

Introducción

El 16 de octubre del año 2003, México y Japón se quedaron a un paso de firmar un acuerdo de libre comercio.

La discrepancia: un miembro del equipo negociador mexicano reveló que pese a las intenciones de ambas partes gubernamentales de alcanzar una alianza comercial, a las 5:30 horas de la mañana se disolvieron las negociaciones. El punto fatal fue la carne de puerco, pues mientras que Tokio ofrecía duplicar la compra que ahora es de 40 mil toneladas, el gobierno de México reclamaba aumentar esa cuota en hasta 250 mil toneladas.¹

Otro de los negociadores mexicanos, expresó: “querían vendernos mucho acero y comprar muy poca carne”.² Ante estas posturas negativas, México no logró concretar uno de sus objetivos comerciales estratégicos. Por ahora, sólo mantendrá acuerdos con dos de las tres superpotencias comerciales y económicas del mundo. Por su parte, Japón se quedará con el único acuerdo comercial que mantiene con su vecino asiático Singapur.

Ante la dinámica de la globalización que ha predominado a partir de la década de 1990, la mayoría de países del mundo y algunas regiones han adoptado medidas para facilitar entre ellos los intercambios comerciales. Estas medidas se han llevado a cabo por medio de acuerdos comerciales y de cooperación económica, haciendo más difícil para los países no miembros, su participación en los intercambios comerciales. Independientemente de los esfuerzos multilaterales que se llevan a cabo por medio de la Organización Mundial de Comercio (OMC), observamos que al mismo tiempo, los países continúan firmando acuerdos comerciales. Los acuerdos más comunes se han dado a nivel regional, binacional y en bloques.

¹ Ivonne Melgar, Rescatan Negociación de TLC en Japón, Periódico Reforma, México, DF., 16 de octubre 2003: 3A

² Melgar Ivone, Ibíd: 3A

Sobresale la Unión Europea (UE) como la asociación regional económica, y ahora política, más firme y estable en el mundo. El ejemplo de la UE es un hecho histórico que otras regiones desearían copiar ya que han evolucionado de un acuerdo económico en sólo algunos productos a la moneda única y para algunas acciones de política exterior y cooperación internacional.

Otro ejemplo que tomó por sorpresa a la misma Unión Europea fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1994. Estos dos bloques compiten en varios niveles: económico, político, social y cultural. Y México, aún perteneciendo al TLCAN, firmó en 1998, un acuerdo global con la UE (TLCUEM). Pero para México la tendencia a firmar acuerdos comerciales no paró con la firma de estos acuerdos; hoy en día cuenta con tratados comerciales con 26 países. Habiendo firmado dichos tratados con Estados Unidos de América, Canadá y la Unión Europea, México ya se sentía capaz de buscar un intercambio comercial con Japón para así completar relaciones comerciales con las máximas potencias económicas del mundo: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea (la triada).

Aún cuando persisten las esperanzas de firmar el acuerdo comercial entre México y Japón, no se prevén fechas decisivas. Considero que este tratado se debe firmar ya que Japón es un país con mucho potencial económico y tecnológico que beneficiaría a México. De la misma forma, considero que de considerarse la firma con Japón colocaría a México como un país estratégico en materia de inversiones y comercio. Además, una vez firmado, México sería el punto de referencia para las empresas transnacionales que desean invertir e intercambiar sus productos en las tres superpotencias económicas.

La justificación principal para investigar y escribir esta tesis es que me interesan las relaciones comerciales internacionales de México. Considero que sus

relaciones comerciales-económicas y de inversión con los Estados Unidos y Europa han sido objeto de numerosas investigaciones; por lo tanto, Japón surge como una opción más atractiva para su investigación. Además, cuando se abrieron las pláticas para la posible firma de un acuerdo entre los dos países, esta opción se enriqueció para cualquier estudiante de relaciones internacionales que está interesado por las relaciones comerciales de México.

Ante tanta expectativa mundial por el acuerdo comercial entre México y Japón se plantea el objetivo general de estudiar las relaciones históricas de los dos países para justificar las posibilidades de este acuerdo. Por lo tanto, entre nuestros objetivos específicos fueron estudiar en detalle los antecedentes así como la evolución de las relaciones a partir de la independencia de México. Otro de los objetivos específicos fue estudiar la evolución de las relaciones ante los fenómenos de la historia que llevaron a México a declarar la guerra a Japón en el contexto de la Segunda Guerra Mundial. Y como último objetivo, exponer las posibilidades de un acuerdo comercial.

Algunos expertos en comercio, inversiones y tratados comerciales aseguran que el acuerdo con México es buscado por los empresarios japoneses para bajar las restricciones arancelarias y mejorar la competitividad de sus empresas frente a las estadounidenses y europeas; otros aseguran que México se ha convertido en el punto de referencia de la triada, para tener acceso a los tres mercados sin padecer las restricciones que cada uno impone a sus competidores. Es en este contexto que partimos de la sub-hipótesis que mientras México no sea autosuficiente en la generación de inversiones, creación de empleos y tecnologías, deberá seguir buscando la firma de acuerdos comerciales y de cooperación económica con los países que sí lo tengan. En otras palabras, los acuerdos comerciales no sólo sirven para diversificar los mercados de México, sino que

también cumplen con otros objetivos específicos del país en la búsqueda de permanecer como un actor internacional de primer nivel.

Para corresponder a esta hipótesis, a los objetivos generales, así como a las motivaciones personales, se han retomado las ideas liberales que han caracterizado al sistema internacional occidental. Se parte de la idea que los acuerdos de libre comercio traen costos y beneficios a los gobiernos y sociedades que forman parte de estos. Para ello, se ha dividido esta tesis en tres capítulos. Se expondrá en el desarrollo de la tesis desde los primeros contactos del Imperio del Japón con lo que eran las autoridades del Imperio Español, hasta las últimas negociaciones de acuerdo que se llevaron a cabo en Tokio el pasado mes de octubre el año 2003.

En el primer capítulo se expondrán brevemente las relaciones históricas bilaterales entre México y Japón. Considero esencial exponer las relaciones desde los primeros contactos hasta la crisis mexicana de 1994 en este primer capítulo, para fortalecer el argumento de las altas y bajas en las relaciones económicas y políticas entre los dos países. Las relaciones evolucionaron positivamente después de la independencia de México y la firma del primer tratado de Amistad, Comercio y Navegación con Japón. México fue el primer país que le dio un trato de iguales a Japón, razón por lo cual las relaciones se podrían catalogar como excelentes, sobre todo hasta antes de la Revolución Mexicana de 1910.

El contexto de las dos Guerras Mundiales cambio la percepción de las relaciones entre los dos países. Incluso México declaró la guerra a los países del eje, en el cual participaban Alemania, Italia y Japón. Fue en esta década pre y post Segunda Guerra Mundial que los intercambios comerciales también sufrieron el mayor retroceso. Una vez terminada la guerra, Japón quedó semidestruido y ocupado por los Estados Unidos. Fue en

este contexto estadounidense que México reinició su intercambio comercial con Japón. Se exponen de forma circunstancial los dos países como ejemplos de recuperación económica durante las décadas de 1940, 1950 y 1960. En ambos casos se ha denominado que ocurrió un milagro económico ante la recuperación y el crecimiento que los dos países experimentaron.

Los efectos de los milagros se disiparon para México, pero Japón supo transformar su economía de tal manera que ahora es la segunda potencia económica del mundo; mientras que México, declara nuestro gobierno, es la décima potencia comercial. Ante la evolución del sistema mundial en la década de 1970, por las crisis del petróleo, Japón fue uno de los países más afectados. Mientras que en México se vivió una etapa gubernamental populista en donde apenas se habían descubierto grandes yacimientos de petróleo. Fue a partir de esta época que México y Japón reiniciaron relaciones más estrechas que han perdurado hacia la alza, sobre todo ante la eminente firma del TLCAN y la influencia de las inversiones japonesas en México. Estos antecedentes se expondrán de forma generalizada para complementar el entendimiento de las relaciones históricas entre México y Japón.

En el segundo capítulo, es mucho más específico ya que se profundiza en las altas y bajas en las relaciones económica-comerciales a partir de la década de 1990. Se expondrán las transformaciones que experimentó México en materia de políticas comerciales y de inversión. Se considera esencial exponer cómo México cambió su estrategia económica del proteccionismo a las negociaciones internacionales para incorporarse a la ola liberal del contexto mundial del comercio. Nuevamente, se incorpora a nuestros argumentos la participación de México y Japón en los organismos multilaterales como el GATT en su tiempo. Estas transformaciones de México estarán explicadas por

medio de la teoría del neoliberalismo con una de sus vertientes que es el institucionalismo de Robert Keohane.

En otra parte del capítulo, se hace énfasis en las relaciones comerciales de México y Japón en la década de 1990. En particular los sectores en donde existe una mayor concentración de intercambio de bienes como: agropecuarios, agroindustriales, materiales para la construcción y pesca. De la misma forma, en reciprocidad al tema, también se incluye los principales productos que México importa de Japón. Otro rubro importante en este capítulo es la inversión extranjera directa (IED) de Japón en México. Se apartan las cifras de la IED japonesa en México para contribuir a validar nuestra hipótesis de que las empresas japonesas están interesadas en que los gobiernos firmen un acuerdo de libre comercio para mejorar su posición ante las empresas estadounidenses y europeas. Pero al mismo tiempo para corroborar la dependencia de México en la IED, en donde Japón ocupa el tercer lugar.

Por otra parte, México ha acumulado las capacidades para exportar todo tipo de productos agropecuarios e industriales, y mantiene la estrategia de diversificar sus mercados. Japón es un país importador de productos agrícolas, por lo tanto México puede constituirse en un socio importante. Ante esta realidad, se abren las posibilidades de firmar un acuerdo de libre comercio entre los dos países.

El tercer capítulo estará enfocado a exponer las posturas de México y Japón con respecto al acuerdo comercial. Se abordarán las posiciones de los gobiernos así como de otros actores que influyen en la dinámica de las negociaciones. Se incluye una descripción y análisis de la política económica japonesa para proporcionar un balance objetivo del por qué del retraso en la firma de este acuerdo que todos daban por hecho en la última visita del presidente mexicano Vicente Fox a Japón en octubre el 2003.

En este mismo capítulo se exponen las ventajas que México busca formalizar con el acuerdo. Se describe cómo se han llevado las negociaciones entre los dos gobiernos antes y después de la visita presidencial a Tokio. Es importante exponer el ambiente de político-económico en Japón durante las negociaciones. De la misma forma, se incluirán algunas de las causas por las cuales no se firmó el acuerdo en octubre 2003, expresadas por los negociadores de ambos países.

Por todos es sabido que el acuerdo comercial entre México y Japón se encuentra avanzado en un 98 por ciento según el presidente mexicano, Vicente Fox y en un 90 por ciento según el Primer Ministro japonés, Junichiro Koizumi. Por lo tanto, se considera que esta tesis contribuye al debate para explicar en cuáles rubros consiste el dos por ciento que afirma Vicente Fox y el diez por ciento que afirma Junichiro Koizumi.

Al escribir esta tesis, se espera que la firma del acuerdo comercial entre México y Japón se lleve cuanto antes, con miras para el año 2004.