementarias o convergencia de intereses". En revista de Bancomext. Comercio Exterior, Vol. 55, Núm. 4, abril de 2005. pp. 336-346.

- Consultado en línea
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/77/7/Ac_Mex-Japon.pdf
- Lic. Ana María Carrillo Soubic. “México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica”. (Consultado en línea)
<http://www.diputados.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm#ini>
 - María Carmen Taboada Fontao. “Un replanteamiento de la Teoría del Comercio Internacional desde la óptica tecnológica”. (consultado en Línea)
<http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Innovacion/Taboada%20Carmen%201.PDF>
 - Marie-Anne Coninx, Embajadora de la Unión Europea en México. “La cooperación Unión Europea-México; herramientas para un mejor futuro. P.2
 - Mario Calixto. “México es mucho más que energéticos”. El Economista en línea (1º abril de 2013)
<http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/04/10/mexico-mucho-mas-que-energeticos>
 - Melba Falck. “Las relaciones económicas bilaterales México-Japón”, en MÉXICO Y LA CUENCA DEL PACÍFICO. vol.5.núm.16/ mayo-agosto de 2002. Pp. 64.
 - Melba E. Falck Reyes. “Las relaciones económicas entre México y Japón a 120 años del primer Acuerdo”. En Revista Mexicana de Política Exterior. Núm. 86. Pp. 19-65.
 - Mireya Solís. “México-Japón: las oportunidades del libre comercio”., Colegio de México, estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SECOFI). P. 7.
 - Monje Avalos, Claudia Mayren. “Evolución del comercio en México a partir de la entrada del modelo Neoliberal, hasta la firma del TLC con la Unión Europea”. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía. UNAM 2001. Pp. 6-7. Consultado en línea
<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

- Morales Pérez, Eduardo. "Las relaciones de México con la Unión Europea, retos y oportunidades". Ed. Colegio Mexiquense A.C. Primera edición 2003. pp. 473.
- Organización de los Estados Americanos. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. "Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, capítulo I. Objetivos. Consultado en línea http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp
- ProMéxico; inversión y comercio. Consultado en línea. (28 de julio de 2012) <http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>
- Proyecto de facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. PROTLCUEM. Consultado en línea www.protlcuem.gob.mx
- Raffaella Silveti. "El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea- México: Guía de uso". P. 6. En Delegación de la Unión Europea en México.
- Resumen General Unión Europea en Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, Secretaría de Economía, (consultado en Línea) <http://www.prologya.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/ResumenUE.pdf>
- Rosa María Piñón Antillón (coordinadora). "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y perspectivas". ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, 2005. Pp. 389.
- Rosalinda Arriaga N. "Reestructuración del Comercio Exterior en México durante los noventa". (consultado en línea) <http://www.analiseconomico.com.mx/pdf/3609.pdf>
- Sastré Cajica. "Acuerdo de Asociación Económica como Resultado de las Tendencias Internacionales y la Complementación Económica entre México y Japón". Tesis de Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia. Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas, Puebla. Mayo 2004. P.3.

- Secretaría de Economía, sección Comunidad de Negocios-Tratados y Acuerdo Firmados por México-Asía Pacífico-Japón. “Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón”. Documento Pdf. P. 1.
- Secretaría de Economía. (Consultado en línea) http://www.economia-bruselas.gob.mx/htm/body_comercio_con_europa.htm
- Secretaría de Economía. “Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón”. Ficha Informativa, septiembre 22 de 2011. P. 2. Consultado en línea www.economia.gob.mx/files/AAE_Mexico-Japon_Fichainformativa.pdf
- Secretaría de Economía. Consultado en línea. www.sre.gob.mx/japon/espanol/cronologia%20bilateral/cron3.htm
- Senado de la Republica-Secretaría de Economía. “Evaluación del AAE México-Japón”. Mayo 8/08. P. 6. Consultado en Línea www.sice.oas.org/1PD/MEX_JPN/Studies/Eval_AAE_s.pdf
- Sistema de información sobre comercio exterior. “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos. Anexo I Calendario de desgravación de la Comunidad (referido en el artículo 3) y Anexo II Calendario de desgravación de México (referido en el artículo 3)”. Consultado en línea http://www.sice.oas.org/Trade/mex_eu/spanish/index_s.asp
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). (16 de septiembre de 2011), “Relaciones Económicas México-Unión Europea. (en línea) http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2011/03/T023600004711-0-Relaciones_economicas_Mexico_-_Union_Europea.pdf
- Unión Europea. Sección de economía. Consultado en línea (28 de julio de 2012) http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_es.htm
- Valdivia Caballero, Virginia Leticia. "Los acuerdos de libre comercio y el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEM-J): una nueva

variante de la política comercial japonesa". FCPyS. UNAM en XII Congreso Internacional de ALADAA. PP. 1-21.

- Villarreal, René. "Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macro industrial y financiero (1929-2010)". Ed. FCE, México, 1988, p. 55.
- Virgilio Aguilar. "Revaloración del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: el caso de las exportaciones pecuarias mexicanas". En Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África. XIII Congreso Internacional de ALADAA. Relaciones México-Japón. P.4.
- Yasuhiro Tokoro. "México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica". En Economía UNAM, Vol. 3, Núm. 7. Pp. 47-68.