

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ENTRE PARTES EN EL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y JAPÓN

Óscar CRUZ BARNEY*

RESUMEN: En este ensayo, el autor examina el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) que se ha gestado décadas atrás como una alternativa a la relación preponderante de acuerdos comerciales con Estados Unidos de América y Europa, para dar paso a la relación comercial con los países de Asia. Es a partir del surgimiento de puntos de interés común que se realiza la necesidad de establecer relaciones de tipo comercial con Japón, sobre todo después de la crisis financiera asiática de 1997. En este estudio se analiza el contenido de dicho acuerdo, con particular atención a la solución de controversias que podrían generarse. Es de notar que dicho acuerdo aún está pendiente de ser aprobado por parte de la Cámara de Senadores.

Palabras clave: acuerdo comercial, resolución de controversias, comercio internacional.

ABSTRACT: In this essay, the author examines the Agreement for Strengthening the Economic Association between Mexico and Japan. This Agreement is an alternative for the commercial relations of Mexico, which have traditionally been focused towards the US and Europe. The Agreement opens up opportunities of increased trade with Asian countries, through a closer relation with Japan, mainly after the financial crisis that affected that nation in 1997. In this essay, the author analyzes the content of said Agreement, putting special emphasis on the rules related to dispute resolution. Finally, it must be mentioned that the Agreement still is waiting for approval of the Mexican Senate.

Descriptors: trade agreement, dispute resolution, international trade.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AAEMJ)*. III. *El capítulo 15 del AAEMJ. La solución de controversias interpartes*. IV. *Bibliografía*.

I. INTRODUCCIÓN

En 1929, México busca un modelo económico nacionalista, al verse afectado por la gran depresión estadounidense de ese año. Este sistema que abarca de 1929 a 1940 será el fundamento del proceso de industrialización en México, hasta que con la Segunda Guerra Mundial se pasará al sistema de sustitución de importaciones,¹ vía un proteccionismo indiscriminado en donde el Estado participa como un elemento fundamental en la regulación de la economía nacional, si bien no se puede hablar de una economía cerrada totalmente al exterior. Se busca obtener tasas máximas de crecimiento, incremento del empleo y mejorar el nivel de vida de la población.²

Si bien aunque en 1940 las exportaciones de mercancías ascendieron a 94.4 millones de dólares, y en 1946 a 318.5 millones de dólares, la balanza comercial fue desfavorable para el país, pese a las oportunidades que para el país representó la Segunda Guerra Mundial.³

Para 1950 la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero se consideró agotada, iniciándose la de bienes intermedios y de capital. La protección otorgada por el sistema se basó en el manejo del tipo de cambio, altas cargas a la importación de bienes del exterior y controles cuantitativos, y permisos previos de importación que llegaron a ser necesarios para el 80% de las importaciones.

¹ Cruz Miramontes, Rodolfo, "El comercio exterior de México en la última década", *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, México, UIA, núm. 29, 1999, pp. 158-159. Véase, asimismo, el capítulo I de Cruz Barney, Óscar, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, UNAM, IJ-Porrúa, 2002.

² Sobre el tema, véase Villarreal, René, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al desarrollo y sustitución de exportaciones", *El comercio exterior de México*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional-Siglo Veintiuno Editores, 1982, t. I.

³ Ortiz Wadgymar, Arturo, *Comercio exterior de México en el siglo XX*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 2001, p. 33.

Lo anterior logró eliminar la competencia externa, lo cual tuvo como consecuencia una producción en muchos casos ineficiente y de alto costo que impidió una penetración efectiva en el mercado de exportación.

La imposibilidad de acceder a recursos del exterior vía exportaciones obligó al país a recurrir cada vez más al financiamiento externo, lo que se reflejó negativamente en la balanza de pagos.⁴

En 1970 se diseñó un plan de apoyo estructural a las exportaciones con la creación y fortalecimiento de organismos como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (Compromex), la Comisión Nacional de Fletes Marítimos (Conafleamar), la Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo A. C. (Amutmac), la Academia Mexicana de Arbitraje y Comercio Internacional (ADACI), el Comité (*ad-hoc*) para la Defensa de las Exportaciones, el Comité de Compras del Sector Público y la Comisión Nacional de Comercio Exterior. Si bien no fueron suficientes, sí constituyeron un esfuerzo notable para ordenar y fomentar el comercio exterior y el fomento industrial de México.

Se crearon en ese momento toda una gama de estímulos al comercio exterior como son los Programas de Importación Temporal (Pitex), el Régimen de Maquiladoras, los Certificados de Promoción Fiscal (Ceprofis), las Empresas Altamente Exportadoras (Altex), etcétera.

Claro está que el símbolo del apoyo y promoción del comercio exterior fue el IMCE.⁵

Este sistema de apoyos sufrió constantes ataques en los mercados internacionales a los que acudían productos y bienes, sobre todo por parte de las autoridades estadounidenses, lo que culminó, a partir de 1985, en una serie de cambios que los llevaron hasta su casi desaparición (como ejemplo, los Ceprofis que se extinguieron entre agosto y diciembre de 1987), al firmarse en ese año lo que se conoció como el

⁴ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 1.

⁵ Creación de Carlos Torres Manso y de Julio Faesler, el IMCE nace mediante ley publicada en el *Diario Oficial de la Federación* de fecha 31 de diciembre de 1970. Sobre el instituto, véase a Gazol Santafé, Antonio (ed.), *El nacimiento del IMCE*, México, 1971, colección Selecciones y documentos sobre la actividad económica en Latinoamérica.

“Entendimiento sobre la prueba del daño”, por el que se cancelaron los subsidios otorgados a las exportaciones mexicanas existentes a la fecha y la concesión por parte de los Estados Unidos de América “de la llamada ‘prueba del daño’ que no recibiríamos al no estar comprendidos en alguna de las hipótesis legales a que se refiere la Sección Primera de la Trade Act of 1974”.⁶

Aunado a lo anterior, el gobierno de México decidió desaparecer al Instituto Mexicano de Comercio Exterior⁷ e ingresar al GATT.⁸

Para 1989, México había liberalizado su comercio de manera notable, pues “de 8080 fracciones arancelarias prevalecientes en 1982 sujetas a permisos de importación para 1989 sólo la requerían 202”.⁹ Entre 1988 y 1992, México contó con un superávit comercial y en cuenta corriente, con un rol cada vez más importante de la política comercial en materia de combate a la inflación. Sin embargo, el ingreso de México al GATT no produjo las esperadas nuevas inversiones a largo plazo, aunado a que las medidas proteccionistas estadounidenses frente a las exportaciones mexicanas continuaron en vigor.¹⁰

La apertura comercial buscaba, a partir de 1985, corregir las distorsiones económicas generadas por la estrategia de sustitución de importaciones.¹¹ “Con la reforma económica y la apertura comercial lo único que faltaba para afianzar el ingreso de inversiones al país era institucionalizar las relaciones económicas con el principal socio de

⁶ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 1, p. 160.

⁷ Lo que se lleva a cabo en diciembre de 1985, véase Decreto por el que se abroga la Ley que crea al Instituto Mexicano de Comercio Exterior, en el *Diario Oficial de la Federación* de 6 de diciembre de 1985.

⁸ Véase los decretos de fechas 29 de octubre y 26 de noviembre de 1986 sobre aprobación y promulgación del Protocolo de Adhesión de México al GATT. Sobre la polémica existente previa a la adhesión de México al acuerdo, véase el capítulo VII de la obra *El comercio exterior...*, *cit.*, nota 2, t. II.

⁹ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 1, p. 160.

¹⁰ Véase Ramírez de la O, Rogelio, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana”, en Globerman, Steven y Walker, Michael (comp.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, trad. de Mónica Utrilla, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, pp. 86 y 87.

¹¹ Kessel Georgina y Kim, Chong-Sup, “Desgravación arancelaria y reglas de origen”, en Kessel, Georgina (comp.), *Lo negociado del TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, ITAM, McGraw-Hill, 1993, p. 3.

los mexicanos: Estados Unidos. Fue en este contexto que se iniciaron las negociaciones para posibilitar la suscripción del TLCAN¹².

En 1990, se dio a conocer el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994¹³ en donde destacan diversas líneas de acción como son:

- 1) Fomento de una cultura exportadora basada en la competitividad, el prestigio y la calidad.
- 2) Creación de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.
- 3) Actualización del marco jurídico vigente para las empresas de comercio exterior.
- 4) Fortalecimiento de la Subsecretaría de Comercio Exterior.
- 5) Establecimiento del Sistema Integral de Información.

La década de los noventa, para México, será la de los tratados comerciales internacionales, de los que el AAEMJ es el más reciente.

A nivel continental, las relaciones comerciales internacionales de Latinoamérica han estado tradicionalmente orientadas a los Estados Unidos de América y Europa, lo mismo que las de Japón hacia los países asiáticos. Señala Eduardo Ferrero que en 1984, de un total de 96 mil millones de dólares que representaban las exportaciones latinoamericanas, solamente el 8% de las mismas se orientaron hacia Japón, siendo Brasil y México los dos países con mayor participación porcentual en dicho comercio, seguidos por Perú, Argentina, Chile y Venezuela.¹⁴ Se señalan los altos costos del transporte y la calidad de los productos como los dos problemas fundamentales para el crecimiento de las exportaciones de productos latinoamericanos al Japón.¹⁵

¹² Rosas, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 1999, pp. 364 y 365.

¹³ Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* de fecha 24 de enero de 1990.

¹⁴ Ferrero, Eduardo, "Las relaciones de América Latina con el Japón y otros países asiáticos de la Cuenca del Pacífico", *Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, año XXII, octubre-diciembre de 1989, núm. 88, pp. 447 y 448.

¹⁵ *Idem*.

Japón, que si bien atravesó por una recesión económica durante 1992 a 1996 dominada por problemas en el sector financiero,¹⁶ es la segunda economía más grande del mundo, con un Producto Interno Bruto nominal de 4,290.7 miles de millones de dólares y un PIB *per capita* de 33,728 dólares en 2003.¹⁷ Es además, la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003. En la década pasada, se anunciaba respecto de su población un proceso de envejecimiento pronunciado y una tendencia a la baja en las tasas de ahorro.¹⁸

Japón es un productor y exportador de productos de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media-alta como electrónicos, electrodomésticos y del sector automotriz.¹⁹

Se identifican dos elementos fundamentales para el fortalecimiento de la atención de México hacia la región Asia-Pacífico, consistentes en:²⁰

- 1) Los éxitos macroeconómicos obtenidos por México a partir de la firma del TLCAN y la negociación exitosa del TLCUE.
- 2) El surgimiento de puntos de interés común a raíz de la crisis financiera asiática de 1997.

Los primeros acercamientos entre México y Japón datan del siglo XVII.²¹ La Nueva España buscaba contactos comerciales con Japón.

¹⁶ Subercaseaux, Enrique, "Japón: su economía al día de hoy", *Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, año XXIX, enero-marzo de 1996, núm. 113, p. 75.

¹⁷ Un panorama del derecho japonés en Margadant, Guillermo F., *Evolución del derecho japonés; introducción histórico-sociológica al sistema jurídico del Japón actual*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1984.

¹⁸ Subercaseaux, Enrique, *op. cit.*, nota 16, p. 78.

¹⁹ Importa el 60% de su consumo de alimentos. Fuente: Secretaría de Economía, México.

²⁰ Székely, Gabriel, "Las relaciones de México con Japón", *El Mercado de Valores*, México, Nacional Financiera, año LXI, núm. 2, 2001, p. 13.

²¹ Para los antecedentes históricos de la relación bilateral, véase Ota Mishima, María Elena, "Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, pp. 21-28.

No será sino hasta la restauración del Imperio Meiji que se establecen acuerdos entre Japón y algunas naciones europeas. En ese momento (1868-1912), Japón considera a México “como el espacio para obtener un trato de nación soberana y en igualdad de condiciones, lo que no tenía de Europa ni de Estados Unidos”.²²

Se considera además que tanto en términos políticos como económicos, Japón es el país asiático con mayor importancia para México en el presente siglo. Las relaciones se han fomentado desde 1888 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación el 3 de diciembre de ese año en la ciudad de Washington por Matías Romero y Mutsu Munemitsu. Sostiene María Elena Ota que:

México firmaba por primera vez, un acuerdo con un país asiático y era la primera nación de occidente que reconocía la soberanía del pueblo japonés al negociar un tratado sobre bases de absoluta igualdad. La buena voluntad mexicana hacia Japón, en un momento difícil para éste, constituye un hecho relevante en las relaciones diplomáticas internacionales.²³

Las relaciones fueron interrumpidas por la Segunda Guerra Mundial con el rompimiento de relaciones en 1941 y la declaración de guerra al Eje el 22 de mayo de 1942.²⁴ Las relaciones bilaterales no fueron reanudadas sino hasta 1952 y el flujo de inversión japonesa se inició hacia 1957.²⁵

A fines de los años sesenta y primera mitad de los setenta, México mantuvo una posición superavitaria en el comercio bilateral con Japón, exportando a dicho país básicamente algodón, cacao, camarón, maíz y sal; e importando textiles, medicinas, plásticos, automóviles, maquinaria y radios. En la década de los años ochenta, las exportaciones a Japón se restringieron fundamentalmente a petróleo, per-

²² González García, Juan, “Presentación”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, p. 3.

²³ Ota Mishima, María Elena, *op. cit.*, nota 21, p. 26.

²⁴ Un análisis de las relaciones comerciales entre México y Japón durante la posguerra, en Uscanga, Carlos, “Nexos económicos México-Japón en la posguerra”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, pp. 15-20.

²⁵ Székely, Gabriel, *op. cit.*, nota 20, pp. 13 y 14.

diendo México su posición preponderante para Japón en Latinoamérica.²⁶

En 1995, las exportaciones mexicanas a Japón consistían en petróleo, metales, sal, cobre, plata, algodón y vegetales, importando maquinaria, acero y autopartes de aquél país.²⁷ Cabe destacar que la década de los años noventa fue marco de transformaciones en el modelo económico de Japón. Dicho país había desestimado tradicionalmente los acuerdos bilaterales de libre comercio “por considerarlos excluyentes y mantuvo de manera incólume una orientación multilateral en su política comercial”.²⁸

En junio del 2001, los gobiernos de México y Japón plantearon la posibilidad de negociar un Acuerdo de Asociación Económica. Para tal efecto, se integró un Grupo de Estudio Conjunto conformado por representantes del gobierno, del sector privado y académico de ambos países con el fin de analizar la posibilidad de negociar un acuerdo comercial.

El Grupo de Estudio Conjunto se reunió en siete ocasiones y en julio de 2002 pronunció un informe que contiene las discusiones y recomendaciones sobre temas de comercio de bienes, comercio de servicios e inversión; reglas de comercio; y posibles áreas de cooperación económica y técnica.

Entre las recomendaciones del Grupo de Estudio Conjunto, estaba el iniciar las negociaciones para un acuerdo de asociación económica entre ambos países.²⁹ Así, durante la X Reunión de Líderes de APEC realizada en Los Cabos, México, en octubre del año pasado, el presidente Vicente Fox y el primer ministro Junichiro Koizumi acordaron iniciar la negociación del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón.

²⁶ González García, Juan, *op. cit.*, nota 22, p. 4.

²⁷ López Villafañe, Víctor y Oliver Navarro, Luis, “Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, p. 7.

²⁸ Uscanga, Carlos, “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 52, núm. 12, diciembre de 2002, p. 1064.

²⁹ Un panorama de las empresas mexicanas en Japón y Asia Pacífico en Székely, Gabriel, *op. cit.*, nota 20, pp. 19 y 20.

En principio, el acuerdo abarcaría los temas siguientes:

- 1) Comercio de bienes agrícolas y no agrícolas.
- 2) Reglas de origen y procedimientos aduaneros.
- 3) Salvaguardas, *antidumping* y cuotas compensatorias.
- 4) Compras del sector público.
- 5) Servicios.
- 6) Inversión.
- 7) Normas y evaluación de la conformidad.
- 8) Política de competencia.
- 9) Derechos de propiedad intelectual.
- 10) Solución de controversias.

La coordinación del proceso negociador le correspondió al doctor Gerardo Traslosheros, director general de Negociaciones Multilaterales y Regionales de la Secretaría de Economía y sus contrapartes de los Ministerios de Asuntos Exteriores; Economía, Comercio e Industria; Finanzas y Agricultura de Japón.

Durante dos años se llevaron a cabo catorce rondas de negociación tanto en la ciudad de México como en Tokio.

Respecto de las primeras diez rondas de negociación, el gobierno de México informó³⁰ que se había producido ya un avance importante en la mayoría de los temas, tales como servicios e inversión, cooperación bilateral, compras de gobierno y solución de controversias y comercio de bienes.

Las rondas 12 a 14 se llevaron a cabo entre diciembre de 2003 y marzo de 2004. En ella se abordaron los temas de comercio de bienes (incluyendo acceso a mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros y salvaguardias), inversión, servicios, compras gubernamentales, solución de controversias, cooperación bilateral y se concluyó el texto del capítulo de inversión.

El 17 de septiembre de 2004, el presidente Vicente Fox y el primer ministro de Japón, Junichiro Koizumi, firmaron en Palacio Nacional el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ).

³⁰ Véase www.economia.gob.mx.

El acuerdo con Japón se une a la ya amplia lista de tratados de libre comercio que México tiene celebrados con Chile, Costa Rica,³¹ Venezuela y Colombia,³² Bolivia,³³ Nicaragua,³⁴ la Unión Europea,³⁵ Israel,³⁶ Honduras, El Salvador y Guatemala,³⁷ Uruguay, el Acuerdo Europeo de Libre Comercio y desde luego el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.³⁸

La entrada en vigor del AAEMJ fue planteada desde abril de 2005, y se trata del segundo acuerdo de esta naturaleza negociado por Japón,³⁹ el primero fue el Acuerdo de Asociación Económica con Singapur de 2002, que buscó “construir un modelo de referencia que se pudiera utilizar con otros candidatos, con la idea de generar un espacio de asociación económica más incluyente y ver la posibilidad de excluir las actividades agrícolas”, si bien la estrategia japonesa tuvo un alcance limitado.⁴⁰

II. EL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y JAPÓN (AAEMJ)

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón fue remitido al Senado de la República mediante oficio de la Subsecretaría de Enlace Legislativo de la Secretaría de Gobernación fechado el 18 de octubre de 2004. El texto fue turnado a las Comisiones Unidas de Comercio y Fomento Industrial; y de Relaciones Exteriores, Asia-Pacífico del Senado.

³¹ Entró en vigor el 1o. de enero de 1995.

³² *Idem.*

³³ *Idem.*

³⁴ Entró en vigor el 1o. de junio de 1998.

³⁵ Entró en vigor el 1o. de julio de 2000.

³⁶ *Idem.*

³⁷ Entró en vigor el 1o. de enero de 2001.

³⁸ Un análisis de los efectos del TLCAN en las relaciones comerciales México-Japón en Tsunekawa, Keiichi, “Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, pp. 46-48.

³⁹ Véase Comunicado de Prensa de fecha 14 de septiembre de 2004, 107/2004 “Firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón”.

⁴⁰ Uscanga, Carlos, “La política comercial de Japón...”, *cit.*, nota 28, p. 1066.

Cabe destacar que en el oficio señalado se indica al Senado que:

Las autoridades negociadoras de México y Japón identificaron errores tipográficos en las versiones finales del acuerdo; sin embargo, tomando en consideración la proximidad de la fecha programada para su firma, convinieron en que después de realizado este acto se formalizaría, a través de la vía diplomática, un *corrigendum* cuya copia también se acompaña a las certificaciones del acuerdo.⁴¹

El texto del acuerdo, dividido en 18 capítulos, 177 artículos y 18 anexos está todavía pendiente de ser aprobado por la Cámara de Senadores. El acuerdo ofrece como principales temas negociados los siguientes:

- Acceso a mercados de bienes industriales y agrícolas⁴²
- Reglas de origen
- Procedimientos aduaneros
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad
- Salvaguardas
- Servicios
- Inversión
- Compras de gobierno
- Política de competencia
- Mecanismos de solución de controversias entre partes y en el capítulo de inversiones
- Cooperación bilateral

En el preámbulo del acuerdo, las partes reconocen que las economías de ambos países están dotadas de condiciones para “complementarse entre sí y que esta complementariedad debe contribuir a

⁴¹ Véase la *Gaceta* núm. 68. Fecha 2004-10-19.

⁴² Sobre el sector agrícola japonés, véase Falck, Melba E., “El sector agrícola de Japón: el proteccionismo y sus efectos”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, núm. 4, abril de 1994, pp. 327-334. Para un acercamiento comparado a la política agrícola de Japón, véase de la misma autora: “Dinámica y convergencias de las políticas agrícolas de Japón y México”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998, pp. 49-65.

promover subsecuentemente el desarrollo económico en las partes, haciendo uso de sus respectivas fortalezas económicas a través de actividades bilaterales de comercio e inversión”.

Recuerdan, asimismo, lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT-94 y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios establecidos en el anexo 1A y el anexo 1B, respectivamente, del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, en el sentido de que el incremento de los lazos económicos entre las partes contribuiría a aumentar los flujos de comercio e inversión a través del Pacífico.

Se mencionan como objetivos de AAEMJ, los siguientes:

- 1) Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes.
- 2) Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las partes.
- 3) Incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las partes.
- 4) Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las partes.
- 5) Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación del acuerdo y para la solución de controversias.
- 6) Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral.

Los capítulos en que se divide el AAEMJ son:

Capítulo 1. Objetivos

Capítulo 2. Definiciones generales

Capítulo 3. Comercio de bienes

Sección 1. Reglas generales

Sección 2. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Sección 3. Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad

Capítulo 4. Reglas de origen

Capítulo 5. Certificado de origen y procedimientos aduaneros

Sección 1. Certificación de origen

- Sección 2. Administración y aplicación
- Sección 3. Cooperación aduanera para la facilitación del comercio
- Capítulo 6.* Medidas de salvaguardia bilaterales
- Sección 1. Inversión
- Sección 2. Solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte
- Sección 3. Definiciones
- Capítulo 7.* Inversión
- Capítulo 8.* Comercio transfronterizo de servicios
- Capítulo 9.* Servicios financieros
- Capítulo 10.* Entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios
- Capítulo 11.* Compras del sector público
- Capítulo 12.* Competencia
- Capítulo 13.* Mejora del ambiente de negocios
- Capítulo 14.* Cooperación bilateral
- Capítulo 15.* Solución de controversias
- Capítulo 16.* Implementación y operación del acuerdo
- Capítulo 17.* Excepciones
- Capítulo 18.* Disposiciones finales
- Anexo 1 referido en el capítulo 3
- Anexo 2 referido en el capítulo 3
- Anexo 3 referido en el capítulo 3
- Listas* en relación con el artículo 5
- Medidas* de México en relación con el artículo 7
- Indicaciones* geográficas para bebidas espirituosas 5
- Anexo 4 referido en el capítulo 4
- Anexo 5 referido en el capítulo 5
- Anexo 6 referido en el capítulo 7 y 8
- Anexo 7 referido en el capítulo 7 y 8
- Anexo 8 referido en el capítulo 7
- Anexo 9 referido en el capítulo 7
- Anexo 10 referido en el capítulo 10
- Anexo 11 referido en el capítulo 11
- Anexo 12 referido en el capítulo 11
- Anexo 13 referido en el capítulo 11
- Anexo 14 referido en el capítulo 11
- Anexo 15 referido en el capítulo 11

Anexo 16 referido en el capítulo 11
Anexo 17 referido en el capítulo 11
Anexo 18 referido en el capítulo 11
<i>Reglas de origen específicas</i>
<i>Verificaciones de origen</i>
<i>Reservas en relación con medidas vigentes</i>
<i>Reservas en relación con medidas futuras</i>
<i>Actividades reservadas al Estado</i>
<i>Excepciones al trato de la nación más favorecida</i>
<i>Categorías de entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios</i>
<i>Entidades</i>
<i>Bienes</i>
<i>Servicios</i>
<i>Servicios de construcción</i>
<i>Umbrales</i>
<i>Notas generales de México</i>
<i>Publicaciones</i>
<i>Procedimientos de compra</i>

III. EL CAPÍTULO 15 DEL AAEMJ. LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INTERPARTES

Es en el capítulo 15 que se trata el tema de la solución de controversias entre las partes relativas a la aplicación o interpretación del acuerdo.⁴³

De inicio se establece en el artículo 51 que ninguna disposición del capítulo perjudicará los derechos de las partes para recurrir a los procedimientos de solución de controversias disponibles en cualquier otro acuerdo internacional del que ambas partes también lo sean, caso claro del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Sin embargo, se establece afortunadamente la exclusión de foros al señalarse en el párrafo 2 del citado artículo 151 que una vez que se haya iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al capítulo 15 o conforme a cualquier otro acuerdo internacional del

⁴³ Artículo 150, AAEMJ.

que ambas partes lo sean con respecto a una controversia particular, ese procedimiento será excluyente de cualquier otro procedimiento para esa controversia en particular, si bien se hace la aclaración, no contenida por ejemplo en el capítulo XX del TLCAN,⁴⁴ de que esto no aplica si están en disputa derechos u obligaciones sustancialmente separados y distintos conforme a acuerdos internacionales diferentes.

Se considera que se ha iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al capítulo 15 cuando una parte ha solicitado el establecimiento de un Tribunal Arbitral de conformidad con el párrafo 1 del artículo 153 del propio capítulo.⁴⁵

Asimismo, se considerará iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al Acuerdo sobre la OMC, cuando una parte solicite el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias establecido en el anexo 2 del Acuerdo sobre la OMC, con sus reformas.

1. *Consultas*

El artículo 152 del AAEMJ establece que cada parte podrá solicitar por escrito la realización de consultas con la otra parte con respecto de cualquier asunto referente a la interpretación o aplicación del acuerdo. Cuando una parte solicite la realización de dichas consultas, la otra parte deberá responder a la solicitud y entablar consultas de buena fe en un plazo de 30 días, contados después de la fecha de recepción de la solicitud, con miras a llegar a una solución expe-

⁴⁴ Artículos 2004 y 2005 del TLCAN.

⁴⁵ “Artículo 153. Establecimiento del Tribunal Arbitral 1. La Parte reclamante que solicitó consultas conforme al artículo 152 anterior podrá solicitar por escrito a la Parte demandada el establecimiento de un Tribunal Arbitral: (a) en un plazo de 30 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud de consultas conforme a ese artículo si la Parte demandada no entabla consultas; o (b) en un plazo de 60 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud de consultas si las partes no logran resolver la controversia en las consultas conforme a ese artículo, siempre que la Parte reclamante considere que cualquier ventaja resultante para ella directa o indirectamente conforme a este acuerdo se halle anulada o menoscabada a consecuencia de que la Parte demandada no cumpla con sus obligaciones, o que la Parte demandada aplique medidas que son contrarias con las obligaciones de esa Parte conforme a este acuerdo”.

dita y satisfactoria del asunto. Cabe destacar que conforme al artículo 157, cualquier plazo establecido en el capítulo 15 podrá ser modificado por consentimiento mutuo de las partes.

En el caso de consultas referentes a bienes perecederos, la parte solicitada deberá entablar consultas en un plazo de 15 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud.

2. *Establecimiento del Tribunal Arbitral*

En el artículo 153, como ya señalamos, se regula el establecimiento del Tribunal Arbitral. La parte reclamante que solicitó consultas conforme al artículo 152 podrá solicitar por escrito a la parte demandada el establecimiento de un Tribunal Arbitral en un plazo de 30 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud de dichas consultas, si la parte demandada no entabla consultas; o en un plazo de 60 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud de consultas si las partes no logran resolver la controversia en las consultas, siempre que la parte reclamante considere que cualquier ventaja resultante para ella directa o indirectamente conforme al acuerdo haya sido anulada o menoscabada a consecuencia de que la parte demandada no cumpla con sus obligaciones, o que la parte demandada aplique medidas que sean contrarias a las obligaciones de esa parte conforme al acuerdo.

Las solicitudes para el establecimiento de un Tribunal Arbitral deberán identificar:

- a) Los fundamentos de derecho de la reclamación, incluyendo las disposiciones del acuerdo que se argumentan como violadas y cualquier otra disposición relevante.
- b) Los fundamentos de hecho de la reclamación.

3. *Integración del Tribunal Arbitral*

Un problema clave para el buen funcionamiento de todo procedimiento de solución de controversias consiste en contar con un mecanismo eficiente e independiente de la voluntad de las partes para la integración del Tribunal Arbitral una vez que el mecanismo ha sido

accionado.⁴⁶ Conforme al capítulo 15 del AAEMJ, el Tribunal Arbitral se deberá integrar por tres árbitros conforme a los siguientes pasos:

- 1) En un plazo de 30 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud para el establecimiento de un Tribunal Arbitral, cada parte designará un árbitro que podrá ser su nacional y propondrá hasta tres candidatos para actuar como el tercer árbitro quien será el presidente del Tribunal Arbitral. El tercer árbitro no podrá ser nacional de cualquiera de las partes, ni tener su residencia habitual en cualquier parte, ni ser empleado de cualquiera de las partes.
- 2) Las partes acordarán y designarán al tercer árbitro en un plazo de 45 días contados después de la fecha de recepción de la solicitud para el establecimiento de un Tribunal Arbitral, tomando en consideración los candidatos propuestos por ellas. Si una parte no ha designado un árbitro de conformidad con el acuerdo, o si las partes no logran llegar a un acuerdo y designar al tercer árbitro, ese árbitro o ese tercer árbitro será seleccionado por sorteo dentro de los siguientes siete días de entre los candidatos propuestos de conformidad con el párrafo cuarto anterior.

Esta es una medida que intenta evitar que la marcha de los procedimientos se entorpezca por la renuencia de una de las partes a nombrar árbitro, sin embargo, la celebración del sorteo sigue estando a la voluntad de las partes.

- 3) La fecha de establecimiento del Tribunal Arbitral será la fecha en que se haya designado al presidente del mismo.
- 4) A menos que las partes acordaren otra cosa, en un plazo de 20 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud para el establecimiento del Tribunal Arbitral, el mandato de ese Tribunal Arbitral será:

⁴⁶ Como ejemplo de esta necesidad, basta con señalar el caso del Panel del capítulo XX del TLCAN solicitado por el gobierno de México en el tema del comercio de edulcorantes entre México y Estados Unidos de América, que no ha podido ser integrado por la negativa de este último a ello.

Examinar a la luz de las disposiciones pertinentes de este acuerdo, el asunto sometido en la solicitud para el establecimiento de un Tribunal Arbitral conforme a este artículo, decidir acerca de la conformidad de las medidas en cuestión con este acuerdo, y en caso de que el Tribunal Arbitral decida que la medida es incompatible con este acuerdo, emitir recomendaciones de que la Parte demandada ponga la medida en conformidad con este acuerdo. Al emitir recomendaciones el Tribunal Arbitral no podrá sugerir la forma en que la Parte demandada podría implementarlas.

- 5) Las partes deberán entregar sin demora el mandato al Tribunal Arbitral.
- 6) En caso de que un árbitro muera, renuncie o sea removido, se deberá designar un sustituto dentro de los siguientes 30 días, de conformidad con el procedimiento establecido con anterioridad para la designación de árbitros, que se aplicará, respectivamente, *mutatis mutandis*. En este caso, cualquier plazo aplicable al procedimiento del Tribunal Arbitral quedará suspendido desde la fecha de la muerte, renuncia o remoción hasta la fecha de designación del sustituto.

4. *Laudos preliminar y definitivo*

Conforme al acuerdo, el Tribunal Arbitral se deberá reunir a puertas cerradas y mantener como confidenciales tanto las deliberaciones del Tribunal Arbitral y los documentos entregados a éste, como el laudo preliminar. Si bien, se establece que nada impide a una parte hacer públicas sus posiciones.

Cada parte deberá considerar confidencial la información facilitada al Tribunal Arbitral por la otra parte a la que ésta haya atribuido tal carácter. A petición de una parte, la otra parte proporcionará un resumen no confidencial de la información contenida en sus comunicaciones escritas que pueda, en su caso, hacerse público.

El Tribunal Arbitral deberá presentar a las partes, en un plazo de 90 días contados después de la fecha de su establecimiento, un laudo preliminar, que incluya: *a)* Una parte descriptiva y *b)* Sus conclusiones.

Lo anterior con objeto de que las partes puedan revisar aspectos precisos de dicho laudo. Cuando el Tribunal Arbitral considere que no puede presentar a las partes su laudo preliminar en el periodo de 90 días mencionado, podrá extender ese periodo con el consentimiento de las partes pero, en ningún caso, el periodo entre el establecimiento del Tribunal Arbitral y la presentación del laudo preliminar deberá (¿podrá?) exceder de 150 días.

Las partes tienen un plazo de 15 días, contados después de su presentación por el Tribunal Arbitral, para hacer observaciones por escrito sobre el laudo preliminar.

El laudo definitivo⁴⁷ deberá ser rendido por el Tribunal Arbitral en un plazo de 30 días contados a partir de la fecha de presentación del laudo preliminar. El laudo definitivo será definitivo y obligatorio para las partes.

En aquellos casos en que el asunto sometido al Tribunal Arbitral fuere concerniente a bienes perecederos, el Tribunal Arbitral deberá realizar todos los esfuerzos necesarios para presentar su laudo definitivo a las partes en un plazo de 90 días contados a partir de la fecha de su establecimiento. En ningún caso deberá presentarlo después de 120 días.

Las decisiones del Tribunal Arbitral, incluyendo su laudo definitivo, deberán ser tomadas por mayoría de votos.

5. Conclusión de los procedimientos del Tribunal Arbitral e implementación del laudo por las partes

Mientras los procedimientos del Tribunal Arbitral estén en curso, las partes estarán en posibilidades de acordar la conclusión de los procedimientos en cualquier momento mediante el envío de una notificación conjunta al presidente del Tribunal Arbitral.⁴⁸

⁴⁷ Debe tenerse presente que el acuerdo habla de “Laudo Preliminar” y “Laudo”. Adoptamos el término “laudo definitivo” para una mayor claridad.

⁴⁸ Artículo 155, AAEMJ.

El artículo 156 del acuerdo establece que la “Parte demandada cumplirá prontamente con el laudo del Tribunal Arbitral presentado conforme al artículo 154”.⁴⁹

La parte demandada deberá notificar a la parte reclamante el periodo de tiempo para implementar el laudo definitivo dentro de un plazo de 20 días contados después de la fecha de presentación del mismo. Si la parte reclamante considera que el periodo notificado es inaceptable, podrá someter el asunto a un Tribunal Arbitral.⁵⁰

En caso de que la parte demandada no cumpliera con el laudo definitivo dentro del periodo de implementación establecido conforme al párrafo 2 anterior, la parte demandada podrá entablar consultas con la parte reclamante a más tardar en la fecha en que expire ese periodo con objeto de establecer una compensación mutuamente aceptable.

Si no se acuerda una compensación satisfactoria dentro de un plazo de 20 días contados después de la fecha en que expire el periodo para implementar el laudo definitivo, la parte reclamante podrá notificar a la parte demandada su intención de suspenderle la aplicación de concesiones u otras obligaciones conforme al acuerdo.

En caso de que la parte reclamante considere que las medidas adoptadas por la parte demandada para implementar el laudo definitivo no cumplen con el mismo dentro del periodo ya señalado, podrá someter el asunto a un Tribunal Arbitral.

En caso de que el Tribunal Arbitral al que se haya sometido el asunto confirme que la parte demandada no cumplió con el laudo

⁴⁹ Consideramos que, en estricto sentido, el artículo debió hacer referencia a la “Parte” o “Partes Condenadas”, ya que no siempre la parte demandada es la perdedora ni la demandante queda libre de condena, sobre todo en el caso de una reconvencción o reclamación interpuesta por la demandada.

⁵⁰ No se señala conforme a qué disposiciones se regirá el establecimiento y procedimientos de dicho tribunal. Si bien se establece en el artículo 156 que “El Tribunal Arbitral que se establezca para efectos de este artículo tendrá, siempre que sea posible, como árbitros, a los árbitros del Tribunal Arbitral original. Si esto no es posible, entonces los árbitros del Tribunal Arbitral que se establezca para efectos de este artículo se designarán conforme a los párrafos 4 a 6 del artículo 153. A menos que las partes acuerden un periodo diferente, ese Tribunal Arbitral presentará su laudo dentro de un plazo de 30 días contados después de la fecha en que se le sometió el asunto. El laudo del Tribunal Arbitral establecido conforme a este artículo será obligatorio para las partes”.

definitivo dentro del periodo de implementación, la parte reclamante podrá, dentro de un plazo de 30 días contados después de la fecha de esa confirmación por el Tribunal Arbitral, notificar a la parte demandada que pretende suspenderle la aplicación de concesiones u otras obligaciones conforme al acuerdo.

La suspensión de la aplicación de concesiones u otras obligaciones conforme al acuerdo, únicamente podrá implementarse al menos 30 días después de la fecha de la notificación conforme al mismo acuerdo.

La suspensión de la aplicación de concesiones u otras obligaciones conforme al acuerdo:

- a) No podrá realizarse si, con respecto a la disputa a la que se refiere la suspensión, están en curso consultas o procedimientos ante un Tribunal Arbitral.
- b) Será temporal y finalizará cuando las partes alcancen una solución mutuamente satisfactoria o cuando se cumpla con el laudo.
- c) Se limitará al mismo nivel de anulación o menoscabo que sea atribuible a la falta de cumplimiento con el laudo.
- d) Se limitará al mismo sector o sectores a los que se refiere la anulación o menoscabo, a no ser que no sea práctico o efectivo suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones en ese sector o sectores.

Si la parte demandada considera que la parte reclamante no ha cumplido con los requisitos establecidos para la suspensión de la aplicación de concesiones u otras obligaciones conforme al acuerdo, podrá someter el asunto a un Tribunal Arbitral.

En cuanto a los costos del arbitraje, a menos que las partes acordaren otra cosa, los costos del Tribunal Arbitral, incluyendo el pago de sus árbitros, deberán ser asumidos en partes iguales por ambas partes.⁵¹

Finalmente, el artículo 159 establece que a menos que las partes acuerden otra cosa, los detalles y procedimientos del Tribunal Arbitral establecido en este capítulo se seguirán conforme a las reglas de

⁵¹ Artículo 158, AAEMJ.

procedimiento que adopte el Comité Conjunto⁵² dentro del primer año contado a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

Esperamos que en dichas reglas de procedimiento se hagan los ajustes convenientes al buen funcionamiento del mecanismo pactado entre ambos países.

IV. BIBLIOGRAFÍA

CRUZ BARNEY, Óscar, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Porrúa-UNAM, IJ, 2002.

CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “El comercio exterior de México en la última década”, *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, México, UIA, núm. 29, 1999.

⁵² Conforme al artículo 165 del AAEMJ: “/ 1. Se establecerá el Comité Conjunto integrado por representantes de los Gobiernos de las partes de conformidad con este acuerdo./ 2. Las funciones del Comité Conjunto serán: (a) revisar la implementación y operación de este acuerdo y, cuando resulte necesario, efectuar las recomendaciones pertinentes a las partes; (b) considerar y recomendar a las partes cualquier modificación a este acuerdo; (c) por acuerdo mutuo de las partes actuar como foro de las consultas a que se hace referencia en el artículo 152 y 95; (d) supervisar el trabajo de todos los subcomités establecidos de conformidad con este acuerdo;/ (e) adoptar: (i) las modificaciones a los anexos referidos en los artículos 8 y 37; (ii) las Reglamentaciones Uniformes referidas en el artículo 10; (iii) una interpretación de una disposición de este acuerdo referida en los artículos 84 y 89; (iv) las Reglas de Procedimiento referidas en el artículo 159; y (v) cualesquiera decisiones necesarias;/ y (f) realizar otras funciones que las partes acuerden./ 3. El Comité Conjunto podrá: (a) establecer subcomités y delegarles responsabilidades para efectos de la implementación y operación efectiva de este acuerdo; (b) llevar a cabo cualquier otra acción en el ejercicio de sus funciones que las partes acuerden./ 4. En la fecha de entrada en vigor de este acuerdo se establecerán los siguientes Subcomités: (a) Subcomité de Comercio de Bienes. (b) Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. (c) Subcomité de Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad. (d) Subcomité de Reglas de Origen, Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros. (e) Subcomité de Comercio Transfronterizo de Servicios. (f) Subcomité de Entrada y Estancia Temporal. (g) Subcomité de Compras del Sector Público. (h) Subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión. (i) Subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura. (j) Subcomité de Cooperación en Materia de Turismo. Podrán establecerse otros Subcomités por acuerdo de las partes. 5. El Comité Conjunto establecerá sus reglas y procedimientos. 6. El Comité Conjunto se reunirá alternadamente en México y Japón a petición de cualquier Parte”.

- FALCK, Melba E., "El sector agrícola de Japón: el proteccionismo y sus efectos", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, núm. 4, abril de 1994.
- , "Dinámica y convergencias de las políticas agrícolas de Japón y México", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- FERRERO, Eduardo, "Las relaciones de América Latina con el Japón y otros países asiáticos de la Cuenca del Pacífico", *Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, año XXII, núm. 88, octubre-diciembre de 1989.
- GAZOL SANTAFÉ, Antonio (ed.), *El nacimiento del IMCE*, México, 1971, colección Selecciones y documentos sobre la actividad económica en Latinoamérica.
- GONZÁLEZ GARCÍA, Juan, "Presentación", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- KESSEL, Georgina y KIM, Chong-Sup, "Desgravación arancelaria y reglas de origen", en KESSEL, Georgina (comp.), *Lo negociado del TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, ITAM-McGraw-Hill, 1993.
- LÓPEZ VILLAFANE, Víctor y OLIVER NAVARRO, Luis, "Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- MARGADANT, Guillermo F., *Evolución del derecho japonés; introducción histórico-sociológica al sistema jurídico del Japón actual*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1984.
- ORTIZ WADGYMAR, Arturo, *Comercio exterior de México en el siglo XX*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 2001.
- OTA MISHIMA, María Elena, "Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional", *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- RAMÍREZ DE LA O, Rogelio, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", en GLOBERMAN, Steven y WALKER, Michael (comp.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, trad. de Mónica Utrilla, México, FCE, 1994.

- ROSAS, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 1999.
- Secretaría de Economía, Comunicado de prensa de fecha 14 de septiembre de 2004, 107-2004 “Firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón”.
- SUBERCASEAUX, Enrique, “Japón: su economía al día de hoy”, *Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, año XXIX, núm. 113, enero-marzo de 1996.
- SZÉKELY, Gabriel, “Las relaciones de México con Japón”, *El Mercado de Valores*, México, Nacional Financiera, año LXI, núm. 2, 2001.
- TSUNEKAWA, Keiichi, “Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- USCANGA, Carlos, “Nexos económicos México-Japón en la posguerra”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 1, enero de 1998.
- , “La política comercial de Japón ante los retos de una estrategia de interacción múltiple”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 52, núm. 12, diciembre de 2002.
- VILLARREAL, René, “Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al desarrollo y sustitución de exportaciones”, *El comercio exterior de México*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior-Academia de Arbitraje y Comercio Internacional-Siglo Veintiuno Editores, 1982, ts. I y II.

Fuentes

- Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAEMJ).
- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, *Diario Oficial de la Federación*, 24 de enero de 1990.