

25
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGON"**

***"LAS EMPRESAS SOGO SHOSHA EN EL
CONTEXTO DE LA APERTURA COMERCIAL
DE MEXICO"***

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

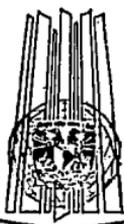
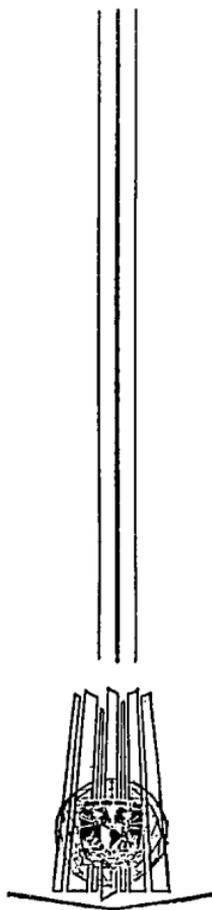
P R E S E N T A :

CARLOS ALBERTO MERCADO VILLANUEVA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

SAN JUAN DE ARAGON, ESTADO DE MEXICO

1994





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

A MI MADRE:

ADA GRACIELA VILLANUEVA

*Por motivarme a continuar en la
conclusión de mi Carrera.*

AL DR. IGNACIO SANCHEZ MERCADO

*Por su apoyo sincero y su persist
tencia para finalizar la Tesis.*

A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE ME
BRINDARON SU ESTIMULO POSITIVO
PARA QUE LA PRESENTE TESIS SE
HICIERA REALIDAD.

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	I
CAPITULO 1	
EVOLUCION HISTORICA DEL CONGLOMERADO <u>SOGO SHOSHA</u> . .	1
1.1. EL ORIGEN DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u>	1
1.1.1. Mitsubishi	7
1.2. EL DESARROLLO DEL CONGLOMERADO <u>SOGO SHOSHA</u> . . .	15
1.2.1 Mitsui.	23
1.3. EL SIGNIFICADO DEL CONGLOMERADO JAPONES	26
1.4. LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> A NIVEL INTERNACIONAL	34
1.4.1. Chori Corporation.	45
1.4.2. Marubeni Corporation	45
CAPITULO 2	
LAS COMPANIAS <u>SOGO SHOSHA</u> , EN LOS AÑOS 40's Y 70's .	54
2.1. EL CONGLOMERADO <u>SOGO SHOSHA</u> DURANTE LA OCUPA- CION NORTEAMERICANA Y LA EPOCA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES, (1945-1970).	54
2.2. ANTECEDENTES DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIO- NES DE MEXICO	62
2.3. DISOLUCION DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> , DURANTE LA OCU- PACION NORTEAMERICANA.	66

2.4. LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN EL JAPON. EN LA EPOCA DE LA POSTGUERRA	76
2.4.1. Sustitución de Importaciones de Japón. En comparación con la de México	76
2.5. LA REINTEGRACION DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> EN JAPON, DESPUES DE LA GUERRA DE COREA	89

CAPITULO 3

LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> A NIVEL INTERNACIONAL. EL CASO ESPECIFICO DE MEXICO . . .	95
3.1. LA INFLUENCIA DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> , EN EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU GRADO DE PENETRACION EN LA INDUSTRIA MEXICANA.	95
3.2. LAS <u>SOGO SHOSHA</u> EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL (IMPACTO E INFLUENCIA)	100
3.3. LA FORMACION Y ACERCAMIENTO DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> ESTABLECIDAS EN MEXICO (A NIVEL POLITICO Y ECONOMICO)	108
3.3.1. Itochu Corp.	109
3.4. LA PARTICIPACION ACCIONARIA DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> EN MEXICO	110
3.5. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DEL CONGLOMERADO JAPONES EN MEXICO	117
3.6. LA ABSORCION DE LA EXPERIENCIA DE NEGOCIACION COMERCIAL DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> EN MEXICO	127

CAPITULO 4

LAS <u>SOGO SHOSHA</u> ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO.	135
4.1. LA ACCION INTERNACIONAL DE LAS <u>SOGO SHOSHA</u> Y SU VINCULACION CON MEXICO EN LA APERTURA COMERCIAL.	135
4.2. LAS EMPRESAS <u>SOGO SHOSHA</u> , QUE MANTIENEN RELACIO NES ECONOMICAS Y POLITICAS A NIVEL INTERNACIONAL	155
4.3. LAS EMPRESAS <u>SOGO SHOSHA</u> , QUE MANTIENEN RELACIO NES ECONOMICAS Y COMERCIALES CON EMPRESAS ME XICANAS	162
4.4. PERSPECTIVAS DE LOS VINCULOS DE DESARROLLO COMER CIAL ENTRE COMPAÑIAS MEXICANAS Y LAS COMPAÑIAS <u>SOGO SHOSHA</u>	171
CONCLUSIONES	178
BIBLIOGRAFIA	185
HEMEROGRAFIA	188

INTRODUCCION

Las Sogo Shosha, compañías mercantiles japonesas, son por su carácter una institución sin paralelo en el mundo. Aunque existen algunas corporaciones internacionales originadas en sistemas europeos y norteamericanos como Jardine, Matheson & Co. entre otras, salvo por algunas de sus características, ninguna de ellas alcanza una envergadura siquiera aproximada a la de sus contrapartes japoneses en cuanto a la variedad de productos, servicios y demás actividades que realizan.

El carácter de dichas empresas mercantiles, proviene de las circunstancias históricas peculiares bajo las que se desarrolló el capitalismo japonés a mediados del Siglo XIX. En los años de 1870 y después de más de 200 años de aislamiento se sintió en este país la necesidad de formar empresas que manejaran todas las actividades relacionadas con el comercio exterior, en particular la búsqueda para la exportación de productos y donde a la vez, pudiera conseguirse materias primas.

A continuación se enumeran algunas de las funciones más importantes de estas compañías comercializadoras, así como su característica que las identifica.

COMERCIO

Aunque son muchas las funciones, la principal actividad es el comercio. Las Sogo Shosha en su conjunto manejan el 55% de las exportaciones del Japón y el 65% de sus importaciones. Asimismo, manejan un gran volumen de transacciones entre terceros países.

DISTRIBUCION

Además de operar sus propios centros de distribución cuentan con facilidades para ofrecer el acceso a las más grandes redes de distribuciones tanto internas como internacionales.

INVENTARIO

Esta función está directamente relacionada con la actividad de compra-venta. Las Sogo Shosha participan de intermedias entre los productores de manufacturas y los mayoristas, - al equilibrar las ofertas y demandas. Para mantener el inventario se necesita de un capital considerable, por lo que esta función se asocia con la financiera.

ORGANIZACION

Su gran experiencia en el comercio exterior, sus conocimientos de la industria, de la banca, del gobierno, les permiten ser los mejores organizadores de proyectos, ya que pueden coordinar todos los pasos necesarios.

FINANCIAMIENTOS

Por el gran crédito que tiene, tanto en el mercado interno como en el internacional, pueden ser los gestores idóneos - para el logro de los mejores financiamientos.

INVERSIONES

Hacen inversiones propias. También ayudan a recibir las inversiones de los mejores grupos o instituciones para lograr las metas.

CO-INVERSIONES

Son los mejores promotores de co-inversiones. Coordinan las necesidades de los dos grupos, y en caso necesario participan en la co-inversión.

DESARROLLO DE RECURSOS NATURALES

Como se puede observar en el desarrollo de las propias - Sogo Shosha, una labor central ha sido la de abastecer a la industria de materia prima en enormes cantidades y a largo plazo. Para tal fin se han dedicado siempre a desarrollar nuevas fuentes de suministro.

TRANSPORTE

En el comercio exterior el transporte juega un papel muy

importante. Un transporte eficiente, rápido, económico, confiable es lo que se necesita y es exactamente lo que las Sogo Shosha pueden ofrecer.

INVESTIGACION

Investigaciones de mercados, estudios de viabilidad, son esenciales para obtener buenos logros en los negocios, las Sogo Shosha se basan en sus amplios conocimientos de mercado y experiencias para ofrecer su apoyo.

PLANEACION

Es obvio que la planeación, desde el concepto, el desarrollo y ejecución son los secretos para el futuro éxito. Las Sogo Shosha pueden ofrecer servicios integrales.

MERCADEO

La red de información con la que cuentan, les permite efectuar el más complicado estudio de mercado, en el más corto tiempo, y con mayor exactitud.

INFORMACION

La informática se dice que será la ciencia del futuro. El contar con oficinas propias en las más grandes ciudades del mundo, con redes de comunicación extensas, les permiten a las Sogo Shosha obtener información verídica y oportuna.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Japón siempre ha importado tecnología y siempre lo ha hecho a través de las Sogo Shosha. Ellas tienen el mejor conocimiento y la mejor información.

Además las Sogo Shosha pueden ofrecer servicios integrales. Si junto con la tecnología se requiere de equipo y operarios, las Sogo Shosha, se los pueden ofrecer.

Según fluctúan las necesidades del mercado, las empresas Sogo Shosha siempre han estado dispuestas a cambiar su forma de ser y de actuar. Cuando la industria creció a un ritmo envidiable y necesitó de un abastecimiento constante de grandes volúmenes de materias primas las compañías mercantiles Sogo Shosha no sólo buscaron nuevos abastecimientos sino también realizaron la organización y creación de nuevas empresas para desarrollar nuevas fuentes de abastecimiento efectuando a la vez, nuevas inversiones para lograr sus objetivos.

Cuando el mercado así lo requirió también estuvieron listas para entrar en el campo de la "informática". Han sabido por tanto, promover oportunamente co-inversiones para la mejor obtención de nuevas fuentes de abastecimiento de materias primas, por lo que se han internacionalizado rápidamente y no se han olvidado de promover las ventas entre terceros.

De acuerdo al comité del Consejo de Comercio Exterior del Japón, las siguientes empresas son consideradas como Sogo Shosha.

-  C. Itoh & Co., Ltd.
-  Chori Co., Ltd.
-  Itoman Corporation
-  Iwatani International Corporation
-  Kanematsu Corporation
-  Kawasho Corporation
-  Kinsho-Mataichi Corporation
-  Marubeni Corporation
-  Mitsubishi Corporation
-  Mitsui & Co., Ltd.
-  Nagase & Co., Ltd.
-  Nichimen Corporation
-  Nissei Sangyo Co., Ltd.
-  Nissho Iwai Corporation
-  Nozaki & Co., Ltd.
-  Okura & Co., Ltd.
-  Sumitomo Corporation
-  Tomen Corporation
-  Toshoku Ltd.
-  Toyota Tsusho Corporation

FUENTE: SUGO SHOSHA

Por lo tanto su significado se traduce como "Compañías Generales de Comercio" o "Empresas Integradas de Negocios" y la traducción viene del inglés "General Trading Companies".

Si en un comienzo eran meramente Compañías de Comercio, - hoy en día sus funciones son tan diversas y amplias, que el nombre en japonés: Sogo Shosha que ya es mundialmente conocido, debe prevalecer.

Como se puede apreciar es fundamental hoy en día el conocimiento de las empresas comercializadoras y más cuando se trata de empresas tan importantes como lo son las Sogo Shosha - las cuales manejan el 61.5% de las importaciones al Japón y el 46.5% de sus exportaciones.

Este dato es necesario cuando se habla del país que tiene el mayor superávit financiero del mundo.

La función básica de las compañías mercantes japonesas es la de cabildeo.

Las más importantes cuentan con oficinas en el exterior - como es el caso de México, para facilitar la exportación de mercancías de Japón y obtener información continua sobre las tendencias de la demanda y las posibilidades de nuevos mercados de exportación. Estas oficinas actúan como agentes de desarrollo es por ello que México debe incrementar su relación para poderse integrar de mejor manera al mercado internacional y aprovechar la experiencia japonesa en cuanto a conocimientos.

Pienso que el vínculo entre las empresas mexicanas y japonesas es importante y por otra parte esta relación es complementaria ya que México es un país que representa un mercado muy importante y plataforma del norteamericano, y por otra parte nuestro país necesita de la inversión japonesa para poder integrarse a una economía cambiante y sofisticada que requiere de grandes inversiones las cuales se pueden realizar con la colaboración de países como el Japón que cuenta con los recursos finan

cieros y tecnológicos así como una estructura a nivel mundial a través del cabildeo.

Lo más importante para el empresario mexicano es de que manera se puede integrar, y de que forma se puede efectuar su participación con este tipo de empresas, además de que forma se ha venido efectuando el comercio con los empresarios de las Sogo Shosha que tienen varios años de experiencia en el mercado mexicano y continúan teniéndolo cada día, además de estar ansiosas de conocer mejores tipos de novedades para otros países de grandes esperanzas para las compañías Sogo Shosha, del cual se interesan cada vez más en el devenir comercial, por lo tanto es importante resaltar lo que representa para ambas partes la complementación de las empresas Sogo Shosha y las empresas mexicanas dedicadas al comercio exterior.

Para finalizar la introducción se dará un agradecimiento a las personas e instituciones que hicieron posible la realización de la presente tesis, (Jetro México, Mitsubishi Corp., Itochu Corp., Chori Company, Prof. Alfredo Romero Castilla, Asesor Armando Ramírez Becerra, etc.), Porque sin su ayuda no hubiera podido realizarse el presente trabajo.

CAPITULO 1

EVOLUCION HISTORICA DEL CONGLOMERADO SOGO SHOSHA

1.1 EL ORIGEN DE LAS SOGO SHOSHA

Las actividades que dieron origen a las compañías Sogo Shosha existen desde hace más de un siglo, y aún continúan existiendo con gran auge.

La necesidad de comercializar en el exterior por parte - del Japón, hace nacer la inquietud por negociar y abrir las - puertas al comercio exterior, tan importante para satisfacer - las necesidades primordiales de cada país. Para el Japón le era necesario eliminar su aislamiento interno y abrir sus puer-
tas al exterior. Todo este proceso, hace nacer a las peque-
ñas compañías para que tengan relaciones comerciales con otros países. Pero este desarrollo no era fácil, Japón se había ce-
rrado al mundo exterior por 200 años, este aislamiento provo-
có un descontrol dentro del Japón, y se decide por negociar a nivel internacional, claro que para llegar a este período, ya han transcurrido algunos años. Para el año de 1854 la políti-
ca de aquel entonces era la de "país cerrado" (sakoku del pe-
ríodo de los Tokugawa), que había surgido en 1639, y era el -
cambiar la estructura por "país abierto" (Kaikoku). El Primer
Cónsul General Norteamericano en Japón, Townsend Harris, moti

va al país a tener más apertura comercial con el exterior, a través de dar entrada a un mayor número de puertos, para lograr mayor tráfico comercial. Y para el año de 1858, logra la firma de un tratado comercial entre Japón y los Estados Unidos de Norteamérica.

A partir de estos años el Japón empieza a llevar un comercio con países Europeos-Americanos. Para el año de 1859 - el Japón había celebrado varios tratados comerciales con Estados Unidos, Holanda, Rusia, Inglaterra y Francia; posteriormente iba a abrir los puertos de Kanagawa, Nagasaki y Jokodate, con estos cambios y con las relaciones diplomáticas que se estaban llevando, Japón se convertía en un miembro del mercado internacional. Japón carecía de conocimiento del comercio exterior, para negociar con los países extranjeros.

En los años de 1770 la compañía Mitsui Takadoshi, que posteriormente iba a integrarse a las Sogo Shosha, comercializaba con vestidos. Y en los años de 1870, la Mitsui Takadoshi trató de entrar en el campo del comercio exterior.

Para estos años se crea la compañía japonesa Iwasaki Shokai, y en 1875, aparece su filial al transporte extranjero.

Es en el año de 1868, cuando decide poner en marcha, todo este retroceso, que se había generado al no comercializar con sus vecinos del exterior, y para 1870 se lleva a cabo negociaciones que forman parte de las compañías que se dedican a las exportaciones e importaciones del país, y también el de conocer nuevos mercados para llevar los productos creados por

el país, tener las materias primas necesarias para satisfacer a la población consumidora.

Estas compañías fueron creadas en los años de 1868-1870, las cuales nunca pensaron que se iban a desarrollar tan rápidamente y a tramitar negociaciones por todo el mundo de productos tecnológicos y desarrollados. Dan un giro a la tecnología y al avance científico, para la comodidad de las distintas personas que son beneficiadas por todos estos productos - que son elaborados por fábricas japonesas.

Con un país tan pequeño en extensión (con un área de 377,765 Km.²) que viene siendo aproximadamente, una quinta - parte de nuestro territorio mexicano. Con una tecnología con fines hacia el futuro, y además con los medios de comunicación para facilitar todo este tráfico comercial, tan necesario para cada país. Pues contaba con un monto de exportaciones e importaciones de 52 millones de yenes.

De estas cantidades, 733 000 yenes correspondían a los negocios japoneses. Esto no fue fácil, cada país tiene su idioma y su forma de comercializar con sus socios o con su vecino comerciante, que quiera llevar un comercio con él. Para cuando el Japón decide abrirse al mundo, habían transcurrido 200 años, y entrar en su comercio exterior, no era fácil, las barreras son imposibles de superar, además del idioma utilizado en el comercio, esto es suficiente para no tener un acceso a este mercado internacional.

Viendo la necesidad de entablar negociaciones con el ex-

terior, el Japón decide hechar mano de personas, aunque no japoneses, si interesadas en trabajar con ellos, esto le permite a las compañías no bloquearse fácilmente y principalmente no rendirse, sino proseguir en su lucha por tener acceso al comercio internacional del que van a gozar en ese entonces y hasta el presente.

Es de suponerse que un comercio que iba a durar tantos años no sería tan fácil llegar a él, hacía falta utilizar todos los medios posibles para ocupar un lugar dentro de este comercio. La entrada al comercio exterior provocó todo un desarrollo interno dentro del Japón, ligado a la creación de las compañías comerciales, Sogo Shosha me refiero a la época Meidy, (muy significativa para el desarrollo económico del Japón). El gobierno Meidy plenamente consciente de crear compañías comercializadoras a nivel internacional, exige al sector privado, el establecimiento de tales compañías.

En la época del período de la edad Meidy, la tasa de crecimiento económico, variaba entre 3% y 3.6%, la fluctuación se debe a que había cierta diferencia en estudios, pero se puede calcular entre estos porcentajes. La mayor parte de la población en este período, se dedicaba al campo y buen número de personas a la agricultura, el 65% de la población. Esto era radicalmente en las áreas en las que más se dedicaba la gente en esta época; en producir trigo, cereales y luego en mayores cantidades el arroz.

Cabe mencionar de que Japón en estos años 1870, en adelan

te tenía una tasa de crecimiento inferior al de otros países subdesarrollados, y para los años de 1913, su tasa de crecimiento se encontraba superior o igual a la de estos países, esto indica que hubo un rápido crecimiento en su ingreso nacional, rebazó el 100% de su tasa de crecimiento establecido en el período Meidiyí.

Uno de los principales factores de gran crecimiento fue la importancia al sector industrial, minero y manufacturero, que a otros sectores como el agrícola y el sector terciario, este sector creció de un porcentaje inferior rebasado por el sector agrícola a uno bastante superior al que se encontraba, es decir, de cero a un porcentaje mayor a los otros sectores de la producción.

Si consideramos que en la época Meidiyí el comercio internacional, era de 5% o 6% del total de las exportaciones, para principios de siglo esto había rebasado a un 15 y un 20% del total de su comercio exterior se dedicaron a tener más tráfico con el exterior, pero no del todo, siempre estaba la tiente la confrontación con la Ex-Unión Soviética dedicándose a la compra de armamento que provocó la disminución en los ingresos económicos.

En los años en que el período Meidiyí fue creciendo, fue a la entrada al desarrollo capitalista (año 33 de Meidiyí) - 1900. En este año Japón adopta el Patrón Monetario Oro.

Mencionaré las crisis que ha pasado Japón a lo largo de su historia, la llevada en 1880, hasta la década de 1890, en

donde Japón se enfrenta a China, y la siguiente que no fue, - un enfrentamiento bélico, pero sí fue una crisis en la década de 1900, fue provocada por la caída de la demanda interna en el comercio exterior.

Japón a finales de siglo, se empezó a inclinar, hacia la occidentalización, es decir, hacia la era moderna al capitalismo, enfocado a la industrialización de las grandes empresas. Antes de la era Meidyi los ciudadanos se ocupaban en negocios muy particulares y característicos de un pueblo, personas que vendían fideo, otros que tiraban de pequeños carritos para trasladar a pasajeros, carpinteros, etc. Después y con gran adelanto, surgen las industrias modernas, los ferrocarriles, teléfonos y telégrafos, seguros, empresas comerciales, - etc. Las industrias tradicionales, siguieron existiendo con gran adelanto y firmeza.

Las transformaciones nos llevan a un Japón bastante capitalista en sus relaciones con los otros países capitalistas. Se ha visto que por estos años, fines del siglo pasado y principios del nuestro, se realizaron muchos cambios dentro de la economía japonesa, la cual fue muy peculiar, existiendo todas las condiciones de un país que se preocupaba por el sector - agrario, da un giro al sector comercial, un completo desconocimiento de lo que era el comercio internacional se desarrolla más básicamente dentro de su economía nacional. La creación de varias formas de producción interna y la creación de compañías trasnacionales.

1.1.1. MITSUBISHI

La compañía Mitsubishi, se creó en los años de 1870, destinada precisamente al desenvolvimiento del comercio a través de sus importaciones y exportaciones de las cuales no se conocían, por haber estado cerrado el mercado japonés al comercio exterior. Y continuar en el avance del comercio, por medio de su gran adelanto en el conocimiento de mercado, extendiéndose a nivel mundial y desempeñando gran labor a través de las empresas establecidas en el país donde se desarrollan.

Gran avance del desarrollo fue la creación de las compañías transnacionales Sogo Shosha, que tal vez nunca se pensó que serían de gran utilidad y desarrollo dentro del comercio internacional y que hasta la fecha siguen operando de una manera tan eficaz y necesaria para el rápido crecimiento y desarrollo económico. Todo esto aunado a las constantes intervenciones que tuvo Japón en el desarrollo de su industria económica, y hasta la guerra entre Japón y los Estados Unidos de Norteamérica, que provocó la caída del país hasta dejarlo en ruinas, concretamente las ciudades de Hiroshima y Nagasaki, que fueron derrumbadas por la primera bomba atómica, lanzada por las fuerzas norteamericanas. Y después el gran esfuerzo del Japón por salir adelante a través de diversas formas de ayudas de financiamiento exterior. Gracias a todo este esfuerzo es como sale adelante en todas sus actividades que desempeñan en el mundo entero.

La exportación e importación son las que tienen importancia en los trámites comerciales, por consiguiente la exportación de materias primas para el Japón es de suma importancia, la carencia de productos, también fue un motivo importante para la creación de empresas que se dedicarían a este trámite de importación y la apertura que se les brindó por parte de los países subdesarrollados, motivó que estos pequeños comerciantes que ya estaban preocupados por negociar a nivel internacional, lo hicieran con mayor tranquilidad. Los comienzos de la creación de Mitsubishi fue a través de seis personas preocupadas por comercializar a nivel externo, las cuales no se desanimaron sino que siguieron adelante en su meta que era llegar a obtener las mercancías que querían y necesitaban para satisfacer sus principales necesidades. Y esto provocó la creación de más compañías dedicadas al comercio en general e internacional.

Retrocediendo un poco en la historia de la creación de las compañías comerciales Sogo Shosha es importante resaltar los distintos aspectos históricos que llevaron a la creación en 1868 de las grandes compañías japonesas Sogo Shosha. "En los años 1850, Japón era, a los ojos de occidente, un país poco conocido y atrasado que había persistido en mantenerse apartado de miradas extrañas durante más de dos siglos; la tierra más remota del Lejano Oriente". (1) Para años anteriores, el Japón era poco conocido por los países más importantes comercialmente hablando, no se

(1) Whitney Hall, John. EL IMPERIO JAPONES. México, Edit. Siglo XXI, 7a. edición, 1985, pág. 1.

conocía nada de ellos por parte de su comercio ante estos países.

La inclinación que tenían los japoneses para llevar todas sus funciones de cultura, política, gobierno y comercio, lo habían adquirido o imitado de los chinos. "Su posición en los límites extremos de la zona de civilización China ha hecho posible que los japoneses, aunque absorbiendo la cultura China en una gran proporción, hayan mantenido sin embargo, como base firme sus propios valores e instituciones esenciales". (2)

Lo impensable es de que han superado sus modelos de cultura y de economía, por otros muy semejantes a los europeos no exactamente iguales, sino similares en forma de aplicarlos en la economía nacional.

Durante esta época surgió un gran cambio en el ámbito internacional del Japón, al ampliarse al exterior del mundo, muchos países se dieron cuenta que era un país pequeño, pero con muchas ganas de darse a conocer a nivel mundial, y uno de los países que quiso llevar un convenio con él, fue México en los años de 1888, cuando decide tener un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación.

"Firmado en Washington, el 30 de noviembre de 1888 ...El presidente de los Estados Unidos Mexicanos, y su majestad el Emperador del Japón, estando igualmente animados del deseo de establecer sobre bases sólidas y duraderas, relaciones de amistad y

(2) Op. Cit., pág. 3.

comercio, y han nombrado con ese objeto, sus Pleni-
potenciarios a saber: El presidente de los Estados
Unidos Mexicanos a Matías Romero, enviado extraor-
dinario y Ministro Plenipotenciario de los Estados
Unidos Mexicanos en Washington...Artículo 111 ha-
brá recíproca libertad de comercio y navegación en-
tre el territorio y posesiones de las dos partes -
contratantes. Sus respectivos súbditos y ciudada-
nos tendrán libertad y seguridad para ir con sus -
buques y cargamentos, a todos los lugares y puertos
dentro del territorio y posesiones de la otra, que
estén abiertos a los súbditos o ciudadanos de la -
nación más favorecida; podrán permanecer y residir
en todos los lugares o puertos en donde se permita,
podrán vender, por mayor o menor, toda clase de pro-
ductos, manufacturas o mercancías del comercio le-
gal". (3)

Fue el principio para negociaciones posteriores del Ja-
pón con México.

Y probablemente el comercio que hubo con México a través
del tráfico comercial de las compañías Sogo Shosha estaban en
contacto con algunos países; solo habían transcurrido veinte
años de la creación de las compañías comerciales.

Se estaba desarrollando bastante bien, dentro del Trata-
do de Comercio que se celebró en esos años, algunos artículos
del tratado hablan de lo que iba a surgir en años postero-
res.

"Artículo VII. No se impondrán otros ni más altos
derechos de importación, en los Estados Unidos Me-
xicanos a los efectos nacidos, producidos o fabri-
cados en los Estados Unidos Mexicanos que los que

(3) Senado de la República. TRATADOS RATIFICADOS Y CONVENIOS
EJECUTIVOS CELEBRADOS POR MEXICO. Tomo II (1884-1899), -
1972 Año de Juárez, México, 1973. págs. 180, 181 y 182.

paguen o pagaren iguales efectos nacidos, producidos o fabricados en cualquier otro país extranjero". (4)

El tráfico comercial entre estos países, lo cual iba a provocar un inmenso comercio de productos, tanto de importaciones como de exportación, y como se sabe esto no es nada fácil al haber un tráfico comercial de toneladas de mercancías que se extraen de un país a otro, genera un mayor conocimiento de mercado, para continuar con su elaboración de los artículos fabricados, es decir, un productor de maquinaria, no puede también realizar esos mismos trámites de exportación, sino que otra compañía comercial lo tiene que hacer; al querer el comerciante o fabricante de maquinaria hacer el trámite de comercio genera que la producción de la misma maquinaria se atrae, y no genere el mismo número de producción, eficacia y calidad de la mercancía que se crea como compañía de producción.

La compañía comercializadora Sogo Shosha, lo hace de una manera especial y específica, la importación y exportación es tan ágil y eficaz, que sólo la empresa tiene que contratar a ésta para que le lleve a cabo los trámites de comercio, además de que cuentan con otras oportunidades para el mejor flujo comercial.

De lo anterior, surgió como un gran crecimiento económico, en la historia del Japón en lo que había surgido como avan

(4) Senado de la República, Op. Cit., pág. 183.

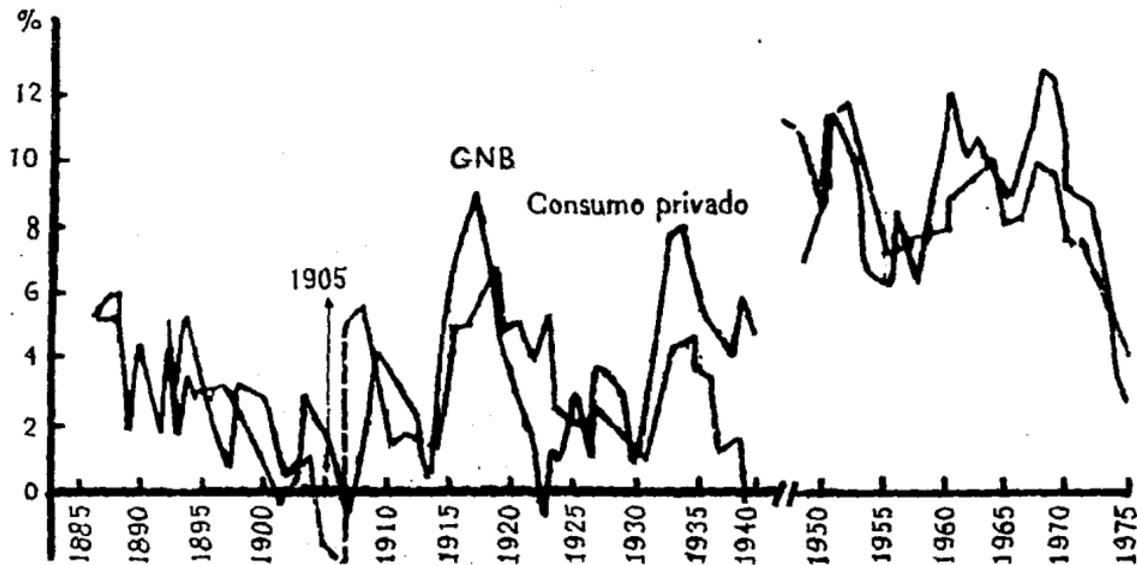
ce económico, fue en lo que en algunos años posteriores se llamaron los ciclos y curvas de las distintas economías de los países que tienen relaciones comerciales y económicas con otras ciudades y al interior de su propio país, llamadas tendencias de las fluctuaciones económicas, las cuales tuvieron realización en el Japón, en el que se puede estudiar con más detalle datos específicos del comportamiento de la economía japonesa. (Ver gráficas anexas).

"Se afirma que existen cuatro tipos de fluctuaciones económicas: el ciclo de los inventarios, que tienen una duración de 2 o 3 años (ciclo de Kitchin); el ciclo de las inversiones en plantas y equipos que tienen una periodicidad de 7 a 8 años (ciclo de Juglar); el ciclo de las construcciones, que tiene una periodicidad de aproximadamente el -doble del ciclo del Juglar (ciclo de Kuznets), y - el ciclo de Kondratieff, que tiene una duración de 50 a 60 años y se presenta acompañado de innovaciones tecnológicas". (5)

(5) Takajusa Nakamura. ECONOMIA JAPONESA: ESTRUCTURA Y DESA-
RROLLO. 1a. edición, México, Edit. Colegio de México,
1990, pág. 28.

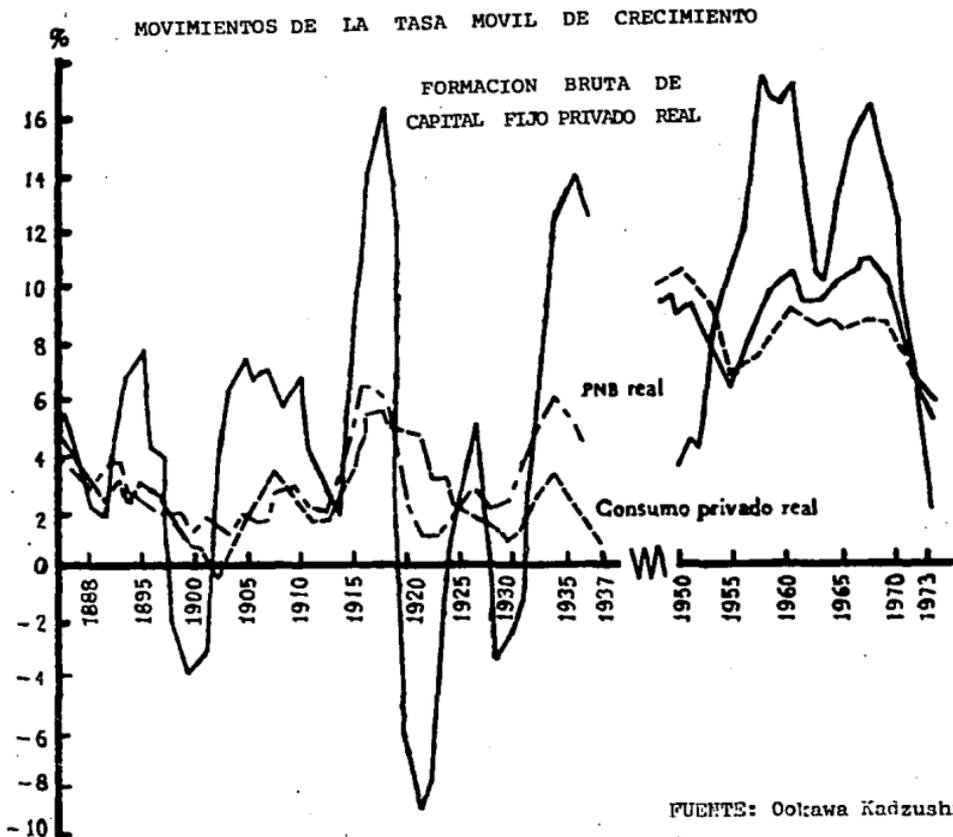
CRECIMIENTO Y FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

GRÁFICA 1. TASAS DE CRECIMIENTO, RESPECTO AL AÑO PRECEDENTE, DEL GNB Y DEL CONSUMO PRIVADO REALES, BASADAS EN LAS MEDIAS MÓVILES POR TRES AÑOS



FUENTE: Ookawa Kazushi.

GRAFICA No. 2



1.2. EL DESARROLLO DEL CONGLOMERADO SOGO SHOSHA

Es de interés conocer el desarrollo comercial de las actividades de las compañías Sogo Shosha, sus vínculos comerciales con empresas internacionales, y su amplia experiencia en la creación y venta de toda clase de mercancías.

Analizaremos el área económica del Japón, sus cambios internos en esta área; la economía antes basada en la agricultura, da un pequeño giro a la economía industrial. Para llevar este sector adelante fue necesaria la importación de materias primas y de equipos industriales. Las primeras empresas se dedicaron a la importación de materias primas, y en especial a la industria "textil" y también a la apertura de mercancías.

Posteriormente, se incrementó la demanda de otras mercancías para producirlas en el Japón, y se perfecciona la industria y el desarrollo de las empresas japonesas. El acelerado crecimiento de la producción industrial y la utilización de la tecnología moderna, hace que se mejore la calidad y la posibilidad de competencia de las diversas compañías a nivel internacional, lo cual provocó el mejor uso de la estructura productiva; para estimular las exportaciones al convertirse en la principal fuerza motriz del incremento económico, se promueve la productividad.

Las compañías comercializadoras Sogo Shosha piensan más en las actividades que se desarrollan con más facilidad de -

acuerdo a las características que desarrollan, principalmente las actividades que son relacionadas a las diferentes opciones de comercialización.

"Las compañías comercializadoras realizan dos tareas: actúan como intermedios y desarrollan canales de comercialización. Con el fin de crear o facilitar dichos canales, las compañías también realizan numerosas actividades diferentes tales como financiamiento, absorción de riesgos, desarrollo de recursos, comercio exterior, organización, inversión y suministro de información". (6)

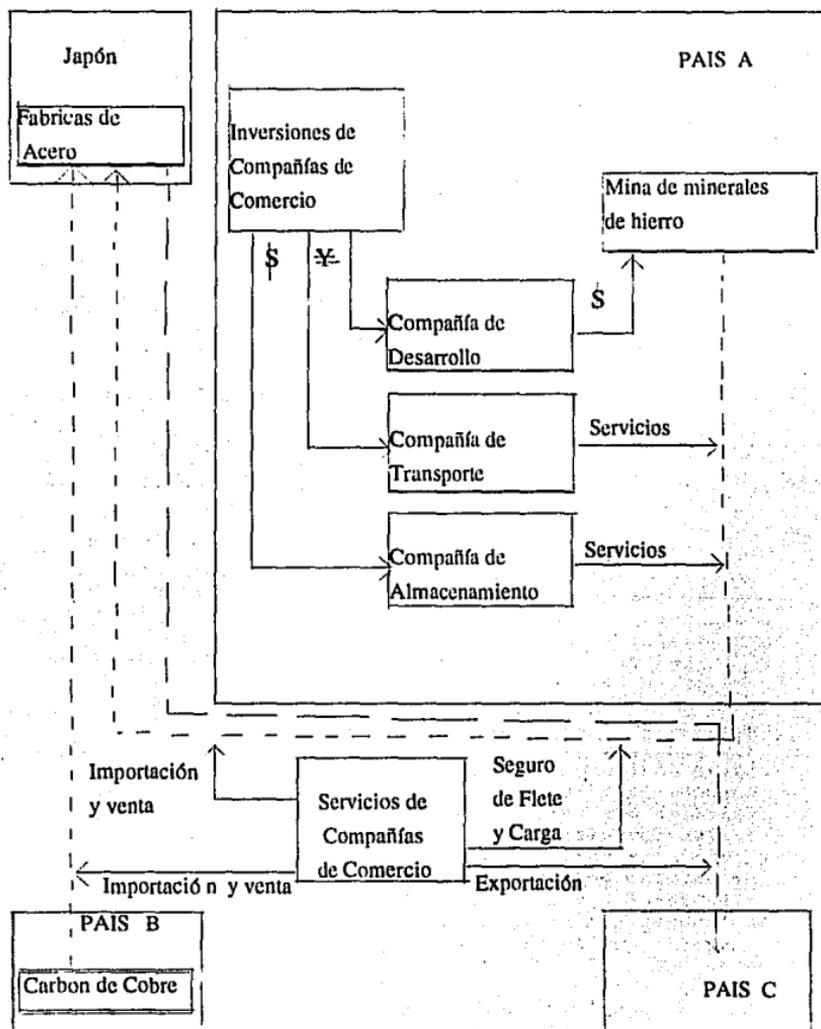
Cuentan con una amplia gama de oportunidades que ofrecen a sus clientes o compañías que quieran llevar un comercio a nivel internacional a veces con facilidad de financiamiento - de esas exportaciones, entre otras grandes oportunidades que se desarrollan, por citar un ejemplo: es la de información sobre condiciones de clima, es decir, pueden ayudar a anticipar futuras tendencias de precios en mercancías agrícolas, comparando con los planes para el desarrollo industrial de los países. El desarrollo es de gran interés para las compañías de ingeniería de plantas industriales. Esto es con respecto a algunas compañías grandes, pero las pequeñas también dan sus opciones para comercializar, reúnen información en áreas especializadas, como son la alta tecnología o la moda. (Ver gráfica 3).

Algunas de las actividades de las compañías comerciales, son muy amplias y generales, pero se mencionarán solo algunas

(6) JETRO. EL MERCADO JAPONES UN COMPENDIO DE INFORMACION PARA EL EXPORTADOR EN POTENCIA. Japón 1990, pág. 94.

GRAFICA No. 3

Desarrollo del Comercio: Compañías de Comercio y de la Industria del Acero



FUENTE: JETRO

que han transcurrido en el desarrollo de la economía nacional, y en las actividades más importantes que se necesitan para desarrollar entre ellas; las de identificar futuras oportunidades comerciales. Esto es debido a las extensas redes de información a través del mundo, las compañías comercializadoras Sogo Shosha, pueden predecir grandes oportunidades de comercialización.

Con su conocimiento del mercado internacional, producción y capacidad financiera, se preocupan en desarrollar nuevas fuentes de suministro y facilitan el procesamiento de materia prima. Con todo esto las compañías japonesas suministran opciones al constante flujo comercial que desarrollan a través de todo el mundo, facilitando así, los medios y trámites de comercialización, por medio de su vinculación con los demás países.

"He aquí algunas de las maneras como las compañías mercantiles japonesas pueden servir a las firmas extranjeras que se interesan en exportar al Japón: Ayudándolas a resolver sus problemas de logística al introducir sus productos al Japón, generalmente a menor costo del que obtienen las firmas individualmente, debido a los ahorros que resultan de la magnitud de sus operaciones de transporte, almacenaje y mercadeo. Además de manejar la distribución física de los productos y todo el papeleo en beneficio de las firmas que exportan al Japón, muchas compañías mercantiles cuentan con una extensa red de distribuidores y detallistas dentro del país para una gran variedad de productos. Las compañías mercantiles pueden también organizar redes de distribuidores y ventas para los productos nuevos, probablemente con mayor eficiencia que las firmas extranjeras que le hicieran por sí misma en el mercado japonés. Pueden prestar ayuda para financiar las importaciones al Japón. Por lo general desempeñan un papel muy importante en concertar asociaciones entre firmas japonesas y extranjeras, de manera especial cuando se trata de productos de im-

portación, exportación o que requieren de una extensa distribución en el país. Tienen además, mucha experiencia en organizar asociaciones binacionales en otros países. Como ventaja adicional los exportadores deben darse cuenta de que, tratándose de productos que requieren un amplio trabajo de mercadeo y servicio de mantenimiento, puede ser necesaria una organización de ventas y servicio dentro del Japón, si esta no cuenta con redes de distribución y servicio apropiadas para el producto; en muchos casos las compañías mercantiles pueden ser de utilidad ayudando a las empresas extranjeras a organizar sus redes de venta y servicio". (7)

Dentro de las actividades de las compañías comercializadoras japonesas Sogo Shosha se agrupan algunas formas, las cuales tratan siempre de beneficiarse entre ambas partes, con las grandes facilidades que ofrecen las compañías comerciales japonesas, el contratista sólo tiene que esperar a que la mercancía sea trasladada al lugar de origen, si es el caso, pero los trámites que se desarrollan a través de los distintos canales de comercio, son más que suficientes para que el empresario se sienta satisfecho del comercio que quiera realizar.

Con todos estos adelantos en el desarrollo comercial es como ha ido creciendo el comercio en Japón, siendo que las compañías comerciales manejaban el 61.5% de las importaciones y el 46.4% de sus exportaciones en 1970. Sólo las principales compañías Sogo Shosha, lo estaban llevando a través de su comercio con sus clientes en el exterior.

Las estadísticas demuestran que en el año de 1970, manejaban un total de 67.5% de las importaciones y exportaciones

(7) JETRO. "COMO UTILIZAR LAS COMPAÑIAS MERCANTILES PARA EXPORTAR HACIA JAPON", pág. 3.

del Japón. Vemos con más claridad en la gráfica de las importaciones y exportaciones de este año de 1970. (Ver gráfica No. 4).

A pesar de la gran cantidad de empresas que existen en el Japón, la gran parte del comercio es llevado por medio de las Sogo Shosha, las ventas que tuvieron de 100 billones de yens o más, representan sólo el 0.6% de todas las compañías comerciales, manejaron el 68.3% de las exportaciones y el 77% de las importaciones totales manejadas por las Sogo Shosha.

Esto indica que el mayor porcentaje de las importaciones y exportaciones es destinado o desarrollado por las compañías comerciales Sogo Shosha, unas empresas tan importantes también para la economía del Japón.

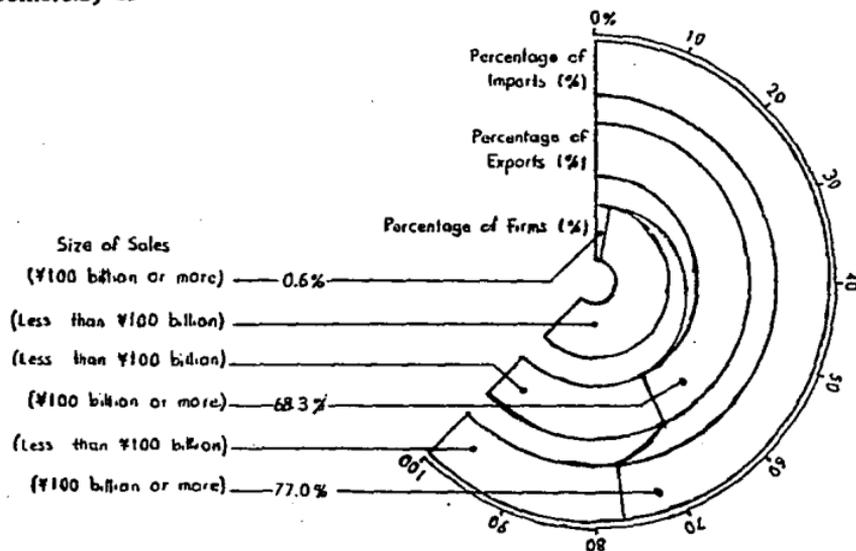
Otro factor que hay que destacar es que Japón importa gran cantidad de telas textiles 100% de lana y algodón, 95% de soya y 91% de trigo; pero las compañías comerciales Sogo Shosha actúan de una manera que hacen la fluctuación de precios y proveen un suministro estable a largo plazo de estos productos, además, con su amplio conocimiento de mercado, estas compañías generan más oportunidades de crear nuevas fuentes de suministro de materias primas y de financiamiento para proveer de lo necesario para el desarrollo comercial de la economía japonesa, si analizamos las empresas vemos que llevan una fuerte base en la economía nacional japonesa, es a través de las compañías como se continúa con el curso económico japonés.

La dinámica que transforma el desarrollo comercial de las empresas Sogo Shosha hacen que se interactúen entre ellas mis

Compañías Mercantiles Datos de Tamaño y Concentración

(1970)

Fuente de Información: Ministerio de Industria y Comercio Internacional, Papel Blanco sobre Comercio, 1971.



mas, creando una diferencia entre pequeñas y grandes compañías tal parece que las compañías, se especializan según su volúmen de actividades, es así como funcionan dedicándose a una rama específica de la producción, las compañías comerciales se pueden entregar más a aquel que tenga más facilidad y que conozca más, lo que les hace que establezcan una mayor especialización en determinada producción para exportar o bien para importar.

"Las más pequeñas tienden a especializarse mucho más, manejando sólo una línea limitada de productos o una línea de productos para un número limitado de usuarios nacionales o extranjeros. Por ejemplo, una compañía mercantil de este grupo, con ventas de unos 100,000 dólares, se especializa en el manejo de papel hecho a mano y artículos para oficina. Otra se especializa en la importación de máquinas-herramientas, herramientas de mano y maquinaria parecida. Una tercera se dedica con preferencia a la importación de diamantes cortados y pulidos. Tratándose de productos especializados como los que acabamos de citar, cuyo volúmen es limitado y que requieren conocimientos especiales del producto y relaciones especiales con distribuidores y detallistas, muchas veces las compañías mercantiles en general les dejan el terreno a las especializadas". (8)

Cuando una compañía creadora de bienes duraderos, necesita de ciertos productos que no son creados en su país, es decir, tienen una demanda de materias primas, prestan a las firmas para que ellas importen o exporten al Japón, según sea el caso, las compañías comerciales Sogo Shosha se encargan de conseguir los productos en los países cercanos en donde se pueden obtener dichos productos con rapidez con que son creados.

(8) JETRO, Op. Cit., pág. 9.

Retomando algunos aspectos históricos de las compañías - comerciales Sogo Shosha, analizaré algunas ramas de la producción en las que más se abocaron en sus principios, estas compañías creadoras del flujo comercial dentro del Japón y fuera de él.

1.2.1 MITSUI

Algunas compañías han sido muy fuertes como la Mitsui y Mitsubishi desde sus inicios, y han acaparado en algunos momentos sectores de la producción, lo que las otras compañías lo hacen pero en menores escalas, aunque pertenezcan también a - las Sogo Shosha, pero con cierta diferencia en su comercio, - las compañías siempre se han preocupado por tener una participación en la rama de la industria, y en especial del comercio para satisfacer las demandas que se requieran.

"Mitsui y Mitsubishi se apoderaron del campo de la - industria del cemento, maquinaria, transportación ma rítima, bancos, seguros y minería con el propósito - de aumentar sus riquezas. Posteriormente, estas indus - trias se separaron de las compañías matrices para for mar parte de una red de compañías, pasando a consti - tuir lo que se ha llamado zaibatsu y consorcio... Los negociantes del comercio exterior de algodón, que eran de un tipo diferente al de los grupos de Mitsui y Mit - subishi, también se unieron contra las casas comercia - les extranjeras y se establecieron principalmente en la ciudad de Osaka, el gran centro comercial. De esta manera, se establecieron en esa ciudad la compañía Nijon Monka, la predecesora de la actual compañía Ni - chimen Dyitsugyo, en 1892 y en 1905, la compañía Goshu, actualmente Kanematsu Goshu. Pronto el comercio en - algodón de las compañías comerciales japonesas había sobrepasado al de las representaciones comerciales - extranjeras; y en 1915 la importación de algodón ocu - pó el 63% del total. Por esto, el Departamento de Al - godón de Mitsui Bussan, en virtud de que dominaba los asuntos de la sección textil, fue separado y se creó una nueva compañía bajo el nombre de Toyo Nenka.

Dentro del campo textil, los comerciantes en hilo y - en tejidos hicieron surgir las compañías comerciales Marubeni Ida e Ito Tocho-Shodyi, que actualmente ocupan el tercer o cuarto lugar en este tipo de compañías en Japón... La compañía llamada Iwai Shoten (actualmente Nisho Iwai) creada en 1862, fue la primera que importó hierro directamente; pero hasta 1894 las casas comerciales extranjeras eran quienes dominaban la importación de hierro. Sin embargo, a partir de ese año, las compañías Mitsui Bussan y Mitsubishi Shodyi empezaron a tener una alta participación en el comercio - del hierro.

Posteriormente, la compañía llamada Ataka Shokai (actualmente Ataka Sanyo), fundada en 1904, comerciaba también con hierro". (9) (Ver gráfica anexa).

Actualmente están integrándose al conglomerado comercial japonés, las siguientes compañías:

1. C. Itoh & Co., Ltd.
2. Chori Co., Ltd.
3. Itoman Corporation.
4. Iwatani International Corporation.
5. Kanematsu Corporation.
6. Kawasho Corporation.
7. Kinsho-Mataichi Corporation.
8. Marubeni Corporation.
9. Mitsubishi Corporation.
10. Mitsui & Co., Ltd.
11. Nagase & Co., Ltd.
12. Nichimen Corporation.
13. Nissei Sangyo Co., Ltd.
14. Nissho Iwai Corporation.
15. Nozaki & Co., Ltd.
16. Okura & Co., Ltd.
17. Sumitomo Corporation.
18. Toshoku Ltd.

(9) Nishioka Shigueki. "Las Sogo Shosha y la Economía Japonesa". ASIA 4 CENTRO DE ESTUDIOS AFROASIATICOS. Edit. UNAM, Anuario 1976. Pág. 145.

GRAFICA No. 5

ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO EXTERIOR		
%		
1989		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
TOTAL	100	100
TOTAL AMERICA	75	73
» ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	69	68
» CANADA	1	2
» ALADI	3	3
» MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	2	0
TOTAL EUROPA OCCIDENTAL	12	17
» COMUNIDAD EUROPEA	11	14
» ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	1	3
TOTAL ASIA	8	7
» JAPON	6	5
RESTO DEL MUNDO	5	3
FUENTE: GEA		

19. Tomen Corporation.
20. Toyota Tsusho Corporation.

Todos ellas integran el grupo Sogo Shosha.

1.3. EL SIGNIFICADO DEL CONGLOMERADO JAPONÉS

Existen varias formas de llamar a las empresas Sogo Shosha, por su forma de actuar y de negociar a través del comercio exterior. "Se llaman compañías comercializadoras en general o 'Sogo Shosha'... manejan la mayor parte del comercio con Japón".⁽¹⁰⁾ Tratando siempre de ir más allá de sus posibilidades para relacionarse con sus compañías en el Japón, y también con sus compañías en el extranjero.

Son conocidas las Sogo Shosha como "compañías mercantiles japonesas", su relación es con compañías dedicadas al comercio en general. Si se trata de comercializar, las Sogo Shosha, son las primeras en negociar sus productos que tienen demanda en el interior del Japón, así como en el exterior, los artículos de tecnología japonesa, pueden ser adquiridos -

(10) JETRO. "EL MERCADO JAPONES. UN COMPENDIO DE INFORMACION PARA EL EXPORTADOR EN POTENCIA." Edit. Organización de Comercio Exterior de Japón, 1990. Pág. 93.

hasta en el más lejano país del mundo. Es así como las Sogo Shosha, utilizan sus medios y profundos conocimientos de mercado, para desarrollar la vasta gama de fabricación de productos de cualquier índole para trasladarlos al exterior. "Las compañías mercantiles japonesas son única institución sin paralelo en el mundo...ninguna de ellas alcanza una envergadura siquiera aproximadamente en cuanto a variedad de productos y servicios, ni de actividades suplementarias".⁽¹¹⁾ Estas "compañías mercantiles" son tan confiables que las respaldan sus mismos bancos que son considerados, uno de los 25 bancos más importantes del mundo. (Ver gráfica anexo).

Esto nos puede dar un ejemplo de la confiabilidad que ofrecen las compañías Sogo Shosha, tan importantes para la transferencia de mercancías y de productos de un país a otro.

Muchos han tratado de modificar el nombre, para traducirlo al lenguaje originario del país donde se habla de estas compañías, así por ejemplo en el inglés, se les llama con el nombre de "General Trading Companies". Lo cual nada más especifica que llevan comercio en general, esta traducción no da el significado de las Sogo Shosha, siendo tan amplio su significado, que con sólo nombrarlas ha personas que son de Japón, conocen de ellas o han oído hablar acerca de ellas, les da una idea tan amplia de todo lo que es y desarrollan las Sogo

(11) JETRO. "COMO UTILIZAR LAS COMPAÑIAS MERCANTILES PARA EXPORTAR HACIA JAPON." Pág. 2.

LOS 25 BANCOS MAS GRANDES DEL MUNDO POR SUS ACTIVOS, 1986 Y 1988

LUGAR	BANCOS	ACTIVOS 1986	LUGAR EN 1988
1	Dai-ichi Kangyo Bank	240.74	1
2	Fuji Bank	213.47	3
3	Sumitomo Bank	206.12	2
4	Mitsubishi Bank	204.79	4
5	Sanwa Bank	192.29	5
6	Citicorp	191.35	11
7	Industrial Bank of Japan	161.61	6
8	Credit Agricole	154.40	8
9	Banque National de Paris	141.87	12
10	Tokai Bank	138.45	9
11	Credit Lyonnais	132.07	16
12	Mitsui Bank	132.04	13
13	Deutsche Bank	131.80	19
14	Mitsubishi Trust and Banking Cord.	127.37	10
15	Sumitomo Trust and Banking	125.15	15
16	National Westminster Bank	122.86	17
17	Taiko Kobe Bank	116.51	20
18	Barclays Bank	116.41	14
19	Mitsui Trust and Banking	116.05	42
20	Societe Generale	116.01	26
21	Long-Term Credit Bank of Japan	115.52	21
22	Bank of Tokio	115.25	18
23	Daiwa Bank	102.83	24
24	Bank America Corp.	102.20	41
25	Yasuda Trust and Banking Co.	101.34	25

GRAFICA No. 6

Fuente: Euromoney, Junio de 1987, Para determinar lugares en 1988 se consultó "The Banker" Julio de 1989.

Shosha. Y no meramente se pueden traducir como simples compañías generales de comercio.

La trascendencia de estas empresas es tan larga que han tenido que superarse cada vez más, y hasta llegaron al grado de ser clasificadas en tres tipos:

- 1) Compañías Mercantiles en General.
- 2) Compañías Mercantiles Especiales y,
- 3) Compañías al Servicio de Fabricantes o Detallistas.

Las cuales son dedicadas especialmente para la producción que se desea comercializar, es muy importante que si alguna compañía externa a las "Shosha", quiere negociar con ella, lo va a poder hacer a través de su comercialización, y además con la especialidad que necesitan sus productos para ser exportados o importados según sea el caso.

Las Sogo Shosha son consideradas un grupo en constante cambio, que dan agilidad a determinado comercio para exportarlo o bien para importarlo, además, de otras actividades comerciales, son clasificadas de varias formas, como lo menciona un japonés en su artículo sobre las Sogo Shosha; "las Sogo Shosha...son un verdadero 'espectro' sin un cuerpo definido, en constante estado de transformación de acuerdo a las necesidades de la producción y los cambios del mercado, esta definición perdería su significado de un día para otro".⁽¹²⁾

(12) Nishioka Shigueki. "Las Sogo Shosha y la Economía Japonesa". ASIA 4 CENTRO DE ESTUDIOS APROASIATICOS, Ed. UNAM, Anuario 1976. Pág. 143.

A veces son tan complejas en sus relaciones que se necesita conocer más acerca de ellas para poder tener un fácil acceso a sus negocios, y no tanto a éstos, sino a su información para poder conocer más acerca de ellas. Encierran un cúmulo de conocimientos y experiencias en su comercio exterior, contando con más de un siglo en su conocimiento de mercado lo cual no es tan fácil lograr, sobre sus exportaciones en las relaciones comerciales internacionales.

Es así como las Sogo Shosha tienen en su conjunto una serie de alternativas y actividades, que desarrollan con distintos artículos producidos, en un país que quiera exportar al Japón, o bien países interesados por algún tipo de mercancías que tengan una demanda en su país, puede hacerlo a través de estas compañías, obtenerlo con una facilidad, de la cual muchas empresas extranjeras han querido y quieren imitarlas, tal ha sido el caso de las corporaciones internacionales que se basan en sistemas europeos y norteamericanos, como son Jardine, Matheson & Co.

El significado de las Sogo Shosha, es muy amplio, aún cuando se halla definido de varias formas (Compañías Mercantiles, Compañías Comercializadoras, etc.), esto engloba varias pequeñas y grandes empresas japonesas, que tienen como finalidad, el de comercializar a gran escala. Esta es una de las principales actividades de las distintas compañías agrupadas en las Sogo Shosha. Las pequeñas compañías del grupo japonés que tienen mucho significado para el comercio exterior, que -

es de gran ayuda para el flujo comercial de México con Japón.

Es allí donde intervienen diversas fluctuaciones del pequeño comerciante que no tiene muchos ingresos (capital) para exportar sus productos, y tiene un interés para llevar a cabo este negocio, es allí, donde interviene todo tipo de mercancía y de comercio que se lleva a través de diversos vínculos con el exterior y también se llega a superar todo este tipo de negociaciones internacionales.

Hablo de que tratan siempre de mantener un espíritu de comercio, hay veces que llegan a manejar mercancías en inversión con 30 veces mayor a su capital propio. Hago mención de estas compañías, no por hacer a un lado las grandes empresas instaladas en México, que tienen grandes edificios en lugares importantes dentro del país en donde siempre es llevado un flujo inmenso de comercialización con los diversos socios comerciales, con las compañías que son favorecidas por todo su experiencia y medios financieros que las respaldan, integradas dentro de esta misma corporación.

Su negocio con México es a través de varios años que han comercializado con ellas. De las cuales no necesitan mucha ayuda de conocimientos para ingresar a las Sogo Shosha, sino el interés es enfocado a empresas mexicanas que quieran incorporarse a consorcios japoneses que les brinden apoyo en interés por negociar mercancías mexicanas de mucha utilidad en el Japón y también productos necesarios en México, que puedan tener acceso al mercado mexicano, es decir, importación de estos

productos producidos en el Japón que sean trasladados al interior de México a través de las diversas compañías integradas a las Sogo Shosha en México. Las negociaciones de las empresas integradas a las Sogo Shosha son excelentes para comercializar sus productos y los productos que quieran negociar, no es tan fácil lograr este tipo de negociaciones; la desconfianza del japonés por conocer otros mercados no se da tan fácil, siempre hay o existe cierto descontrol de un mercado nuevo - que quiera negociar con estas compañías japonesas. No es tan fácil tener acceso al mercado japonés siempre se anteponen - una serie de barreras para tener acceso a su mercado, la desconfianza está siempre latente para que se pueda llevar una - negociación con un mercado nuevo que quiera tener negociaciones con los grupos integrados en las Sogo Shosha.

Es de básica importancia el no brindar una desconfianza plena a una compañía que quiera comercializar con las Sogo - Shosha, de esto puede depender que quieran o no negociar con las Sogo Shosha, se necesita mucha tranquilidad para poder negociar con ellas, en esto va a depender que se pueda aclarar ciertos conocimientos del cliente en potencia, que quiera llevar una fluidez en su comercio. De inicio no va a ser tan fácil, como se dijo en párrafos anteriores, siempre el japonés tiene una desconfianza en el comerciante nuevo que quiera llegar a tener algunas negociaciones con el Japón.

El mercado japonés tiene dos facetas por un lado es un mercado abierto; porque se presenta con distintas alternativas

para negociar con cualquier producto a comercializar. Pero - también es un mercado cerrado; porque no da tan fácil acceso al conocimiento de sus compañías que quieran llegar a conocer su funcionamiento de los diversos productos que comercializan.

Se ha mencionado anteriormente las diversas formas con - las cuales se puede conocer a las Sogo Shosha (en idioma japonés), no todos saben las distintas maneras en que se les conoce a estas empresas. Las cuales son muy diferentes cada una de ellas entre sí, aunque estén integradas a un grupo, el cual es llamado Sogo Shosha no todas actúan de la misma manera, - aunque integradas en un conglomerado cada una de ellas, tienen su propio propósito bien definido y su política de acuerdo a sus intereses sobre sus compañías.

"Para penetrar en este mercado existen las compañías japonesas dedicadas al comercio exterior, las cuales juegan el papel de avanzadas y, de entre - ellas, las que tienen el mayor poder son las llamadas Compañías de Comercio Combinado (Sogo Shosha). Las Sogo Shosha, por ser peculiarmente japonesas, prácticamente no tienen equivalente en otros países". (13)

Una de las características que predominan en las Sogo Shosha, es el interés por comercializar los productos más peculiares en un país donde se desarrollen, es decir, lo que más produce el país con precios más bajos al de ellos, o sea al - Japón. Para poder llevar por este medio de tráfico comercial,

(13) Nishioka Shigueki, Op. Cit., Pág. 142.

los productos necesarios en su territorio, del cual no se pueden producir o escasean demasiado, ésto es una de las principales actividades que desarrollan dentro de las empresas de comercio; para satisfacer las necesidades de cada región, que son tan imprescindibles de materias primas para el Japón.

1.4. LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE LAS SOGO SHOSHA A NIVEL INTERNACIONAL

Las funciones que desarrolla el conglomerado japonés son tan amplias como sus mismos inicios, abarcando un gran número de actividades que desempeñan dentro de las compañías Sogo - Shosha. Estas actividades son tan fundamentales para el desenvolvimiento de todas sus funciones, para las cuales trabajan. Son varias sus actividades, las cuales siempre actúan en determinado momento para complementar la participación del trabajo en las cuales desempeñan cierta actividad en las empresas que quieran trabajar con ellas, Mencionaré algunas y explicaré sus principales funciones.

- La capacidad que han demostrado para obtener economías considerables en gastos de transportación, almacenamiento y mercadeo de importación y exportaciones.
- La capacidad de evitar riesgos mediante el manejo de una gran variedad de productos y suministrar el financiamiento

que es necesario para el intercambio de productos en los mer
cados internacionales.

- Su capacidad para conseguir financiamiento y tecnología administrativa para proyectos importantes, tales como la combinación del proceso integral de materias primas y reorganización de los canales de proceso-distribución-venta al consumidor final.
- Desarrollo de recursos en otros países, inclusive mineral - de fierro y madera, Japón necesita cada vez más el abastecimiento de materias primas foráneas.
- Investigaciones sobre instalaciones fabriles en otros países y para asociaciones con firmas extranjeras dentro del país.

Estas han sido algunas actividades que desempeñan las em
presas Sogo Shosha; pero también existen otras actividades co
mo son:

- 1) Promoción de materias primas de otros países.
- 2) Inversiones en el extranjero para establecer compañías que exporten al Japón y otros países.
- 3) Organización de canales de distribución en favor de - empresas que se interesen en exportar al Japón.
- 4) Reorganización de la producción y distribución de muchos productos dentro del país.
- 5) Negociación de inversiones mancomunadas para negocios en el extranjero.

Las actividades que realizan a través del intenso flujo comercial desarrollado a través del vasto mercado internacional es tan importante para que los productos que se comercializan tengan su importante acceso a las otras compañías para que las puedan comercializar.

Los consorcios comerciales Sogo Shosha mientras sea más específico el número de artículos a comercializar, son consideradas como compañías especializadas, es decir, se dedican - en particular a las mercancías en especial a importar o exportar los artículos que comercializan más, son los siguientes: máquinas para oficina, computadoras, materiales para escritorio, entre otros productos que se relacionan a las empresas - comerciales especializadas.

La diferencia con las compañías mercantiles en general, es la de mercancías que se puedan importar y exportar a granel; como serían las materias primas para la industria del acero, alimentos y textiles, en la actualidad se ha vinculado - otra serie de productos. Existe una tercera que son consideradas en el orden de una sub-categoría de las especializadas, y se dedican sólo a la importación y exportación para determinadas firmas, sus actividades se desempeñan para los servicios de las compañías a las que trabajan, son las siguientes:

- Las operaciones con otros países requieren conocimientos de idiomas y otras aptitudes que se desarrollan y fomentan mejoras en una compañía separada.
- Formando por separado la división de ventas al exterior se

- reducen los riesgos de la compañía principal, la fabricante.
- La empresa principal puede controlar el funcionamiento suyo, hasta cierto grado, manipulando el precio de venta a su compañía mercantil.

Existen muchas funciones que desempeñan las empresas comerciales Sogo Shosha en el intercambio comercial desempeñado en el tráfico internacional, algunas cosas ya han sido citadas. Por ejemplo sus principales funciones son: Intercambio de Documentación, la obtención de un favorable financiamiento comercial y, la tramitación, así como la supervización de transporte, seguro y almacenamiento de los productos a comercializar. Pero sus principales actividades desempeñadas en los - países con los que comercializan cotidianamente son:

1. La de Negociaciones Comerciales.
2. Financiamientos.
3. La de Información.
4. La de Inventario.
5. Transportación.
6. La de Apoderado en favor de otras Compañías.
7. La de Programadora.
8. Organización del desarrollo.
9. Comercio.
10. Distribución.
11. Inversiones.
12. Co-Inversiones.
13. Desarrollo de Recursos.

14. Investigación.
15. Planeación.
16. Mercadeo.
17. Transferencia de Tecnología.

Cada función abarca:

1. La de Negociaciones Comerciales. Consiste en la compra-venta de mercancías a través de una red de distribución, es decir, elabora la compra de materias primas para una compañía, y a su vez, vende los productos o los distribuye a otras compañías comerciales.

2. Financiamiento. Por el gran crédito que tienen, tanto en el mercado doméstico como en el internacional, pueden ser los gestores idóneos para el logro de los mejores financiamientos.

Las empresas Sogo Shosha manejan las transacciones monetarias internacionales, concededoras de todos los tipos de cambio, son además expertas en el ajuste multilateral de las finanzas internacionales, utilizando los órganos financieros del Japón y de otros países, y emitiendo documentos de cambio facilitan préstamos otorgando una línea de crédito. Manejan un 40% de las inversiones de materias primas que ingresaron al Japón, esto en la década de los 60's, es decir, controlaban la inversión del flujo comercial de las materias primas en la industria japonesa, las Sogo Shosha se convirtieron en líderes industriales de las importaciones de materias primas del extranjero.

Un ejemplo claro es el de la minería de cobre en las islas de Bugambilia, en el pacífico sur. Mitsui Bussan, Mitsubishi Shodyi y otras siete compañías manufactureras de cobre cooperan en este contrato. Este es un plan que se desarrolló en 1972, con una duración de 15 años, donde se planeaba extraer varios millones de dólares para la extracción de cobre. Las empresas llevan a cabo grandes metas para el mejor comercio de la industria.

3. La de Información. Las Sogo Shosha tienen servicios de telex con líneas propias en cada sucursal, así como en cada uno de los representantes de los países extranjeros obteniendo de este modo la información sobre las situaciones cambiantes de la política y economía locales y sobre las alteraciones que sufre el mercado internacional. El contar con oficinas propias en las más grandes ciudades del mundo, con redes de comunicación extensas, les permiten a las Sogo Shosha obtener información verídica y oportuna. Además que cada día está en constante transformación el perfeccionamiento de la computadora electrónica, sería para facilitar el amplio conocimiento de la información deseada para las compañías Sogo Shosha que utilicen la computadora como medio de información.

4. La de Inventario. Esta función está relacionada directamente a la actividad de compra-venta de mercancías. Tienen el papel de intermediarias entre los productores de manufacturas y los mayoristas, al equilibrar las ofertas y demandas. Para mantener el inventario se necesita de un capital -

considerable, por lo que esta función se asocia con la financiera.

5. Transportación. En el comercio exterior el transporte juega un papel muy importante. Un transporte eficiente, - rápido, económico, confiable es lo que se necesita para el flujo comercial. En el comercio internacional, el precio para el transporte tiene una alta participación en el valor de las mercancías, por eso es indicado reducir su costo. Las compañías "Shosha", tienen sus propios medios de transporte; como barcos y camiones y desarrollan nuevas ideas para mejorarlos.

6. La de Apoderado en favor de otras Compañías. Esta función tiene una íntima relación con la de las negociaciones comerciales y la financiera. Un ejemplo claro es cuando se contrata a una empresa particular para el envío de cierta mercancía, la cual no es embarcada, o sufre daños en la transportación o simplemente es de mala calidad, cuando llegue a su destino, la empresa contratista no la va a querer comprar o pagar su flete. Es ahí donde intervienen las empresas Sogo Shosha para el envío de las mercancías. Esto fue sólo un ejemplo de la forma en que intervienen las "Shoshas" en los trámites comerciales, existen los suficientes conocimientos para que el exportador o importador no pierda en su comercio internacional.

7. La de Programadora. Es la que las empresas Sogo Shosha de los zaibatsu habían tenido como integradoras del canal común de compra-venta de las empresas de zaibatsu. Recientemente

todas las Sogo Shosha, al desarrollar las nuevas industrias - combinan sus conocimientos sobre diversos artículos y organizan muchas empresas que producen desde alimentos hasta maquinaria pesada.

8. Organización del Desarrollo. Su gran experiencia en el comercio exterior, sus conocimientos de la industria, de la banca, del gobierno, les permiten ser los mejores organizadores de proyectos, pueden coordinar todos los pasos necesarios para tal desarrollo. La función organizadora es la que combina personas-mercancías o bienes-dinero-información-empresas, con el propósito de sistematizar los factores necesarios para algún objetivo empresarial.

Las Sogo Shosha diseñan todo tipo de tramitación y planeación, se encargan de los daños sufridos, en fin de todos los riesgos de las negociaciones comerciales.

9. Comercio. Aunque son muchas sus funciones, la principal actividad es el comercio exterior. Las Sogo Shosha, en su conjunto manejan el 55% de las exportaciones del Japón y el 65% de sus importaciones. En adición manejan un gran volumen de transacciones entre terceros países.

10. Distribución. Además de operar sus propios centros de distribución, cuentan con facilidades para ofrecer el acceso a las más grandes redes de distribuciones domésticas como internacionales. En las que están operando con bastante éxito.

11. Inversiones. Hacen inversiones propias también ayu

dan a recibir las inversiones de los mejores grupos empresariales japoneses, y extranjeros, o también de instituciones - para lograr las metas propuestas.

12. Co-Inversión. Son los mejores promotores de co-inversiones. Coordinan las necesidades de los dos grupos internacionales, y en caso necesario participan en la co-inversión, para el mejor comercio internacional, que esté planeado elaborar.

13. Desarrollo de Recursos Naturales. (Aunque se ha mencionado con anterioridad, se explicará más). Como se puede observar en el desarrollo de las propias Sogo Shosha, una labor central ha sido la de abastecer a la industria de materia prima en enormes cantidades y a largo plazo. Para tal fin se han dedicado siempre a desarrollar nuevas fuentes de suministro.

14. Investigación. (También fue explicado anteriormente, pero de una manera general). Investigaciones de mercado, estudios de viabilidad, son esenciales para obtener buenos logros en los negocios comerciales que se elaboran. Las Sogo Shosha se basan en sus amplios conocimientos de mercado, y experiencias que han tenido a través de su historia, para ofrecer su apoyo a quien lo solicite.

15. Planeación. Es obvio que la planeación, desde el concepto mismo, y el desarrollo y ejecución son los secretos para el futuro éxito de las relaciones comerciales a desarrollar. Las Sogo Shosha ofrecen estos servicios integrales pa-

ra beneficiar al comerciante en pequeño que no ha elaborado o encaminado una planeación correcta en su comercio internacional.

16. Mercadeo. La red de información con la que cuentan, les permite efectuar el más complicado estudio de mercado, en el más corto tiempo posible y con mayor exactitud, para el mejor funcionamiento a explorar el comercio que se va a desarrollar.

17. Transferencia de Tecnología. Japón siempre ha importado tecnología y siempre lo ha realizado por medio de las empresas Sogo Shosha. Ellas tienen el mejor conocimiento y la mejor información que a comercio se refiere, a nivel mundial. Pueden ofrecer servicios integrales, equipo y operarios para facilitar los vínculos de comercialización en la transferencia de sus negociaciones que deseen desarrollar.

Es así como hemos analizado, cada una de sus funciones o actividades que desarrollan las empresas Sogo Shosha, cada función ha sido explicada para conocer todos los servicios que desarrollan con las empresas que quieran contratarlos, así como para conocer la vasta gama de funciones que han venido desarrollando a través de su historia desde sus comienzos, todo lo que han desarrollado y sus triunfos que han sido canalizados, así como sus derrotas las han sabido orientar para facilitar el constante flujo comercial que se está desarrollando en el devenir comercial.

Además de la participación de otros países que antes no participaban en el comercio internacional, ahora lo están realizando. Pero gracias porque existe un grupo de empresas integradas a un nombre llamadas "Sogo Shosha" que realiza un - sin fin de actividades comerciales y con un amplio conocimiento de cada una de las actividades que se necesitan conocer para desarrollar este negocio.

Es así como las empresas "Shosha" trabajan, dedicando su tiempo al interés del consumidor y del contratista que requiere de sus servicios. Para ampliar este interés y tener un mejor acceso al mercado internacional, las compañías japonesas Sogo Shosha cuentan con oficinas en las principales ciudades del mundo para facilitar el comercio exterior que se está gestando a través del mundo. Estas proporcionan la información deseada a las empresas comerciales que quieran negociar con ellas, brindándoles todo su apoyo e interés, así como sus actividades que desarrollan.

Se analizará algunas empresas Sogo Shosha con información más completa de sus actividades comerciales. Es muy importante señalar el grado de comercio que han logrado estas empresas desde su reorganización después de la 2a. G. M., que provocó su destrucción en parte. Y como fue que resurgieron hasta restablecerse en varios países que es tan importante para las relaciones comerciales entre ambos, y en específico de México, que es el país que más nos preocupa.

1.4.1. CHORI CORPORATION

La siguiente compañía que mencionaré es la Chori Corea. Integrada a la Sogo Shosha y que tiene su establecimiento en el centro del país (México, D. F.) la cual hace una labor importante en negociaciones de textiles. Esta industria negocia con algunas compañías mexicanas importando maquinaria, montacargas, motocicletas, motores fuera de borda, refacciones, etc., a través de las empresas japonesas como son: Suzuki, Sukizande, etc., se realiza la importación de Chori Corea, llevándose la mercancía a través de algunos Estados de la República Mexicana. También lleva una importante labor de exportación hacia Japón, negociando con empresas mexicanas para la transportación de algunos artículos de la rama textil con empresas como: Bermex, Bordados Aries, Bordados Fénix, etc., entre otros, la labor de esta empresa es parcialmente especializada en este ramo aunque también puede desempeñar más labores de comercio exterior. Está integrada a la Sogo Shosha con un registro de Club de Fabricación.

1.4.2 MARUBENI CORPORATION

La labor que desempeñan las empresas japonesas integradas a las "Shoshas" es variada y muy compleja, manejando una gran cantidad de artículos comerciales que importan o exportan en la empresa anteriormente señalada.

Se dedica en especial a la importación de maquinaria pa-

ra las empresas mexicanas, y su exportación de México hacia - el Japón es de la rama textil. Hay aquí otra compañía japonesa que negocia con algunos artículos japoneses y es la compañía Marubeni Corporation, importando de Francia al Japón, artículos de lujo como son: plumas fuente (de alta calidad), corbatas de seda, camisas de vestir, trajes (smoking, frac, etc.) sweateres, abrigos, zapatos de vestir, relojes, joyas, etc. Todo de la marca S. T. Dupont, esta empresa es especialista en la importación de artículos fabricados por Dupont compañía francesa. Esta es tan sólo una de las innumerables actividades de la compañía Marubeni, satisfaciendo así la necesidad del consumidor japonés tan exigente en la compra de necesidades y lujos de otros países. (Ver gráficas de algunas Sogo Shosha, así como de la Balanza de Pagos de Japón).

GRAFICA No. 7

BALANZA DE VENTAS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS SOGO SHOSHA, EN 1989

	TOTAL	IN JAPAN	EXPORTS IMPORTS		OFFSHORE TRADE
			FROM JAPAN	INTO JAPAN	
C. ITOH	20,533	9,867	2,937	3,386	4,343
MITSUMI	20,300	7,000	3,553	4,524	5,222
SUMITOMO	21,404	8,175	4,591	5,298	3,340
MARUBENI	18,248	6,965	3,014	3,463	4,806
MITSUBISHI	16,614	7,267	2,495	3,152	3,701
NISSHO IWAI	15,047	4,404	2,003	4,346	4,295
TOMEN	6,324	3,185	712	1,162	1,265
NICHIMEN	5,893	1,850	670	984	2,389
KANEMATSU-GOSHO	5,502	1,430	863	2,420	789
TOTAL	129,866	50,142	20,836	28,736	30,151
SHARE (%)	100	38.6	16.1	22.1	23.2

SOURCE: JAPAN FOREIGN TRADE COUNCIL, INC

EN LA GRAFICA APARECEN LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL CONGLOMERADO SOGO SHOSHA, UNA CUESTION QUE SE OBSERVA ES QUE ES MAYOR LA IMPORTACION QUE LA EXPORTACION, EN CUANTO A FLUJO COMERCIAL, ENTRE LAS MISMAS EMPRESAS DEL CONGLOMERADO SOGO SHOSHA

GRAFICA No. 8

JAPON, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN 1989.		
	VOLUME (MILLION TONS)	SHARE CARRIED BY JAPANESE VESSELS (P)
IMPORTS, TOTAL	683.2	32.7%
CRUDE OIL	178.0	50.9
IRON ORE	127.6	44.2
COAL	105.0	42.2
WOOD	28.3	9.9
MAIZE	15.8	2.6
SALT	7.6	3.8
WHEAT	5.6	2.8
EXPORT, TOTAL	70.7	8.4
IRON & STEEL PRODUCTS	19.9	5.7
CEMENT	6.6	3.4
PASSENGER CARS	5.5	32.9
ELECTRICAL GOODS	2.1	9.9

SOURCE: MINISTRY OF TRANSPORT, JAPAN

EN ESTA GRAFICA APARECEN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN JAPON, LA GRAFICA ES MAS QUE ELOCUENTE EN CUANTO A LOS DATOS, LO QUE PODEMOS DECIR ES QUE TIPO DE ARTICULOS SE IMPORTAN Y EXPORTAN

JAPON, BALANZA DE PAGOS, EN 1988 - CUENTA CORRIENTE
BALANZA COMERCIAL, ETC.

The Japanese International Balance of Payments in 1988, Classified by Region
1988年の日本の地域別国際収支

		(Unit: US\$ billion)				
		Balance with all countries	Balance with the U.S.A.	Balance with the E.C.	Balance with the communist - socialist bloc	Balance with all other countries
		対全世界	対米国	対EC	対共産・社会主義圏	対その他地域
Current balance	経常収支	79.6 (87.0)	51.3 (56.7)	19.8 (17.7)	1.7 (3.1)	6.5 (5.8)
Balance of trade	貿易収支	95.0 (96.4)	52.4 (57.1)	24.6 (21.3)	1.4 (2.7)	16.7 (12.2)
Balance of trade in non-material goods and services	貿易外収支	▲11.3 (▲5.7)	0.1 (1.0)	▲4.8 (▲3.5)	0.5 (0.48)	▲8.4 (▲5.8)
Balance of long-term capital	長期資本収支	▲130.9 (▲136.5)	▲59.3 (▲61.0)	▲34.1 (▲34.3)	▲2.5 (0.06)	▲18.9 (▲20.0)
Basic balance	基本収支	▲51.3 (▲49.5)	▲7.9 (▲4.4)	▲14.4 (▲16.6)	▲0.8 (3.1)	▲12.4 (▲14.2)

Note: ▲ indicates a deficit, figures in parentheses are for 1987.
Source: Ministry of Finance

Japan's favorable balance of payments with the U.S. shrank during 1988 to \$51.32 billion, down 9.5% from the previous year, the first time in nine years that a decrease was recorded. Japan's trade surplus with the U.S. also shrank 8.2% to \$52.45 billion, the first drop in six years. Japan's overall favorable balance of payments during 1988 was down sharply to \$56.98 billion, a 27.2% drop relative to the previous year, leading to predictions that the surplus will continue to drop in 1990 as well.

1988年の対米経常収支赤字は前年比9.5%減の51.32億ドルと9年ぶりに減少に転じた。対米貿易黒字額も8.2%減の52.45億ドルと6年ぶりに減少した。1988年の日本全体の経常黒字額は、569.8億ドルで前年比27.2%減と激減し、1990年にも黒字縮小傾向は進むとみられる。

La tendencia de la economía es recurrente, en cuanto a una desaceleración de la economía japonesa, es decir de 1987 a 1988 se observa un crecimiento constante el cual llega a su fin en el año de 1988 cuando se presenta una disminución en la actividad económica lo cual se puede observar y medir en la balanza de pagos tanto en su cuenta corriente como en la de capital, esto principalmente con sus principales socios comerciales, es decir los Estados Unidos y Europa.

BALANZA DE PAGOS, 1988 - 1989.

BALANZA COMERCIAL, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.

DE PAGOS. BALANZA BASICA, ETC.

BALANZA DE TRANSFERENCIA

The International Balance of Payments

国際収支

		1988		1989	
		¥100 million 億円	U.S.\$ million 百万ドル	¥100 million 億円	U.S.\$ million 百万ドル
Current Balance	経常収支	101,923	79,631	78,274	56,975
Balance of trade	貿易収支	121,677	95,012	106,067	77,130
Exports	輸出	332,800	259,765	372,210	269,631
(change from the previous year)	(前年比)	2.8%	15.7%	11.8%	3.8%
Imports	輸入	211,121	164,753	266,142	192,501
(change from the previous year)	(前年比)	14.4%	28.5%	26.1%	16.8%
Balance of trade in non-material goods and services	貿易外収支	▲14,476	▲11,263	▲22,002	▲15,925
Balance of transfer payments	移転収支	▲5,280	▲4,118	▲5,794	▲4,230
Balance of long-term capital	長期資本収支	▲168,107	▲130,930	▲122,176	▲87,928
Basic balance	基底的収支	▲66,184	▲51,299	▲43,904	▲30,953
Balance of short term capital	短期資本収支	25,304	19,521	25,674	20,825
Grants and donations	国費援助	3,214	2,796	▲32,603	▲23,158
Overall balance	総合収支	▲37,668	▲28,982	▲46,831	▲33,286

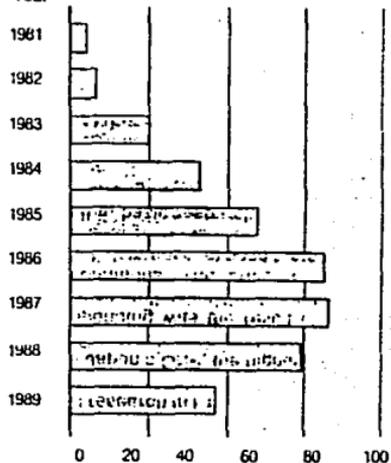
Note: Indicated a deficit (in opposite figures).

Trends in Current Balance

(on a U. S. dollar basis)

経常収支の推移 (ドルベース)

Year



U.S. \$ million

Esta tabla que ilustra la balanza de pagos de Jaicón de los -
 tos de 1981-89 muestra la tendencia de una desaceleración de la
 actividad económica, en consecuencia se puede observar en un de-
 crecimiento en el intercambio comercial tanto en cuenta corriente
 como las transferencias y cuenta de capital en general se -
 obtiene un saldo positivo pero en decrecimiento porcentual.

BALANZA DE PAGOS DE 1981 - 1990

COMPARADA CON OTROS PAISES CON LOS QUE EXISTE RELACIONES COMERCIALES CON JAPON

5-1 Current Account Balance for Selected Countries (1981-1990)

(US\$ million)

	Japan ^{a)}	U.S.A.	Germany, F.R.	France	U.K.	Italy	Canada	Australia	Mexico	Korea, Rep. of
1981	4,770	6,870	-3,310	-4,811	14,112	-9,705	-5,110	-8,507	-13,899	-4,646
1982	6,850	-8,640	4,980	-12,082	8,041	-6,391	2,231	-8,459	-6,307	-2,650
1983	20,799	-44,310	5,410	-5,166	5,831	1,381	2,487	-5,868	5,403	-1,606
1984	35,003	-104,210	9,750	-876	2,608	-2,501	1,995	-8,577	4,194	-1,372
1985	49,169	-112,750	17,000	-35	4,765	-3,540	-1,470	-8,913	1,130	-887
1986	85,845	-133,230	40,090	2,426	158	2,912	-7,600	-9,731	-1,673	4,617
1987	87,015	-143,700	46,120	-4,436	-7,373	-1,663	-7,060	-8,397	3,968	9,854
1988	79,631	-126,580	50,470	-3,549	-26,733	-5,446	-8,330	-10,093	-2,905	14,161
1989	57,157	-105,900	55,480	-4,299	-34,065	--	-16,593	-15,677	--	--
1989 II	14,283	-31,920	14,000	-955	-8,626	--	-4,617	-3,915	--	1,197
III	14,957	-27,860	11,120	-467	-10,822	--	-2,706	-4,558	--	1,099
IV	11,853	-20,130	13,560	-2,425	-6,816	--	-4,109	-3,471	--	--
1990 I	12,305	--	--	--	--	--	--	--	--	--

a) Based on *Balance of Payments Monthly*Source: IMF, *International Financial Statistics*, August 1990

BALANZA DE PAGOS 1980 - 1990

5-2 Japan's International Balance of Payments—IMF Basis (1980—1990)

(US\$ million)

	Current Balance	Current Balance			Services	Transfers	Long-term Capital	Basic Balance	Short term Capital	Errors and Omissions	Overall Balance
		Exports	Imports	Balance							
1980	-10,746	126,736	124,611	2,125	-11,343	-1,528	2,324	-8,422	3,141	-2,115	-8,396
1981	4,770	149,522	129,555	19,967	-13,573	-1,624	-9,672	-4,902	2,265	493	-2,144
1982	6,850	137,663	119,584	18,079	-9,848	-1,381	-14,969	-8,119	-1,579	4,727	-4,971
1983	20,799	145,468	114,014	31,454	-9,106	-1,549	-17,700	3,099	23	2,055	5,177
1984	35,003	168,290	124,033	44,257	-7,747	-1,507	-49,651	-14,648	-4,295	3,743	-15,200
1985	49,169	174,015	118,029	55,986	-5,165	-1,652	-64,542	-15,373	-936	3,991	-12,318
1986	85,845	205,591	112,764	92,827	-4,932	-2,052	-131,461	-45,616	-1,609	2,458	-44,767
1987	87,015	224,605	128,210	96,386	-5,702	-3,669	-136,532	-49,517	23,865	-3,892	-23,545
1988	79,631	259,765	164,753	95,012	-11,263	-4,118	-130,930	-51,299	19,521	2,796	-28,982
1989	57,157	269,570	192,653	76,917	-15,526	-4,234	-89,246	-32,089	20,811	-22,008	-33,286
1989 IV	11,853	67,908	51,866	16,042	-3,016	-1,173	-31,274	-19,421	-4,753	-5,113	-29,287
1990 I	12,305	65,460	51,067	14,393	-701	-1,387	-16,086	-3,781	8,158	-4,443	-66
1990 II (P)	8,245	65,384	51,691	13,693	-5,022	-426	-18,721	-10,476	4,086	-1,547	-7,937

Source: Bank of Japan, Balance of Payments Monthly

BALANZA DE PAGOS Y RESERVA, CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 1982 - 1990.

5-3 U.S. Current Account Balance and Reserves (1982-1990)^{a)}
(US\$ million)

	Current Balance	Merchandise ^{d)}		Current Balance ^{b)}			Travel and Transportation Receipts, Net	Other Services, Net	Remittances, Pensions and Other ^{e)}	U.S. Official Reserve Assets, Net (End of Period)	
		Exports	Imports	Balance	Receipts	Payments					Net
1982	-6,997	211,198	247,642	-36,444	83,548	54,884	28,664	-992	11,436	-9,188	33,958
1983	-44,286	201,820	268,900	-67,080	77,251	52,376	24,875	-4,227	12,264	-9,776	33,747
1984	-104,186	219,900	332,422	-112,522	85,908	67,419	18,489	-7,885	12,293	-12,468	34,934
1985	-112,682	215,935	338,083	-122,148	88,832	62,901	25,931	-9,832	12,351	-15,426	43,186
1986	-133,249	223,367	368,425	-145,058	88,615	66,968	21,647	-8,031	18,547	-15,778	48,511
1987	-143,700	250,266	409,766	-159,500	104,703	82,420	22,283	-7,324	17,909	-14,212	45,798
1988	-126,548	319,251	446,466	-127,215	107,775	105,548	2,227	-2,633	20,335	-14,656	47,802
1989	-105,878	360,465	475,329	-114,864	124,723	123,694	1,029	792	25,487	-14,276	74,609
1989 IV	-26,692	91,738	120,484	-28,746	32,629	32,068	561	870	7,030	-4,631	74,609
1990 I (p)	-22,941	96,044	122,415	-26,371	31,057	30,449	608	1,213	6,468	-3,489	76,303

a) Quarterly data seasonally adjusted. b) "Military transactions" is not shown here. c) Excludes military grants. Adjusted from the Census data for differences in timing and coverage. d) Fees and royalties from U.S. direct investments abroad or from foreign direct investments in the United States are excluded from "investment income" and included in "other services, net." e) Includes unilateral transfers.

Source: U.S. Government Printing Office, *Economic Indicators*, June 1990

CAPITULO 2

LAS COMPANIAS SOGO SHOSHA, EN LOS
AÑOS 40's Y 70's2.1 EL CONGLOMERADO SOGO SHOSHA DURANTE LA OCUPACIÓN
NORTEAMERICANA Y LA ÉPOCA DE SUSTITUCIÓN DE IM-
PORTACIONES, (1945-1970)

El auge de las compañías Sogo Shosha estaba en crecimien-
to constante, cada día se vendía más y las empresas comercia-
les, crecían más.

"De 1937 a 1943, las 15 principales empresas con-
trolaban alrededor del 70% de la importación y ex-
portación total. Es decir, al grado en que la eco-
nomía japonesa dependía más del comercio exterior,
las Sogo Shosha compraban materias primas y produc-
tos en el mercado internacional". (14)

Es decir, las empresas tenían un auge tal que controla-
ban el comercio exterior en Japón, manejando el flujo comer-
cial en los distintos países del mundo.

Controlaban las Sogo Shosha el monopolio de varios artí-
culos comerciales. Todo esto antes de la Segunda Guerra Mun-
dial. El crecimiento era favorable y en óptimas condiciones

(14) NISHIOKA, SHINGUEKI. Op. cit., pág. 147.

para colocarlo en uno de los países principales negociadores en el ámbito internacional. Tenía que suceder lo inesperado, el Japón inconforme con Estados Unidos y Gran Bretaña declara la guerra en contra de estos dos países.

En desacuerdo Japón lanza unas bombas en Pearl Harbor la base naval de los Estados Unidos instalada en Hawai, el ataque producido a través de aviones, lanzando bombas a las 7:35 de la mañana produciendo la muerte de muchas personas durante el ataque.

"Se calcula que el total de aviones japoneses que atacaron varias veces entre cincuenta y ciento cincuenta, afirmándose que todos procedían de los porta-aviones fundeados frente a Punta Barber. Pearl Harbor está protegido, en esa dirección, por una cadena de montañas y los atacantes pasaron rozando los picachos de las montañas, apareciendo sobre la base antes de que fueran sentidos". (15)

Todo comenzó el 7 de diciembre de 1941, cuando Japón decide lanzar un ataque a la base naval estadounidense instalada en Honolulu. La declaración de guerra que declaró Japón en contra de los Estados Unidos fue que el gobierno americano conspiraba con la Gran Bretaña y otros países para contrariar el nuevo orden japonés en Asia.

"Hizo el cargo de que Estados Unidos, 'obsesionado por sus propios puntos de vista y opiniones', estaba 'trabajando por la extensión de la guerra'...al buscar un entendimiento que solicionara la crisis

(15) Por McCarthy, Francis. "Tokio declaró la Guerra a Estados Unidos y Gran Bretaña" EL UNIVERSAL. 1936-1945. Hemeroteca de México. (Biblioteca) Pág. 127.

del Lejano Oriente, para poder 'atacar, en nombre de la legítima defensa, a Italia y Alemania', dos potencias que están tratando de establecer un nuevo orden en Europa". (16)

Todo en torno a lo que sucedía en Europa Central en el conflicto de Alemania, pero para Japón, E.U.A., tenía que ver en un instante separado de aquel bloque Europeo, y molesto por su presión a aquellos países del eje Europeo, Estados Unidos según la declaración de Tokio, dijo que: "recurrir a una presión como la que Estados Unidos ha usado en sus relaciones internacionales, debe ser condenado, porque a veces es todavía más inhumano que recurrir a la fuerza militar", esto declaró el gobierno japonés en contra del gobierno norteamericano se dijo que "siempre apegado a sus teorías y descuidando la realidad se rehusó a retroceder una pulgada en sus impracticables principios". Japón veía a los Estados Unidos como una forma en la que lo hicieran que producía más conflictos con aquellos países, y cansado de buscar soluciones pacíficas, de parte de Estados Unidos para con los países en conflicto, lo que quedaba era que Japón buscara la solución y tratando de conseguir la paz, y al no hallarla el único paso era la guerra en términos de tranquilidad en estos lugares.

Pero Japón se precipitó demasiado, al lanzar el bombardeo en la base naval de Pearl Harbor, estaba dando inicio a la guerra con los Estados Unidos de Norteamérica, misma que

(16) Mc. CARTHY, FRANCISCO, Op. Cit., Pág. 123.

iba a producir una serie de conflictos para la economía de ambos países. La declaración del gobierno japonés de no buscar la paz, hizo que existiera el conflicto entre ambos países y la declaración del gobierno norteamericano en contra del ataque japonés, dijo el Presidente Tom Connally, de Texas, del - Comité de Relaciones Exteriores del Senado, que el ataque de los japoneses forzaba a Estados Unidos a entrar en la guerra, misma que produciría un desastre jamás alcanzado hasta la actualidad por una bomba atómica. Esto produjo una serie de - conflictos con los demás países, México también intervino en el conflicto, en primera instancia; cortó sus relaciones diplomáticas con Japón, el Secretario de Relaciones Exteriores, Lic. Ezequiel Padilla dijo: "En reiteradas ocasiones, el gobierno de México ha hecho públicos los propósitos de inquebrantable solidaridad que inspiran la política de relaciones de - nuestro país con las demás naciones de este continente.

De conformidad con esta actitud, México -durante la junta de cancilleres celebrada en la Habana en 1940- convino en considerar como un acto de agresión contra él mismo, cualquier atentado de un Estado no americano que vulnera los derechos - fundamentales de alguna de las repúblicas de este hemisferio". Esta declaración la hizo el Secretario de Relaciones Exteriores de México, lo cual también Japón se sintió abandonado por parte del gobierno mexicano en su estado de guerra.

Claro que esto iba a atraer no sólo el corte de relaciones diplomáticas con otros países, sino una serie de muertes

por parte de japoneses y americanos establecidos en puntos es
tratégicos del conflicto japonés y norteamericano. Tras el -
bombardeo de los japoneses sobre la base naval americana hicie
ron lo posible para vengar la batalla en Pearl Harbor, bombar-
deando porta-aviones japoneses y averiando once unidades nava-
les del Japón. Con esta batalla se dice que se vengaron los
Estados Unidos por la base naval. Tratando así de destruir -
las naves de guerra japonesas.

En la siguiente gráfica se muestra, las pérdidas de bar-
cos sufridos por Estados Unidos y Japón, desde Pearl Harbor -
hasta ese momento.

Los constantes conflictos que se estaban gestando provo-
có, gran perjuicio en lo político, social y económico. Tra--
tando el gobierno del emperador Hirohito de cerrar escuelas,
dejar de publicar el periódico nocturno que contenía sólo una
hoja para economizar el papel, así como los bancos abrían los
domingos y días festivos.

Lo inesperado tenía que llegar, para culminar la guerra
entre estos dos países. El instrumento de destrucción más -
aterrador que ha producido el hombre -una bomba atómica que
transportaba en sus entrañas la fuerza explosiva de más de -
20,000 toneladas de TNT o trinitrolueno-, que se estaba pen-
sando en fabricar y se fabricó para la rendición total del Ja-
pón.

"El Presidente Truman al dar a conocer el más im-
portante y el mejor guardado de los secretos mili-
tares de la guerra actual o sea el soñado empleo

GRAFICA No. 14

	ESTADOS UNIDOS			JAPON		
	HUNDIDOS	AVERIADOS	TOTAL	HUNDIDOS	AVERIADOS	TOTAL
ACORAZADOS.....	1	1	2	2	9	11
PORTAAVIONES.....	4	0	4	6	9	15
CRUCEROS.....	6	3	9	21	70	91
DESTROYERS.....	21	5	26	39	49	88
SUBMARINOS.....	4	0	4	7	7	14
TRANSPORTES.....	4	0	4	51	46	97
BARCOS TANQUES DE LA FLOTA.....	3	0	3	19	8	27
BARCOS DE APROVISIONAMIENTO.....	0	0	0	64	31	95
CANONEROS.....	4	0	4	9	3	12
AUX. ARMADOS.....	0	0	0	2	0	2
VARIOS.....	13	1	14	23	27	50
TOTAL.....	60	10	70	243	259	502

FUENTE: EL UNIVERSAL

de la energía atómica- manifestó categóricamente que esta arma terrible es la respuesta que da Estados Unidos al rechazo por los japoneses, del ultimátum de Potsdam". (17)

La primera bomba se lanzó en Hiroshima, una de las bases militares más importantes que tiene el enemigo en la isla metropolitana en Honshu. La cual provocó una tremenda destrucción en esta zona y en la periferia demoliendo y pulverizando todo en donde fue lanzada, por el contrario el presidente afirmó que no se dará a conocer su proceso de producción de la bomba atómica.

"Mr. Truman dijo que el proceso técnico de producción y todas las aplicaciones militares de la bomba atómica no serán divulgados 'mientras dure el proceso de un examen de las posibles medidas de producción que necesitamos aplicar para salvarnos nosotros y el resto del mundo del peligro de una súbita destrucción". (18)

Por otro lado el costo de la bomba fue de 2,000 millones de dólares en el que contribuyeron 125,000 personas en diferentes actividades. La cual fue lanzada en Hiroshima, una ciudad de 343,968 habitantes de los cuales muy pocos quedaron vivos.

Mencionaré algo sobre la bomba atómica que surgió en las noticias, después del suceso del estallido atómico. La bomba

(17) Barcella, Ernest. "La bomba atómica, ilimitado poder destructor que puede hacer la paz". EL UNIVERSAL, Pág. 215.

(18) Barcella, Ernest. Op. Cit., Pág. 216.

atómica, la V-3 de Adolfo Hitler hubiera sido empleada contra los aliados a no ser por raid efectuado por comandos británicos y noruegos contra unos laboratorios de los alemanes en Noruega, en febrero de 1943. Esta bomba hubiera sido utilizada en Europa, y se sabría el desastre que causaría en aquella región, y tal vez hubiera sido prohibida su utilización con fines bélicos.

La destrucción hecha por la bomba atómica con sólo un peso de 4 1/2 kilos, arrasó 160 kilómetros a la redonda destruyendo todo lo que se le aproximaba. Tras violentos conflictos provocados por la bomba atómica, destrucción total de Hiroshima, y otros percances que sufrieron los japoneses fue - anunciado el 14 de agosto de 1945, la rendición incondicional - de Japón ante el presidente Truman. Mr. Truman anunció, al mismo tiempo, que acababa de designar al General Douglas McArthur como Comandante Supremo con facultades para aceptar la rendición de Japón.

Tras estos conflictos externos e internos, las Compañías Comerciales, no se quedaron estáticas, continuaron su lucha - tras conseguir un lugar en la ola de ataques por parte de los contrarios a la situación de guerra. Y más aún, trataron de buscar desarrollando redes de ventas internacionales para exportaciones y comercio lo que fue paralizado en el auge de la guerra. Todo ésto no quedo como un sólo planteamiento de continuar adelante para el desarrollo de la economía japonesa, - sino que hubo factores que la hicieron que su existencia continuara. Estos se mencionarán a continuación:

- Sus inversiones en producción y distribución en el desarrollo industrial, que les permitió conservar su posición como manejadoras de artículos.
- Modificaron y actualizaron su cartera de productos. Es así como logran llegar hasta el fin de la guerra con óptimas condiciones, para después colocarse en mejor posición.

2.2 ANTECEDENTES DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES DE MÉXICO

En el tiempo de la crisis de la minería, el petróleo y la agricultura, influyeron en la industria recientemente creada en el año de 1929, al desarrollo de la industria de transformación de la rama textil. En estos años se establecieron nuevas empresas (automóviles, empacadoras, fabricación de llantas, etc.) en las que desarrollaron su estructura que fue reflejada en la producción.

Durante todos estos años se desarrollaron industrias de diversa índole, así como la creación de fábricas y empresas. Sin embargo, la mayor parte de la industria de transformación al igual que la minería, el petróleo y la agricultura de exportación, estaba en manos de capitalistas extranjeros incluso algunos dependían para su actividad de la importación de -

materias productivas. El gobierno mantenía cierta preocupación en el desarrollo de la industria, facilitando las necesidades para la instalación de nuevas empresas e inclusive proporcionándoles ayuda a estas empresas. Desafortunadamente, - también a la creación de varias empresas en el país, no era suficiente para satisfacer las necesidades del desempleo y el aumento del costo de la vida.

Todo esto provocó la crisis de la agricultura, afectando de modo considerable a la industria del país, la cual se vió en la crisis, expresándose en la sobreproducción de mercancías que ante la restricción de su mercado habitual, se vieron acumuladas en las puertas de las fábricas o en los almacenes de los comerciantes. También la electricidad y los transportes, principalmente los ferrocarriles eran afectados por la crisis agrícola, industrial y minera, la reducción de las actividades productivas en estos campos llevaba consigo la disminución del consumo de energía eléctrica y un descenso de actividad - en los ferrocarriles. Todo ésto, provocando una crisis que - suscitó un proceso que impulsaría el desarrollo de la industria: la Sustitución de Importaciones. También al mismo tiempo provocada en Brasil y Argentina.

Ante el cierre virtual del mercado internacional, debido a la reducción de la capacidad de importar, es natural que - una economía dependiente de las múltiples mercancías extranjeras para su subsistencia buscara los medios para sostenerse y salir adelante en la obtención de productos de los que no podía prescindir. La industria instalada en el país empezó a -

producir nuevos productos que antes se importaban, con lo cual al mismo tiempo que utilizaba más sus equipos productivos, penetraba en sectores del mercado nacional que antes estaban reservados a las mercancías provenientes del exterior. Asimismo, la crisis de sobreproducción intensificó la competencia entre las diversas empresas, que provocó que algunas de ellas mejoraran su organización y sus métodos productivos. Esto permitió reducir sus costos y situarse ventajosamente en relación a aquellas que no tenían más "capacidad de competencia" que la rebaja de los salarios y el desempleo.

Ese proceso sustitutivo de las importaciones se puede examinar en el comercio exterior, a través de la crisis económica mundial que se infiltró en el país. El mercado internacional vivió en grave crisis al reducirse el intercambio de productos entre las diversas naciones a menos de la mitad de lo que había sido hasta el momento de estallar la crisis, los países productores de materias primas fueron los más afectados. Como el caso de México; los sectores fundamentales de la economía -petróleo, minería, agricultura de exportación- estaban destinados a los países industriales capitalistas, de los cuales dependía estrechamente, era natural que la crisis económica se introdujera a través de tales sectores, con la amplitud y las características que hemos analizado.

Durante algunos meses de 1930 se elevaron las importaciones -aunque sin alterar el bajo resultado final- siendo los más importantes las de máquinas y vehículos tales como maquinaria para los pozos petrolíferos, máquinas de escribir, de co-

ser y sumar, locomotoras, carros de carga para ferrocarril, - lo que no significaron mucho en el desarrollo de la industria. En realidad lo que iba a impulsar al desarrollo de la industria en sí no iba a ser, el mejoramiento técnico de las industrias o la creación de algunas innovaciones tecnológicas, sino la producción en el mercado interno.

En México, el gobierno favoreció e impulsó la Sustitución de Importaciones, convirtiéndola en una política de fomento a la industrialización. En su informe del primero de septiembre de 1931, el Presidente Ortíz Rubio decía: "Comienza a acelerarse el proceso de desenvolvimiento de la industria nacional. La Secretaría de Industria ha incitado, fomentado y protegiendo esta actividad de industrialización". Y en efecto - los aranceles y otras facilidades beneficiaron a la industria nacional.

En años posteriores se crea en México una ley que protege al Comercio Exterior Mexicano. La cual se llama: Ley que crea una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México. La Ley va a estar basada en el comercio internacional con México, para próximas transacciones internacionales. Y de esta manera desarrollar un comercio fructífero y próspero en el ámbito internacional.

Para el año de 1976, México continúa con su impulso en la prosperidad de la economía nacional y para ello desarrolla un convenio con el Fondo Monetario Internacional, para desarrollar una mejor economía. El Convenio fue firmado en los años de 1977 y 1979.

"Después de la devaluación de 1976, México suscribió un Convenio de facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) que estaría vigente entre los años de 1977 y 1979. Durante este período México se mostró como un ejemplo exitoso cuando se aplican las políticas de ajuste al desequilibrio externo del FMI. Según dicha institución, a finales de 1978 los programas de ajuste estaban rindiendo buenos resultados: 'México cumple con sus compromisos monetarios internacionales y logra sus objetivos económicos'. (19)

2.3 DISOLUCIÓN DE LAS SOGO SHOSHA, DURANTE LA OCUPACIÓN NORTEAMERICANA.

EL PERIODO DE LA POSTGUERRA.

Debido al conflicto existente entre Japón y los Estados Unidos, la economía japonesa tenía un déficit en su balanza comercial, es decir, no existían relaciones comerciales con los países negociantes y las relaciones comerciales eran muy escasas.

Cuando Japón fue derrotado por las fuerzas norteamericanas, uno de los primeros cuidados que tomó el Cuartel General de Ocupación, fue el control del Comercio Exterior del Japón

(19) Villarreal, René. LA CONTRAREVOLUCION MONETARISTA. Edit. P.C.E., 2a. ed., México, 1984. Pág. 389.

y la disolución de la estructura de los "Zaibatsu", aún cuando en el año de 1947, había cesado la guerra, el Cuartel General autorizó el reinicio del comercio exterior, tomó la medida anticipada de disolver a Mitsui & Co., y a Mitsubishi Shoji Kaisha, debido a los hostiles planes de ocupación para el futuro de Japón, lo que hizo que se seccionaran formándose una gran cantidad de firmas chicas y que cierran todas sus oficinas en el extranjero, sin embargo, la debilidad de estas firmas chicas y la necesidad de compañías mercantiles grandes fueron ampliamente evidenciadas por los problemas que hubo de afrontar la industria textil durante la guerra de Corea, que primero provocó un auge de ventas y posteriormente una ruinoso cancelación masiva de pedidos. Tras todo lo ocurrido, las Compañías Comerciales integradas a las Sogo Shosha fueron divididas en la siguiente forma: Mitsui en 170 pequeñas empresas, Mitsubishi en 120 empresas. Debido a la necesidad de crecer y subsistir a la realidad imperiosa de esos momentos. Se disolvieron a las grandes empresas comerciales, haciéndolas que se dividan en pequeñas compañías y además disminuyendo su comercio con el exterior, debido a la destrucción de una ciudad importante en el Japón. Las razones que se dice que hicieron que las empresas principales para las Sogo Shosha se dividieran en pequeñas compañías fueron:

1. La política norteamericana de ocupación en el Japón prohibía el comercio exterior.
2. No deberían existir empresas tan poderosas como Mitsui Bussan y Mitsubishi Shodyi.

3. La política de ocupación norteamericana correspondía a las presiones de los competidores en el campo del comercio exterior en Europa y América.

Es decir, debido al gran crecimiento de las Sogo Shosha en el comercio internacional, la política norteamericana decide que no tengan un crecimiento en la economía nacional, y realiza la separación de estas empresas importantes para el Japón, también debido a que las empresas americanas y europeas tengan ventas sobre ellas. De esta manera, el sistema compacto del flujo comercial internacional japonés, quedó completamente debilitado, estableciéndose, desordenadamente, muchas compañías pequeñas y medianas. No conforme el gobierno americano, en el mes de abril de 1949, ordena fijar el tipo de cambio del dólar por 360 yens, y en el mes de enero de 1959 se reinició el comercio exterior privado.

Es en el año de 1959 cuando las compañías comerciales Sogo Shosha enfrentan su segunda reorganización, para el establecimiento de las empresas comerciales integradas a las "Shosha". Debido a la creación de Mitsui y Mitsubishi quedan en el ramo comercial, las compañías textiles: Marubeni, Iida e Itochu, Nichimen, Dyitsugyo, Toyo Menka y Gosho.

Las empresas textiles de Sogo Shosha subieron a los primeros lugares principalmente porque la producción japonesa de la postguerra estaba concentrada en la industria textil, y el país importaba el algodón de los Estados Unidos, y exportaba manufacturas textiles. La importancia básica de las compa

ñías textiles se fundamentaba en el hecho de que tenían el control sobre, una de las industrias de transformación en el país. Y así realizar su comercio posteriormente en el extranjero - por medio de introducir sus artículos en empresas internacionales. Esto no siguió una ruta fija. Mientras que el status de las compañías comerciales de los zaibatsu decayó a través del proceso de disolución, la industria textil también entra en una baja en el año de 1951, tan sólo un año es cuando se logra la cancelación de contratos en ultramar no se hicieron esperar y muchas Sogo Shosha cayeron en bancarrota.

Tras estas circunstancias, el Banco Central del Japón, llamado Nijon Guinko, decide ayudar al comercio exterior a revivir en el mismo año de 1951, y se decide que las casas comerciales extranjeras, serían tratadas legalmente iguales a las Sogo Shosha japonesas. Claro que en ese período las actividades comerciales de los extranjeros habían sido limitadas.

La situación en esos momentos era crítica para las nuevas empresas comerciales "Shosha", la política del gobierno prohibía la competencia exagerada entre ellas mismas. Y por otro lado, las restricciones a raíz de los reglamentos de la disolución de los Zaibatsu se habían suprimido después del Tratado de San Francisco, por lo que a partir de este momento empezaron a reintegrarse las "shosha" de Mitsui y Mitsubishi; que dando reintegradas completamente en 1952, y Mitsui empezó el proceso de reintegración en 1953, y terminándolo hasta el año de 1959.

Posteriormente el Sumitomo Zaibatsu también convierte su sector de ventas llamado Sumitomo Shodyi en una empresa Sogo Shosha. De esta manera, las compañías comerciales dedicadas a la industria textil, como la empresa Marubeni Ida, Nichimen Dyitsugyo, Tomen, Goshyo e Ito Chyu Shodyi, presentan a la industria japonesa en la economía internacional junto con la de los zaibatsu. Dedicándose cada compañía a algo específico, - como la función de programar análisis de proyectos, ventas, - etc., según su especialización. En términos más claros se puede dividir la época de la postguerra en cuatro partes fundamentales que surgieron a raíz de la guerra:

1. Época de Comercio Controlado y escisión de las compañías comerciales de financiamiento.
2. Reapertura del comercio privado y aparición de las compañías (Osaka).
3. Depresión económica a causa de la Revolución de Corea y reorganización de las compañías comerciales.
4. Aparición de las compañías comerciales.

1. La época de Comercio Controlado y escisión de las compañías comerciales de financiamiento

Término de la guerra en el mes de agosto de 1945, durante tres años bajo la Administración del Cuartel General (GHQ) los negocios comerciales se realizaban a través de la casa gubernativa de comercio, (Secretaría de Comercio) fundada como oficina exterior, del Ministerio de Comercio e Industria, en

diciembre del año de 1945. Por consiguiente, el financiamiento de las compañías comerciales fue el mismo que el de la época de guerra, es decir, no podían ejercer sus facultades propias, y sólo obtenían comisiones como subcontrato de la casa gubernativa de comercio. La forma de comercio controlado, - por reapertura de algunos comercios privados en agosto del - año de 1947, se iba gradualmente suavizando. Sin embargo, en julio del mismo año 1947, el GHQ mandó dividir las compañías comerciales de financiamiento. (Dato mencionado con anterioridad).

2. Reapertura del Comercio Privado y aparición de las compañías de Kansai (Osaka)

Se expuso en efecto "la orden de control del comercio de exportación" en el año de 1949 y "la orden de control del comercio de importación", en enero de 1950 y fue así como los - comercios privados comenzaron totalmente de nuevo. Se esta-- blece la cotización de cambio permanente del dólar en 360 yenes en abril del año de 1949. En mayo de 1949 se funda el Ministerio de Comercio de Industria (Tsusho Sangyosho) uniéndose al Ministerio de Comercio e Industria (Shoko-Sho) y a la - casa gubernativa de comercio. En junio de 1950 a causa del - comienzo de la guerra de Corea se produce un auge de demanda especial por parte del ejército americano, las compañías comerciales textiles de Kansai (Osaka) ocuparon un gran porcentaje del mercado y los artículos se diversificaron.

3. Depresión Económica causada por la Revolución y Reorganización de las Compañías Comerciales.

A causa de la tregua de la guerra de Corea en julio del año 1953, el Japón cayó en la depresión económica. Se produjo un estancamiento de las empresas comerciales textiles de Kansai a las cuales absorvieron las agencias específicas de los bancos comerciales y las fábricas, así como también empezó la sistematización de bancos e industrias.

4. Reparición de las Compañías Comerciales.

El mundo industrial, las instituciones bancarias y el gobierno llegaron a fomentar las compañías comerciales y tomaron las siguientes medidas: preferencia del comercio financiero y del sistema de tributación e impulso al sistema de la asignación de divisas. La compañía Mitsubishi, resurgió en julio del año de 1954 y la compañía Mitsui Co., LTD, en el año de 1959, se desarrolló la diversificación y cooperación, poniéndose en intensa actividad como compañías mixtas en la época de ampliación del comercio de la década de los años 60's.

Después de la guerra, fue reorganizada la medida para la atención del balance de las importaciones y exportaciones, fue esencial para ellos controlar el peso de las importaciones japonesas. La industria exportadora japonesa, consideró gradualmente al pequeño y mediano negociante con relativo crédito y capital pobre. Naturalmente, facilitó el financiamiento de exportación para tal empresario, fue significativo, en

términos de promoción exportable. Por estas razones, el gobierno se movió para recompensar las pérdidas de los bancos, y encontrar el financiamiento destinado a sus exportaciones - requeridas para exportar en agosto de 1938.

Factores en la aparición de las compañías comerciales: - los factores que influyeron en la aparición de las compañías comerciales son los siguientes:

- 1) Ayuda consciente de los bancos al crecimiento de las empresas comerciales.

Se produce un gran riesgo si las instituciones bancarias financian directamente a las fábricas después de la guerra, - por lo cual, los bancos intentan la circulación eficaz de fondos utilizados en la función financiera que hasta ahora tenían las compañías comerciales, encontrando ventajas en el tratamiento del cambio a través de los negocios comerciales. Por otra parte los consorcios comerciales explotaban a los bancos para la reconstrucción del debilitado y empequeñecido comercio.

En estos años posteriores a la guerra, se empezó a dar la demanda proveniente de la industria japonesa para el establecimiento de alguna clase de peligro de las transacciones - exportables del sistema de asistencia para promover el comercio de exportaciones, a finales del año 1948. Las demandas - se convirtieron cada vez más fuerte al comienzo de 1949. La Asamblea de Naciones de Comercio, realizó en Yokohama inmediatamente hizo un llamado para la implementación de una compen-

sación del sistema de exportación, como un sistema de promoción de las exportaciones y condujo para un desbordamiento de las demandas fuertes, el gobierno de la primera organización comercial.

Después de la implementación del procedimiento para limitar las exportaciones privadas del 15 de agosto de 1947; sin embargo, BS Contract (Contrato del Abastecedor-Cliente) método usado desde agosto 19 de 1948. Este se utilizó para privar a los negociantes fue parte para el contrato de exportación. Así el negociante volvió a comenzar para asumir su original peligro lugar de un peso directo en exportaciones de manufacturas y la numerosa contradicción causada en el comercio de postguerra para toda la superficie.

- 2) Agencias específicas de las fábricas de hierro y acero, construcción naval y maquinaria.

Exportaban los productos y se proyectaba la ampliación de la industria mediante las compañías con gran experiencia y número de empleados. En 1947 el Cuartel General autorizó la reapertura del comercio exterior japonés y la operación de empresas comerciales japonesas. Y en 1949 estas empresas fueron autorizadas para establecer sucursales en el extranjero.

En la actualidad las compañías comerciales Sogo Shosha, son agentes y a veces propietarios de líneas de barcos, carga aérea y empresas de seguros, así como operan y poseen almacenes. Estas gigantescas empresas rentan equipo de transporte y aún prestan dinero proporcionando fondos a corto y a largo

plazo, no sólo a las empresas de su grupo, sino a sus clientes. Los bancos hacen pleno uso de ellas para evitar riesgos cuando financian compañías fuera de su propio grupo industrial. Así tenemos que los productos que ofrecían eran los tradicionales "Sundry Goods" (Mercadería en General). Las Sogo Shosha utilizaron a sus representantes en México iniciando las ventas de: Botones de concha, agujas para coser a mano, agujas para máquina de coser, agujas para fonógrafo, cuentas de vidrio para collar y rosarios, perla papelillo y chaquira, pañolitas de seda, porcelana (vajilla y adornos) cubiertos de mesa, cromados, etc.

3) Cambio brusco de la economía japonesa como factor del mercado.

Se requirió la actividad de las compañías comerciales para un mayor consumo, siendo éste un factor del mercado como así mismo lo son la producción, venta y consumo en gran escala, se requirió también la actividad de las compañías comerciales en el mercado extranjero mediante la producción revolucionaria por introducción de nuevas técnicas, la internacionalización (cooperación con el capital extranjero) y la función organizadora para la participación en los proyectos.

A la luz de todas estas situaciones de crisis, el gobierno no intenta resolver el obstáculo por medio del financiamiento de exportaciones para iniciar en mayo 1949 el Ministerio Internacional de Comercio e Industria y simultáneamente trajo consigo la formulación del financiamiento a las exportaciones

del sistema de compensación. En octubre del mismo año, el gabinete formaliza las decisiones por encima al cargo del financiamiento de las exportaciones de la ley de compensaciones.

El sistema de compensación del financiamiento de las exportaciones, es de esta ley de carga, que podría haber tenido la misma crueldad de las exportaciones de preguerra, avanzando con el sistema de compensación, para prevenir las pérdidas de la reparación en el financiamiento de exportación a través de los bancos. Se tomaron todas las medidas necesarias para llevar un negocio fructífero en las transacciones comerciales, llevadas a través del Banco Gobierno y Sistema de Seguros para prevenir cualquier riesgo en las exportaciones de las mismas empresas.

2.4 LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN EL JAPÓN, EN LA EPOCA DE LA POSTGUERRA

2.4.1. SUSTITUCION DE IMPORTACIONES DE JAPON, EN COMPARACION CON LA DE MEXICO

Para comenzar este apartado mencionaré algunos aspectos importantes de la creación de la sustitución de importaciones en México, como en Japón.

"El proceso de sustitución de importaciones puede entenderse como un proceso 'parcial' y 'cerrado' - que, al responder a las restricciones del comercio exterior se creó aceleradamente, en condiciones - históricas diferentes, la experiencia de la industrialización de los países desarrollados.

TRES PERIODOS DEL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES: El primer período, que va desde la gran crisis hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, transcurrió con reducciones severas, globales o específicas de la capacidad para importar en diversas coyunturas. Por consiguiente, se trata de un período en el que las restricciones del sector externo tuvieron carácter 'absoluto' lo que hizo necesario un esfuerzo de sustitución bastante intenso en casi todos los países de la región, que se tradujo en una baja considerable del coeficiente general de importaciones. Esta primera fase se caracterizó sobre todo por la sustitución de bienes no perdurables de consumo final.

El Segundo período, que abarca el primer decenio - subsiguiente a la Segunda Guerra Mundial, transcurrió en condiciones de menores limitaciones de la capacidad de importación. El incremento del valor de compra de las exportaciones, si bien fue insuficiente para restituir al sector externo su peso relativo, permitió, no obstante, un aumento considerable del dinamismo de la economía, una vez conjugada la expansión de la actividad interna con la mejora de las condiciones del sector de exportación.

La esencia de la dinámica del proceso de sustitución de importaciones reside en la superación continua de estas contradicciones. Teóricamente, el proceso podría continuar mediante una selección rigurosa del uso de las divisas, hasta llegar a un punto en la división del trabajo con el exterior - que correspondiese aproximadamente al aprovechamiento máximo de los recursos internos existentes". (20)

Comenzaré primeramente con México, que fue el primero en comenzar con la Sustitución de Importaciones, posteriormente lo fue Japón, que tuvo la creación de la sustitución, en años

(20) Tavares, María Conceicao. DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES AL CAPITALISMO FINANCIERO. México, Edit. F.C.E., 1977, págs. 32 y 40.

recientes a la de México. Claro que la evolución de la industria y la economía surge después de la guerra entre Japón y los Estados Unidos, quedando Japón en ruinas y con una economía devastada. El gobierno logra impulsar el desarrollo económico nacional. En México también por estos años se logra un crecimiento económico interno.

En los años de 1955 a 1979, el sector de desarrollo mexicano que más rápido creció fue el industrial (electricidad, petróleo y manufacturas). También, durante esta fase de desarrollo a base del impulso industrial, disminuyó el aumento de las exportaciones, y la capacidad para importar fue otra vez del turismo y del endeudamiento externo; al mismo tiempo, el aparato productivo se orientó más hacia el interior, ampliando la infraestructura industrial y sustituyendo importaciones. (21)

También por estos años Japón, atravesaba tendencias similares. El proceso de desarrollo de las industrias modernas en Japón recibió el impulso de la política de promoción de las industrias y de fomento de la producción, que fue una iniciativa del gobierno. Muchas de las industrias introducidas, principalmente la industria pesada y la industria química, así como la siderúrgica, la naviera, la de máquinas, etc., quizás

(21) Véase Solís, Leopoldo. LA REALIDAD ECONOMICA MEXICANA: RETROVISION Y PERSPECTIVA. México, Edit. Siglo XXI, 17a. ed., 1988, pág. 169.

no tenían mucha demanda con las importaciones. Incluso la demanda del gobierno, daba prioridad a los productos nacionales tenía la orientación de importar los grandes barcos, como los de guerra.

Uno de los principales esfuerzos del Japón, fue la recuperación de la economía de postguerra; se había dañado demasiado por la tremenda bomba atómica que destruyó gran parte del país. Siendo los daños materiales de la riqueza nacional un total de 64 mil 300 millones de yenes, y la riqueza nacional subsistente llegaba a 188 mil 900 millones. Se había destruido aproximadamente una cuarta parte y la riqueza nacional subsistente era igual al total de la que existía en el año de 1935. (22) (Ver cuadro anexo)

En relación con el Estado mexicano, para lograr superar la crisis económica, se puso en marcha diversas políticas de apoyo al desarrollo industrial, que pueden clasificarse en tres grupos principales: de asignación de recursos, impositiva y comercial.

1) Asignación de Recursos. La política de asignación de recursos se ha llevado en dos formas: canalizando recursos - crediticios a empresas industriales, y creando una infraestructura que apoye el desarrollo industrial. La política crediti

(22) Véase Takajusa, Nakamura. ECONOMIA JAPONESA. ESTRUCTURA Y DESARROLLO DE MEXICO. México, 1a. edición, Edit. Colegio de México, 1190, Págs. 101 y 169.

DAÑOS A LA RIQUEZA NACIONAL (EN CIENTOS DE YENES)

	VALOR ESTIMADO DE LA RIQUEZA		RIQUEZA NACIONAL		VALOR DE LA RIQUEZA EN 1935, A PRECIOS DEL MOMENTO DE
	TOTAL DE DAÑOS	DE NO EXISTIR DAÑOS	A LA TERMINACION DE LA GUERRA	PORCENTAJE DEL DAÑO	TERMINAR LA GUERRA
TOTAL DE LA RIQUEZA NACIONAL EN PATRIMONIO	643	2,532	1,889	25	1,867
CONSTRUCCIONES	222	904	682	25	763
MAQUINARIA E INSTRUMENTO INDUSTRIALES	80	233	154	34	85
BARCOS	74	91	18	82	31
INSTALACIONES DE ELECTRICIDAD Y GAS	16	149	133	11	90
MUEBLES Y BIENES DOMESTICOS	96	464	369	21	393
PRODUCTOS	79	330	251	24	235

FUENTE: OFICINA CENTRAL DE ESTABILIZACION ECONOMICA, INFORME GENERAL SOBRE LOS DAÑOS
A LA NACION DEBIDO A LA GUERRA DEL PACIFICO, TOKIO, 1949

cia se ha orientado a canalizar ahorros externos e internos a las actividades industriales; los primeros, a través de la Nacional Financiera y los segundos mediante la política de control selectivo del crédito de la banca privada.

2) Política Impositiva. En su aspecto de promoción industrial, consiste principalmente en exenciones de los impuestos sobre la renta, importación, ingresos mercantiles y exportaciones, que se ofrecen a industrias "nuevas y necesarias" - por periodos de cinco, siete y diez años, según las características de los productos manufacturados.

3) Política Comercial. Constituye un elemento muy importante de la política de fomento industrial. Se maneja, sobre todo, a base de modificaciones de los aranceles, precios oficiales de los artículos objeto de comercio exterior, permisos previos o licencias de importación. El sistema arancelario, que inicialmente respondía sólo a los objetivos de recaudación, ha pasado a orientarse durante el periodo de estabilidad a la protección industrial.

La Política Comercial es empleada como instrumento de industrialización, aplicando aranceles altos a las importaciones de bienes de consumo y modificando los precios relativos entre los bienes de consumo importados y los nacionales.

Mientras en México, trataba de llegar a un proceso de inversión, a través de los puntos anteriormente mencionados, Japón atravesaba por una presión por parte de la ocupación del ejército norteamericano. Tomando la forma de un dominio indi

recto. MacArthur recibió de Washington, el día 6 de septiembre la "política inicial de Estados Unidos hacia Japón después de la Capitulación". Las políticas que proponía el gobierno norteamericano, eran una serie de reformas:

1) "Desmilitarización de la economía". Se ordenó la suspensión de la industria militar y se prohibió su producción en el futuro; se prohibieron las instalaciones para los barcos y aviones de guerra, se fijó un límite al "tamaño y características de la industria pesada" y el número de barcos de comercio. Lo que después iba a utilizar Japón como un mercado fuerte para su economía, con la venta de estos productos.

2) En cuanto a la "reanudación de las actividades económicas pacíficas" se afirmó que los japoneses eran los propios responsables de sus penalidades económicas y que restaurarlas competía también a su propia responsabilidad, y además se les obligó a proporcionar bienes y servicios al ejército de ocupación, a la distribución justa de bienes al pago de reparaciones, etc.

Para el año 1949, en México, aparece el manifiesto Prebish, podemos afirmar que comienza la segunda fase: el crecimiento "hacia adentro" o vía mercado interno. Esta fase empezó a evolucionar durante la Depresión y la Segunda Guerra Mundial, tuvo su auge durante los cincuenta y se le consideró estancada en los sesenta. Las continuas crisis que sufrió México en la balanza de pagos de los países durante la posguerra, fueron consecuencia de las inconsistencias en el diseño de las políti

cas de desarrollo adoptadas. Por ejemplo, los objetivos de crecimiento no eran compatibles con las exportaciones, ni con el nivel de importaciones de bienes de capital, materias primas y bienes semimanufacturados.

En el caso de Japón y las exportaciones el gobierno pagaba demasiado a los productores nacionales de mercancías de exportación. Estos se vendían baratos en ultramar; el resultado fue que se creó un tipo de cambio, para las exportaciones, en que regía un yen subvaluado en alrededor de 500 a 600 yenes por dólar. En cambio, las importaciones las compraba el gobierno a la cotización internacional y las vendía relativamente baratas en el interior del país, a un tipo de cambio de alrededor de 100 yenes por dólar.

En fin, era un mecanismo mediante el cual la cuenta especial del fondo de comercio exterior registraba el déficit y la cuenta general lo cubría. En consecuencia, el gobierno trató de fomentar el comercio internacional otorgando un subsidio de comercio exterior a las industrias Dodge lo llamó "subsidio invisible".

"Los límites de Dodge; son los principios fundamentales de las políticas financieras y monetaria que encabezó Joseph Dodge como asesor económico del Comandante Supremo. Dodge había sido director del Banco de Detroit, y llegó a Japón en febrero de 1949 con el cargo de ministro". (23)

Se calcula que la suma que otorgó el gobierno para auxi-

liar al comercio exterior, desde 1946 hasta marzo de 1949, - fue de alrededor de 176,000 millones de yenes. Esta cifra casi era igual al total del subsidio para el ajuste de precios y a otros subsidios otorgados en el año fiscal de 1949.

Una de las características que hizo crecer la inversión - en la planta y equipos en la postguerra, fue la fuerza principal de la demanda interna que fomentó el alto crecimiento, al mismo tiempo, abasteció la capacidad productiva. Se trató de llevar un equilibrio en la balanza de importaciones y exportaciones. Claro que Japón hizo lo posible por disminuir las importaciones para exportar productos elaborados, aumentó la importación para el consumo interno del país y comenzó a bajar - la proporción de las importaciones al PNB.

Las razones por las cuales el gobierno mexicano decide - adoptar la política de Sustitución de Importaciones fueron: - Primero; que el impuesto al comercio fue la primera forma de recaudación y relativamente la más fácil de imponer, era sencillo continuar con este tipo de restricción. Segundo; que las restricciones a la importación son una respuesta natural a las dificultades en la balanza de pagos de un país en subdesarrollo. Tercero; que la protección contra las importaciones es - la política más apropiada para lograr la autosuficiencia. Y - Cuarto; que las restricciones a la importación pueden proteger la industria de diversas maneras (por ejemplo, induciendo a - los empresarios locales y extranjeros a invertir en industrias sustitutivas de importaciones), por lo que ofrecen altos beneficios y se convierten en una fuente directa de ahorro para la

expansión, hacen posible la provisión de equipo y maquinaria - de importación a precios relativamente favorables y reservan - un mercado establecido para la producción de las industrias.

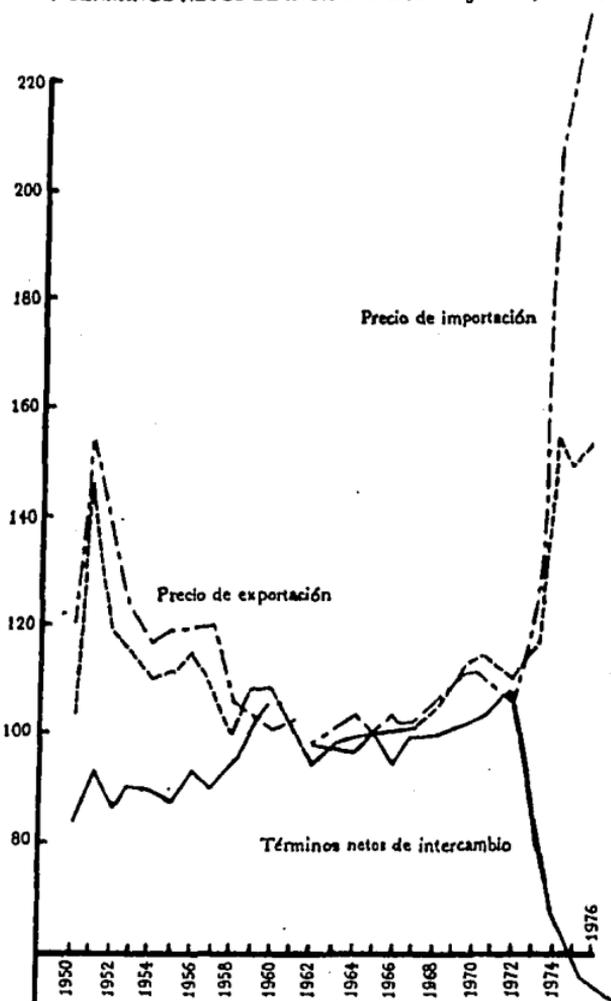
En contraste con lo establecido en México, en Japón adopta una situación en lo relacionado con las exportaciones para transformar la base en las industrias pesada y química; aumentando la producción de hierro y acero, la construcción de barcos, etc., y creció su importancia relativa en la economía mundial.

En 1965 las inversiones japonesas en el extranjero no llegaban a mil millones de dólares en total, pero en 1970, en el lapso de cinco años, representaban 3,600 millones de dólares, y a principios de los setenta experimentaron un aumento explosivo. En 1970 el objeto de estas inversiones fue de 40% del "tipo orientado a recursos" como la minería y otros, 22% del "tipo orientado al mercado y a la mano de obra" en el cual se incluyen las industrias que requieren mano de obra y de mercados cercanos como en el caso de los textiles, aparatos eléctricos, metalurgia, etc., y el 38% restante se orientó al comercio, financiamientos y otros. (Ver gráfica anexa)

La restricción financiera tradicional se implementa con la intención de frenar la demanda interna en los casos en que aumentaba, tanto la interior, que era muy fuerte, como la de importación y exportación, creando un déficit en la balanza de pagos. Esperándose que con la reducción de la importación, aumentara la exportación, y así mismo se recuperara la balanza de pagos y además bajaran los precios. Desde la segunda mitad

GRAFICA No. 16

ÍNDICE DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
Y TÉRMINOS NETOS DE INTERCAMBIO DE JAPÓN, 1965 - 100

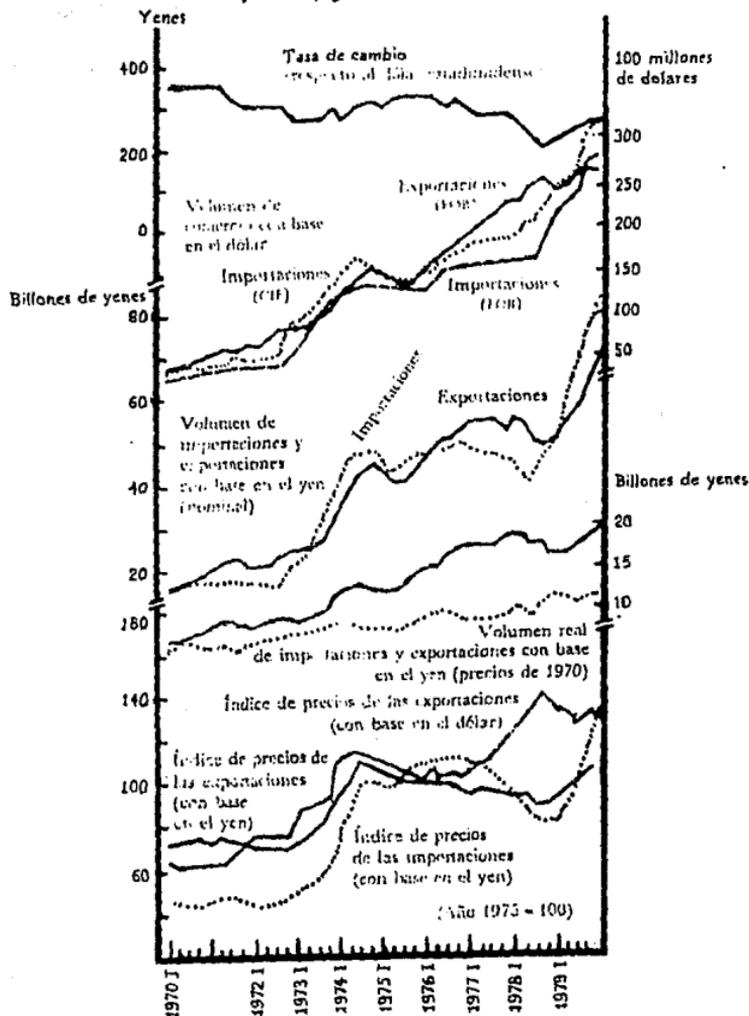


Notas: Los índices de precios de exportación e importación están tomados del Banco de Japón.
Términos netos de intercambio = índice de precios de exportación + índice de importación.

GRAFICA No. 17

ÍNDICE DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

(fase anual, ajustada a la época del año)



La tasa de cambio y el volumen de importaciones y exportaciones, provienen del Ministerio de Finanzas. El índice de precios de las importaciones y exportaciones son cifras del Banco de Japón.

de 1970, al estabilizarse la demanda interna, la exportación de Japón aumentó aún más, la importación así no tuvo altibajos y el margen del superávit de la balanza de pagos se extendió aún más. En estos años disminuyó las importaciones, dando prioridad a las exportaciones. En el proceso de recuperación de la depresión económica, que se presentó después de la "crisis del petróleo", y las exportaciones se convirtieron en la demanda más importante.

Después de la segunda mitad de 1975, las exportaciones japonesas comenzaron a aumentar aceleradamente. Su fuerza principal radicaba en productos como automóviles y televisiones a color, y es posible sostener que eso era el fruto temprano de la racionalización, que se llevó a cabo en medio de la depresión económica de 1974. La construcción de estos productos se hacían en las empresas japonesas, y muchos de éstos eran creados por las Compañías Comerciales Sogo Shosha, que estaban resurgiendo en el crecimiento económico de Japón.

"El hecho de que Alemania y Japón, una vez recuperados de los estragos de la guerra, se embarcaron en un proceso de crecimiento económico acelerado que tuvo como consecuencia la reducción de la distancia que los separaba de las dos superpotencias. En los últimos años ambos países han logrado situarse inmediatamente después de los Estados Unidos y la Unión Soviética atendiendo a la magnitud de su respectivo Producto Nacional Bruto (PNB). Según algunas proyecciones económicas, de continuar esta tendencia, para el año 2020 ambas habrán logrado superar a la Unión Soviética y a los Estados Unidos en términos de producto per cápita". (24)

(24) Ojeda, Mario. ALCANCES Y LIMITES DE LA POLITICA EXTERIOR DE MEXICO. 1a. ed., Edit. El Colegio de México, México, 1976. Pág. 17.

Se puede decir que la evolución de la economía japonesa ha ido creciendo hasta hacerse una gran potencia a nivel mundial. Su derrota en 1945, fue significativa, pero su gran avance y crecimiento interno hacen un país fuerte económicamente como se ha estado viendo, cada país necesita de algunos artículos producidos por el Japón y en varios países existen compañías comerciales japonesas, en donde estas realizan trabajos realmente significativos para el país al que están satisfaciendo necesidades.

"Los productos exportados tienen un alto contenido de importaciones, y ya que las importaciones tienen protección, es decir precios mayores a los internacionales, los productos comerciables son producidos ineficientemente". (25)

Esto es lo que ha venido realizando Japón en su economía, al introducir la Sustitución de Importaciones en la industria nacional, y así, mejorar la producción interna y poder exportar con mejor calidad y demanda en el mercado extranjero.

2.5 LA REINTEGRACIÓN DE LAS SOGO SHOSHA EN JAPÓN, DESPUÉS DE LA GUERRA DE COREA

Es de controversia la guerra que tuvo Corea, para unos -

(25) Navarro Zermeño, Jesús. SUSTITUCION DE IMPORTACIONES. ALTERNATIVAS: ENFOQUE NEOCLASICO Y ESTRUCTURALES. Edit. El Colegio de México, Promoción 1983-1985, Pág. 12.

fue una revolución para otros una guerra, el caso fue que sucedió una tragedia en ese lugar, algunos líderes de ese entonces decían: "Corea está completamente preparada. Espero aniquilar a Corea del Norte".⁽²⁶⁾ Una lucha interna por recobrar territorios perdidos, a través de movimientos armados por recuperar esos terrenos, se decía que el gobierno de la República de Corea, había rescatado los ríos Yalú y Tumen. En fin lo que buscaba el líder Supremo de Corea, era recuperar el territorio perdido, por medio de lo que fuere.

Como todo movimiento armando intervienen potencias muy fuertes a nivel nuclear. Como son los Estados Unidos y en ese entonces lo fue la Unión Soviética, se dice que estando en el territorio de Pyong Yang, en ese entonces de la guerra, habían caído 13,000 bombas de 500 kgs., más de 17,000 bombas incendiarias, más de 650 bombas de doble explosión, y 570 bombas de explosiones múltiples,⁽²⁷⁾ claro que al caer esta ola de bombas las muertes causadas fueron también muy cuantiosas, se estima que fue de 18,380 muertos por las bombas aéreas, además de 12,000 ejecutados y asesinados durante la ocupación americana. Pero no todo quedó en muertos en ese lugar, sino que también, repercutió en el ganado y las cosechas realizadas en el campo, porque las bombas y las operaciones de la guerra fueron utili-

(26) Véase. Burchett, Wilfred G. OTRA VEZ COREA. México, - Edit., ERA, Pág. 19.

(27) Véase Mo-Jo, Kuo. LA GUERRA DE COREA. Berlín, 1952, - Pág. 21.

zadas con medios bacteriológicos y patógenos sobre las áreas - del territorio coreano.

"La guerra biológica se realizó en los seis primeros meses del año 1952, en el curso de los cuales, el go- bierno de Washington devolvió sus armas a los crimi- nales de guerra nazis y japoneses. Esta guerra bac- teriológica promete reanudar -con vistas a una expe- rimentación sobre la humanidad entera- las cruelda- des del nazismo y fascismo". (28)

Es decir fue una guerra muy importante en la que intervi- nieron una serie de conflictos de toda índole, y claro que Ja- pón por ser un territorio cercano al territorio coreano, tam- bién sufrió la crueldad de este conflicto armado.

Las repercusiones que tuvieron las Sogo Shosha durante el conflicto coreano fueron muy peculiares, sobre todo al concluir la guerra coreana en 1953, sobrevino una fuerte recesión como reacción a la prosperidad económica provocada por la guerra. - Especialmente hubo fuertes disminuciones en los precios del hu- le, cueros y granos y todas las empresas que habían realizado importaciones especulativas de estos productos tuvieron que su- frir el impacto de la crisis.

A mediados de 1953 multitud de pequeñas y medianas empre- sas comerciales se declararon en bancarrota. Posteriormente, - un consorcio de ocho empresas textiles medianas quebraron en - 1955 como resultado de las pérdidas que sufrieron después de - la guerra de Corea. La situación era crítica, el gobierno y -

el sector empresarial del Japón decidieron, a partir de 1953, reorganizar y consolidar sus empresas generalizadas de negocios impulsando la fusión entre ellas o la absorción de las más pequeñas por las más grandes para restablecer el antiguo poder monopólico de las grandes compañías que por razones naturales, son menos vulnerables que las pequeñas y medianas empresas.

El período de 1955 a nuestros días puede dividirse para efectos de estudio, en cuatro etapas:

1. La primera en los años 1952-1956 en que se diseñó el nuevo esquema de las empresas generalizadas de negocios.
2. La segunda; comprende la década siguiente y en esta etapa las Sogo Shosha fueron reorganizadas en varios grupos.
3. La penúltima etapa; comprende los años de 1965-1966, se caracterizó por fusiones y absorciones de empresas cuya economía era más débil y que estaban en peligro de desaparecer por falta de recursos para atender sus obligaciones.
4. La última etapa; es de 1967 a la fecha, en ella desaparecen las restricciones al capital y las fusiones y consolidaciones se realizan a la máxima escala.

El acontecimiento más importante de la primera etapa fue el reagrupamiento de las pequeñas empresas en que se había dividido Mitsubishi que junto con las de Mitsui fueron las que sufrieron más las consecuencias de la recesión de la postguerra coreana.

Para salir de la crisis, y aprovechando la libertad con la que, se contaba, el grupo Mitsubishi logró la consolidación de todas las pequeñas empresas en las que se había dividido y en julio de 1954 se creó la nueva Mitsubishi Shoji Kaisha.

En septiembre del año siguiente Marubeni absorbió a Lida & Co., dando lugar al nacimiento de una nueva empresa Marubeni-lida & Co., y finalmente en agosto 5 de 1958 se concluyó la reorganización del grupo Mitsui al formarse la nueva Mitsui & Co., Ltd. El cambio estructural de la economía mundial ayudó a la consolidación de las grandes Sogo Shosha, en ese momento la industria ligera cedía su lugar a la industria pesada; ya no eran los textiles los que dominaban, eran los aceros, la maquinaria, la química y la petroquímica.

Al iniciar la segunda etapa, las Sogo Shosha buscaron resolver el problema de la frágil situación financiera en que las había dejado la postguerra coreana. La estructura industrial del Japón, por otra parte, estaba en un proceso de transformación cualitativa por el desarrollo sumamente acelerado de la industria pesada de maquinaria y química. Que significaba la menor importancia relativa de los textiles y otras industrias ligeras.

Las empresas generalizadas, como consecuencia, dieron menos énfasis a las transacciones con textiles y expandieron sus negocios en las industrias básicas. Para lograr esta diversificación en el método más rápido era el de formar grupos industriales de antiguas empresas especializadas y así se produjeron

fusiones y absorciones entre las que destacaron a la guerra la mayor parte de las empresas comercializadoras encontraron sumamente difícil autofinanciar sus negocios y particularmente sus inversiones; entonces tuvieron que acudir a los bancos comerciales en solicitud de créditos compitiendo unas con otras cada vez que necesitaban expandirse en sus actividades.

Al repetirse este proceso las instituciones financieras empezaron a tener una gran influencia sobre las empresas deudoras y solamente aceptaron aumentar sus créditos cuando las empresas se convirtían en filiales de las instituciones bancarias. Así, cuando alguna empresa independiente le pedía crédito a un banco, éste solamente aceptaba prestarle dinero con la condición de que alguna empresa generalizada de negocios se hiciera cargo de la administración de la firma y vendiera una parte de sus acciones a esta empresa. Todo esto fue posible a través del esfuerzo realizado de las empresas "Shosha" para incursoriar en el mercado internacional y así poder mantener un prestigio (aún en la actualidad) que llegaron a tener por medio del esfuerzo de sus compañías.

CAPITULO 3

LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LAS SOGO SHOSHA A NIVEL INTERNACIONAL, EL CASO ESPECIFICO DE MEXICO

3.1 LA INFLUENCIA DE LAS SOGO SHOSHA, EN EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU GRADO DE PENETRACIÓN EN LA INDUSTRIA MEXICANA

Una de las principales formas de acción de las Sogo Shosha en México y la cual fue la importante labor de los empresarios japoneses para establecerse en la Ciudad de México, mediante - la entrada de agentes o representantes de las compañías japone - sas, los cuales fueron enviados a fines de la Segunda Guerra - Mundial, para conocer el mercado mexicano, estudiarlo y así po - der tener las relaciones comerciales entre México y el Japón.

Las primeras empresas japonesas que tuvieron relación y - brindaron el apoyo decidido y valioso a las Sogo Shosha son - las siguientes: Casa Nagabuchi, Tsuru, S. A., Yasuda y Cía., - Otani Hnos., Representaciones Everest, también a los señores - H. Kato T. Iwamoto, A. Hoshi, E. Yanome, S. Tsuji, T. Ichikawa. Los cuales se tiene memoria por su ardua participación en las Sogo Shosha.

Es así como se obtuvo la influencia de las grandes compa - ñías japonesas Sogo Shosha que en la actualidad desempeñan una

labor, tanto financiera como comercial. Mencionaré la llegada de las empresas japonesas Sogo Shosha:

- Itochu & Co., LTD.

1956. Establecida formalmente en México.

- Chori Company, LTD.

1974. Establece una oficina en Puebla, Puebla.

- Kanematsu, Goshu, LTD.

1981. Establece formalmente la empresa Kanematsu-Goshu.

- Marubeni Corporation.

1954. Establece en la Ciudad de México la empresa Marubeni - de México. Con una sucursal en la Cd. de Torreón.

- Mitsubishi Corporation.

1958. Establece oficina representativa para asuntos con México.

- Mitsui & Co., LTD.

1955. Establece Mitsui Mexicana, S. A. en Mexicali, B. C.

- Nichimen Corporation.

1953. Establecen oficina representativa en la Cd. de México

- Nissho-Iwai, Corporation.

1969. Establece la Empresa Nissho Iwai Mexicana, S. A., posteriormente invierte capital en la Cfa. Yakult de México, S. A. de C. V.

- Sumitomo Corporation.

1954. Establece oficina representativa en la Cd. de México.

- Toyo Menka Kaisha, LTD.

1953. Establece oficina representativa en la Cd. de México.

- Toyoda Tsusho Co., LTD.

1980. Establece oficina representativa en la Cd. de México.

La medida en que las compañías japonesas fueron desarrollando su comercio en México, fue viendo la necesidad de la carencia de diversos artículos mexicanos, el conglomerado Sogo Shosha japonés interviene en las compañías mexicanas, para desarrollar su comercio, a través de la introducción de mercancías necesarias en diversos ramos de la producción. La trascendencia que han tenido las compañías japonesas en el mundo entero es de mucha importancia. Se encuentran en todo el mundo, por medio de sus oficinas en las principales ciudades de los países. Satisfaciendo necesidades prioritarias de materias primas, artículos eléctricos, etc., y también de financiamientos a las compañías que carecen de recursos para suministrarlos a la producción interna de su país.

El grado de acceso a la industria mexicana es de mucha importancia observando la necesidad de producir mercancías que satisfagan al consumidor interno del país. Así como recurriendo a las compañías japonesas Sogo Shosha para satisfacer los requerimientos de la producción a la cual están trabajando. La forma es a través de la importación de la mercancía, artículos de los cuales se necesitan para seguir produciendo y trabajando en las compañías a las cuales se requiere de la producción de dicha mercancía.

"Ventajas del comercio, proporciona la oportunidad a un país de importar aquellos artículos cuyos costos son relativamente elevados a cambio de la exportación de artículos que dicho país puede producir más baratos. Así, el país economiza la utilización de sus recursos, obteniendo, por una cantidad dada de ellos, un ingreso total mayor que si intentara producir todo por sí mismo". (29)

Es así como se introduce en nuestro país la maquinaria y herramienta necesaria para seguir con el avance tecnológico de la era moderna y su utilización en la vida cotidiana. Todo esto se había pensado y planeado desde décadas pasadas, pero es en los años ochentas y con más auge en los años noventas, cuando se hace esto con más claridad. (*) Estas compañías fueron llamadas en el año de 1972 "empresas mixtas México-japonesas" y tuvieron mucha influencia en el mercado, y continúan existiendo estas empresas, brindando oportunidades nuevas a los empresarios mexicanos para continuar en la lucha diaria para el mejor desarrollo de la producción mexicana y su amplia relación con las Sogo Shosha a las cuales satisfacen necesidades tan amplias como las más complejas que puedan surgir, trabajando con compañías tan cercanas como lejanas, en las cuales pudieran requerir alguna mercancía que no pudiera tenerse en México, o también que se consiguiera más barata que en el interior del país. Otro aspecto importante por parte de México es su ubica

(29) Ellsworth, P. T. COMERCIO INTERNACIONAL. Edit. F.C.E., reimpresión, 1981. Pág. 101.

(*) Véase Guerrero Salazar, Daniel. "El Economista Mexicano". Tomo 9-10, Vol. 6, 1972.

ción, no sólo con respecto al mayor mercado del mundo, sino a su cercanía a Centro y Sudamérica y al Mercado Común Europeo, en muchos sentidos es un gran atractivo para las Sogo Shosha.

Las actividades de las empresas japonesas con empresas mexicanas es muy amplia (relaciones comerciales) entre estos dos países, y es a través de las Sogo Shosha, siempre estudian las tendencias del mercado mexicano, el cambio de la economía y adecuando sus trabajos de tal forma a las necesidades internas de cada país.

Analizando la problemática económica y financiera en el mundo y muy en particular la de México y la del Japón. México con sus problemas de deuda externa y otros problemas nacionales. Y Japón con su rápida alza del yen y otros problemas de diversa índole, las Sogo Shosha tienen planeado cambiar su estrategia. Se han esforzado por detectar nuevos productos mexicanos para la exportación, y se han esforzado también para desarrollar otras no tradicionales, pero sí importantes. Para tal fin estudian la posibilidad de nuevas inversiones monetarias y tecnológicas. No sólo pensarán en el comercio bilateral, la tendencia es de internacionalizar el comercio y la industria. La repartición lógica de las áreas de trabajo, el movimiento comercial entre terceros países, a corto plazo se dará más ímpetu a la industria "Maquiladora", como se ha estado viendo en México y en especial en la frontera norte. Además de otros intereses en las compañías mexicanas por sus producciones.

3.2 LAS SOGO SHOSHA EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL (IMPACTO E INFLUENCIA)

Es de gran influencia e importancia el grado de penetración de las compañías japonesas "Sogo Shosha" en el ámbito internacional, haciendo uso de sus experiencias en toda área comercial y financiera logrando con todo ésto, la utilización de su comercio exterior con compañías tan importantes como son - otras empresas que empiezan a surgir en algún país lejano al - Japón.

A pesar de que los veinte consorcios japoneses son Sogo Shosha, (ver cuadro anexo) cada una de ellas desarrolla un comercio distinto, algunas tienen características distintas a - otra compañía, así por ejemplo la compañía Mitsubishi Corp. - Una de las más grandes compañías japonesas en todo el mundo, - tiene a su vez empresas subsidiarias y afiliadas. Se desgloza rá una lista de compañías japonesas Mitsubishi de las cuales mantienen grandes negociaciones con otras mismas, es decir, pertenecen a una misma compañía, pero en ramas o especializacio-
nes distintas:

- Mitsubishi Auto Credit-Lease Corp.
- Mitsubishi Machine Tool Sales Corp.
- Mitsubishi Shoji Jihan Corp.
- Mitsubishi Development Pty. LTD.
- Mitsubishi Motor Sales of America, Inc.
- Mitsubishi Motors Australia LTD.

GRAFICA No. 18

 C. Itoh & Co., Ltd.

 Chori Co., Ltd.

 ITOMAN Itoman Corporation

 Iwatani International Corporation

 KGM Kanematsu Corporation

 KAWASHO Kawasho Corporation

 Kinsho-Mataichi Corporation

 M Marubeni Corporation

 Mitsubishi Corporation

 Mitsui & Co., Ltd.

 Nagase & Co., Ltd.

 Nichimen Corporation

 Nissei Sangyo Co., Ltd.

 NI Nissho Iwai Corporation

 NZK Nozaki & Co., Ltd.

 Okura & Co., Ltd.

 Sumitomo Corporation

 TOMEN Tomen Corporation

 Toshoku Ltd.

 Toyota Tsusho Corporation

- P. T. Mitsubishi Krama Yudha Motors & Manufacturing.
- Mitsubishi Foods (MC) Inc.
- Mitsubishi Corporation Finance PLC.
- Mitsubishi Electric Corporation.
- Mitsubishi Electronics America, Inc. (USA).
- Mitsubishi Consumer Electronics America, Inc.
- Mitsubishi Electric Service Engineering Co., LTD.
- Mitsubishi Estate Co. LTD.
- Mitsubishi Gas Chemical Co. Inc.
- Mitsubishi Kasei Corporation (Es incorporada en Japón en 1934)
- Mitsubishi Oil Co., LTD. (Establecida en Japón en 1931).
- Mitsubishi Petrochemical Co., LTD. (Establecida en Japón - en 1956).
- Mitsubishi Rayon Co., LTD. (Establecida en Japón en 1950).
- Mitsubishi Trust and Banking Corp. (Incorporada en Japón en 1927).

Es así como las compañías japonesas "Shosha" trabajan, - cuando una de ellas (el caso de Mitsubishi) requiere de alguna mercancía que su compañía no la tiene, acude a otra empresa de una rama específica para comprar este artículo y visceversa, - podemos ver que existe toda una gama de compañías trabajando - para satisfacer las necesidades de quien así lo disponga, además de poderlas encontrar en todo el mundo.

Continuando con el ejemplo anterior de la compañía Mitsu bishi, ejemplificaremos su ubicación en el mundo (ver gráfica de países) brindando facilidad de traslado y cercanía con alguna de todas estas compañías.

LAS OFICINAS DE MITSUBISHI CORPORATION ESTABLECIDAS EN TODO EL MUNDO.

ASIA

»Offices

Karachi
Islamabad
Lahore
Kuala Lumpur
Singapore
Taipei
Kachsiung
Manila
Seoul
Pusan
Pohang
Kwangyang
Ulsan
Dhaka
Hanoi
Hochiminh City
Beijing
Guangzhou
Xiamen
Tianjin
Nanjing
Qingdao
Shanghai
Dalian
Yangon
New Delhi
Bombay
Cochin
Bangalore
Madras
Calcutta
Jakarta
Surabaya
Bandar Seri Begawan
Colombo
»Subsidiaries
Bangkok
Haadyai
Kuala Lumpur
Hong Kong

OCEANIA

»Office
Noumea
»Subsidiaries
Sydney
Brisbane
Melbourne
Perth
Auckland
Wellington

MIDDLE EAST

»Offices
Amman
Damascus
Baghdad
Cairo
Khartoum
Doha
Riyadh
Jeddah
Al Khobar
Sana'a
Abu Dhabi
Dubai
Muscat

»Subsidiaries
Manama
Kuwait
Tehran

EUROPE

»Office
Prague
Budapest
Warsaw
Sofia
Bucharest
Moscow
Khabarovsk
Belgrade
Ankara
Istanbul
Oslo
Stockholm
Helsinki
Vienna

»Subsidiaries
London
Lisbon
Madrid
Las Palmas
Paris
Brussels
Rotterdam
Dusseldorf
Hamburg
Berlin
Stuttgart
Trebun
Frankfurt
Milan
Athens

AFRICA

»Office
Tripoli
Casablanca
Algiers
Tunis
Kinshasa
Lusaka
Kitwe
Harare
Nairobi
Dar es Salaam
Luanda
Abidjan
Dakar

»Subsidiaries
Addis Ababa
Lagos
Douala

SOUTH AMERICA

»Office
Quito
La Paz
Asuncion

»Subsidiaries
Caracas
Puerto Ordaz
Bogota
Lima
Sao Paulo
Porto Alegre
Brasilia
Apucarana
Santos
Rio de Janeiro
Belo Horizonte
Buenos Aires
Santiago

NORTH AMERICA AND CENTRAL AMERICA

»Offices

Guatemala
San Salvador

Akron
Bloomington-Normal
Minneapolis

Atlanta

Detroit

Palo Alto

St. Louis

Pittsburgh

Washington, D.C.

Philadelphia

Boston

Toronto

Vancouver

Montreal

Calgary

Mexico City

Monterrey

Panama

»Subsidiaries

New York

Durham (North Carolina)

Stratford

Benseville

White Plains

Seattle

Portland

San Francisco

Los Angeles

Huntsville

Houston

Dallas

Chicago

GRAFICA No. 19 (continúa)

Las compañías japonesas Sogo Shosha, son agentes y a veces propietarios de líneas de barcos, carga aérea y empresas - de seguros, así como operan o poseen almacenes. Estas gigantescas empresas rentan equipo de transporte y aún prestan dinero proporcionando fondos a corto y a largo plazo, no sólo a las empresas de su grupo, sino a sus clientes mismos. Los bancos hacen pleno uso de ellas para evitar riesgos cuando financian compañías fuera de su propio grupo industrial.

Es de singular importancia resaltar las transacciones comerciales y de desarrollo que llevan estas compañías en el mundo entero llevando artículos y mercancías producidas en un país, o trasladándolas a otro que se encuentra en un lado opuesto al del país de donde sale la mercancía, es decir, que una mercancía que es fabricada en Noruega, puede ser vendida por medio de estas compañías "Shosha", a Australia con toda la seguridad, información y traslado a aquel país.

También se analizará que algunas de las Sogo Shosha, son interesadas en la mercancía de la que se va a comercializar, - así por ejemplo, si algún artículo que se desee importar o bien exportar de algún país a otro, requiere muchas veces que sea un producto que le beneficie mucho a la compañía, además de que sea de gran volumen para comercializarlo con la otra compañía que quiera venderlo o deseen venderlo. Una de las formas de acercamiento que se pueden tener con estas compañías Sogo Shosha es por medio de cartas dirigidas a sus oficinas establecidas - en algún punto de referencia, las preguntas que se deseen hacer deben ser suficientemente detalladas para causar interés a

los encargados del comercio o de la operación que se desee organizar y realizar. Así por ejemplo, después de que se ha realizado una lista de compañías candidatas, se pueden enviar cartas que incluyan información sobre las ventas, la capitalización y los datos de contabilidad, así como catálogos de productos. En una firma comercial grande, las cartas no llegan siempre a la persona adecuada, de tal manera que un exportador potencial no se debe dar por vencido después de una carta, debe seguir insistiendo hasta lograr el interés de su oponente, con quien va a tener algún comercio. Algunas de las actividades de las Sogo Shosha a futuro. La mayor parte de ellas consideraran interesantes para el futuro, los siguientes proyectos:

- Promoción de la vivienda y terremotos.
- Restauración de la Ecología.
- Desarrollo de recursos submarinos.
- Industria del Conocimiento.

Muchas de las grandes compañías mercantiles han hecho inversiones en la construcción de casas de apartamentos en las áreas urbanas y promoción de la vivienda en regiones sub-urbanas, otras varias han demostrado interés en organizar compañías fabricantes de artefactos para combatir la contaminación. El combate a la contaminación y las mejoras a la vivienda son consideradas metas nacionales según recientes declaraciones del gobierno japonés.

Las compañías Sogo Shosha están interesadas en restaurar la ecología, por medio de mantener áreas verdes, es decir, pro

tegiendo localidades ambientales para sostener la ecología y - su ambiente, ellos dicen que todo el mundo depende de la tierra, y también las compañías japonesas establecidas en todo el mundo dependen también de este dicho "The earth is a life support system", el cual nos hace reflexionar sobre la tierra y las áreas ecológicas tan importantes en la vida de todos los seres humanos que la habitamos.

El desarrollo de los recursos submarinos no es más que una ampliación del programa que ya están llevando a cabo, a nivel internacional, las compañías mercantiles. Uno de los proyectos interesantes es el desarrollo de recursos petrolíferos submarinos. Otra industria nueva que requiere de grandes inversiones iniciales, pero que promete magníficas utilidades en el futuro, es la del conocimiento. Es tan nueva que aún no se ha dado a conocer su definición, pero parece que su principal objetivo es coordinar la computación y los servicios informativos, de investigación y desarrollo. Aunque en el pasado Japón ha dependido mucho de la tecnología de otros países, en el futuro los intensos trabajos de investigación y desarrollo del país serán el importante complemento del rápido y continuo crecimiento.

3.3 LA FORMACIÓN Y ACERCAMIENTO DE LAS SOGO SHOSHA ESTABLECIDAS EN MÉXICO (A NIVEL POLÍTICO Y ECONÓMICO)

Como se ha venido viendo las empresas japonesas se interesan en nuevos mercados para lograr un mejor comercio con los demás países. La entrada del comercio japonés en nuestro país se ha dado en décadas pasadas, interesados en traer mejor acceso al mercado nacional. La entrada de cada compañía japonesa Sogo Shosha establecida en México tuvo una importancia y característica distinta a la de las demás empresas "Shosha", así por ejemplo tenemos que algunas compañías en general fueron introducidas a raíz de que la balanza japonesa era desfavorable para el país, lo cual provocó que las empresas japonesas buscaran nuevos mercados en el exterior, encontrando un buen mercado mexicano, pero como las condiciones de tiempo, estancia e idioma eran desfavorables las Misiones Comerciales Japonesas se quejaban por estas cuestiones.

A todas estas quejas funcionarios mexicanos tuvieron que contestar argumentos válidos para impulsar más al mercado japonés diciendo "México es un mercado libre y abierto... Todo mundo viene a vender... Les sugiero redoblar sus esfuerzos y atacar más activamente el mercado". Con todo este apoyo moral recibido de funcionarios mexicanos las empresas Sogo Shosha tomaron la palabra, redoblando sus esfuerzos y diversificando sus productos y trabajando mucho más. Este es un ejemplo como algunas empresas decidieron emprender su lucha para conquistar y trabajar con algunas empresas mexicanas, realizando la venta -

de Aceros, Fertilizantes, Productos Químicos, Máquinas, Herramientas, Maquinaria Textil en general, Máquinas Inyectoras de Plástico, etc.

Algunos casos de empresas japonesas instaladas en México, como por ejemplo: La empresa Mitsubishi inició sus ventas de plantas de generación eléctrica en 1960, la Comisión Federal - teniendo necesidad de adquirir medidores y transformadores, la compañía Mitsubishi suministró el equipo necesario a esta Comisión Federal y hasta la fecha ha tenido gran éxito. En 1973 - hizo una gran inversión en la "Exportadora de Sal, S. A." y ha logrado conservar el liderazgo de la exportación de sal a varios países del mundo; hace poco festejó el envío de las primeras 100 millones de toneladas de sal. En 1978 logró una venta considerable de partes eléctricas para el Metro de la Cd. de México y de allí nació su fabricación local. También en este mismo año, poco antes de la segunda crisis petrolera logró el primer embarque de crudo mexicano al Japón.

3.3.1 ITOCHU CORP.

Otro ejemplo de una compañía Sogo Shosha es la empresa - Itochu; (antes C. Itoh) la introducción de esta compañía japonesa fue a través del punto de vista financiero, en la inversión y compra de plantas, y construcción de la Termoeléctrica y Siderúrgica por medio del 100% de financiamiento de la compañía Itochu, todo esto a través de acuerdos políticos de la compañía japonesa y el gobierno mexicano, llegando a un acuerdo -

para la compra respectiva de las compañías. Tanto de la compra que realizó la compañía Mitsubishi como la compra de Itochu Corp.

Se puede concluir que la influencia de las compañías japonesas Sogo Shosha fue a través de la necesidad de poder suministrar y satisfacer necesidades de compañías en el interior del país, además de la necesidad de equilibrar la balanza comercial japonesa. Pero siempre con la mentalidad japonesa se ha tenido la inquietud de vender, pero como comentábamos con anterioridad, existiendo las bajas inversiones nacionales en México, hizo posible la necesidad de introducir empresas japonesas para superar el desequilibrio en la economía mexicana y satisfacer a las compañías mexicanas en la producción de bienes de consumo interno, misma que hasta la actualidad se viene desarrollando en muy buena medida y también logrando la exportación de productos mexicanos en el Japón.

3.4 LA PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE LAS SOGO SHOSHA EN MÉXICO

Antes de esclarecer la participación accionaria que tienen las Sogo Shosha en México, observaremos como se han venido desarrollando en todo el mundo a través de su poderío económico y comercial, el cual es reflejado en otras compañías en las

que tienen un amplio poder característico del que desarrollan en el comercio exterior muchas veces, otras en un comercio interno.

"Tal vez el principal factor que ha permitido a las compañías mercantiles conservar su posición es la habilidad que tienen para reunir fondos. Desde el punto de vista bancario, los préstamos a las compañías mercantiles se consideran libres de riesgos, ya que ellas manejan una gran variedad de productos, desde los que tienen demanda estable como son los alimentos, hasta los industriales con un gran potencial de crecimiento para el futuro. Las compañías mercantiles tienden a percibir utilidades estables y, particularmente las diez más importantes, a tener un enorme volumen de movimiento, superior a los 2 billones de dólares al año. Por consiguiente, si determinado banco tiene oportunidad de escoger entre otorgar un préstamo (1) a un molino de trigo o (2) a una compañía mercantil que lo quiera para financiar al molino de trigo y absorber las importaciones de este grano, es muy probable que prefiera prestarle a la compañía mercantil. Si el mercado de pasteles no va muy bien, es posible que el molinero no cumpla puntualmente con sus pagos, pero la compañía mercantil puede afrontar la pérdida en sus importaciones de trigo, ya que la misma será apenas perceptibles dentro del conjunto de ganancias generales, pues el trigo es sólo una pequeñísima parte del movimiento de las grandes compañías mercantiles y las posibilidades de que no cumplan con sus pagos son, mucho menores. En este sentido protegen hasta cierto punto la economía general, pues a no ser que todos los mercados se derrumben en un momento, podrán compensar sus pérdidas en un producto con sus utilidades de otro". (30)

Es muy peculiar la forma en que las compañías comerciales, Sogo Shosha tienen la forma en que reúnen sus fondos financieros para las diversas compañías, su habilidad y su arduo trabajo

jo en todas las actividades que desempeñan en su papel comercial de cualquier compañía que desee trabajar con ellos, y además recibir una ayuda financiera para el mejor desenvolvimiento de estas compañías, es así como las Sogo Shosha trabajan en un conjunto muy amplio de labor comercial y financiero a través de compañías que acudan a ellas para un próximo financiamiento de sus bancos y también de otras empresas con las que mantienen relaciones comerciales, es de importancia el desenvolvimiento financiero que se desempeña en estas empresas comercializadoras de las que tenemos en todas partes del mundo, viendo y atendiendo las necesidades de los países en los cuales se encuentran ubicados, y también facilitando préstamos a las compañías que lo solicitan; a través de llamadas por teléfono, envío de cartas, o también dirigiéndose a las oficinas representativas de las Sogo Shosha ubicadas en todo el mundo.

"Sus posibilidades de hacer frente a los riesgos financieros se aplican también directamente a los riesgos provenientes de revaluaciones de moneda y transacciones internacionales. Las pérdidas que pudieran arrojar los contratos de exportación a largo plazo, podrían compensarse con las utilidades de los contratos de importación. Las ventajas de que gozan las compañías mercantiles debido a su cartera de productos muy diversificada y su intervención en operaciones de importación y exportación hacen de ellas los mejores candidatos para préstamos, tanto en el país como en el mercado monetario internacional, y los han obtenido tanto en los Estados Unidos como en Europa; por consiguiente, una de las razones de su fuerza económica es su habilidad para obtener y canalizar recursos financieros local e internacionalmente". (31)

Las principales actividades que las compañías mercantiles dan en sus recursos financieros son:

- Financiamiento de importaciones y exportaciones dando materias primas a crédito a firmas nacionales y pagando muchas veces a los exportadores antes de recibir el pago de los compradores de otras naciones.
- Adquiriendo participación y otorgando préstamos a productores, distribuidores y detallistas locales.
- Financiado asociaciones entre capital extranjero y firmas japonesas en el Japón.
- En la promoción de materias primas en otros países, ya sea invirtiendo directamente ellas mismas o asociándose con capital de dichos países; o haciendo alguna combinación con otros países japoneses y del país productos.

Es así como se realizan las distintas formas en que las compañías japonesas intervienen en la utilización de otras compañías para la adquisición de inversiones de capital interno.

"De manera especial en los textiles y productos alimenticios, las compañías mercantiles juegan un papel vital en muchas secciones secundarias de estas industrias, ya que dan materias primas a crédito a los productores. Sin esta ayuda se hubiera demorado en muchos casos el desarrollo industrial. Esta línea de crédito estimula, muchas veces, la corriente de mercancías hacia el usuario final y también muchas veces la compañía mercantil ayuda a las firmas intermediarias que operan en los canales de distribución, a encontrar mercado para sus productos. La exposición razonada de este extenso papel en la distribución de productos es, en primer lugar, que los productos alimenticios y textiles, no siendo los más lucrativos que manejan las compañías mercantiles, tie-

nen en cambio una demanda estable y son una fuente estable de ingresos. En segundo lugar, consideran do que la producción, distribución y menudeo se di seminan mucho en estas dos industrias, los costos de mercadeo y recopilación de información podrían resultar muy difíciles de absorber para una firma textil chica". (32)

Como hemos visto con anterioridad las compañías japonesas intervienen mucho en las materias primas de los sectores texti les, los cuales son de mucha utilidad para la elaboración de - muchas comodidades para la sociedad en conjunto, y también para el desarrollo industrial, esto es de vital importancia, vien do la necesidad de que las materias primas sean proyectadas y dirigidas a las fábricas, compañías que tienen necesidades de este material, les sean enviadas con prontitud y sin demoras, es de esta manera en que las empresas comerciales Sogo Shosha trabajan y más en específico les encargan a una compañía grande el envío de materias primas, no se les encomienda o encarga a una compañía pequeña, de antemano saben la carencia de muchas necesidades que tienen estas empresas, así como algo vital que tienen las empresas Sogo Shosha lo determinan a alguien en el cual saben que lo va a desempeñar favorablemente y eficazmente a través o buscando todos los medios posibles para esto (la la bor que se vaya a desempeñar) sea posible no importa los medios que sean indispensables para llevar a cabo tal proyecto. "Por consiguiente dan servicios de organización, mercadeo y finan-- ciamiento a esas firmas chicas para asegurar la salida del pro

ducto; a la vez que se aseguran la venta de los artículos que importan. El suministro de crédito y servicios de mercadeo a las empresas locales interesadas en exportar cumple con una "función similar" desempeñando un papel importante para las empresas a quien se le otorga, las necesidades vitales y posibilidades de ampliar más sus productos y colocarlos, de una manera bien y eficaz, lo mejor que sea posible hacerlo.

De igual forma también lo hacen en México, es decir, desempeñan labores idénticas como las hacen en otros países, claro que analizan antes el mercado mexicano, sus posibilidades y alcances en los que puede una compañía grande o pequeña, colocarlos para posteriormente venderlos en el interior o bien en el exterior, de la misma forma, cuando una compañía mexicana instalada en México desea, enviar sus productos al exterior, o tener un crédito de las compañías japonesas, primero acude a alguna de las veinte compañías comerciales, la que mejor se adapte a sus necesidades de inversión o bien del préstamo accionario que desea.

"La ventaja de proporcionar financiamiento (y mantenimiento en el futuro) en alquiler, son enormes. Por ejemplo, permiten a la firma arrendataria considerar el alquiler como un gasto, reduciendo así la necesidad de solicitar préstamos para financiar los gastos de capital. Esto, naturalmente, promueve la venta de los productos que manejan las compañías mercantiles. Además, el suministro de equipo a los vendedores al menudeo (supermercados y tiendas de departamentos entre ellos), como cajas de exhibición para alimentos congelados; o bien supermercados completos, incluyendo terreno, edificios y todo el equipo, promueve el desarrollo de estos establecimientos". (33)

Existe otra fuerza económica que utilizan las compañías - comerciales, y es: El suministro de equipo en financiamiento - de alquiler a los usuarios del cual también reciben muy buenas inversiones de capital para sus compañías o bien para sus bancos. Las Compañías Comerciales "Shosha", trabajan para la obtención de ingresos para trabajar y desempeñar eficazmente su trabajo de comercializadoras del mundo entero, participando - con todas las compañías internas y externas, analizando sus ne- cesidades. Y algo particular también, trabajando con el go- bierno de México, a través de observar las necesidades de equi- po para las distintas compañías que tiene el gobierno, finan- ciando al gobierno Federal y a la iniciativa privada, un ejem- plo es la construcción de Laguna Verde Termoeléctrica o alguna otra compañía que carece de algún material indispensable para su trabajo, es aquí donde las Sogo Shosha proporcionando el ma- terial y además brindando apoyo económico y financiero a estas empresas, otro ejemplo es la Compañía Exportadora de Sal en Ba- ja California, en donde también recibió un gran apoyo de estas empresas japonesas.

Es así como alguna de las Sogo Shosha desempeñan su labor en el financiamiento de alguna empresa. Existen muchos ejem- plos de alguna ayuda financiera por parte de alguna Sogo Shosha, pero el principal vínculo es la insistencia en la participa- ción de estas compañías para el mejoramiento del comercio na- cional, vinculado por medio de empresas mexicanas y empresas - japonesas, se analizará la participación de las compañías japo- nesas en la introducción para la obtención de ingresos para es

tas compañías.

"La amplitud de las actividades de las compañías mercantiles dependen de su habilidad para obtener dinero; por otra parte, gracias a esa habilidad sus actividades crecen. Su volumen y la amplitud de su línea de productos crean otras economías que de nuevo contribuyen a darles una posición ventajosa en los negocios. Por ejemplo, las más importantes pueden muchas veces actuar como aseguradoras de sus productos. Por otra parte, raras veces llegan a tener el problema que se les presenta a otros muchos exportadores, de mandar un barco lleno de determinado producto y regresarlo en lastre a un costo muy elevado, para transportar el siguiente cargamento; en consecuencia, obtienen considerables ventajas en el transporte. Lo mismo sucede con el almacenamiento, en vez de que cada compañía exportadora e importadora tenga su propio almacén, se abaten costos concentrando la mercancía, en manos de las compañías mercantiles. Todas ellas obtienen economías que dependen de su importancia y de su habilidad para obtener recursos financieros". (34)

3.5 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL CONGLOMERADO JAPONES EN MÉXICO

El Reglamento de la Inversión Extranjera, en México, dice que sus principales medidas que el gobierno mexicano ha tomado fue la de expedir el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Para dar

(34) Jetro. Op. Cit., Pág. 13.

mayor claridad e interpretación de la Ley sobre Inversión Extranjera, el día 27 de diciembre de 1993, el cual venía llevando la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Este Reglamento logra sencillez y coherencia para proporcionar mecanismos innovadores en la participación de la Inversión Extranjera en México. Los criterios que se plantean en la Inversión Extranjera Directa (IED) en forma automática en actividades son los siguientes:

- 1) Que el monto de la inversión no exceda de 100 millones de dólares en activos fijos.
- 2) Que la inversión se realice con recursos provenientes del exterior.
- 3) Que la nueva inversión de carácter industrial se ubique fuera de las zonas de mayor concentración económica (zona metropolitana de la Cd. de México y los municipios de Guajalajara y Monterrey).
- 4) Que el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas acumuladas durante los tres años de operación.
- 5) Que el inversionista genere empleos permanentes y contribuya con programas de entrenamiento, capacitación, adiestramiento y desarrollo personal para los trabajadores.
- 6) Que se utilice tecnologías adecuadas y se observen las disposiciones legales en materia ecológica.

Su promoción en el Reglamento da la pauta para la creación

del Comité para Promoción de la Inversión en México, con el objeto de promover la participación del sector privado en el desarrollo económico nacional. El Comité está representado por las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Turismo y Relaciones Exteriores, la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera.

Las ventajas del Reglamento de la Inversión Extranjera son las siguientes:

- Brinda certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad jurídica a la inversión productiva.
- Actualiza y consolida la rectoría del Estado, proporcionando una regulación eficiente, moderna, competitiva y adecuada sobre la inversión extranjera.
- Permite regular la Inversión Extranjera evitando que su participación sea indiscriminada, a la vez que promueve la complementación del ahorro nacional.
- Expresa normativamente las políticas, criterios, procedimientos y prácticas administrativas aplicadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- Establece las bases para promover la Inversión Extranjera en general.
- Elimina un régimen administrativo molesto, oneroso e ineficiente.

El contenido de la Ley para Promover la Inversión Mexicana

na y Regular la Inversión Extranjera. En su capítulo primero nos dice que su principal objetivo es: "la determinación de - reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. Se entenderá por Inversión Extranjera:

- a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta ley.

Es Inversionista Extranjero la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y, las entidades extranjeras sin personalidad jurídica.

Zona Restringida: la faja del territorio nacional de - 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta a - lo largo de las playas, a que hace referencia la fracción I - del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y

La Cláusula de Exclusión de Extranjeros: El Convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se establezca que las sociedades de que se trate no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros.

Están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas:

- I. Petróleo y demás hidrocarburos;
- II. Petroquímica básica;
- III. Electricidad;
- IV. Generación de energía nuclear;
- V. Minerales radioactivos;
- VI. Comunicación vía satélite;
- VII. Telégrafos;
- VIII. Radiotelegrafía;
- IX. Correos;
- X. Ferrocarriles;
- XI. Emisión de billetes;
- XII. Acuñación de moneda;
- XIII. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- XIV. Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que instituciones de crédito adquieran como fiduciarias, derechos sobre bienes inmuebles ubicados dentro de la zona restringida, cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y el aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos, y los fideicomisarios sean, sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de ex--

tranjeros en el caso previsto en la fracción II del artículo 10 de esta ley.

Para actos de Comercio en la República Mexicana, se deberá obtener autorización de la Secretaría para su consecuente inscripción en el Registro Público de Comercio, de conformidad con los artículos 250 y 251 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La Comisión estará integrada por los Secretarios de Gobernación, de Relaciones Internacionales, de Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social, de Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Comercio y Fomento Industrial, de Comunicaciones y Transportes, del Trabajo y Previsión Social y de Turismo, quienes podrán designar a un subsecretario como suplente.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tendrá - las siguientes atribuciones:

1. Dictar los lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México.
2. Resolver, a través de la Secretaría, sobre la procedencia y en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica, conforme a los artículos 8o. y 9o. de esta ley.
3. Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión

extranjera para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

4. Establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales; y
5. La demás que le correspondan conforme al presente ordenamiento.

En su artículo 29 nos dice que para evaluar las solicitudes que se sometan a su consideración, la Comisión atenderá a los criterios siguientes:

- I. El impulso sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores.
- II. La contribución tecnológica;
- III. El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia; y
- IV. En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

Se deberán inscribir en el Registro:

- I. Las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera;
- II. Las personas físicas o morales extranjeros que realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, y sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país; y

III. Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles y de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera. Según el artículo 32 de la presente ley. En su artículo sexto transitorio nos dice, que están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasaje ros y servicios auxiliares.

Sin embargo, en las actividades mencionadas la inversión extranjera podrá participar de conformidad con las disposiciones siguientes:

- I) A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas;
- II) A partir del 1o. de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y
- III) A partir del 1o. de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

En el artículo 7o. y 8o. transitorio, dice: "La inversión extranjera podrá participar hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas dedicadas a las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria au

tomotriz, sin perjuicio de lo dispuesto por el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz. A partir del primero de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en el capital social de sociedades mexicanas, sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión.

La inversión extranjera podrá participar hasta el 49% del capital social de las sociedades mexicanas dedicadas a las actividades de prestación de los servicios de videotexto y computación en paquete. A partir del 1o. de julio de 1995 la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en las sociedades dedicadas a los servicios mencionados, sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

Se requiere resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% del capital social de sociedades que realicen las actividades de edificación, construcción e instalación de obras.

Todas las actividades de Inversión Extranjera son aplicables a las empresas japonesas, pero la información de las inversiones en particular son reservadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, al que rinden información de sus actividades comerciales anualmente, es decir, que durante un año se lleva este balance económico en la misma Secretaría.

La gráfica siguiente muestra algunas compañías Soco Shosha, donde se ve las operaciones que desarrollan estas empresas en México, con sus representantes en el país. Las operaciones -

**SOGO
SHOSHA**

Monto de sus operaciones durante el periodo de Abril de 1991 a Marzo de 1992 (Cientos de millones de Yenes)

		MAQUINARIA	METALES	MET. NO FERROSOS	COMBUSTIBLES	HIERRO	AGERO	ENERGETICOS	PROD. QUIMICOS	ALIMENTOS	VIVERES (Granos)	PETROQUIMICA	TEXTILES
MITSUBISHI	156,994	•	•		•								
SUMITOMO SHOGUI	187,776	•	•		•								
MITSUI BUSAN	161,636	•		•		•	•						
ITOCHO SHOGUI	200,118	•	•					•	•				
MARUBENI	182,405	•	•					•	•				
NISSHO IWAI	109,163	•	•					•					
NICHIMEN	62,126		•		•					•	•		
TOOMEN	72,557	•	•						•			•	
KANEMATSU	59,198		•		•				•				•

**REPRESENTANTES
EN MEXICO**

MITSUBISHI
SUMITOMO SHOGUI
MITSUI BUSAN
ITOCHO SHOGUI
MARUBENI
NISSHO IWAI
NICHIMEN
TOOMEN
KANEMATSU

Fuente: BANCOMEXT.

que desempeñan por medio de las industrias: Maquinaria, Metales, Metales no Ferrosos, Combustibles, etc., con su desempeño en los años de 1991 y 1992, la gráfica muestra las actividades desarrolladas por el conglomerado japonés, tan sólo nueve compañías muestran su desarrollo comercial de las veinte - empresas Sogo Shosha, que la conforman.

3.6 LA ABSORCIÓN DE LA EXPERIENCIA DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL DE LAS SOGO SHOSHA EN MÉXICO

Desde hace muchos años México se preocupa por su economía, siempre buscando nuevas oportunidades para mejorar el mercado mexicano, en todas las áreas de su economía. Y también desde los años de 1945, cuando Japón sufría el ataque de la bomba atómica, y que después resurgiera de nuevo. Desde esos años hubo una - intensa preocupación del gobierno mexicano por tener una industria mexicana mejor. En esos años el entonces Secretario de - la Economía Nacional, Ingeniero Gustavo P. Serrano, en un discurso ante, los miembros de la Confederación de Cámaras Industriales de la República, y en su discurso dijo que México busca la industrialización a gran escala y es en este momento cuando se debe desplegar todas las actividades; no sólo en beneficio de cada uno, sino en provecho de todo México, y también agregó que todos los esfuerzos no serán en provecho particular sino que tendrán mejores resultados del beneficio industrial de toda nación.

Preocupado por la industria mexicana para el gran movimiento constructivo de México, existe un mejor entendimiento entre los empresarios mexicanos y el gobierno de México de buscar mejoras en la Nación. Anhelando siempre la solución de los problemas internos para resolverlos y así, trabajar de una mejor forma en el país. Asimismo dijo que venceremos con seguridad, que esta lucha no será de un año o dos, pero la lucha será intensa, se elevará la potencialidad económica de México con el esfuerzo más enorme que se haya visto jamás. Preocupado siempre en la búsqueda de mejoras al país, por parte de la economía nacional.

De tal forma siempre el país busca la forma de una vida mejor cada día, y es así mismo como las compañías mexicanas tratan de encontrar soluciones precisas para poder trabajar mejor en beneficio de la nación, claro que a través de la experiencia de grandes compañías en el mundo, y así lograr un mejor funcionamiento en sus actividades comerciales de exportación e importación de mercancías requeridas en el interior o en el exterior del país. Es así como se necesita obtener más conocimientos por parte de las empresas japonesas. Y es así como las compañías Sogo Shosha dan una alternativa a las necesidades actuales para el mejor flujo comercial, siendo el conglomerado japonés "Promotor Activo" de toda clase de negocios, con una basta experiencia en el mercado internacional; compran, venden, financian, promueven co-inversión, efectúan inversiones, promueven plantas industriales, organizan negocios integrales y principalmente en México desarrollan y trabajan arduamente para incrementar sus ventas de maquinaria, equipos, productos químicos,

petroquímicos, aceros, etc., participan activamente en la mayoría de los "Concursos Internacionales" de compra de las empresas paraestatales y privadas. Promoviendo la inversión y la transferencia de tecnología.

Otro dato importante y poco conocido por parte de las empresas japonesas es que son accionistas del Hotel Nikko en México, otras empresas son inversionistas de las dos plantas industriales ubicadas en Lázaro Cárdenas, Michoacán, al Grupo Industrial NKS, S.A. de C.V., y a la Productora Mexicana de Tubería, S.A. de C.V. Es de importancia mencionar que a pesar de los problemas económicos que ha tenido México, las Compañías Sogo Shosha han seguido su actividad dinámica en el mercado.

En lugar de quedarse estáticas por la poca venta de productos japoneses en México, se han avocado a buscar productos mexicanos exportables al Japón y terceros países. También un dato importante por parte de las empresas japonesas y que tiene mucha relevancia en muchos trabajadores mexicanos por ser uno de sus principales medios de trabajo es el de que promueven "Maquiladoras" y buscan otras co-inversiones para promover las exportaciones mexicanas. Sabiendo la riqueza de frutas y legumbres que tiene México, - el Japón a través de las Sogo Shosha busca e intenta cada día introducir las frutas y legumbres en el Japón, como por ejemplo el aguacate, calabaza, entre otros artículos comestibles, además de la plata y el cobre que es utilizado en la industria japonesa.

Las publicaciones de JETRO en México aseguran que México es un mercado bien visto ante los ojos de las compañías japonesas Sogo Shosha y también aclaran que las actividades comercia

les van a ir creciendo y cada vez van a ser más "dinámicas". Tomando en cuenta la problemática económica y financiera en el mundo y muy en particular la de México y la del Japón.

Analizando cada vez más la introducción de conocimientos para las inversiones monetarias y tecnológicas. Una de las claves principales de los inversionistas japoneses para invertir con compañías mexicanas en particular es conocer de antemano el mercado mexicano y también es el de tener un dinamismo - en las compañías japonesas. Tomando con seriedad y estudiando a fondo cada caso en el cual van a participar.

Algo que es de mucha importancia para el Japón y principalmente para las compañías que intervienen en el Mercado Mexicano es la ubicación de México con el resto del mundo, la cercanía con Centro y Sudamérica y también al Mercado Común Europeo, es de mucha importancia para ellos, además de ser miembros de la misma Cuenca del Pacífico, esto hace que el Japón y México tengan mejores lazos de amistad y sus relaciones comerciales e industriales - sean más seguras y duraderas para el beneficio de los dos países.

Las aportaciones de las compañías japonesas en las otras empresas es la siguiente:

- Información sobre el mercado japonés.
- En muchos casos, control de una gran parte de la distribución, y
- Financiamiento o ayuda para obtenerlo. Y lo que puede desear obtener a cambio de estos servicios es:
 1. Participación en la empresa como socio.
 2. Margen de utilidad sobre las mercancías.
 3. Distribución a través de sus canales, y

4. Ayuda de la firma extranjera para fortalecer a una de sus afiliadas con la que dicha compañía se asociará.

- Acceso a la tecnología del socio extranjero.
- Acceso al financiamiento del socio extranjero.
- Acceso a la distribución internacional que el socio extranjero pudiera tener en mayor grado que la firma local o la compañía mercantil.

Esto es lo principal que por lo regular las compañías japonesas pueden o quieren obtener al haber un comercio o una ayuda financiera entre estos consorcios.

Las empresas japonesas mantienen cierta sabiduría con las demás compañías con las que quieren comercializar sus productos. - Hay ciertas líneas de productos donde pueden ser de gran ayuda, también hay líneas donde sus servicios deben ser necesarios y complementados con los de los distribuidores, unidades para servicio de mantenimiento o unidades de mercado en el Japón. Aunque pueden ayudar mucho en la contratación de esos servicios adicionales, debe tenerse en cuenta que muchas veces ellas solas no podrán obtener el mercadeo y la venta de ciertos productos, particularmente los que necesitan de una red de distribuidores preparados para dar servicio de mantenimiento a fin de asegurar un aprovechamiento del mercado con el que se va a trabajar.

Se enumerará las características particulares de las compañías mercantiles y de los servicios que pueden ofrecer:

- Las compañías mercantiles en general y las especializadas, en conjunto, tienen un amplio control de las importaciones, exportaciones y muchos sectores relacionados, de la produc-

ción doméstica, distribución y venta.

- Las compañías mercantiles en general y algunas de las especializadas manejan virtualmente todas las grandes importaciones de materias primas y participan en el proceso, distribución y venta.
- Las compañías mercantiles y de manera especial las que lo son en general, se encuentran en muy buena situación para dar servicios de financiamientos y arrendamiento, cuando sea conveniente, tanto a los compradores como a los vendedores. Su capacidad para manejar los riesgos debido a que por sus manos pasa una gran variedad de productos, tiene mucho que ver con su capacidad para obtener fondos y promover la salida de productos.
- Para una gran variedad de productos, las compañías mercantiles en conjunto están capacitadas para suministrar amplia información sobre los mercados japoneses y de otros países.
- Las compañías mercantiles en general o especializadas, tienen capacidad para organizar la distribución y una red de usuarios finales o detallistas facilitando la salida del producto.
- Las compañías mercantiles pueden encargarse del manejo físico, despacho aduanal, almacenamiento, etc., de los productos, generalmente a costo menor que las firmas que manejan una sola línea de productos.
- Particularmente las compañías mercantiles en general pueden

ayudar mucho en la formación de asociaciones dentro y fuera del Japón.

- Las compañías mercantiles pueden también desempeñar un papel muy importante en la introducción del exportador potencial - al mercado japonés, poniéndolo en contacto con bancos, otras compañías y gobierno.
- Las compañías mercantiles en general tienen amplia experiencia en la promoción de recursos de materias primas, tales como mineral de fierro, madera y cobre. Considerando la necesidad que tiene Japón de conseguir estas materias primas en otros países, se espera que esta actividad aumente.
- La experiencia de las compañías mercantiles en inversiones - en el extranjero es muy extensa; y es impresionante su capacidad para poner en el mercado productos manufacturados del Sureste de Asia y otras partes del mundo, dado su extensa - red de oficinas en el extranjero.
- Las compañías mercantiles están entrando al terreno del desarrollo industrial y diversificando sus actividades para incluir en ellas la construcción de viviendas, la restauración ecológica del desarrollo de recursos submarinos, investigación, etc. (35)

Uno de los consejos que se derivan de las experiencias de

(35) Véase, JETRO. " COMO UTILIZAR LAS COMPAÑIAS MERCANTILES PARA EXPORTAR HACIA JAPON." Pág. 20.

negociación que aconsejan las compañías japonesas Sogo Shosha a las empresas extranjeras para comercializar es el siguiente: - generalmente la mejor política al exportador cuyo producto requiera de servicio de mantenimiento o esfuerzo concentrado de ventas, es la de usar los servicios de una o más compañías mercantiles que se hagan cargo del papeleo y del manejo físico, - estableciendo oficinas de ventas y servicio en Japón, que se hagan cargo de los trabajos de mercadeo y mantenimiento, cuando no puedan encontrar una empresa especializada más chica. Algunos ejemplos de exportadores extranjeros, es el que usan servicios de las compañías mercantiles para manejar el papeleo y la distribución física de las mercancías, teniendo sus propias oficinas de ventas, redes de distribución y talleres de servicio. Por lo tanto muchos exportadores extranjeros les confían el transporte y la venta de sus productos.

Estas han sido algunas de las grandes experiencias de las Sogo Shosha con algunas compañías. Hemos visto sus actividades que desempeñan con el comercio internacional y de que manera operan, y así como también de que forma pueden operar y operan con compañías mexicanas dedicadas al flujo comercial mexicano.

CAPITULO 4

LAS SOGO SHOSHA ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

4.1 LA ACCIÓN INTERNACIONAL DE LAS SOGO SHOSHA Y SU VINCULACIÓN CON MÉXICO EN LA APERTURA COMERCIAL

Para comenzar el presente capítulo debemos retomar el surgimiento de la apertura comercial en México; nacimiento, origen y desarrollo. De que manera surge y cuales han sido sus repercusiones desde su nacimiento.

En los años de 1970, México vivió la aplicación del Modelo de Sustitución de Importaciones con marcada influencia por parte del gobierno mexicano (artículo mencionado en el capítulo 2, inciso 2.1.) una aportación muy importante para la economía mexicana, fue la de sustituir las importaciones; todo este proceso generó el surgimiento de dejar atrás las etapas de protección comercial, iniciando la nueva etapa de fomento a las exportaciones basado en dos vertientes: la apertura comercial y la modernización industrial.

La forma de que las exportaciones mexicanas pudieran colocarse en otros mercados internacionales no iba a ser fácil, pues era una forma nueva de vincular las exportaciones del país en otros mercados nuevos con otras experiencias y otros trámi-

tes. La necesidad de mejorar la calidad de las mercancías a exportar no iba a ser fácil, todo requiere de un esfuerzo al cual el mercado interno mexicano no se había acostumbrado, otro aspecto importante era el precio al cual se pudiera invertir en el mercado extranjero, un precio que pudiera ser atractivo para el comprador extranjero. Todo esto para competir en los mercados ya existentes y en los nuevos mercados.

La etapa de la globalización en México aparece en los años de 1982, a través del Plan Nacional de Desarrollo, a iniciativa del Lic. Carlos Salinas de Gortari, presidente de México. Este Plan contempla la modernización de la economía y la globalización de ésta. Se trata de impulsar al comercio exterior de México a través de la apertura comercial y la preeminencia del sector exportador con la política comercial se pretende, el fomento de las exportaciones, iniciando la nueva etapa de "industrialización y comercio exterior" dejando atrás el modelo sustitutivo de importaciones⁽³⁶⁾ para el año de 1985, en el semestre de ese año, la realización de la apertura comercial iniciada en años anteriores, señala el inicio de una nueva política comercial, y la liberalización del régimen de importaciones combinadas con la subvaluación de la moneda y la adhesión de México al GATT en el año de 1986, proceso vinculado para la mayor agilidad de la política comercial al mercado internacional. Dentro del Plan Nacional de Desarrollo, existe el -

(36) Véase. ANIERM XLVIII ANIVERSARIO. Sección Internacional. "Diez Años de Apertura Comercial" por Lic. José Ignacio Martínez Cortés. Pág. 12.

Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE), el cual intenta impulsar la transformación de la industria, así como también promover el comercio exterior mediante cinco objetivos que son: 1) Internacionalización de la industria nacional; 2) Fomento de la innovación tecnológica; 3) Incrementar la desregulación; 4) Impulsar las exportaciones no petroleras, y 5) Modernizar y diversificar el comercio exterior. Los cinco puntos planteados en el Plan Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) tiene como cometido fomentar el surgimiento de nuevas oportunidades de compañías mexicanas en el extranjero e incrementar los flujos de capital al país a través de la inversión extranjera.

El surgimiento de nuevas empresas mexicanas y la ampliación de las empresas establecidas en todo este proceso de industrialización, ha creado nuevos programas de promoción que ofrecen apoyos administrativos y financieros a las empresas exportadoras, como es el caso del programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX) y el Programa de Importación Temporal para producir artículos para exportar (PITEX). Todas ellas con instancias que tiene que cumplir la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, la cual se avoca a resolver problemas internos y externos que obstaculizan la actividad exportadora, así como a promover proyectos concretos de exportación y a identificar nuevas oportunidades en el mercado internacional. A través de todos estos instrumentos que agilizan las actividades de las empresas exportadoras. Existe un flujo mejor

en el mercado mexicano con el mercado exterior.

"Gracias a la promoción interna y a la elevación de la competitividad de los productos mexicanos, las exportaciones no petroleras se han más que cuadruplicado en los últimos nueve años. A la vez, se ha modificado radicalmente la composición de la oferta exportable en 1982, las exportaciones no petroleras del país sólo representaban el 30% del total. Hoy las exportaciones no petroleras constituyen el 70% del total y sumaron, en 1990, 17,000 millones de dólares". (37)

Todo esto a través de las exportaciones mexicanas que han incrementado su volumen, superadas a las petroleras, que antes eran las de mayor porcentaje de las exportaciones, ahora lo son las no petroleras. (Manufactureras).

El gobierno mexicano a través del Plan Nacional de Desarrollo, se ha enfocado a promover las exportaciones, para facilitar este vínculo. Por medio de la eliminación de los obstáculos que antes eran un impedimento. Es así como, se plantea que: en las negociaciones de México con el exterior. México velará por los siguientes propósitos: reducción de las barreras arancelarias al comercio internacional, tomando en cuenta las diferencias de ambas economías. Utilizando para ello el gradualismo y los tiempos adecuados para cada sector; la eliminación de todas las barreras no arancelarias que obstaculizan nuestras exportaciones; el establecimiento de un mecanismo justo de resolución de controversias comerciales, así como reglas

(37) Serra Puche, Jaime. "La Modernización de México y el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos". COMERCIO INTERNACIONAL BANAMEX. Número especial, octubre de 1991. Pág. 7.

claras que garanticen un acceso permanente de los productos me
xicanos al mercado extranjero; y el aprovechamiento al máximo
de la complementariedad entre los sectores de la producción.⁽³⁸⁾

Dentro de los puntos de la apertura comercial se plantean
siete criterios en el desarrollo de apertura al exterior y son
los siguientes:

- Eliminar todo tipo de subsidios a las exportaciones.
- Atraer la inversión extranjera y simplificar las trabas a es
ta.
- Aumentar las exportaciones para ser más competitivas.
- Cambiar los permisos previos de importación por aranceles.
- Nuestro ingreso al GATT.
- La modernización de México, y
- Seguir el ejemplo de Taiwan, Singapur, Corea del Sur y Hong
Kong.

Todas estas medidas tienen como cometido final fomentar -
el desarrollo de la economía, a través del mejor flujo de las
exportaciones mexicanas. Sin duda el ejemplo de los países -
que integran la Cuenca Asiática del Pacífico es de importancia
nacional, pero para el tema de tesis nos interesa el caso de -

(38) Véase. Presidencia de la República. CRITERIOS GENERALES
DE POLITICA ECONOMICA. Para la iniciativa de Ley de In-
gresos y el proyecto de presupuesto de egresos de la Fede-
ración correspondiente a 1991. Pág. 25.

Japón como país y más en específico las empresas comerciales - Sogo Shosha, que tienen gran interés en México y que realizan negocios con empresas mexicanas.

"Se ha intensificado el proceso de acercamiento con las naciones de la Cuenca Asiática del Pacífico, - con el objetivo de captar mayores flujos de inversión y conseguir un mejor acceso de los productos - nacionales a los mercados de la región". (39)

El artículo publicado por BANCOMEXT, sobre políticas para el fomento de las exportaciones señala: que si no se tiene una estrategia de promoción de exportaciones, como Corea del Sur y demás países, va a existir una menor industrialización, porque la industria se va a destruir. Es de suponer que cuando un país exportador se dedica al comercio internacional, lo va a ser de una manera gradual y general, tratando de abarcar un todo. Para tal fin se realiza una industria más específica para la elaboración de aquellas exportaciones más rentables en los países extranjeros.

Pero el autor no se queda con la premisa de que el país - va a ser menos industrial, sino que agrega lo siguiente: "la - experiencia demuestra que siempre y cuando se administre la economía razonablemente bien, la promoción de exportaciones significa que se tiene no sólo el mercado nacional, sino que también se dispone del mercado extranjero, que se puede tener una in-

(39) Serra Puche, Jaime. "La Modernización de México y el - Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos". Op. Cit., Pág. 7.

dustrialización mucho mayor y más rápida". Posteriormente en el artículo se cae en la contradicción al afirmar que con la apertura comercial habrá una menor industrialización en el país, pero señala el autor lo siguiente: "es un error pensar que la promoción de las exportaciones implica menos industrialización, que era lo que aprendimos cuando yo era joven... y se empezaba a hablar de la economía para el desarrollo". (40) Claro que - una de las formas en que puede haber mejor industrialización - es motivando a las industrias y empresas a trabajar más, por medio de la creación de mayores mercancías para vender y trasladar a las personas que las necesitan, es decir, creando un mayor número de artículos a través de las compañías dedicadas a tal especialidad.

Las Compañías Japonesas Sogo Shosha con su amplia experiencia en el comercio internacional, pueden y desarrollan grandes expectativas dentro de la apertura comercial desempeñando un papel que cubra las necesidades del país, así tenemos que pueden articular actividades: en bancos, aseguradoras, industrias, transporte y comercio internacional, por medio de las veinte - empresas japonesas establecidas por todo el mundo y muchas trabajando arduamente en México, con la colaboración de la matriz de cada empresa establecida en Japón. (Ver cuadros anexos)

En la gráfica se analiza el tamaño de la empresa en cuan-

(40) Véase. BANCOMEXT. POLÍTICAS PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES: LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL. Edit. ITAM. México, 1986. Pág. 11.

GRAFICA No. 21

SECTORES	NUMERO DE EMPRESAS	1986	1988	
		NUMERO DE PARTICIPACION EMPRESAS (%)	NUMERO DE PARTICIPACION EMPRESAS (%)	
EXTRACTIVO	4	2.82	2	1.21
MANUFACTURERO	86	60.56	100	61
COMERCIO	22	15.49	23	14.01
SERVICIOS	30	21.13	39	23.78
TOTAL	142	100	164	100

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS, SECOFI

ESTRUCTURA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MERCANCIAS (%)

	1982	1985	1990
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS	100.00	100.00	100.00
»AGROPECUARIAS	5.8	6.5	8.1
»PETROLEO	77.6	68.1	37.7
»MANUFACTURAS	14.2	23.0	51.9
»OTRAS	2.4	2.4	2.3
IMPORTACIONES DE MERCANCIAS	100.00	100.00	100
»BIENES DE CONSUMO	10.5	8.2	17.0
»BIENES INTERMEDIOS	58.3	67.9	60.1
»BIENES DE CAPITAL	31.2	23.9	22.9

FUENTE: GEA

ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO EXTERIOR (%), 1989		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
TOTAL	100	100
TOTAL AMERICA	75	73
»ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	69	68
»CANADA	1	2
»ALADI	3	3
»MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	2	0
TOTAL EUROPA OCCIDENTAL	12	17
»COMUNIDADEUROPEA	11	14
»ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	1	3
TOTAL ASIA	8	7
»JAPON	6	5
RESTO DEL MUNDO	5	3
FUENTE: GEA		

to a empleados y su participación en la producción nacional - que se desempeña. Japón siempre se preocupa en la manera en que puede trabajar más, para ir adelante en el proceso de su industrialización.

"Lo que sí es un hecho es que Japón se ha incorporado de forma definitiva al proceso de internacionalización de los mercados financieros, aunque aún restan pasos vitales en este sentido, tales como abrir más la bolsa, suprimir las comisiones fijas en las operaciones de valores, eliminar la diferencia entre bancos comerciales y de inversión, consolidar los mercados monetarios de corto plazo, levantar los controles sobre las tasas de interés para pequeños depósitos, crear un mercado de bonos cooperativos y de papel comercial, etc.". (41)

Analizando la mejor forma en que puede desempeñarse, nuestro principal objetivo es estudiar a las empresas japonesas, que permitan a México integrarse a un mundo global en un contexto económico.

En el año de 1990, existían 164 compañías con participación japonesa asciende a 528 738 millones de pesos, mientras que el capital social de las 11 empresas en la rama de automotores suma 309 769 millones de pesos, ésto es, casi 60% del total.

El importante desarrollo de las empresas mexicanas con Japón a ido incrementándose cada día más, existiendo más confianza del empresario japonés por invertir en el mercado mexicano,

(41) Gutiérrez Pérez, Antonio. "Japón: reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 38, Núm. 3, México, marzo de 1988. Edit. BANCÓMEXT. Pág. 243.

otro vínculo importante para que se desarrollen todas estas actividades han sido los distintos órganos que ejercen presiones para que el flujo internacional se desarrolle. Es decir, ha habido mayor y mejor participación de Japón en México, y esto vinculado con las empresas japonesas que intervienen cada día más en la producción y distribución de sus experiencias con empresas mexicanas.

"El Presidente del Comité Bilateral México-Japón del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), Francisco López Barredo... la tasa de inflación se redujo en forma considerable, las exportaciones no petroleras se han ido incrementando, el tipo de cambio se ha estabilizado, el mercado interno muestra signos de recuperación y el peso de la deuda externa en el PIB se ha reducido gracias a la renegociación de la deuda". (42)

Una pregunta planteada en los ochentas era "si la confianza de los industriales japoneses en las inversiones mexicanas es recompensada por el incremento del mercado interno, relaciones laborales estables, incentivos para la exportación, etc., los bancos de los grupos industriales podrían sentirse más seguros acerca de la estabilidad del proyecto económico del gobierno mexicano y estarían más proclives a prestar nuevas sumas de dinero", este argumento que se declaró en los años ochentas y que a la fecha se ha ido mejorando por parte del empresario mexicano con vista a tener mejores relaciones con las empresas japonesas las cuales no habían sido muy favorables, ha-

(42) Ocaranza Fernández, Antonio. "Las relaciones financieras entre Japón y México en los ochentas: deuda e inversión". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 40, Núm. 6, México, Junio 1990. BANCOMEXT. Pág. 506.

ce que cada día halla mejores alternativas y acceso al empesa
rio mexicano con su vecino del pacífico oriental, a través de
las empresas japonesas, en la apertura comercial, tan incenti-
va en este período de gobierno. (Ver gráficas de la Estructu-
ra de Balanza de Pagos).

Balanza comercial de México: 1980-1988, (millones de dolares)								
Período		Exportación				Importación		Saldo
		Petro- leras	No petro- leras	To- tal	Pri- vada	Púb- blica	To- tal	
1980	ene-mar	2022	1399	3421	2365	1269	3634	-213
	abr-jun	2574	1215	3789	2791	1691	4482	-639
	jul-sep	2882	1160	4042	3132	2017	5149	-1107
	oct-dic	2940	1319	4259	3509	2121	5630	-1371
1981	ene-mar	3924	1565	5489	3724	2131	5855	-366
	abr-jun	4004	1366	5370	3944	2262	6206	-836
	jul-sep	2981	1225	4206	3478	2321	5799	-1593
	oct-dic	3664	1371	5035	3900	2190	6090	-1055
1982	ene-mar	3165	1262	4427	3373	1690	5063	-636
	abr-jun	4008	1097	5105	2649	1495	4144	961
	jul-sep	4627	1023	5650	1885	1257	3142	2508
	oct-dic	4677	1372	6049	1129	958	2087	3962
1983	ene-mar	3780	1403	5183	730	908	1638	3545
	abr-jun	4054	1503	5557	1007	1303	2310	3247
	jul-sep	4044	1495	5539	1255	1112	2367	3172
	oct-dic	4140	1883	6023	1252	982	2234	3789
1984	ene-mar	4283	2153	6436	1267	1092	2359	4077
	abr-jun	4121	1930	6051	1458	1125	2583	3468
	jul-sep	4129	1738	5867	1782	1310	3092	2775
	oct-dic	4068	1778	5846	1957	1264	3221	2625
1985	ene-mar	3916	1783	5699	1960	1271	3231	2468
	abr-jun	3291	1624	4915	2244	1135	3379	1536
	jul-sep	3827	1515	5342	2272	962	3234	2108
	oct-dic	3734	1974	5708	2351	1024	3375	2333
1986	ene-mar	1677	2332	4009	2067	902	2969	1040
	abr-jun	1407	2362	3769	2246	817	3063	706
	jul-sep	1446	2221	3667	1962	731	2693	974
	oct-dic	1777	2810	4587	1814	596	2410	2177
1987	ene-mar	2030	2798	4928	1910	603	2513	2315
	abr-jun	2228	3132	5360	2238	679	2917	2443
	jul-sep	2342	2869	5211	2545	762	3307	1904
	oct-dic	2330	3230	5260	2750	736	3486	1774
1988	ene-mar	1801	3473	5274	3007	720	3727	1547
	abr-jun	1814	3625	5439	3793	792	4585	854
	jul-sep	1620	3361	4981	4064	1100	5164	-183
	oct-dic	1572	3391	4964	4479	940	5419	-455

Fuente: Banco de México

GRAFICA No. 25

Protección arancelaria México: régimen a la importación ponderados producción arancel promedio						
Ramas	Jun 1985	Dic 1985	Jun 1986	Dic 1986	Jun 1987	Dic 1987
01 agricultura	7.6	7.7	7.4	9.6	10.0	6.0
02 ganadería	5.8	16.0	14.8	14.8	14.0	8.0
03 silvicultura	15.4	34.0	30.9	25.0	22.4	9.7
04 pesca y caza	49.2	49.2	44.3	44.3	39.4	19.7
05 carbón y derivados	19.9	20.3	16.6	16.6	15.2	7.5
06 petróleo crudo y gas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
07 mineral de hierro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
08 minerales met. no ferr	25.3	26.1	25.5	25.9	23.6	11.2
09 cant. arena grava are	20.9	20.6	19.5	19.5	17.8	8.6
10 otros minerales no met	11.4	7.1	6.8	6.8	6.6	3.4
11 carnes y lácteos	9.3	24.5	24.4	23.8	21.5	11.2
12 prep. frutas y legumbres	46.6	46.7	42.2	42.2	37.6	19.1
13 mollienda de trigo	36.9	42.0	38.0	37.7	33.9	18.3
14 mollienda de nixtamal	45.0	47.2	42.5	41.5	37.8	19.5
15 mollienda de café	50.1	50.1	45.0	45.0	40.0	20.0
16 azúcar	1.1	1.6	1.2	1.2	1.4	0.7
17 aceites/grasas comest.	5.9	12.3	11.2	11.2	13.6	4.8
18 alimentos para animales	5.1	39.0	29.7	29.7	26.5	9.9
19 otros prod. alimenticios	37.4	37.9	34.4	34.4	31.0	16.2
20 bebidas alcohólicas	49.8	49.8	29.9	29.9	29.2	19.9
21 cerveza y malta	93.5	93.5	42.4	37.9	37.9	19.4
22 refrescos aguas gaseosas	95.9	95.9	44.1	44.1	39.2	19.7
23 tabaco	50.0	50.0	45.0	45.0	40.0	20.0
24 hilados tej fib. blandas	27.5	42.5	38.2	38.2	34.2	13.8
25 hilados tej fib. duras	19.1	20.3	20.4	20.4	18.8	11.7
26 otras industrias textil	54.3	60.9	40.4	40.4	36.0	18.3
27 prendas de vestir	49.8	50.5	44.9	44.9	39.9	20.0
28 cueros y calzado	42.6	44.8	36.5	36.5	33.2	16.8
29 aserrad triplay tablero	25.6	32.1	29.7	29.7	27.0	15.7
30 otros prod. mad. y corcho	46.3	48.4	42.5	42.5	38.4	19.2

GRAFICA No. 25 (Continuación)

(Continuación)						
Protección arancelaria México: régimen a la importación						
ponderadores producción arancel promedio.						
31 papel y cartón	28.3	33.9	31.3	30.0	27.1	13.3
32 imprentas y editoriales	10.8	10.8	7.9	7.9	9.5	5.6
33 petróleo y derivados	2.2	3.0	2.3	2.1	2.0	1.0
34 petroquímica básica	4.1	6.5	5.3	4.4	4.2	2.0
35 química básica	20.6	23.1	22.7	24.5	22.0	9.5
36 abonos y fertilizantes	4.9	7.5	7.6	7.7	7.2	3.3
37 resinas sint fib. artif.	26.8	29.7	27.8	32.8	29.5	12.6
38 productos farmacéuticos	19.7	19.9	18.5	19.7	19.3	16.4
39 jabones deterg cosmetic	67.2	67.2	41.3	41.3	36.9	18.7
40 otros productos químicos	25.6	31.9	28.2	29.0	27.0	12.1
41 productos de hule	35.6	39.9	36.3	36.6	32.8	16.2
42 artículos de plástico	37.6	41.7	30.1	30.4	33.9	18.0
43 vidrio y prod. de vidrio	52.7	53.5	40.7	40.7	36.4	18.7
44 cemento	10.0	25.0	22.5	22.5	20.0	10.0
45 prods. base miner no met	36.9	42.0	35.7	35.8	32.3	16.1
46 indust. básic. hierr/acer	13.4	21.2	18.4	18.5	17.9	7.3
47 ind. basic. metal no ferr	22.2	26.0	24.8	25.0	22.7	10.9
48 muebles metálicos	47.9	49.1	43.4	43.4	38.7	17.9
49 prods. met. estructurales	39.5	40.3	31.7	31.7	31.2	16.1
50 otrs. prods metal exc. me	33.6	37.4	28.4	28.3	25.7	14.5
51 maquin. y equip. no elec	21.0	31.6	27.2	28.8	26.5	14.7
52 maquin. aparat. electron.	22.4	34.7	32.8	35.3	31.8	16.9
53 aparatos electrodomestic.	47.1	48.2	44.5	44.5	39.5	19.8
54 equip. y aparts. electro	33.3	49.7	37.9	36.8	34.0	17.5
55 equip. aparat. eléctricos	31.8	39.3	35.2	37.3	33.3	15.5
56 automóviles	58.9	59.0	34.7	34.7	31.1	16.9
57 carrocer. motores y partes	21.6	25.8	23.6	31.3	27.7	12.5
58 equipo/material transp.	16.6	19.9	17.3	16.9	15.8	6.3
59 otras ind. manufacturera	50.8	53.1	37.9	37.8	33.8	17.7
Promedio	23.5	28.5	24.0	24.5	22.7	11.8
Dispersión	25.6	25.3	18.1	17.9	15.8	7.8

Fuente: Banco de México

GRAFICA No. 26

Producción bajo precios oficiales						
México: régimen a la importación ponderadores producción						
porcentajes						
Ramas	Jun 1985	Dic 1985	Jun 1986	Dic 1986	Jun 1987	Dic 1987
01 agricultura	1.2	1.2	0.0	0.1	0.1	0.1
02 ganadería	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
03 silvicultura	0.0	47.6	3.4	3.4	3.4	3.4
04 pesca y caza	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
05 carbón y derivados	0.0	48.4	1.5	1.5	0.0	0.0
06 petróleo crudo y gas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
07 mineral de hierro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
08 minerales met. no ferr	0.0	0.6	0.6	0.6	0.6	0.0
09 cant. arena grava are	34.3	36.0	36.0	36.0	34.6	0.0
10 otros minerales no met	0.0	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0
11 carnes y lácteos	15.7	15.7	1.0	1.0	1.0	0.0
12 prep. frutas y legumbres	2.9	2.9	1.7	1.7	0.0	0.0
13 molienda de trigo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14 molienda de nixtamal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15 molienda de café	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 azúcar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17 aceites/grasas comest.	0.0	23.1	23.1	23.1	22.9	19.0
18 alimentos para animales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19 otros prod. alimenticios	14.5	14.7	14.6	14.6	6.3	0.0
20 bebidas alcohólicas	99.9	98.7	95.7	0.0	0.0	0.0
21 cerveza y malta	94.4	94.4	0.0	0.0	0.0	0.0
22 refrescos aguas gaseos.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
23 tabaco	85.2	85.2	85.2	85.2	0.0	0.0
24 hilados tej fib. blandas	47.8	85.1	84.8	84.8	72.1	0.0
25 hilados tej fib. duras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
26 otras industrias textil	23.0	39.5	40.4	40.4	38.9	0.0
27 prendas de vestir	12.1	13.7	10.6	10.6	9.4	0.0
28 cueros y calzado	55.9	79.9	22.6	22.6	21.9	0.0
29 asrad triplay tablero	19.5	53.8	53.8	53.8	24.4	15.8
30 otros prod. mad. y corcho	0.0	15.8	13.9	13.9	1.2	0.0

GRAFICA No. 26 (Continuación)

(Continuación)						
Producción bajo precios oficiales.						
México: régimen a la importación ponderadores producción porcentajes						
31 papel y cartón	41.4	70.8	56.5	54.5	44.7	0.0
32 imprentas y editoriales	10.1	11.6	8.5	7.9	7.9	0.0
33 petróleo y derivados	0.3	1.7	1.7	1.7	1.7	0.0
34 petroquímica básica	0.8	2.2	1.3	1.3	0.8	0.0
35 química básica	15.9	42.6	41.8	42.1	25.9	0.0
36 abonos y fertilizantes	0.3	1.4	1.4	1.4	1.1	0.0
37 resinas sint. fib. artif.	39.2	61.0	61.3	53.0	21.3	0.0
38 productos farmacéuticos	2.1	2.7	2.7	2.7	0.9	0.0
39 jabones deterg cosmetic	10.7	11.1	11.1	11.1	5.9	0.0
40 otros productos químicos	19.3	30.7	30.0	25.6	14.6	0.0
41 productos de hule	53.3	60.0	56.4	52.0	51.6	0.0
42 artículos de plástico	24.4	27.4	20.0	19.0	3.2	0.0
43 vidrio y prod. de vidrio	65.9	71.5	72.5	71.5	67.5	0.0
44 cemento	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45 prods. base miner no met	31.5	31.6	31.6	30.7	24.4	0.0
46 indust. basic. hierr/acer	23.4	59.7	48.0	48.9	38.4	0.6
47 ind. basic. metal no ferr	3.0	8.4	7.1	7.3	7.3	6.9
48 muebles metálicos	24.5	24.5	1.7	1.7	1.6	0.0
49 prods. met. estructurales	44.1	44.1	28.1	28.1	17.1	0.0
50 otrs. prods. metal exc. me	41.7	51.0	47.8	47.8	31.8	4.5
51 maquin. y equip. no elec	25.6	34.6	26.0	28.7	22.1	0.1
52 maquin. aparat. electron.	24.1	30.6	28.0	29.8	26.5	0.0
53 aparatos electrodomestic	34.8	34.8	0.2	6.8	6.8	0.0
54 equip. y aparat. electro	33.7	41.2	14.5	19.5	11.3	0.0
55 equip. aparat. eléctricos	45.3	48.4	48.1	47.4	33.4	0.0
56 automóviles	88.6	88.6	87.4	87.4	71.0	0.0
57 carroc. motores y partes	15.6	16.4	13.6	14.1	12.0	0.0
58 equipo/material transp.	11.1	11.1	11.1	11.1	4.6	0.0
59 otras ind. manufactureras	19.6	20.2	16.6	16.6	8.5	0.0
Promedio	18.7	25.4	19.6	18.7	13.4	0.6

Fuente: Banco de México

GRAFICA No. 27

Producción bajo permisos, México: régimen a la importación ponderadores producción porcentajes						
<i>Ramas</i>	<i>Jun</i>	<i>Dic</i>	<i>Jun</i>	<i>Dic</i>	<i>Jun</i>	<i>Dic</i>
	<u>1985</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1987</u>
01 agricultura	98.5	93.5	93.8	85.6	85.6	63.0
02 ganadería	91.0	19.4	19.4	18.9	18.9	11.6
03 silvicultura	96.9	6.2	6.2	0.0	0.0	0.0
04 pesca y caza	100.0	66.7	66.7	66.7	66.7	63.3
05 carbon y derivados	49.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
06 petróleo crudo y gas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
07 mineral de hierro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
08 minerales met. no ferr	83.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
09 cant. arena grava are	21.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10 otros minerales no met	33.0	26.1	26.1	26.1	26.1	0.0
11 carnes y lácteos	99.7	29.9	29.9	33.4	33.3	23.5
12 prep. frutas y legumbres	98.3	75.8	75.8	12.3	12.3	0.0
13 molienda de trigo	100.0	68.2	68.2	37.6	0.0	0.0
14 molienda de nixtamal	100.0	71.1	71.1	0.0	0.0	0.0
15 molienda de café	100.0	99.7	99.7	99.7	99.7	99.7
16 azúcar	100.0	92.8	92.8	92.8	90.0	90.0
17 aceites/grasas comest.	79.3	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0
18 alimentos para animales	98.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19 otros prod. alimenticios	96.5	62.7	62.7	44.5	27.3	8.8
20 bebidas alcohólicas	100.0	99.4	99.4	99.4	99.3	0.0
21 cerveza y malta	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	5.6
22 refrescos aguas gaseosas	98.6	98.6	98.6	98.6	2.1	2.1
23 tabaco	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
24 hilados tej. fib. blandas	88.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
25 hilados tej. fib. duras	90.4	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
26 otras industrias textil	97.2	28.3	28.3	28.3	28.3	18.1
27 prendas de vestir	100.0	88.8	88.8	88.8	88.2	88.2
28 cueros y calzado	97.8	70.2	70.2	70.2	63.0	0.0
29 aserrad triplay tablero	100.0	28.2	28.2	28.2	28.2	0.0
30 otros prod. med. y corcho	99.9	59.7	59.7	0.3	0.0	0.0

Fuente: Banco de México

GRAFICA No. 27 (Continuación)

(Continuación)						
Producción bajo permisos						
México: régimen a la importación ponderadores						
producción porcentajes						
31 papel y cartón	89.5	12.4	12.4	12.4	12.4	11.7
32 imprentas y editoriales	57.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
33 petróleo y derivados	94.3	87.4	87.2	87.2	87.2	87.2
34 petroquímica básica	92.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35 química básica	72.2	7.2	7.2	7.2	6.6	0.3
36 abonos y fertilizantes	92.1	0.5	0.5	0.5	0.5	0.0
37 resinas sint fib. artif.	59.2	9.3	9.3	0.0	0.0	0.0
38 productos farmacéuticos	89.1	79.4	79.4	68.8	61.5	12.0
39 jabones deterg cosmetic	98.4	53.9	53.9	53.6	53.6	0.0
40 otros productos químicos	93.6	10.2	10.2	9.0	7.9	7.4
41 productos de hule	98.5	5.0	5.0	3.9	3.9	0.0
42 artículos de plástico	97.9	44.1	43.9	43.8	17.6	0.0
43 vidrio y prod. de vidrio	96.9	14.3	14.3	2.1	0.6	0.3
44 cemento	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45 prods. base miner no met	93.4	22.1	22.1	17.2	6.1	3.5
46 indust. basic. hierr/acer	90.7	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0
47 ind. basic. metal no ferr	71.9	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0
48 muebles metálicos	97.7	45.0	48.1	6.2	6.1	0.0
49 prods. met. estructurales	95.9	0.8	0.8	0.3	0.0	0.0
50 otrs. prods. metal exc. ma	66.1	5.8	5.8	2.7	1.5	1.4
51 maquin. y equip. no elec	79.8	13.5	13.5	9.1	9.1	4.5
52 maquin. aparat. electron.	97.5	30.9	19.9	1.9	0.0	0.0
53 aparatos electrodomestic	100.0	92.3	89.4	82.8	56.1	0.0
54 equip. y aparts. electr	96.6	30.2	29.3	28.3	24.4	0.0
55 equip. aparat. eléctricos	96.2	21.8	11.9	0.1	0.0	0.0
56 automóviles	99.7	95.5	95.5	95.5	95.5	95.1
57 carroc. motores y partes	99.1	58.1	57.6	24.9	24.8	14.3
58 equipo/material transp.	93.4	34.7	34.7	30.7	27.9	2.8
59 otras ind. manufacturera	91.8	22.9	22.8	18.3	17.0	0.0
Promedio	92.2	47.1	46.9	39.8	35.8	25.4

Fuente: Banco de México

4.2 LAS EMPRESAS SOGO SHOSHA, QUE MANTIENEN RELACIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS A NIVEL INTERNACIONAL

Como se ha visto con anterioridad, las empresas Sogo Shosha tienen un amplio mercado internacional, su forma de trabajo es muy intenso y marcado, siendo uno de los principales centros de comercio a nivel internacional el Japón, las empresas japonesas Sogo Shosha se vinculan por medio del comercio a todo el mundo, y muy en particular a los países más importantes económicamente hablando, en donde se realiza el mayor flujo comercial, así tenemos que ello, genera una división por bloques, destacando las zonas geográficas de los continentes: Americano, Asiático y Europeo principalmente.

El amplio desarrollo del comercio, vinculado con el sistema capitalista y muy integrado también al sistema socialista, en cuanto a la distribución de bienes de consumo para el país, ha creado a compañías comercializadoras, y más en específico a las compañías Sogo Shosha, si bien con la apertura del comercio exterior se desarrolló más ampliamente el conglomerado. - También es cierto que con la necesidad del autoconsumo, por parte de la población de otros países (exceptuando Japón) se creó la necesidad de obtener productos manufacturados y de consumo propio para la población y empresas que lo necesitaban.

Ahora bien las empresas japonesas, son las que, han venido funcionando a través de varios años (desde sus inicios de 1868) y se empezaron a destacar en la etapa de la preguerra, conectándose en varios países de América Latina, su fuerza fue

tal que hubo la necesidad de crear oficinas permanentes de estas empresas que empezaron a comercializar, inclusive se puede ver en varios países existen varias sucursales de las empresas, por citar un ejemplo tenemos el caso de E.U.A., y la compañía Mitsubishi Corporation, que en la actualidad tienen oficinas establecidas en New York, Durham (North Carolina), Stratford, Bensenville, White Plains, Seattle, Portland, San Francisco, - Los Angeles, Hutsville, Houston, Dallas, Chicago, Akron, Bloomington-Normal, Minneapolis, Atlanta, Detroit, Palo Alto, St. Louis, Pittsburgh, Washington, D.C., Philadelphia y Boston, en la cual la compañía maneja diversos productos de cualquier índole a través de estas oficinas establecidas en el territorio norteamericano. (43)

Las compañías japonesas que han venido dando un impulso muy fuerte en el comercio del Japón, vinculando un buen porcentaje de las exportaciones del Japón sigue desarrollando un amplio comercio internacional con más del 80% de todos los países del mundo, con todos ellos llevando sus trámites de comercio, distribución, organización, financiamientos, inversiones, co-inversiones, desarrollo de recursos naturales, transporte, investigación, planeación, mercadeo, información y transferencia de tecnología.

Desempeñando la ardua labor de actividades comerciales,

(43) En México sólo existe la Compañía Mitsubishi en la Cdad. (D.F.) y en Monterrey, y en el caso de Itochu (antes C. - Itoh) sólo en México, D. F. En la Revista de Reporte Anual Mitsubishi Corporation 1991. Y Revista de C. Itoh & Co., LTD. Versión en Inglés. Información sobre la Compañía C. Itoh, Ed. 1991.

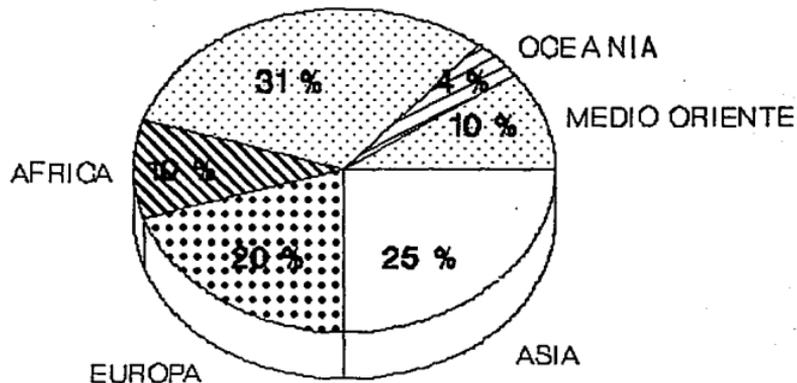
manejando el 55% de las exportaciones y el 65% de sus importaciones en general para el Japón, es decir, llevan un sinnúmero de actividades de la economía japonesa, llevándola por el mejor camino de la prosperidad y el bienestar de ella, es así como el Japón ha crecido y lo sigue haciendo a través de la confianza plena de las compañías japonesas. Pero esto no sólo en el caso de Japón, sino también lo hacen con compañías extranjeras o de capital externo, así tenemos muchos ejemplos en donde las Sogo Shosha tienen un amplio desarrollo en varias compañías comerciales de capital extranjero y en donde las han ido vinculando hacia el éxito de las mismas. Así mismo también participan con el gobierno federal, a través de participación con el Estado del país con el cual se desea negociar, y así facilitar su vínculo en el comercio exterior y tener un amplio criterio de oportunidades del comercio con varios países del mundo.

Las oportunidades son muchas, pero las compañías son las que deciden si participan con las empresas Sogo Shosha, ellas con su experiencia en todas las áreas del comercio y considerando a las demás empresas como las más importantes para ellos, es de vital importancia para entender mejor el problema del que se trate, desarrollando la mayor seriedad posible para vincularla y desempeñarla en la mejor opción de la que necesita la empresa, además de brindar el apoyo con las demás compañías a las que son partícipes del conglomerado Sogo Shosha. Es así como las empresas japonesas, brindan el apoyo de todas sus actividades al consumidor, o bien a las empresas que quieran entablar un comercio con el conglomerado japonés.

A continuación se analizará un cuadro en el cual se des
tacará los sitios donde se encuentran las oficinas de las em
presas Sogo Shosha en todo el mundo. Cabe mencionar que las
compañías más grandes tienen oficinas en más países, así por
ejemplo Mitsubishi que es una de las grandes junto con la com
pañía Mitsui, que fueron de las compañías que primero surgie-
ron en Japón, son las más extendidas a nivel mundial y las pe
queñas compañías como Chori Co., LTD., con menos oficinas en
todo el mundo.

LAS OFICINAS SOGO SHOSHA

NORTE AMERICA Y A.L.



ESTABLECIDAS EN EL MUNDO

PORCENTAJE COMERCIAL

ASIA:

Karachi
 Islamabad
 Lahore
 Kuala Lumpur
 Singapur
 Taipei
 Kaohsiung
 Manila
 Seoul
 Pusan
 Pohang
 Kwangyang
 Ulsan
 Dhaka
 Hanoi
 Hochiminh
 Beijing
 Guangzhou
 Xiamen
 Tianjing
 Nanjing
 Qingdao
 Shanghai
 Dalian
 Yancheng
 Nueva Delhi
 Bombay
 Cochin
 Bangalore
 Madras
 Calcuta
 Jakarta
 Surabaya
 Bandar Seri Begawan

MEDIO ORIENTE:

Amman
 Damasco
 Bagdad
 El Cairo
 Khartoum
 Doha
 Riyadh
 Jeddah
 Al Khobar
 Sana'a
 Abu Dhabi
 Dubai
 Muscat
 Manama
 Kuwait
 Tehran
 AFRICA:
 Tripoli
 Casablanca
 Argelia
 Tunez
 Kinshasa
 Lusaka
 Kitwe
 Harare
 Nairobi
 Dar es Salaam
 Luanda
 Abidjan
 Dakar
 Addis Abeba
 Lagos
 Douala.

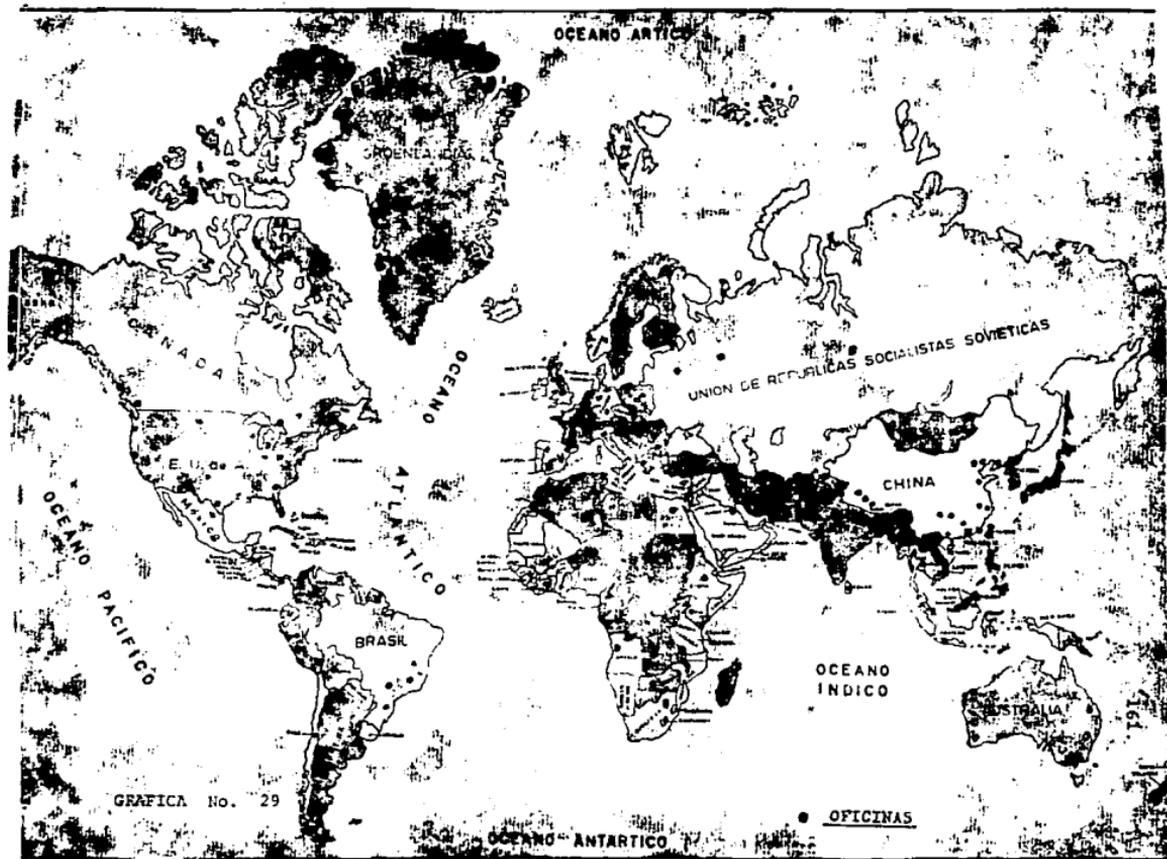
EUROPA:

Praga
 Budapest
 Varsaw
 Sofia
 Bucharest
 Moscú
 Khabarovsk
 Belgrado
 Ankara
 Estambul
 Oslo
 Estocolmo
 Helsinki
 Vienna
 Londres
 Lisbon
 Madrid
 Las Palmas
 Paris
 Bruselas
 Rotterdam
 Dusseldorf
 Hamburgo
 Berlin
 Stuttgart
 Trebur
 Frankfurt
 Milan
 Atenas.
 NORTE AMERICA Y
 AMERICA LATINA.
 Toronto
 Montreal
 Vancouver
 Calgary
 New York
 Durham (Nte. de
 Carolina)
 Stratford
 Bensenville
 White Plains
 Seattle
 Portland
 San Francisco
 Los Angeles
 Huntsville

Houston
 Dallas
 Chicago
 Akron
 Bloomington-Normal
 Minneapolis
 Atlanta
 Detroit
 Palo Alto
 St. Louis
 Pittsburgh
 Washington, D.C.
 Philadelphia
 Boston
 Mexico, D.F.
 Monterrey
 Guatemala
 San Salvador
 Panama
 Quito
 La Paz
 Asuncion
 Caracas
 Puerto Ordaz
 Bogota
 Lima
 Sao Paulo
 Porto Alegre
 Brasilia
 Apucarana
 Santos
 Rio de Janeiro
 Belo Horizonte
 Buenos Aires
 Santiago.

OCEANIA:

Nourea
 Sydney
 Brisbane
 Melbourne
 Perth
 Auckland
 Wellington



4.3 LAS EMPRESAS SOGO SHOSHA, QUE MANTIENEN RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES CON EMPRESAS MEXICANAS

Las relaciones económicas y comerciales de las empresas japonesas, tienen muchos años de existir, si bien desde los años de 1986, se tenía la preocupación de este tipo de negociaciones comerciales entre empresarios mexicanos y empresarios japoneses, se trataba de dar pauta en las leyes que regían el comercio exterior en aquellos años. Y los pasos que se determinaban para el empresario mexicano eran los siguientes:

- a) Una amplia y constructiva comunicación entre el gobierno y los hombres de negocios;
- b) Cordial relaciones obrero patronales;
- c) Técnicos y trabajadores capacitados;
- d) Una clase empresarial moderna y ambiciosa;
- e) Una infraestructura económica que forme un marco y un ambiente propicios para la acción de hombres y empresas;
- f) Libre competencia dentro del país;
- g) Estabilidad monetaria y permanente libre convertibilidad;
- h) Buen crédito internacional;
- i) Un volumen creciente de ahorro nacional;
- j) Instituciones e instrumentos bancarios adecuados;
- k) Una población con creciente capacidad de compra;
- l) Adecuada situación geográfica;

- m) Libre acceso a la mejor tecnología y maquinaria del mundo,
y finalmente
- n) Paz y tranquilidad en los campos, en las calles, en los hogares y en las mentes.

La política de industrialización de aquel entonces, se preocupaba por lograr la integración de una estructura moderna, que correspondan a las demandas de la población; a la dotación de materias primas y energéticos; a los recursos financieros - de que realmente se puede disponer y a las oportunidades que ofrece la disponibilidad de la mano de obra barata, inteligente y laboriosa para competir con los mercados internacionales.

La economía de México y el Japón son complementarias en - la medida de que Japón un país industrial avanzado puede proporcionar a México, (país subdesarrollado) no solamente los re cursos de capital como complemento a sus inversiones sino lo que es tan esencial como la tecnología y bienes de capital como maquinaria y equipo más moderno para toda clase de nuevas - industrias o de las que ya existiendo son deficientes. Aquí - surge la oportunidad de "empresas mixtas mexicano-japonesas". Que en sus inicios fue bastante preocupante por parte de los - empresarios japoneses que tuvieron que venir a México a contac tar relaciones con empresarios mexicanos, donde tenfan que de sempear actividades distintas a las acostumbradas en Japón y en condiciones desagradables muchas veces, por la cantidad de dinero que se les daba para tal comisión emprendida y también teniendo que compartir muchas veces la misma oficina en la que

desempeñaban su trabajo "privado".

La inquietud del gobierno mexicano y de los inversionistas nacionales era que como se iba a utilizar el manejo de las empresas de tecnología compleja y altamente dinámica, y como garantizar la aplicación inmediata de todas las innovaciones, inventos y descubrimientos. En esos casos, el requisito de mayoría de capital mexicano, cuando cabe su aplicación, busca solamente una participación equitativa de las utilidades de la empresa para los nacionales del país que provee el mercado y no el control técnico o administrativo de la firma. Cuando una empresa extranjera, que desea crear una industria en México no encuentra inversionistas locales, se permite a la empresa extranjera colocar en fideicomisos en alguna institución de crédito mexicana las acciones que correspondan a inversionistas mexicanos, a fin de que las acciones se vendan al público cuando haya demanda para acciones, o bien, a partir de un plazo de terminado de años, según se estipule en el contrato de fideicomiso. Estas eran las medidas aplicadas en esos años, claro que muchas de ellas ya han cambiado otras aún continúan vigentes, pero de cualquier modo, las empresas mexicanas siguen creciendo y mantienen ya mejores relaciones con las empresas japonesas, desempeñando un papel importante en el desarrollo del comercio mexicano, y tienen un vínculo importante en varias ramas de la producción mexicana.

En el año de 1977 se crean 500 nuevas empresas mexicanas, de las cuales en el año de 1978, desaparecieron 181 y só-

lo existían 319 (63.8%) del total de las empresas establecidas en el país. Ya para el año de 1981 desaparecieron 282, quedando tan sólo el 43.6% o sea 218 empresas del total existente. (44)

Claro que en el transcurso de esos años siguieron creándose más empresas mexicanas, pero no todas se dedicaban al comercio exterior, tan sólo un pequeño porcentaje era dedicado a esta área. En la actualidad existen 400 empresas mexicanas - que se dedican al comercio internacional con Japón, (45)* este dato es de 1991, puede ser que en años posteriores a éste, se hallan creado más empresas dedicadas al comercio internacional, la preocupación del empresario japonés siempre ha sido de desconfianza por parte del empresario mexicano, y por parte del gobierno en México. La necesidad del empresario japonés de tener una seguridad en el comercio, es de suma importancia, no tomada a la deriva, ni superficialmente, (en capítulos anteriores se decía, que el empresario japonés pone toda su confianza y seguridad en todo tipo de relaciones comerciales, financieras, que garantiza a través de sus compañías), en todo tipo de negociaciones y asuntos comerciales es tomado con toda seriedad.

Las diferencias de opinión de los empresarios japoneses, fueron mencionados por el autor del libro de Estudios de Asia

(44) Grupo Editorial Expansión. Ed. 1982, Págs. 6-13.

(45) Las Empresas aparecen en BANCOMEXT, TRADE DIRECTORY OF MEXICO, 1991. (Centro de Servicio al Comercio).

(*) En el año de 1993 desaparecieron 23 empresas.

y Africa XVII, Wionczek, Miguel. Las cuales citaré en los siguientes párrafos:

- a) Los principales abastecedores japoneses están sumamente preocupados por la posibilidad de una declinación en sus exportaciones a México. Las cuales tienden a una gran inflexibilidad, cuando tratan con el gobierno mexicano a propósito de temas tales como la producción de productos terminados o el montaje de partes en México, perciben algún riesgo de que aquel gobierno imponga mecanismos proteccionistas que puedan reducir las actividades exportadoras con base en territorio japonés. En este caso, dichos proveedores subordinan la importancia de las inversiones al mantenimiento de las ventas directas.
- b) Muchos proveedores japoneses con una participación relativamente pequeña en el mercado, frente a la posibilidad de incrementar sus exportaciones a través de la cooperación industrial y la transferencia de tecnología implícitas en el desarrollo o ampliación de plantas en México, establecidas sobre una base de tipo joint venture, utilizan la amenaza de limitar el grado de transferencia tecnológica para mejorar su posición negociadora.
- c) Algunas empresas japonesas se niegan a aceptar la estipulación fijada por el gobierno mexicano en el sentido de que las compañías a las cuales se otorga una licencia de suministro de tecnología debe participar en los riesgos a que se expone el capital de la nueva compañía, mediante una corresponsabilidad en el éxito o fracaso de esta última.

- d) Las mismas empresas exigen, por lo común, que los saldos a su favor en concepto de transferencia de tecnología o de provisión de maquinaria y equipamiento sean considerados su aporte a la participación de capital; la legislación mexicana no permite semejante cosa, como regla general.
- e) Pese a que el gobierno mexicano no acepte acuerdos sobre bases del tipo "llave maestra" en la medida en que sea factible establecer "joint ventures", algunas firmas japonesas insisten en retener toda la iniciativa en cuanto a la construcción y administración de las plantas, y en la elección de los abastecedores de la maquinaria y el equipamiento. Otras insisten en encargarse directamente de suministrar el equipamiento, aún cuando no sean ellas sus fabricantes, al tiempo que aceptan formalmente la responsabilidad exclusiva de la nueva compañía en lo referente al proceso de construcción.
- f) La mayor parte de las compañías japonesas se niegan a aceptar que la transferencia de tecnología se realice del modo en que lo entiende el gobierno mexicano, vale decir, un acceso permanente y efectivo al legado tecnológico de la Compañía Exportadora, juntamente con el apoyo de esta última compañía a la investigación, desarrollo y planeamiento de los procesos técnicos de la nueva compañía mediante proceso del "Joint Venture".
- g) La mayor parte de las firmas japonesas no comparten el punto de vista mexicano según el cual los Estados Unidos son -

un mercado natural de los productos elaborados en México; - la política de este último país ha sido invariablemente la de comerciar, en lo posible, con sus vecinos inmediatos.

- h) Algunas firmas japonesas se niegan inclusive a discutir la posibilidad de aceptar tecnologías. Esto choca frontalmente con el criterio mexicano, el cual subraya la conveniencia de aceptar la tecnología de intercambio a las condiciones del mercado local, a la disponibilidad de materias primas y bienes intermedios, y al objetivo de alcanzar un alto grado de integración, en el más breve plazo posible, con la estructura productiva mexicana.
- i) Los negociadores mexicanos se han encontrado con resistencias, por parte de los exportadores japoneses de bienes de capital, a la idea de establecer ciertas garantías y a la de indicar la evolución probable de los precios de sus productos: ambos elementos aumentarían la seguridad del sector mexicano.
- j) Las firmas japonesas no están dispuestas por lo común, a conceder derechos de distribución exclusiva de sus productos a compañías constituidas sobre la base de acuerdos "Joint Venture". Ello es un requisito que México siempre ha exigido a toda compañía, de cualquier nacionalidad, que pretendiese operar en México. (46)

(46) Wionczek, Miguel. RELACIONES JAPON-AMERICA LATINA. ESTUDIOS DE ASIA Y AFRICA. Edit. Colegio de México, Págs. 334-336.

Algo que tenemos que tener siempre presente es que la tecnología es una mercancía y por tanto se vende y compra a nivel internacional y que su asimilación depende de la estructura productiva del país a donde es dirigida. Este es el punto de vista de Wionczek, Miguel, sobre las alternativas del empresario japonés. En el mercado mexicano, tentativas de desarrollo comercial entre empresarios japoneses con empresarios mexicanos.

Entrando más de lleno al punto que corresponde en este sentido, el cual es, las relaciones económicas y comerciales de las empresas mexicanas con las empresas japonesas. Las compañías Sogo Shosha siempre están atentas a las necesidades del japonés, llevando a cabo negociaciones constantes entre los empresarios de todas partes del mundo, y muy en particular con México, a través de sus oficinas y sucursales establecidas en México, manejando un sinnúmero de actividades comerciales, pero también desempeñando alternativas de financiamiento por parte de las empresas japonesas, claro que esto no es tan fácil, todo proceso de financiamiento es realizado por medio de las empresas japonesas con compañías que tienen cierta relación comercial (por lo regular funciona así) aunque también pueda ser una empresa que tiene comercio internacional, pero que tenga una garantía, un aval, también puede desempeñarse de esta forma. Un caso particular es la Compañía Mitsubishi que interviene en transacciones con el gobierno mexicano, (elevadores, escaleras eléctricas, etc.)

Esta Compañía Mitsubishi, efectúa financiamiento directa-

mente con el gobierno, para proyectos a gran escala en los cuales se beneficia una buena parte de la población del país. Existen otros tipos de financiamientos, para los problemas económicos del país, las transacciones provocan desagrado con las empresas japonesas, las cuales no acceden en préstamos posteriores. La desconfianza del empresario japonés es muy grande por todos los problemas que ha tenido con empresarios mexicanos, - la falta de pago, la demora en la entrega del pago, etc., esto provocó la negativa de dar financiamientos a empresas mexicanas.

Aunque existen Bancos propiedad de empresas japonesas, no operan directamente en México, sólo se hacen a través de las oficinas y sucursales de las compañías establecidas en México (es el caso de la Compañía Mitsubishi). Las diferentes labores de las Sogo Shosha ya se han visto, y analizado, pero de forma particular con México es de comercio internacional entre los dos países, (básicamente) la comisión busca mercado, proveedores o clientes para poder comprar productos alimenticios (melones, pollo, etc.) a su vez la compañía japonesa busca clientes y cobra una comisión respectiva por la venta o la transacción a que corresponda.

Algo muy peculiar de las empresas japonesas, es que por su poder y fuerza que tienen en los países, realizan ventas, - sin tener publicidad en T.V., radio, etc., ni buscan clientes, es decir, los clientes llegan a las empresas Sogo Shosha, teniendo distinto ramaje o grupos corporativos, por lo tanto las

empresas japonesas buscan la manera de solucionar y satisfacer al empresario mexicano por medio de las oficinas y sucursales establecidas en todo el mundo.

Existen ejemplos en los que si las Compañías Sogo Shosha intervienen y buscan al vendedor mexicano, y es cuando necesitan satisfacer la demanda de alimentos requerida en otra oficina en el extranjero, lo primero que hacen es buscar el contacto con la empresa japonesa establecida en México, ésta se encarga de buscar al agricultor mexicano, se realiza la transacción, la compañía japonesa realiza el contacto y envía la producción al país donde se requería satisfacer la demanda del producto que fue pedido a la compañía japonesa, se envía, pero esto es realizado en un 100% por la conexión entre empresas japonesas, es decir, no se realiza la intervención directa entre comprador y vendedor, sólo se realizan ambas partes e interesados en que se llegue a concluir el contacto.

4.4 PERSPECTIVAS DE LOS VÍNCULOS DE DESARROLLO COMERCIAL ENTRE COMPAÑÍAS MEXICANAS Y LAS COMPAÑÍAS SOGO SHOSHA

Las perspectivas de las compañías Sogo Shosha con las empresas mexicanas siempre han sido de gran interés por parte de los empresarios japoneses. Principalmente por medio de los vínculos comerciales por parte de las empresas mexicanas y ja-

ponesas, y en específico por medio de los productos alimenticios, creando de esta manera un vínculo de desarrollo y alternativas para llevar el tráfico comercial a todo el mundo, los productos cultivados en México, y en especial al Japón los diversos artículos comestibles que consumen los japoneses y que constantemente trafican éstos; como es el pollo, el melón, - verdura, etc., que es de gran importancia para el Japón y que llegan gracias a las compañías Sogo Shosha producto de un intenso comercio a través de los alimentos donde las compañías comercializadoras japonesas intervienen de una manera marcada desarrollando todas sus funciones de servicio, como son el comercio, la distribución, organización, financiamiento, inversiones, co-inversiones, desarrollo de recursos naturales, transporte, investigación, planeación, mercado, información y transferencia de tecnología. Todas estas funciones las desempeñan las empresas Sogo Shosha realizando la mejor forma y mejor - realización del comercio con los diversos países y con los - distintos empresarios mexicanos que están dispuestos a comercializar con las empresas japonesas, desempeñando las transacciones por parte del empresario mexicano.

Desde hace ya varios años el empresario mexicano se preocupó por que existiera un buen comercio con el Japón a través de realizar futuras transacciones internacionales, de exportación e importación de los productos requeridos en el extranjero, así como de aquellos bienes necesarios en el país. Así fue manifestado en un artículo realizado varios años atrás, -

"el ambiente favorable a la inversión extranjera así como la ampliación de obras de infraestructura económica llevada a límites sin precedentes, y facilidades fiscales y proteccionistas, despertaron confianza entre los capitales extranjeros, quienes incrementaron en forma importante sus inversiones en México".

De esta política llevada hace varios años el comerciante extranjero tuvo más confianza en llevar mejor y más seguro su comercio con México, así realizó una mejor forma de tener un intercambio en mercancía y bienes de toda índole como artículos electrónicos, eléctricos, línea blanca, mercancía en general para satisfacer su demanda en el exterior como en el interior del país donde vivía. Es así como se pudo dar beneficio al consumidor mexicano, ofreciéndole artículos mejores y de buena calidad donde tendría la mejor oportunidad de obtenerlos, como para poderlos adquirir también. De esta manera el intercambio comercial de artículos japoneses por parte del empresario mexicano hacia su país como hacia otro país que sea necesario fue realizado, de esta manera se desprende una de las más importantes funciones de las Sogo Shosha llevar el comercio a todas las ciudades en donde tengan oficinas y sucursales en todo el mundo.

Las empresas japonesas siempre brindan información a todas las compañías por medio de los departamentos establecidos en las oficinas representadas en las ciudades más importantes del país, así como también en JETRO, en la Cámara Japonesa de

Comercio, etc., las distintas referencias que dan los distribuidores que tienen relaciones con los empresarios japoneses.

Pero no todo es de optimismo, el empresario japonés también tiene algunas incertidumbres por parte del empresario mexicano y en especial por la entrada de México al Tratado de Libre Comercio, la incertidumbre se debe a la participación que tiene México con los Estados Unidos y Canadá (comercio exterior), y en especial por la difícil entrada de los productos japoneses a México, por los distintos acuerdos con empresas japonesas y empresas americanas. También se van a marcar restricciones como son reglas de origen, etc.

Otro aspecto de vital importancia por parte del empresario japonés con México es la inestabilidad de la banca mexicana, que a veces es pública y otras privada, también por la dificultad por parte de las distintas Secretarías de Gobierno, y por el manejo distinto que existe en su país de origen, esto ha sido algunas experiencias que han vivido los empresarios japoneses en México, pero todo esto también ha provocado la desconfianza y la incertidumbre por parte del empresario de las compañías Sogo Shosha de México.

La mejor forma de tener un comercio íntegro con el empresario japonés se va a formar a través de la experiencia y tranquilidad del empresario mexicano en la intervención con el empresario japonés. Una de tantas intervenciones es la oferta y la demanda de los productos mexicanos, en Japón y en el exterior de México, de acuerdo al precio y a la cotización.

También existen casos en que las empresas japonesas se enteran de algún proyecto de inversión. En tal caso las Sogo Shosha - ofrecen su experiencia y equipo de trabajo, y se realizan los concursos, participaciones y las licitaciones, también existen los vales verdes; y es cuando la producción es pagada por este medio, términos utilizados por las empresas japonesas. El "fondo" es por parte de las empresas japonesas con las empresas - mexicanas y es realizado a través de NAFINSA y BANCOMEXT.

La vinculación de las empresas japonesas con empresarios mexicanos se realiza a través de tres compañías extranjeras; - dos japonesas y una empresa americana. Es la mejor forma de traslado y mayor seguridad, contando con contenedores refrigerados para el caso de la transportación de los alimentos.

Cabe mencionar que las compañías japonesas no se encargan de vender al menudeo, sólo lo hacen al mayoreo a través de cadenas de empresas dedicadas a la obtención de equipos electrónicos, como son T.V., radio, (aparatos electrónicos, etc.) y - elevadores, Esto sólo se realiza en enormes cantidades de pro ductos.

El comercio de México con Japón, en los años de 1991 en - productos industriales, productos comestibles, materias primas, minerales comestibles, etc., fue de una participación heteroge^{ne}nea en general en todas las actividades por parte del país ha cia México. (Ver cuadro anexo).

GRAFICA No. 30

TRADE WITH JAPAN			
EXPORT TO MEXICO 1991 (MILLIONS OF DOLLARS)			
Product	Value	Participation	Variation
Industrial products	2,785	98,1	24,1
Machinery/equipment	2,243	79,6	26,3
General	764	27,1	40,8
Electrical	865	30,7	18,0
Transport	470	16,8	29,7
Precision	140	5,0	30,3
Chemical products	83	3,0	8,6
Metal products	233	8,3	-1,4
Mineral products	18	0,7	7,4
Other	208	7,3	21,1
Other	32	1,1	20,1
TOTAL	2,817	100,0	24,1
SOURCE: JETRO BDC SYSTEM			

TRADE WITH JAPAN			
IMPORTS FROM MEXICO 1991 (MILLIONS OF DOLLARS)			
PRODUCT	VALUE	PARTICIPATION	VARIATION
FOOD PRODUCTS	145	8,4	-0,2
PRIME MATERIALS	252	14,5	21,8
COMBUSTIBLE MINERAL	1,025	58,9	-13,7
INDUSTRIAL PRODUCTS	311	17,9	-18,8
CHEMICAL	107	6,2	14,1
MACHINERY	100	5,8	-24,7
METALS	70	4,0	-47,9
TEXTILES	3	0,2	38,8
MISC.	22	0,2	38,8
OTHER	8	1,3	103,7
TOTAL	2,817	0,3	6,6
SOURCE: JETRO BDC SYSTEM			
PRODUCTS FROM MEXICO			

CONCLUSIONES

Se puede concluir que el atrazo en que se encontraba el Japón a mediados del siglo pasado, y la superación en todos los obstáculos que se les presentaron permitió la formación de las compañías japonesas, así como sus inicios en los cuales se fueron conformando, la creación de las primeras Compañías Sogo Shosha, la superación en las mercancías que comercializaban, su amplia experiencia en cualquier negocio, como lograron superar la crisis en que vivieron en varios momentos, hasta llegar casi a las ruinas en todo lo que habían construido por varios años, y también como superaron cualquier obstáculo que se les presentó.

Vimos las etapas en que fueron desarrollándose, se destacó cada uno de los importantes sucesos vividos por las compañías japonesas en décadas pasadas. Asimismo la comparación de algunos sucesos vividos tanto en Japón como en México; como fue el Modelo de Sustitución de Importaciones en que fue trascendente para los dos países. La manera en que se desarrolló el acercamiento de las Compañías Sogo Shosha con empresas mexicanas su desarrollo en el cual ha favorecido y favorecerá tanto al gobierno mexicano y a las compañías mexicanas, en el comercio internacional y en el intercambio de materias

primas, además de otros aspectos financieros.

Como hemos visto, la necesidad de comercializar en el exterior por parte del Japón, hace nacer la inquietud por negociar y abrir las puertas al comercio internacional, también - nacen las pequeñas compañías para comercializar con otros países. Nos podemos dar cuenta de los inicios de las compañías - Sogo Shosha. La Mitsui Takadoshi que en 1770 negociaba con vestidos y en 1870 la Compañía Mitsui Takatomi trató de entrar al campo exterior.

Pero las Compañías fueron creadas en los años de 1868-1870, las cuales empezaron a negociar de una manera muy fuerte y ampliamente, no se limitaron en el comercio, sino por el contrario ampliaron todo el campo comercial, para desarrollar productos tecnológicos y desarrollados, que dan un giro a la tecnología y el avance científico.

Las primeras actividades de las compañías Sogo Shosha - fueron la importación de materias primas, y en especial la industria "textil" y también la apertura de mercados.

El acelerado crecimiento de la producción industrial y - la utilización de la tecnología moderna, hace que se mejore - la calidad y la posibilidad de competencia de las diversas compañías a nivel internacional.

El significado de las Sogo Shosha es muy importante, pues su relación es con compañías dedicadas al comercio en general,

y teniendo un grado de alcance y clasificación, como compañías mercantiles en general; compañías mercantiles especiales y; - compañías al servicio de fabricantes o detallistas.

Las actividades de estas compañías es tan vital en el flujo comercial, desempeñando una serie de procedimientos para - obtener con esto, alternativas de funcionamiento en cada una de las compañías comerciales entre ellas las principales son las siguientes:

- 1.- La de Negociaciones Comerciales.
- 2.- Financiamientos.
- 3.- La de Información.
- 4.- La de Inventario.
- 5.- Transportación.
- 6.- La de Apoderado en favor de otras Compañías.
- 7.- La de Programadora.
- 8.- Organización del Desarrollo.
- 9.- Comercio.
- 10.- Distribución.
- 11.- Inversiones.
- 12.- Co-Inversiones.
- 13.- Desarrollo de Recursos.
- 14.- Investigación.
- 15.- Planeación.
- 16.- Mercadeo.
- 17.- Transferencia de Tecnología.

Cada una de ellas con mucha experiencia para desarrollar el comercio exterior.

También se destacó la importancia de las compañías Sogo Shosha con las empresas mexicanas y con el país, su grado de acercamiento y beneficio para México en la adquisición de cualquier mercancía que se necesite, además del avance tecnológico que representa para el futuro de México, contando las compañías japonesas con más de 100 años de experiencia en varias ramas de la producción y existiendo en México con oficinas representativas para el mejor acceso a sus demás representantes en el mundo entero, para así brindar un mejor vínculo al mercado internacional.

Es básico subrayar que las Compañías Sogo Shosha tienen interés por detectar nuevos productos mexicanos para la exportación. Estudian la posibilidad de nuevas inversiones monetarias y tecnológicas. Su tendencia es de internacionalizar el comercio y la industria.

Uno de los intereses de las Compañías japonesas es: la promoción de la vivienda y terremotos, restauración de la ecología, desarrollo de recursos submarinos, y la industria del conocimiento.

Es verdad que a Japón se le considere como mercado cerrado, y por lo tanto a las Compañías Japonesas Sogo Shosha también lo sean, pero como todo negocio necesita de tiempo y tranquilidad para tener un futuro prometedor, ellas con muchos -

años de experiencia en todo tipo de actividades, quieren tener la plena seguridad de que el negocio al que van a respaldar - sea un negocio seguro del cual las dos partes tendrán ganancias redituables, así mismo también desean tener la plena confianza y seguridad en cualquier otro tipo de transacción que vayan a efectuar con alguna compañía a la cual conocen por primera vez, se sabe que empresas que tienen un respaldo publicitario, es decir, compañías que tienen varios años de ser conocidas a través de los medios de información publicitarios, es más fácil el acceso a este tipo de Compañías Comerciales, también empresas que sin tener largo tiempo en los negocios, pero si un fuerte impulso en la transformación comercial también podrán desarrollar comercio con las Sogo Shosha, si así lo desean llevar, para el mejor desenvolvimiento de su comercio exterior.

La mejor manera de tener confianza es la ayuda que pueden brindar estas Compañías a los comerciantes que quieran - trabajar con ellas. No existe problema en la comunicación, - las Compañías Sogo Shosha, contratan a personas mexicanas para que puedan entablar negociaciones con cualquier tipo de - personas que así lo deseen hacer.

El trato de las Compañías japonesas con las empresas mexicanas ha sido favorable, tal ha sido el grado de negociaciones que cada vez más el consumidor mexicano prefiere las mercancías fabricadas por los japoneses y comercializadas por - Compañías Sogo Shosha.

Es así como hemos analizado todas las formas de transformación comercial de las compañías japonesas. Vínculos de apoyo en todas las ramas del comercio internacional, para así - brindar un mejor acceso a cualquier compañía que así lo desee hacer, negociar con las compañías Sogo Shoshā, inmersas - en la transformación de un mejor flujo comercial.

Es importante resaltar el gran auge que se realiza en el país, que tiene puesta la mirada en un sistema económico desarrollado, además de la estrategia que se ha adoptado de largo plazo basada en una reforma estructural interna de gran alcance y en políticas de mercado orientadas a aumentar su competitividad internacional. Mediante la política fiscal, que busca reorientar el gasto público con el propósito de elevar las condiciones de vida de la población y el sector privado ha - asumido una creciente participación en la economía.

Para apoyar el crecimiento de la economía se requerirá - de un sector industrial más dinámico y deberá acelerarse la - modernización educativa, de las telecomunicaciones y de los servicios financieros.

Para el Japón, su economía ocupa un lugar destacado entre los países industrializados, en función de sus altas tasas de crecimiento económico y sus bajos niveles de desempleo e inflación. Estos factores se derivan de una gran capacidad para la innovación tecnológica, sistemas de producción altamente desarrollados, un uso eficiente de la energía y una fuer

za de trabajo calificada. El futuro desarrollo de Japón también dependerá del crecimiento equilibrado de la economía mun
dial en su conjunto.

En relación al comercio exterior japonés, se espera la -
combinación del aumento de la demanda interna, el fortaleci--
miento del yen, el ajuste de la estructura industrial y la li
beralización del mercado interno, estimule el crecimiento con
tínuo de las importaciones, especialmente de productos manu--
facturados. Dado que se prevé que el crecimiento de las im-
portaciones rebase al de las exportaciones, parece razonable
suponer que Japón irá reduciendo, en forma progresiva, el de-
sequilibrio existente en su balanza comercial.

BIBLIOGRAFIA

- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT). El Papel del GATT, en Relación con el Comercio y el Desarrollo. Ginebra, Edit. GATT, 1964. 60 p.
- AKAMATSU, PAUL. Historia de los Movimientos Sociales. México, Edit. Siglo Veintiuno Editores. 1977. 297 p.
- BANCOMEXT. Políticas para el Fomento de las Exportaciones: La Experiencia Internacional. Edit. ITAM. México, 1986.
- BANCOMEXT. Directory of México. Centro de Servicio al Comercio Exterior. 1991.
- BAUCHE GARCIA, DIEGO MARIO. La Empresa. Edit. Porrúa, México, 1977. 648 p.
- BERNAL SAHAGUN, VICTOR MANUEL. El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de México. México. Edit. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, 1976. 185 p.
- BURCHETT, WILFRED G. Otra vez Corea. 1a. ed., Edit. ERA, México, 1968. 183 p.
- CERVANTES ALDANA, JAVIER. El Estado Actual de la Investigación de Mercados en Empresas Líderes de México. México, Edit. UNAM, 1979. 69 p.

- DE LA PEÑA, FRANCISCO G. Financiamiento del Comercio Exterior. México, Edit. SELA, 1966. 279 p.
- ELLSWORTH, P. T. Comercio Internacional. México, Edit. - F.C.E., 1981.
- GARCIA VILLANUEVA, Ma. DEL PILAR. Modernización del Aparato Productivo Mexicano 1989-1994. UNAM. 1992. (Tesis).
- GARZA MERCADO, ARIAS. Manual de Técnicas de Investigación. México, Edit. COLMEX, 1981. 287 p.
- INFORME FINAL. S.R.E. Comisión México-Japón. Edit. Siglo XXI, 1a. ed., México, 1992. 62 p.
- JOHNSON, CHALMERS. Miti And The Japanese Miracle. México Edit. El Colegio de México, 1990. 287 p.
- LEYES Y CODIGOS DE MEXICO. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 92a. ed., México, Edit. Porrúa, S. A., 1991. 126 p.
- MARX, KARL. El Capital. Tomo I. México Edit. Siglo XXI, 1984. 380 p.
- MASO Y VAZQUEZ, CALIXTO. El Conflicto de Corea. La Habana, 1951.
- MO-JO, KUO. La Guerra de Corea. Berlín, 1952.
- MUNGUIA Z., IRMA. Redacción e Investigación Documental I. Universidad Pedagógica Nacional. Edit. SEP., 1988. 2a. ed., 233 p.

- NAVARRO ZERMEÑO, JESUS. Sustitución de Importaciones, Alternativas: Enfoque Neoclásico y Estructurales. Edit. El Colegio de México. Promoción 1983-1985.
- NORRIS C., CLEMENT Y JOHN C. POOL. Comercio Internacional y Economía. México, Edit. McGraw Hill.
- NOVELO NOVELO, EDMUNDO. La Estructura Económica de las 500 Empresas más Importantes de México. México, Edit. Grupo Editorial Expansión. 1982, 279 p.
- OJEDA, MARIO. Alcances y Límites de la Política Exterior de México. Edit. El Colegio de México, 1a. ed., México, 1976. 220 p.
- PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA. Criterios Generales de Política Económica, para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación correspondiente a 1991. México, D. F., 1991.
- SENADO DE LA REPUBLICA. Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos Celebrados por México. Tomo XIX. (1968-1972). México 1972, Año Juárez 1974. 420-425 p.p.
- SENADO DE LA REPUBLICA. Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos Celebrados por México. Tomo II (1884-1899), México, Edit. Cámara de Senadores, 1972 Año de Juárez, 1973 179-185 p.p.
- SOLIS, LEOPOLDO. La Realidad Económica Mexicana: Retrospección y Perspectivas. México, 17a. ed., Edit. Siglo XXI Editores, 1988. 319 p.
- TAKAJUSA, NAKAMURA. Economía Japonesa. México, Edit. - COLMEX, 1990. 428 p.

- TAVARES, MARIA DA CONCEICAO. De la Sustitución de Importaciones al capitalismo Financiero. México, Edit. F.C.E., 1977. 251 p.
- UNAM. Investigación Económica. Edit. Facultad de Economía. U.N.A.M., Abril-Junio, 1991. Núm. 196. 337 p.
- VILLAREAL, RENE. La Contrarevolución Monetarista. Edit. - F.C.E., 2a. ed., México, 1984. 559 p.
- VILLAREAL, RENE. Economía Internacional. Edit. F.C.E., México, 1979. 169 p.
- WHITNEY HALL, JOHN. El Imperio Japonés. 7a. ed., México, Edit. Siglo XXI Editores, 1985. 355 p.
- WIONCZEK, MIGUEL. El Futuro de las Relaciones entre Japón y América Latina en el Contexto de la Comunidad de la Cuenca del Pacífico. México. Edit. Estudios de Asia y - Africa. Vol. XVII. No. 3, 1982. 562 p.
- WIONCZEK, MIGUEL S. Relaciones Económicas entre México y Japón. México, Edit. COLMEX, 1982.

HEMEROGRAFIA

- BANCOMEXT. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". COMERCIO EXTERIOR, Vol. 39, México, 1989, edición especial. Edit. Bancomext.
- BARCELLA, ERNEST. "La Bomba Atómica, ilimitado poder destructor que puede hacer la paz". EL UNIVERSAL, Pág. 215.

- "100 AÑOS DE LUCHA DE CLASES EN MEXICO" La Consolidación del Nuevo Estado Burgues (copia), Biblioteca Pública de México.
- CORREA JASSO, MIGUEL ANGEL. "El Comercio Exterior de México y el TLC", CARTA DEL ECONOMISTA Año 2, Núm. 3, Mayo-Junio, 1992.
- "XLVIII Aniversario de la Revista ANIERM", No. 114, Año - 10, Vol. XXV. Febrero, 1992.
- DIARIO OFICIAL "Ley de Inversión Extranjera", 1a. Sección, 27 de Diciembre de 1993. Págs. 92-99.
- DIARIO OFICIAL "Ley de Comercio Exterior". 27 de Julio de 1993. Págs. 50-64.
- GUERRERO SALAZAR, DANIEL. "Empresas Mixtas México-Japonesas", EL ECONOMISTA MEXICANO, Tomo 9-10, Vol. 6, Año - 1972.
- GUTIERREZ PEREZ, Antonio. "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta". COMERCIO EXTERIOR, Vol. 38, Núm. 3, México. Marzo de - 1988, Edit. Bancomext.
- JETRO. "Como utilizar las Compañías Mercantiles para Exportar hacia Japón". 1990.
- JETRO. "El Mercado Japonés un Compendio de la formación para el Exportador en Potencia", Japón 1990. Edit. por el Organismo de Comercio Exterior de Japón. 100 pág.
- JETRO. "The Bechive Trust" The Case of Sogo Shosha. JAPAN'S JOINT TRADE 1986, Pág. 62.
- "1936-1945" EL UNIVERSAL. Biblioteca de México.

- NISHIOKA SHIGUEKI. "Las Sogo Shosha y la Economía Japonesa". ASIA 4 CENTRO DE ESTUDIOS AFROASIATICOS, UNAM, Anuario 1976. Págs. 141-154.
- OCARANZA FERNANDEZ, ANTONIO. "Las relaciones financieras entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión". - COMERCIO EXTERIOR. Vol. 40, Núm. 6, Junio de 1990, Edit. Bancomext. Pág. 506.
- SECOFI Cuadernos. "Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera Directa en México". SERIE INVERSION EXTRANJERA. México, 1991. Edit. Comité Editorial de la SECOFI.
- TUSSIE, DIANA Y GABRIEL CASABURI. "Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de Comercio Internacional". - Revista de Investigación Económica. Fac. de Economía. -- Abril-Junio 1991, Núm. 196.