

Nº 10
2 Ejen

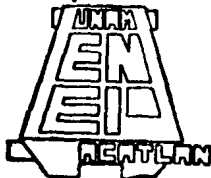


**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**Escuela Nacional de Estudios
Profesionales "ACATLAN"**

**" MEXICO Y ASIA; Y LA IMPORTANCIA DE
COMERCIAR EN LA CUENCA DEL PACIFICO "**

T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a
JUAN CARLOS MORAN OSORIO



Naucalpan Edo. de México

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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

Quiero agradecer a todos aquellos que siempre han estado conmigo a lo largo de la licenciatura, ya sea en persona o en el pensamiento; a mis padres y hermanos:

SR. JUAN MORAN PERALTA
SRA. ANALIA OSORIO DE MORAN
JOVEN EDUARDO G. MORAN OSORIO
JOVEN JORGE ALBERTO MORAN OSORIO
NIÑA ANALIA MORAN OSORIO

Además un agradecimiento en donde esté a mi querida y admirable ANANDA, a ARANTXA, mi amor platónico; y un agradecimiento especial para mi inseparable y gran amigo ALBERTO. Y para todos los que me ayudaron en algún momento y a los que han sido mis amigos más cercanos:

Martha Cocone	ESPERANZA	JORGE GABRIEL
TERE RAMIREZ	GABY	SERGIO SALAZAR
ROSALINDA	ICELA	ROCCO
TERE CORTES	MARIA JOSE	EDGAR
AIDA	ASUNCIÓN	SABINO
LOURDES	NOEMI	CARLOS E.
CHELA	CELIA	RAUL PAB
MACHE	CELIA S.	FERNANDO
MARINA	JOSE CARLOS	RAYMUNDO
TEREV	JUAN PABLO	MIGUEL S.S.

Por último, gracias al LIC. ROMAN VIDAL TAHAYO y a cada uno de mis sinodales:

LIC. IGNACIO GARCIA SEGURA
LIC. ENRIQUE GARCIA MOISES
LIC. GABRIEL GOMEZ OCHOA
LIC. LEOPOLDO EGGERS MUÑOZ,

Deseando lo mejor para todos y sinceramente agradecido:

JUAN CARLOS 94

INTRODUCCION

El mundo contemporáneo exige que los países que lo conforman formen parte del movimiento comercial que en las últimas tres décadas se ha observado. Dicho movimiento comercial se caracteriza principalmente por la tendencia hacia la formación de bloques comerciales cuyos miembros compiten conjuntamente con la finalidad de ampliar y de desarrollar su comercio; tal es el caso de México, que actualmente y gracias a su nueva política económica basada en la mayor participación en el comercio internacional, ha logrado sobresalir, ello se ve reflejado en la imagen que significa México a nivel mundial, traduciéndose en mayor inversión extranjera y nacional destinada a la ampliación de proyectos de desarrollo y crecimiento económico. Estos proyectos son respaldados por una estabilidad económica y social que permite que los ojos de inversionistas se fijan en un país como México. Pero lo importante es reconocer que mucho de los logros obtenidos por éste país se deben a que en la década de los ochenta se implanto una política distinta a la prevaleciente en las dos décadas anteriores, política caracterizada porque se buscaba un desarrollo económico basado en un crecimiento hacia adentro, lo que se traduce en un comercio interno; la nueva política económica brinda la oportunidad de buscar un desarrollo económico basado en el impulso a las exportaciones y a la diversificación de las mismas, además de una búsqueda de mercados externos que permitan obtener mayores

oportunidades de crecimiento, desarrollo y ganancias tanto para los exportadores como para la economía en general, ya que un mayor roce con el exterior propicia tarde o temprano un espíritu de competencia y un deseo de superación; además de crear una mentalidad distinta a la que se tenía con un mercado protegido y en donde todo era más fácil para los productores, lo que los llevó crear una industria nacional ineficiente; ahora se requiere de innovar, crear y superar, lo que se traduce en mediano o largo plazo en un desarrollo económico, representado en una mejor administración, en una mayor preparación de los recursos humanos, en una mayor innovación tecnológica o en el desarrollo de tecnología propia. Lo anteriormente mencionado puede demostrarse en países que pueden ser importantes mercados para México y cuya característica es precisamente el haber obtenido un mayor desarrollo económico por el uso de una política comercial basada en el impulso a las exportaciones y en una apertura económica planeada. La Cuenca del Pacífico es un importante polo comercial, industrial, financiero y cultural y se espera que para el siglo XXI su importancia supere a la que actualmente tiene Europa, tanto comercial como industrialmente hablando; prueba de ello es que países de la región son importantes exportadores de tecnología moderna y de vanguardia, tal es el caso de Japón, Corea del Sur, los Estados Unidos, Canadá o Australia y Nueva Zelanda; además existe la característica de que en la Región se encuentran importantes centros financieros que poco a poco van

desplazando a los europeos o hasta a los norteamericanos, por ejemplo Tokio, Singapur o Sidney.

Se podría ampliar la información acerca de la relevancia de la Cuenca del Pacífico, cosa que se hará a lo largo de los siguientes capítulos, pero lo que se pretende destacar es que si México, por un lado quiere ampliar sus relaciones con países del mundo, y que finalmente busca obtener un desarrollo gracias a dichas relaciones, que mejor oportunidad que intentar relacionarse en una zona muy competente de donde se pueden obtener buenos resultados e importantes ventajas, siempre y cuando se sepa cómo hacerlo y cómo comerciar en la región, no olvidemos que países como Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Japón o Estados Unidos han obtenido resultados positivos al estar en constante roce comercial dentro de la Cuenca del Pacífico, la cual está formada por una diversidad de países, 47 para ser más precisos, que representan una gama de oportunidades y retos para los empresarios mexicanos, ya que la región asiática podría representar un mercado potencial para la diversificación de mercado y productos de exportación.

Como datos complementarios, el bloque de los 47 países, 24 continentales y 23 insulares, genera alrededor del 45% de la producción del orbe, en la Cuenca se realiza poco más del 50% del comercio internacional y se localiza el 21% de las reservas mundiales de petróleo, y no olvidemos que en la actualidad se

ubican las mayores reservas financieras del mundo y la tecnología más dinámica.

Conformación de los principales mecanismos de cooperación:

1) Cinco naciones industrializadas: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda.

2) Países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN (por sus siglas en Inglés): Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei.

3) Tigres Asiáticos: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, este último es miembro de la ASEAN, pero su grado de industrialización superior lo hace ser considerado como Tigre Asiático.

4) México y Chile.

CAPITULO I

RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON LOS PAISES DE LA CUENCA DEL PACIFICO DESDE LA COLONIA HASTA NUESTROS DIAS.

a) Periodo de la Colonia y la importancia de la plata mexicana:

En nuestros días hemos oído hablar de la apertura comercial y de la importancia que ello significa para la economía de nuestro país, pero si recordamos, el comerciar con el exterior es una novedad, ya que México no sólo en el periodo de sustitución de importaciones se mantuvo cerrado al comercio exterior, ello viene desde la época de la colonia donde era realmente poco lo que se comerciaba internacionalmente, y las importaciones provenían en su mayoría de Europa y estaban basadas en artículos suntuarios; las exportaciones mexicanas de mayor trascendencia mundial, se basaban en la exportación de metales como el oro y la plata, principalmente; ello originó un comercio muy desigual entre México y el mundo de aquella época, descuidándose por otra parte el mantener relaciones con otras regiones del mundo, como es el caso de los países asiáticos.

En el periodo de la Nueva España la explotación de las minas mexicanas representó el papel pilar en la economía, no sólo de España y las colonias en América; esta importancia fue sin duda alguna para la economía mundial, recordemos que la Revolución Industrial y el florecimiento de nuevas economías industriales se sustentó en la gran afluencia de metales obtenidos en América. Todo esto nos hace recordar que el oro y la

plata de México circularon prácticamente por todo el orbe y ello originó un incipiente comercio entre la Nueva España y el resto del mundo, incipiente porque las relaciones comerciales realmente no existieron debido a que por una parte, la plata era enviada a Europa como destino principal, y por otra, sólo se compraban mercancías hasta cierto grado suntuarias y exóticas provenientes de la India y Oriente.

Cuando se habla de comercio exterior durante la colonia, se tienen noticias de que los españoles comerciaban con mercaderes portugueses que fueron los principales comerciantes de la época, dicho comercio se llevaba a cabo en en las islas ex-colonias portuguesas y en Macao, que es un importante puerto comercial hasta nuestros días y de posesión portuguesa. El comercio se realizaba también con comerciantes ingleses que tenían colonias como la India, Australia y el puerto de Hong Kong(1), además de otras colonias con las cuales se intercambiaban mercancías como seda o té. Otros comerciantes de la época con los cuales existía intercambio comercial fueron los holandeses, cuyas colonias en la región eran Indonesia, Borneo y algunas otras islas. En menor escala se realizaban intercambios comerciales con Rusia, ello debido en un principio a la poca participación en la región de esta última, pero el poco comercio existente fue favorecido posteriormente por el poblamiento de

1)El actual Estado-Ciudad de Hong Kong por convenio entre los gobiernos de Pekín y Londres, en 1997 volverá a formar parte de China.

Siberia y la política del país ruso en cuanto comerciar de forma más activa con la región, lo cual implicó una mayor participación del extenso país en la zona, por ello también se puede hablar de transacciones comerciales realizadas entre comerciantes rusos y españoles.

Las principales mercancías provenientes de aquellos países asiáticos eran: Sedas, marfiles, porcelanas, té, telas, casimires y brocados, especias y ornamentos.

Para ampliar la información, diremos que "El Galeón de Manila", que era como se le llamaba al comercio con China, estaba dominado por los ricos comerciantes del Consulado de la Ciudad de México; anualmente el Galeón arribaba al puerto de Acapulco con alrededor de dos millones de pesos en finas sedas, marfil, jade, maderas, etc., pero el poco comercio con China y el oriente en general consistía en una sola nave que llegaba a México una vez por año, lo que permitía que dentro del país los más poderosos comerciantes mayoristas mantuvieran un monopolio de los tan demandados productos provenientes de oriente. El último viaje realizado por el Galeón fue en 1815.

LA PLATA MEXICANA

Desde épocas prehispánicas las culturas mesoamericanas realizaban trabajos de orfebrería en oro y plata, pero sin tener el valor que a la llegada de los españoles se le otorgó a estos metales, convirtiéndolos en el principal producto exportable de la Nueva España.

El descubrimiento de yacimientos de oro y plata en el norte y centro del territorio determinó la creación de un sistema de producción basado en la minería, además de una estructura de caminos, de asentamientos humanos y de una organización social en torno a la actividad minera. Paradójicamente, la Nueva España no se benefició directamente de su producción, y algo muy curioso pero explicable, es que España tampoco obtuvo beneficios de la explotación del oro y la plata de América, ya que las ganancias de las ventas de estos metales fueron ocupadas para el financiamiento de guerras en Europa, así como en la compra de textiles y productos manufacturados provenientes de Inglaterra, Francia, Italia y Holanda (2), esto último como consecuencia de que en España no se creó una base industrial capaz de satisfacer la demanda tanto interna como la demanda de las colonias españolas, ocasionando rezagos industriales tanto para España como para Latinoamérica, donde por su carácter de colonia el atraso industrial fue mayor y determinante para el futuro de dichas economías.

En los siglos XVI, XVII y XVIII la industria platera mexicana contribuyó al impulso y desarrollo de ciudades y regiones económicamente importantes para el país, basadas en la explotación de ricas minas cuya extracción se destinaba a la acuñación y almacenamiento de oro y plata en casi todo el mundo. En los mercados asiáticos, la plata mexicana era aceptada por su

2)Ver: BAHENA, Margarita/"Pasado y Presente de la Minería Mexicana/El Financiero/22 de febrero de 1993/pag. 37A.

peso y pureza dejando muchas veces de lado su valor nominal como moneda; la plata y oro mexicanos llegaban y circulaban por China y Japón, su introducción a estos mercados se debió a que Filipinas era una colonia española en Asia, lo que facilitó el comercio existente entre España y Oriente; Filipinas se encontraba bajo el régimen de la Nueva España y esto beneficiaba la presencia de metales mexicanos en aquellos países de donde se compraban artículos suntuarios. Por otra parte, para la administración de la colonia era necesario llevar dichos metales a estas islas, posteriormente de ahí era más sencillo que se trasladaran a los distintos países de la región, principalmente China y Japón. Hacia la región, y básicamente para Filipinas se exportaban otros productos, los cuales eran llevados a los mercados asiáticos en donde se consideraban raros debido a que no se producían en aquellos lugares, estos productos eran: maíz, frijol, tomate y tabaco.(3)

La plata mexicana tuvo hasta principios de este siglo gran aceptación, pero debido a las fluctuaciones de su precio su exportación ha pasado a segundo plano dando prioridad a la exportación de otros productos, sin afirmar que ya no es una fuente importante de divisas, porque aún se sigue explotando, pero ya no con la prioridad de siglos anteriores cuando la riqueza de México se basaba principalmente en la exportación del metal.

3) Para ampliar la información, ver: Alejandro Béjar-John Borrego/"La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico"/Vol. I/Facultad de Economía, UNAM/México, 1990/pag. 125-130.

Con lo anterior queda planteado que si existían relaciones comerciales en la región, aunque en pequeña escala y ello gracias a la presencia de los minerales mexicanos en países de la Cuenca, los cuales circulaban por la región al igual que por todo el mundo; pero el oriente fue prácticamente desconocido, ya que el interés para los comerciantes de la época era entablar relaciones con el Atlántico y no con el Pacífico, es decir, con países europeos y no asiáticos. Por otra parte, para viajar y comerciar con Asia las distancias eran muy largas y las condiciones inadecuadas, sólo se tienen noticias de que el Puerto de Acapulco era la principal puerta de entrada y salida para productos provenientes y destinados hacia la región.

b) México y la Cuenca del Pacífico después de la segunda guerra mundial.

Como se ha observado, las relaciones comerciales de México en la región no han tenido mayor relevancia a pesar de formar parte de esta importante región comercial y de despuegue económico. Ello se podría explicar para el caso de este siglo por la política económica que existió en México hasta 1982, basada en la Sustitución de Importaciones(4) que no permitió desarrollar vínculos comerciales, y por otra parte a la orientación de las exportaciones a Estados Unidos en mayor medida y a Europa, descuidando mercados importantes como el latinoamericano y en este caso el oriental.

4) El tema del desarrollo político mexicano puede consultarse en el libro: Roger D. Hansen /"La política del Desarrollo Mexicano"/17a. edición/capítulos 3 y 4/Editorial Siglo XXI/Méx. 1988.

Con los cambios suscitados en el mundo entero, tendientes a la globalización mundial y con la nueva política económica, México comenzó a mirar hacia nuevos mercados, por ello no fue sino hasta la década de los ochenta cuando en México se hizo notoria la búsqueda del establecimiento de relaciones con países de la Cuenca del Pacífico en donde varios de ellos, a diferencia del primero, llevan un camino muy avanzado en cuestión comercial; más aún, han logrado elevar el nivel de vida de su población y avanzado significativamente en su desarrollo industrial, debido a la participación del comercio en su economía. El caso más importante es el de Japón que después de la segunda guerra mundial logró un despegue realmente sorprendente; en nuestros días, este país se encuentra a la vanguardia en tecnología y en diversas áreas, manteniéndose como país líder entre los industrializados y sobre todo como el pilar de la región de la Cuenca. Otros casos de igual importancia, pero con un menor desarrollo tecnológico e industrial, son los de los llamados "Tigres Asiáticos" o conocidos en los últimos meses como "Los Dragones que despiertan", tal es el caso de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur; países que en la década de los cincuenta se encontraban entre los más pobres del mundo, aunado a guerras y malestares internos, y más aún, no cuentan con los recursos naturales que les auxilien para mantener un intercambio comercial favorable con el mundo, o también el no tener las materias primas necesarias para el desarrollo de su industria.

Cuando se buscan respuestas para tratar de entender el por qué han logrado avances significativos en sus economías, las cuales son superiores a diferencia de otros países como es el caso de los latinoamericanos, se plantean varias cuestiones: una de ellas es que su desarrollo económico se debe a la influencia del mundo occidental hacia la región debido a la preocupación de evitar un avance del Socialismo en estos países, pero también es de tomarse en cuenta el acertado papel que tuvieron los gobiernos de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong o Singapur, al adoptar una política económica que les permitiera aprovechar los pocos recursos que poseían, en este caso la mano de obra barata y el hecho de abrir su comercio planeadamente, esto favorecido con planes quinquenales que a largo plazo les han brindado la oportunidad de colocarse con ventaja competitiva en diversos sectores y lograr importantes avances en su desarrollo e industrialización.

De esta manera podríamos enumerar los diversos casos que se han observado a lo largo de estas tres o cuatro décadas posteriores a la segunda guerra mundial, donde el comercio en la zona ha jugado un papel importante y ha ofrecido un intercambio sorprendente, que no sólo ha sido comercial, sino también cultural, financiero, tecnológico etc.. Como ya se mencionó anteriormente, se habla de que los Dragones Asiáticos han demostrado que con el comercio internacional llevado a cabo de una forma racional se pueden lograr importantes avances; el grupo

de países que han crecido significativamente en sus economías gracias al comercio internacional, incluye también a países que recientemente siguen los mismos pasos que los primeros, como es el caso de Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia, contando estos últimos al mismo tiempo con importantes apoyos e inversiones de los primeros, esto es posible debido a que su éxito ha sido tan grande que en la década de los 80 los Tigres Asiáticos comenzaron a ser no sólo exitosos exportadores de manufacturas, sino también exportadores de capitales, dando con ello mayor dinamismo a la región y permitiendo en un futuro a los países que reciben dichas inversiones, el lograr importantes avances en sus economías.

El poder hegemónico de la región se encuentra en Estados Unidos y Japón principalmente, que después de terminada la guerra mundial incrementaron sus relaciones e intercambios logrando hacer de la zona un importante polo comercial, político, cultural, financiero etc. apoyados por otros países como Australia y Nueva Zelanda que además de ser países industrializados, cuentan con un sistema agroindustrial que les permite gozar de niveles elevados de vida en su población, y por otra parte son importantes inversionistas y cuentan con sistemas financieros de vital importancia para la región, además de contar con un sector industrial de primer orden.

Todo esto podría ser aprovechado por México para seguir un ejemplo que le permitiera sanear los diversos problemas que

presenta en su economía actual (década de los ochenta) y en su comercio exterior; lo que es cierto, es que el participar en la región facilitaría muchas cosas y brindaría oportunidades que otros países han obtenido, pero ello no se podría lograr si no se cuenta con apoyo, atención e inteligencia al buscar estos nuevos mercados, recordemos que dentro de la Cuenca países como Corea del Sur, han tenido especial cuidado en planear su comercio.

c) La participación de México en organismos y eventos económicos de la región.

Mucho ha tenido que ver la Apertura Comercial para que se busque intensificar relaciones comerciales con otros países e incrementar las ya existentes con Europa y Latinoamérica. Por otro lado, es lógico que una mayor participación comercial en el Pacífico beneficiaría a México, y esto se refleja en la preocupación actual tanto del sector público como del la iniciativa privada por incrementar dichas relaciones y buscar una inserción más completa del país en la Cuenca del Pacífico.

Un ejemplo de ello puede ser la inserción de México en organismos de la región; por ejemplo, en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP)⁵⁾ y en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), este último es un organismo cuya finalidad es lograr un ordenamiento político económico de integración de la Cuenca. Al pertenecer a estos organismos internacionales, México puede considerarse formalmente

5) Este organismo está integrado por más de 850 hombres de negocios de países miembros.

como un miembro de la Región y no estar apartado como sucedía hasta hace algunos años, pudiendo obtener un mayor acercamiento a mercados, inversiones, transferencia de tecnología y recursos, aprovechando la gran actividad económica que existe dentro de la Cuenca del Pacífico.

Antes de continuar con las relaciones de México y la Cuenca del Pacífico, es necesario recordar que la región no es un bloque económico como el que representa la Comunidad Europea (CE), de hecho, no existe una gran zona de libre comercio entre los países de mayor importancia, como se podría pensar; una idea original era la creación de una zona de libre comercio entre Australia, Japón y Nueva Zelanda; considerados los países que llevaban la batuta en el empuje económico de la región durante la década de los setenta, sobre todo Japón, que es el pilar de la región y el país a la cabeza en diversas áreas, entre ellas la tecnología avanzada y en el área financiera. Posteriormente han surgido acuerdos entre alguno de estos tres países con otros de la misma región, tal es el caso de Australia o Nueva Zelanda e islas del Pacífico, o Japón con países del Sudeste Asiático; u otro ejemplo de integración en la Cuenca podría ser el Tratado de Libre Comercio entre Norteamérica, pero sin hablar en general de un acuerdo que abarque o englobe a los 47 países de la zona o al menos a la gran mayoría. Como hemos visto sólo existen acuerdos de 2 ó 3 países y sobre todo, no se habla aún de mercados comunes como es el caso de Europa. Pero aún así y sin

ser un mercado común, la Cuenca del Pacífico es en su conjunto un poderoso polo comercial que México no puede olvidar, de hacerlo, a largo plazo podría arrepentirse.

En la región que comprende al Pacífico Asiático, en este caso Japón, China, los países del Sudeste Asiático, y a Oceanía, han surgido dos movimientos de integración importantes:

1.-ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático que constituye una zona de preferencias arancelarias, sus miembros son: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Brunei. En estos países, exceptuando Singapur por ser un país de reciente industrialización y Brunei que se dedica básicamente a la exportación de petróleo, los objetivos son alcanzar y compararse a los Tigres Asiáticos cuyos resultados positivos en sus economías se están observando en el tipo de sus exportaciones de manufacturas y en la tecnología propia en desarrollo.

2.-El segundo es el acuerdo comercial entre Australia y Nueva Zelanda con la intención de conformar un mercado común, otorgando también preferencias arancelarias a naciones vecinas, en su caso, las islas de Polinesia, Melanesia y Micronesia(6) principalmente, mediante el acuerdo del Pacífico Sur.

Como forma para establecer contacto con el pacífico, México empezó a incursionar en él mediante su participación y solicitud de ingreso en los organismos más representativos de la región, en 1989 se convirtió en miembro del Consejo Económico

(6) Los nombres de estas regiones del Océano Pacífico se deben a: Polinesia, porque comprende varias islas; Micronesia, porque comprende islas pequeñas; y la Melanesia, porque los habitantes de aquellas islas son de razas negras.

de la Cuenca del Pacifico (CECP). Por otro lado, fue aceptado en la Conferencia Económica del Pacifico (CCEP) en septiembre de 1990 y se formalizó en mayo de 1991, una vez que presentó la solicitud de ingreso el 28 de septiembre de 1988(7).

Para darle mayor peso al interés en mantener relaciones con la Cuenca del Pacifico, se creó por acuerdo presidencial la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacifico, creada con carácter de comisión intersecretarial.

Los aspectos que se consideraron para crear esta comisión, fueron:

a) La diversificación de las relaciones internacionales de México es condición necesaria del continuo desarrollo soberano de la nación.

b) La Cuenca del Pacifico se proyecta para desempeñar un papel fundamental en el reordenamiento económico y político internacional del próximo siglo.

c) En la Cuenca se encuentran dos de los mercados más importantes del mundo y diversas naciones de reciente industrialización y rápido crecimiento económico.

d) Se han incrementado las exportaciones de hidrocarburos y productos manufacturados, se han realizado coinversiones e intercambios turísticos.

e) La necesidad de fortalecer sus relaciones de cooperación con los países de la cuenca en el ámbito comercial, financiero educativo, científico, técnico y cultural.

7) Ver: Ediciones del PAN/"México, eslabón multidireccional en un mundo multipolar"/informe sobre la estrategia internacional para México/México 1990.

Esta comisión deberá propiciar el fortalecimiento en el mediano y largo plazo de las relaciones de México con los países de la región, procurando un intercambio de información, investigación y la formación de recursos humanos especializados y capacitados en asuntos relacionados en el área. Para fortalecer la función de la Comisión se contará con la colaboración de los gobiernos de los estados mexicanos que tengan litoral en el Pacífico, además de la misma colaboración de los sectores público, social y privado.

Por el lado de las cuestiones diplomáticas, se reforzaron las relaciones con las embajadas de Tokio, Seúl, Bejín y Canberra que por varias décadas estuvieron descuidadas. Se ampliaron las facultades de los consulados de Hong Kong y Singapur y se abrió la embajada de Corea del Sur en la ciudad de México.

Por otro lado, a partir de 1990 las relaciones económicas se han hecho más notorias, se han establecido proyectos de inversiones asiáticas en México y se ha dado mayor promoción de productos mexicanos en aquellos mercados y en contrapartida mayor promoción de productos coreanos, taiwaneses, chinos y tailandeses en México, mediante ferias y muestras de aquellos países.

Entre las ramas que se beneficiarán con la inversión extranjera de países de la región se encuentran las siguientes:

- Automotriz
- Los autotransportes
- Las comunicaciones
- La Petroquímica
- Manufacturas ligeras
- Sector Turismo
- Puertos

Los últimos convenios realizados en materia de instalaciones portuarias se establecieron con Australia y Singapur; este último país es líder en Asia en materia naviera y su interés de inversión es en el Puerto de Mazatlán, logrando un mayor dinamismo y eficiencia para el puerto, ya que contara con tecnología de vanguardia que lo colocará como un centro de entrada y salida al comercio regional.

Por el lado de las inversiones extranjeras y de la región en México, éstas han aumentado; en el cuadro siguiente se muestra la reciente participación de los principales capitales de la región en México.

PRINCIPALES CAPITALES DE LA REGION EN SU PARTICIPACION EN EMPRESAS MEXICANAS.

PAIS	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
JAPON	93.7% de participación
AUSTRALIA	4.6% de participación
NUEVA ZELANDA	1.7% de participación

En 1989 se registró la entrada de capital coreano en empresas mexicanas, 22 para ser más exactos. Para los siguientes años la participación se espera incremente al igual que el número de países que intervienen en inversiones en México, tal es el caso de Taiwán, Singapur y Tailandia, esto como consecuencia de la mayor apertura por parte de México y a las facilidades que se ofrecen a inversionistas extranjeros, siempre con la finalidad de reactivar a la economía mexicana y desarrollar a la industria nacional vía mayor inversión.

Como observamos en el cuadro anterior, Japón es el principal inversionista asiático en México, pero aún así está lejos de los principales inversionistas extranjeros, lo que significa una oportunidad desaprovechada por México, ya que Japón cuenta con excedentes de capital y quiere invertir en el extranjero, al igual que otros países del sudeste asiático; qué mejor que lo hagan en este país. La Cuenca del Pacífico es la tercera región de ventas para México, detrás de Norteamérica y de Europa, con un comercio que ascendió a 391 millones de dólares en 1990, ocupando Japón el 71% de ese comercio y un 6% de Corea del Sur y Taiwán conjuntamente, el resto corresponde a otros países como: Singapur, Tailandia, Australia, Nueva Zelanda y Hong Kong.

Como se ha observado, las relaciones con la Cuenca del Pacífico aún están naciendo, por lo que el camino a seguir es largo, más cuando existen otras prioridades como lo es el T.L.C. (Tratado de Libre Comercio), en el cual México ha puesto mayor atención. Pero no debe olvidarse que la apertura comercial ofrece la oportunidad de comerciar no sólo con Norteamérica, sino con otras regiones comerciales de igual o mayor importancia comercial como lo es la Cuenca del Pacífico.

México ha buscado la diversificación comercial, lo ha logrado, pero con países de la Comunidad Europea (CE); con América, en particular con Chile, ya que recientemente firmó un tratado de libre comercio con ese país, y con Japón, olvidando

hasta cierto punto a países como los llamados NIC'S asiáticos(B), Australia o China entre otros, no afirmando con esto que no se hayan incrementado las relaciones, de hecho hemos visto que ya existe mayor participación comercial, pero no del grado que quizá merece la presencia en la zona con mayor proyección de crecimiento y desarrollo económico y comercial para el siglo XXI, y más aún si tomamos en cuenta de que se es parte importante de ella.

Una razón lógica del distanciamiento de México con la región asiática la encontramos en la lejanía geográfica, la cultura y algo muy importante, la gran diferencia que existe en experiencia comercial, ya que si estamos conscientes, México no cuenta con infraestructura, recursos humanos capacitados y recursos financieros, que puedan ayudarle a enfrentarse a una competencia mayor en la región; mientras que países como Corea o Taiwán en eso se han especializado durante las tres últimas décadas.

Viendo la situación por el otro lado, México no es un mercado de importancia para las economías asiáticas, ya que su mayor mercado es Estados Unidos; por ejemplo, en 1990 las exportaciones de estos países hacia México no constituían ni el 1% de sus ventas totales, encontrándose en igual situación sus importaciones de productos mexicanos; la participación de las exportaciones mexicanas en los países asiáticos fue de 16.6%, siendo destinadas en gran parte a Japón y como producto de la venta de hidrocarburos.

B) Países de Nueva Industrialización: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.

d) El perfil para México en la década de los noventa.

Es recomendable para los exportadores mexicanos prestar mayor atención a las oportunidades que ofrece el comerciar con países de la Cuenca del Pacífico, lo que propiciará un perfil más óptimo, esto tanto para las exportaciones mexicanas como para la economía en general. Es prioridad entrar en nuevos mercados, conquistarlos, mantenerlos y expandirlos, por esta razón en México se han tomado ya medidas que beneficiarán a todo tipo de exportador, por ejemplo, datos de la SECOFI de 1990 nos muestran lo siguiente:

Con el propósito de incrementar las relaciones comerciales en la región:

-Se propone optimizar los mercados de la zona con nuevas estrategias.

-Se debe aumentar la atracción de inversiones y tecnología.

-Propiciar en el sector privado una nueva cultura empresarial

-Proporcionar a los exportadores mexicanos la información que sea requerida para facilitar sus ventas en la región.

-Difundir entre el empresario mexicano la importancia de la perseverancia comercial, para fortalecer su base exportadora.

-México se propone dar a conocer su imagen de exportador, por medio de productos de alta calidad y competitividad, dando a conocer los avances económicos del país en diferentes áreas y sectores de interés.

-Se propone igualmente atraer la inversión extranjera dando a conocer los avances económicos del país en diferentes reglamentaciones de la misma y presentando proyectos concretos de empresas mexicanas en los que podrían participar capitales de la Cuenca.

Aunado a lo anterior se debe atender a la modernización de la infraestructura, realizar reformas educativas y de capacitación para contar con recursos humanos preparados y eficientes; así lo han hecho países como Corea del Sur o Taiwán que hace algunas décadas contaban con mano de obra barata pero no capacitada, en la actualidad la mano de obra de estos países es más eficiente y competitiva, gozando al mismo tiempo de un mayor nivel de vida.

Por último, la importancia de ser participes en esta región es la de continuar con la Política de Apertura Comercial y tener mayor participación en mercados del mundo, lograr penetrar en ellos no sólo con las exportaciones de hidrocarburos, sino con exportaciones no petroleras y así desarrollar una mayor relación comercial, lo que principalmente permitirá a México ubicarse en la que podría ser en el siglo XXI la mayor área comercial del mundo.

La competencia puede llegar a producir efectos positivos porque obliga a mejorar cada vez más lo que se produce, y esa lucha por permanecer y conquistar mercados viene acompañada de competitividad y calidad(9), la que ha dado buenos resultados en países como Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur, que a diferencia de México, basaron su industrialización en una política de apertura comercial, mientras que América Latina lo hizo en un modelo de Sustitución de Importaciones y los resultados todos los podemos observar hoy en día. La participación de esos países en la economía mundial es cada vez mayor, no sólo en sus exportaciones de manufacturas que gozan cada vez de mejor calidad, sino que también lo están logrando en la creación de tecnología propia y en la exportación de capitales(10); si somos un poco optimistas, con la mayor participación en la región quizá México podría ser dentro de algunas décadas un nuevo tigre, sólo que en este caso de América.

(9) Sobre la importancia de la competencia internacional, ver: PORTER, Michael/"La Ventaja Competitiva de las Naciones"/Editorial Vergara/Buenos Aires, Argentina/1990.

10) Sobre la evolución del Sudeste Asiático, ver: "Los dragones asiáticos en el comercio internacional"/revista "Comercio Exterior"/Vol.42/No.11/BANCOMEXT Nov.1992./pags. 1064-1067.

CAPITULO II

EL COMERCIO EN LA CUENCA DEL PACIFICO

a) El comercio como motor de desarrollo económico

A lo largo de la historia, los teóricos económicos han realizado estudios y planteamientos para determinar como un país puede alcanzar un mayor desarrollo económico o elervarlo. Desde las primeras corrientes del pensamiento económico como la de los "Fisiócratas", hasta la nueva teoría Neoliberalista predominante en las últimas décadas son retomadas por los países en sus políticas económicas con la finalidad de obtener un mejor aprovechamiento de los recursos con los que cuentan. Para algunos gobiernos ha resultado certero el guiarse por determinada corriente, por ejemplo, para Francia los planteamientos fisiócratas fueron parte importante en su política del siglo XVIII, después, en Inglaterra la teoría clásica determinó en gran medida los resultados obtenidos por este país en el siglo XIX; así podríamos enumerar distintos casos, pero en este trabajo nos interesa determinar cómo el comercio y la teoría neoliberal pueden beneficiar a un país.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el mundo se dividió de forma marcada en dos bloques, el Socialista con predominio de la teoría Marxista, y el bloque Capitalista con corrientes como la Keynesiana y el papel del Estado como guía del desarrollo económico, además la corriente Neoclásica que retoma principios de los clásicos del siglo pasado y el Neoliberalismo donde el libre comercio es fundamental, ocasionando que tanto la

competencia interna como la externa sean favorables a un crecimiento de la industria nacional, obligando a los empresarios nacionales a ser competitivos mejorando la calidad de lo que producen.

El abrir una economía a la competencia es riesgoso y con un alto costo social, razón por la cual muchos países, entre ellos los latinoamericanos, no se atrevieron a hacerlo. Otros que después de terminada la guerra mundial, y que presentaban un nivel de vida bajo, pobreza, carencia de recursos naturales y una alta tasa de población, tuvieron como mejor opción de desarrollo el de abrir sus economías, enfrentarse a la competencia y comerciar con el exterior. Lo anteriormente mencionado es el caso típico de los países que actualmente conocemos como los "Tigres Asiáticos", cuyo éxito se ha debido a su capacidad de saber comerciar con el exterior; su desarrollo envidiable en los últimos años lo han obtenido gracias a utilizar una política de apertura comercial planeada y al saber aprovechar sus ventajas competitivas. Esto nos hace pensar en que el comercio exterior bien planeado, y proyectado en base a fundamentos claves, es indispensable para que el país que desee incursionar mayormente en el comercio internacional obtenga mejores resultados. Algunos especialistas afirman que el desarrollo oriental se debe a varias circunstancias que originaron la determinación a incrementar su comercio exterior, entre ellas tenemos: la falta de recursos naturales, su cultura, religión y deseos de trabajar; otros, como los latinoamericanos, no se

equivocaron al cerrar su economía y pretender preparar su industria para en un futuro competir, el error fue no saber qué momento era el adecuado para comenzar a comerciar con el exterior. Además en estos últimos países, las conveniencias internas, como la de los empresarios, el favoritismo y hasta el paternalismo(11), lo único que dejaron fue una industria ineficiente y frágil para competir, mientras que para los países que son comerciantes netos, su estructura fue planeada para enfrentar la cada vez más difícil competencia externa, tuvieron que prepararse, enfrentarse y mejorar. Desgraciadamente el hombre por naturaleza siempre ha necesitado de un competidor para conocer lo que puede hacer, y con el deseo de acabar con el otro, siempre buscará mejorar y ganar; estos principios de psicología pueden ayudarnos a comprender un poco cómo se mueven en el mundo intereses propios, y cómo el competir y el arriesgarse siempre es mejor que el protegerse.

Hablando en particular de la Cuenca del Pacífico, es la región más dinámica en el mundo en cuestión comercial, aquí se encuentran países que como ya se ha mencionado en varias ocasiones, su principal objetivo es el comerciar y desarrollar al mismo tiempo su industria competitiva, lo que ha favorecido al incremento en sus tasas de crecimiento, motivando a otros países de la misma región a seguir el mismo paso, tal es el caso de

11)El Paternalismo se ha manifestado principalmente en Latinoamérica, en sociedades como la mexicana con Cárdenas o en Argentina con Perón; donde el estado se comporta como un padre que protege a su hijo evitando finalmente su desarrollo.

Tailandia, Malasia o Indonesia que se preocupan ahora por abrir sus economías, buscando incrementar su desarrollo económico en general, logrando el desarrollo de una industria propia, cosa que muchos países orientales lo están logrando gracias a que dentro de sus políticas económicas se encuentra el apoyo al comercio exterior y a la transferencia de tecnología que implica el adaptar y modernizar a la industria dirigida hacia el comercio mundial.

En el caso de varios países de Latino América se ha dado el fenómeno de apertura comercial debido a la influencia del Fondo Monetario Internacional (FMI), que establece en sus principios la necesidad de reducir el papel del estado en la economía; en México se está dando, un ejemplo de ello es la privatización de empresas públicas y la reducción del gasto público, otro punto importante es la apertura de la economía a la inversión extranjera, a la competencia de empresas y en otras áreas. Los países con mayores problemas económicos al requerir de créditos externos se someten a estatutos del FMI, dentro de los cuales, y como ya se mencionó, se encuentra la apertura comercial, determinando esto como una necesidad impuesta, porque si estos países no crecen económicamente, no pueden enfrentar el enorme peso de las deudas que tienen con el exterior, de ahí que el interés de los acreedores sea ayudar a los deudores para tener ganancias seguras por el pago de altos intereses, por eso se busca en el FMI que estos países con problemas expandan de cierta forma sus economías, cuidando por otro lado que en un futuro no

lleguen a ser fuertes competidores; esto último se remedia con la transferencia de tecnología obsoleta y que muchas veces es creada para condiciones y en base a características distintas a las que requieren los países que están recibiendo dicha tecnología, estos países crecen y pueden pagar, pero el crear e innovar tecnología propia es muy difícil; sólo algunos lo han estado logrando, pero ello gracias a un intercambio distinto al que realizan países como los de Latinoamérica; los que han logrado crear tecnología propia son los países asiáticos de nueva industrialización, los que se caracterizan porque han adaptado de forma adecuada la tecnología extranjera, además en algunos casos la han mejorado, y como se dijo en un principio, han generado una propia, favoreciendo los requerimientos de su mercado. Estos beneficios se deben en gran medida a la competencia intensa que existe en esos países asiáticos y al constante intercambio comercial, por lo que se puede decir que a partir del comercio se intercambian beneficios. Finalmente, una opción para los países latinoamericanos es que el comerciar con el extranjero les brindará la oportunidad de crecer, sea impuesta o por decisión propia; impuesta, debido a que para algunos la apertura en México ha sido determinada por organismos internacionales, no sólo el FMI sino también por el Banco Mundial, al mismo tiempo, para otros la apertura comercial en México se dio porque el país ha acertado en la inserción hacia la globalización mundial actual. Los resultados positivos del comercio exterior se pueden lograr como en Corea, Taiwán etc.,

siempre y cuando se realice un análisis adecuado de ¿cómo?, ¿con quién? y ¿qué? se debe comerciar, de acuerdo a las ventajas competitivas del país, la capitalización y modernización de la industria, y sobre todo el uso juicioso y equilibrado de dicho comercio exterior, dejando atrás al proteccionismo que realmente fue perjudicial para América Latina que se vio obligada a endeudarse en vez de desarrollarse, ahora es necesario manejar adecuadamente la apertura comercial y la adaptación e innovación tecnológica.

El siguiente cuadro nos muestra la evolución en las tasas de crecimiento de seis países de la región, cuatro asiáticos y dos latinoamericanos, ello con el propósito de mostrar que en las décadas de los sesenta, setenta y ochenta el crecimiento fue más alto en países con mayor participación en el comercio exterior, a diferencia de los dos países que siguieron una política de economía cerrada al comercio con el mundo.

TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB, 1960-1989; CUADRO COMPARATIVO ENTRE AMERICA Y ASIA.*

	1960-70	1970-80	1980-89
COREA DEL SUR	8.6	9.5	9.7
TAIWAN	11.6	10.1	7.4
HONG KONG	10.0	9.3	7.1
SINGAPUR	8.8	8.4	6.1
MEXICO	7.2	5.2	0.7
CHILE	4.5	2.4	2.7

*Revista Comercio Exterior/Vol. 42/Núm. 12

El comerciar con el exterior ha favorecido a economías como la japonesa, la de los cuatro Tigres Asiáticos y actualmente a las de Malasia, Tailandia y en América Latina a las economías chilena y mexicanas; las economías abiertas permiten la mayor movilidad de recursos, la transferencia de tecnología y la oportunidad para innovar y mejorar la calidad de productos exportables, lo cual significa que al competir se busca ser siempre el mejor, ello se logra gracias a las facilidades que se tienen debido al mayor contacto con el movimiento económico mundial. Recordemos que en una economía abierta un exportador puede adquirir la maquinaria e insumos de mayor calidad, mejor funcionalidad y a bajos precios, lo que hace factible que su producto a exportar sea competitivo en los mercados internacionales.

Por último, si se tiene mayor contacto con el mundo se crea un mayor intercambio, éste puede convertirse en un mayor comercio implicando al mismo tiempo la búsqueda de una industria eficiente y competitiva que en términos globales puede traducirse en un mediano o largo plazo en un crecimiento económico; insistimos en que el relacionarse con el exterior debe de ser de forma planeada y adecuada a las condiciones del país del que se trate.

b) Estrategias de industrialización y sus repercusiones en el tipo de exportaciones.

En el mundo contemporáneo los países han manifestado una tendencia a la integración económica. Las más importantes las observamos en Europa, Sudamérica, Norteamérica y Asia; para México es importante por un lado, integrarse a estos bloques, y

por otro lado mantener el interés en el TLC (Tratado de Libre Comercio) con Estados Unidos y Canadá, sin olvidar que en la Cuenca del Pacífico existen oportunidades de integración con países de la región, los cuales han llevado a cabo estrategias de industrialización basadas principalmente en una mayor participación del comercio exterior en sus economías y una capitalización constante que le da mayor fuerza y arraigo a las exportaciones que realizan.

En la región tenemos principalmente dos tipos de estrategias que han llevado a cabo, por un lado, países de economía planificada y por otro lado, los países con una economía abierta al comercio exterior.

Antes de continuar con esto, debemos recordar que desde hace más de una década existen tres diferentes estrategias de desarrollo que han sido empleadas no sólo por países de la zona, sino por otros países del mundo, estas son:

- 1.-Integración a la economía mundial libre y neoliberal
- 2.-Nuevo orden económico internacional
- 3.-Desarrollo autónomo o separación selectiva

La primera, utilizada principalmente por países asiáticos, por ejemplo, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán que han sustentado su desarrollo dándole mayor importancia al fomento de las exportaciones, destacando en estos países, el hecho de llevar sus estrategias de forma racional y planificada, logrando hasta nuestros días resultados positivos y satisfactorios para sus economías.

En el caso de la segunda estrategia también se busca una integración al nuevo orden mundial, sólo que a diferencia de la primera, los países en desarrollo que utilizan esta estrategia, principalmente países latinoamericanos, participarán en el movimiento comercial, en la adquisición de tecnología, en la atracción de inversiones etc., pero con la colaboración y auxilio de los países desarrollados, que finalmente se traduce, bajo la tutela y requerimientos de los últimos. Los países desarrollados deben proporcionar condiciones favorables para que los que se encuentran en desarrollo y que buscan integrarse lo hagan de forma más fácil, equitativa y acorde a las exigencias del mundo contemporáneo.

La tercera estrategia se ejemplifica con el caso de los países que por cierto periodo han permanecido aislados o cerrados al comercio, creando en su interior un mercado fuerte y a su vez una industria capaz de competir en cualquier mercado del mundo, (12) aunado además a la característica de que se encontraban con retraso económico en comparación con otros países. Los ejemplos más claros se localizan por ejemplo en Estados Unidos, que en un principio se encontraba rezagado, comparándolo con Europa, posteriormente se abrió al comercio; Japón que a finales del siglo pasado todavía permanecía alejado del mundo occidental y que en nuestros días es un activo

12) Cuando un país logra formar un mercado interno fuerte, como lo hizo en el siglo pasado Inglaterra, es capaz de competir en cualquier otro, ya que las condiciones de competencia se crearon primeramente a nivel interno.

exportador de tecnología e inversiones; y el caso de China, la cual a pesar de tener una economía planificada bajo el sistema socialista, y estar cerrada por tres décadas aproximadamente sin intervención del mercado exterior, en nuestros días es notoria la búsqueda por integrarse al comercio de la región y con el mundo en general. No se pretende afirmar que estos países no hagan uso del proteccionismo, ya que si lo hacen, ello en determinados momentos, y en sectores o industrias que se pretende proteger.

Veamos ahora algo sobre la participación de los países más representativos de la Cuenca, en primer lugar se hablará de los países desarrollados de la zona que son: Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, los dos últimos caracterizados por ser agroindustriales y en la actualidad centros financieros e importantes inversionistas de la región del pacífico.

Los países desarrollados de la Cuenca mantienen una actividad comercial constante y que da vida y movimiento a la región, principalmente Japón y Estados Unidos quien después de la segunda guerra mundial dio mayor atención al comercio con la zona; Japón por naturaleza tiene que comerciar con la región y desarrollar vínculos con todos sus aliados, principalmente los tigres asiáticos y los países del sudeste asiático, lo que mantiene en movimiento a la región; Canadá en los últimos años se ha interesado en el comercio con la Cuenca del Pacífico, prueba de ello son las relaciones actuales con Japón y con Estados Unidos, entre otros; el puerto de Vancouver mantiene una

constante actividad comercial y en ello dicho puerto ha sustentado su crecimiento.

Los países como los Tigres Asiáticos o los "Gansos en Parvada"(13) incursionan cada día con mayor éxito en el comercio regional; esto se observa con los tigres asiáticos que son los que en la década de los ochenta mostraron separarse de los países en desarrollo y acercarse, aunque aún a distancia considerable y sólo en determinadas áreas, a los países desarrollados, esto mediante un exitoso papel en el comercio regional; aspecto que los países latinoamericanos descuidaron sobre todo con la aplicación del modelo de desarrollo a base de sustitución de importaciones.

En el momento en que un país logra un desarrollo considerable en su industria, será más exitosa su participación en los mercados internacionales, ya que sus exportaciones serán, aparte de diversificadas, de productos de calidad y competitivos a nivel internacional. Si un país se mantiene rezagado tecnológicamente, sus productos serán básicamente materias primas con poco valor agregado y sujetos a los cambios en los precios internacionales. Por otra parte, para la producción de manufacturas se necesita estar siempre en constante cambio tecnológico, lo que ocasiona que la industria de la rama de ese producto se mantenga a la vanguardia y en desarrollo, logrando

13) Los Tigres Asiáticos: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. Los Gansos en parvada que según expertos, siguen los mismos pasos que los primeros, ellos son: Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas

que el país exportador, aparte de tener importantes entradas de divisas por las ventas, se mantenga dentro de la innovación y competitividad internacional.

Repercusiones en el tipo de Exportaciones

Dentro de las estrategias de industrialización se engloba una variedad de políticas llevadas a cabo por los países para impulsar el crecimiento de sus industrias, algunas de estas políticas pueden ser:

- 1) Política industrial
- 2) Política monetaria
- 3) Política laboral
- 4) Política comercial, etc.

La que nos interesa en nuestro caso es la política comercial, porque influye de manera directa en el tipo de exportaciones de un país, debido a que regula el flujo del comercio. La finalidad al emplear alguna de las políticas por un país, proporcionará la facilidad y oportunidad de exportar o importar productos con ventaja competitiva, siempre y cuando sea manejada de forma adecuada.

Por otro lado, las exportaciones que un país realice, pueden ir desde materias primas, hasta productos manufacturados y servicios(14); cada país, dependiendo del grado de industrialización tendrá la capacidad de vender productos con distintos grados de capitalización o tecnología incorporada. Para ejemplificar esto, veamos los siguientes párrafos:

14) En la actualidad los países más desarrollados se caracterizan por exportar servicios, mientras que los que se encuentran en desarrollo exportan manufacturas y materias primas principalmente

El desarrollo económico de la Cuenca del Pacífico no sólo ha sido cuantitativo sino también cualitativo, pasando progresivamente de un desarrollo industrial hacia un rápido crecimiento del sector de servicios que ha incrementado su participación en el comercio regional y mundial; sector en donde los países desarrollados del mundo se encuentran a la cabeza y les ofrece mayores beneficios y oportunidad de mantenerse a la vanguardia en tecnología.

ESTADOS UNIDOS:

Los siguientes productos son algunos de los de mayor oferta por parte de Estados Unidos:

PRODUCTOS EXPORTADOS	PORCENTAJE EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES (1992).*
Aviones	6.8%
Motores para vehículos y autopartes	4.3%
Maquinaria	3.9%
Computadoras, procesadores de datos	3.5%
Vehículos automotores	2.9%
Transistor y válvulas	2.8%
Otros productos	75.9%

Dentro de la variedad de productos que Estados Unidos exporta al mundo, tenemos a los productos agrícolas, considerando que para la agricultura se emplea tecnología moderna y para el procesamiento de alimentos y comercialización de los mismos, se cuenta con la infraestructura adecuada, aunado a las condiciones naturales como son el clima, la irrigación natural, las extensas mesetas, las propiedades biológicas de la tierra, etc.,

*Fuente: "Cómo hacer negocios con el nuevo eje de la economía mundial"/AICO/Bogotá, Colombia/Mayo de 1992.

que hacen de ciertas regiones excelentes productores y exportadores, como es el caso de California en cítricos, vid, hortalizas, etc.; Texas en algodón, trigo y cereales, entre otros. La capitalización ha sido básica en Estados Unidos, donde la industria y la tecnología se encuentran en todos los sectores. Como se observa en los cuadros, la exportación de manufacturas son típicas para el país, considerando también el auge que toman las exportaciones de servicios, entre ellos los financieros, las comunicaciones y la transferencia de tecnología; los movimientos comerciales de este país hacia el Pacífico se realizan principalmente por los puertos de San Francisco, Los Angeles o San Diego, en California.

JAPON

Factores como la carencia de recursos naturales han orillado a que Japón base sus ventajas competitivas y sus exportaciones en otro tipo de productos que no sean agrícolas, las exportaciones japonesas se caracterizan por ser manufacturas y tecnología y en la actualidad Japón es el líder exportador de robótica; además, su tecnología es de vanguardia y está en constante perfección. Dentro de los principales productos exportados por Japón, tenemos:

PRODUCTOS EXPORTADOS	PORCENTAJE EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES (1992).
Vehículos automotores	15.1%
Equipo de telecomunicación	5.6%
Equipo automotriz	4.2%
Motores para vehículos	4.1%
Equipo de sonido y grabadoras	3.6%
otros productos	63.3%

Hablando de los servicios financieros, los que ofrece Japón son cada día más modernos y eficientes, los bancos de este país han incursionado en las últimas décadas en la lista de los 10 primeros del mundo, arrebatándole a Estados Unidos el primer lugar y colocándose como el principal poseedor de la más grandes instituciones bancarias del mundo. Además, dentro de los procesos productivos, los sistemas computarizados y robotizados predominan en las empresas japonesas y son un rubro de las principales exportaciones realizadas por Japón al mundo.

CANADA

Con el propósito de incrementar su participación comercial en el mundo y en la Región, Canadá firmó en 1986 un acuerdo comercial con Estados Unidos, el cual con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) se extenderá a México y estos tres países formarán un bloque comercial que hará frente a países como los de la Comunidad Europea (CE), Japón y los Tigres Asiáticos.

Una de las ventajas competitivas con que cuenta Canadá es la presencia de extensos bosques, factor determinante para el país, ya que importantes industrias se han desarrollado; industrias como la del papel, la de maderas preciosas y la de las resinas participan dentro de las principales exportaciones canadienses.

PRODUCTOS EXPORTADOS

PORCENTAJE EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES (1992).

Automóviles	17.0%
Pulpa de papel y desperdicios	11.0%
Partes para vehículos	6.7%
Madera y durmientes	4.5%
Petróleo crudo	3.4%
Gas Natural	2.6%
Otros productos	54.9%

AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA

Ambos países se caracterizan por tener un excelente sector agroindustrial, es decir, sus principales exportaciones se basan en productos agrícolas, los cuales para su producción reciben importantes inversiones y subsidios que hacen de ellas productos de alta calidad y competitivos a nivel mundial. No obstante en los últimos años el gobierno y los inversionistas locales se han preocupado por promover y apoyar al sector manufacturero y lograr que sus exportaciones abran nuevos mercados.

AUSTRALIA: En la estructura de exportaciones de Australia siguen pesando los productos naturales: carbón, minerales, productos cárnicos, pieles y cueros y cereales, pero actualmente los servicios financieros están tomando mayor fuerza y este país se ha reforzado en el mercado de dinero mundial con instituciones financieras propias que funcionan en beneficio de la Región, facilitando el movimiento del dinero en el país y en la Cuenca; Por otra parte, gracias a la apertura financiera de Australia, instituciones extranjeras se han establecido en el país, entre ellas tenemos el caso de BANAMEX, institución financiera de México que en 1991 abrió una oficina de representación en aquel país(15); además de que el sector turismo australiano se afianza como fuente de divisas y fuerte competidor a nivel regional y mundial.

15) Ver: Excelsior/2 de febrero de 1992/Año 4, No. 173/México, D.F./ pag.7

NUEVA ZELANDA:

En el país y al igual que en Australia, la principal actividad económica es la agroindustria, destacando la producción y exportación de frutas, lana, lácteos, carnes etc. sector que es el principal generador de divisas y que marcha acorde a la innovación y desarrollo tecnológico, hecho que los ha colocado como países a la vanguardia tecnológica en el sector agrícola. Pero lo importante es que también en Nueva Zelanda se cuenta con un importante impulso y desarrollo a las exportaciones de manufacturas y a la participación financiera en la economía regional, con el propósito de crear en la iniciativa privada un dinamismo e ímpetu para no quedarse rezagada y evitar que las exportaciones neozelandesas se estanquen sólo en la especialización agrícola y no se desarrollen otros sectores que finalmente podrían darle al país competitividad internacional. Nueva Zelanda cuenta con todos los requisitos para convertirse en un fuerte competidor de la región, actualmente lo es, pero su participación con exportaciones de alto grado de capitalización y tecnología es en algunos casos y especialmente en algunos sectores, superada por países como Corea o Taiwán.

PRODUCTOS EXPORTADOS (AUSTRALIA)

PORCENTAJE EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES (1992).

Lana	10.5%
Trigo	7.4%
Mineral de Hierro	7.2%
Carne de vacuno	8.5%
Carbón	24.1%
Otros productos	42.3%

**PRODUCTOS EXPORTADOS
(NUEVA ZELANDA)**

**PORCENTAJE EN EL TOTAL DE
EXPORTACIONES (1992).**

Carne de vacuno y ternera	7.5%
Carne de cordero y carnero	7.2%
Lana	7.1%
Mantequilla	4.1%
Otros productos	74.1%

Países en vías de desarrollo de la Cuenca, el caso de los países de Latinoamérica y los Dragones Asiáticos.

Los países en vías de desarrollo de la Región juegan un papel importante como compradores de bienes de capital y vendedores de productos primarios dentro de la Cuenca, éstos pueden ser tanto del sudeste asiático, Oceanía, o Latinoamérica; un caso especial es el de los llamados "Tigres Asiáticos" cuya industrialización es superior a la de países como México, Brasil o Argentina en el caso de los países latinoamericanos, o Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas en el caso de los países del sudeste asiático, casos que serán analizados con mayor detalle posteriormente. Los ejemplos más representativos de países en vías de desarrollo con mayor participación en la Cuenca y pertenecientes a Latinoamérica los encontramos en México y Chile, ambos presentan un mayor grado de crecimiento económico con respecto al resto de los países latinoamericanos pertenecientes a la Región. Su participación en la Cuenca comenzó con la apertura comercial, que a diferencia de los países como Corea o Taiwán, la iniciaron en décadas recientes, para el caso de Chile en la década de los setenta y para México en los

años ochenta. Una apertura comercial posterior y que mostró que en ellos existía un rezago que sólo sería cubierto con políticas como las del libre cambio y una verdadera estrategia comercial.

CHILE: El caso chileno nos interesa porque es un ejemplo reciente de cómo el apoyo a la política comercial puede lograr que la economía de un país crezca y se desarrolle, la reciente y creciente participación comercial de Chile logró que se alcanzara al finalizar la década de los ochenta un importante avance en su economía, con lo que en los inicios de la década de los noventa este país ha mostrado su constante crecimiento y mayor estabilidad económica, razón por la cual se ha hecho merecedor de privilegios de inversión y créditos internacionales, destinados a impulsar su desarrollo industrial que se basa principalmente en productos agropecuarios, por ejemplo frutas como manzanas, duraznos, uvas, cítricos, etc..

Como datos que nos muestran los avances obtenidos, tenemos que en 1991 Chile fue el país latinoamericano que mayor crecimiento mostro en su PIB cercano al 10%, que de seguir así podría colocarse cerca de los Tigres Asiáticos.

Con el propósito de continuar con el desarrollo de la economía, México y Chile han firmado un tratado de libre comercio, lo que indica que ambos países podrían ser la punta de lanza de los latinoamericanos y ser un ejemplo para los demás, esto es mediante la política de apertura comercial y de la mayor participación y diversificación de las exportaciones. Tanto México como Chile exportaban en décadas anteriores productos

básicos y se estaban convirtiendo en monoexportadores, México de petróleo y Chile de minerales, siendo el principal país minero de sudamerica. Ahora con las nuevas estrategias sus ventas al exterior son en su mayoría de productos manufacturados y procesados(16); por otro lado, las inversiones extranjeras directas van cada vez más hacia la producción, con lo que se busca la modernización y competitividad de la industria.

Para el caso de países como Perú, Ecuador, Colombia, o los países centroamericanos que también forman parte de la Cuenca, es poco relevante su participación comercial, siendo mínima y caracterizándose en ser principalmente exportaciones de materias primas, y en algunos casos manufacturas de poco valor agregado.

Dentro de los países en desarrollo en Asia encontramos a los Tigres Asiáticos y junto con ellos existen otro grupo de países del sudeste asiático que se le ha llegado a denominar como los "Gansos en Parvada" debido a que muestran indicios de seguir los mismos pasos que los primeros, sus estrategias son también orientadas a la diversificación de la producción y a la exportación. Tailandia, Malasia e Indonesia son los que muestran este fenómeno junto con Filipinas, que aún está lejos de ellos debido a problemas internos que han frenado de cierta manera su sano desarrollo.

Los resultados obtenidos por estos países asiáticos los podemos observar nosotros mismos, ya que sus exportaciones han

16)Destacando México en el sector automotriz.

pasado de productos de uso inmediato y producidos en serie como ropa, juguetería, zapatos de tela o algunas herramientas, entre otros, a productos cada vez más sofisticados; países como Corea del Sur o Taiwán han incursionado ya en sectores como el automóvil, las computadoras y los servicios, por citar algunos.

c) La industrialización de los "Dragones Asiáticos" basada en la mayor participación en el comercio exterior.

A lo largo de los párrafos anteriores se ha tratado el aspecto de la importancia del comercio exterior como motor del desarrollo industrial y económico de un país, en este caso de los pertenecientes a la Cuenca del Pacífico. Países como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur experimentaron después de la segunda guerra mundial un proceso de industrialización basado en la mayor participación de sus exportaciones en el comercio mundial, consistentes en la transformación de materias primas importadas en productos manufacturados para su exportación. Los cuatro países como característica principal, carecen de recursos naturales, lo que determina que tengan que importarlos, procesarlos y exportar manufacturas, basando su ventaja en que cuentan con una industria y tecnología fuerte, destacando además de que en los últimos años exportan también, servicios y capitales, factor que favorece a su industria y a su economía en general.

De los cuatro países, dos de ellos, Corea del Sur y Taiwán son territorialmente más grandes; los dos restantes, Singapur y Hong

Kong presentan características peculiares al ser ciudades-estados con pequeña extensión territorial pero estratégica situación geográfica y comercial.

INDUSTRIALIZACION

COREA DEL SUR:

Corea es el país más grande de los cuatro, territorial y económicamente hablando. Al igual que los tres restantes, este país comenzó su industrialización y despegue económico después de la segunda guerra mundial. Sufrió además las consecuencias de la invasión japonesa y la división territorial e ideológica de la península coreana entre Corea del Norte, con tendencia socialista y Corea del Sur con tendencia capitalista. Su despegue fue planeado a largo plazo y mediante una política de apertura comercial que se llevaría a cabo mediante planes quinquenales.(17)

El proceso de crecimiento económico de Corea está dividido en cuatro etapas:

- 1)Reconstrucción (1953-1961)
- 2)Promoción de Exportaciones (1962-1971)
- 3)Desarrollo de la industria pesada y química (1972-1979)
- 4)Estabilidad, liberación y crecimiento equilibrado (1979-1986).

Corea del Sur es un país que al igual que otros países orientales, tiene aspectos interesantes de destacar, ellos referentes a su población, educación, cultura y religión, que en

17)Ver:"Comercio Exterior"/Vol. 42 No. 2/Febrero de 1992/pag. 177

opinión de muchos economistas han sido factores determinantes en su desarrollo. La cultura y filosofía de Confucio impartida es para mucha gente un pilar en la formación de recursos humanos capaces de responder ante cualquier problema, además de una metodología y amor al trabajo han sido determinantes en los avances logrados por estos países. Por otro lado, la educación es un aspecto prioritario para el gobierno y el sector privado, y es un rubro privilegiado dentro de la política social del país. Con esto podemos afirmar sin temor a equivocarnos, que la riqueza del país reside en la calidad de su educación que constituye recursos humanos capaces de absorber la tecnología del exterior y crear la propia. Respecto a la industrialización, esta no hubiera sido posible sin la disciplina y dedicación del pueblo coreano, ya que desde un obrero hasta un alto directivo muestran ganas de trabajar y un alto nivel de preparación, lo que favorece un desarrollo social y económico para cualquier país, características no sólo de la población coreana, sino de la cultura oriental en general, no olvidemos a Japón, Taiwán, Hong Kong, Singapur y la gran China.

Por el lado de los recursos naturales, en Corea son limitados, entre ellos tenemos los siguientes: Corea posee muchos puertos naturales, importantes yacimientos de tungsteno y posee también materias primas para la elaboración de cemento. Pero en este país, prácticamente todos los sectores competitivos dependen en gran medida de las materias primas importadas, un ejemplo es el de que Corea importa pieles, las procesa y exporta

artículos de piel en donde las empresas coreanas han conseguido una muy buena posición internacional, por ejemplo en bolsas de mujer o carteras. Además, la pesca se realiza en aguas internacionales y los productos pesqueros procesados como anguilas, ostiones ahumados, camarones preparados, entre otros, que este país exporta son demandados por su buena calidad internacional.

Hablando del sector industrial y la tecnología moderna, en los últimos años las computadoras coreanas han conquistado nuevos mercados y desplazado a otras como a las norteamericanas y europeas, las principales marcas que ocupan mercados ganados en el mundo por empresas coreanas son la "SAMSUNG" y la "HUNDAI".

Los sectores coreanos que han sobresalido a nivel mundial y que gozan actualmente de un importante desarrollo en Corea, son los siguientes:

Agrupamiento de sectores

Primer agrupamiento importante: sector textil y los relacionados con la confección; representan casi un 30% de las exportaciones totales coreanas.

Segundo agrupamiento importante: está compuesto por los sectores de equipos de transporte, incluyendo barcos y automóviles.

Tercer agrupamiento importante: es el de los sectores productores de artículos de electrónica de consumo y artículos afines, por ejemplo, cintas magnéticas para grabadoras.

Cuarto agrupamiento es el del hierro y acero.

Otros: Semiconductores, alimentos derivados de la pesca, sector cemento y los servicios internacionales de construcción.

Por último, otro aspecto interesante es que las empresas coreanas llevan un proceso de internacionalización dado en las siguientes etapas:

1) La empresa produce para el mercado interno; muchos analistas económicos han mencionado la importancia que tiene para desarrollar la industria de un país, el hecho de fortalecer su mercado interno, crear un consumidor exigente y preparado para saber comprar, lo que origina que los productores se preocupen en la calidad de sus productos para después competir con otros, ya sea internamente o en el extranjero.

2) La empresa entra a la exportación; retomando lo anteriormente planeado, las empresas coreanas reafirman su calidad vendiendo en el extranjero y compitiendo con productos que en los últimos años han llegado a desplazar a varias empresas, todo esto es originado por la competitividad de las empresas, y las coreanas son especialistas en este campo, ya que todo empresario del país tiene la mentalidad de ser competitivo y mejorar siempre su producto.

3) Se da la inversión directa en el exterior; cuando una empresa en determinado producto se convierte en un productor fuerte, la inversión se enfoca a él, un empresario coreano se preocupa por mejorar su artículo, se asocia con otros productores, principalmente extranjeros y con empresas de la misma rama o producto, aunque no sean nacionales, haciéndolo también fuera del

país por medio de inversión en el extranjero. Esto amplía su calidad y absorción de tecnología, Las inversiones comienzan a salir del país y se destinan a producir en otros donde se consigan ventajas competitivas que abaraten y mejoren lo que se produce, en este caso, asociándose principalmente con países de la ASEAN, en donde existen recursos abundantes, tanto humanos como naturales.

4) Paulatinamente se llega a la etapa de la empresa transnacional que mantiene filiales en varios países(18). Las empresas coreanas han obtenido una amplia capacidad en tecnología y actualmente las inversiones son enfocadas a ampliar y a trasladar a las empresas coreanas más grandes.

TAIWÁN:

Ahora veamos al segundo país en importancia, tanto territorial como económicamente hablando; en Taiwán el gobierno ha tenido una destacada intervención en el desarrollo de la infraestructura y de la industria pesada, estimulando a la vez la presencia de las pequeñas y medianas empresas(19). La apertura al exterior ha sido la clave de la estrategia comercial de Taiwán, unida al desarrollo de tecnología y el aprovechamiento de los recursos humanos mediante la maquila(20). Otras áreas importantes en el país que se están desarrollando son la de biotecnología y sustitución de materiales.

18) Corea se encuentra actualmente entre la tercera y cuarta etapa
19) La gran mayoría de pequeñas y medianas empresas instaladas en Taiwán, son por lo general productoras de bienes de consumo.

20) Taiwán es el país que se mantiene a la vanguardia en la industria maquiladora a nivel mundial.

En Taiwán al igual que en Corea se siguió un proceso de crecimiento económico a base de etapas o planes quinquenales, estas etapas son:

1) Impulso a las industrias básicas (1950-1965)

2) El auge de las exportaciones funcionando como motor del crecimiento (1965-1975)

3) Mayor intervención gubernamental en el comercio, el autofinanciamiento del sector industrial y la afluencia de capital extranjero en el proceso productivo (1975-1985)

4) Incrementar el comercio mediante las exportaciones de productos con mayor grado de tecnología, computadoras, maquinaria compleja y de defensa, mantener el liderazgo en textiles, refacciones y ensambles y maquilación (1985-1991).

Características del desarrollo industrial de Taiwán

En el desarrollo industrial de este país, otra característica importante es el aporte de las pequeñas y medianas empresas (PME), en 1984 la pequeña y mediana empresa en Taiwán absorbió 56.1% del empleo total y 62% del industrial, convirtiendo al país en un maquilador neto, pero que a largo plazo ha sabido aprovechar los beneficios de la maquila adoptando la tecnología en la industria nacional.

En los años setenta el gobierno propició las inversiones en maquinaria pesada y en ramas estratégicas donde se podrían realizar innovaciones tecnológicas con ventaja comparativa, por ejemplo la industria del plástico.

Por otra parte, en Taiwán encontramos una interrelación entre la gran empresa y las pequeñas y medianas, derivada de aspectos como: a) La búsqueda de mecanismos alternativos de financiamiento, debido a que al sistema financiero tradicional no le gusta comprometerse en el crédito a los pequeños empresarios, la gran empresa se convierte en financiadora. b) La transferencia de tecnología de las empresas grandes a las pequeñas c) Los programas de subcontratación entre empresas.

Por otro lado, la empresa del país abarca todos los segmentos de la producción y la industria moderna, razón por la que puede desarrollar su propia tecnología.

En Taiwán el papel de la pequeña y mediana empresa es muy importante porque representa para el país una base o plataforma de despegue hacia las transnacionales instaladas en el país, así como para las grandes empresas nacionales y multinacionales del mismo, por otra parte, aunque en Corea las pequeñas y medianas empresas no tienen la misma dinámica que en Taiwán, esto es explicado por la concentración derivada de los chaebols(21), donde 10 grupos industriales aportan cerca del 60% del PIB; la empresa coreana busca la especialización de tecnología que permite elevar la productividad, observándose esto también en Taiwán o Hong Kong, pero con la particularidad de concentrarse en grupos industriales con mayor peso como consorcios de capital nacional.

21) Los Chaebols son los grandes grupos empresariales coreanos.

Después de estos dos países del club de los cuatro tigres, existen otros dos más pequeños y con características particulares, debido a su peculiaridad de ser ciudades-estados pero que en la actualidad son dos de las economías más abiertas y dinámicas del mundo, nos referimos a Singapur y Hong Kong.

HONG KONG

En Hong Kong la planta productiva está constituida básicamente por empresas pequeñas y medianas que producen ropa, productos electrónicos, artículos de plástico y equipo profesional. Como observamos en este pequeño estado-nación, así como en Taiwán, las grandes empresas viven gracias a la presencia de las empresas menores, aspecto que para esos países es importante y le da fuerza a su industria. Como dato podemos decir que los productos que se producen en Hong Kong son en su mayoría destinados a China, siendo este país una fuente importante también de mano de obra para las industrias instaladas en Hong Kong. A diferencia de los demás tigres asiáticos, Hong Kong concentra en su mayor parte el comercio en un solo país, en este caso con el mayor mercado del mundo.

El peso de la industria está en la pequeña y mediana empresa, que en Hong Kong emplean un elevado promedio de mano de obra de los países de menor ingreso de la región, ya sea de China o países del Sudeste Asiático, y su producción de manufacturas constituyen un porcentaje mayor que la participación de las grandes empresas ya sean nacionales o extranjeras, este país por sus condiciones

distintas a las de Taiwán o Corea, al ser sólo una pequeña colonia británica, emplea en su industria mayor capital extranjero y existe una mayor presencia de empresas transnacionales, al mismo tiempo la creación de tecnología propia no es tan relevante como en los dos casos anteriores. Ahora bien, es innegable que este país pudo iniciar un proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora; la producción en Hong Kong se ha concentrado en ciertas ramas industriales intensivas en mano de obra, por ejemplo, textiles, la rama del vestido, flores de plástico, juguetes, productos electrónicos y relojes de pulso.

Una forma moderna de obtener divisas es mediante el sector servicios, Hong Kong constituye un importante centro financiero con inversiones de todo el mundo, y es uno de los principales de la región asiática, compitiendo con otros centros financieros como Singapur, Sidney y Tokio. Con excepción de los otros dos países, el éxito de su estrategia exportadora no se ha basado en la intervención muy activa del estado, más bien en el aprovechamiento de sus circunstancias históricas y geográficas particulares.

SINGAPUR

El último caso es el de Singapur, este país lleva un proceso de diversificación de la estructura económica hacia el sector servicios, en particular los financieros, y con ello disminuye el efecto negativo de la desaceleración en las exportaciones de la industria manufacturera, la cual ha llegado a

un grado de no poder seguir creciendo por problemas como la carencia de recursos naturales y la poca extensión territorial, lo que hace elevada la densidad de la población y la disminución de la instalación de nuevas empresas por falta de terreno para ello. Al igual que Hong Kong es considerado Ciudad-Estado, por un lado cuenta con alta densidad de población pero con altos niveles de vida y desarrollo. Uno de los pocos recursos con los que cuenta este país es el petróleo, producto del cual obtiene divisas, pero el grueso de ellas proviene principalmente de las maquiladoras y de los servicios, sector muy desarrollado en dicho país; entre los más importantes están los servicios portuarios, financieros y de comunicaciones. Aquel país ha crecido económicamente gracias a la apertura comercial que en la actualidad y desde el inicio del desarrollo de Singapur, ha hecho que sea la economía más abierta de Asia.

En un futuro se prevén acuerdos comerciales con países como Tailandia y Malasia para facilitar la entrada de mano de obra, materias primas y capital para inversiones.

CAPITULO III

UN PANORAMA GENERAL DEL DESARROLLO ECONOMICO Y COMERCIAL EN LA CUENCA DEL PACIFICO

a) Características Generales de Países que han alcanzado un importante desarrollo gracias al comercio exterior.

Los países asiáticos que en las últimas tres décadas han mostrado un importante crecimiento y desarrollo económico, presentan características particulares que los hacen únicos en comparación con el resto del mundo, entre las características más notables y que podríamos calificar como contribuyentes a su desarrollo tenemos las siguientes:

- 1) Existe una gran competencia industrial interna y externa, principalmente de Japón, lo que obliga a los empresarios a ser competitivos.
- 2) Carencia de recursos naturales y recuerdos de guerras y privaciones pasadas.
- 3) La cultura de Confucio que da importancia a la educación, la entrega al trabajo, el respeto a la autoridad etc.
- 4) Los líderes son audaces y dispuestos a invertir agresivamente en Marketing Internacional y en su propia tecnología interna.
- 5) La mentalidad de crecimiento inclina a la penetración hacia los grandes sectores de productos terminados como: receptores de televisiones, computadoras, chips, automóviles, etc.. El empresario tiene espíritu competitivo, lo que podría considerarse como una ventaja competitiva.
- 6) Existen fuertes inversiones respaldadas por el gobierno

7)El bajo costo de mano de obra, y que en la actualidad tiene la ventaja de ser mano de obra calificada

8)La presencia de gran competencia interna sin existir monopolios que obstaculicen la búsqueda de calidad; los monopolios se observan en países en desarrollo como los latinoamericanos y que finalmente han frenado su desarrollo y crecimiento industrial.

9)Distribución geográfica planeada y estratégica de las zonas libres e industriales, por ejemplo:

En Corea:Seúl e Inchon, Gumi, Iri, Masan

En Taiwán:Nanatse, Taichung y Kaoschiung, esta última es la primera zona libre de Asia, establecida en 1965.

Singpaur es el país más abierto de Asia y cuenta con 14 zonas libres, mientras que Hong Kong cuenta con nueve zonas libres.

10)Estas economías han llevado a cabo una política de industrialización basada en transformar materias primas en manufacturas para la exportación, aprovechando ventajas como la mano de obra abundante y barata y la capacidad administrativa y política de cada estado para aplicar políticas de promoción de exportaciones manufactureras.

Características de los países asiáticos de reciente industrialización:

1)Su principal importador es Estados Unidos, excepto el caso de Hong Kong que como ya se mencionó, su principal cliente es China con un 29% de sus ventas totales, el resto se destina a países europeos y a Estados Unidos.

2) Son importantes exportadores de productos intensivos en trabajo, teniendo gran aceptación mundial; quién puede olvidar los clásicos paraguas, juguetes, textiles o calzado con la leyenda, "Made in Taiwán" tan presente en diversos artículos que se venden en mayoreo en comercios y calles de las distintas ciudades del mundo.

3) Por otro lado, sus exportaciones se caracterizan principalmente por ser manufacturas, dejando en un mínimo grado la exportación de materias primas porque carecen de ellas.

4) Actualmente han incursionado en importantes sectores donde la tecnología es básica, las inversiones se destinan en favor del mejoramiento de lo que se exporta, los resultados los observamos en las empresas que ganan mercados importantes como "HUNDAI", "DAEWOO" o "SAMSUNG" (22) que producen automóviles, computadoras, electrodomesticos, etc.

5) Producen y exportan barcos y su industria aeronáutica se encuentran en expansión, por ejemplo las empresas "Taiwán Aerospace", "Samsung Aerospace" o la compañía coreana "Daewoo Aerospace".

6) Estos países mantienen un progreso tecnológico constante, y los servicios que ofrecen son de los más importantes y avanzados de la región, no sólo servicios de comunicaciones y transportes donde las empresas taiwanesas y de Singapur son las de mayor capacidad, en la actualidad los servicios financieros se

22) Para 1991, la empresa coreana Samsung controlaba el 51% del mercado estadounidense de aparatos de video.

modernizan y son los de mayor participación en la Cuenca del Pacífico. En los últimos años se ha observado una tendencia en donde las inversiones se destinan a países de la región, logrando con ello dar mayor crecimiento y vida comercial a la Cuenca.

Modelo que podría servir a México y a otros países latinoamericanos

Conocemos el caso de los países latinoamericanos, que a diferencia de los países del sudeste asiático, incluyendo tanto a los tigres asiáticos como a los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), no han podido lograr un avance en su desarrollo económico, y por el contrario, se han rezagado notablemente tanto industrial como tecnológicamente. En este caso no se pretende decir que el haber utilizado el modelo de desarrollo vía sustitución de importaciones sea el causante de todos los males que viven los países en desarrollo del continente americano, el problema de fondo es el mal uso que se le dio a dicha política, lo que se tradujo en una crisis económica que fue determinante para los países latinoamericanos en razón de ponerlos a cuestionarse, ¿qué modelo es el ideal?, primero para salir de la crisis en que se encontraban inmersos en la década de los ochenta y posteriormente reiniciar un desarrollo industrial y tecnológico. La única opción viable fue el implementar una política de apertura comercial, las circunstancias y la forma como fue instaurada en México fue distinta a la forma en como se implementó en los países orientales, pero los resultados obtenidos por estos últimos pueden servir de ejemplo a países que

como México se encuentran ya, y sin poder retractarse, envueltos por la presencia de la mayor participación en el comercio internacional, sabiendo ahora que es totalmente necesario el competir en mercados internacionales y lograr siempre elevar la calidad de la industria nacional. Los países asiáticos han obtenido resultados que en nuestros días sorprenden a todo el mundo, estos resultados como consecuencia indudable del apoyo y promoción del comercio exterior, con lo cual se concluye que el saber comerciar puede hacer que se crezca, pero hay que tener cuidado, ya que de no hacerlo adecuadamente en vez de un modelo o ejemplo a seguir puede ser una copia errónea de lo que se pretende lograr, debe de realizarse un comercio y una apertura de acuerdo a las características y condiciones acordes al país del que se trate, ya sea México, Chile, Colombia o cualquier otro país latinoamericano que pretenda ser en un futuro como alguno de los países orientales en desarrollo.

b) El grado de industrialización como determinante en el tipo de exportaciones de un país.

Cada uno de los países que conforman al mundo posee recursos naturales y humanos, éstos pueden ser abundantes o escasos de acuerdo a factores geográficos, demográficos, climatológicos etc.; países como México cuentan con innumerables recursos naturales que pueden ser explotados y recursos humanos que pueden ser preparados para la competencia internacional. Con base en la teoría de las ventajas comparativas, todos los países comercian con los demás con la finalidad de obtener los recursos

que requieren en su proceso productivo y que no cuentan con ellos, es aquí cuando se da el intercambio internacional, recordemos que el intercambio surge cuando unos países tienen lo que otros carecen; por naturaleza todos los países del mundo poseen algún recurso en abundancia y vendiéndolo obtienen divisas que son necesarias para comprar lo que no se tiene. En el mundo se manejan una serie de productos y recursos, los cuales, de acuerdo a su calidad pueden ser demandados con mayor o menor medida, ello por el servicio que brindan y éste se mide por el grado de tecnología y valor agregado que están involucrados en él, es decir, entre mayor sea la inversión ocupada al producir determinado producto, mayor será su utilidad, servicio que brinde y sobre todo su calidad, es por eso que para los países que producen con mayor grado tecnológico, mayores son sus ganancias y esto es clásico para las exportaciones realizadas por los países desarrollados, que como sabemos, el grado de tecnología que poseen es superior a la de los demás países del mundo. Existen tres clases de exportaciones realizadas por los países, la primera son por productos primarios, la segunda por manufacturas y la tercera por servicios; por lo general, un país que vende productos primarios y es monoexportador permanece en el atraso tecnológico y económico, mientras que los países que exportan manufacturas se encuentran en constante evolución tecnológica, y más aún cuando la exportación es de servicios, ya que requieren de constante innovación tecnológica.

Algo que es determinante en el comercio mundial es lo que se conoce como la competitividad, esta se logra sin duda alguna con mayor inversión de capital en los procesos productivos y desarrollando tecnología avanzada, infraestructura, capacitación en los trabajadores, publicidad adecuada, etc., es decir, todo aquello que haga del producto un digno representante de la calidad de un país.

Esto se oye fácil, pero para algunos países, en este caso los que se encuentran en desarrollo, la situación es complicada porque carecen de los recursos financieros que sirvan para fomentar dichas inversiones; el problema se acrecienta porque no existe el capital interno ni externo que pueda reactivar o en su caso echar a andar a la industria nacional de un país, lo que origina las diferencias tan marcadas en el tipo de exportaciones que realizan los distintos países del mundo y las diferencias de las economías, un país con capitales en reserva como Corea, por ejemplo, invierte en mejorar su industria, lo logra mediante avances tecnológicos que son costosos pero que a largo plazo rinden resultados positivos.

Países como Laos, Camboya, las islas del Pacífico (Micronesia, Polinesia y Melanesia) etc., presentan características de ser monoexportadores de materias primas y con bajo proceso de industrialización, al igual que países de sudamérica como Perú, Ecuador, Colombia y los países centroamericanos, quienes exportan frutos tropicales, café, pescado seco, harinas de pescado, copra, entre otros; esto no les ha dejado nada bueno en sus procesos

de desarrollo e industrialización, y presentan un considerable atraso industrial. Otro grupo de países son los que tienen una economía más desarrollada que los primeros y sus exportaciones son más diversificadas, teniendo ya la facilidad de exportar manufacturas, tal es el caso de Corea, Taiwán, México y algunos otros en menor medida como Tailandia o Malasia, todos ellos países que últimamente han alcanzado un mayor grado de desarrollo económico y comercial, aún lejano a la de países desarrollados pero en los que notablemente su industrialización avanza y se diferencia a la de los otros países en desarrollo de la Región, además de que eso muchas veces le ha permitido llegar hasta el grado de desarrollar tecnología propia. Un tercer grupo es el de países desarrollados, caracterizados por sus exportaciones de productos y servicios competitivos en alta tecnología.

Las exportaciones de Japón y Norteamérica con alto grado de industrialización:

Las exportaciones de estos países se caracterizan como ya sabemos, por el alto grado de tecnología incorporada en la producción de ellas. A diferencia de norteamérica, Japón es un país con recursos naturales limitados, la agricultura es mínima, pero cuenta con grandes litorales de los cuales obtiene gran parte de los alimentos originarios del mar; además, la tecnología le permite hacer uso de los sistemas más avanzados en pesca de ultramar en la preparación, enlatado y etiquetado, para que al arribar al puerto los productos estén listos para ser distribuidos a los consumidores.

Japón es un gran exportador de manufacturas cuyo valor agregado es elevado, su tecnología es de punta y todo lo que Japón vende lleva un sello de garantía, es el líder en varios sectores, principalmente en los de mayor inversión y tecnología, por ejemplo, en computadoras, automóviles, aparatos electrónicos, etc., y más aún su tecnología lo ha colocado a la cabeza en cuestión de robótica donde es el número uno. Los servicios que Japón está ofreciendo a sus clientes son de primera calidad y en la actualidad es un país con superávit de capitales por lo que su principal interés es el de invertir en distintos países de la región asiática así como en Latinoamérica.

Estados Unidos tiene ventaja en sectores como la de productos químicos para la agricultura, la fabricación de aviones comerciales, en refrigeración y acondicionamiento de aire comercial, en software informático, equipos para construcción mecánica, y películas cinematográficas.

Por último, dentro de las principales exportaciones de Canadá se encuentran: Motores y partes, papel periódico, pulpa y otros papeles, trigo y cebada, aviones, motores y partes, productos refinados de petróleo, hierro y acero.

La siguiente lista nos muestra de forma general los principales sectores y productos que son exportados por este grupo de países; que además gozan de ventaja competitiva a nivel mundial:

Acondicionadores de aire
equipo de audio
automóviles
máquinas fotográficas

motocicletas
instrumentos musicales
semiconductores
máquinas de coser

fibras de carbono
equipos para la construcción
copiadoras
aparatos de telefax
equipos de microondas
ordenadores centrales

acero
fibras sintéticas
televisores
máquinas herramientas
computadoras
robótica
construcción naval.

La adquisición de tecnología por parte de los NIC'S y las repercusiones en sus exportaciones.

Al hablar de los NIC'S, estamos recordando a los países de reciente industrialización, estos pueden ser los que después de la segunda guerra mundial comenzaron un proceso de industrialización y en la actualidad gozan de un grado de desarrollo inferior a la de los países desarrollados, pero al mismo tiempo de un nivel superior a la de los demás países en desarrollo. Los NIC'S asiáticos presentan un nivel de vida alto, un ingreso per cápita más equilibrado, tasas de crecimiento favorables y una industria progresista y en desarrollo. Para muchos economistas los NIC'S pueden ser países de Asia, Africa (Sudáfrica); Europa, ya que muchos consideran a Turkia como parte de ellos, y en América Latina donde son considerados países de reciente industrialización Argentina, México y Brasil.

Los NIC'S asiáticos han tenido la opción de ser buenos exportadores, aprovechando la única ventaja competitiva con la cual contaban hace tres décadas, la mano de obra barata y permitiendo también una economía abierta a las inversiones y al comercio. Estos países tuvieron la opción de absorber del exterior capitales y tecnología que ingeniosamente fueron

acoplando a sus necesidades, perfeccionándola y en algunos casos superándola.

Bien se puede pensar que el apoyo por parte de los Estados Unidos y del bloque capitalista en invertir en estos países se debió a querer frenar el avance del bloque socialista en Asia, pero también es reconocido que factores como el ímpetu en el trabajo de esa población de la cual se habla en muchas investigaciones acerca del éxito de los tigres asiáticos como factor importante pero no determinante del desarrollo de estas economías, constituyen las bases para el crecimiento de los mismos que a nivel internacional conquistan nuevos mercados y perfeccionan al mismo tiempo la competitividad en sus exportaciones; la tecnología que fueron adaptando a sus necesidades del mercado interno y posteriormente al mercado externo, fue tomada de países como Estados Unidos y Japón, principalmente, ello mediante la instalación de empresas manufactureras que transferían tecnología y hacían uso de recursos nacionales mediante el intercambio de estudiantes y científicos, la aplicación de cursos y la capacitación.

En la siguiente lista aparecen algunas de las principales empresas de países asiáticos de reciente industrialización, las cuales se han ido colocando como las más competitivas de la región y del mundo.

EMPRESA	PAIS	SECTOR/PRODUCTO.
Hyundai Motors Co.	COREA	Sector automovilístico
Kia Motors Co.	COREA	Sector automovilístico
Daewoo Motors Co.	COREA	Sector automovilístico
Pohang Iron and Steel Co. (POSCO)	COREA	Siderurgia
Formosa Plastic	TAIWAN	Productos Químicos
Samsung	COREA	Aparatos de video
Samsung	COREA	Circuitos de memoria
Taiwan Aerospace	TAIWAN	Aviones comerciales
Evergreen	TAIWAN	Barcos portacont.
Eva Airlines	TAIWAN	Compañía Aerea
Singapore Airlines	SINGAPUR	Compañía Aerea.

Otro punto a favor para los tigres asiáticos es que han permitido el acceso al mercado interno sólo a las empresas foráneas dispuestas a transferir Know-How, es decir, el conocimiento técnico y operativo del proceso productivo, de este modo aseguran menores costos de adquisición y una transmisión más rápida. Para terminar, ellos han elevado su nivel industrial mediante la importante participación de la tecnología extranjera en sus industrias, ello se muestra en el tipo de exportaciones y servicios que ofrecen, los cuales cada vez llevan un mayor grado de tecnología incorporada y capitalización.

Las exportaciones latinoamericanas y su bajo grado de tecnología

A diferencia de los NIC'S asiáticos, los países latinoamericanos no han podido destacar en el comercio internacional como vendedores de manufacturas, con esto no se pretende afirmar que no las exporten, de hecho, países como México, Chile y en menor medida Colombia, exportan manufacturas,

pero su diversificación es reducida, además de que la calidad y competitividad dejan mucho que desear; no olvidemos que tratándose de la región, la competencia es difícil porque no sólo son competidores los países industrializados como Japón, Estados Unidos, Canadá o Australia, además de ellos, los NIC'S asiáticos son cada vez más competitivos y las fuertes inversiones realizadas en los sectores productivos de estos países, los hace estar muy por encima de los latinoamericanos en cuanto a calidad.

Las empresas latinoamericanas de capital nacional son pocas, y el mayor peso de la industria en estos países lo tienen las transnacionales; como medida para frenar la expansión de esas empresas, y como iniciativa latinoamericana para desarrollar una industria propia, surgieron las empresas multinacionales que se caracterizan por estar compuestas de capitales de dos o más países, y cuyo propósito fundamental es elevar la participación del capital de la región en la industria manufacturera, por un lado, y por el otro, crear una industria y tecnología propia y competitiva. Con la creación de las multinacionales latinoamericanas se buscó reducir la participación de las transnacionales y la dependencia que ellas representaban para la industria latinoamericana, pero en sí, el problema de fondo no fue quizá el buscar una integración para combatir algo que por otro lado se protegía, no olvidemos que a las transnacionales se les ofrecían diversos beneficios porque finalmente uno de sus papeles al instalarse en un país

latinoamericano era, crear empleos, crear una oferta y transferir tecnología. El verdadero problema fue y es el no saber comerciar; la industria que se instaló y se creó en latinoamérica no se sometió a la competencia internacional, que es finalmente lo que hace que las empresas busquen ser competitivas. La apertura comercial para la región latinoamericana ha llegado tarde, las industrias no son competitivas y las exportaciones aún tienen que diversificarse. México y Chile son los dos ejemplos sobresalientes, en ellos la apertura comercial traerá consecuencias graves al no tener una industria preparada y de alto nivel tecnológico, pero la esperanza es que a largo plazo la situación cambie y en el futuro llegar a igualar a los NIC'S asiáticos, diversificar las exportaciones y sobre todo, tecnificar a la industria, modernizándola y preparándola para competir a nivel mundial, en donde la productividad es primero.

c) El grado de tecnología incorporada a los productos exportados por México a la región.

Como ya sabemos, en la década de los ochenta y particularmente a partir de 1987, debido a la estrategia gubernamental aplicada ese año, el desenvolvimiento del sector externo mexicano constituye uno de los pilares de la nueva política económica, orientada al impulso del comercio exterior mediante tres herramientas fundamentales:

- Apertura Comercial
- Fomento de las exportaciones no petroleras
- Intensificación de las negociaciones comerciales con el mundo.

Estos componentes parecen conjuntarse en un objetivo común: dotar a la planta fabril nacional de las condiciones mínimas necesarias que le permitan fortalecer su presencia en los mercados externo e interno, a través del acceso a insumos y maquinaria de bajos costos, buena calidad y fácil obtención, mediante apoyos institucionales y crediticios para incorporarse a los flujos del comercio mundial, también por medio de acuerdos comerciales con naciones industrializadas y con naciones en vías de desarrollo, cuyo fin es ampliar los mercados potenciales para la exportación de bienes.

En este intento de preparar su industria para competir en mercados mundiales, los resultados que México ha obtenido no son nada despreciables; el país ha logrado como resultado de su afán por exportar, el colocarse en una buena posición en cuestión de competitividad: De acuerdo con el Informe sobre Competitividad Mundial, en 1992 México logró colocarse en el séptimo lugar en competitividad dentro de los países Neoindustrializados, estando aún lejos de los Tigres Asiáticos en los rubros de tecnología y capital humano. Este informe preparado por el Foro Económico Mundial (FEM) (23) señala que México ha logrado incrementar su competitividad en lo que exporta, pero existen factores que le impiden avanzar a una mayor tecnología, un ejemplo claro es la falta de infraestructura para el comercio.

23)Ver: México, Séptimo Lugar en Competitividad de Neoindustrializados/"El Financiero"/lunes 22 de junio de 1992/pag.2

El estudio que realiza el FEM se divide en dos grupos, el primero referente a 22 economías desarrolladas, la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (24):

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 1) JAPON | 12) BELGICA/LUXEMBURGO |
| 2) ALEMANIA | 13) INGLATERRA |
| 3) SUIZA | 14) FRANCIA |
| 4) DINAMARCA | 15) NUEVA ZELANDA |
| 5) ESTADOS UNIDOS | 16) AUSTRALIA |
| 6) HOLANDA | 17) NORUEGA |
| 7) AUSTRIA | 18) ESPAÑA |
| 8) SUECIA | 19) ITALIA |
| 9) IRLANDA | 20) PORTUGAL |
| 10) FINLANDIA | 21) TURKIA |
| 11) CANADA | 22) GRECIA. |

* (El orden en que aparecen es el lugar que ocupan a nivel mundial en Competitividad, dentro de los industrializados).

El siguiente grupo incluye a 14 países de reciente industrialización, en el cual Singapur ocupa el primer lugar, y al que ingresaron recientemente Sudáfrica y Venezuela.

- | | |
|--------------|---------------|
| 1) SINGAPUR | 8) SUDAFRICA |
| 2) TAIWAN | 9) VENEZUELA |
| 3) HONG KONG | 10) INDONESIA |
| 4) MALASIA | 11) INDIA |
| 5) KOREA | 12) BRASIL |
| 6) TAILANDIA | 13) HUNGRÍA |
| 7) MEXICO | 14) PAKISTAN |

En esta relación se incluye a los países que a nivel mundial tienen mayor grado de competitividad, ya sea por su alto grado de industrialización o por otros factores que influyen a que un

24) Gracias a los logros obtenidos por la nueva política económica, es casi un hecho que para 1994 México sea aceptado como el miembro número 25 de la Organización.

país sea competitivo en los mercados extranjeros; el siguiente cuadro muestra los ocho factores más importantes en que se desglosa el estudio de la competitividad:

- 1)Fortaleza económica interna
- 2)Internacionalización
- 3)Gobierno
- 4)Finanzas
- 5)Infraestructura
- 6)Administración
- 7)Ciencia y tecnología
- 8)Recursos Humanos

En base a este estudio, la competitividad mexicana recibe las mejores calificaciones en cuanto al rubro "finanzas", y las peores en cuanto a infraestructura, lo que repercute en las exportaciones, debido a que al no existir la infraestructura que permita el movimiento y desarrollo del comercio, se pierden importantes oportunidades de vender al exterior; pero la situación no es tan crítica porque México al tener acceso a los mercados de capital internacional con mayor facilidad que otros países, y recordando que el término finanzas se refiere al financiamiento para las empresas de acuerdo con la metodología del FEM, esto ha dado poder a empresas mexicanas para elevar su competitividad en la producción; la contracción se observa en cuanto a ciencia y tecnología, cosa que no existe en Corea o en Taiwán, esto debido a que en México son pocos los recursos que se destinan a la investigación y al desarrollo de nuevos productos. En cuanto infraestructura, los principales problemas para México se encuentran sobre todo en el transporte ferroviario, portuario y en telecomunicaciones, aunque

en este rubro el país ha invertido en mayor proporción en los últimos años, y los proyectos e inversiones realizadas en distintos puertos del país aseguran que en un futuro se contará con instalaciones portuarias a la altura de la Región debido a que ya se están modernizando, por ejemplo los puertos de Mazatlán en Sinaloa o Guaymas en Sonora.

Volviendo a la competitividad que como se ha señalado, puede ayudar al país a penetrar a los mercados de Cuenca del Pacífico, es necesario atender, por parte del sector Público y del sector Privado, los aspectos que hacen que la industria esté rezagada en México, por ejemplo la falta de infraestructura y el nivel de ciencia y tecnología, que para países de la Región significan un rubro de primera importancia, al igual que el óptimo aprovechamiento de los recursos humanos o mano de obra en donde siempre se busca su mayor preparación para lograr un recurso calificado y eficiente.

Cuando uno se hace la pregunta de ¿por qué Singapur ocupa el primer lugar en cuanto competitividad mundial dentro de los países de nueva industrialización?, la respuesta lógica es que ello se debe al gran interés y financiamiento que se da para el desarrollo de la ciencia y tecnología, igualmente en los otros países como Corea, Taiwán y Hong Kong que destinan elevados presupuestos a dichos rubros, logrando que en la actualidad cuenten con una tecnología propia y que se encuentren en algunas áreas a niveles de la de los países industrializados(25), lo que

25)Por ejemplo, Corea se mantiene a la vanguardia en sectores como el automóvil, la computación y la construcción de barcos, y Taiwán en Biotecnología.

hace elevar su competitividad internacional y por lo tanto, la calidad de sus exportaciones.

En este inciso se ha dado mayor importancia a la competitividad porque sin ella un país no puede aspirar a conquistar un mercado; si es que por cualquier razón lo llega a hacer, a largo plazo lo perderá porque los consumidores siempre buscan la calidad y buen precio, la competitividad logra que ciertos países adquieran ventaja sobre los países que no acostumbran a emplearla o que carecen de los recursos para elevarla en los productos que exportan. Por otro lado, si México ha logrado aumentar su competitividad a nivel internacional, es necesario que la mantenga, pero dicha competitividad puede ser reforzada con el mejoramiento en la presentación de los productos, de mayor promoción en mercados extranjeros y mayor participación en ferias, lo que le ha servido a otros países para ganar mercados en la Cuenca del Pacífico.

Analizando lo anterior nos damos cuenta de que México si bien ha elevado su participación en la Cuenca, necesita darle mayor peso a la tecnología que es ocupada para la elaboración de los productos que exporta a la Región, ya que los asiáticos son mercados exigentes y que así como ellos emplean la calidad, también exigen calidad; entonces, es necesario esforzarse por competir con manufacturas y productos con mayor capitalización. Una ventaja se puede obtener gracias a la nueva política económica que permitirá la entrada de importantes inversiones que pueden ser destinadas al mejoramiento de la industria y por lo

mismo de lo que se exporta a la región, que se ha comprobado, es un mercado potencial para productos mexicanos, aunque hoy en día no se haya explotado todavía a conciencia. Por otro lado, la coinversión puede ser una buena oportunidad, en el inciso "E" de este capítulo podremos observar algunos ejemplos de la coinversión y mayor capitalización para productos que pueden ser exportados a la Cuenca del Pacífico.

d) Los países más representativos para el comercio de México y cómo comerciar con ellos.

Para facilitar la explicación, se divide a la región en tres grupos principales: El primero comprende a Japón y a los tigres asiáticos; el segundo a Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda; y el tercero a los países del sudeste asiático, excepto Singapur por considerarse dentro de los tigres.

Con países del primer grupo, México ha tenido en términos reales poca participación comercial, de hecho, con el único país que ha mantenido un comercio constante es con Japón, ya que es su tercer socio comercial a nivel mundial, pero su participación se concentra en la exportación de hidrocarburos, principalmente; las relaciones comerciales con países como Taiwán o Corea sólo en los últimos años se han incrementado, pero sinceramente, lo han hecho en pequeña medida; existen productos mexicanos que tienen oportunidad de competir con los productos del sudeste asiático, en nuestro caso, miembros de la ASEAN(26) en países como Japón,

26) La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), está integrada por: Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Brunei y Singapur.

Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong o Singapur, este es el caso de productos primarios que son de buena calidad y competitivos, esto se debe a que la situación geográfica del noroeste mexicano y sus cualidades agroindustriales, han hecho de lo que se produce en esta región de México, productos dignos de ser exportados: Cítricos, jitomate, algodón, sorgo, cebada, vid, productos cárnicos, pieles y cueros, etc.; el sudeste asiático vende a los países de este primer grupo un elevado porcentaje de las materias primas que requieren para sus exportaciones, la cercanía geográfica que tienen con los tigres asiáticos facilita la comercialización entre ellos, incluyendo además la cierta homogeneidad existente entre la región asiática respecto a regímenes de consumo alimenticio, razón que favorece a las exportaciones de Tailandia, Malasia o Filipinas de productos como arroz, pescado, especias, maderas u otros productos que son de uso común para todos ellos; existen productos mexicanos que podrían considerarse como exóticos o novedosos, y que por lo mismo se facilitaría la entrada a esos mercados, estos productos puede ser: frutas tropicales, melones, sandías, vid u otros productos como quesos o vinos. En el caso de las manufacturas podrían ser: zapatos, textiles, prendas de vestir, algunos aparatos electrodomésticos, muebles de madera, etc..

COMO COMERCIAR CON ELLOS

COREA DEL SUR

Un desarrollo industrial sólido llevó a este país a colocarse entre los 13 países con mayor relación comercial en el

mundo. Pero para poder comerciar con Corea es necesario conocer algunos aspectos importantes que se encuentran dentro de su política comercial, la cual va desde una política proteccionista en un pequeño número de sectores utilizada como protección, hasta el favorecimiento a ciertos sectores que han ganado espacio en el mercado mundial, donde el gobierno ha introducido instrumentos de política liberal con el propósito de elevar la competitividad de los mismos mediante la competencia.

Dentro de los aspectos de la política comercial tenemos: que en 1991 el gobierno de Corea liberó la importación de 91 productos, por otro lado la tasa arancelaria media tiende a ser ubicada en 7.9%, lo que facilita a los productores porque Corea es un gran importador de insumos industriales y también es un gran consumidor en forma creciente de alimentos, por ejemplo, carnes rojas, lácteos y cereales; productos que en décadas pasadas no eran incluidas en su dieta alimenticia. (27)

Aún así, algunas ramas de la producción agropecuaria siguen protegidas mediante subsidios elevados, por motivos de seguridad nacional.

QUE ES LO QUE COREA IMPORTA Y MEXICO PODRIA VENDERLE

Corea, como se ha mencionado en varias ocasiones, es un importador neto de materias primas e insumos, sus principales importaciones son: productos químicos, petróleo, maquinaria, trigo, algodón, y algunas manufacturas.

27) En estos países se ha manifestado últimamente una tendencia a cambiar su régimen alimenticio, incluyendo en su nueva dieta carnes rojas, otro tipo de cereales que no sea el arroz, lácteos y sus derivados; productos antes no consumidos.

Al buscar diversificar y ampliar las exportaciones con países como Corea, México debe además de exportar materias primas y productos como petróleo y sus derivados, algunas manufacturas que podrían ser exitosas en aquellos lugares; dentro de la industria manufacturera podríamos citar las exportaciones de alimentos y bebidas y tabaco, langosta congelada, conservas de pescados y mariscos, fresas congeladas con o sin azúcar, tequila y otros aguardientes, fibras textiles, artificiales y sintéticas, pieles o cueros preparados de bovino, entre otros, sin olvidar productos de plástico o caucho o manufacturas de minerales no metálicos como vidrio o cristal y sus manufacturas, ladrillos, tabiques, losas y tejas, cementos hidráulicos, etc.

ASPECTOS GENERALES DE LAS IMPORTACIONES COREANAS:

Respecto a las importaciones coreanas, algunas de ellas están sujetas a un sobrecargo del 2.5% de acuerdo con la "Ley Nacional de Defensa". Las materias primas para la reexportación están exentas de este impuesto. El impuesto básico del valor agregado IVA es del 10%; están exentos del pago del IVA los alimentos sin procesar, libros, periódicos y revistas, artículos utilizados en la investigación científica y en institutos educativos y organizaciones culturales e importaciones temporales.

En Corea todos los artículos pueden importarse libremente a no ser que estén incluidos en la lista de restringidos y sujetos a requisitos generales de cuotas señaladas por el Plan de

Demanda y Oferta de Cambio Extranjero. Los artículos considerados como esenciales tienen aprobación automática para su importación.

HONG KONG

ASPECTOS GENERALES DE SU COMERCIO.

Hong Kong es un importante y magnífico puerto natural, estas condiciones han hecho de la ciudad-estado un centro comercial e industrial de relevante importancia mundial, además de que es un puerto libre que no tiene una tarifa general. Todos los productos entran libres de impuestos excepto los hidrocarburos, tabacos y bebidas alcohólicas que están sujetas a gravámenes específicos.

Hong Kong aplica el artículo VII del GATT sobre valuación aduanera para fijar los gravámenes Ad Valorem. A excepción del impuesto de registro para automóviles y un impuesto de estampillas para algunos documentos, no existen impuestos internos que afecten a las importaciones. Los licores, tabaco, derivados del petróleo(28) e hidrocarburos están sujetos a un impuesto de consumo, cuando son importados o elaborados para consumo local.

Excepto por algunos gravámenes y artículos que tengan control por razones de salud y seguridad nacional, la mayoría de las importaciones están exentas del requisito de licencia. La importación de arroz está sujeta a un sistema de cuotas supervisado por el Departamento de Aduanas, Industria y Comercio.

28) Los derivados del petróleo más exportados por México son: Gasóleo, Combustóleo, Gas butano y propano, y gasolina.

Requieren licencia algunos productos estratégicos como: armas, municiones, películas de celulosa, plaguicidas, productos farmacéuticos, sustancias radioactivas, aparatos de irrigación, vacunas, ácido acético y café. El Departamento de Aduanas, Industria y Comercio es el encargado de expedir las licencias de exportación.

QUE ES LO QUE HONG KONG IMPORTA Y MEXICO PODRIA EXPORTARLE.

Igualmente que Corea del Sur, Hong Kong carece de recursos naturales, además por su situación de Ciudad-Estado su densidad de población es alta, siendo de 5.600 habitantes por Km², lo que hace que exista un mercado amplio de consumo, aunado a que el nivel de vida de su población es relativamente alto, lo que permite la existencia de una alta demanda interna. es un gran importador de bienes de consumo, maquinaria, alimentos, combustibles y químicos. Los productos exportables por México podrían ser: dentro de la petroquímica, Cloruro de polivinilo, amoníaco, etileno, polietileno, entre otros; dentro de la química, materias plásticas y resinas sintéticas, químicos y preparados y óxido de plomo; también se podrían exportar manufacturas como por ejemplo: Alimentos preparados, camarón congelado, legumbres y frutas preparadas y en conserva, conservas de pescados y mariscos, hilados de algodón, telas de algodón, pieles y cueros y sus manufacturas.

JAPON

Las barreras arancelarias japonesas de productos no agrícolas son menores a las de otros países industrializados, este factor ha sido aprovechado especialmente por los países asiáticos de reciente industrialización y esta economía continúa casi en su totalidad siendo dependiente de las importaciones de alimentos y materias primas.

El mercado japonés ha acelerado en los últimos años el proceso de apertura a las importaciones; esto es motivo de resistencia por parte de los agricultores que aún en poca proporción debido a la escasez de tierras cultivables, tienen una fuerte organización. Sus exigencias chocan con el deseo del gobierno de mermar los subsidios para atender las presiones de los países exportadores de alimentos y de los organismos internacionales, este hecho no afecta en gran medida a México debido a que no es un país que exporte gran cantidad de productos agrícolas a Japón, el lado positivo es el de aprovechar la mayor apertura japonesa para los exportadores mexicanos.

Japón es un importador de petróleo crudo, de metales y minerales, además de otras materias primas y de alimentos, productos de que México actualmente exporta en poca proporción a este país, ya que recordemos que el comercio mexicano se realiza en mayor medida con Estados Unidos; si reconocemos que para exportadores mexicanos de manufacturas es muy riesgoso adentrarse a competir con productos asiáticos en la región, es necesario

entonces buscar inteligentemente los nichos que pudieran encontrarse y que el exportador mexicano pudiera aprovechar, estando consciente de que la competencia es dura y quizá sea a mediano o largo plazo cuando se lograrían buenos resultados. Algunos nichos podrían ser los de legumbres, frutas frescas, mermeladas, muebles de madera, muebles para baño, artículos de plástico, guantes de hule, escobas y zapatos.

SINGAPUR

ASPECTOS DE SU COMERCIO

Singapur es una de las economías más abiertas al comercio mundial, solamente el 8% del total de los productos clasificados en Singapur están sometidos al pago de derechos arancelarios, estos en productos como bebidas alcohólicas, tabaco, productos petroleros, automóviles, neumáticos, electrodomésticos, ropa y productos alimenticios no esenciales; la exportación a este país se facilita a la mayoría de las mercancías porque pueden entrar libremente, con excepción del arroz, azúcar refinada, sacarina, leche en polvo, cloro y aire acondicionado. Los productos prohibidos para su importación son las pistolas, revólveres, las monedas y billetes para juegos infantiles y productos de pirotecnia.

Sus importaciones son: petróleo y productos derivados, productos metálicos, maquinaria y equipo industrial, bienes manufacturados, equipo de transporte y bienes de consumo.

TAIWAN

Al igual que Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, Taiwán constituye una de las economías más abiertas al comercio y sus principales importaciones son de alimentos, incluyendo todo tipo de frutas, legumbres, cereales como el trigo o avena, productos cárnicos y productos lácteos; además de materias primas y bienes de consumo de alta calidad.

Para comerciar con empresarios taiwaneses se puede hacer uso del servicio de las comercializadoras, empresas particulares y al gobierno que posee su propia institución para la adquisición y venta de bienes gubernamentales. El sistema de distribución más importante consiste en una cadena compuesta por un agente importador, un vendedor mayorista y un vendedor al detalle; para tener un mayor éxito en las negociaciones con empresarios de Taiwán, es necesario establecer contactos personales, desarrollar las negociaciones cara a cara y utilizar los servicios internos de distribución, publicidad, ferias internacionales, etc.

SUS IMPORTACIONES

Taiwán importa petróleo crudo, oro no monetario, circuitos integrados, partes para autos, algodón crudo, tubos fotocatódicos, soya, automóviles, carbón, circuitos lineales, maquinaria, maíz, cueros y muebles de madera.

En el segundo grupo tenemos, por un lado a los países de norteamérica: Estados Unidos y Canadá, y por el otro a Australia y Nueva Zelanda cuyas economías son de las más desarrolladas del

mundo, lo que representa una oportunidad y un reto para comerciar con ellos. Los productos que México exporta a Estados Unidos y Canadá son materias primas y manufacturas, entre las más importantes tenemos:

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE MEXICO A NORTEAMERICA EN 1993

- Vehículos distintos de trenes o tranvías, partes y accesorios
- Maquinaria, calderas, artefactos mecánicos, motores y partes
- Maquinaria eléctrica y sus partes
- Minerales combustibles, petróleo y productos de su destilación
- Frutas y nueces comestibles; piel de frutas cítricas o melones
- Verduras comestibles y ciertas raíces y tubérculos
- Muebles, camas, tapetes
- Vidrio y cristalería
- Artículos de hierro o acero
- Artículos misceláneos con base de metal

Todos sabemos que Estados Unidos es el principal socio comercial de México, y que con las perspectivas del Tratado de Libre Comercio estas relaciones se afianzarán; actualmente más del 60% de las exportaciones son hacia ese país, tanto por la cercanía geográfica y características de los consumidores, ya que un elevado porcentaje son de origen latinoamericano y en particular mexicano, que hacen que el consumo de productos mexicanos en Estados Unidos incremente.

Para el caso de la exportación a Estados Unidos podría hacerse un análisis extenso de cómo comerciar con él, pero esto extendería este trabajo, lo importante es reconocer que ambos países incrementarán el comercio junto con Canadá en base al

Tratado de Libre Comercio de Norte América, esta oportunidad brinda crecer comercialmente y es importante aprovecharla uniendo un mercado que incrementaría la competencia y la búsqueda de calidad y donde un reto sería el producir para niveles cada vez más exigentes, ya que el comerciar propicia una mayor experiencia a los exportadores, obligándolos a elevar la productividad; qué mejor que con los vecinos cercanos y donde existe un mercado ya conocido, esto como fin de tomar experiencia y llevarla a la práctica posteriormente en otros mercados.

Canadá es prácticamente un mercado nuevo, es probable que las costumbres de los consumidores canadienses no varien tan radicalmente como en el caso de comerciar con los mercados orientales, los cuales son desconocidas para los exportadores mexicanos.

NUEVA ZELANDA

Quien quiera comerciar en este país debe saber que en Nueva Zelanda se aplican gravámenes Ad Valorem y específicos. Los productos con más altos aranceles son: almidones, féculas y conservas de atún, ácidos, materias plásticas, caucho, papel y cartón, piedras marmoles, alambres, recipientes, telas y perfiles de hierro acero, algunas herramientas, motores de explosión, maquinaria de extracción, cosechadoras, máquinas herramientas, soldadores, generadores, acumuladores, lámparas, aparatos de señalización, vehículos automóviles, aparatos e instrumentos de medida y encendedores.

Nueva Zelanda otorga trato preferencial a los productos provenientes de Australia, Canadá, Malasia y de otros países en desarrollo; algo que es muy importante de tener en cuenta es el control existente en la importación de frutas, plantas, productos de madera, que al llegar a puertos de Nueva Zelanda son sometidos a inspección por las autoridades y pueden ser declarados en cuarentena en bodegas antes de llegar a su importador; se caracteriza Nueva Zelanda al igual que Australia en tener un estricto control de medidas fitosanitarias. Exportador que no cumpla con esas medidas podría tener amargas experiencias al exportar a ese país.

LO QUE NUEVA ZELANDA IMPORTA:

Maquinaria y equipo, productos químicos y combustibles; México podría entrar en este mercado vendiendo los siguientes productos: Materias plásticas y resinas sintéticas, colores y barnices preparados, productos farmacéuticos, abonos químicos y preparados, sulfatos y sulfitos diversos, entre otros; además manufacturas en donde aún existan nichos de mercado.

AUSTRALIA

El mercado australiano ha representado en los últimos años una buena oportunidad para los exportadores mexicanos, ya que cada vez se intensifican las relaciones comerciales; las causas del escaso comercio México-Australia se deben a que geográficamente es un mercado aislado y desconocido para los exportadores mexicanos, pero el mercado ofrece sin embargo nuevas

oportunidades para los oferentes externos, por ejemplo, las importaciones totales australianas se duplicaron entre 1984 a 1991, además es un mercado exigente y con controles estrictos de calidad, de programación de entrega y distribución. Los aspectos más importantes que se tienen que tomar en cuenta al exportar a Australia, son que es poco probable que un importador australiano ordene un pedido sin antes inspeccionar personalmente las plantas, la calidad del producto y la reputación de la empresa proveedora; La mayoría de las importaciones arriban en contenedores a los puertos de Sidney y Melbourne.

Con lo anterior sólo podemos agregar que Australia es un país rígido en cuanto al cumplimiento de las leyes sanitarias, por ejemplo, las leyes de cuarentena y leyes de normalización.

PRODUCTOS QUE IMPORTA

Bienes de consumo, equipos de transporte, bienes de capital, materiales industriales, productos provenientes del petróleo, entre otros; en los últimos años México ha entrado exitosamente a este mercado vendiendo muebles de madera y plásticos. Entre otros productos que se podrían exportar tenemos manufacturas de minerales no metálicos como vidrio o cristal, ladrillos, tabiques, losas y tejas; productos siderurgicos; derivados del petróleo, y algunas frutas y legumbres preparadas y en conserva.

El tercer grupo lo conforman los países del sudeste asiático, en este caso se consideran a los miembros de la ASEAN a excepción de Singapur; el comercio con ellos es realmente reducido, sólo hasta los años de 1990 a 1993 se ha dado muestra

de mayor acercamiento comercial debido a que las coinversiones ahora han aumentado, sobre todo con Tailandia y en áreas como la acuicultura; también se han dado algunos intercambios de menor magnitud, al igual que se han realizado ferias de países como Malasia o Tailandia en México, con los que se pretende incrementar el comercio; como datos que ejemplifican lo anteriormente dicho, se tiene conocimiento de que Filipinas en 1992 se interesó por comprar algunos productos mexicanos, principalmente cemento, donde la empresa mexicana CEMEX continúa con su expansión mundial. Además de las ferias, se han llevado a cabo intercambios comerciales y culturales con Tailandia, Filipinas y en menor medida con Indonesia.

e) La especialización en productos exportables como táctica para entrar en mercados de la región.

Al estar México inmerso en la globalización mundial, los empresarios de este país deben preguntarse qué es lo que se puede producir y exportar con mayor facilidad, en qué productos se puede ser competitivo y cómo aprovechar esta competitividad para entrar en nuevos mercados, buscando ya no la especialización como se hacía antes con la exportación de plata o petróleo, sino ahora las empresas mexicanas más importantes al igual que los sectores con mayor peso en la industria nacional son los que determinan lo que se exportará, además quien quiera exportar debe realizar un análisis para determinar las características de los mercados a los que se pretende entrar, es decir, hacer un proyecto de exportación que incluya un reconocimiento y estudio de mercado;

en el caso de los mercados orientales, actualmente encontramos cambios que pueden ser aprovechados por los exportadores mexicanos, por ejemplo en la fuerte occidentalización en la cultura, el entretenimiento, la moda, y la dieta alimenticia etc.

Para el caso de los países de la Cuenca del Pacífico, y en particular los países orientales de nueva industrialización que son los más abiertos al comercio, sus principales importaciones son de materias primas, los exportadores mexicanos pueden considerar esto una oportunidad, sólo que lo indicado sería industrializar los productos que se venden a la región, es decir, ya no exportar frutas, verduras o maderas en una forma rudimentaria y sin un proceso de industrialización, lo ideal es comenzar a venderlos con mayor valor agregado, por ejemplo, frutas enlatadas, mermeladas o ates, muebles de madera con buen acabado, artículos de piel etc.; esto por citar algo.

El peso de las exportaciones mexicanas a dichos países recae en los hidrocarburos, y si se desea diversificar a las exportaciones, se debe determinar en qué productos podrían especializarse las empresas y los exportadores mexicanos, tendríamos que conocer factores como: costumbres, tradiciones y saber que recursos son los que más requieren, productos en donde México mantenga ventaja para competir además de aprovechar la oportunidad de la apertura y aceptar coinversiones con aquellos países, lo que al mismo tiempo va determinando de qué productos carecen y el pretender invertir en ciertas áreas puede deberse a que les interesa que en un futuro dichos productos sean

reexportados aprovechando de México la mano de obra barata, los recursos naturales y la facilidad que se le está dando a la inversión extranjera. Esto viene al caso porque en las últimas inversiones y coinversiones que se han realizado de estos países y con estos países, de 1990 a 1993, son principalmente en áreas como la piscicultura, la pesca de atún, la computación, entre otras.

Un país como Singapur mantiene ventaja competitiva en servicios, sobre todo los portuarios, el interés de este país en coinvertir en México es hacia este sector al igual que el de la fabricación de barcos; quizá su finalidad sea aprovechar los recursos de México y posteriormente que se reexporten hacia ese país servicios y productos mexicanos con capital conjunto. En contraparte, Singapur compra petróleo, y en 1992 PEMEX abrió una oficina comercial en ese país con la finalidad de vender y buscar nuevos mercados en la región, además en 1993 esta empresa entra en el mercado de cambios de Singapur con lo que se amplía su participación en la zona.

Desafortunadamente, como se ha mencionado en incisos anteriores, los productos que se exportan a la región son básicamente materias primas carentes de valor agregado, y por el lado de las manufacturas que llegan a exportarse a la Cuenca, éstas tienen que enfrentarse a la fuerte competitividad y calidad de los productos locales; pero el panorama no es tan negro porque con mayores inversiones y cuidado a lo que se quiere exportar se

podrían lograr buenos resultados, sobre todo en productos en los que México puede especializarse y exportar a la Región, estos pueden ser productos pesqueros enlatados y con previo proceso de industrialización, aprovechando que la dieta alimenticia de los países orientales se basa principalmente en dichos productos, de aquí que inteligentemente se podrían aprovechar el llevar a cabo coinversiones como es el caso de Taiwán, que es un país de gran experiencia en materia de acuacultura y en particular se interesa por la camaronicultura, donde México presenta condiciones propicias y de experiencia para el desarrollo de empresas exportadoras de camarones, la dificultad de este producto así como lo ha sido para otros, sería la lejanía, ya que el transporte para México es muy costoso y no se tiene la capacidad e infraestructura preparada para dichas exportaciones. Igualmente Tailandia, que espera incrementar su intercambio comercial con México, es un país especializado en la misma área (acuacultura) existiendo también proyectos de coinversión con este país; por el momento lo que más le interesa comprarle a México es acero.

Continuando con las exportaciones de productos primarios de México a la región, en este caso con Japón, se han establecido acuerdos de coinversión en el sector pesquero, éstas especialmente en el estado de Sonora donde empresarios japoneses han realizado investigaciones enfocadas al mejor aprovechamiento y cría de productos como camarón y sardina. Finalmente diremos que en los mercados en los que México ha logrado penetrar en

Japón son en los de frutas y legumbres frescas y congeladas, siendo el aguacate el de mayor exportación, ya que ocupa el 51% del total de exportaciones a ese país. En los tres primeros años de la década de los noventa se han exportado a Japón productos como calabaza, mango, espárragos, limón fresco o deshidratado y fresa congelada. Los productos cárnicos podrían ocupar un mejor sitio en las exportaciones, pero a falta de competitividad México es inestable en este mercado, ya que en Japón, países con mayor especialidad en el área dominan dicho mercado, tal es el caso de Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos que cuentan con la tecnología y capacidad instalada para exportar este tipo de productos; además de que a diferencia de los productos primarios exportados por México, los de estos países son sometidos a procesos de industrialización, por ejemplo, refrigeración para la conservación, para el empaquetado, etc. cosa que en México en muchas áreas aún no se lleva a cabo y ocasiona el poco interés por comprar productos mexicanos. Un factor importante es que los países orientales están cambiando su dieta alimenticia basada anteriormente en productos del mar y arroz, el que varíen su dieta alimenticia es una oportunidad para permanecer y ampliar no sólo el mercado japonés, al mismo tiempo puede penetrarse en otros mercados como el coreano o taiwanés, pero siempre y cuando se haga uso de una mayor tecnología en la agroindustria como lo hacen Australia o Nueva Zelanda, sabiendo ya que a nivel internacional es la competitividad la que abre mercados.

Dejando un poco de lado a los productos agroindustriales y mineros, hablemos de manufacturas, donde se ofrecen actualmente apoyos a las empresas exportadoras y a sectores como el del cuero y calzado, éste podría ser aprovechado para la exportación a la región de pieles y cueros y sus manufacturas como calzado, artículos de piel o cuero y cueros preparados de bovino. En el caso de las pieles y cueros, Corea mantiene el liderazgo mundial en exportar productos de piel, carteras, bolsas, etc. pero carece de materia prima, México podría aprovechar esta opción exportando a Corea pieles de buena calidad, o también podría intentar entrar en el mercado coreano de zapatos.

Por otro lado, la innovación en calzado podría lograr que las exportaciones a esos países se incrementaran, los orientales se están occidentalizando, lo que representa que con nuevos diseños y con creatividad e inteligencia podrían adentrarse en algunos mercados como el coreano, taiwanés o japonés.

Para México, la industria que más destaca en las exportaciones es la automotriz; su contribución significó la tercera parte de la exportación total de manufacturas en 1990. Actualmente sólo la industria automotriz y algunos otros sectores han logrado tener acceso en forma exitosa al mercado internacional, por ejemplo el vidrio (VITRO), cemento (CEMEX), cerveza (CIA. MODELO); pero esta mayor participación se debe a la constante modernización de las empresas, logrando con ello elevar la calidad de lo que se exporta y atraer la atención de los importadores; siempre y

cuando se logre un incremento en las inversiones destinadas a superar la calidad, el producto podrá ganar mercados y permanecer en ellos, para todos los productos exportables mexicanos y no sólo para las manufacturas es necesaria la capitalización.

En cuestión del sector automótrix, y recordando que es el más representativo para las exportaciones mexicanas, el siguiente cuadro muestra los principales vehículos que se podrían producir en México, para después ser exportados, no olvidemos que las actuales empresas exportadoras de México son transnacionales, ya que a diferencia de Corea, México no cuenta con una empresa exportadora de automóviles de capital nacional. Las empresas que se citan son japonesas y coreanas con capital y tecnología propia; el establecimiento de ellas favorecería al rubro de inversión extranjera y traería tecnología de vanguardia al país en diversas áreas enlazadas al sector automótrix, aunado a que representarían una fuente de empleos.

EMPRESA	MODELO	ORIGEN
Mazda	323	Japón
Tsuz	Spectrum	Japón
Tsuzu	Impulse	Japón
Hyundai	Excel	Corea
Toyota	Corolla	Japón
Toyota	Tercel	Japón
Hyundai	Scoupe	Corea
Toyota	Pickup	Japón
Suzuki	Sprint	Japón
Kia	Festiva	Corea
Subaru	Justy	Japón
Daewoo	Lemans	Corea
Daihatsu	Charade	Japón

Estas empresas producirían en México modelos y diseños que en mercados orientales serían de más fácil penetración, además de que mercados como Japón o Corea son seguros, ya que ellos los producirían aún en México, de acuerdo a sus características de confortabilidad y uso al consumidor. La razón para fabricarlos en México sería el de aprovechar ventajas como la mano de obra, los insumos y facilidades de coconversión, además de la posibilidad de entrar al mercado norteamericano.

Las empresas de Comercio Exterior en México.

Un último aspecto interesante es el de las empresas de Comercio Exterior. A nivel mundial estas empresas conocidas como Trading Co., (29) son en la actualidad un medio importante para que las compañías logren acceso y la penetración de sus productos. Estas empresas realizan diferentes actividades en sus compañías afiliadas, las cuales se pueden resumir en la eficiente promoción de su producción. Las Trading Co. no sólo son intermediarias, ya que se dedican además de la compra y colocación o distribución de productos de una compañía a ser un medio de información tanto en los niveles de competitividad necesarios para penetrar a los mercados potenciales actuales en términos de calidad, precio, diseño, etc., como de las innovaciones tecnológicas, y de los nuevos productos existentes en los mercados.

Las características, funciones y apoyos que reciben las Trading Co. varían substancialmente en cada país, adecuando su

29) Ver: "Las Empresas de Comercio Exterior en México"/El Financiero/ lunes 10 de agosto de 1992/México, D.F./pag. 33A.

funcionamiento a los requerimientos propios de cada nación de acuerdo a su dotación de recursos, materias primas, mano de obra, nivel de industrialización, etc.

El hecho de nombrar a estas empresas es por la razón de que significan un apoyo importante para los exportadores mexicanos, además otro punto a favor es que si estas empresas funcionan como intermediarias entre exportadores en países de la región, y las Trading Co. tienen una relevante importancia en países como Corea, Japón o Tailandia, ello podría ayudar a los exportadores nacionales a entrar con mayor facilidad a mercados de la Cuenca.

Por último, las Trading Co. se han constituido como un factor de primera importancia en el desarrollo del comercio exterior a nivel mundial. De acuerdo con datos de la SECOFI, a principios de la década de los noventa estas empresas contribuyeron significativamente al crecimiento de las exportaciones de sus respectivas naciones.

En Japón, las 9 Sogo Shoshas (denominación japonesa de las Trading Co.) más importantes realizan alrededor del 50% de las exportaciones de ese país, en promedio cada una de estas empresas exporta anualmente 15 mil millones de dólares.

En Corea, las 9 Trading Co. más importantes manejan alrededor del 40% de las exportaciones de aquel país, y en promedio representan exportaciones de 2,700 millones de dólares por empresa.

En Tailandia, las 6 Trading Co. más importantes realizan operaciones de exportación de 167 millones de dólares en promedio, representando aproximadamente el 5 por ciento del total exportado por ese país.

Lamentablemente, estas empresas no tienen en México el desarrollo necesario o equiparable a la de los países señalados anteriormente, para los exportadores mexicanos existen obstáculos como lo son, muchos aspectos burocráticos que se manejan en México, que mientras no sean eliminados será difícil dar un uso adecuado a opciones de desarrollo en la producción y el comercio, un ejemplo lo son las Trading Co. que deben de llegar a constituirse como piezas clave para el comercio exterior de México. Finalmente, otros países donde dichas empresas juegan un papel importante y pertenecen a la región son: Malasia e Indonesia.

CAPITULO IV

LA ACTUAL POLITICA ECONOMICA DE APERTURA COMERCIAL COMO INSTRUMENTO PARA FORMAR PARTE EN EL COMERCIO DE LA CUENCA DEL PACIFICO.

a) Antecedentes de la actual Política Económica (El modelo de sustitución de importaciones)

Hemos visto que para desarrollar la industria de un país, es necesario llevar a cabo políticas económicas que ayuden a la economía en general a su crecimiento y permitan el desarrollo de los distintos sectores económicos. Para lograrlo, algunos países han utilizado la estrategia de abrir su economía al comercio internacional, basándose en la teoría Neoliberal como ya se ha mencionado en el capítulo anterior. En este inciso daremos importancia a lo que es la inversa del modelo seguido por los países del oriente asiático, hablamos del caso de los países latinoamericanos, quienes al cerrar sus fronteras a la libre entrada de productos extranjeros y al restringir el comercio con el exterior, tuvieron resultados inmediatos positivos, ya que países como México, Argentina, Brasil y Chile mostraron un importante desarrollo. Su problema y lo que originó la crisis en estos países, fue el no saber enfrentar a tiempo a la competencia, por lo que se creó una industria ineficiente con un mercado protegido, altos precios y productos de baja calidad. Ahora nos interesa conocer cómo la economía en general quedó rezagada en los países de Latinoamérica en razón de haber utilizado un modelo de industrialización en base a la Sustitución de Importaciones.

Para el caso específico de México, después de la segunda guerra mundial la economía mostró tasas elevadas de crecimiento, se llegó a lo que se denominó "El Milagro Mexicano"(30) donde todo indicaba que México dejaba de ser un país agrícola, y que los esfuerzos realizados por el sector público y privado mexicano para lograr una acelerada tasa de crecimiento y la transformación de la estructura de la economía mexicana a partir de 1940 no habían sido en vano, ya que la industrialización en el país avanzó, y de ser productor de materias primas agrícolas principalmente, pasó a la producción de manufacturas básicas, bienes de consumo y a algunos productos de bienes intermedios, sin llegar a avanzar hasta la producción de bienes de capital, con la principal característica de que lo que se producía era destinado para el mercado interno y escasamente para la exportación.

La ineficiencia de las empresas de ese tiempo en México se debió principalmente a que los productores contaban con un mercado protegido, el cual les aseguraba ganancias y un monopolio sin competencia, ello originó ineficiencias y ausencia de control de calidad. Por otro lado, se dio en México la instalación de importantes empresas transnacionales cuyos beneficios se acrecentaban al tener un mercado protegido y seguro para su oferta, aunado a las oportunidades que recibían por parte del Estado al instalarse en el país, entre éstas se

30)Ver:Roger d. Hansen/La Política del desarrollo Mexicano/Edt. Siglo XXI/pag. 19

encontraban importantes incentivos(31), ya que la finalidad era que las empresas otorgaran una fuente de empleo, pagaran impuestos y en algunos casos facilitaran la transferencia de tecnología. Se concedía a las empresas transnacionales: a) Concesiones Fiscales, b) exenciones del pago de ciertos impuestos para periodos de 5 a 10 años, c) reducción de gravámenes para la importación de materias primas y equipos para las empresas manufactureras.

Hablando de la función del capital, el privado estaba concentrado principalmente en las empresas transnacionales y en menor medida en algunas nacionales, y la principal participación en la economía del Estado se concentraba en gastos de infraestructura, agricultura, transportes, comunicaciones e industrias estratégicas con la finalidad de elevar el desarrollo de los demás sectores industriales; a partir de 1940 gran parte de la inversión pública fue destinada a renglones como el de la Energía Eléctrica (CFE) y del Petróleo (PEMEX), fundamentales para el desarrollo de la industria nacional.

El desarrollo basado en la Sustitución de Importaciones en México presentaba las siguientes características:

1) Los primeros años se caracterizaron por la protección arancelaria en proporciones considerables para impulsar a los inversionistas nacionales.

2) se ofrecía protección a prácticamente todas las industrias nuevas que aparecieron en México durante los años de la guerra

31) IDEM, pp.67-98

mundial y se buscaba alentar a las inversiones del sector privado.

3) En los años sesenta se desarrolló un complicado sistema de licencias para la importación con el objetivo de incrementar el ritmo de la industrialización, y de conservar las escasas divisas para la importación de artículos que no fueran de lujo.

Al mismo tiempo que el país mostraba un crecimiento económico reflejado en tasas de 6% y 7 % en la década de los 60, se manifestaron por otro lado problemas de tipo social; la sociedad mexicana comenzó a manifestarse y la medida de resolver y calmar su descontento fue a base de una mayor atención a la política social; con ello el Estado requirió incrementar el gasto público y dar mayor atención a los problemas sociales, olvidando el comenzar a abrir la economía y avanzar en el desarrollo económico del país. A fines de los 70, la deuda se había incrementado considerablemente, sin embargo a nivel internacional existía capital disponible para México porque sus índices de crecimiento continuaban siendo elevados, de 6% y 7%, debido a las exportaciones de petróleo, y por otro lado a las tasas de interés internacionales que eran bajas y no tan perjudiciales para los países deudores en aquel momento.

A principios de los 80 se originó la gran crisis mexicana ocasionada por el desplome del precio del petróleo y el incremento de las tasas de interés por el servicio de la deuda externa, lo que fue el inicio de la problemática para México al tener basada gran parte de los programas económicos en las

exportaciones del petróleo, debido a que producía cerca del 70% de las divisas provenientes de dichas exportaciones para el desarrollo económico. Al no tener reservas, el deber demasiado, no poder financiar las importaciones, darse otra devaluación del peso y la nacionalización de la banca, México ve como única salida para salvar a la economía al modelo Neoliberal, que es promovido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y que conjuntamente ha influido en países en desarrollo como medida para sanear sus economías, visto por algunos economistas como la solución para evitar la suspensión del pago de deudas de estos países, que al no crecer, no pueden pagar, bajo la premisa: "Crecer para pagar".

La actual política económica de Apertura Comercial puede calificarse como la inversa de la política de Sustitución de Importaciones, debido a que el mercado nacional se encuentra inundado de productos que empresas extranjeras o nacionales colocan en él, obteniendo mayores ganancias aquellas empresas que ofrecen el producto de mayor calidad y buen precio.

La competencia internacional puede ser benéfica a largo plazo para las empresas competidoras y por consiguiente a los países que se encuentran dispuestos a enfrentarla, dicha competencia lleva a la necesidad de la modernización; una economía como la mexicana donde sus empresas estaban acostumbradas a un mercado cautivo, originó ineficiencia y bajo nivel tecnológico, lo que ha representado serios problemas para la industria nacional al abrirse. Los problemas más graves han sido para la pequeña y

mediana industria que han sufrido estragos por la fuerte competencia externa; otro problema que ha ocasionado esta nueva política es el alto costo social, sobre todo en el control de salarios, reflejándose en los Pactos Económicos(32) que han servido a México principalmente para reducir la inflación, ya que éste era un objetivo fundamental de los dos sexenios presidenciales que van de 1982 a 1994, para obtener con ello mayor confianza por parte de los inversionistas extranjeros y continuar con la reestructuración de la economía mediante la concertación con los distintos sectores sociales, que consiste principalmente en topes salariales y el no incremento en los precios.

El Neoliberalismo se ha puesto de moda, ha sido juzgado, pero los resultados se observan en otros países que al abrir sus economías han crecido económicamente, el ejemplo tan repetido y conocido ya por nosotros lo son los NIC'S asiáticos. Para el caso mexicano el abrir la economía a la competencia exterior fue distinto a la de esos países, pero finalmente los resultados se están observando, esto es a largo plazo, pero lo que se ha obtenido en los últimos cinco años no puede ignorarse o dejarse de lado, la inflación ha disminuido, llegando a 11.9% para 1992 y la inversión extanjera especulativa y no especulativa ha aumentado, la participación de las exportaciones manufactureras ya son superiores al 60% del total de las exportaciones, y la

32) Los Pactos Económicos han evolucionado en su funcionamiento, primero fueron creados para la reactivación económica, posteriormente con el objetivo de disminuir la inflación, y ahora se utiliza como herramienta para la política económica vinculada al exterior.

participación del Estado en la economía se ha reducido considerablemente, dejando a la iniciativa privada una mayor libertad y facilidad para que la mano invisible de la economía reordene a la economía mexicana.

La Política Neoliberal actual funciona para:

-Desregularizar la actividad económica, que consiste en la menor participación del Estado en la administración y rectoría de la economía y la apertura externa para trabajar en un contexto de economía abierta.

-Permitir la mayor participación en el mercado al sector privado para que la regule y reestructure, dándole mayor poder frente al Estado y a la fuerza de trabajo.

-Saneamiento de las Finanzas Públicas

-Debilitar a los sindicatos frente al sector público y privado; debido a las altas tasas de desempleo que tal política origina.

-Concentrar más el ingreso en una cuantas familias con la finalidad de que ello se traduzca en mayor ahorro, inversión y crecimiento económico.(33)

b)Políticas y proyectos para impulsar un mayor comercio hacia la Cuenca del Pacífico.

En el inciso anterior se comentó que en México era necesario cambiar de política económica para poder reestructurar su

33)Ver:HUERTA González Arturo/Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano/Edt. Diana/México, D.F./ pp. 101-102.

economía y elevar las tasas de crecimiento y desarrollo industrial, ello se puede obtener gracias a comerciar de forma más eficiente y constante con el exterior, actualmente México busca diversificar y formalizar sus relaciones con la Cuenca del Pacífico; está propiciando un incremento en sus relaciones económicas con los países de la zona y busca asegurar los mercados, el fortalecimiento de los instrumentos de promoción para la búsqueda de nichos de mercado y concretar proyectos específicos de comercio e inversión, se busca también la participación de empresarios mexicanos en seminarios y el intercambio de misiones, así como la modernización de la infraestructura, incluyendo la modernización de carreteras, siendo ésta de inversión pública o privada; por otro lado se ha puesto en marcha la tarea de modernizar, preparar y crear puertos de alto cabotaje y de nivel internacional para facilitar el comercio con la zona. En los últimos años se han llevado a cabo la construcción de puertos como Pichilingue en Baja California Sur, Topolobampo en Sonora, entre otros, con la finalidad de estar al nivel comercial de la Región; por cuanto a los incentivos, se otorgan a empresas exportadoras, ya sea a pequeñas, medianas o grandes empresas, siempre y cuando su objetivo sea la exportación(34).

México desea propiciar el pleno aprovechamiento de los

34) Los incentivos pueden ser fiscales como la exención del IVA y la devolución de impuestos (DRAW BACK), o de simplificación administrativa como el Programa de Importaciones Temporales (PITEX) y los beneficios para las empresas altamente exportadoras (ALTEX).

potenciales de cooperación y complementación a través de una relación económica más intensa que ofrezca amplias oportunidades para todos los países de la zona. En la Región se observan altos índices de demanda, la oferta de tecnologías avanzadas y excedentes de capital que existen en algunos países como Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Corea y Taiwán principalmente, además la posibilidad tangible para aumentar y diversificar las ventas a esos mercados, captar mayores flujos de inversión y acceder a una amplia gama de opciones tecnológicas, por estas razones se cree que la política que México sigue en nuestros días es una verdadera oportunidad para mejorar la economía e impulsar el comercio con la región, incrementar las relaciones y asegurar su presencia en la Cuenca, ello es una ventaja que no se puede desaprovechar, por lo que las políticas y proyectos bien utilizados ofrecerán a largo plazo una posición certera a México dentro de la Cuenca del Pacífico.

I.- POLITICA COMERCIAL

Una de las herramientas indispensables dentro de la política actual de Apertura Comercial, es la política comercial que se enfoca hacia el mercado exterior y en el facilitar todo lo referente a las relaciones comerciales de México con el resto del mundo. Para el caso de la Cuenca del Pacífico y con la finalidad de que México pudiera participar en la dinámica de las negociaciones que se están llevando a cabo en el Pacífico, el gobierno de la república creó el 13 de abril de 1988 la entidad

denominada Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacifico (CMCP)(35) que tiene un carácter de comisión intersecretarial permanente. Su función es relacionar a México política, económica, comercial y culturalmente con los países de la Cuenca del Pacifico, por medio de ella México puede establecer diálogos y relaciones abiertas en materia comercial, financiera, científica y tecnológica con los países de la Región.

Dentro de la Política Comercial se ocupan otros instrumentos como el Tipo de Cambio, el cual sufre desde 1990 un deslizamiento diario que ha ido desde un peso diario hasta 40 centavos diarios (1993), buscando una estabilidad del peso frente al dólar. Otro instrumento de la política comercial es la reducción de aranceles a las importaciones de artículos de la región y de cualquier otra parte del mundo, colocando a México como una de las economías más abiertas. Actualmente ésta reducción de aranceles que comenzó desde 1985 facilita la entrada de innumerables mercancías de Corea, Taiwán, China, Tailandia, entre otros, que van desde juguetería, calzado de tela, textiles, cerámica, paraguas etc. hasta manufacturas de mayor complejidad como computadoras o aparatos electrónicos; por otro lado se está dando mayor facilidad a la inversión y coinversión de capitales de la región en áreas como la piscicultura, modernización de puertos y turismo, entre otras; esto gracias también a las facilidades que brinda la política de apertura económica.

35)Mencionada ya en el capítulo I/Publicada en el Diario Oficial del 15 de abril de 1988.

II.- IMPULSO A PUERTOS NACIONALES DEL PACIFICO

Cuando se implantó la Política de Apertura Comercial también se tuvo que tomar en cuenta que el país necesitaba estar preparado para enfrentar a la competencia externa y para poder comerciar en el exterior, por ello se dio un mayor impulso a la infraestructura y sobre todo, a los puertos para que funcionen como salida y entrada a los productos que se comercialicen; lo importante no sólo es tener gran cantidad de puertos, lo que interesa es que estos sean eficientes, modernos y que presten los servicios adecuados; es decir, sean competitivos y estén a la altura de puertos importantes de la Región(36); en el caso de los países de la Cuenca, hemos visto que su experiencia en el comercio exterior los ha llevado a estar preparados para que sus puertos cuenten con la tecnología que facilite la carga y descarga de productos(37), los más modernos y eficientes los encontramos en Singapur, Corea, Taiwán, Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong y Japón, principalmente, y como se observa son los países de mayor dinámica comercial en la Cuenca; otros puertos de importancia para la zona son los de los Angeles, en Estados Unidos y el de Vancouver, en Canadá.

Para 1992 Puertos Mexicanos se propuso dar mayor relevancia a los programas de conservación, mantenimiento y tecnología portuaria avanzada, privatizar algunos de los servicios, aplicar

36)Entre los puertos más importantes y modernos de la región se encuentran el puerto de Singapur, el de Hong Kong, el puerto de Sidney en Australia y el puerto de Vancouver en Canadá.

37)En algunos puertos se hace uso de la robótica, lo que agiliza el movimiento de mercancías.

una tarifa única y promover los puertos nacionales para lograr mayor comercialización. En ese mismo año se dispuso de una inversión privada de 1.5 billones de pesos, para alcanzar niveles internacionales en el comercio, lo cual incluye terminales, instalaciones de carga, muelles para cruceros turísticos y marinas asociadas a los desarrollos hoteleros. La estrategia comercial hacia la Cuenca del Pacífico incluye importantes puertos, mencionaremos el caso del puerto de Topolobampo; este puerto fue planeado con la finalidad de ser un importante puerto comercial en la Cuenca del Pacífico, actualmente cuenta con 12 mil(38) habitantes, y es una ciudad en constante crecimiento cuyo plan maestro es de 13 zonas de desarrollo, entre ellas, la zona turística, que está asentada en 40 hectáreas; el puerto dispone de una extensión de 300 hectáreas entre la bahía de Ohuira y la vía del ferrocarril Chihuahua-Pacífico, para planta de agua y reservas ecológicas. Adicionalmente dispone de otra superficie de 300 hectáreas entre el ferrocarril Chihuahua-Pacífico y la autopista Los Mochis-Topolobampo para el establecimiento de industrias convencionales.

De acuerdo con inversiones del Fondo Nacional para los Desarrollos Portuarios (FONDEPORT), se cuenta con ocho hectáreas contiguas al puerto pesquero para empresas dedicadas a esta actividad. A lo largo de la autopista Los Mochis-Topolobampo se pretende destinar 380 hectáreas para desarrollo industrial y

38)Cifra para 1991

urbano, previendo la construcción de dos parques industriales, en uno de los cuales ya operan 29 empresas. Por otro lado, el proyecto de Topolobampo debe estimular el comercio exterior no sólo con los Estados Unidos, sino con países como Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Indonesia, Malasia, Japón y otros.

Otros puertos importantes son los de: Ensenada; En este puerto, el sector privado ha invertido unos 160 mil millones de pesos, las concesiones fueron otorgadas para construir dos marinas y una terminal para cruceros, se analiza también una solicitud para construir una terminal de contenedores, y Puertos Mexicanos desarrolla obras complementarias en Ensenada para apoyar las inversiones privadas, entre las que destaca un dique.

Guaymas.- recibió en 1992 una inversión de 28 millones de dólares de Cementos Mexicanos, quien llevó a cabo en marzo de ese mismo año un programa de ampliación del canal de acceso para atender la demanda de exportación de cemento(39) con utilización de barcos de 40 mil toneladas.

Pichilingue.- Creado para dar servicio a la península de Baja California. Baja California Sur depende 90 por ciento del transporte marítimo para la recepción de los insumos que se utilizan en toda la entidad; el servicio de contenedores que conecta Pichilingue con los puertos sinaloenses de Mazatlán y Topolobampo ofrece además la posibilidad de que el estado se incorpore a las grandes corrientes del comercio internacional que

39) En 1992 se incrementaron las exportaciones de Cementos Mexicanos (CEMEX) a países de la Región, entre ellos Filipinas y Tailandia.

se dinamizán con el TLC y la apertura comercial de México hacia la Cuenca del Pacífico y Sudamérica.

APOYO A LA INFRAESTRUCTURA

En el desarrollo de infraestructura competitiva tenemos el proyecto de red de carreteras, lo que hizo de México en 1992 uno de los países con mayor inversión en este sector. La red de carreteras se extendió considerablemente y se encuentra en constante crecimiento, ello con la finalidad de entrelazar los principales centros de producción, consumo, abastecimiento y comercialización, por ello en la región norte y noroeste del país se han intensificado los proyectos de supercarreteras que reduzcan el tiempo de transporte y faciliten la comercialización de los productos, además de la comunicación con la región que es la más dinámica del país, debido principalmente al comercio con Estados Unidos y por supuesto, con la Cuenca del Pacífico.

La siguiente distribución es de un presupuesto de 42 billones de pesos otorgados en 1992 para la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, encaminadas a mejorar la infraestructura del país.

SERVICIO	PRESUPUESTO (billones de pesos)
-Carretero	13.8 billones
-Ferroviario	5.1 billones
-Aéreo	4.7 billones
-Comunicaciones	11.0 billones
-Administración	1.0 billones
-Otros	6.4 billones

Durante los últimos años (1990-1992), el gobierno federal y la iniciativa privada invirtieron alrededor de cinco mil millones de dólares en la construcción de autopistas y carreteras, el 52.53% fue aportado por las autoridades federales y el resto por empresas privadas e instituciones de crédito mexicanas. En 1992 México fue el país latinoamericano que más proyectos de infraestructura presentaba, además de ser el país que mayores recursos otorgara para completar su programa de autopistas. Por parte de la iniciativa privada existe resistencia a invertir debido a que por una parte es una atractiva inversión y se puede participar en diversos renglones obteniendo excelentes tasas de retorno, pero México representa riesgos para los que otorgan este tipo de créditos, ya que en el país la situación no es muy firme aún, y al no existir una evaluación profesional de los proyectos, muchos inversionistas se resisten a participar en ellos. Una razón de mayor peso es que especialistas han afirmado que muchos de los planes de carreteras autorizados están basados en evaluaciones de otros sexenios por lo que se derivan fallas en algunos proyectos en el plazo estimado y no se podría recuperar la inversión realizada en el plazo otorgado en la concesión. Pero pese a todo esto, varios de los proyectos se han puesto en marcha con una participación Pública mayoritaria. Para 1992 existían 40 proyectos de autopistas con empresas mexicanas, entre las que destacan Grupo Mexicano de Desarrollo, Ingenieros Civiles Asociados (ICA), Tribasa, Protexa, Mexicana de Técnicos de Autopistas, y se han concesionado las obras a

gobiernos de los estados y consorcios locales en las entidades del país. Por otra parte, la mayoría de los recursos obtenidos vía financiamiento han surgido de instituciones como Banamex, Banco Internacional, Banca Serfin, Casa de Bolsa Interacciones, Arka, Casa de Bolsa, Comermex, Banco del Atlántico y Banobras.

IMPULSO A EMPRESAS EXPORTADORAS

Para explicar este punto, hablaremos del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 que se apoya o está en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo de 1989-1994.

OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA:

1) Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad

2) Lograr un desarrollo regional más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos

3) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior

4) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

El programa está formado por cuatro capítulos:

I.- El primero analiza los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior, por ejemplo: La excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico, la elevada concentración regional, la inadecuada infraestructura, el

insuficiente nivel de inversión y las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados.

II.-El segundo presenta los cuatro objetivos generales del programa: Propiciar el crecimiento industrial nacional, lograr un desarrollo regional más equilibrado, promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

III.-El tercero presenta los cinco puntos de la estrategia para alcanzar los cuatro objetivos del programa: Internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad y la calidad, la desregulación de las actividades económicas, la promoción de las exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.

IV.-En el cuarto capítulo se señalan las políticas y líneas de acción que contribuirán a la solución de la problemática actual y a la modernización de la industria y el comercio.

Los cinco puntos para lograr el Plan Nacional de Modernización de la industria y del comercio exterior que se plantean en el capítulo III y se refieren a:

a) La Internacionalización de la industria nacional:

-Antes que nada, se busca la inserción de la industria en la corriente de globalización. Por lo que se debe internacionalizar la economía

-La consolidación de la apertura comercial estimula la competitividad en los distintos sectores productivos, propicia

una especialización en la producción y permite mejorar las economías de escala

-La promoción de la inversión extranjera como complemento a la inversión nacional, que juega un papel importante también para lograr la internacionalización de la economía.

b)Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad

-Se pretende acelerar el ritmo de innovación de productos y difusión de procesos tecnológicos en las industrias del país

-Formar y motivar a los recursos humanos que requieren de desarrollo

-Favorecer la utilización de tecnologías industriales que no deterioren el entorno ecológico

-La investigación y desarrollo tecnológico deben orientarse a la solución de los problemas concretos de las empresas, por lo cual se debe propiciar el acercamiento de estas a los centros o institutos tecnológicos.

c)Desregulación Económica; Esta estrategia plantea modernizar el marco regulatorio para superar los obstáculos que limitan las exportaciones, el crecimiento de la productividad y la participación de la inversión de los particulares. Cuando existan reglas claras y congruentes se permitirá a las empresas planear sus proyectos para mediano y largo plazo.

d) Promoción de exportaciones: Se coordinarán esfuerzos entre los sectores social, privado y público para intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, se eliminarán trabas y restricciones y se pretende crear una nueva cultura exportadora.

e) Fortalecimiento del mercado interno

-La recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos y la reactivación de los niveles de inversión productiva constituirán la plataforma de la modernización industrial y del comercio exterior.

-El desarrollo de la industria es una prioridad nacional, por lo que la política industrial y de comercio exterior está orientada a facilitar la adaptación y ajuste de la industria a la modernización, a las variaciones de los precios relativos derivadas de la apertura comercial y a la reestructuración de los mercados nacionales e internacionales:

Para lograr un impulso y desarrollo en la industria es indispensable la participación de inversionistas nacionales y extranjeros, por lo que:

-Se establecerán esquemas jurídicos y administrativos que permitan impulsar las inversiones privadas

-Se promoverá de manera concertada entre los sectores público, social y privado, la inversión nacional y extranjera

-Se creará un directorio de inversionistas potenciales, tanto nacionales como extranjeros, así como de información sobre proyectos y oportunidades de inversión

-En coordinación con entidades financieras, se perfeccionará el funcionamiento de las distintas fuentes de financiamiento

-En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se establecerán incentivos de carácter general a la inversión privada

-Se promoverá el desarrollo de infraestructura mediante coinversiones entre el sector público y privado

-El 16 de mayo de 1989 se publicó el "Reglamento de la ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la inversión extranjera", y el 27 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial la Nueva Ley de Inversión Extranjera, dando flexibilidad a la entrada de capitales foráneos.

Otro aspecto importante es la revisión del Marco Regulatorio; los objetivos básicos son los siguientes:

-Se eliminarán obstáculos regulatorios que impiden una integración vertical u horizontal de las empresas, a fin de elevar la eficiencia y productividad industrial.

-En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se promoverán adecuaciones a las regulaciones financieras que permitan mejorar la eficiencia de los mercados de crédito y capital para financiar la expansión de la industria y el comercio exterior.

-En colaboración con la misma secretaria se promoverán las reformas necesarias a los procedimientos y servicios aduaneros

-Se promoverán convenios de modernización y desregulación del autotransporte estatal de carga en concordancia con la realizada a nivel Federal

-Con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes se concertarán las acciones necesarias para facilitar y mejorar la eficiencia de las maniobras de carga en las zonas fronterizas, puertos, aeropuertos y estaciones de carga del autotransporte y de ferrocarriles

Por lo que respecta al desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos:

-Se estimulará la modernización tecnológica de la industria a través de la promoción de encuentros interinstitucionales e intergremiales, ferias y exposiciones nacionales e internacionales

-Se impulsará la instalación de parques tecnológicos en diversas regiones del país, buscando una vinculación estrecha entre las industrias locales, las universidades y centros de investigación geográficamente cercanos

-Se concertarán acciones entre instituciones educativas y empresas para la formación y capacitación de recursos humanos

-Se promoverá el financiamiento para el registro de patentes internacionales y para la construcción de prototipos para micros y pequeñas empresas, así como para inventores independientes

-En coordinación con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y con el fin de aumentar la productividad, se promoverán esquemas de relaciones laborales que permitan la productividad y la responsabilidad en el trabajo. Se buscará eliminar las prácticas que inhiben la creatividad obrera.

Por último y como uno de los objetivos principales de la actual política económica, se encuentra la promoción a las exportaciones:

-Se concertarán y coordinarán acciones de promoción de exportaciones entre el sector público, estatal y federal y representantes del sector social y privado. Con este objeto el 27 de julio de 1989 se creó la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)

Entre lo más destacado dentro de la COMPEX, se busca lo siguiente:

-Eliminar los obstáculos a las exportaciones, además de agilizar los trámites administrativos.

-Modificar el marco jurídico que rige a las empresas de comercio exterior para que éstas constituyan un vehículo efectivo de expansión de las exportaciones

-Establecer el Premio Nacional a la Exportación, con el fin de fomentar el volumen y la diversificación de los productos nacionales e inducir a la diversificación de ventas al exterior

-Fomentar la participación de las empresas nacionales en el exterior a través de gastos promocionales compartidos, difusión de ferias y exposiciones nacionales e internacionales,

consejerías comerciales, viajes de promoción y programas de capacitación

-Establecer un programa de acciones conjuntas entre SECOFI y el sector industrial a través de esquemas de concertación para fomentar el comercio exterior y apoyar el desarrollo de la industria nacional. Se publicarán folletos especializados con información sobre tecnología, oportunidades de inversión, mercados nacionales y de exportación, estrategias corporativas, infraestructura disponible, coinversiones entre el sector social, privado y público, programas de subcontratación industrial y de maquiladoras, formación de empresas industriales y comerciales de la frontera, procesos administrativos y de organización, oportunidades de financiamiento, regulaciones administrativas y fiscales.

MERCADOS DE LA REGION Y LAS ACTUALES RELACIONES

COREA

México es el primer socio comercial de Corea del Sur en América Latina. Muestra de esto es que en México existen más de treinta empresas surcoreanas cuya actividad ha contribuido a la consolidación de la confianza que los países de la Cuenca del Pacífico tienen en nuestro país. Un ejemplo más es la visita del Presidente de la República de Corea, Roh Tae Woo a la ciudad de México en septiembre de 1991, acompañado por una comitiva que incluyó a funcionarios de 37 grandes empresas. Los empresarios coreanos se reunieron con directivos de corporaciones mexicanas

con el propósito de entablar conversaciones sobre posibles inversiones en México. Se suscribieron tres acuerdos de cooperación: uno de ciencia y tecnología para promover la colaboración en áreas como la electrónica, el aprovechamiento de fondos marinos y el manejo de recursos naturales; el segundo, de cooperación turística para incrementar el intercambio en la materia; el tercero es de planeación económica, para propiciar el intercambio de información sobre políticas de desarrollo.

Corea tiene interés de invertir y coinvertir en México en la reparación de barcos, y se estima una inversión de 100 a 200 millones de dólares por parte de ese país. Cabe aclarar que los astilleros de Corea del Sur son los principales productores de barcos del mundo.

Con respecto a Corea, México podría buscar nuevas modalidades de cooperación económica, transferencia de tecnología y capacitación de mano de obra. México exporta y puede incrementar su exportación al desarrollar un gran potencial en productos químicos y petroquímicos, alimentos, autopartes, materiales de construcción, hierro acero y prendas de vestir; este potencial debe ser desarrollado por los hombres de negocios de México y de las naciones de la Cuenca a través de coinversiones dentro de los vastos campos de producción y comercialización. Otra oportunidad es el de entrar en el mercado de alimentos, México puede aprovechar la apertura y liberalización del mercado coreano de alimentos y bebidas, así como el paulatino cambio registrado en los hábitos alimenticios

de sus habitantes (fenómeno registrado en varios países orientales en las últimas décadas). Los principales productos que Corea importó de México en 1991 fueron el café y plátano.

Una última opción y que puede aprovecharse es el mercado de los materiales para la construcción, ya que en 1991 las ventas fueron de un valor de 2.50 millones de dólares estadounidenses con posibilidades de incremento; se exportaron productos como mármol, muebles para baño y onix.

JAPON

Con el país más dinámico de los últimos años en la Cuenca del Pacífico, México ha entablado relaciones cada vez más amplias, de hecho, este es el tercer socio comercial de México después de Estados Unidos y la Comunidad Europea, y ocupa el 71% del comercio mexicano con la zona oriental. Las relaciones comerciales que se establecen son encaminadas a aumentar las exportaciones mexicanas de hidrocarburos y materias primas principalmente, y las inversiones japonesas se presentan actualmente en sectores como el turismo, infraestructura y tecnología, en particular.

Un ejemplo de estas nuevas relaciones lo muestra la firma entre Nacional Financiera y el Instituto Japonés para la Inversión en el Exterior, firmado el 12 de abril de 1992, este convenio es de colaboración en materia de coinversiones para el desarrollo de la pequeña y mediana industria en México. Este instrumento podría constituirse en un vehículo adecuado para

alcanzar una promoción más eficiente de las coinversiones mexicano-japonesas, además de que podría estimular el flujo de tecnología y de capitales japoneses hacia México.

Las cifras siguientes muestran la distribución del total de la inversión japonesa en México, con 173 empresas en los siguientes sectores: industrial 76.8%, servicios 9.8%, comercio 6.3%, extractivo 6.7% y agropecuario 0.4% (en 1992).

Por último, recordemos que México es un importante exportador a Japón de hidrocarburos y que la petroquímica mexicana, tanto en Japón como al igual que en Corea, está abriendo mercados.

TAIWAN

Con Taiwán se han efectuado importantes acuerdos de intercambio comercial, se han intensificado las ferias y muestras de productos de ese país en México, además de que productos mexicanos gozan de participación cada vez más dinámica en Taiwán. Por otro lado se están estudiando diversos proyectos de inversión privada en México, uno de gran importancia, está relacionado con una planta para producir zapatos tenis con una inversión superior a los 5 millones de dólares. Igualmente la empresa de computadoras ACER pretende invertir 3 millones de dólares para abastecer directamente al mercado nacional, ACER analiza la posibilidad de llevar a cabo coinversiones con la empresa "Computer de México"(40), lo que incrementaría la participación mexicana en el mercado nacional y de la Región.

40)Ver:"El Financiero"/Jueves 7 de mayo de 1992/pag. 16

Taiwán cuenta con una importante industria siderúrgica y una creciente demanda, durante 1991 las empresas locales cubrieron el 75% de la demanda total del acero, no obstante Taiwán importa volúmenes considerables de éste(41); la Consejería Comercial en este país oriental ha recibido un volumen considerable de demandas para productos de acero mexicanos; además, existe interés de empresas taiwanesas por convertirse en agentes de empresas mexicanas, con la posibilidad de establecer stocks del producto mexicano en Taiwán.

NUEVA ZELANDA

Las relaciones con este país, al igual que con Australia se han intensificado de manera considerable; es de gran interés para la iniciativa privada que se establezcan vínculos comerciales con países que poseen un grado de desarrollo elevado y cuya participación en la Cuenca es de gran importancia. En el interés por acercarse más a Nueva Zelanda y contribuir al desarrollo de infraestructura que beneficie al comercio de México, en 1992 el subsecretario de transportes Gustavo Patiño Guerrero realizó una visita a aquel país, del 26 al 28 de julio, acompañado por el Director General de Puertos Mexicanos y por el Presidente de Transportación Marítima Mexicana, con la finalidad de que el gobierno mexicano se adapte a las necesidades internacionales dentro del proceso de modernización en la

41)Taiwán esta situado mundialmente como el tercer importador más grande de acero.

infraestructura portuaria nacional(42) durante la reunión, varios de los participantes se mostraron interesados en la posibilidad de que empresas neozelandesas participen en el proceso de modernización de los puertos mexicanos, en particular en lo que se refieren a la construcción de frigoríficos y bodegas para carnes, verduras y frutas. Entre lo más destacado que se señaló fue que dicho proceso de modernización recaerá en gran medida en la iniciativa privada, por lo que el gobierno de México estaría muy interesado en alentar proyectos de coinversión.

AUSTRALIA

El mercado australiano es nuevo para los exportadores mexicanos, además de que puede considerarse amplio y expansivo, pero por otra parte es un mercado muy complicado en el caso de no cumplirse los lineamientos de calidad y competitividad internacional, ya que es uno de los mercados más exigentes del mundo.

Algunos de los mercados a los que ultimamente han tenido acceso y respuesta positiva los exportadores mexicanos en Australia, son los de muebles de madera, plásticos, recubrimientos para pisos y alimentos. También se ha observado que las ventas de comida mexicana en Australia registran un valor de 40 millones de dólares estadounidenses, este mercado está conformado por dos segmentos, el doméstico con productos que se distribuyen en tiendas de autoservicio y el institucional. Las exportaciones de

42) Varios de los acuerdos realizados con Australia y Nueva Zelanda son en materia Portuaria, con la finalidad de aprovechar su experiencia en el área.

muebles de madera al mercado australiano son aún en pequeña proporción, pero este mercado ofrece ventajas para los exportadores mexicanos, ya que se tienen ventajas competitivas y por otra parte, en Australia son elevados los precios de los muebles debido al alto costo de la mano de obra y porque la región más importante en la producción de estos muebles está a poco más de cuatro mil kilómetros de los centros de consumo más importantes como son Sidney y Melbourne. Las razones por la que se han incrementado las preferencias por los muebles mexicanos en Australia son: el diseño diferente, el buen acabado y el precio bajo.

El mercado de la industria del plástico es una de las ramas de mayor crecimiento en Australia, como ejemplo, de 1979 a 1989 la industria de empaques de plástico creció a un ritmo de 200%, ello debido a la ventaja que ofrece la utilización de productos plásticos sobre materiales tradicionales, como en la industria automotriz y de la construcción. Para el caso mexicano, existen algunos nichos que pueden atacarse con buenas perspectivas, tal es el caso de productos como guantes de uso quirúrgico y guantes de uso industrial con forro textil; se menciona esto debido a que la competencia en las áreas anteriormente señaladas es feroz, dominado por países como Malasia, Italia y Nueva Zelanda. Por último mencionaremos otro mercado que puede ser abastecido por exportadores mexicanos, tal es caso de el recubrimiento de pisos, además de que los volúmenes que se manejan para estas

exportaciones se ajustan a las posibilidades de surtido de las empresas mexicanas.

TAILANDIA

Al diversificar las relaciones en la Cuenca del Pacífico, México ha entablado relaciones recientes con países como Tailandia y Malasia, para el primero es cada vez mayor el interés de coinvertir con mexicanos y de ampliar su mercado en México, aspecto que puede ser aprovechado para entrar al mismo tiempo en el mercado tailandés. Este país sigue los pasos de los Tigres Asiáticos, por lo que su industria está en constante crecimiento, ello beneficia a las exportaciones mexicanas de materias primas, sobre todo las de petroquímicos para uso en la industria manufacturera tailandesa. En contrapartida, Tailandia comienza a promover sus exportaciones a México, que están integradas por: joyería y accesorios, textiles, alimentos y productos de la industria pesquera. Por último, gran interés han mostrado inversionistas tailandeses en invertir en México en el establecimiento de granjas acuícolas en los estados de Baja California, Sinaloa y Nayarit, principalmente, ya que aseguran que estos estados cuentan con las condiciones propicias para el establecimiento de dichas granjas, aprovechando además que Tailandia es un importante conocedor de esta actividad. En marzo de 1992 el Dr. Noyola, subsecretario de Comercio Exterior, visitó Tailandia, y firmó junto con el ministro de comercio de ese país, Pridiyadhorn Devakula, un acuerdo de

expansión comercial en el cual se prevé el establecimiento de mecanismos de cooperación y consulta a nivel oficial entre ambas naciones.

c) Los países del sudeste asiático y su política de apertura comercial.

Se ha hablado a lo largo de este trabajo de la importancia que representa el comercio exterior, y de cómo algunos países se han beneficiado de él. Se ha especificado el caso de los Tigres Asiáticos, y el caso de Japón, Australia y Nueva Zelanda, que a partir del término de la Segunda Guerra Mundial iniciaron un crecimiento que ha sorprendido a todo el mundo, y que en la actualidad ésta área comercial representa un importante riesgo para otras regiones comerciales en el mundo, como son Europa y Norteamérica, debido a que cada vez más los países orientales entran en áreas que anteriormente dominaban países como los europeos o norteamericanos, tal es el caso del exceso de capitales para invertir en otros países y el de su importante participación en las finanzas internacionales y en el desarrollo de tecnología.

Japón, Australia y Nueva Zelanda llevaron un proceso de industrialización anterior al de los Tigres Asiáticos y al que llevan los países de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN); en conjunto, la Región ha mostrado ser en los recientes años y que será para las próximas décadas, la más dinámica en cuestión de producción y tecnología, y la más abierta al comercio mundial.

Algunos economistas han llamado al conjunto de países orientales con nuevo(43) y creciente desarrollo como "Los Gansos en Parvada", cuyo líder es Japón, seguido por los Tigres Asiáticos y ahora por los países miembros de la ASEAN(44), países que adoptan la principal característica de participar en forma intensiva en el comercio regional y mundial, logrando con ello elevar el nivel de vida de su población y el desarrollo de su economía. Hablemos en este momento de ellos:

Algunos especialistas han intentado descubrir el porqué del desarrollo del conjunto de los países orientales, se menciona que Estados Unidos y Europa tenían especial interés en detener el paso del socialismo en la región, razón por la que las inversiones en estos países se encaminaron a desviar la atención del comunismo hacia el capitalismo. Quizá sea cierto, pero también existen otros factores que han propiciado el desarrollo de la región. Las recientes inversiones en estos países del sudeste asiático son en su mayoría de Corea, Taiwán, Singapur, Japón y Hong Kong, que intentan dar un uso adecuado a sus excedentes de capitales y disminuir sus costos de producción aprovechando la mano de obra barata, ventaja con la cual cuenta la región; la maquila se ha extendido en el sudeste asiático y forma una parte especial en las economías como la de Tailandia, Malasia o Indonesia, pero al igual que los Tigres, y siguiendo su ejemplo, estos países tratan de aprovechar las ventajas que se

43) Consideramos nuevo desarrollo a partir del final de la Segunda Guerra Mundial.

44) Singapur es el único país de la ASEAN que es de industrialización reciente, es decir, un NIC'S.

les presentan mediante el aprovechamiento de las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología.

Los integrantes de la ASEAN se han caracterizado por abrir sus economías, de cierto modo siguiendo el modelo impuesto por los Tigres Asiáticos, pero sólo Tailandia, Malasia, e Indonesia en menor medida, han tenido resultados favorables en sus desarrollos. Estos países, implantando una política de apertura comercial a largo plazo han seguido el ejemplo de Corea o Taiwán, donde su apertura fue planeada y con la finalidad de beneficiar a la economía nacional y no sólo a los intereses de unos cuantos; las ventajas que ofrecen son, como ya se ha mencionado, su mano de obra barata y sus recursos naturales de los cuales carecen los Tigres y por lo que coinversiones entre ambos sería benéfico para ambas partes, más aún con la tendencia mundial a la globalización.

Es entendido entonces que al abrir la economía a la competencia externa, los países se arriesgan, pero a largo plazo pueden salir beneficiados, lo importante es saber cómo abrir la economía, ya que no es factible dañar a las empresas nacionales enfrentándolas a una competencia fuerte, sobre todo si no están preparadas. En el caso de estos países lo único que podían hacer era abrir sus economías y esperar la llegada de capitales externos para que conjuntamente con los empresarios nacionales poder lograr un buen aprovechamiento de los recursos naturales y humanos, la inversión y participación externa muestra la forma en

cómo aprovechar dichos recursos, ello se ha visto y Tailandia y Malasia lo están haciendo. Indonesia y Brunei se han especializado en la exportación de petróleo, descuidando un poco la diversificación de sus exportaciones. Con estos ejemplos lo que se pretende enfatizar es la importancia de la globalización y la participación extranjera en un país que en base a una apertura comercial facilita el desarrollo y aprovechamiento adecuado de los recursos para su mejor uso y distribución, es decir, la importancia de la libre movilidad de capitales y recursos que sólo es posible mediante una apertura a la economía bien planeada.

Panorama general de la ASEAN

La Asociación de Países del Sudeste de Asia constituye una de las principales organizaciones comerciales del área del Pacífico, la cual se encuentra integrada por importantes productores de materias primas, caucho, estaño, aceites vegetales, petróleo y gas, productos agrícolas, entre otros, con excepción de Singapur, que es un importante centro de refinación de petróleo y la base industrial más desarrollada entre los países miembros de la organización.

La importancia de la subregión se manifiesta por el hecho de concentrar una población de 300 millones de personas, un producto bruto combinado de 210 mil millones de dólares y un monto de comercio que se aproxima a los 148 mil millones de dólares.

Si hablamos de los términos del comercio de este grupo de países, en particular los productores de materias primas, han sido severamente afectados por la caída de los precios internacionales de la mayoría de ellas, golpeando las posibilidades de gasto del gobierno y ampliando el déficit fiscal del mismo. Ello ha obligado a reducir la intervención del estado, y aquí se señala otro de los factores que llevaron a abrir la economía de la región.

Las inversiones extranjeras se han dado principalmente de Japón hacia países como Malasia, Indonesia, Tailandia y Singapur, para explotar no sólo los recursos naturales ya mencionados, sino también para fabricar algunos productos aprovechando los menores costos de la mano de obra; productos como motores, baterías, máquinas fotocopadoras, etc., han sido muy importantes para Tailandia, cuyo crecimiento reciente se ha apoyado en la diversificación de su producción, donde la manufactura representa el 20% de la producción industrial y de sus exportaciones.

En conjunto, a excepción de Brunei, los países de la ASEAN han progresado en la diversificación de sus economías, haciéndolas menos dependientes de las exportaciones de productos primarios y han ido reorientando sus estrategias de crecimiento hacia la exportación de manufacturas, los objetivos fundamentales de esta asociación son:

"El promover el desarrollo económico de la región por medio de la cooperación económica en diferentes campos, utilizando la liberación comercial, el intercambio recíproco y la cooperación industrial".

MIEMBROS:

BRUNEI: Es una pequeña isla con alrededor de 200 mil habitantes, no cuenta con una base industrial ni el territorio propicio para desarrollar una importante agricultura, es el único país miembro de la ASEAN que restringe el ingreso de capitales y de otro tipo de factores, como el caso de trabajadores, debido a sus condiciones geográficas y su escasa población. Se especializa en exportar petróleo y gas; importa bienes manufacturados, alimentos, ganado, maquinaria etc.

FILIPINAS: su industria es aún pequeña, y sus exportaciones son básicamente materias primas, otorgando derechos preferenciales a los países de la ASEAN como en carne de bovino, frijoles, maíz, aceite de palma, parafina y otros productos semimanufacturados y manufacturados como neumáticos para tractores, vidrio, frascos de vidrio para alimentos infantiles, máquinas de escribir portátiles, electrodos de grafito y carbón.

Principales exportaciones: productos de coco, azúcar, cobre, madera; sus principales importaciones son: combustibles minerales, maquinaria, equipos de transporte, bienes de consumo, químicos.

MALASIA: al igual que Tailandia, su industria supera a la de los dos países anteriores, sus exportaciones son más diversificadas y

las manufacturas cada año juegan un importante papel en la balanza comercial. Recibe fuertes inversiones de Japón y Singapur, principalmente.

Exporta petróleo, madera, aceite de palma, caucho, estaño, y manufacturas provenientes de la industria maquiladora. La maquiladora comienza a desarrollarse así como lo hizo en décadas pasadas en Taiwán o Corea.

INDONESIA: su principal fuente de divisas son las exportaciones de petróleo y caucho, aún carece de una industria competitiva en mercados internacionales, pero las maquiladoras son al igual que en Malasia, una importante fuente de empleos e ingresos.

TAILANDIA: es quizá el país que ha obtenido mayor éxito de los cuatro anteriores, y se espera que para el siglo próximo eleve su desarrollo; su grado de protección es mayor al de Malasia o Corea del Sur y similar al de Indonesia y Filipinas, aún así, desde 1991 la liberación del mercado alienta la eficiencia en la producción y ataca los sesgos antiexportadores. Los bienes de capital, los productos básicos y algunos productos semielaborados son los principales beneficiados de la merma en los aranceles. Tailandia exporta principalmente arroz, caucho, productos de trópico, azúcar y algunas manufacturas. La maquiladora es aprovechada para obtener fuentes de empleo y lograr que las inversiones de países como Japón, Corea, Singapur o Taiwán sean destinadas a este país.

Posibles perspectivas como resultado de la apertura comercial de México.

Cuando los países como los Tigres Asiáticos o los miembros de la ASEAN decidieron abrir sus economías lo hicieron con el propósito de desarrollar su industria, elevar el nivel de vida de su población y lograr en forma general un mejoramiento en la economía; resultados positivos los observamos y los seguiremos observando, pero lo importante sería preguntarnos, ¿Es una buena opción para México?, la apertura no sólo significa comerciar más con la Cuenca del Pacífico, ya que la economía mexicana está abierta a todo el mundo, la opción de brindar oportunidad a países de la Cuenca es para algunos mejor que el de ver hacia Europa debido a que el comercio en la región está en crecimiento y se desarrollan cada vez economías más dinámicas. El hecho de permitir coinversiones, inversión directa, entrada de tecnología y entrada a productos extranjeros, brinda mejores oportunidades que el de estar cerrado en un mercado interno, las perspectivas hacia el futuro que ofrece el estar recibiendo recursos y factores de todo el mundo logrará a largo plazo en México lo que han logrado países como Corea o Taiwán. Se ha señalado anteriormente el aspecto de que muchos atacan a la apertura comercial diciendo de que representa el vender al país, pero observemos nuevamente a los países orientales tan mencionados constantemente en este trabajo, ¿realmente han vendido su país?, lo cierto es que NO, además en todo el mundo se está dando un proceso de globalización del que nadie se puede

alejarse, quien lo haga se quedará solo; además al parecer, el mundo del futuro quizá ya no se mueva por guerras armadas, ahora se cree, serán guerras comerciales entre bloques económicos y si no se está preparado para combatir en dicha guerra, pronto se morirá. La guerra fría quedó olvidada, ahora se observa una mayor interdependencia entre países que se realiza por medio del comercio, por lo que definitivamente, era necesario que México se actualizara e implementara una política de apertura comercial para no quedar fuera de la globalización mundial.

Para finalizar, se esperan como perspectivas: un desarrollo en la industria nacional logrando elevar el nivel de tecnología en distintas áreas, se espera que el nivel de vida y preparación de la población se eleve, también se busca una mayor imagen a nivel mundial y sobre todo una mayor participación en los mercados internacionales; además se pretende lograr incrementar las exportaciones petroleras y no petroleras impulsando una diversificación de las exportaciones con la finalidad de obtener mayores divisas que se reflejen en una mayor participación de México en el mundo en distintas áreas. El ejemplo podría ser el que siguen actualmente los países asiáticos más dinámicos en el comercio internacional de la Cuenca del Pacífico.

d) Un uso juicioso de la apertura comercial

Para juzgar la alternativa que México tomó al decidir abrir su economía, han existido diversas opiniones, algunas a favor y otras en contra, ya sea por especialistas o por personas no

relacionadas con la economía; entre estas opiniones se acepta que la apertura comercial ha brindado oportunidad de crecimiento a las empresas nacionales, brinda la oportunidad de incrementar las exportaciones y favorece la demanda y exigencias de calidad por parte de los consumidores. Otras en contra, son que la apertura comercial provoca el desplazamiento de pequeñas y medianas empresas nacionales, al igual que los costos sociales que han ocasionado al implantar este tipo de políticas cuando aún no se estaba preparado para enfrentar a la competencia externa (esto como algunas opiniones surgidas a raíz de enjuiciar a la apertura comercial).

Algunos han opinado que se dio una apertura comercial como consecuencia a la crisis de 1982 que obligó al país a una reestructuración de la economía y donde la única alternativa era precisamente el enfrentarse al comercio internacional, "Una proyección al Exterior". Otros quizá más ingenuos han dicho que México fue inteligente y supo adelantarse a las transformaciones de la economía mundial que van dirigidas hacia la globalización. Lo interesante es decir que sea por una razón o por la otra, era necesario dar un cambio a la estructura económica y creemos que la única y mejor opción fue enfrentarse a la competencia externa; juiciosamente hubiera sido mejor que esta apertura comenzara desde finales de los años sesenta cuando México empezaba a avanzar en su industria, pasando de ser productor de bienes de consumo a productor de bienes intermedios y algunos bienes de capital, el error, y así se ha mencionado

anteriormente, fue esperar tanto tiempo y darle preferencia a los intereses de los industriales nacionales a quienes no les convenia la apertura porque no estaban desde ese entonces preparados tecnológicamente y sus ganancias se verian reducidas al no poder competir de forma adecuada con empresas y productos extranjeros, al igual que para ellos, era más factible tener un mercado seguro que el arriesgarse a penetrar en otros mercados desconocidos. Ahora se requiere de empresas eficientes e innovadoras, y es recomendable por otra parte crear en México una cultura empresarial, donde los productores mexicanos se aventuren a conquistar mercados, por lo que es necesario el establecer programas rectores, estrategias acordes a los cambios y una constante innovación y creatividad para no quedarse con los brazos cruzados y esperar al gobierno salvador de antaño. No podemos esperar que como en años anteriores, en una economía protegida la corriente económica y el Estado guien a las empresas hacia su recuperación.

El hablar de un uso adecuado de la apertura comercial nos hace recordar que otros países lo han realizado, volvamos a la Cuenca del Pacífico, donde los Tigres Asiáticos han mostrado que las cosas bien planeadas otorgan mayores beneficios, recordemos que en el capítulo II inciso 3, se mencionaron las etapas del proceso de crecimiento económico de Corea y de Taiwán llevado a cabo en lo que se denominan planes quinquenales, avanzando periódicamente conforme se haya planeado desde un principio y en base a los avances de la economía, por ejemplo: El sexto plan

quinquenal de Corea del Sur para el periodo 1987-1991, otorgo prioridad a las políticas de inversión y de desarrollo social teniendo ya resultados positivos en las etapas anteriores. Se establecieron metas de crecimiento del producto nacional bruto de alrededor de 8.2% en promedio anual, y se proyectó un incremento del ingreso per cápita de 2,300 a 2,500 dólares, planteándose una meta de crecimiento de las exportaciones de 14% así como una de 17% para las importaciones. Lo anterior configura un entorno de política favorable a una mayor vinculación económica y comercial con el mundo, sin descuidar a su interior, es decir la política social que para ellos es fundamental al querer abrirse, lo primero es tener solidez en el interior para ser un feroz competidor en el exterior.

México no abrió su economía de forma planeada, eso lo sabemos, es más, su proceso de apertura fue para muchos brusco y ofensivo, pero ahora lo que se recomienda es que los entes económicos aprovechen esta oportunidad y hagan buen uso de la apertura comercial, es por eso que se menciona el hacer un uso juicioso o adecuado de ella. No podrá hacerse de la misma forma que lo hicieron los Tigres, Japón o los países de la ASEAN, recordemos que las condiciones fueron y son distintas, pero si es posible que los sectores privados y el sector público sepan manejar la actual política comercial con apoyo en una fuerte apertura al exterior.

En la década de los ochenta, es decir la década de la apertura, puede considerarse que se formaron las bases para lo que se

proyecta hacia los noventa: tener empresas exportadoras y competitivas al exterior (las empresas nacionales podrán competir cara a cara con las firmas internacionales). La apertura no solo permite la entrada de productos, sino también de inversiones que pueden destinarse a la coinversión o a la inversión directa; se ataca con ello de que con la apertura se vende a un país, pero finalmente el estar en contacto con la globalización mundial implica libre movimiento de factores de todo el mundo y para todo el mundo, siempre con la finalidad de obtener mejores resultados. Si se usa adecuadamente la oportunidad de la apertura comercial, ganarán a largo plazo los distintos sectores del país, se retoma y se sabe que estas medidas tienen costos sociales, pero repetimos, a largo plazo puede ser favorable, siempre y cuando el uso se adecuado.

Alguna de las razones por lo que es favorable una apertura comercial, es el hecho de que se obtiene una mayor calidad y eficiencia de las empresas, debido a que la competencia obliga a los productores a ser mejores. En los últimos tres años se ha observado que en México se ha creado un espíritu de eficiencia y búsqueda de la excelencia; después de haber experimentado una década difícil, las empresas mexicanas encontraron la clave para mejorar sus actividades tendientes a ser productivas y eficientes, factores que han sido ampliamente aprovechados por algunas empresas. Esta situación provocó que las mejores posicionadas contraatacaran los mercados internacionales y se colocaran como entidades competitivas a nivel internacional, tal

es el caso de CEMEX, VITRO, Grupo ALFA, TELEVISIA, TAMSA y Transportación Marítima Mexicana entre otras. El otro lado de la moneda fue que muchas pequeñas y medianas empresas que no pudieron acoplarse al ritmo de los negocios ahora experimentan una profunda crisis, la cual se agravará aún más con el proceso de globalización internacional. El reto no es fácil, sin embargo la política enfocada hacia una liberalización responsabiliza directamente a cada directivo y empresario en el logro de sus mejores resultados.

Una recomendación que puede ser utilizada es la de iniciar un proceso de cultura empresarial en México, para orientar a las pequeñas y medianas empresas a encontrar la fórmula que les permita operar dentro de las condiciones actuales. Por otra parte cada empresa debe buscar incursionar en nuevos mercados, diseñar nuevos productos o rediseñar los actuales para cubrir nuevas necesidades.

Por último, gracias a la actual política, México representa actualmente un escenario propicio para las inversiones y los negocios, lo cual acrecienta las oportunidades para corporaciones del exterior que buscan siempre lugares idóneos para invertir. Con esto se termina diciendo que el comercio con el exterior si es benéfico, que otros países lo han demostrado obteniendo altas tasas de crecimiento, elevando el nivel de vida de sus poblaciones y participando en el comercio mundial de forma más dinámica y eficiente, hoy en día(45) México se ha colocado a

45)Estamos hablando de los inicios de la década de los noventa.

nivel mundial en un lugar privilegiado, ya que su imagen es de un país en crecimiento y digno de recibir inversiones, imagen que puede acrecentarse aún más gracias a la posible aceptación de México en la OCDE(46) porque acrecienta el interés de mirar hacia un país que en la década de los ochenta sufrió una severa crisis y que actualmente cambió su política proteccionista por una de libre cambio. A tres años de la década de los noventa este país da señales de desarrollo, participa desesperadamente en organismos y asociaciones internacionales, y también ha firmado acuerdos con distintos países(47), que para algunas personas son injustificados, pero si somos conscientes sabremos que quizá realmente si se está haciendo un uso juicioso de la apertura comercial.

46)La OCDE está integrada por los 24 países más ricos del mundo.
47)A partir de 1992 se puso en marcha el Tratado Comercial con Chile, que fue con el primer país latinoamericano que México firmó un acuerdo de este tipo, ya con una política económica de apertura comercial.

CONCLUSIONES

1.-Con el presente trabajo se pretendió mostrar de que el Comercio Exterior juega un papel fundamental para el desarrollo económico de un país, en este caso se mostró que países de la Cuenca del Pacífico han avanzado significativamente, desarrollando su industria y su economía, ello gracias al buen manejo de la política de Apertura Comercial; países como Corea del Sur y Taiwán son buenos ejemplos para confirmar que haciendo buen uso de una política económica orientada hacia el exterior un país logrará elevar el desarrollo de su industria, creando internamente buenos empleos y por otro lado ofreciendo al público productos de alta calidad, lo que se traduce en un mejoramiento en el nivel de vida de la población, además la oportunidad de aprovechar los beneficios de la inversión extranjera, la cual sólo llega a un país cuando las condiciones son propicias y en sectores que reeditarán ganancias, dando oportunidad al mismo tiempo a que la industria avance tecnológicamente.

2.-Se tomó el caso de la Cuenca del Pacífico porque es la región que promete ser la más dinámica para el siglo XXI, México es partícipe de la zona y ahora con las condiciones favorables que existen en este país, resultado de la apertura comercial, el estar involucrado en la Cuenca podría ser una de las medicinas que resuelva alguno o varios de los problemas del bajo crecimiento de la industria y economía mexicana, pero al mismo tiempo y como sucede con cualquier buen medicamento, tiene que

ser aplicado correctamente, recordemos como ejemplo, que para el caso coreano y de Taiwán, la apertura fue establecida en planes quinquenales.

3.-Referente a los elementos claves que nos interesan para nuestras conclusiones acerca del utilizar el comercio exterior como herramienta para el caso mexicano, podemos decir que tomándolos en cuenta, México podría cambiar su situación actual, colocándose a niveles más elevados en cuestión de desarrollo económico y social, dichos elementos son:

a)El haber implementado una Política Económica que permitió en un primer momento resolver problemas internos como la crisis de la década de los ochenta, y después facilitar a la iniciativa privada el control y desarrollo de la economía.

b)El estar conscientes de que México forma parte de una región en donde el crecimiento del comercio, el crecimiento tecnológico, el industrial y financiero están en constante cambio y evolución, y de que se debe de participar en ella.

c)Reconocer que el mundo se encuentra en un proceso de globalización, en donde los bloques comerciales propiciarán ya no guerras bélicas, ahora guerras comerciales, y que el país que no esté conformado en alguno de esos bloques, simple y sencillamente quedará rezagado.

Estos elementos son los que han ido surgiendo y están dando forma al nuevo país que está cambiando, pensamos que positivamente, los resultados observados hasta ahora no son

malos, solo que en el mediano y largo plazo será cuando la economía muestre lo que pudo obtener.

4.-Como cuarta conclusión, se hace un pequeño recuento de lo que se ha propiciado en una economía en desarrollo como la mexicana, esto dividido en tres partes, la primera que es el papel del Estado; la segunda, lo que se espera de la Iniciativa Privada y la tercera, la respuesta de la población.

Dentro de la primera parte diremos que el Estado ha sufrido una severa reducción, tanto de personal como en la desincorporación de empresas; de estar acostumbrados a tener un sector público burócrata, en donde lo único que existía era ineficiencia y pérdida de tiempo, ahora se busca agilizar todo tipo de trámites que facilitan las transacciones comerciales, esto por poner un ejemplo, por otro lado, la venta de paraestatales propicia que existan recursos que pueden emplearse en el financiamiento de empresas lucrativas, y en concentrar recursos en empresas o sectores estratégicos para la economía. También se quiere que el Estado apoye a la industria nacional por medio del financiamiento y construcción de infraestructura adecuada para el comercio interno y externo, ello con la modernización de puertos, construcción de carreteras, y modernización en los servicios de comunicación. En términos generales, el papel del Estado será el de moderador en la economía, y ya no el de regidor.

En la segunda parte, hablemos del papel de la iniciativa privada, cuya función será el de hacer crecer a la economía; mediante la política de apertura comercial, se pretende dar apoyos suficientes y adecuados para que el inversionista nacional y extranjero tengan buenas opciones de obtener ganancias en sus empresas, se quiere que el comercio internacional sea fundamental y contribuya a la obtención de divisas y al crecimiento de la economía mexicana, sólo con el hecho de tener una industria fuerte y competitiva, aunado a un sistema de comercio acorde, se logrará dar a nivel mundial una buena posición al país. Por lo pronto, se observa que las exportaciones mexicanas de manufacturas se han incrementado, y que aumentan las importaciones de bienes de capital, que a largo y mediano plazo se traduce como modernización, y que los empresarios mexicanos están preocupados por ser competitivos.

En la tercera y última parte hablemos de lo que se espera de la población; se espera una respuesta positiva y acorde con lo que se pretende lograr, en pocas palabras, "crecimiento económico", que sin la participación de la población es muy difícil conseguir; todos tienen que poner de su parte y sobre todo cambiar hacia una nueva mentalidad, una mentalidad de competencia y de desarrollo, todo eso se puede obtener cuando la gente esté preparada en todos los sentidos, mental y profesionalmente hablando, y mucho de eso se obtiene gracias a que la apertura comercial propicia el intercambio de ideas con personas de países con los cuales se tienen relaciones

comerciales, con lo que se puede obtener excelentes resultados para un país como México que prácticamente es nuevo en todo lo relacionado al exterior.

5.-Con todo lo visto, se pretende llegar a confirmar que el manejo adecuado y correcto de cualquier política es bueno, pero puede ser excelente si se cuenta además con ventajas como las que se le presentan a México, es decir, el de ser un país vecino a Estados Unidos y Canadá, mantener vínculos con Europa, y relacionado a nuestro interés en particular, es de que nuestro país forma parte de la Cuenca del Pacífico; creemos que sacándole provecho a dichas ventajas y aunado a una utilización eficiente de los recursos con los que cuenta el país, los resultados pueden ser aún mejores que los obtenidos por los Tigres Asiáticos.

BIBLIOGRAFIA

- 1) MILTIADES, Chacholiades/"Economía Internacional"/Edt. Mc Graw Hill/ México, D.F., 1988.
- 2) PORTER, Michael E./"La Ventaja Competitiva de las Naciones"/Edt. Vergara, primera edición/Buenos Aires, Argentina, 1991.
- 3) TAMAMES, Ramón/"Estructura Económica Internacional"/ Alianza Universidad/ Duodécima edición/ Madrid España, 1988.
- 4) ALVAREZ BEJAR, Alejandro-BORREGO, John/"La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico"/Facultad de Economía UNAM/Volumenes II y III/ México, D.F.
- 5) Compilado por: Federico Rubli K.-Benito Solís M./"México Hacia la Globalización"/Edt. Diana, Primera Edición/México, D.F., 1992.
- 6) "La Integración Comercial de México a E.U. y Canadá"/ Alternativas o destino?"/ Siglo XXI Editores./ México, 1991.
- 7) Asociación Iberoamericana de Camaras de Comercio -AICO-/" La Cuenca del Pacífico -Cómo hacer negocios con el nuevo eje de la economía mundial"/Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, Colombia/Mayo de 1992.
- 8) HANSEN, Roger d./"La Política del desarrollo mexicano"/ Edt. Siglo XXI 17' edición/ México, D.F., 1988.
- 9) KATZ, Issac M./"Tipo de Cambio, Comercio Exterior y Crecimiento Económico"/Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C./ México, 1989.
- 10) Foro de Consulta sobre factores/ Externos y el Contexto Internacional/ México, D.F.
- 11) PAN/"México, eslabón multidireccional en un mundo multipolar: Informe sobre una estrategia internacional para México"/1990.
- 12) SECOFI/"México en el Comercio Internacional"/México, 1990.
- 13) Centro de Investigación para el desarrollo A.C./"Cuenca del Pacífico Editorial DIANA/ México, 1988.
- 14) DIAZ Leal, Eduardo/"La Mentalidad Exportadora"/Edición Especial para BANCOMEXT/ Tercera Edición/ México, enero de 1993.
- 15) Revista del Colegio Nacional de Economistas/"El Economista Mexicano"/Octubre-Diciembre de 1992/ Varios Artículos.

- 16) DIAZ Muller, Luis/"El SELA y las empresas multinacionales latinoamericanas"/Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM./Segunda Edición/ México, 1987.

HEMEROGRAFICA

- 17) CONCHELLO, José Angel/"Bloques Comerciales Imaginarios"/ -El Financiero-/ Martes 25 de agosto de 1992/ Año XI No.2772/ pag. 36.
- 18) BASAGOITI Caicoya, José Ma./ "Productividad y Competitividad"/ -El Financiero-/ Martes 21 de abril de 1992/ Año XI/ pag.27A
- 19) QUNTANA, Enrique/"Diez Años Después"/ -El Financiero- / 10 de agosto de 1992/ Año XI No. 2761.
- 20) HERNANDEZ R.Jaime/"De 3.3 bdp, la Inversión Privada en Puertos Mexicanos en 1992"/ -El Financiero-/ Viernes 15 de mayo de 1992/ Año XI No. 2700.
- 21) QUINTANA, Enrique/ "Las dos Caras de la Apertura"/ -El Financiero-/ Viernes 15 de mayo de 1992/ Año XI No. 2700.
- 22) RANGEL, J. Jesus/ "La Cuenca del Pacifico"/ -Excelsior de México-/ 2 de febrero de 1992/ Año 4 No. 173/ pag. 2.
- 23) "Importante Presencia de Banamex en Australia y Asia/ -Excelsior de México-/ 2 febrero de 1992/ Año 4 No. 173/ pag. 7.
- 24) AGUILAR, Alberto/"Hyundai trasladaría su planta automotriz de Canadá a México"/ -El Financiero-/ Lunes 30 de noviembre de 1992/ Año XI pag.17
- 25) ARAIZAGA Carrasco, Jorge/"Condiciones del Acuerdo entre México y Chile"/ -El Financiero-/ Lunes 6 de enero de 1992/ Año XI No. 2609/ pag.14
- 26) GARCIA, Theres/"Invertidos 5 mil mdd en la Construcción de en Autopistas los últimos tres años"/-El Financiero-/ Lunes 30 de noviembre de 1992/ pag.14.
- 27) HERNANDEZ, Jaime/"Agotados los Esquemas Financieros para Construir Carreteras"/-El Financiero-/ Jueves 4 de marzo de 1993/ Año XII/ pag.24

- 28) HERNANDEZ, Jaime/"Privatizaciones Aplicación de Tarifa Unica y Conservación; Escenario de Puertos para 1992"/-El Financiero-/ Lunes 6 de enero de 1992/ Año XI No. 2609/ pag. 16.
- 29) CALDERON A., Lino Javier/"El Financiamiento Otorgado al Sector Marítimo en México, uno de los más caros del mundo"/-El Financiero-/ Martes 2 de marzo de 1993/ Año XII No.2908.
- 30) ARELLANO, Chavez Melchor/"La Marina Mercante Mexicana en la última década"/-El Financiero-/ Lunes 1 de junio de 1992/ Año XI No. 2711.
- 31) "Inició el Servicio Regular de contenedores en el Puerto de Pichilingue, Baja California"/ -El Financiero-/ Jueves 5 de diciembre de 1991/ Año X No.2589
- 32) ARELLANO, Chavez Melchor/"Comercio Marítimo; Estrategia Comercial hacia la Cuenca del Pacífico"/-El Financiero-/ Lunes 11 de mayo de 1992/ Año XI pag.26
- 33) MARTINEZ Cortés, José I./"La Diversificación del Comercio Exterior de México"/Lunes 1 de junio de 1992/Año XI No. 2711/ pag.31A
- 34) RIVERO Morales, Samuel/"El conocimiento del mercado, base de la mejora continua"/Lunes 21 de septiembre de 1992/Año XI No. 2191.
- 35) LIZARRAGA R., Rebeca/"Necesaria, la Vinculación con las Zonas Económicas más dinámicas, dice Salinas"/-El Financiero-/ Miércoles 5 de Agosto de 1992/ Año XI No. 2758.
- 36) "Inician la Construcción del Puerto Privado más Grande en el Pacífico"/ -El Financiero-/ 13 de Enero de 1992/ AÑO XI No.2614.
- 37) CONCHELLO, José Angel/"La Esclavitud como Modelo"/ -El Financiero-/Martes 16 de junio de 1992/ Año XI No. 2722/ pag.48.
- 38) MARON Manzur, Miguel/"Sector Externo ?Opción al Cambio?/ -El Financiero-/ Miércoles 5 de agosto de 1992/ AÑO XI pag.34
- 39) FRANCO Ainsa, Judith/"Interesa a Empresarios Nipones Invertir en el Sector Pesquero"/-El Financiero-/ Martes 4 de febrero 1992/ Año XI No.2630
- 40) FUENTES Berain, Rossana/"México, Séptimo Lugar en Competitividad de Neoindustrializados"/-El Financiero-/Lunes 22 de junio de 1992/

- 41) HERNANDEZ, Jaime/"Más Intercambio con México, Desea Tailandia"/-El Financiero-/Lunes 10 de agosto de 1992/Año XI No.2761/pag.12
- 42) L. BRAJEDA, Rafael/"Avanza Cemex; Estudia Planes de Coinversión con Productores e Importadores Filipinos de Cemento"/-El Financiero-/2 de marzo de 1992/ Año XII No.2908
- 43) JUNICH, Armando/"ACER, Interesado en fabricar en fabricar monitores en México"/-El Financiero-/Jueves 7 de mayo de 1992 /Año XI No. 2694.
- 44) GARCIA, Theres/"Aumentan las Exportaciones Agrícolas del país a Japón, pero disminuyen las de productos cárnicos"/-El Financiero-/ Miércoles 12 de agosto de 1992/ No. XI
- 45) MORENO Miranda, Martín/"Las Empresas de Comercio Exterior en México"/-El Financiero-/Lunes 10 de agosto de 1992/ Año XI No.2761/ pag.33
- 46) GARCIA, Theres/"Aprovecharon Compañías Mexicanas la Apertura de los 80; Multinacionales, su reto en los 90"; -Necesario, un proceso de Cultura Empresarial-/ -El Financiero-/ Año XI No.2726/ pag.12
- 47) RUIZ Durán, Clemente/"El Comercio en la Cuenca del Pacífico"/Comercio Exterior/Vol. 40, No.6/ México, Junio de 1990/ pp.483-495.
- 48) MARCOS Giacomán, Ernesto/"Las Exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial" -La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México-/Comercio Exterior/ Vol. 38 No. 4/ México, abril de 1988/ pp. 275-284
- 49) "El exitoso despuegue económico de Taiwán"/ Comercio Exterior/ Vol. 35 No.11/ México, Noviembre de 1985/ pp.1049-1059.
- 50) PHILLIPS Olmedo, Alfredo/"Instrumento de Política para fomentar las exportaciones, en caso de México"/Comercio Exterior/ Vol. 35 No.11/ México, noviembre de 1985/ pg. 1034.
- 51) RHYS O., Jenkins/"La experiencia de Corea del Sur y Taiwán: ¿ejemplo para América Latina?"/Comercio Exterior/ Vol. 42 No. 12/ Diciembre de 1992.
- 52) BUSTELO, Pablo/"La Industrialización en América Latina y Asia Oriental, perspectivas y estrategias"/IDEM.
- 53) ENRIQUE Orozco, Carlos/"Ciencia, tecnología y recursos humanos en la industrialización de Corea del Sur"/ IDEM.

- 54) BDNOMELLI, Graciela/"Japón-América Latina: bases y desafíos para el acercamiento económico"/ IDEM.
- 55) KURI Gaytán, Armando/"La Globalización Hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía"/IDEM.
- 56) Victor Kerber-Antonio Ocaranza/"Las Maquiladoras Japonesas en la Relación entre México, Japón y Estados Unidos"/Comercio Exterior/Vol. 39, No. 10/México, octubre de 1989/pp. 831-841.
- 57) OCARANZA Fernández, Antonio/ "Las Relaciones Financieras entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión"/Comercio Exterior/ Vol. 40 No. 6/México, Junio de 1990/ pp.496-509.
- 58) SEGAL, Aaron/"De la Transferencia de Tecnología a la Institucionalización de la Ciencia y la Tecnología"/Comercio Exterior/ Vol.37 No.12/México, diciembre de 1987/pp.983-992.
- 59) Francisco R. Sagasti y Cecilia Cook/"La Ciencia y la Tecnología en América Latina durante el decenio de los ochenta"/IDEM/pp.1006.
- 60) RESENDIZ Nuñez, Daniel/"Transferencia y generación de tecnología en el desarrollo de México a largo plazo"/Comercio Exterior/Vol. 37 No.12/México, diciembre de 1987/pp.1058-1064.
- 61) FUNES Rodríguez, Guillermo/"Tecnología y Comercio Exterior"/Comercio Exterior/IDEM/ pp.1065-1071.
- 62) MENDOZA Sánchez, Juan Carlos/"México en la Cuenca del Pacífico: aspectos comerciales, financieros, turísticos y pequeros"/ Relaciones Internacionales No. 48/ Revista del Centro de Relaciones Políticas y Sociales, UNAM/ Vol. XII/ Mayo-Agosto 1990.
- 63) "Perspectivas de la Integración de México a la Cuenca del Pacífico"/ Mercado de Valores No.7/ Abril de 1989.