

OPINIÓN INVITADA

La negociación del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. Alcances y limitaciones¹

The Negotiation of the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement. Scope and limitations

DOI: 10.32870/mycp.v10i28.728

Gerardo Traslosheros^{2,3}**Resumen**

A 15 años de su entrada en vigor, en este texto se trata sobre el proceso de negociación del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AAE-MJ). Después de una breve introducción donde se describe el contexto histórico del acuerdo, se discute sobre la importancia del acuerdo para ambos países, la manera como se estructuró para potenciar sus beneficios, los preludios del proceso de negociación, el desarrollo y el esfuerzo que implicó la negociación, y la crisis del rompimiento en las pláticas y su reanudación. Su feliz terminación y sus resultados. Con una breve sección de conclusiones finaliza el documento.

Abstract

Fifteen years after its entry into force, this text deals with the negotiation process of the Japan Mexico Economic Partnership Agreement. After a brief introduction describing the historical context, it is discussed the relevance of the agreement for both countries, the manner in which the agreement was structured to maximize its benefits, the precursors of the negotiation, its development and the efforts implied, and the breakup crisis and the resumption of the conversations. Its happy ending and general results with some conclusions finalize the document.

1. Introducción

En el año 1888 tuvo lugar la suscripción de un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Japón, mediante el cual México se convertía en

-
1. Una versión anterior de este artículo fue publicada en el libro *40 Años de Política de Comercio Exterior de México 1976-2016*, Secretaría de Economía, octubre de 2017 (edición limitada).
 2. Actualmente es Director Ejecutivo de PECC-México. Fue el Coordinador del Acuerdo México Japón y fue Embajador de México en Nueva Zelanda. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1525-9907> Correo electrónico: gtraslosheros@yahoo.com.mx
 3. El autor agradece a la Dra. Melba Falck y al equipo editorial de la revista *México y la Cuenca del Pacífico* por sus comentarios y precisiones al texto.

el primer país en el mundo en otorgar a Japón un trato igualitario en materia comercial.

Tanto para México como para Japón la relación bilateral reviste una enorme importancia, y el gesto de amistad de México hacia Japón en el año 1888 nunca sería olvidado y menos por un país como Japón. Este hecho tuvo un gran significado y fue un motivo subyacente que reforzaba la voluntad de ambas partes para lograr negociar un acuerdo de libre comercio sin importar qué tan difíciles fueran las circunstancias. El Tratado de Amistad fue el tema recurrente que impulsaba y aproximaba a los dos países en busca de lograr un acuerdo comercial de gran significado, amplitud y profundidad.

El 5 de junio de 2001, en Tokio, Japón, el presidente Vicente Fox Quesada y el primer ministro Junichiro Koizumi acordaron la creación de un grupo de estudio conjunto para analizar y proponer mecanismos para fortalecer la relación bilateral, considerando la posibilidad de negociar un tratado comercial. Como se verá más adelante, llegar a este punto fue el resultado del esfuerzo que se venía realizando con anterioridad y que se supo capitalizar en ese momento.

De acuerdo con el reporte del Comité para Estrechar las Relaciones Económicas entre Japón y México, auspiciado por el Gobierno japonés y el mexicano para cumplir con las instrucciones de sus líderes de analizar la posibilidad de negociar un acuerdo comercial bilateral, se concluía que las empresas japonesas enfrentaban una serie de desventajas al realizar operaciones con México, como enfrentar un arancel de 16% en promedio al vender sus productos a México, y que tenían desventajas frente a sus competidores internacionales en el trato de sus inversiones, la prestación de sus servicios y el acceso al mercado de compras de gobierno. Igualmente señalaba la importancia para México de la apertura del mercado agropecuario japonés.

El 27 de octubre de 2002 en Los Cabos, México, al finalizar la Cumbre del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) que le tocó presidir a México en ese año, ambos líderes decidieron lanzar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio. El acuerdo vincularía a México con la segunda economía más grande del mundo hasta ese momento (sin contar a la Unión Europea como un todo), consolidando así la apertura de México hacia los cuatro puntos cardinales con países que concentraban en ese momento tres cuartas partes del producto interno bruto mundial. Sobra resaltar que esta negociación representaba un esfuerzo sumamente importante en materia de diversificación de las relaciones económicas

y comerciales para México, con grandes implicaciones para la relación bilateral como un todo.

Las negociaciones iniciaron en noviembre de 2002 y concluyeron el 12 de marzo de 2004, después de 14 rondas de negociaciones a visita recíproca. El 17 de septiembre de 2004, el presidente Fox y el primer ministro Koizumi suscribían en el Palacio Nacional de la capital mexicana el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AAEMJ). El 10 de noviembre de 2004 el Parlamento japonés (conocido como la Dieta) ratificaba el acuerdo y el 18 de noviembre de ese mismo año lo hacía el Senado de la República.

El AAEMJ entró en vigor el 1 de abril de 2005 y se convertía en el primer acuerdo bilateral bajo el cual Japón brindaba acceso a su mercado agropecuario a otro país. De alguna manera, México se veía retribuido por el gesto ofrecido a Japón en el año 1888.

2. Importancia del acuerdo

Con el AAEMJ se buscaba diversificar las relaciones económicas y comerciales de México, al permitirle incrementar su potencial exportador, atraer mayores flujos de inversión y aumentar la competitividad de la economía mexicana. Permitiría, a su vez, a las empresas japonesas lograr la paridad con las empresas europeas y norteamericanas en materia de acceso al mercado, servicios, inversión, compras de gobierno, propiedad intelectual y disciplinas de comercio, incluyendo la solución de diferencias.

No obstante que al momento de la negociación existía un déficit comercial de México con Japón, esto nunca fue un elemento que impidiera buscar un acuerdo. Se consideraba que las importaciones de México provenientes de Japón, por constituirse mayoritariamente de partes, componentes y bienes de capital, impulsaban favorablemente la competitividad de nuestro país, estimulando las exportaciones de México al mercado norteamericano y a otras partes del mundo.

Japón argumentaba correctamente que la implementación del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tenía el potencial de afectar negativamente a sus empresas establecidas en México, al cancelarles la posibilidad, a partir del año 2001, de importar insumos a territorio mexicano de manera temporal libres de arancel cuando esos insumos eran incorporados en bienes exportados a Estados Unidos. Un acuerdo

comercial con México evitaría este problema cuando las empresas japonesas importaran insumos originarios de su país. De esta manera, se planteaba que, bajo un acuerdo de libre comercio bilateral, las empresas japonesas no tendrían que utilizar forzosamente los programas sectoriales de exención de aranceles implementados por el Gobierno mexicano para atender sus necesidades y las de otros países asiáticos por la entrada en vigor del TLCAN. México debía actuar para no desincentivar la inversión japonesa, y un mecanismo central para ello era el AAEMJ.

Mediante este acuerdo se le permitiría a México el acceso a un mercado de 127 millones de habitantes, con uno de los más altos niveles de ingreso y de consumo, a la vez que desde territorio mexicano empresas de diversas nacionalidades podrían exportar su producción al mercado japonés. De manera muy importante y significativa, se buscaba lograr que Japón abriera su mercado agropecuario por primera vez en su historia, bajo un acuerdo bilateral, precisamente a las exportaciones mexicanas. Como con otros acuerdos de gran calado, se esperaba que con la entrada en vigor del acuerdo se lograría explotar las enormes complementariedades entre los dos países para promover la realización de reformas y la implementación de políticas necesarias para potenciar el desarrollo.

Desde la concepción original se decidió que el acuerdo no fuera solamente un acuerdo de libre comercio, sino un acuerdo de asociación económica (EPA, por sus siglas en inglés), que además de involucrar los elementos de un acuerdo de libre comercio, incluyera una serie de compromisos sobre cooperación económica y técnica como complemento o apoyo de la liberalización comercial. Las disposiciones sobre cooperación tenían que ver con la realización de actividades y acciones en apoyo a inversiones japonesas que al mismo tiempo redundarían en beneficios para todas las inversiones sin depender de su origen, como por ejemplo el entrenamiento de mano de obra calificada o el desarrollo de proveedores de partes y componentes necesarios para la elaboración del producto final. De esta manera se obtenía un enfoque integral de la apertura económica, que permitiera el desarrollo de acciones de parte de las autoridades para facilitar y potenciar los beneficios del acuerdo.

3. Estructura del Acuerdo

De manera significativa y bajo inspiración japonesa, se consideraba que la liberalización comercial no era suficiente en sí misma para lograr los objetivos

de incrementar el comercio y fortalecer la competitividad, sino que había que complementar el acuerdo comercial con disposiciones en materia de cooperación económica y técnica para su cabal aprovechamiento.

Lo anterior tenía una visión bien cimentada en el concepto del desarrollo de la industria de soporte, necesaria para que la inversión japonesa se materializara en territorio mexicano. La consolidación de conglomerados o clústeres industriales regionales, que combinaran capacitación de mano de obra, centros de ingeniería, investigación y desarrollo tecnológico e infraestructura logística estaban detrás de esta visión, para lo cual las disposiciones sobre cooperación servirían de apoyo para poder materializar mayores flujos de inversión, incrementar la competitividad y aumentar las exportaciones. Bajo el acuerdo, el Gobierno japonés se comprometería a trabajar con los gobiernos federal, estatales y locales para el desarrollo de capacidades competitivas.

Para complementar la visión anterior se buscó establecer un comité especial como parte del acuerdo para mejorar el ambiente de negocios, lo que, junto con la cooperación económica y técnica, haría que el acuerdo fuera utilizado a plenitud por los sectores privados en aras del desarrollo y bienestar de ambas economías.

Bajo esta concepción inspirada por las necesidades de las empresas japonesas para incrementar las inversiones y las exportaciones, detonar el crecimiento y desarrollo y generar empleos, no era suficiente con liberar el comercio y la inversión, sino que era necesario tener políticas que incrementaran la competitividad, para lo cual el capítulo de cooperación y el comité de mejora del ambiente de negocios eran complementos muy importantes dentro del funcionamiento del acuerdo.

El acuerdo como fue finalmente negociado comprendió tres grandes partes: la liberalización comercial, la mejora del ambiente de negocios y la Cooperación Bilateral.

Los principales capítulos contenidos en la parte de liberalización comercial fueron los siguientes: acceso a mercados; reglas de origen; procedimientos aduaneros; salvaguardias; inversión; comercio transfronterizo de servicios; servicios financieros; entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios; compras del sector público; competencia; Solución de Controversias; implementación y operación del acuerdo; y excepciones generales. La inclusión del apartado sobre la mejora del ambiente de negocios tuvo el propósito de establecer un mecanismo de consulta y diálogo para fomentar un entorno de negocios más favorable que contribuyera a promover las acti-

vidades de comercio e inversión entre las empresas privadas de los dos países, aprovechando las ventajas del acuerdo en materia de liberalización comercial. La vertiente de Cooperación Bilateral, referente a la cooperación económica y técnica, incluyó los siguientes rubros: promoción del comercio y la inversión; industrias de soporte; pequeñas y medianas empresas; ciencia y tecnología; educación técnica y capacitación; propiedad intelectual; agricultura; turismo; y medio ambiente.

4. Preámbulos de la negociación

Durante el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari se negoció y entró en vigor el TLCAN. Durante ese mismo sexenio se procedió a negociar acuerdos con Bolivia, Colombia y Venezuela (bajo el llamado G3); se negoció un acuerdo con Chile que posteriormente se actualizaría para hacerlo acorde con el TLCAN; se iniciaron negociaciones con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), y se concluyeron acuerdos con Costa Rica y con Nicaragua.

Durante el sexenio del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León se negoció y entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea; se negoció y entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México e Israel; y se llevó a cabo la negociación del acuerdo de México con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés).

El presidente Vicente Fox Quesada asumió su cargo el 1 de diciembre del año 2000. Era el turno de su administración para buscar abrir más mercados, ahora hacia el Lejano Oriente, y continuar los esfuerzos de diversificación, para lo cual el candidato natural y viable, en ese momento de la historia comercial de México, era Japón. Negociar con China estaba fuera de toda consideración, al igual que negociar con el sudeste asiático o con Corea, puesto que no había la preparación industrial, el conocimiento mutuo y la correlación de fuerzas internas que permitieran hacerlo. Japón era diferente y había que dejar un legado importante para la posteridad.

Desde el sexenio del presidente Zedillo, con una diplomacia comercial muy activa apoyada con actividades de promoción del Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT), del Consejo Mexicano de Inversión (MIB), del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), y de la Embajada de México en Japón, se habían realizado de parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI), la antecesora de la actual Secretaría

de Economía, diversas aproximaciones sucesivas para buscar un mejor entendimiento con Japón que eventualmente derivaran en un acuerdo comercial.

Durante el sexenio del presidente Zedillo, el titular de la SECOFI, el doctor Herminio Blanco Mendoza, con gran visión, talento y dedicación se había acercado a las altas esferas económicas y políticas de Japón para convencerles de la importancia de negociar un tratado de libre comercio con México. Se trataba de establecer un compromiso de largo plazo en materia de apertura e integración con la segunda potencia económica del planeta hasta ese momento, en un gran esfuerzo de diversificación.

Una vez entrado el sexenio del presidente Vicente Fox, el Secretario de Economía durante los primeros dos años de dicho sexenio, Luis Ernesto Derbez, comprendió muy bien desde un inicio la importancia y oportunidad del acercamiento con Japón para negociar un acuerdo de libre comercio y dejar una huella importante en materia de negociaciones comerciales, por lo que continuó la labor de aproximación del sexenio anterior. En efecto, un acuerdo de libre comercio con el llamado “país del sol naciente” fue uno de los objetivos principales de la política exterior de la administración del presidente Fox. La determinación política para el logro de un acuerdo es un elemento esencial sin el cual no es posible llegar a un resultado satisfactorio.

A finales de la década de los años noventa e inicios del siglo XXI había otros países de Asia y Oceanía que buscaban negociar con México sendos acuerdos de libre comercio, incluyendo Singapur, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelandia. Sin embargo, la oposición del sector privado mexicano a la realización de negociaciones con cualquiera de estos países era muy fuerte, dada la sensibilidad a la importación de productos provenientes de estos países (como químicos de Singapur, acero y químicos de Corea del Sur, y productos agropecuarios de Australia y Nueva Zelandia), sin haber algún interés claramente manifiesto hasta ese momento por los exportadores mexicanos. El balance de intereses no permitía el inicio de negociaciones con esos países, salvo con Japón, donde las circunstancias aprobaban iniciar las negociaciones, mas no necesariamente garantizaban su conclusión.

Previo al acuerdo con México, Japón era un país con un sector agropecuario altamente protegido por tradición histórica y cultural, así como por consideraciones de seguridad alimentaria. El Japón que surgió después de la Segunda Guerra Mundial era un país esencialmente multilateralista, opuesto a las negociaciones comerciales bilaterales, cuya principal preocupación era mantener y fortalecer el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Co-

mercio (GATT, por sus siglas en inglés), bajo el cual el sector agropecuario se hallaba sumamente protegido.

Antes de la negociación con México, Japón había negociado un solo acuerdo bilateral con Singapur, país que no tenía un sector agropecuario. Ser el primer país en negociar un acuerdo de libre comercio con Japón que incluyera la apertura de su sector agropecuario sería un logro altamente valioso para México, pues le abriría excelentes oportunidades de exportación y de atracción de inversión. Para Japón un acuerdo con México, además de abrir el mercado mexicano, sentaba precedentes para la negociación de acuerdos bilaterales o regionales de comercio sucesivos, estableciendo una nueva tendencia.

Hoy en día, después de haber negociado con Singapur y luego con México, Japón ha negociado acuerdos de libre comercio con una buena cantidad de países y regiones como Australia, ASEAN, Brunei, Chile, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Mongolia, Perú, Suiza, Tailandia y Vietnam. En fechas más recientes entró en vigor su acuerdo con la Unión Europea y el acuerdo CPTPP, del que fue líder indiscutible. Se espera este año se finalice la negociación del acuerdo R-CEP que finalmente excluirá a la India, pero que además de Japón incluirá a China, Corea del Sur, los miembros de ASEAN, Australia y Nueva Zelandia.

5. Desarrollo de la negociación

El equipo negociador mexicano estuvo formado por varios círculos concéntricos, donde en el interior se encontraba el Secretario de Economía (y sus pares relevantes en México), seguido del Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, el Coordinador de la Negociación, los grupos negociadores temáticos correspondientes a los distintos capítulos del acuerdo, incluyendo a las diversas dependencias del Gobierno federal involucradas en el proceso y, en la parte externa, el llamado “cuarto de al lado” del sector privado mexicano.

Desde la negociación del TLCAN a inicios de los años noventa fue establecida una especie de cultura y disciplina estricta de consultas continuas de parte de la Secretaría de Economía y las demás dependencias del Gobierno federal involucradas, particularmente la Secretaría de Agricultura, con el sector productivo mexicano a través de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que obligaba a recabar su punto de vista y establecer objetivos y estrategia conjuntos, procurando el Gobierno

convencer en todo momento a los distintos sectores productivos de los méritos de la apertura, o bien acomodar sus intereses vía desgravación arancelaria, reglas de origen, disciplinas comerciales o exclusiones, lo que daba gran legitimidad al proceso.

La COBCE era el “cuarto de al lado” o cuerpo asesor en materia de negociaciones comerciales internacionales, compuesto por miembros del sector privado con gran experiencia y conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales, que al igual que el equipo negociador del Gobierno mexicano se había forjado a lo largo de muchas negociaciones que había tenido el mismo desde el TLCAN hasta el momento de la negociación con Japón.

Muchas veces resultaba ser más complicada la negociación hacia adentro con el sector privado mexicano que la negociación hacia afuera con la contraparte japonesa. El esfuerzo negociador era en gran medida coordinar una cadena de decisiones en la que al final del día todos los eslabones debían estar de acuerdo, desde el productor mexicano hasta el productor japonés. El apoyo del sector privado en la negociación era un elemento vital para mantener el esfuerzo negociador en la mesa, brindar legitimidad al proceso, evitar una revuelta que diera al traste con la negociación, y eventualmente conseguir el apoyo del Senado de la República.

No eran menores los sectores manufactureros mexicanos que se mostraban escépticos de la apertura con Japón, particularmente el sector productor de acero, el productor de camiones que buscaban excluirse y, en algunos aspectos, las armadoras automotrices y los productores de autopartes distintos de las firmas japonesas ya establecidas, que buscaban suavizar el impacto de la apertura de su sector frente al poderoso Japón. Mantener la unión del sector privado durante la negociación fue un trabajo arduo y delicado, que implicaba contar con un importante capital de credibilidad y poder de convencimiento.

Igualmente era muy importante mantener informados a los medios de comunicación de los méritos, objetivos y avances de las negociaciones, ya que de manera no poco frecuente había críticas en medios que podían provocar reacciones negativas de la opinión pública. Igualmente, era importante estar cerca de los medios para contrarrestar los embates mediáticos de la contraparte japonesa, particularmente en momentos cruciales para que no hubiera duda de que sin la atención adecuada de las demandas negociadoras del sector productivo mexicano, sería imposible concluir la negociación. Durante todas las fases de la negociación se logró un alto nivel de transparencia y rendición de cuentas con el sector productivo mexicano, con la opinión pública en ge-

neral a través de los medios de comunicación, y de manera muy importante con el Congreso de la Unión.

Sería un largo ejercicio reconocer la participación de todos y cada uno de los actores del sector privado involucrados en las negociaciones que actuaron bajo la coordinación y liderazgo de Luis Martínez Argüello, quien había sido designado por el Consejo Coordinador Empresarial para encabezar a la COECE en las negociaciones con Japón. Para mantener la cohesión, disciplina e interés del sector privado mexicano, el equipo negociador realizaba reuniones frecuentes de coordinación con la COECE, incluyendo muchas reuniones plenarias en las que se hablaba de los objetivos de cada ronda de negociación o de la negociación en general, de las estrategias a ser seguidas, de los avances de los distintos grupos, y de los siguientes pasos a seguir. Eran reuniones cerradas a los medios, donde se hablaba de objetivos y estrategias, aunque en ocasiones no se podían evitar filtraciones que podían descarrilar el proceso en caso de no ser atendidas.

Las reuniones plenarias con la COECE podían ser a nivel de Coordinador, Subsecretario o Secretario de Estado, a la vez que los grupos de negociación específicos podían tener reuniones con el sector privado cada vez que lo consideraran conveniente, como sucedía de manera muy frecuente en los grupos de acceso a mercados (bienes industriales y agropecuarios), compras de gobierno y servicios.

Llevar a cabo el proceso con la suficiente transparencia con el sector privado y con los medios de comunicación, al final del día daría la fuerza necesaria para la conclusión satisfactoria de las negociaciones, lo que fue corroborado por el Senado de la República, el cual estuvo debidamente informado a través de la Comisión de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico, presidida entonces por la senadora Dulce María Sauri, y por la Comisión de Comercio y Fomento Industrial, presidida por el senador Humberto Roque Villanueva, quienes entendieron la importancia histórica del acuerdo y lo apoyaron de manera decidida para lograr la diversificación y fortalecimiento de las relaciones internacionales de México.

En el terreno de la negociación con la contraparte japonesa, había varias capas en el proceso. De abajo hacia arriba estaban, en primer lugar, los grupos de negociación de los distintos temas o capítulos del acuerdo, pasando al nivel de coordinadores, para llegar al nivel de subsecretarios o viceministros, y de ahí pasar al nivel de Secretarios o ministros. Los coordinadores de ambos lados se reunían junto con los equipos temáticos al inicio y final de cada una de las

rondas de negociación, a la vez que en cada ronda se reunían todos los grupos temáticos negociadores, de manera separada y durante los días que fueran requeridos para discutir los temas previamente acordados para la ronda.

Los coordinadores se encargaban de monitorear los avances y en la medida de lo posible destrabar casos que no se resolvían a nivel de los grupos, o bien se trataba de buscar mecanismos para lograr un mejor entendimiento entre los grupos de ambas partes y mantener un buen ambiente en la negociación, no obstante imperar en ocasiones diferencias sustanciales. El grupo de coordinación en la negociación del acuerdo actuaba como una especie de conciliador de conflictos. De ahí se podía pasar al nivel de los subsecretarios o viceministros, que se reunían una vez cada tres o cuatro rondas, llevándose los temas más complejos al nivel de Secretarios o ministros.

Dada la experiencia adquirida de parte del equipo negociador de México en materia de negociaciones comerciales internacionales, no fue necesario contratar despachos de abogados especializados ni despachos de cabildeo, sino que se dependía de la experiencia del equipo y del apoyo de las demás dependencias del Gobierno federal, dentro y fuera de México, para hacer los trabajos requeridos. Se había desarrollado una gran experiencia y se contaba con un acervo de conocimiento también de parte del grupo de abogados que dentro de la Secretaría de Economía apoyaban a cada uno de los grupos de negociación para cuidar los textos que se iban negociando.

Dada la estructura del acuerdo en sus tres partes (acuerdo de libre comercio, ambiente de negocios y cooperación), la negociación de la parte correspondiente al acuerdo de libre comercio del AAEMJ era un asunto de la responsabilidad directa de la Secretaría de Economía, con la participación de las dependencias especializadas en diversos rubros como agricultura, servicios financieros, comunicaciones y transporte, etc. En la parte de Cooperación Bilateral hubo la participación directa de la Secretaría de Relaciones Exteriores por conducto de su Unidad de Asuntos Económicos, apoyada activamente por la Secretaría de Economía para lograr la concordancia con la parte de negociaciones comerciales.

El conocimiento del ambiente y contexto político prevaleciente en Japón era proporcionado por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en especial por la Embajada de México en Japón, con la que había un gran entendimiento a través de su titular, el Embajador Carlos Alberto de Icaza González, quien facilitó ampliamente las labores del equipo de negociación, no solamente desde el punto de vista político y táctico, sino que además brindó todo el

apoyo logístico necesario para el mejor desarrollo del esfuerzo negociador. De manera frecuente las reuniones con la COECE se realizaban en el comedor de la Residencia de la Embajada de México. Igualmente cabe destacar la labor de inteligencia comercial que se proporcionaba a través de la oficina de BANCOMEXT en Tokio por medio de su titular, Sergio Inclán Gallardo, altamente valiosa para establecer contactos con actores clave en Japón.

Había dos grandes organismos japoneses objeto de un cabildeo intenso de parte de México, incluso desde antes del inicio de las negociaciones para lograr su arranque, así como durante su desarrollo para mantener el apoyo e interés y lograr una conclusión satisfactoria para todas las partes. El primero era la Federación de Empresas de Japón, conocida como Keidanren, y el segundo era la Organización de Comercio Exterior de Japón, conocida como JETRO, responsable de la promoción del comercio e inversión de Japón en el mundo, y que era encabezada por Noboru Hatakeyama, un legendario y experimentado personaje que había sido subsecretario de Comercio Exterior, sumamente respetado por la Dieta y por el sector privado japonés. De hecho, fue Hatakeyama el interlocutor de Herminio Blanco, quien dio una señal clara por primera vez de que sería viable una negociación con México desde el año 1999.

Hatakeyama entendía muy bien la importancia estratégica de México para las empresas japonesas y mostraba preocupación por los efectos negativos que el TLCAN podría tener sobre las inversiones japonesas, como fue señalado con anterioridad, si no se tomaban medidas adecuadas. No actuar de manera decisiva podía dejar fuera del mercado americano a las empresas japonesas que operaban desde México, lo que había que evitar.

De esta manera, el intercambio de información con actores clave de Japón fue sumamente importante para descifrar las intenciones de la contraparte y transmitir los mensajes claros y necesarios para el logro de los objetivos, buscando infundir a las contrapartes la confianza y el respeto necesarios para la realización de los acuerdos requeridos. Era muy importante siempre conocer el ambiente político y los actores clave que se oponían o que apoyaban el acuerdo, tanto dentro de Japón como dentro de México. Por el lado mexicano, había una clara división del trabajo y un gran respeto entre las dependencias, así como un reconocimiento del sector privado a la labor que realizaban los negociadores de la Secretaría de Economía y de las otras dependencias involucradas.

Para abrir el mercado japonés a los intereses exportadores mexicanos con un sector agropecuario altamente protegido, era necesario dejar claro que, para lograr la apertura del mercado mexicano y la paridad con América del Norte y con Europa, sería necesario brindar concesiones en la parte agropecuaria. No obstante, para Japón era estratégico dar concesiones al mínimo necesario para reducir el costo político de la apertura y establecer un precedente que le fuera favorable para futuras negociaciones, principalmente con países con características similares en nivel de desarrollo a las de México en el sudeste asiático, con quienes entablaría Japón negociaciones en lo sucesivo.

Antes y durante la negociación hubo un esfuerzo de cabildeo de la parte mexicana con congresistas clave en la Dieta japonesa, incluyendo los ministros responsables de Agricultura, Economía y Relaciones Exteriores, así como con el sector empresarial japonés, incluyendo las grandes empresas japonesas presentes en México y representadas en el Keidanren. Igualmente debe decirse que la Embajada de Japón en México, la representación de JETRO en nuestro país, así como la Cámara de Comercio de Japón en México, realizaron una labor constante de apoyo y transmisión de conocimiento valioso para el logro del acuerdo.

Japón es una monarquía parlamentaria, en donde los ministros que ocupan las distintas carteras son además miembros de la Dieta, representando a su base electoral. Por lo anterior, era claro que el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF) era el que más se oponía a la negociación del acuerdo. Por su parte, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI), representante del sector industrial japonés, era el más favorable a la negociación y a la apertura, a la vez que el Ministerio de Relaciones Exteriores (MOFA) actuaba a manera de bisagra buscando conciliar a las partes en conflicto dentro de Japón, pero impulsando la modernización de su país.

En una de las rondas de negociación más memorables, en Cancún, al margen de la reunión ministerial de la OMC en el mes de septiembre de 2003, un grupo de agricultores japoneses se disfrazaron de guerreros samurai con máscaras de cerdo, para simbolizar la oposición y resistencia a la apertura de su país a las exportaciones mexicanas de tal carne, presagiando la resistencia que enfrentaría el equipo mexicano durante la visita de Estado del presidente Fox en octubre de ese mismo año.

Todos los ministerios japoneses tenían técnicos altamente especializados en diversas materias de negociación, y dependiendo del tema, tomaban el liderazgo en las mesas de negociación, mientras que en el caso mexicano era

normalmente el equipo de negociaciones de la Secretaría de Economía el que tomaba el liderazgo, aunque como se ha señalado, siempre acompañado en la mesa por técnicos experimentados de las distintas secretarías, en particular por los de la Secretaría de Agricultura, tratándose del capítulo de acceso al mercado. México de alguna manera servía de sinodal de Japón en las negociaciones bilaterales, ya que el equipo mexicano estaba más experimentado que el japonés, que sólo había negociado bilateralmente con Singapur, aunque tenía gran experiencia en cuestiones multilaterales.

La Dieta de Japón representaba sobremanera al sector agropecuario, y era muy difícil romper con la inercia estrictamente multilateralista, no solamente en el Japón en la época sino en otros países que habían sido muy críticos en la década de los años noventa del TLCAN y de sus reglas de origen, pues se argumentaba que generaba distorsiones y desviaciones de comercio en contra del resto del mundo. Sin embargo, el pragmatismo y la lógica de la integración impulsada por las empresas globalizadoras japonesas, desarrollando cadenas de valor globales, aunada a la frustración de la lentitud de las negociaciones multilaterales, habían de imponerse al final del camino y harían que se desencadenara y consolidara finalmente la tendencia del regionalismo en Japón.

Japón había iniciado su proceso de negociaciones comerciales internacionales bilaterales y regionales mediante un acuerdo con Singapur que había significado un rompimiento con la inercia multilateralista, pero que había sido relativamente sencillo negociarlo pues Singapur es una pequeña isla y ciudad-Estado que no tiene agricultura. Las preocupaciones de las negociaciones entre Japón y Singapur se limitaban a pocos sectores industriales como el químico y petroquímico. El acuerdo de Japón con Singapur fue suscrito el 13 de enero de 2002 y entró en vigor el 30 de noviembre de ese mismo año, casi al mismo tiempo que iniciaban las negociaciones con México.

Japón pretendía negociar con México tomando como base el acuerdo con Singapur como postura inicial, lo cual era inaceptable pues no contemplaba negociaciones agrícolas, y a la vez buscaba conseguir obtener un trato igualitario o paridad con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea en materia de acceso de sus inversiones, servicios, bienes y compras del Gobierno, así como en materia de propiedad intelectual y Solución de Controversias.

Para México, aunque era importante extender estas preferencias o beneficios a Japón para generar mayor Competencia Económica dentro de su mercado, era indispensable que hubiera una apertura razonable en el sector agropecuario japonés para poder justificar esta apertura frente a su Congreso

y sector privado. Sin una apertura significativa en este sector, sería muy difícil vender el acuerdo en México, en especial al Senado de la República, responsable de la ratificación de los acuerdos internacionales, el cual observaba con mucho cuidado, aunque con prudencia y a la distancia, el desarrollo de los acontecimientos. Había que acallar las resistencias de ciertos sectores manufactureros con una apertura suficiente del sector agropecuario.

La presencia de empresas japonesas en diversos sectores importantes de la economía mexicana, como electrónico, automotriz y autopartes, era un factor que ayudaba a conseguir una masa crítica de apoyo dentro del sector manufacturero mexicano, aunque había ciertos sectores importantes que se oponían a la apertura, como se ha mencionado anteriormente. México buscaba abrir también el mercado de cuero, calzado, textil y confección, que eran altamente protegidos en Japón y que podían resultar altamente redituables.

Dada una apertura representativa de los intereses del sector agropecuario mexicano y de los sectores manufactureros donde México podía tener una ventaja competitiva, habría una masa crítica a favor del acuerdo que permitiría su aprobación y ratificación por parte del Senado mexicano, con la validación y apoyo del sector productivo mexicano, que acompañaba las negociaciones. A la vez, era importante también acomodar los intereses sensibles, o sectores defensivos para México dentro de la negociación, como eran los sectores productores de acero, químicos, bienes automotrices y camiones, para que al final del día no hubiera la resistencia de ninguno de estos sectores.

Para México, la participación del sector privado siempre fue un elemento que le daba una gran fortaleza en sus planteamientos. La presencia del sector privado y la rendición de cuentas del equipo negociador a dicho sector, así como al Congreso, hacía que la posición negociadora de México tuviera más fuerza y credibilidad frente a la contraparte japonesa.

Como se ha mencionado, de manera previa a cada una de las rondas de negociación, así como durante y al término de cada ronda, se informaba al sector privado, que de esta manera validaba y legitimaba los avances realizados, a la vez que se lograban mayores grados de flexibilidad para la negociación con la contraparte japonesa una vez entendidos los obstáculos encontrados en las mesas de negociación. Como ya fue indicado, muchas veces la negociación hacia dentro con el sector privado era más compleja que la negociación hacia afuera con las contrapartes japonesas.

Los japoneses funcionaban con base en la formación de consensos, de manera sumamente orquestada y organizada. Una vez que tomaban una

decisión, eran una maquinaria que actuaba de manera implacable y no se detenía ni cambiaba su rumbo hasta conseguir su objetivo. De alguna manera tenían una actitud sumamente rígida, con falta de flexibilidad. La fortaleza mexicana radicaba en su actuación en consonancia con su sector privado, el cual siempre acompañaba las negociaciones manteniendo una comunicación estrecha, buscando cerrar filas para no abrir grietas.

El grupo más complicado y el que mayor tiempo requirió en sus esfuerzos fue sin duda el grupo de acceso a mercados, pues ahí se centraba la mayor parte del interés negociador mexicano, particularmente para dar acceso al sector agropecuario y a los sectores industriales de interés de México. En acceso a mercados, los equipos de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Agricultura buscaron en todo momento y lograron negociar mecanismos creativos e innovadores para satisfacer los intereses exportadores mexicanos minimizando las sensibilidades japonesas y logrando dismantelar con argumentos muy sólidos las resistencias japonesas, como sucedió mediante la apertura de ventanas estacionales y el manejo de cuotas y aranceles-cupo, que permitieron dar satisfacción a los exportadores mexicanos, sin llegar a ser disruptivos para el mercado japonés. Había que convencer a los japoneses de que era posible encontrar oportunidades de acceso a los bienes mexicanos minimizando el impacto al productor japonés y optimizando el beneficio para sus consumidores.

Para los japoneses era manifiesto, pues lo habían dejado muy claro incluso frente a los medios de comunicación, que sus mayores sensibilidades en el sector agropecuario se centraban en cinco productos: naranja fresca, jugo de naranja, carne de puerco, pollo y carne de res (conocidos coloquialmente como los cinco dedos o “*five fingers*”). Estos productos eran los más sensibles en la negociación con México, y en estos sectores los japoneses buscaban minimizar sus concesiones.

Soichi Nakagawa era un carismático miembro del Parlamento japonés, originario de la región de Hokkaido, sumamente respetado dentro de su partido, el Partido Liberal Democrático del Japón (LDP), y por el público en general. Se convirtió en un actor fundamental en el desarrollo de la negociación para convencer a su sector agropecuario que debían aceptar la apertura con México y mejorar su oferta. Nakagawa había sido ministro de Agricultura desde antes del inicio de las negociaciones y tenía una gran fortaleza y autoridad frente a su electorado agropecuario y demás colegas dentro de la Dieta. Sirvió como ministro de Agricultura desde 1998 hasta el año 2003, cuando en plena nego-

ciación del AAEMJ, en una jugada clave para el desenlace de las negociaciones, el primer ministro Koizumi lo nombró titular del poderoso METI.

Es decir que Nakagawa pasó de servir a los intereses agropecuarios a servir a los intereses de la industria, de tal forma que se veía en la difícil situación de tener que convencer a su anterior grupo parlamentario agropecuario, con el que gozaba de gran credibilidad, de los méritos de la apertura agropecuaria que impulsaba la industria, a la vez que buscaba moderar los intereses del sector industrial frente al sector agropecuario. Se convertía de esta manera en el gran mediador y conciliador dentro de Japón. El conflicto agricultura versus industria se encontraba en el ojo del huracán de la negociación con México y de la modernización y avance de los intereses de la industria del Japón en general en los mercados internacionales.

Otro cambio importante fue el nombramiento de Luis Ernesto Derbez Bautista como Secretario de Relaciones Exteriores en lugar de Jorge Castañeda Gutman a inicios del año 2003, recientemente arrancadas las negociaciones, a la vez que Fernando Canales, empresario acerero de Monterrey que había sido gobernador de su estado, Nuevo León, ahora pasaba a hacerse cargo de la agenda empresarial del Gobierno federal, incluyendo las negociaciones comerciales como Secretario de Economía. Derbez defendía la apertura de México incluso de manera unilateral, mientras que Canales era más proteccionista de los intereses industriales.

6. Rompimiento y reanudación de las pláticas

Para dar celeridad a las pláticas y buscar resultados concretos, los gobiernos de ambos países se propusieron que las negociaciones concluyeran, en principio, durante una visita de Estado programada con antelación del presidente Vicente Fox a Tokio en el mes de octubre del año 2003. No obstante, una vez que la coordinación y demás grupos de negociación temáticos mexicanos percibieron que no habría tiempo para culminar el acuerdo durante la visita del presidente Fox, se informó a las capas negociadoras superiores y de ahí a la Presidencia de la República que era muy posible que la negociación no estuviera lista para un cierre durante la visita del presidente Fox a Tokio.

El equipo japonés había desarrollado una estrategia altamente riesgosa para ellos mismos, que buscaba presionar políticamente a México para minimizar las concesiones que se harían en la parte agropecuaria en los sectores que les eran altamente sensibles. Para ello buscaron, a pesar de las advertencias de

los negociadores mexicanos, maximizar la presión política anunciando a los medios de comunicación que la negociación sería concluida durante la visita de Estado del presidente Vicente Fox en octubre de 2003. Se buscaba forzar que la parte mexicana cediera en sus intenciones de lograr un mayor acceso para los exportadores mexicanos, particularmente en los llamados *five fingers*.

Se hicieron todos los esfuerzos para terminar la negociación en los tiempos previstos, pero hubo varios factores que lo impidieron, principalmente por la falta de avances en la mesa de acceso a mercados, donde había muchos problemas por resolver aún. Al momento de la visita del presidente Fox, aunque había un avance significativo en materia de disciplinas y en muchos de los capítulos del acuerdo, había mucho por hacer aún en términos de limpieza de textos jurídicos, faltando acuerdos importantes en ciertos capítulos, como el de Solución de Controversias y compras de gobierno, pero de manera especial faltaba avanzar en acceso a mercados. Los avances en los capítulos de inversión, servicios y compras de gobierno eran administrados y coordinados en la medida que había avances en la parte correspondiente al capítulo de acceso a mercados, que era el capítulo que se encontraba en el centro del huracán.

Al momento de la visita a Tokio, había igualmente muchas fracciones arancelarias de la parte manufacturera (más de mil en total) en las que Japón había pedido obtener mayores concesiones sin haberlas aún obtenido, y por otro lado en los sectores altamente sensibles de Japón la oferta era muy escueta, lo que desde la perspectiva mexicana al menos impedía que se pudiera anunciar el fin de las negociaciones. Por las mismas presiones políticas creadas, había quizás en la parte japonesa una falta de congruencia entre lo que se anunciaba y el avance real. Simplemente no había manera de anunciar un cierre de las negociaciones.

Para intentar cumplir con el cierre cuando menos de los sectores más sensibles para los japoneses, los llamados *five fingers*, los Secretarios de Economía y de Relaciones Exteriores de México se reunieron con los ministros del MOFA y METI de Japón la noche anterior a la reunión cumbre previamente acordada entre el presidente Fox y el primer ministro Koizumi. En un intento de última hora por salvar el esperado anuncio de la finalización del acuerdo, los Secretarios mexicanos intentaron que la parte japonesa mejorara su oferta en los llamados *five fingers*.

Antes de entrar a conversar con sus homólogos, el equipo negociador mexicano fue consultado por los Secretarios sobre la viabilidad de finalizar el acuerdo con las condiciones establecidas en la mesa. El equipo opinó, como

había sido advertido desde antes de la vista, que no era posible terminar y que no era recomendable anunciar la conclusión de las negociaciones. Los Secretarios mexicanos entraron a su reunión final previo a la cumbre de líderes, y el equipo japonés no estuvo en posibilidad, en ese momento, de mejorar la oferta como pedían los Secretarios mexicanos en los productos sensibles, con lo que se daba por hecho la falta de acuerdo y el rompimiento de las pláticas.

El haber anunciado el término de las conversaciones en ese momento habría hecho que el sector industrial mexicano no hubiera estado dispuesto a realizar más concesiones, de la misma manera como habría sucedido con la parte japonesa en el sector agropecuario. Japón no estaba en condiciones de ofrecer más concesiones en la parte agropecuaria en ese momento y había una falta de avance en la parte industrial. En el comunicado final de la visita se reconocía el esfuerzo realizado y los avances alcanzados, a la vez que se decía que las partes deberían reflexionar (sobre todo la parte japonesa) para ver la posibilidad de retomar las negociaciones en el futuro próximo.

Para los negociadores mexicanos el no haberse anunciado el fin de las negociaciones era una especie de triunfo y alivio. Para Japón resultó mucho más costoso que para México el rompimiento de las pláticas, ya que ellos mismos habían incrementado las expectativas con su propio público, mientras que el equipo mexicano las había moderado. El equipo mexicano regresaba a México defendido por su sector privado, como especie de héroes por haber resistido el embate y la presión máxima que habían ejercido los japoneses. Muy pronto habrían de retomarse las conversaciones. Sin embargo, antes de proceder, Japón debía formar un nuevo consenso y analizar lo acontecido para poder regresar a la mesa de negociación. Era una dura realidad para ser aceptada por quienes se habían obstinado en el anuncio del fin de las negociaciones durante la visita del presidente Fox a Tokio.

Fue poco más adelante cuando se presentó la posibilidad de reanudar las negociaciones. La labor de Nakagawa como ministro del METI sería importante para el logro de un nuevo consenso dentro de Japón. El prestigio de Japón como un negociador confiable había quedado maltrecho por el fracaso de Tokio. La caída de las negociaciones había sido un golpe para la parte japonesa que había apostado todo mediáticamente, a la vez que el equipo de negociaciones mexicano había logrado resistir.

Las negociaciones fueron concluidas en el mes de marzo de 2004, seis meses después de la visita de Estado del presidente Fox, una vez mejorada

la oferta japonesa en el sector agropecuario, lo que implicó un proceso de negociación interna en Japón para conformar un nuevo consenso.

Quedaban varios aspectos a ser finalizados en diversos capítulos, incluyendo el de solución de diferencias, pero todo se pudo terminar de manera armoniosa para la firma del tratado.

Después de la negociación del acuerdo con Japón, vino una moratoria en materia de negociaciones comerciales internacionales impuesta en gran medida por el sector privado mexicano, para evitar la negociación de más acuerdos y buscar aprovechar los ya existentes. En particular se buscaba cerrarle el paso a Corea del Sur. Nuestra industria no estaba preparada para negociar con ese país ni con Singapur, pues había mucha sensibilidad en sectores manufactureros clave como el acero y el químico, sin haber el suficiente interés exportador de parte de nuestro sector agropecuario, por lo que se abrió un compás de espera en materia de negociaciones que culminaría con la consolidación de la Alianza del Pacífico en el sexenio del presidente Felipe Calderón.

7. Algunos de los resultados de la negociación del acuerdo con Japón

Como era de esperarse en un acuerdo entre un país en desarrollo y uno desarrollado, hubo una asimetría temporal en la desgravación arancelaria a favor de México: Japón liberaba de inmediato 91% de las importaciones provenientes de México, a la vez que México liberaba de inmediato solamente el 44% de sus importaciones de productos japoneses.

Entre los sectores donde México obtenía importantes beneficios estaban los sectores calzado y prendas de vestir, en los que Japón otorgaba un arancel cero a la entrada en vigor, y donde México debía realizar mayores esfuerzos exportadores. Para Japón, México otorgó el acceso inmediato para una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles y por encima de ese total las importaciones se desgravarían después de seis años.

En acero, se negoció la desgravación inmediata de los aceros especializados que no se producen en México utilizados en la fabricación de productos automotrices, autopartes y productos electrónicos. El acero ordinario japonés, que competía con la producción nacional, mantenía el arancel vigente durante los primeros cinco años del acuerdo y se desgravaría gradualmente durante los cinco años siguientes.

En el sector agroalimentario y en el de la pesca, donde Japón era el importador número uno del mundo, México logró negociar compromisos en 796

líneas arancelarias que abarcaban el 99.8% de las exportaciones mexicanas a Japón al momento de la negociación, las cuales tendrían acceso preferencial a la entrada en vigor del acuerdo.

Para los sectores sensibles de Japón (conocidos como *five fingers*) se obtenían cupos libres de arancel al momento de la entrada en vigor del acuerdo que en su momento satisfacían la capacidad de venta de nuestros exportadores. México obtenía acceso libre de arancel en productos como calabaza, tequila, espárrago, uvas, melones, salsas y nueces, entre otros muchos.

Otros beneficios por capítulos fueron los siguientes:

En materia de servicios, las partes otorgaban las mejores condiciones de acceso a sus respectivos mercados: Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida, consolidándose el grado de apertura en las respectivas legislaciones, evitando mayores restricciones en lo sucesivo.

En materia de inversiones, se otorgaron igualmente las mejores condiciones de acceso y los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida; la prohibición de requisitos de desempeño; la libertad para realizar transferencias; así como el mecanismo de Solución de Controversias Inversionista-Estado. Las disposiciones de este capítulo contribuirían a la atracción de mayores flujos de capital japonés, diversificando el origen de las inversiones y asegurando un aumento sustancial en la competitividad de la planta productiva de México.

Respecto a las Compras Gubernamentales, se trataba de evitar la exclusión de compañías de la otra parte en las licitaciones del sector público. Con este capítulo México otorgaba a Japón un trato similar al ofrecido a Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, garantizando que el acceso de los bienes, servicios y proveedores mexicanos y japoneses a los mercados de Compras Gubernamentales de la otra parte se realizara en condiciones no discriminatorias.

A fin de evitar prácticas anticompetitivas, en materia de Competencia Económica se acordaron disposiciones relativas a la no discriminación, la transparencia en la publicación de las leyes y regulaciones, el trato de información confidencial, así como la cooperación técnica entre las autoridades correspondientes.

En materia de Solución de Controversias, se trataba de prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o aplicación del acuerdo. El mecanismo diseñado en el acuerdo pasa necesariamente por dos etapas, la primera de naturaleza consultiva y la otra contenciosa ante un tribunal arbitral. La decisión final del tribunal arbitral será obligatoria para las Partes.

En el ámbito de la Cooperación Bilateral, se contemplaron disposiciones relativas a la cooperación económica y técnica orientadas a garantizar y fortalecer el aprovechamiento del acuerdo. Se promovieron acciones de cooperación en diversos rubros, como la promoción del comercio y la inversión; desarrollo de la industria de soporte; cooperación para las pequeñas y medianas empresas; ciencia y tecnología; desarrollo de recursos humanos, educación y capacitación; respeto a la propiedad industrial; cooperación para la agricultura y la pesca; cooperación para el turismo; protección del medio ambiente; y el mejoramiento del ambiente de negocios.

Como fue señalado en el texto principal, en el rubro de mejoramiento del ambiente de negocios para Japón fue de gran importancia la creación de un Comité Bilateral que favoreciera la competitividad de las inversiones y que incluyera representantes del sector público y privado, haciendo recomendaciones a las autoridades sobre las medidas apropiadas a ser tomadas en consideración.

Entre los asuntos que preocupaban al sector privado japonés para ser tratados dentro del referido Comité, estaban los siguientes: política fiscal (cambios repentinos); seguridad (aumento de costos debido a la inseguridad); trámites aduanales (falta de agilidad); trámites gubernamentales (excesos burocráticos); falta de infraestructura (alto costo de la energía y cortes de suministro, altos costos logísticos); respeto a la propiedad intelectual (perjuicios derivados por la presencia de piratería); recuperación de garantías en el caso de cuentas incobrables (establecer leyes que permitan y otorguen facultades más amplias a jueces y fuerzas policíacas para ejercer las decisiones judiciales); y el apoyo al desarrollo de la industria de soporte para elevar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

8. Conclusiones

A partir de la entrada en vigor del AAEMJ y gracias al mismo, en 2020 las empresas japonesas en México incrementaron su presencia en más de 300%, pasando a contabilizarse más de 1,200 empresas en nuestro país. Esto realiza uno de los principales objetivos de la negociación, el de incrementar las inversiones japonesas en nuestro territorio, impulsando nuestras exportaciones y aumentando nuestra competitividad, lo que se ha reflejado principalmente en el sector automotriz. A finales del año 2019 la producción de las empresas automotrices japonesas en México alcanzaba los 1.2 millones de vehículos

anuales (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [INEGI], 2020), lo que representa 31% de la producción total nacional y que adicionalmente genera una gran cantidad de empleos.

México mantiene un déficit en su comercio con Japón desde el inicio del acuerdo, lo que no debe considerarse en absoluto como algo negativo, ya que México importa de Japón bienes con los que no cuenta, y que consisten principalmente en bienes intermedios y bienes de capital, lo que incrementa la competitividad y las exportaciones de la industria mexicana. El comercio total de bienes entre México y Japón se ha cuadruplicado desde la entrada en vigor del AAEMJ, a 23,960 mil millones de dólares estadounidenses (JETRO México, 2020; Secretaría de Economía 2020), dejando de manifiesto que el acuerdo impulsó de manera significativa el comercio entre los dos países. No obstante que las exportaciones agropecuarias de México han mostrado un gran dinamismo hacia el mercado japonés, es importante continuar con los esfuerzos para aumentar nuestras ventas de todo tipo de bienes y servicios.

Las acciones en materia de cooperación bajo el acuerdo han servido de guía para promover el desarrollo económico regional de nuestro país, y se han venido implementando a través de acciones de los gobiernos federal, estatales y municipales. Los rubros en materia de cooperación han servido de pauta para la implementación de acciones en favor del fortalecimiento de clústeres industriales y para solucionar los problemas que las empresas japonesas y sus autoridades habían manifestado desde antes del acuerdo. Estos problemas por cierto son los que enfrentan las empresas de cualquier parte del mundo, incluso las mexicanas, que buscan establecerse en nuestro país. El AAEMJ significó trabajar conjuntamente con las empresas y las agencias japonesas para facilitar sus inversiones en nuestro territorio.

Desde el punto de vista del proceso mismo de la negociación, el AAEMJ nos enseña que para el logro de los objetivos negociadores, además de contar con una gran preparación técnica, es indispensable mantener la organización y la unión del equipo, evitando los protagonismos, que en no pocas ocasiones suelen ocurrir entre los distintos actores involucrados. En el caso que nos ocupa, y como fue señalado líneas más arriba, fue la unión, organización y dedicación de todo el equipo, incluyendo la solidaridad y apoyo decidido del sector privado mexicano, lo que dio la solidez, fuerza y resistencia para concluir el acuerdo de una manera satisfactoria para los fines que se habían trazado, y que permitirían finalmente la aprobación del acuerdo de parte del Senado de la República. La negociación fue lograda con altos estándares de

transparencia para el sector privado mexicano, para el Senado de la República y para la opinión pública en general. De manera sobresaliente, México consiguió abrir el mercado agropecuario japonés de manera significativa para sus propios intereses, por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales de Japón.

Referencias

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2020). *Registro Administrativo de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros*. <https://www.inegi.org.mx/datosprimarios/iavl/>
- JETRO México. (2020). Estadísticas Japón: Comercio con México. <https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas/>
- Secretaría de Economía de México (SE). (2020). *Sistema de Consulta de Información Estadística por País*. http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/

Bibliografía sugerida sobre el AAEMJ

- Camarena, R., Esteves, C., Inclán, S. A., & Meléndez, P. (2016). *Diez Años del Acuerdo de Asociación Económica México Japón, Logros, Retos y Oportunidades*. Secretaría de Economía; ProMéxico. <https://bpo.sep.gob.mx/#/recurso/5920>
- Falck, M. (2012). Japanese Foreign Direct Investment in Mexico and the Impact of the Global Crisis. *GCG*, 6(1), 36-54. <https://gcg.universia.net/article/viewFile/419/545>
- Gobierno de México. (2005). *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AAEMJ)*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2313/SE_Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf
- Gobierno de México. (2005). *Texto del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2314/SE_texto_acuerdo_Japon.pdf

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2020). *Registro Administrativo de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros*. <https://www.inegi.org.mx/datosprimarios/iavl/>
- JETRO México. (2020). *Estadísticas Japón: Comercio con México*. <https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas/>
- Kerber, V. (2008). El Sol Naciente de Vicente Fox. México y Japón 2000-2006. *Foro Internacional*, 48(191-192), 352-374. <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/1905>
- ProMéxico. (2016 noviembre-diciembre). The Sun Rises in Mexico. *Negocios*, 1-92. <https://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/negocios>
- Secretaría de Economía de México (SE). (2020). *Sistema de Consulta de Información Estadística por País*. http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/
- Solís, M. (2005, Julio 4). *The Political Economy of the Japan México EPA* [BLL Seminar]. RIETI, Japón. <http://www.rieti.go.jp/en/events/bbl/05070401.html>
- Solís, M., & Katada, S. (2007). The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in the Path towards Asian Regionalism. *Pacific Affairs*, 80(2), 279-301. <https://www.jstor.org/stable/40023012>
- Uscanga, C., Martínez, J., Román, A., & Romero, M. A. (2007). *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva Asociación Económica* (Cuadernos de Estudios Regionales). UNAM.