

México-Japón: requerimientos para la negociación de un acuerdo comercial

Por Carlos Uscanga

Introducción

Es un reto cotidiano hoy día el tratar de desglosar e interpretar las diferentes estrategias desplegadas por los estados nacionales para insertarse en mejores términos dentro de la compleja dinámica de las relaciones económicas y políticas internacionales. Como es sabido, ese cúmulo de acciones puede ser resultado de un proceso de estricta planificación de corto, mediano y largo plazo, o el producto, en el mejor de los casos, de una respuesta inmediata que demanda una situación particular.

Los diversos países y actores que conforman a la sociedad internacional buscan, a toda costa, aumentar los márgenes de maniobra para atenuar sus vulnerabilidades (coyunturales o de carácter permanente) y maximizar las ventajas comparativas, así como su posición negociadora frente a la estructura de hegemonía definida hoy día no sólo por la unipolaridad heredada de la posguerra fría, sino también frente las nuevas fuerzas económicas y financieras que han definido los actuales ritmos de la globalización.

A nivel formal, México nunca ha dejado de plantear la idea de la diversificación de sus nexos económicos y diplomáticos. Con diferentes matices de contenido, desde hace ya tres décadas se ha buscado ampliar el número de opciones dentro de su agenda internacional, misma que es casi monopolizada por su proximidad con los Estados Unidos. En este sentido, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue resultado de esas tendencias que han

marcado un nuevo derrotero en las relaciones bilaterales con nuestros vecinos del norte.

México nunca ha dejado de plantear la idea de la diversificación de sus nexos económicos y diplomáticos. Desde la administración de Carlos Salinas de Gortari hasta la de Ernesto Zedillo, existe como prioridad dentro de su política económica exterior, la negociación y concertación de acuerdos de libre comercio con diferentes regiones como América Latina, la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

Este ensayo se centrará a realizar un balance global de la participación de México en los foros regionales en el Pacífico para después presentar un conjunto de reflexiones sobre la idea de la celebración de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC) con Japón.

1. Estrategias de México vis a vis la Cuenca del Pacífico

Si se realizara un balance de una década de la participación de México en los mecanismos de cooperación dentro de la Cuenca del Pacífico, se podría concluir en forma global que las expectativas mostradas por el gobierno no se han traducido en una mayor inserción del país dentro de los circuitos comerciales y financieros regionales. No se ha observado, como se vaticinaba, los desmesurados flujos de capital hacia México, apertura de mercados para las exportaciones mexicanas y un mejor ambiente para cimentar oportunidades reales de negocios para la iniciativa privada.

Sin embargo, es preciso reconocer, si se observa en el ámbito sectorial, se manifiestan alcances indudables, que se ha reflejado en un proceso de maduración de México dentro de los foros regionales de cooperación, tal es el caso del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (mejor conocido por sus siglas en inglés PBEC), que representa un espacio de interacción de los empresarios en el que México es miembro desde 1989. El Consejo (antes Conferencia) de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el ahora famoso mecanismo de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC), en los que nuestro país logró su incorporación en 1991 y 1993, en forma respectiva. La interacción dentro de estos espacios originó:

1. Mayor atención de la Cuenca del Pacífico dentro de la política exterior del gobierno, lo que implicó el incremento de su representación diplomática, la creación de diversas consejerías especializadas en asuntos comerciales y finanzas.
2. Establecimiento de contactos más frecuentes entre los diversos sectores gubernamentales, desde mandos medios de las diversas entidades del aparato de la administración federal hasta los de mayor nivel. Como es conocido, el presidente de México, como complemento de sus contactos diplomáticos con sus homólogos de los países de la región, cada año se encuentra en una reunión informal de líderes y máximos representantes de las 21 economías que forman parte del APEC, donde que se discuten importantes temas propios a ese mecanismo como de carácter bilateral.
3. Los empresarios mexicanos, dentro del marco de los trabajos del PBEC y el APEC, han intensificado los contactos con sus contrapartes, generando opciones de negocios y algunas de las grandes corporaciones que operan en el país se han insertado a la región del Pacífico Asiático

dentro de su agenda de expansión comercial.

A pesar de estos resultados, México ha carecido de una estrategia global para aprovechar al máximo su calidad de miembro de los principales foros regionales de la Cuenca del Pacífico. Las acciones implementadas han obedecido más a necesidades de respuestas coyunturales e inmediatas que a una visión integral forjada por los requerimientos estratégicos gubernamentales y de los empresarios.

Por tanto, permanecen una serie de problemas fundamentales que es preciso superar en forma inmediata:

- a) Valorar la capacidad de México para responder a las exigencias de membresía del país en los foros regionales de la Cuenca del Pacífico. La agenda regional en todos los frentes es cada vez más amplia y compleja, en la que la participación de México todavía es deficitaria, por la falta de estructuración de acciones coordinadas de las diferentes entidades de la administración federal y la carencia de recursos financieros y humanos en las dependencias que directamente han diseñado en los últimos años las estrategias hacia la Cuenca, como la SRE y la SECOFI.
- b) El frente empresarial debe aprovechar los espacios que se están abriendo dentro del ingreso de México en los foros regionales, para ampliar su visión de negocios hacia áreas no tradicionales. Lo que implica una perspectiva emprendedora dentro de los márgenes de acción que impone el clima de negocios en la región del Pacífico, crear nuevos esquemas ajustados a los requerimientos y exigencias del mercado asiático y lograr ajustarse a las exigencias de innovación tecnológica que le permita mantener su productividad y competitividad; así como el entendimiento

de los códigos, escritos y no escritos, del ambiente de negocios en la región.

- c) Desde la academia se debe aportar una perspectiva analítica y plural para establecer puentes y canales de entendimiento de los diferentes aspectos de la región, así como crear propuestas para ser canalizadas a los hombres de negocios y al gobierno, a fin de conformar un proyecto de gran visión hacia el Pacífico. Acciones de esta naturaleza se han generado dentro del marco del Foro de Gobernadores del Pacífico, en el que integra a las entidades estatales del territorio nacional con litorales con el Océano Pacífico y en cuyo seno se formó un foro académico con representantes de las más importantes instituciones de docencia e investigación.

¿Por qué un TLC con Japón?

México ha buscado desplegar, al parecer, dos estrategias en sus interacciones con el Pacífico Asiático. Por un lado, mantener y avanzar dentro de los espacios de la agenda económica y cooperación dentro del APEC. México será anfitrión de la reunión ministerial y la cumbre informal de líderes para el año 2002, por lo que tendrá que mostrar capacidad de liderazgo para la articulación y presentación de los puntos avances de la agenda de ese organismo. Por el otro, explorar las opciones para la realización de acuerdos bilaterales con sus principales socios comerciales de la región, representando una prioridad, sin lugar a duda, Japón por su peso comercial y financiero.

Se ha hablado con insistencia sobre la propuesta de abrir negociaciones para la concertación de un acuerdo comercial entre México y Japón. Hasta el momento, la parte japonesa ha manifestado que antes de pensar en la firma de un acuerdo es menester un período de exploración y estudio, lo cual

implicará un tiempo considerable.¹ La parte mexicana desea, o al menos eso refleja, no esperar tanto y lograr una negociación en el corto plazo. Esta aspiración puede ser refrendada por algunos sectores empresariales en Japón, pero no es compartida con la estructura burocrática de los poderosos ministerios de Asuntos Exteriores y el famoso MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria), entidades fundamentales cuya opinión sería decisiva para implementar ese proyecto.

Al parecer, aquí nos enfrentamos con un problema no solo de tiempos sino de visiones. México desea en forma inmediata sentarse en la mesa de negociaciones con los japoneses, mientras éstos desean explorar en forma minuciosa la naturaleza y las implicaciones de un TLC con México. Es práctica de Japón crear grupos de estudio y consulta para abordar tópicos que tenga, una incidencia directa en la toma de decisiones sobre asuntos del gobierno o que afecten a la economía nacional. Este tipo de ejercicios permite lograr consenso dentro de la estructura burocrática y mejorar los procesos de negociación interna, misma que tendrá la participación del sector político y empresarial. Es decir, existe un complejo engranaje en el cual las decisiones deben de transitar antes de ser consideradas como política viable que se ajuste a los intereses nacionales de Japón.

Este mecanismo contrasta con las acciones y presiones que puede ejercer el ejecutivo, en un país como en México, para crear un consenso, artificial o real, sobre las políticas del gobierno a nivel interno e internacional. Es decir, mientras el presidente puede tener un papel importante dentro del proceso de toma de decisiones en asuntos de economía y política exterior, el Primer Ministro de Japón carece de un peso importante, ya que depende de la compleja estructura del aparato burocrático del Estado japonés.

A guisa de reflexión

Las relaciones comerciales entre Japón y México indican un incremento del superávit comercial a favor de Tokio y una desaceleración de las compras japonesas de productos mexicanos. De acuerdo con datos de la SECOFI, las importaciones mexicanas a Japón en 1996 fueron de 4,132.1 millones de dólares (mmd), mismas que se incrementaron en el año siguiente a 4,333.6 mmd y en 1998 llegaron a 4,553.4 mmd. En cambio, las exportaciones mexicanas fueron 1,393.4 mmd en 1996 y en 1998 tuvieron una contracción, quedando a 855.6 mmd.²

Este déficit comercial crónico se ha explicado por el incremento de la exportación de los bienes manufacturados requeridos por las operaciones de las un poco menos de 400 empresas japonesas ubicadas en el territorio nacional, mismas que más del 50 por ciento se encuentran en el sector industrial. Otra explicación se centra en establecer la caída de la demanda del mercado japonés, debido a los estragos de la fase recesiva de su economía que ahora muestra signos de recuperación.

Sin embargo, es un hecho que las exportaciones mexicanas han carecido del dinamismo y de los requerimientos de calidad y competitividad para insertarse dentro del mercado japonés a pesar del éxito reciente de productos mexicanos, como la carne de puerco, que han logrado insertarse dentro del mercado japonés. Con o sin TLC con Japón, la industria mexicana de exportación tiene que enfrentar diversos retos para su modernización, a fin de atender a la demanda del exigente mercado japonés

y así aprovechar las posibilidades de su expansión de los nexos comerciales con Japón.

En un estudio elaborado por el KEIDANREN,³ la visión de la principal federación de empresarios japoneses, resalta que existen condiciones favorables que pudieran jugar un papel fundamental para el inicio de los trabajos de discusión bilateral. En primer lugar, apunta la importancia de América Latina para la industria japonesa por su riqueza en recursos naturales y mano de obra, así como las posibilidades de que tenga un crecimiento económico sostenido en los próximos años. En segundo, se visualiza a México como una gran plataforma de

exportación hacia América del Norte y Sudamérica, así como un importante mercado interno. Tercero, hay relaciones amistosas entre ambos países y no existen problemas de carácter político que puedan entorpecer o inhibir las negociaciones. Cuarto y último, apunta el documento, Japón, por no tener experiencia en la concertación de un TLC, el liderazgo político será fundamental y se espera poca oposición por parte de los sectores industriales

Las relaciones comerciales entre Japón y México indican un incremento del superávit comercial a favor de Tokio y una desaceleración de las compras japonesas de productos mexicanos

japoneses.

El KEIDANREN observa un impacto favorable en el sector de automóviles, autopartes, electrónica y competentes, y supone que se ampliarán los flujos de capital japonés hacia México. Por su parte, México sería beneficiado al eliminar aranceles en el sector de la exportación de alimentos que cumplan con las exigencias de calidad demandadas por el mercado japonés. Además se ampliarán, a nivel general, las oportunidades de acceso de los empresarios mexicanos a Japón.

En último lugar, apunta el reporte, la necesidad de la estabilidad macroeconómica, garantizar un ambiente de seguridad pública que permita el desarrollo de las actividades de negocios y la apertura en el sector de infraestructura a la inversión extranjera.⁴

En suma, la concertación de un TLC con Japón no será la llave mágica que abrirá las puertas del mercado japonés y de forma automática ofrecer mayores oportunidades de negocio, es menester realizar un diagnóstico integral, desde el punto de vista de México, que permita identificar escenarios de impacto de un acuerdo comercial con Tokio. Y sobre todo tener muy clara su capacidad de respuesta para no obtener un beneficio parcial o limitado sino aprovechar al máximo las posibilidades que pueda ofrecer para hacer realidad, fuera de la retórica, la existencia de un proyecto de diversificación económica de México dentro de la Cuenca del Pacífico y avanzar hacia una nueva etapa en los nexos económicos y diplomáticos con Japón.

Notas

- Profesor-investigador del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Doctor en Cooperación Internacional, Universidad de Nagoya, Japón. Investigador Nacional nivel I en el Sistema Nacional de Investigadores (SNI).
- 1. Guadalupe Hernández E. “Estudiará Japón la propuesta de acuerdo comercial con México”, *El Universal*. 30 de marzo de 1999.
- 2. Mireya Solís. México y Japón: *Las oportunidades del libre comercio*. Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI. Abril 2000, p. 60.
- 3. KEIDANREN. Report on the Possible Effects of a Japan-Mexico Free Trade Agreement on Japanese Industry. April, 20, 1999.
- 4. Ver Felipe Gazcón “Regulación y fisco atorarían un acuerdo mercantil con Japón”, *El Financiero*. 29 de febrero de 2000. «»

El siglo del cine: la trayectoria cinematográfica de China y Japón

Por Beatriz Carrillo

El cine es la única verdadera creación artística del siglo veinte. Ha sido el resultado del potencial de la era de las comunicaciones masivas, pero también de una nueva manera de expresión del arte. El cine, como forma compuesta de arte, se ha servido del medio que más ha caracterizado a nuestro siglo: la imagen. Ésta transforma al cine en una forma de arte bastante accesible lo cual lo convierte en un medio global, a la vez resultado de la creciente internacionalización de las artes. “El cine asimila lo viejo y lo nuevo, la élite y lo común, los arreglos del tiempo y espacio, en una forma basada en la imagen en movimiento”¹.

La historia del cine en China y Japón comienza en 1896, año en que por primera

vez se proyectan en Shanghai y en Tokio las primeras películas mudas o “espectáculo de las sombras”, como se le llamó en China. La tecnología fílmica tardaría unos años en llegar: Japón comienza su primera producción en 1899, mientras que en China la primera producción de cine se realizaría hasta 1905. En Japón se crean dos grandes productoras de cine: Nikkatsu y Shochiku. En Shanghai el primer estudio de cine sería establecido por el estadounidense Benjamín Brodsky en 1909. Hasta la década de los años 20 comienza a formarse un grupo importante de artistas y gente de negocios del cine nativos chinos, además de que comienza a darse un fuerte flujo de talentos entre los estudios de China continental y los de Hong Kong. Mientras tanto, en Taiwan la