

315009
7



UNIVERSIDAD SALESIANA, A.C.

INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA DE DERECHO

ANALISIS PARA LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE
COMERCIO ENTRE MEXICO Y JAPON.

TESIS PROFESIONAL
PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN DERECHO
Q U E P R E S E N T A :
ANA MARIA GONZALEZ SIERRA

ASESOR: MIRO. MARIN AMEZCUA MARCOS

MEXICO, D.F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2003



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

- A Dios, por su grandeza y su amor incondicional, al escucharme siempre que lo necesitaba.
- A la memoria de mamá, quien ha sido la fortaleza de mi existencia quien compartió conmigo alegrías, tristezas y que espiritualmente siempre me acompaña.
- A mi familia, ya que me brindaron su apoyo y comprensión total, sin ello no hubiera podido conseguir mi anhelada realización profesional, disculpándome por haberles quitado un tiempo que era de Ustedes.
A ti Humberto, Wendy, Ivette e Ingrid, los quiero gracias por todo y porque tenemos la suerte de ser una gran familia.
- A Gis, por su paciencia y apoyo.
- A mis nietos, que este logro sirva de estímulo y aliento para que logren sus propias metas y objetivos sin importar el tiempo.
- A mi compañera y amiga Betty Lemus, por su invaluable apoyo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

B

- A mis asesores de tesis, quienes con su paciencia y comentarios me ayudaron desde el inicio a enriquecer la realización de este trabajo, gracias por todas sus atenciones.
- A la Universidad Salesiana, quien a través de sus Directivos y Maestros, me brindo su apoyo para finalmente concluir esta etapa.
- A la Lic. Mónica Mata I, Gerente de Información Económica y Comercial de Jetro México, por su gran apoyo.
- A mi amiga Rosa Isela, quien ha compartido conmigo este logro, no ha sido fácil, y se que pronto lo alcanzarás también.
- Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que me ayudaron con sus consejos y aportaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

c

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

ORIGEN E HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN A PARTIR DE LA POSGUERRA.

1.1. Las Relaciones Comerciales durante la Posguerra.....	5
1.2. Etapa Comercial durante los años cincuenta.....	6
1.3. El Escenario de los sesenta.....	8
1.4. La Crisis Económica de los años setenta.....	10
1.5. El Intercambio Comercial de los años ochenta.....	13
1.6. Relaciones Comerciales en los años noventa.....	16

CAPÍTULO II

CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LOS TRATADOS.

2.1. Regulación en México del Comercio Exterior.....	24
2.1.1. Marco Jurídico del Comercio Exterior.....	25
2.1.2. Regímenes Aduaneros.....	27
2.1.3. Impuestos al Comercio Exterior.....	28
2.1.4. Medidas de Regulación y Restricción al Comercio Exterior.....	31

D

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.5. Mecanismos Nacionales de Apoyo al Comercio Exterior.....	34
2.2. Concepto y Características de un Tratado.....	35
2.2.1. Reglamentación a nivel Constitucional e Internacional.....	38
2.2.2. Procedimiento para lograr un Tratado.....	38
2.2.3. Concepto y Características de un Tratado de Libre Comercio.....	42

CAPÍTULO III

ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS EN CASO DE SER POSIBLE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.

3.1. Marco Constitucional y Administrativo.	46
3.2. Leyes, Reglamentos y otros preceptos aplicables en caso de darse un TLC.....	47
3.2.1. Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.....	47
3.2.2. Ley Aduanera y su Reglamento.....	49
3.2.3. Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.....	49
3.2.4. Código Fiscal y su Reglamento.....	52
3.2.5. Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.....	53
3.2.6. Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.....	56
3.2.7. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.....	57
3.2.8. Ley Federal de Derechos.....	58
3.3. Organización Mundial del Comercio.....	58
3.4. Acuerdos Multilaterales Sobre el Comercio cuya importancia ha sido relevante para México.....	62
3.5. Negociaciones celebradas entre México y Japón para la Firma de un posible TLC.....	64

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS PARA LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN A PARTIR DE LA POSGUERRA.

4.1. Ventajas Económicas y Jurídicas para ambos países.....	68
4.1.1. Ventajas Comparativas.....	68
4.1.2. Ventajas Absolutas.....	69
4.1.3. Medidas Absolutas de Competitividad.....	69
4.1.4. La Dinámica de la Ventaja y la Competitividad Tecnológica Internacional.....	71
4.1.5. Productos Mexicanos con Posibilidades en el Mercado Japonés.....	71
4.1.6. Oportunidades Comerciales dentro del Mercado Japonés.....	76
4.2. Desventajas Económicas y Jurídicas para ambos países.....	78
4.2.1. Obstáculos para la Introducción de Productos Mexicanos a Japón.....	83
4.2.2. Limitantes en el Esquema Normativo del Comercio Bilateral México Japón.....	85
4.3. Posturas a favor o en contra para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón.....	89
Conclusiones.....	93
Propuestas.....	97
Entrevistas.....	99
Anexos.....	110
Bibliografía.....	119

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

La realización del presente trabajo fue un gran reto, toda vez que presentó grandes problemas el poder obtener información de un tema actual, y del cual no se tiene fácil acceso por parte de las Instituciones y Organismos implicados en los avances de las negociaciones que llevan a cabo frecuentemente los representantes de México y Japón para concretar la firma de un Tratado Libre Comercio.

Parte de la información obtenida fue a través de Jetro, que es una entidad de gobierno japonés que tiene como objetivo promover el intercambio económico de Japón con los demás países para lograr un comercio global equilibrado.

Sin embargo, representó un gran esfuerzo para alguien que no está familiarizado con el tema, y que tiene grandes limitaciones para acceder a información los avances obtenidos por ambos países; toda vez que al asistir a lugares específicos, como la Embajada de Japón en México, la Secretaría de Economía y BANCOMEXT; la respuesta siempre fue la misma: "Esa es información confidencial, por tanto no estamos autorizados, para proporcionarla". No obstante lo anterior, tratamos de establecer contacto con gente especializada en el tema, como lo es investigador del Colegio de México, Gabriel Székely; sin obtener respuesta; y solo gracias a la excelente guía de mis asesores Lic. Marcos Marin Amescua y Lic. Francisco Javier García Chávez pude concretar.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La integración del presente trabajo consta de cuatro capítulos los cuales se detallan a continuación.

En el capítulo primero, titulado Origen e Historia de las Relaciones Comerciales entre México y Japón en los últimos cincuenta años, y de los intentos de nuestros expresidentes por consolidar una relación económica que trascienda con la firma de un Tratado de Libre Comercio y que a pesar de los esfuerzos no se ha podido consolidar por diversas razones, como por ejemplo, el problema del Agro.

El capítulo segundo, titulado Concepto y Características del Comercio Exterior y de los Tratados, se analizará la regulación en México del Comercio Exterior y los diversos mecanismos que intervienen en llevarse a cabo negociaciones para la celebración de tratados comerciales.

En el capítulo tercero, titulado Aspectos Jurídicos y Económicos en caso de ser posible un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón, se hará una revisión de los aspectos jurídicos que norman en el ámbito internacional los procesos y organismos que facilitan la negociación de tratados comerciales donde México cuenta con la reglamentación jurídica para lograrlos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En el cuarto y último capítulo, titulado Análisis para la Firma de un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón a partir de la posguerra, se revisarán las diversas posturas obtenidas en la investigación de presente trabajo, y se mostrarán los beneficios que se obtendrían para ambos países de llegar a concretarse un Tratado de Libre Comercio.

De lo antes expuesto, solicito al H. Sínoo su atención y benevolencia en la presentación de este trabajo, agradeciendo de antemano su apoyo y comprensión.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO I

**ORIGEN E HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
MÉXICO Y JAPÓN**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO I

ORIGEN E HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN

1.1. Las Relaciones Comerciales durante la Posguerra.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, México no quiso involucrarse ya que no se veía afectado directamente por Japón, entre otras razones. Sin embargo, con la presión de Estados Unidos, finalmente el 1º de junio de 1942, el presidente Manuel Ávila Camacho declaró que estaba en guerra con Japón, Alemania e Italia, con fecha retroactiva al 22 de mayo.

Después de la guerra, en la reunión general de Naciones Unidas de 1948, México propuso la conclusión de un tratado de paz. Este tratado no se concretó por la falta de acuerdos de varios países, México firmó la paz de San Francisco en 1952.¹

En la época de la posguerra el gobierno mexicano devolvió al Japón su patrimonio nacional que había expropiado durante el conflicto, no con la propiedad de la Embajada del Japón, sino con su equivalente en dinero. Conjuntamente con la aportación de los japoneses que residían en México, en 1959 se construyó la

¹ LOPEZ VILLAFANE, Victor. *México en la Cuenca del Pacifico*. Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1996. pp. 6-12

Asociación México Japonesa como el símbolo del intercambio cultural entre ambas naciones.

1.2. Etapa Comercial durante los años cincuenta.

Tres años después de la derrota japonesa en agosto de 1945, México solicitó ante la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas la firma inmediata de un Tratado de paz con Japón, el que ratificó en 1952 después del Reino Unido y que coincidió con el restablecimiento de las relaciones diplomáticas mexicano-japonesas.

A pesar de que la estrategia diplomática de Japón se concentraba en Estados Unidos y los países de Asia- Pacífico, América Latina se tomaría más atractiva conforme avanzaba el proceso de recuperación económica de Japón. Los ministerios de Asuntos Exteriores y de Industria y Comercio Internacional (MITI por sus siglas en inglés) incrementaron el número de misiones diplomáticas y económicas a fin de intensificar los vínculos comerciales y políticos con esa región. En 1959 el primer ministro Nobosuke Kishi realizó una visita oficial a México y tres años después el presidente Adolfo López Mateos se convirtió en el primer mandatario mexicano en ir a ese país.

El notable dinamismo de la economía japonesa dio lugar a un aumento considerable de la demanda de productos mexicanos, que en 1951 registró un extraordinario incremento al ubicarse en 111.4 millones de dólares.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Dentro de la región Latinoamericana, México se mantuvo casi toda la década de los cincuenta como el principal país exportador de materia prima a Japón. Su participación aumentó de 24.63% en 1950 a 41.52% en 1952 para después caer a 29.67% en 1954 y recuperarse de 1956 a 1958.

En 1956 México ocupó el sexto lugar entre los más importantes proveedores de materias primas a Japón. Al año siguiente cayó al noveno debido a una reducción de los envíos de algodón, para posteriormente recuperarse y volver a caer en 1959.

Durante la segunda mitad de los cincuenta las principales exportaciones de México fueron artículos textiles, medicinas, plásticos y maquinaria, así como radios y automóviles. En la estructura del Comercio Exterior a México le correspondía vender fundamentalmente productos básicos y comprar bienes manufacturados.²

² USCANGA, Carlos. *México- Japón. Requerimientos para la Negociación de un Acuerdo Comercial*. Revista México y la Cuenca del Pacífico, No. 9, enero-abril, México, 2000, pp. 15-16

1.3. El Escenario de los sesenta.

De 1960 a 1965 la economía japonesa registró una tasa media de crecimiento de 9.7%. Después de un ligero descenso en 1965 (en la literatura económica japonesa se conoce como la rescisión del año 0 en la era Showa), en el resto del decenio alcanzó 11.8%.

La industria de exportación mostraba cada vez más fortaleza y lograba un buen rendimiento dentro del mercado internacional con productos de buena calidad. No sería exagerado afirmar que Japón desarrollo en forma exitosa una revolución tecnológica.

En otras palabras, crecimiento, modernización y avance tecnológico fueron los símbolos del nuevo Japón. Y la meteórica recuperación se reconoce como el "milagro japonés".

México también mantuvo un comportamiento económico similar. De 1950 a 1978 el producto nacional bruto registró una tasa de crecimiento de 6% y la producción industrial aumentó 7.3%.

En especial, los años sesenta muestran el fortalecimiento de la economía mexicana, aunque a finales de ese decenio se empiezan a manifestar los signos de agotamiento del modelo de "desarrollo estabilizador".

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Japón inicio un proceso de internacionalización y sus corporaciones gradualmente se extendieron por todo el mundo.

En los cincuenta y los sesenta las compañías estadounidenses habían dirigido ese proceso de globalización seguidas por las empresas europeas. A pesar de que las empresas japonesas llegaron tarde, muy pronto se convertirían en un serio competidor en el mercado mundial.

El avance de las corporaciones japonesas en México se intensificó en forma notable durante los sesenta. Se podría mencionar como ejemplo a Nissan (en ese tiempo Datsun), Mitsui, Hitachi, Toshiba, Mitsubishi y otra pequeñas compañías. Un total de 27 se establecieron en los sectores de servicios y manufacturas.

En los sesenta las relaciones comerciales bilaterales siguieron el mismo patrón de años anteriores. La tendencia superavitaria a favor de México se reafirmó y el principal producto de exportación fue el algodón. En ese periodo Japón renueva las compras de camarón mexicano con un incremento notable de la demanda. De las 52 toneladas iniciales, en 1965 se pasó a 5 210 toneladas, con lo cual México se convirtió en el segundo más importante proveedor después de China. En 1970 México ocupó la primera posición con 7 210 toneladas.

En 1968 se crea la Comisión Económica Mexicano-Japonesa y un año más tarde ambos países firman un tratado comercial para ampliar las relaciones económicas. A pesar de que los vínculos comerciales bilaterales se extendían,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México empezó a perder terreno como el principal socio comercial de Japón en América Latina. En la mitad de los sesenta, la economía asiática incremento sus importaciones provenientes de Chile y Perú, y Brasil se encontraba en el proceso de ocupar la primera posición en esta área.

En el decenio de los sesenta se presenció un mayor acercamiento diplomático y económico entre Japón y México.³

1.4. La Crisis Económica de los años setenta.

Los deseos de cambiar hacia una política exterior más activa fueron prioridades centrales durante la década de los setenta. Japón se convertiría en el blanco para que México tratará de expandir sus contactos comerciales.

La posición cautelosa hacia la propuesta mexicana del Nuevo Orden Económico Internacional y la falta de entendimiento por parte de Tokio de los deseos de diversificación económica de México limitaron los contactos bilaterales en forma significativa.

El intercambio comercial se incrementó y se registraron dos transformaciones fundamentales; las exportaciones de algodón perdieron dinamismo y de manera simultanea las de sal, café, camarón congelado, cobre y magnesio aumentaron rápidamente.

³ *Ibidem*, pp. 16, 17.

Las exportaciones japonesas reflejan la transición hacia productos con mayor valor agregado tales como equipos electrónicos, comunicaciones y transportes, así como bienes de capital e intermedios.

El descubrimiento de vastos yacimientos de petróleo a finales del periodo Echeverrista y la conversión de México en un importante productor de este energético durante el sexenio de José López Portillo, dieron lugar a un cambio en la estrategia comercial y diplomática de México. El gobierno mexicano intentó emplear al petróleo como un instrumento de negociación, como un medio para atraer capital extranjero y poner en práctica el anhelado programa de diversificación económica.⁴

El milagro japonés encontró su primer desafío a principios de la década de los setenta.

La crisis petrolera de 1973 mostró las vulnerabilidades de esa economía y su alta dependencia de la importación de materias primas y energéticos.

Tokio se apresuró a buscar fuentes alternativas de suministro de petróleo y aminorar su absoluta dependencia de los países árabes.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

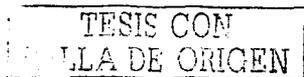
⁴ El presidente José López Portillo realizó una visita oficial a Japón en 1978, para tal fin.

El gobierno, con base en la doctrina de seguridad económica, insistió en la necesidad de encontrar fuentes estables de aprovisionamiento de recursos estratégicos para proteger su estructura económica de factores desestabilizadores externos. Para tal efecto, una de las prioridades de la diplomacia japonesa fue el acercamiento a países que pudieran servir como fuente alternativa para compras de petróleo y otros productos estratégicos. El anuncio oficial del descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en México y sus posibilidades de exportación masiva durante 1977 y 1978 marcaron un nuevo rumbo en las relaciones entre las economías mexicana y japonesa.

El petróleo podría ser la llave para adoptar varias estrategias, una vez que se construyeron las bases para una interdependencia bilateral básicamente en torno al petróleo mexicano y a la cooperación económica japonesa.

En la segunda crisis petrolera de 1979, Japón buscó definitivamente un acuerdo permanente para la compra de crudo mexicano.

En ese momento, el acuerdo pareció satisfactorio para ambas partes, pues Japón deseaba asegurar una fuente de abastecimiento de petróleo y México ampliar sus lazos de cooperación técnica y financiera japonesa, en especial para el mejoramiento de sus instalaciones portuarias y el establecimiento de un centro industrial en las Costas del Pacífico como parte de la política de desarrollo



regional y con ello incrementar sus vínculos económicos con los países de la Cuenca del Pacífico.⁵

La introducción del petróleo en el comercio bilateral modificó completamente los patrones de décadas anteriores. La petrolización de las exportaciones mexicanas hacia Japón ocasionó un incremento sustancial del volumen de las transacciones comerciales bilaterales, pero a costa de la promoción de otros bienes de exportación. El crudo desplazó al algodón como principal rubro de la venta mexicana a Japón, así como los envíos de camarón.⁶

1.5. El Intercambio Comercial de los años ochenta.

El inicio de los ochenta fue fructífero en las relaciones entre México y Japón; el entusiasmo no duró mucho tiempo: el desplome de los precios del hidrocarburo aumentó de manera exponencial la deuda externa con Japón, las exportaciones se elevaron y surgieron dos elementos en la relación: la apertura comercial y económica y la disposición mexicana de participar en los foros del Pacífico.

Japón consideraba que su poder económico y el petróleo de México harían la mancuerna perfecta para liderar el desarrollo de la Cuenca del Pacífico; sin embargo, la caída de los precios del crudo condujeron a una relación deficitaria y

⁵ Informe Final del Grupo de Estudio México - Japón sobre las Relaciones Bilaterales a Largo Plazo, México, SRE, 1985, pp. 10 - 11.

⁶ USCANGA, Carlos., *Op. cit.*, pp. 19, 20.

los planes de desarrollo se cancelaron. Después de la fiesta petrolera, Japón se convirtió en el segundo acreedor de México sólo detrás de Estados Unidos.⁷

"A mediados de la década de los ochenta hubo otro cambio importante en la estructura industrial. En septiembre de 1985 debido al Acuerdo de Plaza que acordaron los cinco países industrializados, se comenzó a devaluar el dólar y a subir drásticamente el yen japonés. Desde entonces muchas empresas japonesas empezaron a intensificar la inversión extranjera directa y trasladaron sus fábricas principalmente a los países asiáticos en búsqueda de mano de obra relativamente más barata y de una nueva base para la exportación. Dicha multinacionalización, por otro lado, causó la reducción de la inversión y del empleo dentro de Japón".⁸

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se trató de fortalecer aun más la relación económica con Japón al tiempo que dieron inició las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para firmar un Tratado de Libre Comercio. Japón tomó con cautela este anuncio y se pronunció en contra por temor al proteccionismo que podría obstaculizarle el acceso a su principal mercado: Estados Unidos.

Algunos avances en la relación de México con la región del Pacífico se dieron en 1990 con la creación de la Comisión México-Japón para el siglo XXI —de la cual se derivaron diversas recomendaciones—, en 1991, con el ingreso a la

⁷ LOPEZ VILLAFANE, Victor., *Op. cit.* pp. 6, 7.

⁸ RODRIGUEZ, Agustina. "México y su Relación Comercial con Japón", en *Revista México y la Cuenca del Pacífico*, No. 4, octubre - diciembre, México, 1998, p. 17, 22-24.

Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico y en 1993 a la APEC (Foro de Cooperación Asia – Pacífico) y con la intensificación de su relación con la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático).

En 1992 llegó a su término el convenio de venta de petróleo a Japón, cuyas exportaciones no se sustituyeron por otros bienes y el comercio bilateral se tornó desfavorable para México.

Las relaciones comerciales de México con Japón han sido más fructíferas en el terreno teórico que en el práctico y de hecho se puede considerar decepcionante si se analiza desde el punto de vista de las necesidades estructurales de México para lograr y consolidar un desarrollo sostenido.

Durante los setenta y ochenta México era uno de los dos países latinoamericanos con "una participación significativa" en el comercio exterior de Japón en el área. Sin embargo, posteriormente otros países de la zona empezaron a ganar terreno.

Aunque en 1994 incrementó de manera notable sus inversiones en México, Japón no siguió considerando a este país como una opción necesaria por sus constantes conflictos comerciales con Estados Unidos. Los japoneses deseaban mantener una relación lo menos tensa posible con la economía hegemónica a fin de conservar el acceso directo a su mercado mediante sus filiales en suelo estadounidense o sus exportaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.6. Relaciones Comerciales en los años noventa.

Para Japón, el tema predominante en sus relaciones con México fue el del intercambio comercial y se firmaron diversos convenios: sin embargo, solo se sentaron las bases para el desarrollo de la etapa más intensa de contactos entre los dos países, la cual ocurrió entre mediados de los años setenta y el principio de los años noventa.

Las relaciones estuvieron marcadas por el boom petrolero mexicano y la sed desesperada de Japón por contar con un suministro de hidrocarburos seguro, estable y a precios accesibles; por la explosión de la inversión japonesa en las maquiladoras a partir de la crisis económica mexicana en 1982, y por la renegociación de la deuda externa que llevó a cabo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari durante el periodo de 1989-1991.

Japón, con una economía dependiente en un 99% de las importaciones de petróleo crudo, reaccionó con enorme preocupación a la crisis de los precios y a las amenazas al suministro del crudo. Por ello, los líderes japoneses buscaron una relación especial con México.

Sin embargo, el petróleo simboliza también el primer gran fracaso para establecer una relación especial entre los dos países.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Posteriormente también fracasaron algunos de los proyectos relacionados con las inversiones en la siderurgia; éstas respondieron a condiciones de los mercados mexicano e internacional que ya habían cambiado, resultando poco rentables y, lo que es más grave, el gobierno mexicano cerró algunas plantas sin molestarse en avisar a sus socios minoritarios del Japón.

Japón ya no consideró a México como un recurso útil en su estrategia para buscar la seguridad en el ramo petrolero y, con el tiempo, el peso del petróleo en las exportaciones mexicanas bajó considerablemente. De representar 70% del total de las exportaciones a Japón en 1990, cinco años más tarde representaron tan solo el 46% de un monto de por sí ya reducido.

Las exportaciones mexicanas registran en años recientes el aumento del peso relativo de otros productos como la sal y el hierro; junto con el petróleo, esos productos representaron en 1995 el 63% de las exportaciones.

En cuanto a las importaciones destacan las partes para autos, las computadoras y motores; lo cual contrasta con el perfil de las compras mexicanas a ese país en el pasado, que incluían sobre todo productos químicos y maquinaria principalmente textil.

El 1990 se estableció la Comisión de estudio sobre las Relaciones Bilaterales, misma que pretendió sentar las bases de la relación especial entre Japón y México que nunca se ha logrado consolidar.

Japón amplió su campaña posteriormente, y expresó su interés no sólo por una nueva y especial relación bilateral con México, sino que en diversos foros informales exploró la posibilidad de que el eventual TLC de América del Norte se convirtiera en un TLC del Pacífico Norte, que lo incluyera. Esto le ofrecería un marco jurídico y político para comenzar a resolver las innumerables controversias que sostiene con Estados Unidos, producto de los enormes superávit comerciales de que goza anualmente, así como las grandes inversiones que han preocupado tanto a un sector importante de los intelectuales, los políticos, y la opinión pública de ese país.

Sin embargo, los trabajos y la participación de la delegación mexicana fueron poco profesionales y el Reporte Final de la Comisión México-Japón para el siglo XXI, publicado en 1992, fue el resultado de esfuerzos de último minuto para evitar un desenlace bochoso.

En marzo de 1997 el entonces presidente Ernesto Zedillo, visitó Japón; y su objetivo principal fue alentar las inversiones en las privatizaciones de puertos, ferrocarriles y el sector energético.

Las inversiones japonesas durante el periodo de 1994-1999 se concentraron en las manufacturas y, regionalmente, en el Distrito Federal, Baja California y Chihuahua.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Si bien las inversiones japonesas crecieron aportando divisas al país, México ha experimentado un déficit comercial anual por 3 mil millones de dólares en promedio a partir de 1994.

Entre los convenios bilaterales firmados destacan los apoyos crediticios del Eximbank y la OECF japonesas para la línea B del Metro de la ciudad de México, así como 500 millones para el tratamiento de aguas en Guadalajara, el Distrito Federal y Monterrey. Japón ha brindado apoyo por varios años a proyectos para mejorar la infraestructura urbana y el medio ambiente.

Finalmente, en 1999 se estableció nuevamente una Comisión Bilateral de expertos y personalidades cuya tarea fue imaginar medidas que fomenten una cooperación más estrecha a largo plazo en los ámbitos de la economía y la política incluida la posible negociación de un Tratado de Libre Comercio, al menos similar al firmado por México con la Unión Europea.

Este podría ser el hilo conductor del esfuerzo de Japón y México por redefinir sus relaciones aunque los reportes disponibles sugieren que Japón podría no estar listo para una decisión de esta naturaleza y que, para incentivarlo, México podría primero negociar acuerdos con naciones como Corea y Singapur.

México ha adoptado una estrategia a largo plazo basada en una reforma estructural interna de gran alcance y en políticas de mercado orientadas a aumentar su competitividad internacional. Mediante la política fiscal, ha concedido

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

principal atención a una mejor distribución del ingreso. Ha reorientado el gasto público con el propósito de elevar las condiciones de vida de la población y el sector privado ha asumido una creciente participación en la economía.

Para apoyar el crecimiento de la economía se requerirá un sector industrial más dinámico y deberá acelerarse la modernización educativa, de las telecomunicaciones y de los servicios financieros. Al mismo tiempo, el sector primario tendrá que modificar su patrón productivo a fin de poder cubrir las crecientes necesidades de la población y de la industria. También será imperativo un desarrollo regional más equilibrado con el objeto de aumentar la eficiencia de las unidades productivas y elevar la calidad de vida en las ciudades de tamaño medio.

Para México, el proceso de modernización económica y social del país es un compromiso de largo plazo. El propósito central consiste en reactivar el crecimiento económico para así poder satisfacer las necesidades básicas de la población. Para alcanzar ese objetivo, México ha ampliado y profundizado sus relaciones con el exterior a fin de incrementar su competitividad internacional.

Para Japón, la internacionalización de su economía tiene un doble propósito: elevar el bienestar interno y alcanzar el liderazgo en la cooperación internacional, junto con los principales países industrializados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El establecimiento de vínculos duraderos entre México y Japón requiere de un esfuerzo permanente y sistemático dirigido a lograr un mejor conocimiento mutuo, que permita identificar y desarrollar áreas de interés común. La cooperación entre los dos países habrá de tener como propósito la consolidación de sus relaciones bilaterales como "Socios a través del Pacífico".

La política exterior de México ha dejado de lado cuestiones importantes como el contar con una estrategia internacional de largo plazo, e incorporar al proceso de toma de decisiones a los actores no privilegiados en el discurso político oficial (empresarios de diversos tamaños y con distintos intereses, y los grupos de la sociedad civil organizada).

Tres elementos fundamentales han fortalecido el interés y la atención hacia la región de Asia Pacífico. Primero, alguno de los éxitos macroeconómicos obtenidos por México a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la negociación exitosa de otro con la Unión Europea.

Segundo, a raíz de la crisis financiera en Asia ocurrida en el verano de 1997 se han encontrado puntos de interés común.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Finalmente el año pasado México fue el anfitrión de las actividades del organismo denominado Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) incluyendo la décima reunión anual de líderes de las economías miembro.

Si bien la interacción de México con la mayoría de los países de la llamada "Región de Asia Pacífico" ha sido muy reducida y es relativamente reciente, la relación con Japón ha ocupado un lugar especial y, en numerosas ocasiones preponderante.⁹

De lo antes expuesto, puedo decir, que las relaciones (principalmente económicas) entre México y Japón, datan del siglo XIX, sin embargo, éstas se definen como tales, durante el siglo pasado, para dar entrada a las negociaciones de un posible Tratado de Libre Comercio, que regulen y agrupen dichas relaciones mejorando así la economía de ambos países, desde el punto de vista comercial.

⁹ SZÉKELY, Gabriel. "Las Relaciones de México con Japón", en *Revista El Mercado de Valores*, No. 2, México, febrero, 2001



CAPÍTULO II

CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LOS TRATADOS.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO II

CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LOS TRATADOS.

2.1. Regulación en México del Comercio Exterior.

Para poder comprender la regulación del Comercio Exterior es imprescindible que primero establezcamos que es lo que se debe entender por comercio exterior; ya que comúnmente son confundidos los términos "comercio exterior" y "comercio internacional" pues aparentemente son similares, sin embargo esto es un problema de apreciación.

La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo el término "comercio internacional" da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio que le permite contemplarla de una manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre todos los diferentes entes económicos que participan.¹⁰

¹⁰ Téngase presente la asimilación de los principios (p.e. Trato Nacional y Trato de la Nación más Favorecida) y acuerdos del GATT - OMC' (en países ricos, Como Estados Unidos de América, Canadá y Unión Europea) y en los países (pobres) y en los países "menos adelantados".

2.1.1 Marco Jurídico del Comercio Exterior.

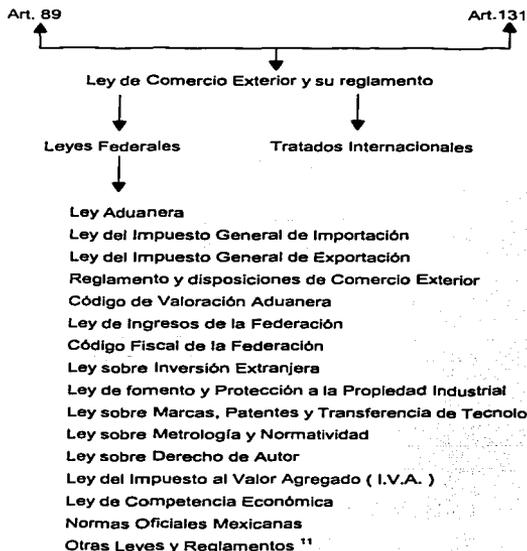
El comercio exterior es una actividad mercantil y por lo tanto esta sujeta a disposiciones jurídicas. En nuestro país todas las leyes y reglamentos emanan de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En este ordenamiento jurídico hay dos artículos que se refieren específicamente al Comercio Exterior: El artículo 89 y el artículo 131. El artículo 89 faculta al Presidente de la República para dirigir la Política Exterior. El artículo 131 faculta a la Federación para grabar las mercancías que se importan o se exportan y posibilita al Congreso de la Unión para darle facultades al Presidente de la República en materia de Impuestos al Comercio Exterior.

Como consecuencia de la apertura comercial que ha tenido nuestro país en los últimos años, el Presidente de la República envió al Congreso de la Unión para su discusión, modificación y posterior aprobación, la " Ley de Comercio Exterior" que fue publicada el 27 de Julio de 1993. En diciembre del mismo año, se publicaron diversos ordenamientos en materia de Comercio Exterior, entre ellos : El Tratado de Libre Comercio de América del Norte; Los Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral de América del Norte; La Ley de Inversión Extranjera; Las Reglas de Carácter General relativas a la aplicación de las disposiciones en Materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y la nueva Ley Aduanera.

Por todo lo anterior se puede presentar un esquema general del marco Jurídico Mexicano para el Comercio Exterior:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos



¹¹ La enumeración de leyes de este Cuadro no implica necesariamente su orden jerárquico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.2 . Regímenes Aduaneros.

Las Mercancías que se introduzcan al territorio Nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

1.- Regímenes Definitivos de Importación y Exportación

Entrada o Salida de Mercancías por tiempo ilimitado. Los cuales pagarán los Impuestos y cumplirán con las restricciones, requisitos y formalidades de Ley.

2.- Regímenes Temporales de Importación y Exportación:

La entrada al País de mercancías para permanecer por tiempo limitado y con una finalidad específica.

3.- Régimen de Depósito Fiscal:

Almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito, autorizados por las autoridades aduaneras, una vez determinados los impuestos al comercio exterior y las cuotas compensatorias.

4.- Régimen de Tránsito de Mercancías:

Traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra.

5.- Régimen de Elaboración, Transformación o Reparación en Recinto Fiscalizado:

Introducción de mercancías a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación para ser retornadas al extranjero o ser exportadas como únicos propósitos. Bajo este régimen, las mercancías de origen nacional se consideran exportadas definitivamente.



2.1.3. Impuestos al Comercio Exterior.

Con base en la Ley Aduanera, **están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.**

Se causarán los siguientes impuestos al Comercio Exterior:

A LA IMPORTACIÓN	{	GENERAL (T.I.G.I.) ¹² CUOTAS COMPENSATORIAS.
A LA EXPORTACIÓN	{	GENERAL (T.I.G.E.) ¹³ ADICIONALES SOBRE EL GENERAL 3% sobre petróleo 2% sobre las demás exportaciones 10% en exportaciones en vía postal

RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS IMPUESTOS.

A) Son responsables solidarios: 1.Los **MANDATARIOS**, por los actos que personalmente realicen conforme al mandato; 2. Los **AGENTES ADUANALES**; 3. Los **PROPIETARIOS** y los **EMPRESARIOS** de los medios de transporte; 4.Los **PILOTOS** y **CAPITANES** y en general los **CONDUCTORES** de los medios de transporte; 5. Los **REMITENTES** de las mercancías de las zonas de libre comercio al resto del país; 6. Los que **ENAJENEN** las mercancías de importación o exportación en los casos de subrogación. ¹⁴ 7. Los **ALMACENES GENERALES** de **DEPÓSITO**.

¹² Tarifa del Impuesto General de Importación.

¹³ Tarifa del Impuesto General de Exportación.

¹⁴ Subrogación. Sustitución de una persona en lugar de otra, a la que reemplaza respecto a determinada relación en sus derechos y en sus obligaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

B) Los contribuyentes que importen mercancías tienen la obligación de llevar un sistema de intervalos registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.

AFECTACIÓN DE LAS MERCANCÍAS Y EXENCIONES

- Las mercancías están afectadas directa y preferentemente al cumplimiento de las obligaciones y créditos fiscales generados por su entrada o salida del territorio nacional.
 - No pagarán impuestos al comercio exterior:
 - Las mercancías exentas conforme a la T.I.G.I. y a la T.I.G.E. y a los tratados internacionales.

La Determinación de la "BASE GRAVABLE" sigue procedimientos diferentes para **importación** y **exportación**. Los gobiernos, a pesar del deseo de **liberalizar el comercio**, siempre toman precauciones para evitar en lo posible la competencia desleal o DUMPING¹⁵, por lo tanto, elaboran legislaciones aduaneras complicadas para poder detectar dichos problemas y sancionarlos con aumentos arancelarios temporales o CUOTAS COMPENSATORIAS o ANTIDUMPING.

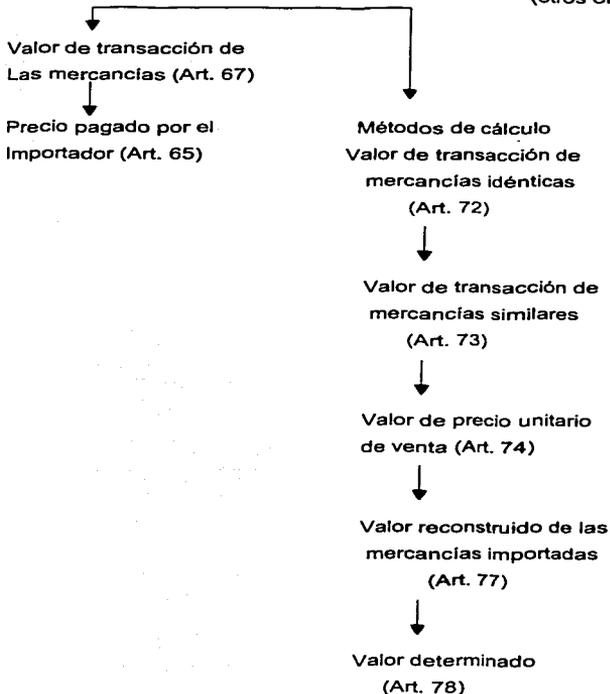
Del Impuesto General de Importación: La **base gravable** del impuesto general de importación es el Valor en Aduana de las Mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable.

El **Valor en Aduana de las Mercancías** será el Valor de Transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el Art. 71 de la Ley Aduanera que considera cinco **métodos de cálculo**, en orden sucesivo y por exclusión.

¹⁵ Dumping. Situación en la cual un exportador factura y vende una mercancía a un precio muy inferior al de la competencia, con el fin de acaparar un determinado mercado.

Valor en aduana de las Mercancías (Art. 71)

**Otra base gravable
(otros ordenamientos)**



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El Valor de Transacción de las Mercancías es el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refieren los Arts. 65 y 67 de la Ley Aduanera y **no exista vinculación** entre el **exportador** y el **importador**, de acuerdo a lo establecido en los Arts. 68, 69 y 70 de la ley mencionada.

El Precio Pagado por las Mercancías es el pago total por las mismas efectuado o por efectuar por el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

Del Impuesto General de Exportación: La **base gravable** del impuesto general de exportación es el Valor Comercial de las Mercancías en el lugar de venta y deberá considerarse en la factura o en cualquier otro documento comercial sin inclusión de fletes ni seguros.

2.1.4. Medidas de Regulación y Restricción al Comercio Exterior.

OBJETIVOS:

Para EXPORTACIÓN es: Asegurar el abasto de productos y materias primas básicas; regular o controlar los recursos naturales no renovables y la flora y fauna silvestres; cumplir con lo dispuesto en tratados o convenios internacionales suscritos por México; preservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico; y cuidar la seguridad nacional, la salud pública y la sanidad fitopecuaria o ecológica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para IMPORTACIÓN es: Corregir desequilibrios en Balanza de Pagos.

Regular la entrada de productos usados o de desecho; cumplir con lo dispuesto en tratados o convenios internacionales suscritos por México; responder a restricciones a exportaciones mexicanas por parte de otros países; impedir practicas desleales de Comercio Internacional; impedir daño o amenaza de daño a la economía nacional; y cuidar la seguridad nacional, la salud pública y la sanidad fitopecuaria o ecológica.

INSTRUMENTOS. La Ley de Comercio Exterior del 27 de julio de 1993 contempla diversos instrumentos adicionales para regular y restringir el comercio exterior, ellos son:

***REGLAS DE ORIGEN.** Cuando un país suscribe tratados internacionales comerciales, el origen de las mercancías se convierte en un instrumento discriminador de los impuestos a pagar. Una mercancía pagará mas impuestos a la importación si procede de un país con el que no se tiene un tratado.

Para identificar el origen de las mercancías se pide a los importadores que exijan a sus proveedores un documento denominado CERTIFICADO DE ORIGEN que explicará la procedencia de las mercancías.

En nuestro país la Secretaría de Comercio desarrolló reglas específicas para determinar dicho origen basándose entres criterios:

- ❖ Cambio de clasificación arancelaria.
- ❖ Contenido nacional o regional.
- ❖ De producción, fabricación o elaboración.

***MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN.** Las mercancías importadas deberán ostentar el nombre del país de origen en un lugar visible.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

***PERMISOS PREVIOS.** Para exportar o importar ciertas mercancías se requiere llenar una **solicitud** ante la Secretaría de Economía, quien deberá someterla a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior que resolverá en un plazo no mayor de 15 días. Los permisos indicarán modalidades, condiciones, vigencia, valor y volumen de las mercancías y demás datos que se requieran.

***CUPOS.** Son los montos máximos o mínimos de mercancías a importar o exportar dentro de un "arancel - cupo". Para obtener un CUPO se requiere un **PERMISO PREVIO**.

Los CUPOS se asignan por dos vías: -mediante licitación pública y - mediante tratados internacionales

***NORMAS OFICIALES MEXICANAS (NOM).** Son especificaciones técnicas que deben cubrir ciertas mercancías que se importen a territorio nacional.

***CUOTAS COMPENSATORIAS.** Cuando un país ha iniciado un proceso de apertura comercial con el extranjero, muchas de las mercancías que se importan compiten en condiciones ventajosas con las mercancías producidas internamente. Esta situación puede causar un **DAÑO o AMENAZA DE DAÑO**¹⁷ a la economía del país.

***SALVAGUARDAS.** Cuando se haya constatado de que las importaciones han aumentado a tal cantidad y en condiciones tales que causen o amenacen causar daño serio a la producción nacional, se aplicarán medidas de **SALVAGUARDA** que pueden consistir en: -Aranceles Específicos; -Aranceles Ad Valorem; - Permisos Previos y -Cupos.

¹⁷ Daño o Amenaza de Daño. Es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias (Ley de Comercio Exterior).

2.1.5. Mecanismos Nacionales de Apoyo al Comercio Exterior.

Los principales instrumentos de apoyo al comercio exterior en México son:

A) ESTABLECIMIENTO DE UN TIPO DE CAMBIO COMPETITIVO.

TIPO DE CAMBIO. Precio de una moneda con relación a otra.

TIPO DE CAMBIO SOBREVALUADO. Cuando el precio esta por encima del nivel real que establece el mercado.

TIPO DE CAMBIO SUBVALUADO. Cuando el precio esta por debajo del nivel real que establece el mercado.

B) RACIONALIZACIÓN DE LA PROTECCIÓN COMERCIAL.

La protección comercial excesiva suele provocar la disminución de las importaciones y también un riesgo a ntiexportador en las economías, porque un costo mayor en los insumos importados que formen parte de las mercancías exportables encarece y desalienta las exportaciones.

La importación mexicana de manufacturas creció más que nunca precisamente en los años en que se incremento la LIBERACIÓN COMERCIAL y la adhesión al G. A. T. T. Dicha liberación consistió ante todo en dar seguridad y uniformidad a las operaciones de importación, de la siguiente manera: Sustitución del permiso previo por arancel; eliminación de los precios oficiales y reducción de los aranceles en su tasa y su grado de dispersión.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

C) EXENCIÓN DE IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES TEMPORALES PARA EXPORTAR.

Los exportadores pueden obtener exenciones de impuestos a la importación a través de los programas siguientes:

Programa de MAQUILADORAS: Maquiladoras; PITEX; ALTEX y ECEX¹⁸

D) SUSCRIBIR ACUERDOS COMERCIALES:

- Con el fin de ampliar el acceso a los mercados internacionales y promover y defender nuestros intereses comerciales, el Gobierno de la República Mexicana ha suscrito diversos acuerdos comerciales.

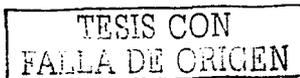
2.2. Concepto y Características de un Tratado.

La Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados, en su artículo 2, letra a), define al Tratado como:

“Un acuerdo celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.”

La definición señalada, además de referirse tan solo a los tratados celebrados por los Estados, y no a los concluidos por otros sujetos de derecho internacional, tiene el inconveniente de que excluye un elemento esencial, como es el que cada tratado debe de estar destinado a producir efectos jurídicos entre las partes contratantes.

¹⁸ GARCÍA Fonseca, Cándido. *El Comercio Exterior y su aplicación a la Empresa*, JGH Editores, México, 1997 pp 131-139.



Por eso se prefiere definir al tratado expresando que es "un acuerdo de voluntades celebrado entre sujetos de derecho internacional, destinado a producir efectos jurídicos y regido por el derecho internacional".

Del concepto anterior, se puede desprender que los elementos esenciales de to

do tratado son: a) que son un acuerdo de voluntades; b) que todas las partes que intervienen en el sean sujetos del derecho internacional; c) que esté destinado a producir efectos jurídicos; y d) que sea regido por el derecho internacional.

El tratado supone primeramente que debe haber coincidencia de voluntades de quienes lo celebren. De ahí que el consentimiento en obligarse en un tratado deba expresarse libremente.

En segundo término, para que se esté ante la presencia de un tratado y no de otro acto jurídico, todas las partes que intervienen en él deben tener la calidad de sujetos de derecho internacional, como es el caso de los Estados o de las organizaciones internacionales. De ese modo, por importantes que puedan ser en la práctica internacional los acuerdos, estos no pueden ser considerados como tratados.

En tercer lugar, el tratado para que sea tal, deberá estar destinado a producir efectos jurídicos, esto es, a crear, modificar o extinguir una situación de derecho. Precisamente este es el elemento que distingue a un tratado de las meras declaraciones de Jefes de Estado o de Ministros de Relaciones Exteriores, las que por no estar destinadas a producir efectos jurídicos vinculatorios entre las partes no son propiamente tratados.¹⁹

¹⁹ *Ibidem*, pp. 139-142.

Por último, un elemento esencial del tratado, diferente al anterior, es que él contenga disposiciones que sean propias del derecho internacional y no del derecho interno de un Estado. De ahí que no sea un tratado, por ejemplo la compra que un Estado le pueda hacer a otro de un inmueble para instalar su embajada, acto jurídico éste que se rige íntegramente por las leyes internas del Estado en que se encuentra ubicado el inmueble.

A estos requisitos esenciales a todo tratado, se suele agregar que el tratado también deba constar por escrito. Si bien es cierto que en el estado actual de las relaciones internacionales es prácticamente imposible que los tratados no se celebren por escrito, teóricamente al menos, podría concebirse la posibilidad de que un tratado llegase a concluirse oralmente. Por eso la Convención de Viena a pesar de definir el tratado como "un acuerdo internacional celebrado por escrito", en el artículo tercero salvaguarda el valor jurídico de los "acuerdos internacionales no celebrados por escrito".

La expresión "tratado internacional" es genérica y designa a todo acuerdo internacional que reúna los elementos señalados anteriormente, cualquiera que sea su denominación. En la práctica internacional, sin embargo, se suelen atribuir ciertas expresiones para referirse a determinadas situaciones, tales como acuerdo, convención, convenio, arreglo, protocolo, carta, pacto, declaración, estatuto, modus vivendi, acta, compromiso, etc. Si una de las partes que interviene en el tratado es la Santa Sede, el tratado se denomina concordato. También a ciertos tratados se les suele denominar por el procedimiento empleado en su conclusión; si este se concluye en forma abreviada y el texto del tratado consta de dos o más instrumentos se le designa bajo el nombre de notas o cambio o canje de notas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.1. Reglamentación a nivel Constitucional e Internacional.

Los Tratados son regulados por nuestra Constitución en su artículo 133; que a la letra dice: "Esta constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados".

Por su parte, a escala internacional los tratados están regulados por los lineamientos establecidos en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, celebrada en 1969; de la cual México es parte.

2.2.2. Procedimiento para lograr un Tratado.

Si bien el procedimiento para celebrar un tratado se encuentra revestido de cierto grado de formalidad, el derecho internacional no ha previsto un procedimiento único al cual los Estados rígidamente deban someterse para celebrar un tratado. De ahí que la Convención de Viena en su artículo 11, admita que un Estado pueda manifestar su consentimiento para obligarse por un tratado en cualquier forma convenida en la que conste ese consentimiento, como puede ser mediante la firma, el canje de instrumentos, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión.

En la actual práctica internacional, sobre todo la seguida por los países latinoamericanos, los procedimientos para la conclusión de un tratado pueden fundadamente reducirse a dos. El primero tradicional o clásico, y un segundo procedimiento, simplificado o abreviado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El Procedimiento Tradicional o Clásico.

Este procedimiento está constituido por el cumplimiento de las siguientes etapas, necesarias para que el tratado quede perfeccionado: a) negociación y adopción del texto del tratado; b) firma; c) ratificación; y d) canje o depósito de los instrumentos de ratificación.

a) La negociación y adopción del texto del tratado. Mediante la negociación se realizan los trámites necesarios y previos a la redacción del tratado.

Una vez finalizadas las negociaciones, los negociadores proceden a adoptar o establecer el texto del tratado.

Ordinariamente, el tratado consta de un preámbulo, en el que se consignan los motivos que llevaron a los Estados a celebrar el mismo; una parte dispositiva, redactada en artículos, en la que se contiene la materia propia sobre la que versa el tratado; y cláusulas finales relativas a la disponibilidad de adhesión o de reservas, a la ratificación y entrada en vigor del tratado.

b) La firma del tratado. Adoptado el texto del tratado, se procede por parte de los negociadores a su firma, con lo cual se le confiere un carácter auténtico al texto del tratado, aunque también de la autenticación puede convenirse mediante otros procedimientos, como por ejemplo: la firma ad referendum o la rúbrica puesta por los negociadores en el texto del tratado o en el acta final de la conferencia en que figure dicho texto.

Por regla general, la firma de un tratado no engendra ni derechos ni obligaciones a las partes, pues se requiere el cumplimiento de las otras etapas previstas para que el tratado adquiera fuerza obligatoria. Sin embargo, existen algunos casos en los que la sola firma es suficiente para producir efectos jurídicos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

c) La ratificación. Mediante la ratificación, el Estado hace constar en el ámbito internacional su voluntad de obligarse por el tratado.

Es el respectivo derecho constitucional el que determina cual es el órgano interno llamado a efectuar la ratificación. Generalmente es a los Jefes de Estado a quienes el correspondiente derecho interno les confía la función de ratificar el tratado. En los regímenes democráticos representativos el Jefe de Estado ordinariamente requiere la previa aprobación del Parlamento para que pueda proceder a la ratificación de ciertos tratados.

La ratificación tiene un carácter discrecional. En consecuencia, un Estado que ha firmado un tratado no está obligado a ratificarlo.

d) Canje o depósito de los instrumentos de ratificación. El tratado no queda perfeccionado con su ratificación. Es necesario que la otra u otras partes conozcan que se ha procedido a la ratificación. De ahí que sea necesario que el instrumento de ratificación sea puesto en conocimiento de las demás partes contratantes.

Los Procedimientos Simplificados o Abreviados.

La práctica internacional contemporánea tiende a abreviar los trámites de la conclusión de un tratado. Así, el procedimiento de ratificación precedido de una aprobación parlamentaria, no es ya exigido por las Constituciones más modernas sino para determinado tipo de tratados. De ese modo, en la actualidad se han hecho más frecuentes aquellos tratados que se concluyen en forma simplificada omitiéndose etapas del procedimiento clásico, como la ratificación y el canje de los instrumentos de ratificación.

Los procedimientos simplificados más usuales son dos, según si el tratado consta de un instrumento o de dos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El primero de ellos consiste en limitar el procedimiento clásico a sus dos primeras etapas, es decir a la negociación y a la firma, con lo cual el tratado pasa a tener fuerza obligatoria a contar de su sola firma.

Un segundo procedimiento simplificado consiste en el intercambio de los textos que constituye el tratado, quedando el tratado perfeccionado con un mero cambio de notas. En este caso el tratado consta de dos instrumentos diferentes, conservando cada Estado el instrumento que ha firmado el otro.

La adhesión o accesión es el acto jurídico por el cual un Estado que no es parte de un tratado se incorpora a él mediante una declaración formulada de conformidad con una cláusula del mencionado tratado que lo autoriza para hacerlo. De ese modo, el Estado adherente se coloca bajo el imperio de las disposiciones del tratado con iguales títulos que las partes originarias.

La adhesión se efectúa mediante un instrumento formal en el que el Estado adherente manifiesta al depositario del tratado su voluntad de llegar a ser parte del tratado. En este caso, el depositario deberá notificar la adhesión a los otros contratantes. También la adhesión puede llevarse a cabo mediante un tratado concertado entre el Estado adherente y los contratantes originarios. Este último procedimiento es, sin embargo, muy excepcional en la práctica internacional contemporánea.

Para que pueda ser procedente la adhesión ella debe estar autorizada por el propio tratado, o, al menos, las partes originarias en otro acuerdo posterior deberán autorizar la posibilidad de que Estados que no son partes de él puedan adherirse al mismo.

Las Reservas a los Tratados. Según el artículo 2, inciso d), de la Convención de Viena, se entiende por reserva: Una declaración cualquiera que sea su enunciado o denominación,

hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o al adherirse a él, con el objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a este Estado.

De acuerdo al concepto señalado, mediante la reserva un Estado excluye a su respecto ciertas disposiciones del tratado o precisa el sentido en que se entiende le deberán ser aplicadas algunas de sus cláusulas.²¹

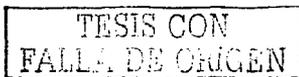
2.2.3. Concepto y Características de un Tratado de Libre Comercio.

Es complicado establecer un concepto estricto de lo que es un Tratado de Libre Comercio; así que una vez que ya tenemos precisado lo que se entiende por un Tratado Internacional, de acuerdo a lo establecido en la Convención de Viena, sobre derecho de los tratados, abordado anteriormente, diremos ahora lo que debe entenderse por Libre Comercio.

El término en cuestión es un concepto teórico que supone un comercio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales como aranceles, barreras no arancelarias y otras limitaciones.

Los gobiernos en un afán de lograr el desarrollo económico de sus países, con frecuencia recurren a medidas para proteger su industria de la competencia del exterior. El argumento de la protección ha sido ampliamente discutido por muchos teóricos de la Economía, entre ellos merece mención especial el economista inglés, David Ricardo; el cuál sentó las bases de la teoría moderna del Comercio Internacional al proponer a los gobernantes de su época liberar las importaciones para ampliar el volumen de ventas al exterior, ya que Inglaterra poseía ventajas comparativas en la producción de muchas mercancías.

²¹ VARGAS Carreño, Edmundo. *Aspectos Generales, Celebración y Entrada en Vigor de los Tratados. Reservas*, Naciones Unidas, México, 1986, pp. 153- 170.



La discusión fundamental en materia de comercio exterior se ha centrado en dos grandes ideas en torno al costo y posibilidad de adquisición de las mercancías por los consumidores de un país:

*La Protección Comercial a la Importación.

*La Liberación de dicha Protección Comercial.

Proteccionismo- Uso deliberado o fomento de restricciones a la importación para permitir que fabricantes nacionales relativamente ineficientes compitan con éxito con productos extranjeros.

Liberación del Comercio.- Reducción de los aranceles, barreras no arancelarias, barreras técnicas y demás limitaciones, ya sea unilateral, bilateral o multilateralmente para lograr un comercio más libre.

Los tratados bilaterales o multilaterales que comprometen a dos o más naciones a condiciones comerciales específicas que por lo general incluyen concesiones mutuamente benéficas.

En la Teoría del Comercio Internacional se consideran diferentes modalidades de acuerdos comerciales, desde los más simples de deducciones arancelarias, hasta los complicados procesos de integración comercial que a la postre llevarán a los países involucrados a construir un solo bloque con diferencias regionales e incluso étnicas, pero ligadas por un proyecto común cuyos objetivos pueden ser económicos y políticos.

Diferentes Modalidades

Acuerdos de Preferencias Comerciales
Acuerdo de Libre Comercio
Unión Aduanera
Mercado Común
Unión Económica

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Características de los Tratados de Libre Comercio:

- a) Un grupo de países conviene en eliminar barreras de comercio entre ellos.
- b) Cada parte conserva su soberanía política y queda en libertad de fijar su política comercial con respecto a otras naciones no incluidas en el tratado.
- c) No limita las posibilidades de realizar acuerdos con terceros. No restringe su participación en el GATT. (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, actualmente Organización Mundial de Comercio).²²

Este capítulo, como podemos apreciar, contiene las bases terminológicas y legales, de las figuras jurídicas de comercio exterior que se utilizarán a lo largo del presente trabajo; y la precisión de estas figuras, nos servirán para poder manejar y comprender de una manera más sencilla dichos términos, en miras de un mejor desarrollo del tema.

²² GARCÍA FONSECA, Cándido. *Op. cit.* pp. 207 – 209.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO III

**ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS EN CASO DE SER POSIBLE
UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO III

ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS EN CASO DE SER POSIBLE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN.

3.1. Marco Constitucional y Administrativo.

Por orden de importancia, me permitiré revisar en primer lugar el artículo 133 constitucional, que establece la jerarquización de la norma jurídica en nuestro sistema, que ante la firma de diversos tratados internacionales en materia de comercio, nos vemos en la necesidad de conocer cual es su validez, tanto para nuestro sistema como para el de nuestros socios comerciales, específicamente en el que pudiera estarse dando mayor presencia comercial, como lo es con Estados Unidos de América o Canadá, específicamente con el TLCAN.

El texto de este artículo establece: "Artículo 133. *Esta Constitución las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados.*"

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Por su parte, los artículos 25, 26, 27 y 28 constitucionales nos presuponen el cuidado de nuestras garantías económicas, que en el trayecto histórico se han establecido derechos subjetivos que involucran tanto a la "población" como al "gobierno", elementos estructurales del Estado mexicano.

3.2. Leyes, Reglamentos y otros Preceptos Aplicables en caso de darse un Tratado de Libre Comercio.

3.2.1. Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. (D.O.F. del 27 de julio de 1993)

La Ley de Comercio Exterior es reglamentaria del artículo 131 Constitucional y su reglamento (D.O.F. del 30 de diciembre de 1993), constituyen la legislación fundamental de esta materia.

Esta ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

De modo genérico, su contenido se estructura de la siguiente manera:

- I Disposiciones Generales.
- II. Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Economía y de las Comisiones Auxiliares.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

III. Origen de las Mercancías.

IV.. Aranceles y Medidas de Regulación y restricción no arancelarias del Comercio Exterior.

V. Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

VI. Medidas de Salvaguarda.

VII. Procedimientos en Materia de Practicas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguardas.

VIII. Promoción de Exportaciones.

IX Infracciones, Sanciones y Recursos.

Por su parte, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior desarrolla y concreta aquellos aspectos de la misma ley, relativos a las medidas de regulación y restricción no arancelaria; procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como los relacionados con la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta de la Promoción de Exportaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.2. Ley Aduanera (D.O.F. del 15 de diciembre de 1995).

La Ley Aduanera regula la entrada y salida de mercancías del territorio. El propósito principal de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional.

Esta ley, la de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o se conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías.²⁴

3.2.3. Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación.

La Ley Aduanera establece que se causarán los siguientes impuestos al comercio exterior:

- I.- General de Importaciones, conforme a la tarifa de la ley respectiva.
- II.- General de Exportaciones, conforme a la tarifa de la ley respectiva.

²⁴ Cfr. Artículo 1º de la Ley Aduanera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o la extraigan del mismo.²⁵

La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la Ley de la materia establezca otra base gravable. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas. Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar el pagado por las misma (Artículo 64 de la Ley Aduanera).

La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Las leyes del Impuesto General de Importación y del Impuesto General de Exportación, comúnmente conocidas como tarifas, tienen por objeto clasificar las mercancías y determinar el respectivo impuestos a la operación de comercio exterior.

En las tarifas encontramos dos partes fundamentales: las nomenclaturas y la columna impositiva correspondiente. La primera es la clasificación de todas las mercancías transportables, que según su composición o función deben ubicarse

²⁵ Cfr. Artículo 52 de la Ley Aduanera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

en un código de identificación universal, a efecto de aplicarle el respectivo impuesto *ad valorem* al pasar las aduanas y poder circular legalmente en territorio nacional. La segunda establece los tributos fiscales que en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura, las aduanas cobran por la importación o exportación de productos extranjeros o nacionales que entran o salen del territorio aduanero mexicano.

La tarifa de importación actual (TIGI) consta de aproximadamente 11,300 fracciones, y los niveles *ad valorem* van de exento a 20%, con excepción de algunos productos básicos del sector textil y del calzado. Por su parte, la tarifa del impuesto de exportación (TIGE) consta de aproximadamente 5,000 fracciones, estando el 95% de ellas liberadas de impuestos y restricciones cuantitativas.

La Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación, publicada en el D.O.F. el 25 de diciembre de 1995, es la disposición que determina la forma en que debe clasificarse una mercancía para su internación al país como el arancel que por tal concepto debe pagarse.

Por lo que se refiere a la Tarifa del Impuesto General de Exportación, también publicada en el D.O.F. el 25 de diciembre de 1995, asimila al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías a la nomenclatura, con lo cual es posible armonizar ambas tarifas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.4. Código Fiscal de la Federación (D.O.F., 31 de diciembre de 1981).

Dentro de este ordenamiento existen algunas disposiciones que es importante citar. En primer término, y en relación con los comprobantes fiscales que es necesario expedir cuando se enajenan bienes, debe decirse que estos tienen que cumplir, además de los requisitos fiscales básicos, con el dato relativo al número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación (Arts. 29 y 29A del CFF).

Por otra parte, las mercancías en transporte por el territorio nacional deberán acompañarse con pedimento de importación, nota de remisión y cartas de porte correspondientes.

Existe otra disposición que indica que el monto de las contribuciones se debe actualizar por el transcurso del tiempo y con motivo de cambios de precios en el país, para lo cual se aplica el factor de actualización correspondiente relacionado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Este esquema se utiliza, por ejemplo, para el cálculo de multas por infracciones en materia aduanera y para cambios de régimen de importación temporal a importación definitiva (Arts. 17A del CFF y 7 del RCFF).

Un artículo que resulta de gran importancia es el artículo 102 del CFF, el cual tipifica el delito de Contrabando:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Artículo 102.- Comete el delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías:

- I. Omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse.*
- II. Sin permiso de autoridad competente, cuando sea necesario este requisito.*
- III. De importación o de exportación prohibida.*

También comete delito de contrabando quien interne mercancías extranjeras procedentes de las zonas libres al resto del país en cualquiera de los casos anteriores, así como quien las extraiga de los recintos fiscales y fiscalizados sin que le hayan sido entregadas legalmente por las autoridades o por las personas autorizadas para ello.

3.2.5. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) (D. O. F. el 29 de diciembre de 1978).

El IVA fue implantado en México en 1980. Es considerado como un impuesto indirecto, pues graba actos de consumo. Su pago recae sobre el consumidor final, lo cual establece su principal característica: es un impuesto que se traslada, es decir, su pago no es realizado por el productor o el distribuidor, si no que éstos, lo cargan a la persona que lo consume.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En relación con nuestra materia, están obligados al pago del impuesto las personas físicas y las morales que importen bienes o servicios.

Las tasas aplicables a los actos gravados por esta Ley son: 0%, 10% y 15%. Está gravada con tasa 0% la exportación de bienes y servicios, y tratándose de la importación a la región fronteriza, la tasa aplicable será del 10%, siempre que los bienes y servicios sean enajenados o prestados en tal región.

El impuesto trasladado al contribuyente corresponde a los gastos efectuados con motivo de la importación se podrá acreditar en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación (Art. 4, LIVA).

El artículo 24 de esta Ley, establece que se considera importación de bienes o de servicios:

*La introducción al país de bienes.

*La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.

*El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país.

*El uso o goce temporal en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

*El aprovechamiento, en el territorio nacional, de servicios tales como seguros, afianzamiento, asistencia técnica y otros, cuando se presten por no residentes en el país.

El artículo 29 de esta Ley, establece que se considera exportación de bienes o de servicios:

""La que tenga el carácter de definitiva, en términos de la legislación aduanera, salvo las que se consideren como tales en los términos de los artículos 108, penúltimo párrafo y 112 de la Ley citada.

La enajenación de bienes intangibles realizada por una persona residente en el país a otra que resida en el extranjero."

*El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país.

*El aprovechamiento, en el extranjero, de servicios prestados por residentes en el país por concepto de asistencia técnica, operaciones de maquila para exportación, servicios portuarios, publicidad y comisiones, entre otros.

*La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país.

*La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país.

*La enajenación de bienes que realicen empresas con programas de importación temporal para producir artículos de exportación autorizada por la Secretaría de Economía, que haya estado vigente y cuando menos un año, y aquellas catalogadas como maquiladoras de exportación, a una empresa que opere con algunos de los programas señalados, siempre que tramiten simultáneamente en la

misma aduana y por conducto del mismo agente o apoderado aduanal, los pedimentos correspondientes que amparen el retorno a nombre del enajenante y la importación temporal a nombre del adquirente, en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

3.2.6. Ley del Impuesto Sobre la Renta (D.O.F., 31 de diciembre de 1995)

En materia de comercio exterior, destaca en esta ley la disposición que establece que para hacer deducible una adquisición de bienes de importación deberá comprobarse que se cumplió con los requisitos legales para su importación; así mismo el importe de dichas adquisiciones no podrá ser superior al valor en aduana del bien de que se trate (Artículos 31, fracción XV de la LISR).

Por otro lado, cuando se trate de operaciones de importación o exportación, la Secretaría de Hacienda podrá determinar presuntamente el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes.

**3.2.7. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IESPS)
(D.O.F. el 30 de diciembre de 1980).**

Están obligadas al pago de este impuesto las personas físicas y morales que realicen actos de enajenación en territorio nacional o, en su caso, la importación de los siguientes bienes:

- Alcohol: 60%
- Alcohol desnaturalizado que se enajene en ventas al menudeo con el público en general: 0%
- Cerveza y bebidas refrescantes con una graduación alcohólica de hasta 6 G. L.: 25%
- Bebidas alcohólicas. Tienen diferente tasas en función de su graduación alcohólica, que van del 25% al 60%.
- Tabacos labrados. Cigarrillos: 85%.
- Gasolinas, diesel y gas natural con un procedimiento especial para la determinación de la tasa a aplicar.

Para esta Ley, se considera importación, la introducción al país de bienes y se estima que se efectúa (art. 13, LIESPS):

- En el momento en el que el importador presente el pedimento para su trámite en los términos de la legislación aduanera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- En caso de importación temporal, al convertirse en definitiva.

3.2.8. Ley Federal de Derechos (D. O. F. el 15 de diciembre de 1996).

Un aspecto importante que debe tomarse en cuenta al realizar una operación de comercio exterior es el pago de los derechos correspondientes, los que se encuentran consignados en la Ley Federal de Derechos.²⁶

3.3. Organización Mundial del Comercio.

Para poder desarrollar este apartado es primordial establecer como la OMC (Organización Mundial de Comercio) aparece, después de ser anteriormente denominada GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

a) Antecedentes y Origen.

Entre la Primera y Segunda Guerra Mundial el comercio internacional creció en menor proporción a la producción. Los principales países industrializados elevaron los aranceles introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

²⁶ WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. *Op. cit.* pp. 243 - 272.

De la Conferencia de Breton Woods en 1944 surgieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y se sentaron las bases para la creación de una organización que regulara la materia estrictamente comercial, en cuanto a intercambio de bienes y productos, que llevaría por nombre "Organización Internacional de Comercio" (OIC) y que se encargaría de supervisar y aplicar las disposiciones de un convenio internacional al respecto

En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convoca a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Los acuerdos de la conferencia tratan de establecerse en la "Carta de la Habana", para una organización internacional de comercio, con 106 artículos y 16 anexos. Por un lado la carta intenta lograr el pleno empleo y por el otro fomentar el comercio internacional para lograr lo anterior menciona cuatro medios:

1. Desarrollo económico y reconstrucción.
2. Acceso de todos los países en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción.
3. Reducción a los obstáculos al comercio.
4. Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.

Paralelamente a la Carta, en 1947 se lleva a cabo la negociación arancelaria multilateral con objeto de mostrar por anticipado lo que podrian ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En siete meses 23 países

disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional.²⁷

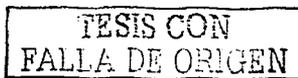
Creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay concluyeron formalmente con la reunión magisterial de Marrakesh el 15 de abril de 1994. Los ministros de 125 países firmaron el documento del acta final que comprende dieciséis artículos. El artículo primero de esta acta al igual que el octavo, adquiere vital relevancia ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.

Sus objetivos consisten en: evaluar los niveles de vida y pleno empleo, el aumento de ingresos reales y demanda efectiva, acrecentar la producción de bienes y servicios, y la utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible; protegiendo y preservando el medio ambiente; de igual manera incrementando los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Entre otras funciones la OMC trata de: facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del mismo, y de los acuerdos comerciales multilaterales, y favorecerá la consecución de sus objetivos, constituirá también el marco para la

²⁷ *Ibidem*, pp. 51 - 63.

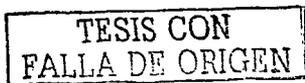


aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales. También será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales de asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los anexos del mismo. Administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias que figura en el anexo dos del mismo acuerdo. Administrará un mecanismo de examen de las políticas comerciales establecido en su anexo tres. Y con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala internacional de reconstrucción y fomento y sus organismos conexos.

Con la creación de la OMC desaparece el GATT (la organización), pero subsiste el Acuerdo, el cual es modificado y se han incorporado diversos acuerdos.

La Organización Mundial de Comercio es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda de Uruguay.²⁸

²⁸ *Ibidem*. pp. 51 - 70.



3.4. Acuerdos multilaterales sobre el comercio, cuya importancia ha sido relevante para México.

Aparte del TLCAN (Tratado por el que se crea la Zona de Libre Comercio de América del Norte; DOF, 20 de diciembre de 1993), México ha suscrito varios Tratados de Libre Comercio con distintos países, que a continuación enlistaré.

- 1- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México-Venezuela-Colombia) (DOF, 9 de enero de 1995).
- 2- Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (DOF, 10 de enero de 1995)
- 3- Tratado de Libre Comercio México-Bolivia (DOF, 11 de enero de 1995).
- 4- Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua (DOF, 26 de mayo de 1998).
- 5- Tratado de Libre Comercio México-Chile (DOF, 30 de diciembre de 1998).
- 6- Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (DOF, 14 de marzo de 2001).
- 7- Acuerdo de Complementación Económica núm. 5, celebrado entre México y Uruguay (DOF, 28 de febrero de 2001).
- 8- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros (DOF, 26 de junio 2000)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 9- Tratado de Libre Comercio México-Israel (DOF, 28 de junio de 2000).
- 10- Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.
- 11- Tratado de Montevideo estableció México acuerdos comerciales con los países del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay, y Paraguay) Perú y Ecuador.

En el año 2000 se concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con el llamado Triángulo del Norte, conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras; al mismo tiempo que se concluyeron las pláticas con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), integrada por México, Islandia, Noruega y Suiza. Los cuales entraron en vigor, 1º de julio de 2001 (México, Noruega y Suiza); 1º de octubre de 2001 (Islandia).

Datos proporcionados por la subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, de la Secretaría de Economía, señalan, que se tienen establecidos procesos de negociación para la firma de Tratados de Libre Comercio con Ecuador y Perú, así como con Panamá y Trinidad y Tobago.²⁹

²⁹ *Ibidem*, pp. 177 - 241.



3.5. Negociaciones Celebradas entre México y Japón para la firma de un posible Tratado de Libre Comercio.

Por décadas, México y Japón han mantenido relaciones económicas que han sido mutuamente benéficas. En años recientes la relación bilateral se ha intensificado, abriendo nuevas oportunidades para ambos países que, sin embargo, no han sido aprovechadas cabalmente.

En virtud del avance en el proceso de reforma de la economía mexicana y de la creciente apertura del mercado interno japonés, se han alcanzado condiciones para una nueva etapa en las relaciones bilaterales. No obstante, las características del contexto internacional y regional en que se desenvuelvan las dos economías también serán determinantes para la evolución de sus relaciones futuras.

Japón, país que se adhiere a los principios de libre comercio del GATT, manifiesta que un tratado de libre comercio sólo será favorable en la medida en que signifique un paso adicional hacia la mayor liberación del comercio mundial.³⁰

Para Japón la firma de un Tratado de Libre Comercio con México representaría la recuperación de su liderazgo en el terreno comercial mexicano;

³⁰ SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. "México - Japón siglo XXI". Informe Final, Nueva Comisión, SRE, México, 2000, pp. 35,36.

así lo afirmó el embajador de Japón, en una entrevista que le fue practicada por la revista "Protocolo" , en el invierno del 2001.³¹

Actualmente México cuenta con varios acuerdos comerciales, de entre los cuales destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE) y el Tratado de Libre Comercio con Centro América (TLCC). Esta situación –a juicio del embajador japonés- ha provocado que los socios involucrados en estos acuerdos comerciales se vean favorecidos y, por el contrario, las naciones, como Japón, que no pertenecen a estos tratados son objeto de un trato discriminatorio al no contar con una tasa preferencial arancelaria.

Hasta hace poco, en Japón la tendencia era negativa hacia tratados regionales o bilaterales, pues siempre se privilegio la multilateralidad. Sin embargo, al percatarse que de continuar con esa tendencia los japoneses se enfrentarían a desventajas económicas reales, la base de su filosofía tuvo que adaptarse a las exigencias del comercio internacional.

Japón decidió sumarse a la dinámica, ventajas arancelarias y fortaleza que ofrece la concertación de un acuerdo comercial, ya sea bilateral o regional, y de esa forma garantizar que el trato que le brinden sus socios se desarrolle en un ambiente de igualdad.

³¹ DOCUMENTO. "Japón y México, analizan la firma de un Acuerdo Comercial", Revista Protocolo, No. 3, enero-marzo, México, 2001, pp 5 - 6

Aunque las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio con la nación mexicana aún siguen en discusión, los japoneses se encuentran analizando cuidadosamente los beneficios que representaría la concertación de dicho tratado con México; ya que como es sabido; Japón no va a celebrar un tratado que no le traiga consigo innumerables ganancias.

La propuesta inicial para un tratado comercial entre Japón y México la hizo el expresidente mexicano Ernesto Zedillo Ponce de León al visitar Japón en noviembre de 1998. Desde entonces, los japoneses se han dado a la tarea de estudiar las conveniencias de un acuerdo de este tipo entre ambas naciones.

El embajador Tanaka aseguró que las entidades del sector privado, especialmente las asociaciones empresariales de Japón, son las más interesadas en que la firma de este acuerdo comercial se concrete.³²

³² *Ibidem.* pp. 6.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO IV

**ANÁLISIS PARA LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE MÉXICO Y JAPÓN A PARTIR DE LA POSGUERRA.**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

67

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS PARA LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y JAPÓN A PARTIR DE LA POSGUERRA.

4.1. Ventajas Económicas para Ambos Países.

Para poder abordar el presente tema, es necesario establecer los conceptos de figuras económicas que permitan un desarrollo sencillo y entendible de la idea de ventaja económica, en un intercambio comercial internacional; esto con la finalidad de fijar parámetros conceptuales de instrumentos económicos que ayuden a explicar que tipo de ventajas podrían obtener ambos países en caso de darse un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón.

4.1.1 Ventajas Comparativas.

La ventaja comparativa es la premisa clásica del comercio internacional, la cuál centra su eficiencia en los factores productivos y sus costos relativos de manera que un país debe especializarse en producir exclusivamente bienes o mercancías de los cuales tiene abundancia de recursos y costos relativos favorables, y adquirir de otro u otros países aquellos bienes de los que carece.³³

³³ PORTER, Michael E. "*La Ventaja Competitiva de las Naciones*", en Witker, Jorge y Hernández, Laura, *Op. cit.*, pp. 145.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.1.2. Ventajas Absolutas.

La noción de ventaja absoluta requiere una redefinición de competitividad en un mundo en que cada país, por definición, debe ser relativamente competitivo en algo. Competitivo en este sentido se reduce, sin embargo, a poco más que una tautología: ser competitivo puede ser simplemente significar que alguien está destinado a ser menos malo en algo y peor en otra cosa. A la inversa, las características de externalidad de las ventajas absolutas (en la forma de capacidades tecnológicas específicas a un país y arreglos institucionales) implica que la competitividad de una economía nacional es más que el simple resultado de la competitividad colectiva "promedio" de sus empresas; hay muchas maneras en que las características y, el desempeño de una economía doméstica vista como una entidad con características propias, afectarán a su vez a la competitividad de las empresas.³⁴

4.1.3. Ventajas competitivas.

Con la comercialización de los servicios, es insuficiente sustentar el progreso de un país, exclusivamente, en la mayor o menor abundancia de recursos y sus costos relativos. De ahí el surgimiento de las ventajas competitivas.

Los recursos tecnológicos; los transportes, los financiamientos, la mercadotecnia y la publicidad (servicios), definen las preferencias de los

³⁴ DOSI, Giovanni. PAVITT, Keith, SOETE, Luc. *La Economía del Cambio Técnico y el Comercio Internacional*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, 1993, pp.155-196.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

consumidores. La calidad y diferenciación de los productos junto a los llamados servicios postventa (garantías) son las determinantes y conformadores de las ventajas competitivas, es decir, de nada vale que un país tenga ventajas comparativas en el nivel de su planta productiva, si no tiene un sector moderno de servicios que le permita llegar a los centros de servicio con la calidad y prontitud que exigen éstos.³⁵

La "competitividad es un concepto absoluto", en el sentido que es independiente de la comparación intranacional de las actividades en que un país es "mejor" o "peor" aunque compare obviamente a un país con el resto del mundo. Los diversos grados de competitividad que existen, son el resultado de un mecanismo de ajuste que vincula a las ventajas absolutas y a las participaciones en el mercado (y a través de ello a las tasas nacionales de actividad, insumos y salarios). A la inversa, las "ventajas comparativas" se relacionan, como es común en teoría del comercio, con las eficiencias relativas: esto es, con la comparación intersectorial, intranacional de brechas/liderazgos tecnológicos. Estas ventajas comparativas llevan a procesos de ajustes basados en diferencias intersectoriales en rentabilidades.

³⁵ POTER, Michael. Citado por WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, en Op cit. pp. 146.

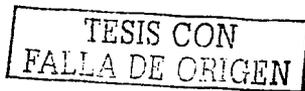
4.1.4. La dinámica de la ventaja y la competitividad tecnológica internacional.

La innovación tecnológica crea brechas de tecnología y es una fuente fundamental de ventajas/desventajas absolutas entre países. A la inversa, la difusión tecnológica internacional tiende a reducir brechas tecnológicas. Esto lleva a la dependencia de los patrones cambiantes de competitividad del equilibrio global de los dos procesos, así como su relación con la tendencia en costos laborales unitarios. En un mundo hipotético que tienda a la convergencia tecnológica, los mecanismos de especialización intrapais (relacionados con precios relativos, distribución del insumo y en último término ventajas comparativas) se convertirán probablemente en el factor fundamental para explicar los patrones de competitividad internacional y la distribución mundial de exportaciones dentro de cada sector. Lo opuesto se aplicará a un mundo en donde las asimetrías tecnológicas se estén incrementando: las brechas tecnológicas entre países dentro de cada sector se convertirían en la determinante principal de las participaciones en el mercado internacional.³⁵

4.1.5. Productos mexicanos con posibilidad en el mercado japonés.

Los recursos naturales en Japón son escasos debido a su conformación geográfica con áreas montañosas zonas volcánicas y bosques en un 67%, y áreas habitables en un 15% y sólo 14% de tierras de cultivo, lo que hace de

³⁵ DOSI GROVANI. *Op. cit.* Pp. 197 - 203.



Japón, un país con alta dependencia de productos importados, en especial artículos alimenticios y materias primas.

Japón es un mercado de grandes oportunidades en donde los retos pueden convertirse en logros a través de adecuadas estrategias de promoción, control de calidad y precios competitivos.

Es importante resaltar la función e importancia que tienen el Banco de Comercio Exterior en lo sucesivo (BANCOMEXT)³⁶ y el Japan External Trade Organization en lo sucesivo (JETRO)³⁷ pues son herramientas necesarias para que haya entre los dos países un intercambio comercial diversificado y constante. Son los encargados de desarrollar, elaborar, orientar, y apoyar a las empresas que quieren incursionar y probar suerte en ambos mercados.

Con el fin de mejorar el flujo comercial desde México, se puede mencionar que existen productos tales como: bebidas alcohólicas, carne de puerco, frutas, hortalizas, alimentos frescos, materiales de construcción, muebles, entre otros que tienen grandes oportunidades entre los japoneses.

- Productos Cárnicos.

³⁶ Bancomext es un instrumento del gobierno mexicano para incrementar la competitividad de las empresas mexicanas vinculadas directa o indirectamente con la exportación.

³⁷ JETRO es una entidad del gobierno japonés que tiene como objetivo promover el intercambio económico de Japón con los demás países para lograr un comercio global equilibrado. www.jetro.org.com

El consumo de carne de puerco en el mercado japonés es de alrededor de 1.48 millones de toneladas al año, de las cuales 40% se importan. Debido a que la producción japonesa de este producto tiende a disminuir, se estima que la importación seguirá creciendo.³⁸ Actualmente 33 plantas productoras mexicanas cuentan con certificado de registro ante el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón. Estos certificados dan prueba de la calidad, salubridad del producto y sus procesos, así como de las instalaciones mexicanas.

- Bebidas alcohólicas (cerveza, tequila, mezcal).

Los productores mexicanos interesados en este mercado deben tomar en cuenta diferentes aspectos tales como el tamaño del envase, el diseño, el colorido, además de sujetarse a las normas establecidas a fin de poder competir en éste mercado.

Las bebidas que más se consumen son la cerveza (70%), el sake (13%) y el aguardiente japonés shochu (8%). Otras bebidas como el vodka, la ginebra, el tequila y el mezcal únicamente ocupan el 0.3% del mercado.

- Frutas (mango, melón, aguacate, limón persa).

El cultivo de frutas en este país, presenta entre otras las siguientes dificultades:

- a) Clima extremoso e inadecuado para la producción de frutas tropicales.

³⁸Banco de Comercio Exterior. www.bancomext.com.mx.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

b) Conformación geográfica con solo 14% de la superficie total de tierras cultivables.

c) Alto costo de producción.

Por lo anterior Japón difícilmente llegará a ser autosuficiente en la producción de estos productos.

Cabe destacar que México ha sido el principal proveedor de Japón de limón persa, limón y aguacate en 1997. Así mismo ha habido una participación importante en el mercado de mango. El limón persa y el aguacate se importan durante todo el año, el mango en el verano y el melón sobre todo en invierno.

▪ Hortalizas.

Los productos mexicanos en este sector con mayores oportunidades en este mercado son: la calabaza cabocha, espárragos y brócoli.

México puede aprovechar para cubrir el mercado en época de escasez de productos como el mango y la uva de las cuales es gran productor de calidad.

▪ Construcción.

Entre los materiales de construcción que más importa Japón se encuentran el mármol y el granito. Sin embargo según la opinión de los exportadores, los arquitectos y diseñadores, actualmente buscan otras opciones como materiales

· TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

novedosos que puedan sustituir a estas piedras que ya han sido demasiado utilizadas.

El mercado para los productos mexicanos se centran en las losetas de terracota, para su uso en pisos; las losetas de cerámica, para su uso en baños, cocinas, piso y exteriores; y las piedras artificiales para uso en interiores y exteriores.

- Muebles.

El mercado de muebles en Japón es un mercado muy atractivo para exportadores, siempre y cuando se tomen en consideración hacia el mercado donde van dirigidos dichos muebles.

Además de los artículos antes mencionados tenemos: artículos de decoración y regalos, de joyería de plata, artículos de vidrio, cerámica y barro, ropa para dama y caballero, materiales químicos y orgánicos, ceras vegetales, chamarras de piel, calzado, muebles de madera, entre otros.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.1.6. Oportunidades comerciales dentro del mercado japonés.

En muchos aspectos del mercado, recursos y competitividad, Japón y México poseen economías y culturas complementarias. Sin embargo existe mucho por hacer conjuntamente entre empresas japonesas y mexicanas, para aprovechar las características culturales de los dos países y capitalizar oportunidades de negocio.

Una primera alternativa para desarrollar negocios entre México y Japón consiste en la instalación de empresas en nuestro país orientadas a satisfacer la demanda de los mercados del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Se tienen ejemplos de empresas japonesas que han instalado con éxito maquiladoras para exportar aparatos eléctricos y otros productos que se ensamblan en México para el mercado norteamericano. También en el ramo automotriz hay experiencias japonesas en diversas partes de México.

Proyectos de inversión petroquímicos, turísticos, textiles y agropecuarios, son algunos ejemplos de alternativas aprovechables a través de asociaciones mexicano-japonesas.

Otra alternativa de negocios surge del desarrollo esperado en la infraestructura de México, en particular, y de América Latina en general. En ésta área se presentan oportunidades relacionadas con la generación de electricidad a

partir de tecnologías de vanguardia el tratamiento y distribución de aguas, la logística y manejo de productos por vía terrestre y marítima así como en la industria de telecomunicaciones.

Una estrategia más consistente en aprovechar los contactos y redes de las comercializadoras internacionales japonesas, apoyando los esfuerzos de exportación de empresas medianas mexicanas que se hayan modernizado y eficientado, y estén así en posibilidades de competir en el ámbito mundial.

Para tal efecto es deseable que México tome, entre otras cosas, las siguientes medidas: abrir sucursales en Japón, utilizar agencias eficientes, enviar misiones para el estudio del mercado y promover las inversiones mixtas entre Japón y México, así como apoyar la realización de ferias y exposiciones comerciales e industriales para la promoción de sus productos de exportación.

La apertura por sí sola no es suficiente para alcanzar un elevado crecimiento y una mayor igualdad. Es necesario que la competencia con el exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productos nacionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.2. Desventajas económicas y jurídicas para ambos países.

Tamaño del mercado nacional, Ventaja de México. El tamaño de la economía (PIB³⁹) de México equivale al de los países de ASEAN en su conjunto.

México ya tiene firmados diez Tratados de Libre Comercio, con treinta y un países del mundo; cuyo tamaño alcanza una población total de 800 millones de personas y un PIB (Producto Interno Bruto) total de 20 billones de dólares: México juega un papel muy importante para la industria japonesa, ya que le ofrece la facilidad de acceso para dichos mercados (se incrementa la ventaja de México como base de producción que interconecta a Norteamérica, Sudamérica y Europa).

³⁹ Producto Interno Bruto

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

	México	México y países con los cuales tiene TLC	Japón	ASEAN
Población (10 mil)	9,701	81,206	12,670	52,015
PIB (USD 100 Millones)	4,835	190,727	38,080	4,736
Exportación (idem)	1,367	33,234	4,174	3,332
Importación	1,421	35,463	3,097	2,790

Las cifras de México corresponden a 1999; y las otras corresponden a 1998. (Fuente WISE: Archivos de información económica de diferentes países, entre otros).

Relaciones Comerciales.

En el intercambio comercial entre México y Japón, México registra un gran déficit comercial. De acuerdo con los datos oficiales de México, su déficit comercial con respecto a Japón alcanzó 8, 877.3 millones de dólares en el 2002.

Dentro de las importaciones totales de México, Japón representa el 5.55%, sin embargo en las exportaciones apenas alcanza el 0.3%:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SE
DE LA BIBLIOTECA

Por lo anterior, el gobierno mexicano expresa su preocupación por la excesiva dependencia a Estados Unidos, ya que cerca del 90% de las exportaciones de México se concentran en dicho país y se busca la diversificación de los mercados.

En este contexto, sigue siendo de gran importancia que JETRO contribuya al fortalecimiento del intercambio económico de ambas direcciones; a través de esfuerzos que permitan identificar los productos potenciales de México, para exportar al mercado japonés.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Evolución del comercio exterior entre México y Japón.

(Unidad millones de dólares)

Año	Exportación de México hacia Japón	Importación de México desde Japón	Balanza Comercial de México con Japón
1994	997.0	4,780.0	-3,783.0
1995	979.3	3,952.1	-2,972.8
1996	1,393.4	4,132.1	-2,738.7
1997	1,156.3	4,336.6	-3,177.3
1998	851.3	4,537.0	-3,685.8
1999	776.1	5,083.1	-4,307.0
2000	930.5	6,465.7	-5,535.1
2001	620.6	8,085.7	-7,465.1
2002	471.3	9,348.6	-8,777.3

Comercio de Japón con México.

De acuerdo a cifras japonesas el comercio total entre Japón y México alcanzó la cifra de 5,543 millones de dólares en el año 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las exportaciones de Japón a México alcanzaron 3,758 millones de dólares en el año 2002; y las importaciones que realizó Japón provenientes de México, totalizaron 1,785 millones de dólares. Con base en lo anterior, México ocupa el lugar número 34 de entre los países desde los cuales Japón realiza importaciones, ocupando el 0.5%; en primer lugar se encuentra China con 18.3%, seguido de Estados Unidos y Corea del Sur con 17% y 4.6% respectivamente.

Los principales productos exportados a México son automóviles, con 211 millones de dólares. Otros productos destacados son: transmisiones para vehículos, partes para turbinas, equipos y partes electrónicas, baterías de níquel – cadmio y auto partes.

Los productos que importa Japón desde México son los automóviles, el equipo de cómputo, la carne de cerdo, petróleo y sal.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Japón, comercio con México (Unidad Dólar)

Año	Exportaciones japonesas hacia México	Importaciones japonesas desde México	Balanza
1996	3,668,741.299	1,891,358.400	1,777,382.899
1997	3,894,015,210	1,617,636.362	2,276,378.848
1998	4,190,651.373	1,224,656.717	2,965,994.656
1999	4,388,508.085	1,652,542.303	2,735,965.782
2000	5,224,833.393	2,396,833.735	2,827,999.658
2001	4,108,533.209	2,018,618.611	2,089,914.598
2002	3,757,693.806	1,785,467.169	1,972,226.637

Fuente: JETRO NATS System. (Mayo 2003)

4.2.1. Obstáculos para la introducción de productos mexicanos a Japón.

Es importante hacer mención que a pesar de la complejidad y el contraste en la vida de los japoneses, los productos mexicanos pueden ser importados a este

mercado; ya que no hay obstáculos que no se puedan salvar y dejar a un lado siguiendo estrategias adecuadas y constantes.

Al tomar en cuenta los estilos de vida y preferencias del consumidor japonés, los vendedores que tratan con Japón podrán determinar la posición adecuada para sus productos y servicios. Una investigación más profunda revelará que adaptaciones serán necesarias si hay alguna para que los productos sean bien recibidos por el consumidor japonés.

A pesar de lo atractivo que, por sus características puede representar el mercado de Japón para los productos mexicanos, existe la idea de que se trata de un mercado tan difícil que inhibe a los exportadores potenciales antes de incursionar en él. Los principales obstáculos que tenemos que salvar son:

- a) El desconocimiento que tenemos del mercado japonés;
- b) El alto nivel de calidad y precios competitivos que caracterizan a los productos que penetran a este mercado;
- c) Problemas de comunicación, resultado de las diferencias de cultura, idioma y horario entre otros;
- d) Volumen de la demanda japonesa, que hace recomendable la consolidación de la oferta exportable;
- e) La falta de promoción de las oportunidades de negocios de los productos mexicanos con posibilidad en Japón, a pesar de la existencia de

Organizaciones con Bancomext (Banco de Comercio Exterior) y JETRO (Japan External Trade Organization);

- f) El miedo y la desconfianza de los empresarios mexicanos para penetrar en un país totalmente desconocido y diferente.
- g) Un importante número de barreras arancelarias y no arancelarias impuestas. Entre ellas destacan las cuotas de importación, los requisitos de empaque, marcas, etiquetado y sanidad, así como la ley de medidas arancelarias;
- h) Falta de información completa y adecuada de este mercado.

Por último, Estados Unidos ha sido, desde el inicio de las relaciones de México con Japón uno de los obstáculos de mayor peso en el estrechamiento de las relaciones directas entre los dos países.

4.2.2. Limitantes en el Esquema Normativo del Comercio Bilateral México Japón.

Dentro de cada país existe un esquema de normas que permitan regular el intercambio comercial, al mismo tiempo que proporciona la posibilidad de aprovechar las oportunidades del comercio internacional, esto encierra las formas de comercialización, procesos financieros, competitividad, calidad, etc.

El mercado japonés es un mercado avanzado y competitivo, por tanto para poder ingresar algún producto a este país, deberá ser necesario adoptar estos tres elementos básicos.

1.- Adecuación del producto, es decir, que el producto tenga las características adaptables al consumidor, tomando en cuenta las diferencias sociales, demográficas, religiosas y culturales.

2.- Competencia, para lo cual se debe hacer un estudio del consumidor para encontrar las características deseadas del producto que se demanda propios al ambiente comercial japonés.

3.- Método de penetración. El método a escoger es variado que va desde la asociación con empresas japonesas que fabrican productos relacionados o complementarios, los cuales provén una red de distribución con una mínima inversión; una segunda alternativa es el uso de un agente de importación o mayorista, como el canal de distribución o por medio del establecimiento de ventas propias.

En cuanto a los trámites para realizar el comercio con Japón, son necesarios: documentos de embarque, derechos aduanales, requerimientos sanitarios, política antidumping, marcas y embalajes.

Con relación a la política de normas de calidad en la producción, existen comúnmente dos símbolos de calidad el JASS y el JIS.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

JASS (Japan Agricultural Standard) y el JIS (Japan Industrial Standard). Los JASS "son sistemas de normalización y certificación voluntarios, los cuales tienen el objeto de mejorar la calidad, racionalizar la producción, promover un intercambio justo y simplificado, así como racionalizar el uso o consumo de dichos productos. Dentro de este símbolo se encuentran determinadas una serie de normas basadas en la calidad y el etiquetado, dos aspectos importantes para acceder al mercado nipón.

Alguno de los productos amparados con este símbolo son las bebidas, los productos agrícolas y forestales, productos ganaderos y de pesca entre otros. Japón es uno de los más grandes consumidores en el mundo, y por ello considera como esenciales las barreras comerciales y la inspección fitosanitaria como medio de protección propia para sus productores..

Fue creado en 1970 para proteger los intereses del consumidor en proporción a reglas básicas para la clasificación.

Estas marcas no se requieren legalmente, pero de hecho diversas dependencias gubernamentales las consideran obligatorias y son prácticamente el único símbolo de calidad reconocido para cualquier producto en el mercado de Japón.

Los JIS son marcas utilizadas ampliamente en Japón. Están basadas en la Ley de Normalización Industrial. Se aplican en diversos productos como textiles y

prendas de vestir, calzado, artículos de cocina y muchos otros productos que requieren normas de calidad, de tamaño u otras especificaciones.

Entre los trámites y restricciones a las importaciones se encuentran los siguientes:

- 1.- El gobierno japonés requiere que las importaciones sean probadas en el país para determinar si cumplen con los requisitos japoneses, aún cuando hayan sido probadas en su país de origen.
- 2.- El derecho de importar y vender en Japón debe corresponder a una empresa establecida en ese país, por tanto una compañía extranjera se obliga a obtener tanto la aprobación de ésta, como la de su agente aduanal.
- 3.- Existe una ley antidumping que confiere al gobierno, el poder investigar quejas e imponer gravámenes equivalentes a la diferencia entre los precios justos y los de exportación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.3. Posturas a favor o en contra para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón.

Durante el desarrollo de la presente se pudo constatar de que existe, un gran hermetismo en la información que hay sobre los avances de las negociaciones que llevan a cabo los especialistas tanto de México como de Japón en miras a la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Si bien es cierto que es importante manejar adecuadamente la información que se origina en las diversas reuniones que realizan los representantes de cada país; consideramos que es necesario que proporcionen acceso a información confiable sobre los avances de dichas negociaciones, a quienes lo soliciten; principalmente cuando se demuestre que están interesados en ella.

Lo anterior se manifiesta en virtud de que al recaudar la información para desarrollar el presente trabajo se encontraron muchas dificultades, la mayoría consistió en la falta de cooperación por parte de los organismos especializados en la materia, para proporcionar la información pertinente que ayudara a establecer una clara postura tanto de México como de Japón en la negociación del Tratado de Libre Comercio que se está llevando a cabo.

La mayoría de las veces estos organismos (como es el caso de Jetro, Secretaría de Economía, Bancomext, Embajada de Japón y la Representación Mexicana encargada de negociar el Tratado de Libre Comercio.), se negaron a

facilitar información, argumentando que todavía se están llevando a cabo las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Japón, y que ellos no están autorizados para proporcionarla.

Debido a lo anterior, se reitera la necesidad de que dichos organismos abran una vía de comunicación, que le permita a quien se interese acceder de manera confiable a los datos más reciente que se tengan sobre el avance de las negociaciones de dicho tratado comercial; pues consideramos que no es suficiente con decir que van por buen camino las negociaciones o que presentan recelo por algunas de las partes, si no que manifiesten porqué se considera dicho éxito o que es lo que provoca que se presenten conflictos que evitan avanzar en las negociaciones. Es indispensable que se informe que es lo que se está discutiendo en dichas pláticas y la forma o postura que tenga cada país al respecto; esto con la finalidad de que nos encontremos bien informados, y por qué no, si se presentan algunos desacuerdos por parte de algún sector de la economía, éste lo manifieste ante las autoridades correspondientes, a fin de evitar que posteriormente a la firma del Tratado de Libre Comercio se susciten problemas que después son difíciles de subsanar.

En cuanto a la información que se obtuvo de los medios de comunicación, principalmente de los periódicos se puede decir, que la mayoría de las veces dicha información no es confiable, ya que solo se limitan a repetir que siguen en marcha las negociaciones y que se han presentado algunos problemas para avanzar; porque uno u otro de los miembros de ambos países no aceptan alguna cosa;

pero al final no nos aclaran como es que se llegó a ese desacuerdo y las posibles vías de solución al mismo.

De igual manera, se pudo constatar que al momento en que se negociaron los anteriores Tratados de Libre Comercio de los que México es parte, los integrantes de los mismos no analizaron cuidadosamente el rubro de agricultura y es ahora, después de haberlos firmado cuando nos damos cuenta de que se actuó erróneamente al respecto; pues precisamente en el área del campo es donde surgen los principales conflictos, al ser éste un sector de suma importancia en la economía nacional y uno de los principales afectados por el descuido que se tuvo al negociar sobre él en los Tratados de Libre Comercio que se han celebrado.

Se considera necesario que durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y Japón, ambos países tomen en cuenta la situación agrícola de ambos para poder proteger su agricultura lo más posible en caso de concretarse dicho Tratado Comercial.

Esto es, que al momento de llevarse a cabo las negociaciones correspondientes al rubro de agricultura en el Tratado de Libre Comercio se haga en presencia de especialistas de cada país respecto del sector agrícola, para que se pueda discutir claramente si beneficia o no pactar algún tipo de acuerdo sobre alguno o todos los productos que se obtienen del campo, así como la forma de hacerlo y el plazo para ello.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

También es importante mencionar que en el caso de que se considere proteger algún producto por su naturaleza se haga, especificando la razón para hacerlo. Esto es, al momento de negociar los productos que entrarían en el Tratado de Libre Comercio, se considere dejar fuera a los productos sensibles⁴⁰ para evitar un daño o amenaza de daño a la economía nacional, esto es, que de someterse estos productos a un Tratado comercial, se verían mermados tanto la producción de los mismos, como las ganancias por ellos obtenidas; trayendo como consecuencia un rezago en el desarrollo del campo, una pérdida de empleos y un decremento en la economía del sector agrícola.

Algunos de los artículos que se pueden considerar como productos sensibles son: el arroz, el frijol y el maíz.

Lo anterior refleja nuestra preocupación en relación a la posible firma de un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón, sin embargo, es importante conocer y considerar la postura de la Confederación Nacional Campesina, la cual se pudo obtener a través de una entrevista al Secretario de Acopio y Comercialización, Ingeniero Cruz López Aguilar.

⁴⁰ Se entiende por productos sensibles, todos aquellos que por su naturaleza o condición en el mercado se consideren de vital importancia para la subsistencia de la agricultura del país.

CONCLUSIONES

Primera. A pesar de que las relaciones comerciales México-Japón datan de la segunda parte del siglo XVIII es hasta el período de la posguerra donde adquieren mayor importancia.

Segunda. Las relaciones comerciales entre México y Japón en los últimos cincuenta años han sido difíciles, toda vez que a pesar de los intentos de algunos de nuestros expresidentes para lograr una relación económica que trascienda con la firma de un Tratado de Libre Comercio que beneficie a ambos países no se ha podido alcanzar por razones diversas.

Tercera. Una vez analizadas las relaciones comerciales existentes entre México y Japón, se puede decir que para México el proceso de modernización económica y social del país es un compromiso que se deberá realizar si se quiere acceder con éxito en el concierto internacional, para poder estar en condiciones de competitividad con el país oriental.

Cuarta. Mediante el análisis anterior, se puede decir que México ha ampliado y profundizado sus relaciones con el exterior a fin de incrementar su competitividad internacional. En cambio para Japón, la internacionalización de su economía tiene un doble propósito, por un lado elevar el bienestar interno y por el otro alcanzar el liderazgo en la cooperación internacional a la par de los países industrializados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Quinta. Para Japón el lograr la firma de un Tratado de Libre con México podría representar una serie de beneficios como pueden ser: la internacionalización de sus productos a través de los convenios en los que México es parte, mediante la Cláusula de la Nación más Favorecida, que le permitirá utilizar el mercado mexicano como puente para la exportación de sus mercancías.

Sexta. México cuenta con un marco jurídico suficiente para llevar a cabo negociaciones internacionales, sin embargo hay que ser cuidadosos en su aplicación pues una mala negociación puede llevar al país a resultados desfavorables.

Séptima. Como resultado de la presente investigación, se ha podido constatar de que al momento de negociar el Tratado de Libre Comercio entre México y Japón, ambos países deben de considerar que el apartado del campo es un terreno de mucho cuidado por lo que éste representa en la economía de ambos países, razón por la que tanto México como Japón se beneficiarán si logran ponerse de acuerdo sobre productos que por su naturaleza requieran ser protegidos y los cuales deberán negociarse con base en la equidad, especificando claramente su posición para no caer en contradicciones en la práctica comercial.

Octava. A nivel internacional México pertenece a organismos que le facilitan el negociar tratados comerciales con diversos países, y en el área jurídica cuenta con la reglamentación adecuada para lograrlos, sin embargo a nivel práctico se enfrenta a problemas para su aplicación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Novena. México, al haber firmado diez tratados de Libre Comercio, teniendo relaciones comerciales con 31 país juega un papel muy importante para la economía japonesa; pues le ofrece a Japón la facilidad de acceder a los mercados con los países que tiene acuerdos comerciales, así México se podría convertir en base de producción que interconecte a Norteamérica, Sudamérica y Europa con Japón, lo que abre la posibilidad para éste de acceder a dichos mercados vía México.

Décima. Una vez estudiados y analizados los datos obtenidos, se puede constatar que México ocupa el lugar número 34 en relación a los países desde los cuales Japón realiza importaciones. Esto se debe principalmente a que el nivel de competitividad de México es inferior a las expectativas japonesas, por una parte la política comercial no es la adecuada y por la otra requiere de una promoción especializada para dar a conocer los productos con posibilidades en el mercado japonés.

Undécima. Solo resta decir que México deberá arreglar sus desacuerdos internamente, sobre todo en el apartado del campo donde deberán concurrir las personas que integran los diversos organismos de las áreas que se comercien, para que de celebrarse un Tratado de Libre Comercio sea con veracidad y profesionalismo para no tener sorpresas a futuro (como es el caso del apartado del agro en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Décimo segunda. Después de haberse revisado las diferentes posturas obtenidas en la investigación de este trabajo, se concluye que de darse la firma de un Tratado de Libre Comercio entre México y Japón ambos países se verían beneficiados. Para Japón al obtener los beneficios de la Cláusula de la Nación más Favorecida le permitiría comerciar con los países con los cuales México ha celebrado tratados comerciales (31 países), para México representaría tener acceso a la tecnología de punta, poder recibir inversión y capacitación para desarrollar las áreas en las cuales tiene potencial, y así acceder con mayor posibilidad competitiva en el mercado con los países que comercie, lo que se reflejaría en fuentes de trabajo, un nivel tecnológico superior al actual y un mejor nivel de vida para la sociedad.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PROPUESTAS

- Se hace necesario un mejor conocimiento en relación con los efectos de los Tratados Internacionales, toda vez que actualmente no se ve claro que se genere un canal de comunicación adecuado para poder alcanzar los beneficios que nos deberían aportar el contar con once tratados de libre comercio.
- Que se compilen las leyes que intervienen en materia de Tratados Internacionales en el área de comercio, con el fin de que los alumnos y población en general puedan fácilmente consultar y conocer los ordenamientos jurídicos que intervienen en esta área tan importante del mundo jurídico.
- Que se cree un organismo encargado de acabar con los obstáculos para mejorar la exportación de los productos mexicanos a Japón, mediante la asesoría especializada y conocimiento del mercado japonés con el fin de lograr la equidad al firmar un Tratado de Libre Comercio.
- Que se incorpore a la materia de Derecho Internacional y Derecho Aduanero un apartado que se dedique en lo particular al estudio y análisis de los tratados más recientes donde intervienen de manera directa estas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

disciplinas, con el fin de que el alumno vaya adquiriendo un mejor conocimiento del tema.

- En el rubro de la agricultura dentro del Tratado de Libre Comercio se debe regular de manera específica lo relativo a los productos sensibles (ejemplo arroz), a través de su incorporación a la Ley de Comercio Exterior.
- Que los distintos organismos que intervienen en la negociación de un posible Tratado entre México y Japón permitan el acceso a la información a las personas interesadas en el tema previamente identificado su interés, con el fin de conocer los diversos avances y perspectivas que hasta el momento se tengan.
- Creación de un manual que facilite la comprensión de los distintos aspectos jurídicos y económicos que intervienen en el proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio, serviría para consulta a todos los interesados en exportar y sería un material muy útil para alumnos en el área de Tratados y cuestiones económicas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ENTREVISTAS

- **Ing. Cruz López Aguilar.** Secretario de Acopio y Comercialización de Productos e Insumos. Confederación Nacional Campesina.
- **Lic. Raúl Pérez Bedolla,** Asesor en el Congreso Agrario Permanente Nacional.
- **Lic. Jesús Castillo,** Gerente de Información Económica de **CANACINTRA** (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación)
- **CONACYT.** Entrevista con Ejecutivo. (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Entrevista realizada al Ingeniero Cruz López Aguilar, Secretario de Acopio y Comercialización de la Confederación Nacional Campesina (CNC).

- **¿Cuál es su opinión en relación a las negociaciones que se están llevando a cabo para la firma de un Tratado de Libre Comercio con Japón?**

"Lo que nosotros intentaríamos es dejar fuera del capítulo del Agro los productos que tenemos sensibles, por ejemplo, el arroz, que sería uno de los productos que no se aceptarían por ambas partes y el cual está altamente subsidiado por Japón".

- **¿Qué nos puede decir en razón a la competitividad?**

Para Japón el problema es menor en términos de competitividad, porque los japoneses tienen un nivel tecnológico muy avanzado y costos de producción más bajos.

- **¿Considera Usted importante la firma de un Tratado de Libre Comercio con Japón?**

Es muy importante para México, la firma de un Tratado de Libre Comercio con Japón porque, "es mejor tener un acuerdo que no tenerlo", pues sin estar regulada la entrada de productos japoneses a México entran indiscriminadamente y consecuentemente afectan nuestra economía.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Asimismo comento que es importante para ambos países realizar las negociaciones, dejando fuera los productos sensibles; y aún cuando este rubro es donde hay mayores discrepancias es posible llegar a un acuerdo; "conocemos de Japón la calidad de sus productos, su prestigio, su tecnología y así, al menos intentaríamos equilibrar tanto las importaciones como las exportaciones. Los japoneses tienen como estrategia negociar muy despacio, aprendamos de ellos", concluyó.

Por lo anterior se puede constatar que es un rubro muy importante para consolidar la creación de un Tratado de Libre Comercio donde ambos países salgan beneficiados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Congreso Agrario Permanente, A. C. El día 16 de julio el licenciado Raúl Pérez Bedolla amablemente concedió una entrevista y da su punto de vista en las relaciones comerciales México-Japón y la posible firma de un TLC México-Japón.

- **¿Qué nos puede decir acerca de las negociaciones que se están llevando a cabo para consolidar la firma de un Tratado de Libre Comercio?.**

En el campo hay dos tipos de actores, el que le ha ido bien y los latifundistas que se concentran en productos para exportar y que tienen todo sistematizado, a Ellos realmente no les importa la firma de un TLC, pues tienen relaciones de libre comercio desde hace cincuenta años. Lo poco que hay con Japón en tratados comerciales son principalmente los ganaderos de Sonora y Sinaloa y no necesitan de un TLC, siendo con esto pocas las empresas beneficiadas.

- **¿En relación a los agricultores que producen granos y leguminosas cuál es su opinión?.**

La mayoría de los productores antes de la firma del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) tenían precios de garantía, luego de concertación, actualmente lo regula la Bolsa de Chicago y se pasó a un mercado que no tiene nada de mercado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- **¿Considera Usted que México obtenga ventaja al incluir al área agropecuaria en un futuro Tratado de Libre Comercio?.**

Los nichos de mercado son muy pequeños, en cuanto a la exportación de carne de cerdo no impacta la economía, pues sólo son un grupo de empresarios de Sonora los beneficiados y cabe destacar que no es todo el cerdo sino sólo una pequeña parte.

- **¿Cuál es su opinión de las maquiladoras que se han asentado en Territorio Mexicano?.**

Hace dos años llegaron gran parte de éstas, y actualmente se están retirando, debido principalmente a la mano de obra barata que encuentran en China específicamente.

- **¿Cuáles son los organismos que agrupa el Congreso Agrario Permanente Nacional, A. C.?.**

ALCAN O (Alianza Campesina del Noroeste, CCC (Central Campesina Cardenista) CNC (Confederación Nacional Campesina), CODUC (Coalición de Organizaciones Democráticas Urbanas y Campesinas, UGOCP (GSC) Unión General Obrero Campesina y Popular, UCD (Unión Campesina Democrática), CONSUCC (Consejo Nacional de Sociedades y Unidades de Campesinos y Colonos, CAM (Confederación Agrarista Mexicana, CCI (Central Campesina

independiente), CIDAC Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos), UGOCCM (Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas).

- **¿Cuál es la postura del Congreso Agrario Permanente Nacional y sus asociados en relación a la firma de un Tratado de Libre Comercio con Japón?**

Los citados organismos dicen **NO** a un Tratado de Libre Comercio donde se incluya al Agro por las desventajas tecnológicas y de subsidios que tienen los japoneses para con sus agricultores y que no es posible contrarrestar dadas las situación actual del campo.

Asimismo informa que la Universidad de Chapingo es una fuente que sería conveniente consultar, pues manejan cifras y datos muy reales.

Finalmente concluyó que en la Agenda del Congreso Agrario no hay fecha para discusión del tema de un Tratado de Libre Comercio con Japón, por no considerar importante el tema.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CANACINTRA (Cámara Nacional Industria y Transformación). El día 21 de julio el licenciado Jesús Castillo, Gerente de Información Económica del citado organismo concedió una entrevista que a continuación se describe.

- **¿Cuál es su opinión acerca de las negociaciones que se llevan a cabo con Japón para concretar un Tratado de Libre Comercio?**

En relación a la firma de un Tratado de Libre Comercio con Japón, uno de los rubros que se pueden ver muy afectados es el de la electrónica, México no puede competir en esta área por la alta tecnología que tiene Japón.

- **¿Desde su punto de vista cómo debe negociarse el Tratado de Libre Comercio con Japón?**

En el sector agrario México debería ver que factores se ven perjudicados y deberá trabajar antes para hacernos competitivos, ya que no es posible que algunas empresas se tengan que vender a extranjeros o terminan cerrando por falta de competitividad. No se cuidan aspectos importantes como es el que México se está desarrollando y el sector Agro e Industrial en Japón lleva mínimo 20 años que lo hizo.

Fue muy importante esta entrevista, pues el licenciado Castillo proporcionó un material elaborado por la Universidad de Chapingo acerca del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el Campo Mexicano de fecha

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

mayo 2003, así como 35 cuartillas de un estudio elaborado para la Secretaría de Economía (anteriormente SECOFI), por la Doctora Mireya Solís, Colegio de México Abril 2000, denominado México Y Japón: Las Oportunidades Del Libre Comercio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Entrevista con un funcionario de CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), julio 24 de 2003.

Al iniciar la entrevista el funcionario comentó que no pueden dar información sobre textos que estén en proceso. Con relación a las negociaciones que se están llevando a cabo para la conclusión del Tratado de Libre Comercio con Japón comentó: "Nada está resuelto hasta que todo esté acordado, muchas veces se manejan distintas posiciones en un momento determinado se suspenden las negociaciones por no estar de acuerdo en determinada área, sin embargo son situaciones que se van resolviendo de acuerdo a la estrategia que utilice cada país".

"Actualmente hay negociaciones cada mes para concretar el Tratado de Libre Comercio con Japón, sin embargo se mantiene en absoluta confidencialidad. Es mínima la información que se les da a los medios para no entorpecer las negociaciones, pues podrían dar una noticia que no es clara y se podría dar otro sentido al que en realidad es y esto conllevaría a un retraso."

Para el mes de octubre de 2003 se tiene programada una visita del Presidente Vicente Fox Quesada a Japón, no se conoce aún la agenda.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- **¿Nos podría comentar desde cuando se tienen datos de la relación que existe entre CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) y JAPÓN?**

La relación que existe entre CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) y JAPÓN es muy añeja, en 1995 celebraron un acuerdo cultural, en 1971 convenio para intercambio de técnicos de alto nivel, 1986 acuerdo de cooperación. La relación con Ellos se centra en un intercambio académico científico.

- **¿Considera Usted que un Tratado de Libre Comercio con Japón aportaría beneficios para México?**

"En la medida en que se tiene un Tratado de Libre Comercio se empiezan a estrechar los nexos comerciales, al haber preferencias arancelarias y facilidades a la inversión. Ambos países seguramente van a incrementar su presencia en sus mercados, el objetivo es tener un mayor acercamiento".

Extraoficialmente comento que el nombre que llevará el **Tratado de Libre Comercio entre México y Japón** será: **ACUERDO MÉXICO-JAPÓN PARA FORTALECER LA RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL.**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

▪ **¿Cuáles serían las ventajas para México de concretarse el Tratado de Libre Comercio con Japón?**

El Tratado de Libre Comercio nos llevará a una relación más estrecha, no sólo comercial sino de inversión; como consecuencia de este mayor intercambio de bienes y servicios. Lo que se va a dar es un detonante, una relación más estrecha en la Ciencia y la Tecnología. Comenta que lo que se les ha dicho a los japoneses es que haya una colaboración de alto alcance que sin duda va a ir estrechándose día a día..

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO No. 1

SIGLAS UTILIZADAS

AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
ALTEX	Empresas Altamente Exportadoras
APEC	Cooperación Económica Asia - Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
BANCOMEXT	Banco de Comercio Exterior
BM	Banco Mundial
CFF	Código Fiscal de la Federación
CNC	Confederación Nacional Campesina
DOF	Diario Oficial de la Federación
ECEX	Empresas de Comercio Exterior
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
I.V.A.	Impuesto al Valor Agregado
JASS	Japan Agricultural Estándar
JETRO	Japan External Trade Organization
JIS	Japan Industrial Estándar
LIÉSPS	Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado
OIC	Organización Internacional de Comercio
OMC	Organización Mundial de Comercio
PIB	Producto interno Bruto

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Acuerdos de libre comercio y acuerdos comerciales de México

ACUERDO	FECHA DE FIRMA	ENTRADA EN VIGOR
Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1992 y puesto en marcha en 1994)	Enero de 1992	1 de enero de 1994
Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela)	Septiembre de 1990	1 de enero de 1995
Tratado de Libre Comercio México – Bolivia	10 de septiembre de 1994	1 de enero de 1995
Tratado de Libre Comercio México – Costa Rica	5 de abril de 1994	1 de enero de 1995
Tratado de Libre Comercio México - Chile	1 de octubre de 1998	1 de agosto de 1999
Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua	Agosto de 1992	1 de julio de 1998
Acuerdo de Libre Comercio México – El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo Norte)	Fechas diversas	México: 14 de marzo de 2001; El Salvador: 15 de marzo de 2001; Guatemala: 15 de marzo de 2001; Honduras: 1 de junio de 2001
Tratado de Libre Comercio México – Comunidad Europea	Febrero de 1995	1 de julio de 2000
Acuerdo de Libre Comercio México – AELC (México, Noruega, Suiza e Islandia)	27 de noviembre de 2000	1 de julio de 2001 (México, Noruega y Suiza); 1 de octubre de 2001 (Islandia)
Tratado de Libre Comercio México Israel		2000
Tratado de Montevideo estableció México acuerdos comerciales con los países del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay Paraguay, Perú y Ecuador)		Brasil, 2002; Argentina, 2001 Uruguay, 2001

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO No. 3

Para la conclusión del presente trabajo han sido muy importantes las aportaciones de algunos organismos como son: Congreso Agrario Permanente Nacional, A.C. CANACINTRA (Cámara Nacional de Comercio Industria y Transformación), UNIVERSIDAD DE CHAPINGO y CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología).

Se mencionarán a algunos de los puntos más importantes en relación a la investigación de la Universidad de Chapingo acerca del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el Campo Mexicano.

Introducción. En su apartado agropecuario obliga a los gobiernos federales y estatales, organizaciones, instituciones educativas y a la sociedad en general a unir esfuerzos en la búsqueda de un desarrollo rural sustentable, equitativo y con capacidad competitiva, que permita equilibrar la inserción de nuestro país a la economía global.

La Universidad de Chapingo lista los productos agropecuarios que se desgravarán en el año 2003 y son: Porcicultura, avicultura*, fruta de clima templado (manzana, durazno, chabacano y pera seca), trigo, papa*, grasas y aceites minerales, bovino (despojos comestibles), cebada* arroz, café (tostado y procesado).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 25% a 50% de arancel, dependiendo del producto.

Lácteos (excepto la leche en polvo), productos de molinería, azúcar**. (caña de azúcar, lactosa, glucosa, fructuosa, melaza de caña y artículos de confitería), vinos de uva fresca, embutidos y otros preparados, tabaco, grasas, aceites y ceras vegetales, copra, ovino (animales vivos y carne).

** Este sector se encuentra actualmente bajo controversia comercial con Estados Unidos de América.

Fuente: el CNA con datos de la tarifa de Impuestos Generales de Importación del TLCAN.

- 82.5 y 75% de las exportaciones e importaciones, respectivamente siguen estando concentradas en Estados Unidos de América.
- A Canadá solamente le exportamos un 1.2% del total, pero aportan un 7.4% de nuestras compras externas.

Nuestro comercio (exportaciones e importaciones) con la unión Europea se ubica entre el 4.5 al 5% del total.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El déficit de nuestra balanza agroalimentaria es mayor con países no socios que con la Unión Europea.

➤ La situación actual del campo mexicano hunde sus raíces desde mediados de la década de los setenta, fecha en que se muestran los primeros signos de agotamiento del modelo de Estado interventor y cooperativista, pero que las causas estructurales y mediatas se ubican en el modelo neoliberal instrumentado desde mediados de los ochenta, cuya expresión más aguda lo representa el TLCAN (Tratado de Libre Comercio América del Norte), que sin solucionar los problemas, contradicciones, vicios y conflictos que caracterizan al modelo anterior, sumó y agudizó otros como la competencia desleal y la polarización social.

➤ En los últimos años, en vez de que la pobreza en el medio rural se haya reducido, se ha incrementado sustancialmente, al grado de que hoy, alrededor del 25% de la población total del país que se ubica en el campo, se encuentra en la pobreza.

➤ Tecnológicamente, se empieza a ver un proceso de retroceso en ciertos sectores, como en el caso del café y el frijol, que antaño mostraba indicadores tecnológicos positivos.

➤ Ambientalmente, los recursos naturales se han deteriorado notablemente lo que se expresa en carencia de agua, erosión de suelos, deforestación galopante y contaminación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Y Culturalmente, si bien es cierto la apertura ha significado avances, también ha mostrado señales preocupantes de pérdida de identidad, de intolerancia y hasta de xenofobia, sobre todo en la frontera norte.

La Universidad Ante el Tratado de Libre Comercio (TLCAN).

Asume el compromiso de vincularse más orgánicamente con los diferentes rectores de la sociedad rural mexicana, para generar tecnología apropiada, investigación básica y aplicada, necesaria para el impulso de paquetes tecnológicos y la previsión de problemas ambientales, así como la generación de alternativas de educación y capacitación que refuercen los procesos organizativos de los productores rurales.

Propuestas de la Universidad de Chapingo para enfrentar los escenarios del Campo ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

- Crear un centro interinstitucional que sea el responsable de integrar los resultados de la investigación de las instituciones participantes, en cultivos, procesos agroindustriales, desarrollo rural sustentable, ecoturismo, etc. Y que sea el responsable de generar y transferir nuevas tecnologías además de brindar capacitación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- ✓ La UACH cuenta con los medios para desarrollarlos. Destacan los casos de café, aguacate, naranja, limón persa, guayaba, ciruela mexicana, durazno y manzana.
- ✓ Para impulsar la comercialización a nivel internacional se cuenta con un centro de BANCOMEXT, donde se han impartido quince cursos de capacitación.
- ✓ Promover actividades alternas a las agrícolas, pecuarias y forestales, como el ecoturismo.
- ✓ Promover el aprovechamiento de los subproductos en las distintas actividades, de forma que su uso signifique un ingreso adicional al productor.
- ✓ Promover ante CONACYT el impulso a la investigación básica orientada a mejorar los procesos productivos y los paquetes tecnológicos requeridos por el sector rural.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Algunas aportaciones de la UACH para el desarrollo agropecuario y forestal.

Aportaciones a la producción agrícola. Están disponibles los paquetes tecnológicos para los siguientes cultivos:

- Maíz (Estado de México, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Distrito Federal).
- Tomate de cáscara (Variedad CF1-Chapingo).
- Frijol (Zacatecas, Estado de México y Nayarit).
- Nopal
- Café (Veracruz y Chiapas)
- Guayaba (Zacatecas)
- Producción de hortalizas
- Naranja (Martínez de la Torre en Veracruz)
- Amaranto (Tlaxcala, Estado de México y Distrito Federal; dos variedades).
- Girasol (Valles Altos)
- Chile (Estado de México)
- Calabaza (Morelos, Estado de México y Puebla)
- Jitomate en invernadero e hidroponía
- Sorgo (Variedad STF-3)

El campo mexicano requiere de maquinaria acorde a la gran diversidad geográfica, condiciones económicas e idiosincrasia de los productores de nuestro país.

La Universidad de Chapingo tiene la tecnología para el diseño, construcción, evaluación, mantenimiento, reparación y desarrollo de sistemas integrales de máquinas agrícolas propias para cada condición y situación que el productor requiera.

El 60% del territorio nacional presenta erosión en grado superlativo y el 20% erosión moderada. La tecnología desarrollada en Chapingo ha demostrado que se puede reducir el 90% de la erosión, con lo que se conserva el suelo y se aprovecha más el agua.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

- CALVO HORNERO, María Antonia. *Organización Económica Internacional*, Editorial Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, 1997.
- DELL, SYDNEY. *Bloque de Comercio y Mercados Comunes*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México- Buenos Aires, 1965.
- DE PAZ BÁÑEZ, Manuel A. *Economía Mundial*, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1993.
- DOSI, GROVANNI, et. al. *La Economía del Cambio Técnico y el Comercio Internacional*, Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, 1993.
- FRENCH- DAVIS Ricardo y Kerth Griffin. *Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
- GARCIA FONSECA, Cándido. *El comercio Exterior y su Aplicación a la Empresa*, JGH Editores, México, 1997.
- GRANELL TRIAS, Francisco. *La Exportación y los Mercados Internacionales*, Editorial Hispano Europea, Barcelona, España, 1971.
- INGRAM, James. *Problemas Económicos Internacionales*, Editorial Centro Regional de Ayuda Técnica (AID), México- Buenos Aires, 1970.
- KINDLEBERGER, Charles P. *Comercio Exterior y Economía Nacional*, Editorial Tollo Lege- Aguilar, Valencia, 1968.
- KUZNETSOV, V. *La Integración Económica: Dos modos de abordar el Problema*, Editorial Progreso, Moscú, 1975.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- LOPEZ VILLAFANE, Victor. *México en la Cuenca del Pacífico*, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1996.
- MARIA ÁVILA, Antonio, et.al., *Regulación del Comercio Internacional Tras la Ronda Uruguay*, Editorial Tecnos, Madrid, 1994.
- MERCADO H, Salvador. *Comercio Internacional: Normas y Procedimientos para el Desarrollo del comercio Exterior*, Editorial Centro de Investigaciones para el desarrollo de México, México, D.F., 1976.
- QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia. *El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política*, Editorial Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1989.
- STALLINGS, Bárbara y SZÉKELY, Gabriel. *Japón, Los Estados Unidos y América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- TARDIF, Guillermo. *Historia General del Comercio Exterior Mexicano*, Tomo III, México, 1985.
- VARGAS CARREÑO, Edmundo. *Aspectos Generales, Celebración y Entrada en Vigor de los Tratados*, Reservas, Naciones Unidas, México, 1986.
- WIONCZEK, Miguel S, SHINOHARA Miyoei. Coordinadores. *Las Relaciones Económicas entre México y Japón, Influencia del Desarrollo Petrolero Mexicano*, Editorial Colegio de México, México, 1982.
- WITKER, Jorge. *Aspectos Jurídicos del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1992.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. *Régimen jurídico del Comercio Exterior de México*, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, segunda edición, México, 2002.

WITKER, Jorge y JARAMILLO Gerardo. *Régimen Jurídico de Comercio Exterior de México*, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

WITKER, Jorge y PEREZNIETO Leonel. *Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México*. Editorial Nueva Imagen, Segunda Edición, México, D.F., 1980.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INSTITUTOS

INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR. *Apuntes para el curso de Comercialización Internacional y Promociones de Exportadores*, Editorial Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, D.F., 1976.

INSTITUTO MATIAS ROMERO DE ESTUDIOS DIPLOMÁTICOS: *La Apertura de México al Pacífico*, Editorial Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

HEMEROGRAFÍA

- DOCUMENTO. *"Japón y México, analizan la firma de un Acuerdo Comercial"*, Revista Protocolo, No. 3, enero-marzo, México, 2001.
- DOCUMENTO. *"Un Enfoque sobre la Economía Japonesa desde la segunda Guerra Mundial"*, Revista México y la Cuenca del Pacífico, No. 4, octubre-diciembre, México, 1998.
- MERCADO, Alonso. *"La Inversión Japonesa y sus Efectos en el Comercio Exterior de México"*, Revista Comercio Exterior, No. 2/febrero, México, 1998.
- RODRÍGUEZ, Agustina. *México y su Relación Comercial con Japón*, Revista México y la Cuenca del Pacífico, No. 4, octubre-diciembre, México, 1998.
- SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *"México - Japón siglo XXI"*, Informe Final, Nueva Comisión, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 2000.
- SZEKELY, Gabriel. *"Las Relaciones de México con Japón"*, Revista El Mercado de Valores, No. 2, febrero, México, 2001.
- TSUNEKAWA, Keiichi. *"Efectos del TLCAN en las Relaciones México - Japón: Una Aproximación"*, Revista Comercio Exterior, No. 1, enero, México, 1998.
- USCANGA, Carlos. *"México - Japón, Requerimientos para la Negociación de un Acuerdo Comercial"*, Revista México y la Cuenca del Pacífico, No. 9, enero-abril, México, 2000.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN