



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

“ARAGON”

42  
2EJ

**EL PAPEL DE LA INDUSTRIA  
MAQUILADORA MEXICANA EN LA CUENCA  
DEL PACIFICO EN LA RAMA DE LA  
ELECTRONICA (1988-1994)**

**T E S I S**

Que para obtener el Título de:

**LICENCIADO EN RELACIONES**

**INTERNACIONALES**

**P r e s e n t a :**

**LAURA VILLAR CORREA**

**Asesor: Profesor Jaime Llanos Martínez**

**FALLA DE ORIGEN**



## **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.

## DEDICATORIAS

"A mis padres José y Angelina por su confianza y apoyo imprescindibles durante todos -- mis años como estudiante".

"A mis hermanos José Angel, Esmeralda y Felipe por su apoyo y cariño, y de igual forma a mis primas Juanita y Lupita".

"A ti Juan por ser tan especial e importante en mi vida, gracias amor".

"A mi tía Antonia Correa por su comprensión y dirección durante la elaboración de esta tesis".

"Al Lic. Jaime Llanos Martínez asesor de esta tesis por su invaluable apoyo y dedicación, sin los cuales no hubiera sido posible la culminación de la misma".

"Y a todos mis amigos que de alguna forma u otra me brindaron su ayuda en el momento -- preciso".

FALLA DE ORIGEN

## INDICE

	Páginas
INDICE	2
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I. LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO (LA RAMA DE LA ELECTRÓNICA)	11
I.1. La Nueva División Internacional del Trabajo	12
I.2. La Industria Maquiladora	19
I.3. Desarrollo y Consolidación de las Maquiladoras en México	22
I.3.1. El Régimen Legal en México de la Industria Maquiladora	29
I.3.2. La Industria Maquiladora en la Frontera Norte	35
I.4. La Industria Maquiladora en la Rama de la Electrónica	39
I.4.1. La Industria Maquiladora Electrónica en Tijuana	40
I.4.2. Hitachi, un ejemplo de la Inversión Japonesa en la Rama de la Electrónica en México	46
I.4.2.1. Surgimiento y Desarrollo de Hitachi	46
I.4.2.2. La Presencia de Hitachi en México	49
CAPÍTULO II. LA CUENCA DEL PACÍFICO	52
II.1. Antecedentes de la Formación de la Cuenca del Pacífico	54

	Páginas
II.1.1. Definición de la Cuenca del Pacífico	57
II.1.2. Países y Territorios que Confor-- man la Cuenca del Pacífico	60
II.2. Las Organizaciones de Cooperación en - la Cuenca del Pacífico	61
II.2.1. El Consejo Económico para la Cuen- ca del Pacífico	63
II.2.2. La Organización del Pacífico para el Comercio y Desarrollo	65
II.2.3. La Conferencia de Cooperación Eco- nómica del Pacífico	67
II.2.3.1. Declaración de Vancouver	75
II.2.3.2. Declaración de Singapur	81
II.2.3.3. Declaración de Osaka	84
II.2.4. La Asociación de Naciones del Su- reste Asiático	85
II.3. Estados Unidos en la Cuenca del Pacifi- co	89
II.4. Japón y la Cuenca del Pacífico	96
II.5. Los NIC'S	102
II.5.1. Corea del Sur	105
II.5.2. Taiwán	110
II.5.3. Hong Kong	115
II.5.4. Singapur	120
II.6. La Integración de México a la Cuenca - del Pacífico	124
II.6.1. La Participación de México en la Cuenca del Pacífico y en la Con- ferencia de Cooperación Económi- ca del Pacífico	127

	Páginas
II.6.1.1. Las Visitas de Trabajo que - Realizó el Presidente de Mé- xico, Salinas de Gortari a - Japón, Singapur y Australia	132
II.6.2. La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico	133
CAPÍTULO III. EL PAPEL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA CUENCA DEL PACÍFICO	139
III.1. La Industria Maquiladora Mexicana en la Cuenca del Pacífico	143
III.1.1. La Inversión Japonesa en México, dentro de la Industria Maquila- dora	147
III.2. El Comercio en la Cuenca del Pacífico	151
III.2.1. El Comercio Mexicano con los -- Países de la Cuenca del Pacifi- co	155
CAPÍTULO IV. LA TRIANGULACIÓN DEL COMERCIO	158
IV.1. La Relación Triangular Estados Unidos --Japón--México	159
IV.1.1. La Relación Económica de Estados Unidos--Japón	164
IV.2. El Papel de Japón en la Triangulación del Comercio	169
IV.2.1. La Entrada de Productos Japoneses a Estados Unidos	175
IV.3. La Política Económica Estadounidense	177
IV.4. El Papel de México en la Triangulación del Comercio	181

	Páginas
IV.5. El Papel que Juega el Tratado de Libre Comercio (TLC) para la Cuenca del Pacífico	186
IV.5.1. La Industria Maquiladora y el Tratado de Libre Comercio (TLC)	189
IV.5.2. Las Reglas de Origen conforme al TLC	196
CONCLUSIONES	199
BIBLIOGRAFIA	209
HEMEROGRAFIA	217

## INTRODUCCIÓN

Una de las características más importantes en la economía internacional, en estas dos últimas décadas es el proceso de globalización, el cual se refiere a una creciente interdependencia de las economías nacionales, incluyendo consumidores, productores, proveedores y gobiernos en los diferentes países. En este proceso las fronteras entre los mercados domésticos y los internacionales se están volviendo menos relevantes conforme las empresas aumentan su participación en el extranjero, ya que es más conveniente fabricar un componente de un bien final para todos los consumidores del planeta que elaborar un producto terminado y dirigido hacia un mercado saturado. Más aún las partes y componentes viajan por el mundo sin cuotas ni aranceles; en tanto que los bienes finales a menudo enfrentan restricciones y gravámenes de muy diversas clases.

Dentro de este contexto de globalización se inserta el tema de investigación del presente trabajo que es la industria maquiladora mexicana introducida en un bloque económico regional como lo es la Cuenca del Pacífico.

La industria maquiladora es una modalidad de la nueva división internacional del trabajo, y está constituida por plantas manufactureras que, o bien son filiales de empresas transnacionales o son plantas contratadas, ya sea de capital nacional o extranjero. Estas se dedican al ensamble de componentes y/o procesamiento de materias primas de productos intermedios o finales.

En el primer capítulo se abordará la nueva división internacional del trabajo, en la cual las zonas industriales no sólo se encuentran en países desarrollados como Europa Occiden-



tal, Estados Unidos y Japón, sino que también en los llamados-países en vías de desarrollo, que anteriormente se integraron a la economía mundial como mercados para los productos manufacturados y como proveedores de materias primas; ahora a partir de esta división, estos países se convierten en productores industriales.

Los países desarrollados han hecho posible esta nueva división debido a que han fragmentado su producción, es decir, - que el producto que antes se elaboraba por completo en determinado país industrial, hoy en día se elabora en un país subdesarrollado, pero para llevar a cabo este proceso las grandes empresas han trasladado parte de su maquinaria industrial a países no desarrollados, donde la mano de obra disponible es abundante y por consiguiente los salarios son relativamente bajos, además los avances tecnológicos referentes a los transportes y comunicaciones han permitido el auge de este tipo de producción, denominada industria maquiladora, esta cada vez depende menos de la ubicación y las distancias geográficas.

También en este capítulo se analizará el desarrollo, consolidación y el régimen legal de esta industria en México; incluyendo la instalación de la misma en la zona de la frontera norte de México, zona que ofrece varias ventajas como son: la mano de obra calificada y relativamente barata y dócil con alta tecnología, la proximidad geográfica con Estados Unidos, -- una infraestructura adecuada, entre otras. Además alrededor -- del 60% de las maquiladoras son de capital japonés en el Estado de Baja California, sobre todo en la Ciudad de Tijuana y la mayoría de las operaciones de ensamble en esta ciudad son de la rama electrónica en especial empresas gigantes como Hitachi, empresa de la cual se abordará su surgimiento, desarrollo y -- presencia en México.

FALLA DE ORIGEN

En el segundo capítulo se analizará otra de las tendencias económicas de la globalización, es decir, el desarrollo de los bloques comerciales regionales como lo es la Cuenca del Pacífico, está es una zona económica en la que coexisten y se relacionan países tan diferentes entre si, ya que existe una gran heterogeneidad política, económica y cultural entre ellos. Esta zona constituye un nuevo centro de poder económico mundial, además de ser la región más vasta del mundo gracias a -- que concentra a las principales industrias de alta tecnología, los más elevados niveles de productividad, los más altos ritmos de crecimiento, los bancos más grandes del mundo y el poder militar más contundente. La Cuenca está constituida por 47 países y regiones de los continentes Americano, Asiático y de Oceanía.

Por otro lado, se incluirá el tema de las organizaciones de cooperación de esta zona en las que sobresalen: el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBE), la Organización del Pacífico para el Comercio y Desarrollo (OPTAD) y la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), está última es el organismo más importante de la zona. Además se incluyen las Declaraciones de Vancouver, Singapur y Osaka, las cuales son la base en la que se apoya la cooperación económica de la zona. También se describirá a los países pilares de la Cuenca que son Estados Unidos y Japón; además de que en esta región se encuentran los llamados NIC'S o también conocidos como los "Cuatro Tigres" (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y los países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) —Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia—. Y para concluir en capítulo, se hablará de la integración de México a la Cuenca del Pacífico, así como su participación en la misma y en la Conferencia de Coope

ración Económica del Pacífico. Y de igual forma de las giras - de trabajo que realizó el ex-Presidente de México, Salinas de Gortari a países miembros de la Cuenca, como fueron: Japón, -- Singapur y Australia. Y por último el Acuerdo por el que se -- creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico, en abril de 1988, para coordinar y enlazar las acciones de los sectores oficial, privado y académico.

En el tercer capítulo se analizará el papel de la indus- tria maquiladora ya insertada en la Cuenca del Pacífico, zona- en la que se presenta comúnmente el proceso de relocalización- de determinados segmentos manufactureros desde países más des- arrollados hacia otros de menor desarrollo. También se analiza- rá la industria maquiladora mexicana en la región y la inver- sión japonesa dentro de esta industria. Las maquiladoras insta- ladas en México son de capital estadounidense, japonés y re- cientemente de capitales del Sudeste Asiático, estas inver- siones se han ubicado en la región norte de México. El comercio - en la Cuenca del Pacífico se concentra entre Japón y Estados - Unidos, seguidos de los países asiáticos. El comercio de Méxi- co de igual forma se concentra en esta zona con Estados Unidos su principal socio comercial, mientras que Japón ocupa el se- gundo lugar seguido de Canadá. Después de estos tres países el comercio de México con el resto de la Cuenca aún es insignifi- cante.

En el último capítulo se analizará la triangulación del - comercio y el papel que juega cada uno de los países en dicha- triangulación Japón-México-Estados Unidos. Esta relación --- triangular para Estados Unidos plantea tanto un desafío como - una amenaza a sus intereses económicos, ya que de esta manera- Japón puede mantener su capacidad de competir en el mercado es- tadounidense y que le ofrece a México la posibilidad de lograr

un margen de independencia con respecto a Estados Unidos en la manera en que diversifica sus relaciones económicas. En dicha triangulación México es el trampolín para que los productos japoneses ingresen al mercado estadounidense siendo estos productos más baratos que los prevalecientes en el mercado americano, este abaratamiento se ha dado a partir del traslado de industrias maquiladoras de origen asiático, principalmente de Japón a México, las cuales son trabajadas con mano de obra sumamente barata y las materias primas son un punto importante en el bajo costo de los productos. De esta manera se lleva a cabo una práctica desleal del comercio, porque estos productos invaden el mercado norteamericano y provocan que los que se fabrican allí sean más caros que los importados, por lo que se da una ardua competencia entre los productos importados y los nacionales. Sin embargo el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, pretende impedir esta triangulación, ya que incluye en uno de sus postulados la cláusula de origen, con la cual México sólo podrá importar hacia los Estados Unidos aquellos productos que en su mayoría sean fabricados con materia prima y mano de obra de los tres países que conforman el Acuerdo.

## CAPÍTULO I. LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO (LA RAMA DE LA ELECTRONICA)

Uno de los fenómenos más relevantes en las dos últimas décadas en la economía mundial, es el proceso de globalización - productiva, especialmente de manufacturas, este proceso consiste en descentralizar e internacionalizar los procesos productivos de las empresas. Para ello, las materias primas proceden de un país en desarrolló; su transformación inicial y la producción de componentes se realiza en uno industrializado, y otro en desarrollo se encarga del procesamiento adicional y del ensamble. El producto terminado se exporta al país sede de la empresa o a otro mercado de destino. Con esta transnacionalización de las actividades sectoriales se desarrolla la nueva división internacional del trabajo.

La nueva división internacional del trabajo es el resultado de los siguientes factores: el desarrollo tecnológico de los procesos productivos que permiten separar geográficamente las fases de producción; las innovaciones tecnológicas en transportes y comunicaciones; las diferencias salariales entre los países industrializados y en desarrollo, y la creciente competencia en los mercados internacionales.

Es por ello que los europeos, japoneses y estadounidenses trasladan sus industrias a países en desarrollo donde puedan reducir sus costos de producción para mantenerse competitivos en el mercado.

México es uno de los países donde se ha desarrollado la industria maquiladora, esto gracias a la situación geográfica y económica que representa el país, así como también cumple

con los factores arriba mencionados.

Una de las ramas más importantes en el país es la de la industria electrónica, donde se destaca la presencia de las más poderosas transnacionales de capital estadounidense y japonés. Sobre esta rama industrial se hablará más adelante.

### I.1. La Nueva División Internacional del Trabajo

En la economía mundial capitalista, la producción industrial sólo se ha desarrollado en los lugares que garantizan rentabilidad. Por consecuencia, dicho desarrollo se ha manifestado históricamente no sólo con el surgimiento del trabajo asalariado como la relación de producción dominante y con la progresiva división del trabajo en las fábricas, sino también con el continuo desarrollo de una división regional e internacional del trabajo.

A partir del surgimiento del capitalismo como sistema de mercado mundial en los siglos XVI al XVIII, se creó la división tradicional del trabajo, en la que los países capitalistas coloniales fungían como zonas industrializadas exportadoras de manufacturas y de capital; por lo tanto, los países conquistados producían materias primas y productos agrícolas para la exportación.

En la clásica división internacional del trabajo, que se desarrolló a lo largo de los siglos, las zonas industriales que permitían una producción remunerativa sólo existían en Europa Occidental y, después en Estados Unidos y Japón. Salvo en casos muy especiales había tales lugares en los países en vías de desarrollo. En su mayor parte, estos países se integra

ron a la economía mundial en desarrollo como mercados para los productos manufacturados en los PIT (Países Industrializados - Tradicionales), y como proveedores de materias primas agrícolas y minerales (y, a veces, de fuerza de trabajo, como el caso de los esclavos para las plantaciones estadounidenses de algodón y caña de azúcar).

La inversión extranjera por parte de los países desarrollados cobra importancia en el presente siglo. El proceso de internacionalización de capital se incrementa a finales de la década de los años cincuenta. Este proceso se realiza mediante la transposición de capitales de los países altamente industrializados, hacia economías donde la mano de obra es muy barata, con lo que se reducen costos de producción, a partir de procesos productivos intensivos en el uso de la fuerza de trabajo. En consecuencia los procesos productivos sufren una reubicación, dentro de un proceso global de producción, donde el control final está a cargo de las corporaciones transnacionales. De esta manera los procesos productivos y el flujo de mercancías son dirigidos y coordinados desde una matriz general.

Las corporaciones transnacionales operan bajo "...dos corrientes comerciales: una es aquella en donde la empresa se traslada totalmente hacia los países menos desarrollados y dá lugar a una importante corriente de exportación de manufacturas, y otra es aquella que se deriva de la escisión de los procesos productivos y dá lugar a la maquila."<sup>1/</sup>

Es así como las manufacturas y las maquiladoras para exportación de los países subdesarrollados, compiten en el mercado

1/ Miniam, Isaac, Progreso Técnico e Industrialización del Proceso Productivo. CIDE, Méx., 1981, pág. 18.

do mundial gracias a la gran diferencia de un insumo importante para la inversión, la mano de obra barata. Cuando esta inversión es llevada a cabo por empresas transnacionales, se manifiestan los resultados:

- 1) Por un lado, se industrializa al país en donde se llevó a cabo la inversión (la mayoría de los países latinoamericanos han permitido la entrada a empresas transnacionales para poder industrializarse y en la mayoría de los casos, para poner en práctica la política de sustitución de importaciones).
- 2) Por otro lado, las empresas transnacionales crean dependencia de los países receptores.

El desarrollo desigual del capitalismo mundial que por una parte permitió a través de la Revolución Tecnológica, la fragmentación de los procesos productivos y por otra, un enorme y creciente ejército industrial de reserva, con un costo de reproducción muy bajo en los países subdesarrollados, constituye el sustento básico en que se apoya el proceso de internacionalización de capital. Este implica una verdadera "Revolución Industrial" debido a los profundos cambios que se operan en la estructura del sector industrial a nivel mundial. Se origina una nueva división internacional del trabajo, las economías altamente industrializadas trasladan la producción fabril al exterior y se especializan en el sector servicios, en tanto los países subdesarrollados se convierten en productores de manufacturas, trabajando en forma rentable y creciente. Por otra parte también se producen transformaciones en la estructura de la producción, porque se distribuye ésta en diferentes países y regiones con mira a una mayor rentabilidad en los procesos.



El proceso de internacionalización de capital, permite -- que los centros capitalistas, por un lado exporten capitales y nuevas modalidades en los procesos productivos y por otro, se abastecen de alimentos e insumos primarios de los países menos industrializados, con lo que se crea un nuevo sistema en el -- que:

- 1) Las exportaciones de mercancías, servicios, capitales y los procesos productivos, se conjugan para que el capital se internacionalice y encuentre nuevos mercados, tanto en los países desarrollados como en los países capitalistas atrasados, en éstos últimos la entrada se facilita, ya que se han aprovechado las políticas de sustitución de importaciones para formar nuevas empresas transnacionales en ellos.
- 2) El capital también se internacionaliza para abastecerse de materias primas baratas (tecnología, mano de obra, etc.) que cumplan un rol estratégico en sus empresas.

La internacionalización de capital modifica las etapas -- del proceso de producción y origina de esta manera una nueva -- división del trabajo internacional y un creciente proceso de -- proletarianización mundial. El traslado de capital por parte de -- los países capitalistas desarrollados se realiza en mayor medida hacia los países subdesarrollados. En este proceso se trasladan y se crean fábricas en diferentes países y regiones, que pasan a producir para un mercado mundial, además de que éstos -- se especializan en determinados procesos productivos. Como consecuencia de este proceso, se crean diferentes grupos de trabajadores con distintos niveles de especialización.

Los países altamente industrializados realizan dentro del proceso general, las funciones de investigación y diseño de -- tecnologías nuevas y se encargan de las partes del proceso que requieren altas inversiones de capital, en tanto que los países subdesarrollados se abocan a optimizar las partes del proceso productivo que requieren una utilización intensiva de -- fuerza de trabajo.

El traslado de fábricas de los principales países desarrollados a los países en desarrollo se da en la primera mitad de los sesentas aprovechando con esto que los salarios eran inferiores y había mejores condiciones de rentabilidad en dichos países.

Las innovaciones tecnológicas y el excedente de mano de obra, son dos condiciones necesarias que permitieron el proceso de internacionalización de capital. La primera se convirtió en la principal arma para reducir los costos de producción. -- Así mismo la estrategia contra la tendencia decreciente de la tasa de ganancia fué: la introducción de innovaciones tecnológicas, cuyo fin era elevar la productividad, desplazar mano de obra calificada y racionalizar el proceso productivo.

Las empresas transnacionales en su búsqueda por conseguir fuerza de trabajo barata y excedente, y con el objeto de crear empleos sin calificación utilizando esta fuerza a un precio reducido; rompen con la clásica división mundial del trabajo y dan origen a el proceso de la nueva división internacional del trabajo. De esta manera, los países en vías de desarrollo comienzan a industrializarse (en forma parcial) produciendo manufacturas para el mercado mundial.

Para que se diera la expansión y acumulación mundial de capital se tuvieron que dar tres condiciones determinantes en este nuevo proceso del desarrollo mundial capitalista.

En primer lugar, apareció una reserva de mano de obra disponible. "Esta reserva de mano de obra disponible, prácticamente inagotable, que se encuentra sobre todo en los países en vías de desarrollo y tiene las siguientes características:

- a) Los salarios que en realidad paga el capital, incluyen de los beneficios sociales, en los países en vías de desarrollo, son aproximadamente entre 10 y 20% de los vigentes en los PIT.
- b) La jornada y la semana laborables, así como la parte del año que se trabaja, son por lo general mucho más largas en los países en vías de desarrollo que en los PIT.
- c) En las industrias que se trasladan a países en desarrollo, la productividad de la mano de obra es equivalente a las industrias localizadas en los países industrializados.
- d) Se puede contratar y despedir a los trabajadores prácticamente sin limitaciones.
- e) La cuantía del ejército de reserva disponible permite la selección óptima de la fuerza de trabajo más apropiada, según la edad, el sexo, la habilidad, la disciplina, etc." <sup>2/</sup>

En segundo lugar, los avances tecnológicos han permitido que la localización de las plantas industriales, así como la -

<sup>2/</sup> Folker, Fröbel, "La Nueva División Internacional del Trabajo". Revista Comercio Exterior, vol. 28, núm. 7, Méx., julio-1978, pág. 832.

dirección y el control de la propia producción, dependen menos de la ubicación y de las distancias geográficas. Tanto la tecnología moderna del transporte, los sistemas de telecomunicaciones y las técnicas de computación han permitido el traslado de los productos de una manera rápida, barata y organizada desde los lugares de producción intermedia o final y los de consumo en todo el mundo.

En tercer lugar, el gran desarrollo, el refinamiento de la tecnología y de la organización de trabajo, han permitido descomponer los procesos de producción, haciendo posible que se pueda adiestrar fácil y rápidamente a una fuerza de trabajo no capacitada para que realice las operaciones fragmentadas. De esta manera, se reemplaza a trabajadores capacitados que reciben altos salarios, por otros con poca o ninguna capacitación, a quienes se les pagan salarios inferiores. Es por ello que las empresas proceden a trasladar una parte de su producción mediante una adecuada racionalización (descomposición) -- del proceso de trabajo a países donde la fuerza de trabajo es abundante y barata.

"Así, se ha desarrollado un mercado mundial del trabajo y un mercado mundial de emplazamientos fabriles que por primera vez, en lo que respecta a la industria de transformación, abarca tanto a los PIT como a las naciones en desarrollo. Para estas últimas ello significa que, por primera vez en la historia de la economía capitalista mundial, es posible producir en ellas bienes industriales intermedios o terminados dirigidos al mercado mundial, en forma redituable y competitiva, por tanto, el capital debe utilizar esos emplazamientos." <sup>3/</sup>

3/ Ibidem, pág. 832.

## I.2. La Industria Maquiladora

La industria maquiladora es una modalidad de la nueva división internacional del trabajo, y está constituida por plantas manufactureras que, o son filiales de empresas transnacionales o son plantas contratadas, ya sea de capital nacional o extranjero. Estas se dedican al ensamble de componentes y/o -- procesamientos de materias primas de productos intermedios o -- finales.

Algunas características de la industria maquiladora son:

- Procesos parciales de producción, es decir, esta industria sólo se dedica a los detalles, acabados y ensamblaje de la producción; no utiliza tecnología de punta.
- Se dice que es una industria desechable, ya que en el lugar donde se establece no crea infraestructura alguna, incluso sus edificios son provisionales, por ello no paga impuestos gravosos.
- No crea empleos permanentes, ya que evita las obligaciones laborales, como seguro de desempleo, de retiro, indemnizaciones por accidente de trabajo, etc.; además de pagar bajos salarios.

La industria maquiladora surge a mediados de los sesenta, cuando las empresas transnacionales de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental comenzaron a operar en los países menos desarrollados, es decir, en las denominadas zonas de procesamiento para la exportación (ZPE). "Las fases de la producción altamente intensivas en tecnología y capital se realizan en los países industrializados, en tanto que las intensivas en mano de --

obra se trasladan a la ZPE, ubicadas en los países en desarrollo." 4/

Para la selección de la instalación de las plantas maquiladoras, se deben tomar en cuenta tres etapas. En la primera se selecciona al país en el cual se ubicará la planta. En esta fase los factores de localización más importantes son la cercanía al país de origen del capital o el mercado final, el costo y la disponibilidad de la mano de obra, el grado de seguridad para la inversión extranjera y la legislación ambiental.

En la segunda etapa se decide la región, donde se considera la infraestructura de transportes y comunicaciones, la disponibilidad de energéticos, la calidad de la mano de obra, el clima y la proximidad a los mercados finales.

En la última etapa, se selecciona la localidad específica de la región previamente definida. En esta etapa se considera la disponibilidad de terrenos adecuados para las actividades de las maquiladoras, el ambiente laboral, la calidad de la infraestructura, así como las disposiciones en materia ambiental.

La industria maquiladora prefiere asentarse en países de industrialización reciente (PIR), ya que en estos cuentan con la mano de obra semicalificada y calificada que se les paga tasas de salario inferiores a las vigentes en los países de origen de las empresas. Además otro elemento que favorece la localización es el de la presencia de actividades manufactureras complementarias a la industria maquiladora.

4/ Quintanilla R., Ernesto, "Tendencias recientes de la localización en la industria maquiladora". Revista Comercio Exterior, vol.41, núm.9, Méx., septiembre de 1991, pág. 862.

Los principales modelos de maquiladoras desde el punto de vista del proceso que efectúan, se resume de la siguiente manera:

- Procesos simples de ensamble que no requieren de mano de obra calificada y los insumos son proporcionados por la casa matriz. Dentro de este esquema se encuentran -- las industrias del vestido, textil, de calzado y la del ensamble simple de componentes electrónicos. Este tipo de maquiladora se encuentra en los países de la zona -- del Caribe.
- Procesos especializados o altamente complicados y modernos con aplicación intensiva de capital en donde los -- productos semiterminados de la planta matriz se les ensambla algún componente del exterior y se exporta totalmente terminado al país de origen o a una tercera na--- ción. Este tipo de plantas se instalan en Irlanda.
- Procesos que se basan en un elevado grado de integra--- ción de insumos locales y uso de tecnología compleja en algunas ramas. Tal es el caso de diferentes países asiá ticos.
- Procesos intermedios que involucran cierto grado de especialización tecnológica en los que se conjuntan la mano de obra y la infraestructura, por lo general el producto terminado o semielaborado regresa al país de origen. Este caso es común en los procesos de maquiladoras de exportación en México.

En referencia al servicio que proporcionan las maquilado--  
ras se dividen en:

- Vendedoras de servicios de maquila pura; donde la característica es que las empresas cobran por pieza produci

da y absorben el riesgo de la eficiencia en la producción; proporcionan todo o buena parte del equipo de manufactura; y el capital es nacional, mixto o extranjero.

- Vendedoras de servicios de manufactura, ensamble o producción; aquí el cliente es el responsable de manejar la operación industrial; el cobro en este tipo de maquilas es por hora aplicada al producto; el capital puede ser nacional, mixto o extranjero.
- Propiedad de la compañía extranjera; el trabajo de éstas para la empresa transnacional; se considera como un centro de producción dentro de la misma entidad económica.

### I.3. Desarrollo y Consolidación de las Maquiladoras en México.

"En México, el término maquiladora se utiliza para distinguir a la unidad de producción que importa, en forma temporal y libre de aranceles, materias primas, componentes y bienes de capital, y termina y ensambla productos, los cuales se deben reexportar al país de origen o a un tercero." <sup>5/</sup>

México es uno de los países receptores de la industria maquiladora, ya que cuenta con las siguientes condiciones básicas como son: la presencia de mano de obra semicalificada y calificada, que percibe salarios inferiores a los vigentes en los países de origen de las empresas, además posee una infraestructura básica en transportes, comunicaciones y fuentes de energía, entre otras.

<sup>5/</sup> Ibidem, pág. 862.



La industria maquiladora procedente de Estados Unidos y -  
Japón han preferido ubicarse en México por las siguientes razo-  
nes:

- a) Costos más bajos, especialmente de la mano de obra.
- b) La proximidad a Estados Unidos, la cual reduce los cos-  
tos de transporte y de comunicaciones, disminuye los -  
tiempos perdidos en reparaciones y cambios de líneas -  
de productos, y aumenta el control sobre las operacio-  
nes rutinarias.
- c) La política de incentivos fiscales, y
- d) La posibilidad de acceso a los mercados mexicanos y la  
tinoamericanos.

En 1960 se inició la maquila de exportación, primero en -  
la ZPE de Hong Kong, Taiwán y Singapur y, posteriormente en Co-  
rea del Sur, Brasil y México. Esta actividad tuvo su auge a me-  
diados de los años setenta, cuando la inflación, el encareci-  
miento de la mano de obra y el descenso de la productividad en  
los países desarrollados, como Estados Unidos, provocaron que-  
las empresas perdieran competitividad en los mercados interna-  
cionales.

El auge internacional de esta actividad coincidió con el-  
fin del acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos (Pro-  
grama Bracero) para la contratación de trabajadores agrícolas-  
temporales. Este programa ocasionó el desplazamiento de mucha-  
gente hacia la frontera norte, con esto se agudizó el problema  
de desempleo en esta zona.

En respuesta a lo anterior, en mayo de 1965 surge el Pro-  
grama Nacional Fronterizo, el cual es puesto en acción por el-  
gobierno mexicano, como un instrumento para promover el desa--

rollo económico y generar fuentes de empleo en la franja fronteriza norte del país.

Los objetivos del programa eran:

- Creación de empleos, mayores ingresos y mejor nivel de vida para la población fronteriza.
- Mejoramiento del nivel de calificación de la mano de obra, mediante la introducción de métodos modernos de manufactura.
- Incremento del consumo de insumos nacionales en la operación de la planta maquiladora.
- Reducción del déficit comercial.

En junio de 1966 se dan las bases para establecer y operar las maquiladoras, las cuales se fijaron mediante un oficio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dirigido a la Secretaría de Industria y Comercio, sustentado en el Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero. Donde se autoriza el establecimiento de las primeras plantas manufactureras en una franja de 20 kilómetros a lo largo de la frontera norte, además de que se permite la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes para este tipo de industrias.

En marzo de 1971, entra en vigor el primer Reglamento del Artículo 321 del Código Aduanero, donde se autoriza el establecimiento de las plantas maquiladoras en los litorales y la frontera sur del país y se declara el objetivo de estimular el uso de insumos nacionales.

Las actividades de la industria maquiladora estaban restringidas solamente en las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey; en 1972 se levanta está --

restricción con la modificación del reglamento, donde se autoriza la instalación de plantas maquiladoras en todo el territorio nacional, excepto en las zonas de alta concentración industrial, a fin de fomentar una mayor integración con la industria nacional y propiciar una mayor difusión tecnológica.

En octubre de 1977 se modifica el Reglamento, a fin de establecer las bases para la participación de la industria nacional en el Programa de la Industria Maquiladora de Exportación. En ese mismo año, se publica la Resolución General Número 2 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la cual autorizó el establecimiento de empresas maquiladoras de exportación hasta con un 100% de capital extranjero.

El 15 de agosto de 1983 se publica en el Diario Oficial - el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, en donde se establecen los criterios y requisitos para instalar y operar una empresa bajo el régimen de Industria Maquiladora de Exportación. Además incorpora la posibilidad de que una empresa que concurre al mercado interno pueda dedicar su capacidad instalada ociosa para exportar mediante el esquema ofrecido por el programa de maquila y establece las condiciones y criterios que permiten la concurrencia de la Industria Maquiladora de Exportación al mercado interno.

Para coordinar "las acciones de las diversas dependencias de la Administración Pública Federal que intervienen en la Industria Maquiladora de Exportación, se creó la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora. Asimismo, se estableció el Comité Consultivo de la Industria Maquiladora como órgano de consulta, apoyo y asesoría de la Comi

sión intersecretarial. El Comité Consultivo, en su estructura integra a los miembros de la Comisión, al Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, a las asociaciones locales de empresas maquiladoras y a otras dependencias, organismos e instituciones que se estime conveniente." 5/

Este Programa Maquilador es conocido también como el programa industrial de plantas gemelas, permite al extranjero establecer una empresa y retener 100% de su capital, así como el control de su dirección. A la empresa se le autoriza importar bajo fianza, y libre de derechos aduanales en México, la maquinaria, el equipo, la herramienta, y las refacciones necesarias en el proceso productivo, y utilizarlas para ensamblar, producir o fabricar totalmente o en parte cualquier producto, artículo o componente y exportarlo de México a cualquier país del mundo. También se puede obtener permiso especial para vender una parte de la producción en el mercado nacional.

En lo que respecta al régimen laboral, la industria maquiladora elude los compromisos más elementales, pues permite el despido de trabajadores sin indemnización; la reducción o aumento del personal, horario e inclusive salarios; la planta se otorga a los 90 días; reajuste de cuotas del seguro social, entre otras. 7/

6/ Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), La Industria Maquiladora de Exportación en México. Antecedentes, Comportamiento, Perspectivas e Identificación de Campos. México, 1985, pág. 7.

7/ Hernández Santiesteban, José Luis, Industrialización y Comercialización Fronteriza, sus Efectos y Perspectivas. CIDE, Méx., 1983, pág. 38.

De una muestra de 1 500 maquiladoras, aproximadamente --- 1 200 son de 100% de capital extranjero, principalmente de empresas estadounidenses, debido a la proximidad geográfica; aun que también hay de Japón, Gran Bretaña, Suecia, Francia, Hong-Kong, Canadá, Taiwán, Finlandia, Países Bajos, España y Corea. Las demás se encuentran en manos de mexicanos, las cuales son producto de coinversiones entre mexicanos e inversionistas extranjeros. En fecha reciente, algunas empresas mexicanas (ya sean de capital 100% mexicano, de capital extranjero, o coinversiones) han sido convertidas a maquiladoras. <sup>8/</sup>

La mayor parte de la participación mexicana en la industria maquiladora es la relacionada con la construcción de edificios y el desarrollo de parques industriales.

La Industria Maquiladora de Exportación se concentra en la Frontera Norte, ésto es tanto por factores históricos y también porque cuenta con infraestructura como parques industriales, instalaciones y servicios aduanales adecuados para facilitar las operaciones de las maquiladoras. Esta concentración de la industria maquiladora se puede observar en el siguiente cuadro.

<sup>8/</sup> Christman, John H, "La Industria Maquiladora y la Economía Mexicana". Revista In-Bond Industry—Industria Maquiladora, núm. II, México, 1989, pág. 8.

**Ciudades Principales con Plantas Maquiladoras  
en la República Mexicana en 1989.**

B.C.N.	Tijuana (388)* <sup>+</sup>	Durango	Gómez Palacio(23)
	Tecate (68)	Zacatecas	Zacatecas (2)
	Mexicali (141)		
	Ensenada (29)		
B.C.S.	La Paz (13)	San Luis Potosí	S.L.P. (2)
Sonora	San Luis Río Colorado(11)	Aguascalien tes	Ags. (7)
	Nogales (62)		
	Guaymas (2)	Guanajuato	León (5)
	Hermosillo (8)		Irapuato (3)
	Agua Prieta (26)		
Chihuahua	Cd. Juárez (251)	Jalisco	Guadalajara (29)
	Chihuahua (51)	Querétaro	Querétaro (6)
	Cd. Cuauhtémoc (3)		
	Cd. Delicias (5)	Tlaxcala	Tlaxcala (3)
Nuevo León-Monterrey (42)			
		Puebla	Puebla (3)
Tamaulipas	Nuevo Laredo (43)	Edo. de Méx.	Toluca (9)
	Reynosa (51)		
	Matamoros (78)	D.F.	Cd. de Méx. (6)
	Tampico (3)		
Coahuila		Yucatán	Mérida (12)
	Saltillo (4)		
	Torreón (8)		
	Cd. Acuña (35)		
	Piedras Negras (35)		

+ El paréntesis indica el número de plantas maquiladoras en cada localidad.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Asociación Mexicana de - Parques Industriales Privados. "México Close-Up".

### I.3.1. El Régimen Legal en México de la Industria Maquiladora.

Dentro del Régimen Legal de la Industria Maquiladora esta se puede definir como una compañía mexicana establecida bajo la Ley de Sociedades Mercantiles. En contraste con otros negocios en México que están limitados a 49% de capital extranjero, la maquiladora es una sociedad mexicana constituida con capital 100% extranjero, administrada 100% por extranjeros, de acuerdo con el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación del 15 de agosto de 1983. Dicho decreto permite la importación de toda la maquinaria, equipo, herramientas y refacciones sin el pago de derechos de importación (estos se cubren con una fianza), con el fin de llevar a cabo operaciones industriales destinadas a mercados extranjeros. No es necesario comprar ningún material o componente en México.

Existen varias formas de establecer una maquiladora. Una maquiladora puede ser una sucursal con 100% capital extranjero, una operación de albergue, una coinversión o una operación de subcontratación.

Las plantas maquiladoras se pueden ubicar en cualquier parte en México, excepto en la Ciudad de México donde no se permiten industrias nuevas dentro de los límites de la ciudad, a menos que las empresas se ubiquen en algún inmueble que ya se haya usado para fines industriales, y cuyas actividades sean no contaminantes. Sólo por la excepción la ubicación es decisión de la empresa.

Cualquier producto que no sea restringido por el país hacia donde se exportará se podrá ensamblar, manufacturar e producir, total o parcialmente. No existe operación mínima ni máxima a efectuarse en México. Hay operaciones que se dedican únicamente a empaquetar guantes u otras que ensamblan o manufacturan televisores y productos de alta tecnología. El industrial-extranjero decide cuanto desea producir en México.

Actualmente, la única restricción por parte de un país a productos mexicanos, sean o no provenientes de la industria maquiladora, es en prendas de vestir. Los Estados Unidos y México han firmado un acuerdo denominado "Convenio Multifibras" -- que hace necesario obtener una cuota de exportación mexicana -- antes de llevar a cabo cualquier producción. Si el origen de los materiales es de fabricación estadounidense, es posible obtener una cuota bajo "Régimen Especial".

Los únicos productos restringidos por parte de México son las armas de fuego para las que se necesita un permiso adicional de la Secretaría de la Defensa Nacional; y aquellos productos que integran elementos radioactivos en su composición, se necesita permiso del Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares.

Todo equipo de oficina deberá adquirirse en México. Con un permiso especial se pueden importar computadoras siempre y cuando se usen no sólo para el trabajo general de oficina sino que se utilicen también, de alguna manera para el proceso industrial, ya sea control de calidad, control de inventarios o control de producción. De otro modo, deberán comprarse o ren-  
tarse en México.

FALLA DE ORIGEN



La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) - expide los diversos permisos requeridos para operar una maquiladora. La SECOFI tiene una oficina o representación en todas las ciudades en las que hay plantas maquiladoras, con autoridad para expedir todos los permisos requeridos exceptuando la asignación de cuotas, permisos relacionados con computadoras y permisos especiales. Estos se tramitan en las oficinas centrales de la SECOFI en la Ciudad de México.

La SECOFI debe (1) aprobar el programa de maquila que la empresa desea; y (2) expedir el permiso global inicial para importar toda la maquinaria, equipo, materiales, componentes, herramientas y refacciones requeridas por las actividades industriales que se llevarán a cabo.

El programa de maquila requiere de una solicitud clara, - detallando los productos, componentes o artículos que la empresa desea ensamblar, manufacturar o producir. También se requiere la descripción del proceso de manufactura y el desglose de los costos de las operaciones que la empresa piensa efectuar - durante los dos primeros años en México.

La aprobación de un programa de maquila (IW-1) por parte de la SECOFI toma de dos a tres semanas. Los programas de maquila tienen vigencia por dos años y deben renovarse principalmente por motivos estadísticos. El programa de maquila deberá iniciarse dentro de seis meses, si no es así expirará.

El segundo permiso que la SECOFI deberá expedir es la --- autorización para la importación de maquinaria, equipo, materiales, componentes, herramientas y refacciones necesarias para llevar a cabo sus actividades de producción. Dichos permisi-

ses se dirigen a la Oficina de Aduanas del lugar donde se im--  
portarán.

Una vez que se han obtenido estos dos permisos la compa--  
ñía puede obtener todos los permisos de importación necesarios  
para mantener sus operaciones sin restricción alguna. Si desea  
cambiar dichas operaciones ya sea aumentando o disminuyendo --  
las cantidades indicadas en el programa de maquila, deberá pre  
sentar una solicitud para modificación ante dicha autoridad.

Las empresas maquiladoras pueden comprar así como arren--  
dar sus naves industriales. Si la propiedad a adquirirse se --  
ubica dentro de una franja de 100 kilómetros a lo largo de la  
frontera con los Estados Unidos hacia el norte o con Guatemala  
hacia el sur, o dentro de 50 kilómetros a lo largo de las cos--  
tas (lo que comúnmente se conoce como zonas prohibidas o res--  
tringidas), y asumiendo que la maquiladora es 100% extranjera,  
entonces la maquiladora no podrá llevar a cabo la adquisición--  
directamente.

La adquisición deberá llevarse a cabo mediante un fideico  
miso especial, por medio del cual el fideicomitante transfiere  
irrevocablemente al fideicomisario (un banco mexicano que la -  
maquiladora designe), el título y propiedad del inmueble para-  
el uso, beneficio y disposición exclusivo de la maquiladora co  
mo beneficiario. Prácticamente no existe diferencia entre los  
derechos fideicomisarios y la propiedad directa del inmueble -  
para el beneficiario. La maquiladora podrá usar, disponer, gra  
var, arrendar y vender la propiedad y recibir ingresos deriva-  
dos del mismo. La ley fija la vigencia de estos fideicomisos -  
por un período máximo de 50 años. A su término se puede pedir--  
una prórroga.

FALLA DE ORIGEN

Si el inmueble se ubica en el interior de México, fuera - de las zonas prohibidas, entonces la maquiladora lo podrá comprar y tener en propiedad directamente.

Las maquiladoras que tienen accionistas extranjeros pueden arrendar cualquier inmueble sin impedimento legal alguno.- Su término no puede exceder de 10 años, pero es posible ejecutar varios contratos de arrendamiento por 10 años o incluir en el contrato una opción de renovación del mismo.

Aunque la ley migratoria mexicana indica que no más del - 10% de la fuerza de trabajo de una empresa en México puede ser de origen extranjero, el gobierno hace una excepción para las maquiladoras permitiéndoles contratar y traer a México a todos los extranjeros necesarios para cubrir los puestos técnicos de entrenamiento, supervisión y administración. Además los permisos son otorgados por las oficinas de migración (autorizadas - por la Secretaría de Gobernación) a lo largo de la frontera, - con esto las maquiladoras tienen una ventaja adicional, pues - el personal no debe viajar hasta la capital del país.

Como ya se mencionó las maquiladoras pueden aprovechar la mano de obra mexicana y su ubicación geográfica dentro del hemisferio occidental. Pero a menos de que obtengan un permiso - previo especial, no podrán llevar a cabo ventas en México.

El gobierno mexicano ha permitido que algunas maquilado- ras vendan sus productos en México, cuando dicho producto o -- productos similares no se fabriquen en México, o cuando su pro ducción no satisface las necesidades del mercado mexicano y el producto se tiene que importar. Estos permisos se dan por 12 - meses y pueden renovarse. Sin embargo, se pueden cancelar si -

en ese tiempo una empresa mexicana (mexicana, extranjera o co-inversión) desarrolla un producto que satisfaga la necesidad del mercado mexicano.

La ventaja de las ventas a México es que son vínculo legal para que la maquiladora pruebe el mercado mexicano sin compromiso.

Las maquiladoras también pueden transferir sus productos a otra maquiladora en México para que ésta ensamble su producto y lleve a cabo la exportación. Lo anterior requiere el permiso previo del gobierno para ambas maquiladoras. Además una maquiladora puede contratar otra maquiladora mexicana o una empresa no maquiladora para que lleven a cabo parte del proceso de producción (contratos de sub-maquila). En este tipo de arreglo, la maquiladora que importó los materiales de producción es responsable de la exportación final.

Como exportadores mexicanos, las maquiladoras pueden exportar a cualquier país que deseen si cumplen con los requisitos necesarios para que sus productos se consideren como "Hechos en México". De este modo podrán recibir tratamientos preferenciales de derechos aduanales otorgado a productos hechos en México por empresas mexicanas. A tal efecto actualmente se exporta a los Estados Unidos y a 28 países más incluyendo Canadá, Japón, Corea, Taiwán, Alemania, Francia y Brasil. México ha firmado convenios comerciales con Canadá y Japón, y se beneficia con el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos. Además, es elegible para recibir tratamiento igual al de la "nación más favorecida" por parte de la Comunidad Económica Europea. A la vez es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que puede otorgarle tratamiento-

favorable por parte de los países latinoamericanos en cuanto a derechos aduanales, si es que el producto cumple con los requerimientos de contenido mexicano y ha sido negociado con México por el país importador.

La nueva reglamentación de la Ley de Inversión Extranjera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, permite a las maquiladoras adquirir bienes inmuebles fuera de la zona prohibida o restringida (100 kilómetros de la frontera y 50 kilómetros de la costa), o celebrar contratos de arrendamiento por más de 10 años fuera de la zona prohibida, sin necesidad de permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Todavía se requiere un fideicomiso para el aprovechamiento de bienes dentro de la zona prohibida, con duración máxima de 50 años. Además, la reglamentación estipula que las empresas que hayan adquirido derechos bajo fideicomiso, pueden en un plazo de 360 a 181 días antes de su vencimiento, solicitar autorización de un nuevo fideicomiso, la cual será concedida sobre las mismas bases que la anterior, siempre y cuando los beneficiarios sean las mismas y se cumpla con todas las disposiciones legales aplicables.

### I.3.2. La Industria Maquiladora en la Frontera Norte.

La actual modernización y restructuración industrial que vive el país en los últimos años se asocia a la irrupción masiva de la maquila debido a que se ha dado un cambio espectacular en la frontera norte del país, convirtiéndose en una re---gión con una tasa de crecimiento industrial del 40%. Este crecimiento de las industrias maquiladoras se ha vinculado con la expansión de la economía y el mercado de consumo estadounidense.

se. Las maquiladoras atienden a los mercados de esa región y - en muchos casos trabajan con capitales provenientes de ella.

La zona de la frontera norte de México ofrece posibilidades ventajosas a muchas industrias; está muy cerca de Estados- Unidos, los salarios son 1/6 del promedio industrial vigente - en dicho país y las restricciones son escasas.

La industria maquiladora en la frontera norte, se instaló en 1965 y se convirtió en una industria estable y expansiva a- partir del gobierno de De La Madrid, el cual estaba convencido de que la economía del país debía buscar su inserción en el -- marco internacional.

El proceso maquilador impulsado por Estados Unidos en su- área de influencia, se ha llevado a cabo en una forma de "re-- composición industrial" que afecta constantemente la división- internacional del trabajo. Esta "reorientación" ha sido recibi- da por los países subdesarrollados como un mecanismo que en lo inmediato proporciona divisas y empleo, y forma a su alrededor la expectativa de un desarrollo económico y un impulso indus-- trial guiado por las posibilidades de colocar insumos, activar el mercado interno, captar inversión extranjera en áreas tecno- lógicas desarrolladas, y capacitar al personal que labora en - las maquiladoras.

El principio del actual gobierno, y con el fin de inser-- tarse en el llamado redespliegue o reconversión industrial y - adaptarse a las necesidades de la producción mundial, se han - desarrollado diversos programas con el propósito de crear las- condiciones para el establecimiento de numerosas plantas maqui- ladoras, tanto en la frontera como el interior del país. Los -

programas han incluido desde la construcción de infraestructura, el análisis del mercado de trabajo y la capacitación, hasta la aceptación social de este tipo de industrias, por medio de intensas campañas de propaganda; también la iniciativa privada mexicana ha contribuido a su expansión.

Los estados de Chihuahua, Sonora y Baja California Norte, han desarrollado complejos industriales en las ciudades más importantes; en las que venden o rentan lotes, naves industriales y otras instalaciones.

Desde principios de los sesenta, con la aprobación del primer decreto para la industria maquiladora, varios grupos de Chihuahua iniciaron operaciones de parques industriales de maquiladoras y el desarrollo de una red de relaciones con firmas transnacionales y organismos empresariales estadounidenses, a fin de interesarlos en desplazar hacia dicho estado aquellos procesos que por diferentes motivos no les interesa retener en Estados Unidos, bien porque son intensivos en mano de obra, porque contienen un alto consumo energético, o porque no cumplen con los requisitos de ese país respecto a los límites de contaminación.

En el estado de Baja California Norte la promoción de la industria maquiladora es más incipiente y no está bien organizada como en Chihuahua. No obstante, a principios de los ochenta, la Promotora del Desarrollo Urbano de Tijuana (PRODUTSA), empresa en la que participan los gobiernos federal, estatal y municipal, ha creado el complejo de Ciudad Industrial Nueva Tijuana e inició la construcción de los parques El Florida (cerca de Tecate) y la Gloria (rumbo a Rosarito).

En Sonora, la promoción se realiza casi exclusivamente -- por el sistema estatal de parques industriales. Cuenta con --- ocho grandes complejos: seis en San Luis Río Colorado, Cana--- nea, Agua Prieta, Empalme y Navojoa, de participación mixta y--- dos más en Hermosillo y Obregón que funcionan como organismos--- descentralizados, y que se coordinan y apoyan con los tres par--- ques portuarios de FONDEPORT (Peñasco, Guaymas y Yavaros).

Desde 1978 el gobierno sonorense inició diversos esfuer--- zos para atraer e impulsar las inversiones en la actividad in--- dustrial; hasta 1983 cobra importancia el programa de indus--- trialización a un ritmo espectacular.

En primer lugar por rama de actividad lo ocupa la indus--- tria electrónica <sup>2/</sup> en esta zona, que incluye la fabricación - y ensamble de maquinaria, accesorios y artículos eléctricos y--- electrónicos. Esta rama es también en la que más sobresalen la presencia de poderosas transnacionales (principalmente estado--- unidenses y japonesas), entre las que destacan firmas como la--- Texas Instrument, General Electric, Fairchild, Litton Indus--- tries, Zenith, Motorola, Matsushita Electrical Inc., Sony e Hi--- tachi, Seiko Epson Corporation, Tabuchi Electric Co. Ltd., --- IBM, Hewlett Packard, Digital y otras relacionadas con la in--- dustria de la computación.

2/ Se llama industria electrónica al conjunto de dos ramas: la rama de ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artícu--- los eléctricos y electrónicos (equipo eléctrico), y la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (mate--- riales eléctricos).



#### I.4. La Industria Maquiladora en la Rama de la Electrónica.

La industria electrónica es una de las ramas que durante los últimos treinta años ha provocado la revolución industrial más profunda en la historia de la humanidad. A su alrededor se gestan las innovaciones tecnológicas que en corto tiempo han modificado los patrones de competencia y organización productivas vigentes.

En la actualidad, la maquiladora óptima cuenta con una -- tecnestructura autosuficiente; esto es un cuadro de gerentes, ingenieros y administradores capacitados que supervisan y controlan todos los aspectos de la operación. En el caso de la industria de capital estadounidense, el personal extranjero se limita a supervisar el desempeño global y a mantener contacto con la casa matriz.

México ha enfrentado serios problemas de endeudamiento externo que se vieron agravados por la caída de sus principales productos de exportación (petróleo y materias primas en general). Como respuesta a las manufacturas secundarias, el gobierno federal inició desde 1982 un intenso programa de reestructuración económica que puso a la cabeza a las ramas electrónica y automotriz. El programa estaba basado en una política de -- atracción de divisas que favorecía a aquellas industrias que -- estaban volcadas hacia el exterior.

En 1983 se introdujeron varias disposiciones para asegurar una mayor participación extranjera en la maquila electrónica, se modificaron en agosto de ese mismo año once regímenes --

FALLA DE ORIGEN

jurídicos para alentar la instalación de las plantas ensambladoras, en especial las electrónicas como era (y es) el plan de BANCOMEXT.

El gobierno mexicano aceptó en 1985 la solicitud hecha -- por la IBM en el sentido de instalar una planta de microcomputadoras en Guadalajara con capital 100% extranjero; algo que -- no tenía precedentes en la historia de esa empresa en México. -- Posteriormente otras empresas como la Hewlett-Packard, se ex-- tranjerizaron a tal velocidad que para 1986 casi toda la indus-- tria electrónica nacional era "maquiladora".

#### I.4.1. La Industria Maquiladora Electrónica en Tijuana.

Las principales características de las maquiladoras electrónicas de Tijuana son las siguientes:

1. Las plantas de Tijuana son 44.1% menores que el promedio nacional en esa ciudad, la planta electrónica típica tiene 209 trabajadores mientras que a nivel nacional tiene 374.
2. La industria electrónica tiene un peso relativo muy semejante en Tijuana y el país en su conjunto; no se puede afirmar que exista una especialización regional a nivel de rama que inhiba o fomente el crecimiento de esta industria en esa localidad.
3. En Tijuana, la rama de equipo eléctrico tiene una composición de la fuerza de trabajo por género muy distinta a la que predomina a nivel nacional. En esa localidad, solamente el 24.6% de la fuerza de trabajo es femenina mientras que a nivel nacional es 74.5%. En la --

rama de materiales eléctricos no hay variaciones importantes.

4. La composición técnica de la fuerza de trabajo en Tijuana es menor a la nacional en ambas ramas de la industria electrónica. La diferencia es importante ya que en esa ciudad hay aproximadamente 8 técnicos por cada 130 obreros mientras que a nivel nacional hay 14.
5. En la rama de equipo eléctrico, por cada peso gastado en mano de obra se gastan 11.4 en insumos a nivel nacional y 16.3 en Tijuana; en la rama de materiales eléctricos se gastan siete pesos en insumos por cada peso de mano de obra directa a nivel nacional y se gastan 3.6 en Tijuana. Esto indica que los procesos productivos son más sencillos y utilizan insumos más valiosos en el proceso de ensamble y transformación.
6. La maquiladora electrónica de Tijuana no está totalmente especializada ya que aglutina empresas que manejan varias líneas de productos, muchos de ellos no electrónicos. 10/

Las empresas que componen a la industria electrónica maquiladora de Tijuana, se caracterizan por ser unidades distintas entre sí que no guardan ningún criterio homogéneo de localización ni de funcionamiento. Esto se puede verificar de acuerdo a una muestra de 44 plantas electrónicas practicada en febrero de 1988. 11/

- a) El 45% se encuentra ligado a empresas multinacionales (28%) y transnacionales (72%) que se ubican en Tijuana

10/ Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John, La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico. UNAM, Facultad de Economía, Méx., 1990, vol. II, pág. 320.

11/ Ibidem, pág. 323.

FALLA DE ORIGEN

como inversión directa; el 34% opera bajo un sistema - su subcontratación de plantas gemelas y el resto -21%- está inscrito en el programa shelter. <sup>12/</sup>

- b) De éstas las primeras son las más grandes (albergan a- 494 trabajadores en promedio: 621 para las multinacionales y 321 para las transnacionales); las que absorben al mayor porcentaje de trabajadores -75%- del total; y en fin, las que tienen mayor capacidad organizativa y de estrategia a gran escala. Entre ellas destacan las filiales de empresas afincadas a Estados Unidos (Sanyo, Sony, Matsushita) y las ligadas con los grandes consorcios californianos y del este norteamericano como la Hughes Corporation (fusionada con la General Motors).
- c) En cuanto a las plantas que operan bajo los otros programas, lo que sucede es que se trata de unidades más pequeñas 9120 en promedio para las Twin Plants y 265 - para las de Shelter), con una fuerte dependencia hacia California, que es donde se concentran la mayoría de sus matrices.
- d) Los motivos por los que estas empresas se desplazan y amplían difieren según el origen del capital, tipos de inversión y tamaño de la unidad. Así, mientras las plantas grandes se trasladan por efectos ligados con la cercanía a los centros de investigación tecnológica de California (el caso de Hitachi y Serracin) o por el bajo costo de la fuerza de trabajo calificada y no calificada de Tijuana, en las unidades pequeñas que ma-

<sup>12/</sup> Programa Shelter.(protegidos) Este programa corresponde a la estrategia intermedia entre instalar una maquiladora -- propiedad por completo de una matriz extranjera y las empresas subcontratistas de productos mayoritariamente nacionales.

quilan para las matrices californianas los elementos básicos tienen que ver con la devaluación, el bajo costo de transporte y de la fuerza de trabajo no calificada. Esto varía para las empresas japonesas y norteamericanas, ya que en las segundas la importancia de elementos como la contaminación o el cumplimiento de contratos con la Secretaría de Defensa y para las empresas japonesas la devaluación del dólar frente al yen y la cercanía con su principal mercado, California, son las variables incluso para sus planes de expansión. -- Ello se noto cuando la administración Reagan aumentó en un 100% los impuestos sobre la exportación de 300 millones de dólares en artículos japoneses y obligó a las matrices de ese país a trasladar sus inversiones a Tijuana para evitar el arancel exportando sus mercancías como maquila mexicana. Por lo tanto, el empleo de sus filiales empezó a crecer y ya para enero de 1988, Sony, Sanyo y Matsushita habían triplicado su oferta laboral.

- e) Aunque el promedio de las plantas se ocupa de la producción de bienes finales (en un 57%), la proporción de éstas es mucho mayor en las empresas de inversión directa (63%) que en otras. Esto, le confiere a la filial una mayor autonomía respecto a la matriz, porque también es mayor el número de etapas productivas que tienen que controlar. Lo cual se traduce en una carga superior de funciones, que van más allá del ensamble, y en una relativa complejidad del proceso productivo. 13/

13/ Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John, op cit, pág. 323.

La maquila electrónica en Tijuana es una industria altamente diferenciada y con profundas dualidades productivas. Por un lado, las filiales de grandes transnacionales y, por otro lado, las empresas pequeñas 100% de capital nacional. Con excepción de algunas empresas electrónicas. Tijuana no conoce aún las plantas trabajadas por robots.

Se puede ejemplificar la heterogeneidad tecnológica en Tijuana mediante Matsushita y la SIA Electrónica por un lado, y siendo estas dos plantas con 100% de capital extranjero; y a Tecnología Electromecánica y a Industrias de La Mesa de Tijuana por otro, estas dos completamente de origen nacional.

Las primeras se tratan de dos de las plantas más grandes de la rama electrónica en Tijuana, con mayor composición técnica de capital y, por tanto, con mayor ritmo de crecimiento. La Matsushita ha experimentado cuatro ampliaciones a partir de su instalación en 1979 que la han colocado en la actualidad como la fábrica más importante de la Matsushita Industrial Co. en este continente. Está maquiladora produce diez artículos con dos tipos de procesos con diferente grado de avance tecnológico. El primero abarca (placas de video, placa alimentadora de voltaje para pantalla, placa de sintetizador, placa de audio y placa de antidistorsión) que componen la fase de subensamble electrónico de televisor y de chasis. Sus etapas son: preparación de materiales, inserción automática, inserción manual, soldadura, inspección manual, alambrado, prueba electrónica y empaque.

El segundo tipo de proceso se refiere al ensamble final del televisor y comprende la manufactura del gabinete y los insumos necesarios para el acabado de la unidad. Esta empresa ma

neja las políticas de "cero error" y de "cero inventarios", es por ello que incorpora tecnología avanzada, así como técnicos más especializados.

La SIA Electrónica filial de Sanyo (Arkansas, E.U.) se dedica al ensamblaje y manufactura de once artículos, repartidos en tres divisiones, las cuales son: la de televisores, refrigeradores y baterías recargables. Los volúmenes de productos manejados por SIA Electrónica le exigen un sistema eficiente de proveedores nacionales que le permiten atender las ventas sobre pedido (el 100% de las ventas). Para ello cuenta con cinco proveedores locales que aún cuando comercia con ellos indirectamente (ya que por razones legales importa de Estados Unidos los productos que estos proveedores fabrican), le surten las más variadas partes para televisores y refrigeradores. Es así, que Tocabi S.A., le suministra paneles superiores y decoraciones para puerta de refrigeradores; Mutsutech le produce terminales para antena de televisión y seguros de presión de plástico; Sanch Manufacturing de México, S.A. de C.V., le provee rejillas para refrigeradores, condensadores y soportes para puertas, y congeladores; Santoni le manufactura cables, arneses, le ensambla termostatos y soportes para motores de refrigerador y; Nishiba le ofrece piezas de plástico para refrigeradores y de metal para televisión. Todas estas empresas son de capital japonés y son relativamente pequeñas (entre 50 y 200 trabajadores). Tienen poca permanencia en Tijuana, con excepción de Tocabi (1986), las demás son de nuevo registro. 14/

En cambio, las dos plantas de capital nacional, su situación es distinto. Se trata de dos ensambladoras de tamaño intermedio (de 100 a 299 trabajadores) que tienen contrato de ma

14/ Ibidem, págs. 328 y 329.

FALLA DE ORIGEN

quila en matrices pequeñas en San Isidro, Ca. (CALMEX, en el caso de Tecnología Electromecánica) y en Bonita, Ca. (Omega Enterprises en el de Industrias de La Mesa de Tijuana). Ensamblan un número elevado de productos (once y seis respectivamente), pero sus etapas productivas no revelan procesos tecnológicamente complejos. La más antigua es la Tecnología Electromecánica, fundada en 1974; en esta su inversión en equipo de alta tecnología no va más allá del ensamble de productos electrónicos intermedios. De igual manera, la tecnología flexible en la otra planta es prácticamente inexistente, pues fuera de la elaboración de transformadores que requieren de máquinas enrolladoras de alambre ningún otro producto es electrónico.

#### I.4.2. Hitachi, un ejemplo de la Inversión Japonesa - en la Rama de la Electrónica en México.

Hay diferentes plantas productoras de televisiones Hitachi en nuestro país. La primera de ellas, conocida como Televisión del Distrito Federal, nació de una coinversión mexicano-japonesa en noviembre de 1972, y se localiza en la capital. La segunda establecida en 1986, de una inversión de 100% extranjera y se localiza en Tijuana y es conocida como Hitachi Consumer Products de México. La vinculación entre ellas es inexistente, ya que trabajan totalmente independientes.

##### I.4.2.1. Surgimiento y Desarrollo de Hitachi.

Hitachi se diferencia de las "nueve grandes" (sogo shosha) japonesas (C. Itho, Kanematsu, Marubeni, Mitsubishi, Mitsuui, Nichimen, Nisshi, Iwai, Sumitono, Toyo Nenka Karsha). Las sogo shosha nacieron entre la década que va de 1871 a 1889, como-



resultado del impulso a la comercialización exportadora japonesa. Hitachi (sol naciente) nació hasta 1910, y no se constituye en sociedad anónima independiente sino hasta 1920, después de la Primera Guerra Mundial.

Las shosha se caracterizan por su origen como empresas comercializadoras; son tres las funciones que desempeña una shosha: 1. la de comercialización. 2. la de financiamiento y --- 3. la de información. Las shoshas se han especializado recopilando y analizando información que les permite actuar adecuadamente en el mercado con el menor riesgo posible.

Las shoshas son verdaderos espectros, sin un cuerpo definido, en constante estado de transformación de acuerdo a las necesidades de producción y los cambios del mercado.

Cuando Hitachi fué fundada en 1910, esta era sólo un taller de reparaciones eléctricas de una compañía minera que extrae cobre. Hoy es la compañía japonesa manufacturera más importante en la producción de productos electrónicos y equipo eléctrico.

Hitachi desde sus inicios fué una compañía 100% japonesa, al menos en cuanto al origen de su capital, además ha reducido la dependencia tecnológica con respecto a los países euroamericanos a un mínimo.

La transferencia de tecnología de los países industrializados al Japón se instrumentó por tres caminos: a) asistencia directa empresa a empresa por acuerdos de licencia; b) como socios en la producción y, c) "copiando y reproduciendo" productos extranjeros. Hitachi recurrió al tercer camino.

Hitachi en los años veinte y treinta era menos dependiente de las compañías extranjeras que sus homólogas extranjeras. Aún así en un principio la dependencia, en mayor o menor grado de tecnología euroamericana era algo inegable para las empresas japonesas del período entre guerras.

El primer gran obstáculo de Hitachi después de la Segunda Guerra Mundial fue evitar que fuera dividida, como ocurrió a los consorcios como Mitsui y Mitsubishi. Hitachi resolvió esta amenaza.

En los años cincuenta Hitachi diversificó su producción - más allá de plantas de energía, turbinas, motores y transporte ferroviario. En gran parte esta diversificación respondía a un nuevo y más alto nivel de vida entre los consumidores japoneses, por lo que también se dedicó a producir bienes de consumo y del hogar. Ya en 1961, Hitachi era la compañía no estadounidense número 17 en el mundo y para finales de la década de los sesenta ya ocupaba el octavo lugar. 15/

Entre los productos de innovación tecnológica de la compañía se cuenta con microscopios electrónicos por los cuales recibieron en 1958 un premio en la Feria Mundial de Bruselas, y en 1969 se lanzaron a la producción de computadoras. Es en los sesenta que Hitachi emprende su internacionalización con inversiones en Brasil (1963), India y Taiwán (1965), Filipinas, Chile y Argentina (1969). En los setentas, Hitachi tenía doce compañías manufactureras en siete diferentes países, y catorce empresas de ventas en diez naciones distintas. Esta fue la década del "despegue" de Hitachi.

15/ Ibidem, pág. 277.

Los artículos que produce esta empresa van desde micro---chips, sistemas de computadoras, equipo médico, turbinas, plantas térmicas, hidroeléctricas y nucleares, elevadores, escaleras eléctricas, locomotoras, vagones, así como un sin número de artículos del hogar.

Hitachi está representada en casi todo el mundo, tiene -- más de cien oficinas fuera de Japón y posee compañías en treinta países, entre ellos México.

La característica de Hitachi es que su proyecto de industrialización depende del desarrollo científico-tecnológico que han impulsado a lo largo de la historia. Se ha destacado de -- ser una compañía que produce su propia tecnología, siempre tratando de situarse a la vanguardia. Su incorporación dentro del ramo de la electrónica no es por coincidencia ya que desde su fundación a principios de nuestro siglo, era precisamente la -- producción y la utilización de la energía eléctrica la que representaba una tecnología de punta.

#### 1.4.2.2. La Presencia de Hitachi en México.

La primera oficina de la compañía en nuestro país se ---- abrió en 1960. Esta oficina servía como medio de comunicación entre México y la oficina central de Hitachi en Tokyo.

En 1972, Hitachi hizo su primera inversión en México, como coinversionista asociada con una empresa mexicana. Formó -- una empresa llamada Televisión del D.F. que se dedica a la producción de televisiones. Existe también en México otra filial de Hitachi, denominada Hitachi Metals, que desempeña un papel muy similar a la anterior. Una segunda inversión de Hitachi se

produjo en 1978, como socio del Grupo ALFA, en una compañía -- productora de motores pesados llamada UNIMEGA. Hitachi proporcionó todo lo referente a tecnología. Sin embargo esta compañía se vió obligada a cerrar declarándose en quiebra. Posteriormente UNIMEGA fue comprada por nuevos empresarios mexicanos que la dirigieron y la hecharon a andar, con la asistencia tecnológica de Hitachi.

En 1986 se instaló en México una tercera filial de Hitachi, esta es una planta maquiladora de televisores en la franja fronteriza. Con el nombre de Hitachi Consumer Products de México, situada en Tijuana con una inversión de capital 100% extranjero, esta compañía se dedica también a ensamblar televisores.

Televisión del D.F. es una coinversión de Hitachi y empresarios mexicanos. Los televisores que se producen en esta fábrica se distribuyen bajo la marca de Columbia--Hitachi, y la tecnología con que se elaboran es 100% japonesa. En esta empresa todos los empleados son mexicanos y es tan solo en el consejo donde Hitachi esta representada como socia de la compañía. Poco más del 80% de la producción se vende en el Distrito Federal, el otro 20% se distribuye principalmente entre Guadalajara y Monterrey; es decir, toda la producción se destina al mercado nacional. En cuanto a los componentes de sus aparatos, Televisión del D.F. importa entre 30 y 35% de ellos, y obtiene entre 65 y 70% de abastecedores nacionales. Los casos más importantes son los condensadores y los cinescopios que utilizan ambos producidos en México. Para que esto sucediera, fue necesario que Hitachi en Japón autorizara la calidad de estos elementos.

FALLA DE ORIGEN

La planta de Tijuana, fue financiada por la planta matriz de Hitachi situada en Anaheim, California. En esta planta los japoneses ocupan los puestos directivos y el resto de los empleados son mexicanos. En cuanto a sus componentes importa 30% de Estados Unidos, otro 30% de Japón y 37% de otros países. -- Tan sólo 3% de éstos son de origen mexicano. Este pequeño porcentaje corresponde a materiales de empaque e impresión. El -- 100% de la producción de la planta se destina al mercado estadounidense. 16/

16/ Ibidem, págs. 279 y 280.

## CAPÍTULO II. LA CUENCA DEL PACÍFICO

La tendencia económica internacional actual es la de --- crear bloques comerciales que permitan a los países participantes desarrollar sus economías a través del libre intercambio - de mercancías.

Ejemplos de este tipo de bloques son: la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); la Comunidad Económica --- Europea (CEE); el recientemente suscrito Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá; y por último la Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico es una zona económica en la que --- coexisten y se relacionan países tan diferentes entre sí, ya - que existe una gran heterogeneidad política, económica y cultural entre ellos. La Cuenca del Pacífico se ha convertido en un nuevo eje dinámico que concentra altos porcentajes de la población, el producto bruto y el comercio mundial. En ella se encuentran las principales industrias de alta tecnología, los --- más elevados niveles de productividad, los más altos ritmos de crecimiento, los bancos más grandes del mundo y el poder militar más contundente.

Dos acontecimientos fundamentales han determinado está si tuación. La primera se refiere al traslado de los centros tradicionales económicos, financieros y comerciales de su localización Atlántica: Londres, Amsterdam y Nueva York, hacia la so na del Pacífico, emplazándose a Tokyo, Hong Kong y Singapur. - La segunda es la gran revolución tecnológica que se está dando en las dos últimas décadas de este siglo, y que transforma de- raíz el panorama industrial del mundo.

El proyecto de la Cuenca del Pacífico está fincado en la cooperación económica que se traduce en crecientes corrientes comerciales, inversiones, transferencia tecnológica, etc. No se trata de un bloque cerrado, ya que varios países industrializados de esta zona están fundados en modelos orientados a los mercados externos, sobre todo hacia los Estados Unidos, el Japón y otros países de la Cuenca.

La Cuenca del Pacífico se constituye en una entidad económica regional sostenida por sus dos principales pilares: los Estados Unidos y Japón. Además esta región está conformada por países industrializados como Canadá, Australia y Nueva Zelanda; por los NIC'S (Newly Industrializing Countries) <sup>17/</sup> —Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur—, también conocidos como los "Cuatro Tigres" o "Dragones de Oriente"; los países de la ASEAN (Asociación de Países del Sudeste Asiático) <sup>18/</sup> —Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia—, y los países de América Latina con litoral en el Pacífico.

Las naciones situadas en esta área, han registrado los más altos índices de crecimiento en los últimos años, con una expansión insólita en sus exportaciones y grandes superávits en la balanza comercial.

"La Cuenca del Pacífico genera más del 40% de las exportaciones y 38% de las importaciones mundiales, su ingreso per ca

<sup>17/</sup> NIC'S. Principalmente se les conoce como Nuevos Países Industrializados cuyas siglas en inglés son: -NIC'S-, pero también se les denomina como Nuevas Economías Industrializadas -NIE'S- y estas son sus siglas en inglés.

<sup>18/</sup> ASEAN. Fue establecida en 1967 con la firma de la Declaración de Bangkok. Brunei se integró en 1984.

pita anual fluctúa de 500 a 23 mil dólares; posee un porcentaje muy importante de las reservas mundiales comprobadas de petróleo, y la alfabetización en los países de mayor desarrollo económico abarca a más del 90% de su población". <sup>19/</sup>

## II.1. Antecedentes de la Formación de la Cuenca del Pacífico.

Después de la Segunda Guerra Mundial los países que ahora integran la Cuenca del Pacífico, en especial los de la costa asiática, enfrentaban situaciones muy difíciles que los tenían en un estado casi primario en sus economías.

Japón se encontraba devastado y desmilitarizado por la guerra, con una capacidad industrial limitada y con un mercado de muy bajo poder adquisitivo.

La Unión Soviética, a pesar de estar del lado de los triunfadores, enfrentaba grandes problemas para su reestructuración económica, pues mantenía un poderío militar que absorbía gran parte de sus recursos.

La República Popular China se encontraba en plena efervescencia revolucionaria tendiente a la implantación de un estado socialista, de manera que su situación económica era precaria, además de que no se había abierto al mundo, por lo que sus relaciones económicas con el resto de Asia eran muy limitadas.

Las economías de los demás países del Sudeste Asiático, - incluyendo a Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán, que posteriormente se les nombraría NIC'S, eran economías agrícolas, con

19/ Millán B., Julio A, La Cuenca del Pacífico. Nacional Financiera, FCE, Méx., 1992, pág. 23.



sistemas de explotación y tenencia de la tierra totalmente coloniales, lo que les impedía incursionar con amplitud en los mercados internacionales. Además al término de la Guerra Mundial, las clásicas potencias coloniales comenzaron a retirarse de esta zona.

Mientras todo esto sucedía con estos países, los Estados Unidos de América confirmaban su dominio en buena parte de la región, generando en los países desarrollados de la zona —Australia y Japón— relaciones de interdependencia que fueron aceptadas como garantía de crecimiento económico y de salvaguarda de la seguridad regional; también en los países menos avanzados, los altos niveles de inversión estadounidense dieron lugar a la consolidación de economías dependientes, con modelos de desarrollo nacional orientados a satisfacer las necesidades del comercio exterior.

El crecimiento acelerado de la economía japonesa se dio durante la década de los cincuenta y se sustentó en el suministro de productos provenientes de la propia región, también se estimuló el crecimiento colectivo contribuyendo a la emergencia de los llamados NIC'S y de otras economías de mediano ingreso, reduciendo con esto la dependencia económica de la zona respecto de los Estados Unidos.

Este proceso de crecimiento económico regional fue posible gracias a la estabilidad política en la zona, a esto contribuyeron las dos potencias asiáticas: China, que dedicó sus esfuerzos en la consolidación de su proceso de integración nacional, y Japón que a partir de 1947 abandonó todo intento por convertirse nuevamente en potencia militar.

Desde la década de los sesenta los países y territorios - en desarrollo de Asia empezaron a recibir grandes flujos de inversión extranjera, sobre todo estadounidense y japonesa, integrada en la abundancia y diversidad de recursos naturales y en la mano de obra barata; estas corrientes se intensificaron en la década de los setenta, debido en el caso de Japón, a los excedentes de sus recursos financieros sumados a la necesidad de asegurarse el suministro de materias primas, por lo que sus inversiones se orientaron primero, a la minería, posteriormente a las industrias transformadoras con elevados insumos de -- trabajo y materias primas y más recientemente a las industrias modernas, como la radieléctrica y la electrónica.

El flujo de dinero no se ha limitado entre Estados Unidos de América y Japón, sino que se han establecido corrientes, en ambas direcciones, con Australia, Nueva Zelandia, Canadá y los Países de Reciente Industrialización.

La migración de capitales dentro de la región produce una creciente interdependencia, que a su vez tiene que ver con la tendencia al desarrollo económico de tipo intercomplementario, que además de acercar económicamente a los países y territorios de la región, alimentan el comercio transpacífico. La mayor parte de los recursos naturales que se requieren para el desarrollo económico de la región se encuentran en los mismos países que la integran.

Cuando se agudiza la competencia entre los países de la región, en cualquier rama de la industria de inmediato comienza el proceso de estratificación: la producción más compleja - se amplía en primer lugar en los estados más industrializados - y la producción más simple se transfiere a los territorios y -

países en desarrollo. En estos procesos, el papel principal lo desempeñan los consorcios japoneses y estadounidenses, configurándose así la división regional del trabajo.

Ya para la década de los ochentas esta región adquiere un lugar de primer orden a raíz del crecimiento espectacular de los flujos comerciales y financieros que se dieron en los países que conforman la Cuenca del Pacífico.

#### II.1.1. Definición de la Cuenca del Pacífico.

No hay una definición precisa de lo que es la Cuenca del Pacífico, pero literalmente se podría definir como la región conformada por todos aquellos territorios con litorales al Océano Pacífico. Y por región se entiende: "que es una superficie terrestre con características homogéneas ya sea de orden físico o humano." <sup>20/</sup>

Pero en la Cuenca del Pacífico es difícil encontrar la homogeneidad debido a la diversidad de las formas de organización política y de sus rasgos sociales, culturales y económicos.

En la Cuenca del Pacífico se ha originado una interrelación entre ciertos países que tienen en común el encontrarse en el Océano Pacífico y realizan a través de él la mayor parte de sus intercambios de diverso tipo. Por ello, el Océano Pacífico no es un factor de unión, sino una circunstancia que los identifica.

<sup>20/</sup> De la Pedraja, Daniel, Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico. Archivo Histórico Diplomático Mexicano, Méx., 1989, pág. 70.

El término "Cuenca" en una de sus acepciones significa territorio cuyas aguas afluyen todas en un mismo mar, con sus archipiélagos y los territorios circundantes; concepto que se expresa también en inglés por la palabra Basin o en japonés por Ryu'iki. Sin embargo, los territorios son los que proporcionan el peso demográfico, y por lo tanto el potencial productivo de la región y están situados sobre sus largos litorales. También se utiliza principalmente en Japón, el concepto del Perímetro del Pacífico o bien Pacific Rim.

La Cuenca del Pacífico es algo más que una región geográfica conformada por los países en el Pacífico, sino que además es una zona cuya dinámica económica se ha convertido en la más importante del orbe, no sólo por la magnitud de los agregados financieros, comerciales y de inversión, sino también porque significa una nueva conformación multipolar del poder económico y político.

Los límites de la región son en gran parte determinados por la naturaleza y se dan en el oriente por los litorales del Pacífico de los países americanos. En el Occidente, está conformado por las costas de la Ex-Unión Soviética, las dos Coareas (frente a cuyas costas se encuentra el archipiélago japonés), China, Vietnam, Kampuchea, Tailandia, Malasia y Singapur. También incluye a una serie de archipiélagos como el de Filipinas e insulandias.<sup>21/</sup> Estos archipiélagos sirven de enlace entre el Océano Índico y Pacífico e incluyen la Nueva Gui---

<sup>21/</sup> Insulandias o Insulindias. Son parte de Asia meridional -- que comprenden las islas de Sonda (Sumatra, Java, Bali, Timor, etc.), Molucas, Célebes y Borneo, las cuales constituyen el país de Indonesia.

nea que constituye el vínculo con la Melanesia 22/ (isla de -- los negros) región que colinda al sur con Australia. Al norte de la Melanesia, y al sur del archipiélago japonés, se encuentra Micronesia 23/ que se enlaza, en el occidente con Filipinas. Al oriente de estos sistemas insulares se extienden los amplios territorios de la Polinesia 24/ que abarca desde las islas de Midway y Hawai en el norte, hasta la isla de Pascua, territorio chileno. En el sur: estos archipiélagos ya se relacionan con el continente americano.

Al norte, el Estrecho de Bering limita el área del Pacífico, y al mismo tiempo constituye el paso entre los continentes asiático y americano.

El continente antártico proporciona los litorales sureños de la Cuenca. Cerrando de esta forma un territorio de mar y tierra con una extensión de 70 millones de kilómetros cuadrados.

22/ Melanesia. División de Oceanía, que comprende Nueva Guinea, el archipiélago de Bismarck, Islas Salomón, Nuevas Hébridas, Nueva Caledonia, Islas Fidji y archipiélago de la Luisiada.

23/ Micronesia (islas pequeñas). Conjunto de islas del Pacífico, entre Indonesia y las Filipinas al oeste, Melanesia al sur y Polinesia al este. Comprende los archipiélagos de las Marianas, Carolinas, Palaos, Marshall y Gisbert.

24/ Polinesia. Una de las divisiones de Oceanía, que comprende todas las tierras dispersas en el Pacífico entre Australia y América. Los archipiélagos son los de Nueva Zelandia, Hawai (E.U.), las Islas Tonga, Cook, Ellice y Phoenix (británicas), las Islas de la Sociedad (con Tahití), Marquesas, Tuamotú (francesas), etc.

Dentro de la dinámica internacional se observa un proceso donde se podrán ir agregando otros países a la Cuenca del Pacífico, que aún perteneciendo geográficamente a la misma superficie terrestre, no son considerados todavía como miembros de dicha región.

## II.1.2. Países y Territorios que Conforman la Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico está integrada por 47 países (24 ribereños, de los cuales 11 son latinoamericanos, y 23 insulares), dispersos en una superficie marítima de 70 millones de kilómetros cuadrados y que juntos, contienen más de la mitad de la población mundial y producen casi la mitad de la riqueza mundial.

Los países y territorios que conforman la Cuenca son los siguientes:

- |                |                               |
|----------------|-------------------------------|
| 1. México      | 12. La Ex-URSS <sup>25/</sup> |
| 2. Guatemala   | 13. Corea del Norte           |
| 3. El Salvador | 14. Vietnam                   |
| 4. Honduras    | 15. Camboya                   |
| 5. Nicaragua   | 16. Hong Kong                 |
| 6. Costa Rica  | 17. Papua Nueva Guinea        |
| 7. Panamá      | 18. Fidji                     |
| 8. Colombia    | 19. Vanuatu                   |
| 9. Ecuador     | 20. Kiribati                  |
| 10. Perú       | 21. Nauru                     |
| 11. Chile      | 22. Tuvalu                    |

<sup>25/</sup> La Ex-URSS, actualmente denominada CEI (Comunidad de Estados Independientes) conformada por 11 de sus 15 anteriores repúblicas.

- |                                  |                         |
|----------------------------------|-------------------------|
| 23. Samoa Occidental             | 36. Brunei              |
| 24. Islas Salomón                | 37. Canadá              |
| 25. Tonga                        | 38. China               |
| 26. Niue                         | 39. Estados Unidos de - |
| 27. Taiwán                       | América                 |
| 28. Palau                        | 40. Filipinas           |
| 29. Islas Cook                   | 41. Indonesia           |
| 30. Estados Federados de Micro-  | 42. Japón               |
| nesia (Panape, Truk y Yap)       | 43. Malasia             |
| 31. Islas Marianas               | 44. Nueva Zelandia      |
| 32. Islas Marshall               | 45. República de Corea  |
| 33. Territorios Franceses de --  | 46. Singapur            |
| Ultramar (nueva Guinea, --       | 47. Tailandia           |
| Polinesia Francesa, Wallis-      |                         |
| y Futuna)                        |                         |
| 34. Pitcairn, dependencia britá- |                         |
| nica                             |                         |
| 35. Australia                    |                         |

No todos los países que conforman la Cuenca del Pacífico son miembros de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico.

## II.2. Las Organizaciones de Cooperación en la Cuenca -- del Pacífico.

La cooperación ha sido una preocupación de la sociedad internacional, a medida de la creciente complejidad de los problemas económicos internacionales y del agravamiento de los efectos de la crisis mundial en el bienestar de las poblaciones de la mayoría de los países.

El término cooperación se considera la piedra angular de todos los designios para la región, tiene significados distintos tanto para Japón y los Estados Unidos, ya que para el primero el concepto se limita a las esferas económicas, culturales y tecnológicas; y para el otro, parece estar vinculado a criterios políticos-estratégicos.

Desde la década de los sesenta se empezó a manejar la idea de crear un sistema de cooperación económica para los países del Pacífico, siendo una de las primeras propuestas en ese sentido la del profesor Kiyoshi Kojima de la Universidad Hitotsubashi de Japón, quien en 1965 propuso la creación de una Zona de Libre Comercio en Asia y el Pacífico (PAPTA), <sup>26/</sup> la cual tenía por objetivo la eliminación de aranceles entre los países más desarrollados de la Cuenca del Pacífico: Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Japón.

El mismo planteamiento se presentó en la primera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo en el Pacífico (PAFTAD), <sup>27/</sup> celebrada en Tokyo del 11 al 13 de enero de 1968 y patrocinada por el Centro de Investigación Económica del Japón. La conferencia tuvo como propósito promover la discusión académica acerca de la cooperación regional.

En el comunicado de esta conferencia, los participantes estuvieron de acuerdo en la necesidad de ayuda en la región, pero al mismo tiempo expresaron su preocupación acerca de las diferencias en los niveles de desarrollo de cada nación participante. Desde entonces la PAFTAD continúa celebrando reunio-

<sup>26/</sup> PAPTA, Pacific and Asia Free Trade Area.

<sup>27/</sup> PAFTAD, Pacific Trade and Development Conference.



nes generales cada año. 28/

### II.2.1. El Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico.

El Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PCEC) 29/ surge en 1967 por iniciativa del Comité Cooperativo de Negocios Japón-Australia 30/ y como resultado de una investigación de la Universidad de Stanford, que le encarga a su propio instituto de investigación, Research Institute, este instituto prevé que la Cuenca del Pacífico será uno de los centros de desarrollo económico y plantea la posibilidad de crear un organismo empresarial operativo. Primero son invitados a participar en él los Estados Unidos y el Japón, y después se adhieren Australia, Canadá y Nueva Zelanda. El que adopta el gran liderazgo es Japón. Este Consejo sostuvo su primera reunión en Sidney, Australia.

El Consejo se orienta a consolidar la cooperación entre los cinco países con los objetivos siguientes: promover la cooperación económica entre los países miembros, incluyendo expansión comercial; disponibilidad de capital e intercambio de tecnología industrial; la promoción del turismo; estudios conjuntos; intercambios de información y promoción del intercambio científico y cultural; cooperar con los países en desarrollo -

28/ Actualmente la PAFTAD es el organismo que agrupa al sector académico dentro de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP).

29/ PCEC, Pacific Basin Economic Council.

30/ El Comité de Cooperación de Negocios Japón-Australia fue una organización no gubernamental que se creó en 1962-63 y que se proponía fomentar el comercio y la cooperación económica entre los dos países.

en sus esfuerzos por alcanzar un crecimiento económico autosostenido por medio de la cooperación tecnológica y la promoción del comercio de esos países; promover un foro internacional de intercambio de opiniones referentes a aspectos regionales entre hombres de negocios; asesorar a los gobiernos y a otros organismos acerca de aspectos económicos para la expansión de los negocios en la Cuenca del Pacífico; y promover el punto de vista del sector privado en los diálogos de cooperación en el Pacífico.

El Consejo ha incluido a otros países representantes de esta región: Corea del Sur y Taiwán (1987); Chile y México (1989); Hong Kong y el Perú (1990); y Malasia, Fidji y Filipinas (1991).

Dentro del Consejo se creó un Comité Especial sobre la Comunidad Económica del Pacífico (PEC), el cual analiza sistemáticamente el desarrollo del concepto de Comunidad del Pacífico y refleja la preocupación empresarial por encontrar las vías más expeditas para propiciar el desarrollo económico de la región. Además, ha impulsado la formación de comités especiales de agricultura, medio ambiente y transferencia de tecnología; turismo, telecomunicaciones y transportes.

El PBEC ha realizado 27 reuniones generales internacionales, en las cuales los países miembros se han pronunciado por la armonización de las posiciones en el Pacífico en apoyo de una mayor liberación del sistema de comercio global. La 25<sup>a</sup> reunión se realizó en Vancouver, Canadá en 1992; la 26<sup>a</sup> en Seúl, Corea en 1993; la 27<sup>a</sup> en Malasia en 1994; el organismo ya tiene designada como sede a Nueva Zelanda para 1995.

Los miembros activos del PBEC son: Australia, Canadá, Chile, Corea del Sur, los Estados Unidos, Fidji, Filipinas, Hong-Kong, Japón, México, Nueva Zelandia, Perú y Taiwán. Además participan como observadores Colombia, Indonesia, Singapur, la República Popular de China y la ex-Unión Soviética, así como --- otros países interesados en la problemática de la zona, incluidos algunos que no tienen litorales en ella.

## II.2.2. La Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo.

Kojima planteó una nueva propuesta para la Cuenca del Pacífico, la Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD), que además de contener a las cinco naciones de la PAPT (Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Japón); incorpora a los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN); a las naciones isleñas de -- Oceanía; a algunas economías de Asia Oriental como Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong; y a los países latinoamericanos que bordean el Océano Pacífico.

En 1979, el presidente del Comité para Asuntos de Asia -- Oriental y el Pacífico del Senado estadounidense rescató la -- propuesta de crear una organización común a todos los países de la Cuenca del Pacífico, por lo que solicitó a los profesores Hugh Patrick, de la Universidad de Yale; y Peter Drydale, de la Universidad Nacional de Australia, que analizaran la operatividad de la OPTAD.

Patrick y Drydale emitieron un documento cuyas conclusiones fueron:

1. La creciente interdependencia que se advierte en la --

Cuenca del Pacífico tiene implicaciones para Estados Unidos.

2. Estados Unidos desempeña un papel de liderazgo en la preservación del orden económico internacional liberal a nivel global, y en la región de la Cuenca del Pacífico.
3. Las instituciones comerciales a nivel global están orientándose cada vez más hacia la protección del orden económico prevaleciente.
4. La región del Pacífico observa un dinamismo económico que se alimenta por la interacción de las economías estadounidense y japonesa.
5. Las opciones de membresía pueden ser varias, pero se presenta como la más atractiva la que incluye a los cinco países más desarrollados del Pacífico; al grupo de la ASEAN; Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y los países isleños del Pacífico.
6. Sería benéfico el establecimiento de la OPTAD bajo un pequeño secretariado que sirviera de guía para evaluar las siguientes cuestiones: comercio libre y justo; reestructuración comercial; financiamiento del desarrollo regional; inversión extranjera directa; recursos y seguridad energética; y comercio entre países con economía de mercado.

Por el contenido político de estas conclusiones la OPTAD no estaba diseñada para incluir a países con economías planificadas. Además excluían a los países latinoamericanos. Argumentaban que las naciones latinoamericanas no mostraban interés en la región del Pacífico-Asiático o en una organización regional como la OPTAD.

La OPTAD no prosperó debido a la desconfianza entre los países en desarrollo que la veían como una forma de sujeción neocolonial y altamente desventajosa para sus economías.

### II.2.3. La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico.

Masayoshi Ohira, Primer Ministro de Japón (1978), buscó dar contenido y proyección al papel de Japón en el contexto mundial por medio de tres grupos de estudio; uno que se encargara de analizar la relación económica existente externa del Japón; otro de examinar el alcance del concepto de seguridad nacional integral; y otro más encargado de estudiar la viabilidad de un esquema de cooperación en la Cuenca del Pacífico, cuyo cargo de este último quedó el Doctor Saburo Okita.

A principios de 1980, durante una gira realizada por el Primer Ministro Ohira por los países de Oceanía con el propósito de estrechar relaciones y estudiar la eventual realidad de una fórmula de cooperación para la Cuenca del Pacífico. El Primer Ministro australiano, Malcom Fraser apoyo esta propuesta y en un comunicado conjunto, se utilizó por primera vez el concepto de "Comunidad" de la Cuenca del Pacífico. Este comunicado surgió en el Seminario de septiembre de 1980 en Australia.

En 1980 se inició la fase institucional del proceso realizándose en septiembre de ese año en Canberra, Australia. Se contó con la participación de delegaciones tripartitas (académicos, empresarios y funcionarios gubernamentales) de los cinco países desarrollados del Pacífico (Australia, Canadá, Japón, Estados Unidos y Nueva Zelanda); así como de las naciones que integraban la ASEAN (Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y

Tailandia); y la República de Corea; asistió también una delegación conjunta de las islas del Pacífico Sur (Fidji, Papua -- Nueva Guinea y Tonga). El resultado de dicho seminario fué la creación de la Conferencia sobre la Cooperación Económica en el Pacífico (CCEP), y esta se convirtió en la primera conferencia de este tipo. Además fué la primera institución globalizadora de los esfuerzos conjuntos en favor del establecimiento de una Comunidad del Pacífico. Esta conferencia se conoció con la fórmula 5+6, esta se refería a los cinco países desarrollados del Pacífico, más los países de la ASEAN y la República de Corea. Los impulsores de esta reunión fueron Sir John Crawford de Australia y el Doctor Saburo Okita, de Japón. Se planteó la conveniencia de establecer grupos de trabajo en ciertas áreas para explorar temas sustantivos para la cooperación económica regional.

La Segunda CCEP tuvo lugar en Bangkok, Tailandia; en el mes de junio de 1982, contó con la participación de 69 participantes; 12 países observadores y organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE) y la Comisión Económica para Asia y el Pacífico de la ONU. La cooperación económica del Pacífico debía promoverse mediante reuniones de consulta tripartitas que se abocaran al tratamiento de problemas comunes a los países de la Cuenca, para emitir recomendaciones a los respectivos gobiernos y a las organizaciones más relevantes.

Previo a la conferencia, el sector académico de la representación tripartita tuvo una reunión preparatoria de la que salieron cuatro documentos que reflejaban el acuerdo sobre los principales problemas que plantea la región del Pacífico respecto al comercio, las inversiones, las materias primas y las

estructuras institucionales; para la consulta y la formación de consenso en la región. Dichos documentos fueron la base para la discusión de apertura de la conferencia. Se acordó la -- formación de cuatro grupos de trabajo, enfocados al comercio de manufacturas, comercio de productos agrícolas, comercio de minerales e inversiones y transferencia de tecnología. Durante esta reunión se estableció un Comité Permanente con la responsabilidad de organizar la siguiente conferencia.

La Tercera Conferencia se celebró en Bali, Indonesia en noviembre de 1983. Asistieron 60 delegados de 11 países participantes e instituciones regionales, tales como la ASEAN, así como 50 observadores de instituciones y países no participantes. Cada país se hacía representar por un miembro del sector oficial, del privado y del académico. Se adoptó un informe denominado "Sugerencias de arreglo institucional para el futuro" que dio a la conferencia la forma orgánica que actualmente tiene: una Conferencia (General); un Comité Permanente; Grupos de Trabajo; un Grupo de Coordinación; las Comisiones Nacionales y un Secretariado.

La Conferencia revisa y evalúa los progresos de la cooperación económica en el Pacífico, incluyendo la labor de los -- Grupos de Trabajo. Cada país miembro participa en ella a través de una delegación tripartita que representa al gobierno, al empresariado privado y a la academia. Otros participantes son los miembros del Comité Permanente y el Grupo de Coordinación, así como representantes de organizaciones regionales e internacionales. Pueden asistir otros participantes en calidad de invitados por el Comité Permanente.

El Comité Permanente dirige y supervisa las actividades de los Grupos de Trabajo, y decide sobre la agenda y la parti-

cipación en las reuniones de las conferencias. Recomienda los lugares y fechas de las conferencias. Se integra por un miembro de cada Comisión Nacional en representación del país participante. Un miembro del país anfitrión de la Conferencia funge como presidente del Comité.

Los Grupos de Trabajo son patrocinados y organizados por instituciones de diferentes países de la región; su tarea es desarrollar información sobre las necesidades, oportunidades y métodos de cooperación regional en las áreas prioritarias. Buscan estimular la participación de todos los países del Pacífico, aunque no estén representados en el Comité Permanente. Deben contribuir al establecimiento de foros más permanentes para el intercambio de información y acción sobre los temas de su competencia, y tienen asignada la tarea de detectar específicamente las políticas regionales viables en los aspectos prioritarios de la cooperación en el Pacífico. Se han formado cinco Grupos de Trabajo: Pesquerías; Ganadería y Forrajes; Minerales y Energía; Políticas y Negociaciones Comerciales e Inversión Directa y Transferencia de Tecnología.

El Grupo de Coordinación está integrado por los coordinadores de los Grupos de Trabajo y los especialistas invitados; su función es planear el conjunto de las actividades de la CCEP y coordinar la labor de los Grupos de Trabajo, a nombre del Comité Permanente.

Las Comisiones Nacionales apoyan y asisten en sus actividades a la Conferencia y los Grupos de Trabajo en el respectivo país participante. Están organizadas sobre una base tripartita (academia, empresariado y gobierno). Cada Comisión Nacional, una vez establecida y en funcionamiento, es la encargada de solicitar la membresía formal en la Conferencia y al ser --



aceptada podrá nombrar un representante ante el Comité Permanente, así como sus representantes en las reuniones de la Conferencia.

El Secretariado, lo conforma la Comisión Nacional del país anfitrión de la siguiente Conferencia y tiene a su cargo la organización y apoyo locales para la celebración de la misma. Además de proveer el servicio de Secretariado para la Conferencia, debe hacerlo también para el Comité Permanente y el Grupo de Coordinación.

La Cuarta Conferencia se desarrolló en Seúl, República de Corea en el mes de abril de 1985, con la participación de doce Comisiones Nacionales; los cinco países más desarrollados del Pacífico, más los seis de la ASEAN (incluyendo a Brunei) y la República de Corea, además de las islas del Pacífico (Papúa Nueva Guinea, las islas Salomón) y el Foro del Pacífico Sur. En esta Conferencia estuvo presente el sector académico mexicano.

El Doctor Saburo Okita presentó en esta Conferencia un documento titulado "El desarrollo del Pacífico y sus implicaciones para la economía mundial", que describe dentro del desarrollo económico en la Cuenca los elementos de crecimiento y examina el desarrollo de la División Internacional del Trabajo. El documento da una visión general del desarrollo del Pacífico en la que se plantean las perspectivas para cada país miembro y se advierte que la competencia en materia de productos manufacturados será inevitable y concluye que el Pacífico debe convertirse en fuerza impulsora de la economía mundial.

La Quinta CCEP se realizó en Vancouver, Canadá en noviembre de 1986 y en ella participaron, por vez primera y como

FALLA DE ORIGEN

membros de pleno derecho, la Comisión Nacional China y la Comisión China de Taipei (con la representación provincial de -- Taiwán). Asimismo, por primera vez asistieron como observado-- res representantes de la URSS y el sector gubernamental de Mé-- xico, que posteriormente solicitarían su ingreso formal a la -- CCEP; además mandaron observadores Chile y Perú. El resultado-- más importante de esta reunión fué la Declaración de Vancouver sobre Cooperación Económica en el Pacífico, aprobada por con-- senso en el Comité Permanente y constituye un paso formal para la institucionalización de la Conferencia. En esta Conferencia se le dió a Japón riendas para establecer un fondo de investi-- gación que permitiera fortalecer la participación de los paí-- ses en desarrollo miembros de la CCEP en las actividades de es-- tudio de la propia Conferencia.

Dentro de la Declaración de Vancouver se dieron los si--- guientes puntos: a) dar membresía abierta a todas las naciones y zonas que bordean el Pacífico; b) promover por medio de con-- sultas multilaterales, informales y no exclusivas, el creci--- miento regional; c) compartir los costos y los beneficios de -- la cooperación, y d) promover las deliberaciones y los estu--- dios tendientes a buscar políticas pragmáticas y de consenso.

La Sexta CCEP se llevó a cabo en Osaka, Japón en mayo de-- 1988 y esta fué auspiciada por el Comité Nacional Japonés para la Cooperación Económica del Pacífico y dirigida por el Doctor Saburo Okita.

En esta Conferencia participaron representantes de Austra-- lia, Brunei, Canadá; China, Indonesia, Japón, República de Co-- rea, Malasia, Nueva Zelandia, Filipinas, Singapur, Taipei, Tai-- landia, Estados Unidos y los países insulares del Pacífico, así como representantes de la Conferencia del Pacífico sobre Comer

cio y Desarrollo; y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico. Estuvieron como invitados dieciséis países incluido México y representantes de seis instituciones internacionales.

En esta Conferencia, el ex-presidente del Comité Permanente de la CCEP, Eric Trigg, declaró que Japón, los NIC'S y --- otros países semiindustrializados del Sudeste Asiático; han logrado que el centro del dinamismo económico mundial se desplace hacia el Pacífico, como resultado de una planeación política y del acceso a un sistema abierto de comercio internacional.

El informe del Grupo de Trabajo sobre perspectivas del Pacífico señaló que desde fines de 1986 las economías del Pacífico han experimentado una constante expansión. Sin embargo, las perspectivas no son tan optimistas, ya que de persistir los desequilibrios en la balanza de pagos de Estados Unidos, podrían ocurrir trastornos monetarios, por lo que existe la necesidad de una mayor información sobre la situación macroeconómica y el ambiente político.

La sesión sobre Política Comercial se centró en la Declaración de Singapur, adoptada en el Segundo Foro sobre Políticas Comerciales del Pacífico, de enero de 1988; sobre la cual se hablará posteriormente.

La sesión sobre Inversiones examinó el desarrollo de la inversión extranjera directa en las economías del Pacífico. En esta Conferencia se identificaron nuevas tendencias en la inversión extranjera directa, incluyendo un marcado aumento en el volumen y una diversificación de actividades, así como un amplio flujo multidireccional, lo que conlleva a un mayor grado de interdependencia económica regional.

Se anunció formalmente el establecimiento del Fondo Central de la CCEP. Se reconoció que la creación del fondo representa un importante paso para el apoyo de las múltiples tareas, actividades y reuniones que requieren el cada vez más complejo programa de cooperación internacional de la Cuenca del Pacífico, y particularmente para los Comités Nacionales de los países en vías de desarrollo de la región.

México estuvo representado en esta Conferencia, por una delegación tripartita, que transmitió el interés en incorporarse a ese foro.

En mayo de 1991, durante la Séptima Conferencia de la CCEP celebrada en Singapur, se incorporaron Perú, Chile y México, después de varios años de haber presentado su solicitud de formal adhesión. Al mismo tiempo se creó otro organismo multilateral, la Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) o también conocida como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

La APEC es resultado de una iniciativa del Primer Ministro australiano en enero de 1989 y reúne a representantes de los países del Este asiático, Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos y Canadá. La APEC se define como un foro informal de consultas entre representantes de alto nivel de las economías que tienen fuertes lazos con la región.

La última reunión de la APEC se llevó a cabo en Yakarta, Indonesia el 15 de noviembre de 1994. En esta reunión participó México. En la reunión de la APEC los 18 jefes de Estado participantes mostraron su compromiso de ampliar la promoción de áreas de libre comercio dentro de los esquemas multilaterales establecidos, rechazando que la apertura comercial que preten-

de sea indiscriminada para países no miembros. En la cumbre de la APEC se acordó crear el mercado de libre comercio más grande del mundo para el año 2020.

Los principales puntos de la declaración de la APEC son - fortalecer el sistema comercial multilateral, profundizar la liberalización del comercio y de las inversiones en la zona -- Asia-Pacífico e intensificar la cooperación para el desarrollo de la región.

La Octava Conferencia se celebró en Honolulu, Hawai. En enero de 1992, reunión en la que el organismo cambio de nombre; en lugar de "Conferencia" se le designó "Consejo", por -- ser un organismo tripartita formado por académicos, empresa--- rios y funcionarios gubernamentales, y por no estar capacitado para adoptar decisiones con fuerza obligatoria. En esta Conferencia se incorporaron Fidji y Filipinas.

La Novena reunión del CCEP se realizó en San Francisco, - California (E.U.) en septiembre de 1992 y la Décima se llevó a cabo en marzo de 1994 en Kuala Lumpur, Malasia.

El Consejo es una entidad de cooperación económica relativamente informal y cada 18 meses celebra conferencias regionales (foros) y promueve la actividad permanente de los Grupos - de Trabajo.

#### II.2.3.1. Declaración de Vancouver.

Esta Declaración fué adoptada en la Quinta CCEP, en no--- viembre de 1986 y es la base en la que se apoya la Conferen--- cia, por lo que a continuación se describirá completamente.

#### **Preámbulo:**

Los participantes en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), procedentes de los sectores empresarial e industrial, gubernamental, académico y de otros círculos intelectuales, están convencidos de que la materialización de las grandes potencialidades de la Cuenca del Pacífico depende de una consolidación de la cooperación basada en intercambios económicos libres y abiertos y en un espíritu de cooperación, franqueza y respeto mutuo.

Estamos conscientes del interés común en promover la cooperación entre las economías de la región, para lograr un mayor bienestar y más amplios beneficios económicos y sociales - para nuestros respectivos pueblos y para contribuir a la estabilidad, prosperidad y progreso de toda región.

La participación en el proceso de la CCEP dependerá, así, de un compromiso en favor de la cooperación económica en el Pacífico. Los participantes en la CCEP, que desarrollan amplias actividades económicas en el Pacífico, procurarán una mayor cooperación e interacción económicas, a nivel regional, reconociendo al respecto tanto las realidades y los beneficios propios de la interdependencia global, como la procedencia de fomentar una mayor cooperación e interacción económicas, con otras naciones y regiones.

#### **Antecedentes:**

La CCEP dió comienzo en Canberra en septiembre de 1980 a sugerencia del primer ministro Ohira de Japón y del entonces - primer ministro Fraser de Australia. Su propósito consistía en la identificación y coordinación de los componentes de cooperación económica en el Pacífico y en el establecimiento de lineamientos para promover la cooperación regional.

Desde Canberra, las reuniones de la CCEP han tenido lugar en Bangkok (1982), Bali (1983) y Sedl (1985) <sup>31/</sup> centrandose en las cuestiones relativas a políticas comerciales y a las negociaciones comerciales multilaterales, a la agricultura y los recursos renovables, a los minerales y a la energía, a la inversión extranjera directa, a la transferencia de tecnología y a los flujos de capital.

**Bases:**

El proceso de la CCEP se asienta en las siguientes bases:

1. El empuje de las empresas y de la industria, del gobierno y de los círculos académicos e intelectuales puede combinarse para promover la aceleración del crecimiento económico, del progreso social y del desarrollo científico y tecnológico en la región.

2. El comercio, las coinversiones, la ayuda mutua y otras formas de relación al desarrollarse con un espíritu de colaboración, franqueza, respeto y genuina cooperación fortalecen los fundamentos necesarios para hacer del Pacífico una región próspera y progresista, en un entorno de paz.

3. La promoción de la colaboración activa en asuntos económicos, sociales, científicos, tecnológicos y administrativos de interés común contribuirá significativamente al aprovechamiento efectivo del potencial económico del Pacífico.

4. El desarrollo de los recursos humanos mediante la capacitación y la asistencia para la investigación entre los países del Pacífico es especialmente significativa para alentar el desarrollo.

<sup>31/</sup> Esto considerando que la Declaración de Vancouver se dió en 1986 y por lo tanto no se mencionan las Conferencias -- que se han dado posteriormente a esta Declaración.

5. Una mayor cooperación en el comercio y el desarrollo - de los recursos naturales (agricultura, pesca, minerales y --- energía), la reconversión industrial, la expansión libre y --- abierta del comercio y de la inversión y el mejoramiento de -- las capacidades de transporte y comunicaciones contribuirán a elevar el nivel de vida en la región del Pacífico.

6. El desarrollo de la región del Pacífico no puede darse de manera aislada frente a la economía mundial; por el contrario debe ser consistente con los objetivos tendientes a alen-- tar el crecimiento económico y a mejorar el comportamiento de-- las corrientes comerciales a nivel global. La CCEP deberá rela-- cionarse con otras organizaciones internacionales y regionales que tengan propósitos complementarios, evitando la duplicación de actividades.

#### Estructura:

La estructura de la CCEP ha asumido diversas modalidades-- singulares:

- Es tripartita, con representantes de la empresa y la industria, del gobierno y de los círculos académicos e intelectuales, que participan a título privado.
- Es consultiva, procuradora del consenso y orientadora de las políticas en la materia.
- Es pragmática, para responder a la evolución de los problemas, y
- Es anticipatoria, frente al surgimiento de cuestiones y situaciones.

#### Organización:

Para cumplir con sus objetivos y propósitos se ha establecido el siguiente mecanismo:

1. Comisiones Nacionales Tripartitas e instituciones de -



contacto, representativas de cada uno de los miembros de la -- CCEP.

2. Comité Permanente, compuesto por representantes de las comisiones miembros, que guía la evolución del proceso y adopta las declaraciones y posiciones de la CCEP antes de someterlas a la aprobación de las reuniones generales. El Comité Permanente es responsable de la preparación de sus procedimientos operativos y de los del Grupo de Coordinación y de los Grupos de Trabajo. A discreción, el Comité Permanente puede invitar a entidades regionales o a otras instituciones, para participar en los trabajos del propio Comité Permanente.

3. Grupo de Coordinación, compuesto por los directores y especialistas de los Grupos de Trabajo, que guiará el desarrollo regular de los temas y estudios y, a petición del Comité Permanente, prepara las reuniones de la CCEP.

4. Grupos de Trabajo, que representan el mecanismo principal para el desarrollo de los temas de la CCEP y que están compuestos por representantes de los participantes en la misma -- CCEP y de aquellas organizaciones nacionales y regionales del Pacífico con interés en los temas que competen a tales Grupos-Trabajo para cumplir con sus propósitos la celebración de foros, conferencias, seminarios y grupos de estudio para avanzar en el cometido de la CCEP.

5. El foro principal de la CCEP es la Reunión General periódica, hasta ahora celebrada a intervalos regulares (entre uno y dos años) con representantes de cada comisión miembro de la CCEP y de organizaciones regionales relevantes. El calendario de la reunión general se establece por el Comité Permanente. Observadores de otros países y organizaciones pueden ser invitados. La Comisión del país donde la reunión general tendrá lugar asume la coordinación y preparativos de la reunión y

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

y un nacional del país anfitrión cumplirá las funciones de presidente del Comité Permanente. No existe hasta el momento ningún secretariado permanente para organizar las conferencias de la CCEP; tal responsabilidad se confiere regularmente a las instituciones del país que albergará la siguiente Conferencia.

6. El desarrollo del programa de actividades de la CCEP - (grupo de trabajo, estudios especiales, foros, conferencias, preparativos de la reunión general, seminarios especializados, simposios y otros) se deriva de la interacción de las comisiones miembros y el Comité Permanente. Las cuestiones relativas a los costos, secretariado y trabajos de investigación son objeto de atención y arreglos diversos entre los participantes de la CCEP. Las iniciativas pueden ser planteadas tanto por el Comité Permanente como por las comisiones miembros, tales iniciativas se transmiten a todas las comisiones miembros para su análisis y comentarios, antes de ser adoptadas.

#### Actividades:

1. Examinar los problemas y cuestiones claves que influyen el crecimiento económico regional.
2. Propiciar oportunidades para identificar los intereses y el consenso regional.
3. Estimular los esfuerzos para resolver problemas comunes mediante la cooperación regional, para reducir las tensiones económicas y para alentar nuevas acciones y desarrollo creativo entre las naciones del Pacífico.
4. Fomentar el desarrollo, diseminación y participación en los temas y análisis tendientes a una mayor cooperación económica en el Pacífico y demostrar la manera en que el potencial económico regional pueda materializarse.
5. Alentar la concreción de una voz del Pacífico en otras organizaciones multilaterales.

6. Promover una mayor atención y comprensión acerca de la creciente interdependencia de las economías del Pacífico.

**Aceptaciones:**

El Comité Permanente acepta la Declaración sobre Cooperación Económica del Pacífico antes señalada.

(Siguen las firmas del presidente de la V-CCEP y presidente de la Comisión Nacional Canadiense y las de los presidentes de las comisiones de Australia, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos de América, del presidente internacional del Consejo -- Económico de la Cuenca del Pacífico y de los presidentes de -- las Comisiones de China y de Taipei). <sup>32/</sup>

**II.2.3.2. Declaración de Singapur.**

El Grupo de Trabajo sobre Comercio se reunió en Singapur en enero de 1988, lugar en el que se realizó una declaración - que contiene los principales puntos de vista y que afirma el - apoyo general a un sistema de comercio mundial abierto. Se reconoce que la cooperación en el marco macroeconómico, en especial entre los países en desarrollo y en cuestiones encaminadas al control y la reducción del peso de la deuda externa con prioridades esenciales, al tiempo que se hace un enérgico llamado para que todos los Estados eviten recurrir a políticas comerciales proteccionistas.

El documento de Singapur menciona el liderazgo japonés y estadounidense en la región, aunque destaca paralelamente la -

<sup>32/</sup> De la Pedraja, Daniel, op cit, páginas 177-179.

contribución estadística de aquellos otros Estados de la región, que de manera colectiva juegan un creciente papel en la escena comercial mundial. La Declaración de Singapur se amplió posteriormente en Osaka en la VI COEP.

Esta Declaración toca concretamente cuatro problemas importantes; dos de ellos son temas que ya han sido objeto de atención en las rondas del GATT: 33/

1) Los relativos a los productos primarios, incluyendo -- las políticas proteccionistas agrícolas (subsidios) y las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan tanto a los productos primarios, como a las formas procesadoras de los de zonas tropicales y templadas; se hace hincapié, en la necesidad de cancelar los subsidios a la exportación, de reducir los subsidios domésticos y de apoyar la normalización de los patrones tecnológicos, y

2) Los que se refieren a las barreras no arancelarias que afectan a las manufacturas tradicionales tales como los productos textiles, acero, bienes de consumo durables, especialmente automotores y productos eléctricos; mismas que incluyen una variedad de formas de protección especial o circunstancial, lo mismo que los subsidios a sectores específicos, sea mediante políticas protectoras o aplicación de medidas anti-dumping, --

33/ GATT. Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio, está formado por más de cien países, que realizan más del 90% del comercio mundial. Su objetivo es liberar el comercio internacional y así promover el desarrollo económico y el bienestar de todos los pueblos. Es el único organismo multilateral que fija normas para regir el comercio internacional.

están relacionadas con la cuestión de la colocación asegurada que se busca para las exportaciones de los países en desarrollo y de los NIC'S.

La Declaración de Singapur señala:

a) La necesidad de una definición de la variedad de servicios y de las normativas que pueden regular su comercio internacional, por ejemplo transparencia, reciprocidad y tratamiento nacional, etc.

b) Atención de casos específicos, donde las oportunidades comerciales aparezcan sustanciales y las restricciones aplicadas a los servicios aparezcan susceptibles de modificación o armonización.

c) Establecimiento de niveles mínimos de protección de la propiedad intelectual, relativa a bienes de alta tecnología -- (patentes y marcas registradas), y

d) Armonización o levantamiento de las regulaciones a la inversión extranjera que pueden distorsionar el comercio, por ejemplo cuotas de exportación o requerimientos de insumos nacionales como condición para la inversión en un país determinado.

La cuarta categoría se refiere al fortalecimiento del sig tema institucional, para el cual la Declaración de Singapur -- propone:

a) Fortalecimiento del Secretariado para que mejore sus labores de investigación y supervisión de las políticas comerciales nacionales y de las prácticas y mecanismos de ajuste, a fin de identificar y evaluar cualquier desviación frente a las reglas del GATT, motivadas usualmente por intereses individuales;

b) Favorecer reuniones a nivel ministerial para examinar los desarrollos de las políticas comerciales y los resultados de las labores de supervisión del GATT;

c) Mejorar los procedimientos de solución de controversias, reduciendo la influencia de las partes interesadas y favoreciendo la competencia de entidades independientes, y

d) Conceder atención particular a los cambios institucionales en China y en los NIC'S, dada su particular significación en la región del Pacífico. <sup>34/</sup>

### II.2.3.3. Declaración de Osaka.

En la VI CCEP se produjo la llamada Declaración de Osaka, en la cual se reitera el apoyo general a un sistema mundial de comercio abierto. Se destaca, por vez primera, la necesidad de una cooperación general para reducir la carga de la deuda externa, mediante un rechazo al proteccionismo comercial, que -- además propicia medidas retaliatorias, extiende el desempleo y propicia ineficiencias.

La Declaración de Osaka señaló para la CCEP las siguientes prioridades en materia de liberación comercial:

1) Reducción de la protección arancelaria y no arancelaria que afecta a los productos naturales procesados, tanto tropicales como de zonas templadas;

2) Desmantelamiento de las medidas no arancelarias, unilaterales o bilaterales, que afectan el comercio de productos -- tradicionales (textiles, acero, partes de automóviles y otros bienes duraderos de consumo), y

<sup>34/</sup> De la Pedraja, Daniel, op cit, pág. 114.

3) Exploración de medios para una mejor aplicación de los recursos de protección de contingencia, sugiriendo al efecto -- una definición común de los subsidios para tal propósito y la procedencia de ligar la protección de contingencias a programas de ajuste obligatorios. 35/

La Declaración termina mencionando los avances subregionales de cooperación, como el de la ASEAN, el Acuerdo para Estrechar Relaciones entre Australia y Nueva Zelanda, entre otros.

#### II.2.4. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

La ASEAN fue establecida en 1967 con la firma de la Declaración de Bangkok, en la que participaron los ministros de --- asuntos exteriores de Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Brunei-Darussalem se incorporó a la Asociación en enero de 1984, después de su independencia.

Con la creación de la ASEAN se dieron los pasos para la integración comercial que había sido ya prevista con la formación de un Mercado Común del Sudeste Asiático, desde 1966, por los delegados de tres países: Malasia, Filipinas y Tailandia, miembros de la Asociación del Sudeste de Asia (ASA).

Los objetivos fundamentales de la ASEAN son los siguientes: a) acelerar el crecimiento económico y el desarrollo social y cultural en la región por medio de un compromiso conjunto para fortalecer las bases para una comunidad pacífica y --- próspera en las naciones del Sudeste Asiático; b) procurar la paz y la estabilidad regionales, y el respeto por la justicia-

y el derecho entre los países de la región; c) promover la activa colaboración y la asistencia mutua en asuntos de interés común en los campos económico, social, cultural, técnico y científico; d) proporcionar asistencia mutua, como capacitación e investigación en las esferas educativa, profesional, técnica y administrativa; e) iniciar estudios acerca del Sudeste Asiático; y f) mantener una estrecha cooperación con las organizaciones regionales e internacionales que participen en objetivos y propósitos similares, así como explorar otras vías para mayor cooperación.

La primera reunión cumbre de la ASEAN fué en Denpasar, Bali, Indonesia; en ésta se originaron dos documentos básicos: a) el Tratado de Amistad y Cooperación, que proclama el respeto a la independencia y la soberanía de todas las naciones, la no interferencia en los asuntos internos, la solución pacífica de las controversias y la cooperación efectiva entre los miembros, y b) la Declaración de Concordia, que establece los lineamientos para la acción en las relaciones culturales, sociales y económicas, incluyendo la promoción de la justicia social así como el mejoramiento de los niveles de vida, la asistencia mutua ante desastres naturales y la cooperación en el desarrollo económico.

La ASEAN ha recibido asistencia para la elaboración de varios proyectos de desarrollo. Por ejemplo: el Programa de Cooperación Económica ASEAN—Australia, ese país proporcionó en 1987 apoyo financiero para las actividades de dicha asociación. Ya con anterioridad Nueva Zelandia (1980), en un consejo de negocios había dado asistencia técnica y financiera para el desarrollo forestal. Los Estados Unidos han dado asistencia para el desarrollo de las medianas y las pequeñas empresas, y para otros proyectos entre los que se cuenta la creación del Cen



tro para el Intercambio Tecnológico.

En diciembre de 1983 se instituyó un Consejo de Negocios-entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y la ASEAN, este para crear un foro para hombres de negocios de las dos regiones- e identificar proyectos conjuntos. La primera reunión ministerial CEE-ASEAN fué en 1985 y se acordó incrementar la inversión en la región de la ASEAN. En 1986 se creó el grupo de expertos CEE-ASEAN con la finalidad de revisar las posibilidades de acceso a los mercados de la ASEAN y en 1987 se establecieron comités de inversión conjunta en todas las ciudades capitales de los miembros de la ASEAN.

En 1984 se creó una institución intergubernamental transpacífica, conocida como la ASEAN Pacific Cooperation (APC), la cual esta integrada por ministros de relaciones exteriores de los países miembros y trata cuestiones políticas y estratégicas.

La APC ha desarrollado una serie de diálogos bilaterales-entre la ASEAN y los cinco países del Pacífico, miembros de la OCDE, estos han impulsado a la ASEAN a que contribuya al regionalismo del Pacífico. Los propósitos de la APC son: el de mejorar el acceso de la ASEAN a los mercados, optimar los términos de comercio y transferir inversiones de tecnología. En su primera reunión en 1984, se logró un Acuerdo para establecer el Programa de Desarrollo de los Recursos Humanos en el Pacífico.

La ASEAN pretende hacer del Sudeste Asiático una zona de libertad y de neutralidad. La neutralidad regional ha sido una de las doctrinas de la ASEAN desde noviembre de 1971, a pesar de que en la práctica todos los estados miembros han estado o permanecen afiliados formal o informalmente a las potencias --

FALLA DE ORIGEN

occidentales.

Los países miembros de la ASEAN firmaron en 1976 el Tratado de Amistad y Cooperación de este organismo, en el que los miembros se comprometieron a respetar sus soberanías. Este compromiso se convirtió en la columna vertebral de tentativas de cooperación del más variado tipo en los años siguientes; entre ellas, la eficaz labor diplomática común de la Asociación a fin de impedir que Estados Unidos diera su reconocimiento al gobierno de Camboya establecido después de 1979, con el apoyo de Vietnam. Los estados de la ASEAN se encuentran limando asperezas con sus vecinos socialistas; Vietnam y Laos, países con los que firmaron el Tratado de Amistad y Cooperación durante la conferencia de la Asociación celebrada en Manila en 1992. Asimismo, se acordó incrementar las medidas de seguridad regional en la zona ante la futura reducción de la presencia militar de Estados Unidos en el Pacífico.

En enero de 1992 los países miembros de la ASEAN se reunieron en Singapur con el objeto de consolidar sus posiciones en materia de cooperación política y seguridad, y para adoptar el marco para el Tratado de la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) que entró en vigor a principios de 1993. Con el AFTA se eliminarán todas las barreras comerciales entre los países miembros y los aranceles de comercio dentro de la ASEAN se irán reduciendo, hasta llegar a una tasa cero en un período de 15 años. La importancia del AFTA radica en la generación de incentivos para los países de Asia con superávit de capital, como Japón, a fin de que establezcan sus fábricas dentro de la ASEAN y así puedan sacar partido de los aranceles reducidos para los bienes producidos en estas naciones. A pesar de que los países miembros a menudo son competidores entre sí en los mercados mundiales, existe la necesidad de que obren en común a -

fin de abrir las puertas para sus productos en Norteamérica, - Europa, Japón y el Pacífico.

### II.3. Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico

Estados Unidos es, por su geografía un poder estratégico del Pacífico. Dentro de la zona es un país rico de recursos naturales, ya que cuenta con 30 veces más tierra cultivable que Japón. <sup>35/</sup> 1 300 veces más reservas de petróleo, 327 veces más reservas de carbón, 170 veces más reservas de mineral de hierro, entre otros.

Estados Unidos es aún la economía más grande del mundo y el comerciante número uno, tanto en importaciones como exportaciones. Cuenta también con la base tecnológica más extensa y el establecimiento más eficiente.

Las relaciones económicas y políticas de Estados Unidos con el resto de los países, tanto industrializados como en vías de desarrollo son más extensas que las de Europa con Asia y Africa, o las de Japón con otras naciones del Pacífico.

El ascenso de E.U. se da a partir de la Primera Guerra Mundial, cuya intervención fue en 1917, por el peso de sus lazos económicos y financieros con Gran Bretaña y Francia, y como renuncia ante la creciente agresividad del Imperialismo alemán. Su intervención vuelca la balanza, rompe el equilibrio hacia el triunfo de sus aliados. Con esta guerra el principal beneficiario es E.U., debido a que emerge como el más poderoso país industrial, dominante en el mercado internacional, acreedor y

<sup>35/</sup> La superficie de E.U. es de 9 363 498 km<sup>2</sup> mientras que la superficie de Japón es de 377 800 km<sup>2</sup>.

FALLA DE ORIGEN

principal exportador de capitales y como sucesor de Europa en su papel hegemónico dentro del sistema capitalista. A partir de 1918, E.U. acelera su expansión en Europa y sobre todo en regiones dependientes —colonias y semicolonias—: Canadá, América Latina, China, la Cuenca del Pacífico, etc.

A partir de 1945 se pone de manifiesto la hegemonía de E.U. en lo militar, político, económico, financiero e ideológico. Durante la Segunda Guerra Mundial, el centro de gravedad del capitalismo estadounidense se desplaza hacia la costa occidental de E.U.

E.U. impone su hegemonía en una buena parte de Asia y del Pacífico. Reemplaza definitivamente a Gran Bretaña como principal potencia occidental del Pacífico, tomando la decisión de impedir toda nueva hegemonía de un país asiático en el Pacífico; de ahí que hasta finales de la década de 1960 E.U. tiene una actitud hostil hacia China, y se compromete en la Guerra de Corea y en la de Vietnam. Más tarde, si bien E.U. renuncia a todo nuevo compromiso militar en Asia, no deja de mantener en el Pacífico un importante potencial en fuerzas marítimas, tropas y armas nucleares.

En 1960, el comercio de E.U. con Asia era menos de la mitad de su comercio con Europa; en 20 años el volumen total destinado a Asia sobrepasó el comercio con toda Europa. Hacia 1986, el comercio transpacífico de los E.U. alcanzó 215 mil millones de dólares, excediendo alrededor de 50% el comercio con Europa Occidental. Ya desde los años setenta se ve crecer la participación del comercio transpacífico en el comercio mundial y declinar relativamente la del comercio trasatlántico. Estos cambios van acompañados por una redistribución en el in-

terior de E.U., de población, empleo, ingreso personal, niveles de vida y servicios, inversiones, recursos humanos, cuyos desplazamientos se refuerzan mutuamente para producir efectos multiplicadores. La redistribución se hace desde el norte y este de E.U. hacia el oeste y el sudoeste, y se traduce en la emergencia de macro-estados como California, Florida y Texas.

Desde la década de los setenta la economía norteamericana se afana en modernizarse. La política de modernización comprende un amplio redespiegue industrial basado en el desarrollo de tecnologías de "punta", la reubicación de la inversión productiva en zonas que aprovechen el empleo de mano de obra y materias primas baratas, la absorción de capitales extranjeros para financiar el impulso requerido y la renovación, ampliación y fortalecimiento de alianzas políticas y de dominación en sus áreas de influencia.

Desde la Segunda Guerra Mundial, pero específicamente a partir de la década de los años setenta, E.U. fomentó el despegue económico de los países de la Cuenca. Los norteamericanos proporcionaron a los asiáticos capital, contratos de producción, tecnología y un mercado para sus productos. Además, gracias a su poder y alianzas, garantizó la seguridad política de estas economías. Les ofreció y apoyó una opción ideológica alternativa al comunismo en el Pacífico asiático.

Muchas empresas estadounidenses, contrataron su manufactura a compañías asiáticas. Este proceso lo iniciaron los productores de artículos electrónicos, frustrados por bajos márgenes de ganancia en su país, los ejecutivos norteamericanos tendieron a transferir parcial o totalmente su industria al exterior contratando a menudo producción a los japoneses o a otros in-

industriales asiáticos. La contratación de manufactura implicó, conceder a la empresa receptora el permiso para usar la tecnología original de la firma contratante.

Las compañías asiáticas receptoras de contratos de manufacturas mejoraron la tecnología y pronto dominaron el mercado mundial de productos electrónicos de consumo. Esto mismo se ha dado en campos de la micro electrónica y las industrias relacionadas.

El desequilibrio comercial de E.U. se genera principalmente por el intercambio en las economías asiáticas, ya que Asia representa 60% del déficit norteamericano, esto debido a que E.U. ha importado más de lo que exporta. Entre 1982-1988 las exportaciones aumentaron su valor en 50% y las importaciones en 80%.

Los países asiáticos se han convertido, a pesar de sus defensas proteccionistas en los principales clientes de las exportaciones norteamericanas. Ocho de los mercados de exportación norteamericanos más importantes se encuentran en la actualidad en el Pacífico. Japón es el principal socio comercial de E.U. seguido por países como: Taiwán, República de Corea, Singapur y Hong Kong.

Pero a pesar de esto, la hegemonía impuesta desde 1945 -- con la participación de los indicadores del poder mundial ha ido sufriendo una progresiva erosión en las últimas décadas, enmascarado el principio por la impresionante expansión de la posición hegemónica y competitiva en los años cincuenta y sesenta. Esta erosión se vincula con la recuperación de Europa, Japón y la emergencia de nuevos centros de industrialización.

La supremacía de E.U. se ha visto minada por la contradicción entre el apoyo que quiere dar a los países amigos de la Cuenca y la creciente competencia que algunos de éstos le hacen, en especial Japón y los nuevos países industriales. E.U. muestra su hostilidad a la penetración de sus mercados, con el proteccionismo y las restricciones de diverso tipo; y con la solicitud de medidas para reducir desequilibrios; por ejemplo, respecto a Japón, demandas sobre la revaluación del yen, las exportaciones estadounidenses, leyes impositivas, transferencia del dinero del ahorro al consumo, reparto de un mercado menor entre Japón y otros países rivales del Pacífico, y mayor participación en los gastos de la defensa de la Cuenca.

La posición de E.U. en la Cuenca se ha visto afectada por los procesos críticos de la economía estadounidense en cuanto a la declinación de la productividad y la producción industrial y agrícola y a los desequilibrios, y sacudimientos financieros, unido todo ello a una situación de enorme amplitud de sus compromisos mundiales y de sobre extensión imperial.

Pero a pesar de los reveses que han sufrido los E.U. estos han dado nueva fuerza a la economía norteamericana, aunque plagada por déficits comerciales. Desde finales de 1982 E.U. ha experimentado la expansión económica más grande que se haya registrado en tiempos de paz.

Entre 1980 y 1985, la producción norteamericana se expandió 75% más rápido que sus contrapartes europeas y, desde 1983 en términos generales, su crecimiento ha llegado a exceder al de Japón. En 1989 recuperó su posición comercial. En ese año fue el principal exportador mundial, realizando el 11.3% de las exportaciones mundiales mientras que Japón representó el 8.9%. Además, el crecimiento de las exportaciones de 1989 con-

FALLA DE ORIGEN

respecto a 1988 fue mayor en E.U. que el resto de sus principales competidores: E.U. 13.0%, Alemania 5.5%, Japón 4.0%, Francia 5.5% y Gran Bretaña 5.0%.

En E.U. han emergido una amplitud de nuevas compañías, muchas nuevas y otras como resultado del proceso de reestructuración de antiguas corporaciones. La nueva empresa norteamericana es generalmente pequeña, éstas muestran una mayor aptitud para incorporar la última tecnología y para adaptarse a los cambios bruscos y acelerados de esta época, provocados por el desarrollo incesante de nuevas tecnologías y las veleidades del mercado. Esta nueva empresa juega un papel importante en los campos de la tecnología intensiva: micro procesadores, microcomputadoras, semiconductores y biotecnología.

California dentro de la redinamización de la economía norteamericana es el estado más poderoso de E.U. y representa el empeño modernizador de E.U. ubicado en la zona del Pacífico asiático. Debido a su ubicación geográfica California ha servido como puente de la economía norteamericana a la asiática. Ello ha permitido que desde 1960 California haya realizado más del 80% de su comercio con los países del Pacífico asiático, estrechando así su vinculación con estos países y transformándose, en el estado económicamente más importante de Norteamérica.

Este estado genera los más altos índices de crecimiento, de exportaciones de bienes y servicios, de ingreso per cápita y los menores de desempleo e inflación. Es el principal centro urbano, comercial, financiero e industrial de la nación. California no es solamente el estado más poderoso de la comunidad norteamericana, sino que también es uno de los más ricos del mundo, esto es, en 1985 su Producto Interno Bruto lo colocaba-



como el séptimo poder económico mundial. En 1986, igualó al de la mayoría de naciones europeas colocándose en este año en sexto lugar después de E.U., la Unión Soviética, Japón, Alemania y Francia.

La ciudad económicamente más importante de California y de E.U. es la ciudad de Los Angeles, esto debido a la creciente presencia japonesa en la redinamización de la economía norteamericana. Un vasto complejo de plantas industriales propiedad de japoneses, concentradas en la producción de artículos electrónicos, computadoras y partes de automóvil, han contribuido a transformar a la región.

Dominado por el crecimiento del comercio japonés y de otros países asiáticos, el volumen del comercio internacional de Los Angeles entre 1972 y 1982 creció en 500%, más de dos veces que el de Nueva York. Los puertos de Los Angeles y Long Beach, cuya expansión fue financiada por firmas japonesas, constituyen los puertos más grandes de E.U.

Los Angeles se han convertido en el segundo centro bancario de E.U. después de Nueva York, debido a que varios bancos comerciales japoneses han establecido sus subsidiarias bancarias norteamericanas en esta ciudad y no en Nueva York, considerada el primer centro financiero de la nación.

#### II.4. Japón y la Cuenca del Pacífico.

Japón es el superpoder económico dentro de esta región, - ya que desde 1981 cuenta con más del 50% de la producción total de la zona. Esta país representa el eje que mueve los engranajes de la actividad económica de la región y, por ende, - del comercio mundial.

Japón se ha consolidado como una potencia económica mundial, generadora de un amplio poder industrial, científico, -- tecnológico y financiero. Durante los últimos 30 años, la economía japonesa ha crecido y se ha consolidado, registrando un salto espectacular en su participación en el producto mundial, al pasar de 3% en 1960 al 15% en 1990. 37/

Japón ha superado los logros de E.U. y de la CEE. Esto a la expansión de la demanda interna, la economía registró en -- los últimos años un crecimiento sostenido en el renglón de inversión empresarial principalmente. Asimismo, debido al incremento en el traslado de la producción manufacturera al exterior y a la expansión de las importaciones en el mercado interno, hubo un descenso en el superávit en cuenta corriente, el -- cual ayudó a consolidar reformas estructurales, en beneficio -- de un crecimiento económico estable.

Este país se ha constituido en uno de los principales polos económicos del mundo y en el actor principal de la dinámica económica en la región de la Cuenca del Pacífico. Además, -- ha promovido una relación económica más estrecha entre los paí

37/ Fuente-Berain, Sandra, "Japón: estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico". Revista Mexicana de Política Exterior, IMRED, núm. 35, 1992, pág.70.

ses del área Asia-Pacífico, con los cuales ha compartido una historia y cultura milenaria.

Como consecuencia de la globalización económica, la política exterior del Japón ha fomentado no solamente un aumento de la relación comercial y la expansión de la inversión externa directa en la zona, sino también una relación política más acorde a esta época.

La Primera Guerra Mundial afectó radicalmente la economía del Japón: la producción industrial se multiplicó, las exportaciones aumentaron y hacia 1920 era ya una nación acreedora. -- Sin embargo, el euge proveniente de la guerra finalizó con el embargo del patrón oro, que coincidió con la Gran Depresión de los años treinta.

Después de la derrota militar de la Segunda Guerra Mundial, Japón resurgió gracias a varios factores, pero el más importante fué la ayuda otorgada por los estadounidenses, los cuales pretendían tener un aliado fuerte y permanente en la zona del Pacífico. A este resurgimiento se le llamo "Milagro Japonés". Este se traduce en los indicadores y cifras del crecimiento del producto interno bruto (PIB); el predominio mundial en el número de industrias que van de la baja a la alta tecnología; de los excedentes comerciales; la combinación entre el gigantismo industrial y el financiero; la coinversión de principal acreedor, a gran inversor; el enriquecimiento continuo en el PIB per cápita y en el nivel de vida.

Es difícil imaginar como se ha convertido en la primera potencia industrial a nivel internacional sobre todo si se considera que cuenta con un limitado territorio de 377 800 km<sup>2</sup> -- (de los cuales, menos de una sexta parte es cultivable); una -

población de más de 124 000 000 de habitantes y practicamente no tiene materias primas ni recursos naturales.

El desarrollo económico japonés en la posguerra no se basó en la riqueza natural o en el dominio colonial, sino en una exitosa estrategia de industrialización, diseñada y dirigida por el gobierno, en estrecha alianza con el sector privado y fundamentalmente orientada a la exportación.

Para que se diera este desarrollo, el gobierno japonés aplicó algunas reformas sociales y políticas, que fueron las siguientes: permitió la explotación de la fuerza de trabajo y fomentó el ahorro entre la población, el cual se destinó a la actividad productiva; ejecutó programas de financiamiento para la iniciativa privada; otorgó exenciones de impuestos y deducciones fiscales; ofreció créditos para fomentar la inversión extranjera y celebró acuerdos con otros países para facilitar y garantizar el funcionamiento de las empresas japonesas que operaban en el exterior. En suma, el gobierno y el sector privado, actuaron como rectores de la sociedad y la economía japonesa. El modelo de desarrollo japonés depende de las condiciones de la economía mundial, esto es porque carece de los recursos vitales para su supervivencia.

Japón se ha dirigido hacia una política de seguridad y activismo externo, que no incluye el resurgimiento del militarismo. Esta política de "seguridad nacional total" fue formulada por el ex-primer ministro Masayoshi Ohira, en 1979. Este principio de seguridad fomenta, a través del disuasivo de la cooperación económica, un medio externo pacífico y estable exento de tensiones. Así, al tener un escenario internacional sin conflictos, se asegura los flujos de alimentos y recursos energé-

tivos elementales para el país.

La región del Pacífico es su área vital dentro del contexto de seguridad E.U. es su principal socio comercial y piedra angular en sus acciones de política exterior. Sin embargo, la subregión del sureste asiático y Asia continental son piezas fundamentales dentro de la estrategia japonesa, ya que son mercados complementarios de la economía japonesa.

En la Cuenca del Pacífico se encuentran los países con -- los cuales Japón mantiene la mayor parte de sus actividades comerciales; realiza 67% de sus exportaciones y 58% de sus importaciones dentro de esta zona.

Los productos japoneses ocupan un alto porcentaje en el comercio bilateral de los países del Pacífico; en 1990, representaron casi 29% de las compras de Corea del Sur; 25% de las de Indonesia; 24% de las de Malasia; 20% de las realizadas por Singapur, y 18% de las importaciones de Filipinas. Las importaciones procedentes de Japón son vitales para desarrollar y apoyar los procesos productivos en esos países.

Los flujos japoneses de capital que revitalizan la economía mundial van, primero al Pacífico asiático, sobre todo, a los países cuyos recursos son vitales para la supervivencia de Japón, y a los países cuya ubicación es considerada estratégica para occidente. Es el contribuyente más grande del Banco Asiático de Desarrollo, el segundo del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, es miembro activo del Banco Interamericano de Desarrollo y sostén financiero de varios organismos especializados de las Naciones Unidas. En lo referente a los flujos de inversión directa, Japón es el principal exportador de capitales del mundo. Los países de la región con mayor-

índice de inversión japonesa en 1990, fueron: E.U., Canadá, Indonesia, Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Tailandia y Malasia. Como se observa la inversión japonesa directa se ubica — principalmente en los NIC'S y en los países miembros de la — ASEAN.

Las inversiones de las compañías japonesas en la región asiática del Pacífico han crecido en forma acelerada: de 1 435 millones de dólares en 1985, pasaron a 5 569 millones en 1989. Gran parte de estos flujos de inversión se han orientado hacia los NIC'S. <sup>38/</sup> Los japoneses han buscado desarrollar sus principales proyectos de inversiones en los sectores de punta de la industria manufacturera y en los sectores de servicios; esto ha permitido a los NIC'S sustituir las importaciones de productos ensamblados y alcanzar el de exportadores de los mismos.

A partir de 1988, debido al aumento de los costos de producción en los NIC'S, Tailandia y Malasia han ganado importancia en la estrategia de relocalización de la inversión directa japonesa incorporándose después Indonesia y Filipinas. Las inversiones japonesas de estos países de la ASEAN se orientan — principalmente hacia el sector manufacturero exportador (aproximadamente 80% del total); las empresas niponas se esfuerzan en preservar su hegemonía comercial diversificando no sólo sus productos de exportación sino también la localización de sus fábricas.

El fomento de la industrialización de la Cuenca del Pacífico por parte de Japón encuentra su explicación en el cambio-

<sup>38/</sup> Cornejo Bustamante, Romer, Asia Pacífico 1993. El Colegio de México, Centro de Estudios Asia y Africa, Méx., 1993, - pág. 21.

que se esta produciendo en la División Internacional del Trabajo. Con la transferencia de plantas industriales a los países en desarrollo del Pacífico, Japón se libera de tecnología supradada y que requiere una alta dotación de materias primas y al mismo tiempo, promueve nuevas fuentes de trabajo que contribuyen a elevar los niveles de vida de las poblaciones; abre nuevos mercados de consumo para los productos japoneses y permite a Japón concentrarse en el desarrollo de alta tecnología.

Como consecuencia de la Nueva División Internacional del Trabajo se puede identificar la especialización en los países en la Cuenca del Pacífico. Por ejemplo: la especialización de Taiwán y Corea es en la industria electrónica, de Indonesia y Tailandia en materia de textiles, de China en manufacturas primarias con fuerza de trabajo intensiva, entre otros.

Japón ha constituido a su alrededor un ámbito de cooperación y libre mercado en el que se sustenta su esquema económico y, por consiguiente su propia supervivencia para el futuro, por ello la estrategia económica de Japón hacia el exterior.

Principales socios comerciales de Japón en 1991  
(Porcentajes del total)

Exportaciones		Importaciones	
E.U.	29.1	E.U.	22.5
Alemania	6.6	China	6.0
Corea del Sur	6.4	Australia	5.5
Taiwán	5.8	Indonesia	5.4
Hong Kong	5.2	Corea del Sur	5.2
Singapur	3.9	Alemania	4.5

Fuente: Country Report, Japan, num. 3, 1992.

FALLA DE ORIGEN

Principales importaciones y exportaciones japonesas en 1991  
(Miles de millones de dólares)

Exportaciones		Importaciones	
Motores de Vehículos	54.8	Combustibles Minerales	54.8
Maquinaria de Oficina	22.3	Comestibles	34.5
Productos Químicos	17.5	Productos Químicos	17.4
Productos de Hierro y Acero	13.6	Textiles	13.7
Equipo Científico y Óptico	12.9	Madera	7.2

Fuente: Country Report, Japan, num.3, 1992.

#### II.5. Los NIC'S.

Uno de los rasgos más significativos de la década de los ochenta fué la emergencia y consolidación de los llamados cuatro dragones de Asia —Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur— en el mercado internacional.

A estas cuatro naciones se les ha agrupado en el rubro de países de reciente industrialización. Este concepto es muy poco útil ya que cuando el término se acuñó a mediados de los años setenta, agrupaba a aquellos países que se volvían significativos conforme a una sola dimensión; su desempeño en la exportación de productos manufacturados, por lo tanto, el término NIC'S sólo está relacionado con un conjunto muy reducido de logros económicos.

Los NIC'S son un grupo heterogéneo, con importantes diferencias en términos del tamaño de su población, área territo--



rial, dotaciones de recursos, legados culturales, regímenes políticos, estructuras sociales, ingreso per cápita y políticas económicas. No obstante, los NIC'S tienden a tener varios rasgos dinámicos en común: un agudo incremento en la cuota industrial de producción total y de empleo, una creciente diversificación de la producción industrial, que permite que cada nación produzca rangos siempre más amplios de bienes manufacturados y una rápida expansión de las exportaciones con énfasis en las manufacturas.

Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur han dado los pasos económicos más impresionantes de todas las naciones del mundo en la era de la posguerra, debido a que registraron tasas record de crecimiento económico no sólo durante los próximos sesenta, cuando el comercio y la inversión internacional se expandían en todo el mundo, sino que también han logrado -- sostener su dinamismo a través de los setenta y ochenta, de cara a severos aumentos en los precios del petróleo, a una recesión global y a un creciente proteccionismo en sus principales mercados de exportación. Además, este rápido crecimiento económico se acompañó de una distribución del ingreso relativamente igualitario.

Durante la década de los ochenta, los NIC'S resintieron -- poco la reducción del ritmo de crecimiento del comercio mundial, debido a la diversificación de sus economías y a la reorientación de sus exportaciones hacia el mercado regional. Su presencia comercial en el área se fortaleció, por un lado a la flexibilidad para desarrollar nuevas relaciones tanto con los países abastecedores como con los consumidores de la región y, por otro, a los productos textiles, maquinaria eléctrica, automóviles, barcos y productos de hule y plástico.

Para estos países la tasa de crecimiento anual en los ochenta fue superior al 8%. El producto per cápita, en el caso de Hong Kong y Singapur fué superior a los 9 mil dólares, y para Taiwán y Corea fué de 6 mil y 4 mil dólares por habitante respectivamente. Esto es impresionante considerando que Corea del Sur a principios de los sesenta era uno de los países más pobres del planeta, con una relación producto por habitante de 61 dólares, pero que para 1970 había ya alcanzado los niveles de México y Argelia, y para fines de los ochenta duplicaba el nivel de nuestro país.

La consolidación de su estrategia de crecimiento basada en la promoción de las exportaciones y en la protección de ciertas ramas, entre ellas la agricultura, les permitió a estos cuatro países acrecentar su presencia en los mercados internacionales. Sus exportaciones representan actualmente el 8% del total de las exportaciones mundiales casi el doble que a principios de los ochenta. Tan sólo el valor de sus exportaciones en 1988 fue de 220 mil millones de dólares, no muy lejos de los 260 mil millones de las de Japón y más de dos tercios partes del valor de las exportaciones de E.U. y Alemania, principales exportadores mundiales.

La fortaleza de sus exportaciones ha transformado sus finanzas externas; Corea del Sur y Taiwán han acumulado en los últimos años un importante superávit de cuenta corriente y en el caso del primero las cifras de 1989 lo revelan como un acreedor neto mundial, y el segundo tiene reservas oficiales por 80 mil millones de dólares, sólo por debajo de las de Japón, pero por encima de los demás países industriales.

En lo referente a maquinaria electrónica y eléctrica, estos países se volvieron altamente competitivos mediante la

adopción de alta tecnología; a mediados de los ochenta, los NIC'S participaban con 10% de las exportaciones mundiales de computadoras, 9% de las de equipos de oficina, 22% de electrodomésticos y 12% de las de equipos de telecomunicaciones.

Las razones del éxito de los cuatro dragones de Asia son complejas. Van desde las condiciones iniciales —reforma agraria y ayuda estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial— hasta una política pragmática y flexible, que les permitió desde mediados de los sesenta promover las exportaciones sin abandonar la promoción de un sector industrial de bienes de capital mediante diversos mecanismos de protección, generando con ello, un círculo virtuoso entre inversión-exportación.

A continuación se expondrá el desarrollo de cada uno de los países que representan al bloque de los NIC'S, donde se incluirá a Singapur, país que pertenece tanto a este bloque como al grupo de la ASEAN.

#### II.5.1. Corea del Sur

La República de Corea del Sur ocupa el sur de la Península de Corea, la cual se ubica entre el Mar de Japón y el Mar Amarillo. Este país colinda con Corea del Norte que a su vez limita con la República Popular de China, con una extensión territorial de 99 274 km<sup>2</sup> y en 1991 contaba con 43.27 millones de habitantes.

Hasta la Segunda Guerra Mundial Corea era un país feudal, dominado por Japón. Después de su independencia obtenida en 1945, la paz no duró más que algunos años. Desde 1950 la Guerra de Corea devastó al país y confirmó su división: Corea del Norte en la órbita comunista y Corea del Sur en la capitalista

occidental.

Después de la Guerra de Corea, los líderes coreanos enfrentaban problemas similares a los que habían enfrentado los japoneses, una vez terminada la Segunda Guerra Mundial: una infraestructura devastada, inmensos presupuestos militares y una dependencia casi total de préstamos del exterior. Además, los coreanos tenían volver a caer bajo la sujeción de los japoneses.

Para forjar una economía propia, independiente, los coreanos emularon la estrategia que los japoneses usaron para protegerse de los norteamericanos y otros intereses extranjeros. Es por ello, que los dirigentes coreanos tomaron en sus manos la dirección completa de todos los bancos de la nación y promovieron la creación de una clase capitalista local.

Debido a la larga sujeción de Corea al dominio japonés, los coreanos tuvieron pocas oportunidades para comprometerse en actividades que fueran mucho más allá del comercio en pequeña escala. Los bienes habían estado previamente en manos de los japoneses. En estas circunstancias, el gobierno se encargó de crear a la clase capitalista local. Distribuyó las tierras, plantas y créditos a un pequeño puñado de "Chaebol".<sup>39/</sup> Estos representan el vínculo entre gobierno y empresas en el avance tecnológico, de producción y comercialización de este país.

Estos consorcios han concentrado el capital y su fuerza de expansión ha sido la mejor carta para el impulso de las exportaciones y concomitantemente para lograr la competitividad.

<sup>39/</sup> Los "Chaebol" son empresas de propiedad familiar operadas por la familia y son los principales instrumentos de desarrollo económico de Corea.

en el exterior. Los grupos económicos coreanos no poseen recursos financieros propios y por tanto dependen del favor del gobierno, el ha mostrado una mayor inclinación por aquellos chaebol más dispuestos a acatar las directrices gubernamentales y son éstos los que gozan de los diversos estímulos: exenciones fiscales, acceso privilegiado al mercado de divisas, reducción de aranceles a la importación de materias primas y cuotas más bajas en el pago de la energía.

Otros elementos que han impulsado el desarrollo económico subcoreano son: en primer lugar el libre acceso a los mercados externos, en especial el de E.U.; en segundo, la adquisición de tecnología que por medio de una serie de acuerdos le han permitido a las compañías subcoreanas obtener tecnología avanzada, lo cual se ha traducido en una producción más competitiva; por último, su mano de obra capacitada, producto evidente del sistema educativo y de la capacitación que se realiza dentro de la compañía con la cual el trabajador entra en contacto con las innovaciones tecnológicas.

Dentro de este modelo de desarrollo han convergido diversos factores, como la sustitución de importaciones, la protección arancelaria, el control de la inversión extranjera y una relativa independencia financiera que permite el acopio de recursos externos sin detrimento de la capacidad de pago. Asimismo, se tiene una gran dependencia del mercado internacional pero al mismo tiempo mantiene una autonomía fundada en la capacidad de mantener la producción.

En lo referente al comercio exterior, las ventas externas subcoreanas enfrentan dos problemas: la recesión en las economías desarrolladas, que ha limitado la demanda de automóviles, electrodomésticos, ropa y otros artículos de consumo; y la competencia en precio de artículos de igual calidad producidos en

FALLA DE ORIGEN

en las fábricas establecidas por corporaciones regionales o -- transnacionales en China y en los países del Sudeste Asiático.

Esta situación ha llevado a la industria subcoreana a incrementar sus inversiones en el exterior y a buscar nuevos mercados externos. En 1991, ya había 52 compañías invirtiendo en el extranjero. Por otro lado se han abierto mercados de exportación tanto en la región como en América Latina, el Medio -- Oriente y Europa. En 1992 estas nuevas exportaciones constitufan 60% de los totales, cifra superior al 44% alcanzado en 1988.

La celebración de los Juegos Olímpicos de Seúl en 1988 -- sirvió como base para un acercamiento diplomático con los países de Europa Oriental y el resultado fue que para finales de 1991 el gobierno de Corea del Sur había establecido relaciones con este bloque de países, incluido Albania.

En septiembre de 1991 se oficializaron las relaciones diplomáticas con la URSS y en ese mismo mes, en una reunión de la Asamblea General de la ONU se dió la bienvenida al ingreso simultáneo de las dos Coreas.

En agosto de 1992 se hizo público el comunicado conjunto firmado por los ministros de Relaciones Exteriores de China y de Corea del Sur. Con este comunicado se puso fin a una enemistad de 43 años y con el se fortalecieron los vínculos económicos que ya habían sido establecidos aún antes del anuncio del establecimiento de relaciones diplomáticas.

Las relaciones con Japón han sido siempre un asunto difícil. Desde que se normalizaron las relaciones diplomáticas en la década de los sesenta se han sucedido una serie de discrepancias sobre muy diversos asuntos, ejemplo de ello son las --

críticas que hacen los círculos políticos y empresariales subcoreanos a la política económica de Japón; como la que el crecimiento económico japonés parece estar llegando a sus límites, consideración que se funda en la política de austeridad financiera que el Banco de Japón propuso adoptar con el propósito de abatir la inflación. La deflación producida por tales medidas, ha traído desajustes en el sistema financiero japonés y consecuentemente se ha dificultado la obtención de capital, lo cual se traduce en estancamiento económico.

Esta situación trae efectos negativos en la economía de la región, en particular en las exportaciones subcoreanas y en el índice de inversiones japonesas en Corea del Sur.

La razón primordial de este desequilibrio es la excesiva dependencia que la industria subcoreana tiene de los bienes de capital (maquinaria y refacciones). Diez de los productos más importantes que se importan de Japón; cuatro son equipos de maquinaria, otros cuatro componentes electrónicos, químicos, refacciones y productos farmacéuticos; el resto son productos industriales electrónicos y de acero.

Japón, por su parte, también ha expresado críticas a las prácticas subcoreanas, como la de las políticas discriminatorias que impiden la diversificación de las importaciones. A las compañías japonesas no se les permite tomar iniciativas. Por otro lado hay restricciones a la importación de automóviles japoneses, así como de otros productos manufacturados por empresas de coinversión entre Japón y otros países asiáticos.

En las relaciones con E.U. se han presentado fricciones, existe un sentimiento antiestadounidense, aunque sin implicaciones violentas, pero si hay desavenencias, sobre todo en ---

FALLA DE ORIGEN

cuestiones económicas.

Por varios años estos dos países han estado jugando una--  
partida de ajedres en que la iniciativa ha estado casi siempre  
del lado de aquella potencia, aunque se oponente no ha dado --  
muestras de hacer sucumbido ante ningún embate, porque hasta -  
ahora ha impuesto las reglas del juego que la contraparte aspí  
ra cambiar.

Principales países; destino y origen de las importacio-  
ciones y exportaciones Subcoreanas en 1991.

(Porcentaje del total)

Exportaciones		Importaciones	
E.U.	25.8	Japón	25.9
Japón	17.9	E.U.	23.2
Hong Kong	6.6	Alemania	4.5
Alemania	4.4	Arabia Saudita	4.0
Singapur	3.8	Australia	3.7

Fuente: Country Report, Republic of Korea, num. 3, 1992

### II.5.2. Taiwán

La República de China está formada por la isla de Formosa  
y setenta islas e islotes. La isla principal es la isla de For  
mosa, donde se localiza su capital Taipei, con una extensión -  
de 36 000 km<sup>2</sup>. Este archipiélago se sitúa en el Pacífico, fren  
te a la costa sureste de China, con una población total de ---  
20 359 403 de habitantes (datos de 1990). Y sus principales ex  
portaciones son: productos eléctricos, artículos de plástico,-  
ropa de vestir y textiles.



Este país surgió en 1949 con la división de China, la --- cual quedó dividida en dos: en la República Popular de China - con rasgos comunistas y la República de China Nacional (Tai--- wán), cuyo gobierno fué reconocido y apoyado por los E.U. Taiwán ocupó en la ONU uno de los puestos permanentes del Consejo de Seguridad, pero es reemplazado en 1971 por China Continen--- tal. Además en 1980 Taiwán pierde su posición en el Fondo Mon--- etario Internacional y en el Banco Mundial. En 1991 se derogan una serie de antiguos decretos conocidos como las "Provisiones Temporales Efectivas Durante el Período de Rebelión Comunista". Esta derogación significó el fin de más de 40 años de un esta--- do de guerra técnica con Beijing.

La apreciación de la moneda y las tasas bajas de interés han estimulado las importaciones y la inversión extranjera directa en el país. Además, la creciente repatriación de capitales e inversiones nacionales. Esto ha complementado de manera adecuada su estrategia de aumentar el nivel de sus industrias manufactureras mediante una creciente transferencia de tecnología externa y satisfacer las necesidades del proyecto nacional de construcción de infraestructura y obras públicas. Por otra parte, las reformas graduales del sector financiero han buscado aprovechar mejor el elevado nivel de liquidez del sistema monetario, conduciendo a un aumento de las inversiones directas extranjeras y nacionales, incrementando notablemente sus inversiones de acciones en China y los países del sudeste de Asia.

Taiwán busca diversificar sus mercados de exportación reduciendo su antigua dependencia comercial con E.U. y Japón, e incrementando de manera sustancial el volumen del comercio indirecto con China Popular.

En 1992 Taiwán registró un crecimiento de 73%, comparado con 7.2% en 1991. E.U. sigue siendo el mayor mercado de exportaciones taiwanesas con 29.3% del total (1991); mientras que - el país de donde procede el mayor porcentaje de importaciones es Japón, como lo muestra el siguiente cuadro.

Principales países de destino y de origen de las importaciones y exportaciones taiwanesas en 1991.

(Porcentaje del total)

Exportaciones		Importaciones	
E.U.	29.3	Japón	30.0
Hong Kong	16.3	E.U.	22.5
Japón	12.0	Alemania	4.8
Alemania	5.1	Australia	3.2
Singapur	3.2	Hong Kong	3.1
Países Bajos	2.9	Corea del Sur	2.8
Reino Unido	2.7	Singapur	2.3
		Malasia	2.2
Canadá	2.1	Indonesia	2.0

Fuente: Country Report, Republic of China, num. 3, 1992

En 1991 la inversión taiwanesa en el extranjero se destinó a Malasia con una equivalencia a 1 300 millones de dólares; asimismo, Taiwán se convirtió en el inversionista más grande - de Indonesia en este mismo año con una inversión total de ---- 1 000 millones de dólares. De esta manera, el sudeste de Asia representó un nuevo e importante destino para las inversiones corporativas taiwanesas, las cuales fueron facilitadas por los lazos con población de origen chino en el área.

Vietnam, es el país que recibe las más altas tasas de inversión directa taiwanesa. En 1992 Taiwán realizó en este país una inversión de 743 millones de dólares.

China Popular sigue siendo el destino preferido para las inversiones intensivas en mano de obra. Se calcula que han llegado de manera indirecta de 2 000 a 4 000 millones de dólares a ese país; con el cual las relaciones comerciales no oficiales fueron permitidas legalmente en 1987.

Taiwán, ha buscado el reconocimiento diplomático y establecimiento de relaciones sustanciales con las nuevas repúblicas de la antigua Unión Soviética y los países de Europa.

Las relaciones bilaterales con China Popular han evolucionado al abrirse la posibilidad del comercio directo y de realizar mayores inversiones taiwanesas en el continente chino, estos acontecimientos podrían utilizarse para solucionar el problema de la reunificación.

En 1991 Taiwán ingreso con China Popular y Hong Kong a la Cooperación Económica de Asia del Pacifico, como una zona aduanera especial. Es miembro del Banco de Desarrollo de Asia (ADB) y de la Conferencia de Cooperación Económica de Asia, donde se le denomina "Taipei China". Busca incrementar su estatus internacional mediante su ingreso a la ONU. Ha participado en el consejo consultivo del Grupo de los Siete, y pretende la entrada a la OCDE.

Taiwán actualmente sólo es reconocido por 29 países tras de obtener el reconocimiento diplomático de Niger (República del Africa Occidental) en junio de 1992 y de perder el de Corea del Sur, su único aliado asiático, en agosto de 1992. Los-

países que reconocen a Taiwán constituyen en su mayor parte -- países de América Central y Africa que reciben préstamos blandos e inversiones directas a cambio de su reconocimiento diplomático. Esta política ha sido calificada como "una política de chequera".

En 1992 el gobierno de Taiwán inició la fase de "relaciones sustanciales", estas consisten en entablar relaciones de carácter comercial y técnico con países que ya tienen relaciones diplomáticas con la República Popular. Esta iniciativa tiene la función de minar o desestabilizar las relaciones diplomáticas de China con terceros países. Taiwán actualmente mantiene "relaciones sustanciales" con 54 países. Entre los países con los que existe una relación sustancial están Rusia, México, India y Vietnam, entre otros en su mayoría en vías de desarrollo.

En 1991 estableció relaciones diplomáticas con los países bálticos: Lituania, Letonia y Estonia. Así mismo, ha entablado relaciones comerciales "recíprocas" con Rusia en 1990 y ya para 1991 este país representaba su socio comercial más grande de la región después de Polonia. Además, ha logrado intercambios comerciales con Ucrania. Taiwán ha buscado aprovechar tanto los recursos naturales de la ex-Unión Soviética, su tecnología electrónica y nuclear, y su industria aeronáutica.

Otro país con el que Taiwán ha entablado relaciones sustanciales ha sido México, esto por la importancia estratégica que este país ha adquirido como miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se estableció una oficina comercial en la Ciudad de México en 1989 y los empresarios mexicanos recibieron en febrero de 1992 una delegación taiwanesa.

Taiwán en 1992 tuvo importantes visitas de delegaciones - de comerciantes y funcionarios públicos de países europeos que no mantienen relaciones diplomáticas con este país. Por ejemplo las delegaciones francesa e inglesa, las cuales discutieron asuntos comerciales, donde estas naciones buscaban tratos-comerciales favorables y estas mismas otorgaron a cambio cierta legitimidad diplomática al país por estas visitas.

Taiwán ha estado sujeto a presiones para que se otorguen - condiciones preferenciales a las empresas de E.U., por ello -- desde 1988 ha promovido las importaciones desde aquella nación.

### II.5.3. Hong Kong

Hong Kong se localiza al sureste de China, pero no consiste sólo en la isla que lleva su nombre sino también la región de Kowloon y los llamados Nuevos Territorios al norte de ésta - y que juntos comprenden 1 075 km<sup>2</sup> y cuya capital es Victoria. - Su población ascendía en 1990 a 5 800 600 millones de habitantes.

Los británicos adquirieron estos territorios por partes. - Después de la firma del Tratado de Nanjing en 1842 obtuvieron la isla y en 1860, Kowloon, ambos a perpetuidad. Los Nuevos Territorios les fueron arrendados en 1898 por un plazo de 99 --- años. Al acercarse la fecha de vencimiento (30 de junio de --- 1997), Inglaterra trató de renegociar el acuerdo, ya que sin esta región sería imposible la sobrevivencia en el resto del - territorio cedido a perpetuidad. Después de largas negociaciones, en 1984 ambos países hicieron pública la Declaración Conjunta que especificaba la terminación del dominio británico no sólo de los Nuevos Territorios, sino también en Kowloon y la -

isla de Hong Kong, una vez que venciera el plazo de arrendamiento.

En esta Declaración Conjunta, Inglaterra accede a devolver el territorio en 1997 a China, pero ésta a su vez se compromete a garantizar el modo de vida capitalista por 50 años, siguiendo el principio de "un país dos sistemas". Hong Kong se convertirá en una Región Administrativa Especial de China que tendrá su propia legislatura, su sistema legal y judicial y completa autonomía económica. En lo que respecta a la defensa y la política exterior serán dirigidas por el gobierno chino. Hong Kong permanecerá como centro financiero internacional, sin control de cambios, con libre convertibilidad del dólar hongkonés y fluido movimiento de capital. Serán respetadas las libertades existentes, la propiedad privada, la inversión extranjera y el derecho a la herencia.

En 1985 Inglaterra y China establecieron el Grupo Conjunto de Enlace para poner en práctica los acuerdos y supervisar la transferencia de soberanía. El Grupo es sólo consultivo; aunque puede discutir posibles puntos de conflicto para llegar a acuerdos. En este mismo año se creó el Comité de Redacción de la Ley Básica, especie de Constitución para Hong Kong que entrará en vigencia en 1997. Esta Ley Básica restringe considerablemente los límites de Inglaterra. Beijing podrá nombrar al gobernador del territorio y no el gobierno inglés.

Hong Kong carece prácticamente de recursos naturales; debe importar materias primas, alimento y petróleo. La gran ventaja que tiene el territorio es su ubicación, que lo convierte en el centro del comercio del este y sudeste asiático, y como centro financiero desde la década de los setenta.

Desde la Segunda Guerra Mundial el gobierno ha seguido -- una política de liberación económica que desde los setenta se llamó de "no intervención positiva". Esto es que el gobierno no gasta en nada que pueda interferir con el desarrollo de la industria y del comercio, y al mismo tiempo mantiene bajos los impuestos. Lo único que proporciona son los servicios esenciales, como habitación, educación y salud.

En la década de los setenta, las manufacturas eran lo más importante en la economía del territorio, pero para los ochenta al aumentar el turismo, las manufacturas fueron desplazadas por el comercio y el abastecimiento de alimentos. Sin embargo, el sector manufacturero se ha adaptado a estas circunstancias y ahora está elaborando productos electrónicos más complejos y textiles. Desde mediados de los ochenta gran parte de sus instalaciones las ha reubicado en la provincia de Guangdong. 40/

La relación económica que se ha establecido con las provincias del sur de China se desarrolla cada vez con más ímpetu. La inversión hongkonesa en China aumentó considerablemente en 1991 y 1992. Sólo en Guangdong hay alrededor de 16 000 empresas con capital de Hong Kong; y constituyen el 80% de la -- producción de la industria manufacturera.

Las bajas progresivas en las exportaciones directas de -- Hong Kong se debe fundamentalmente al traslado de la producción hacia China, con lo que las exportaciones se convierten -- en reexportaciones. Es por ello que las exportaciones directas a E.U. cayeron 5.3% en valor en 1990 y las reexportaciones crecieron 26.2%. Esto sucedió también con Japón; las primeras ba-

40/ Guangdong es una provincia localizada al sur de China y -- con la cual se ha producido una integración económica con este país.

jaron 3.3% mientras las segundas aumentaron 21.3%.

El mercado que observó el mayor crecimiento en 1990 en cuanto a la exportación directa de Hong Kong fue el chino, que absorbió 14.5% más en este año. Aproximadamente de 77% de esta se destinó al procesamiento dentro de China para después exportarse a terceros países; el 33% sobrante fue en productos de consumo destinado para las provincias chinas. China se ha convertido en el mercado más grande para las exportaciones hongkonesas. El traslado a China de las industrias que siguen utilizando procesos basados en el uso intensivo de mano de obra ha permitido que las industrias asentadas en Hong Kong se dediquen a fabricar productos para exportación basados en la alta tecnología, como los componentes electrónicos.

Las reexportaciones se destinan principalmente a China, y provienen de Japón y de Taiwán, se componen de bienes de capital y materiales para la producción en sus establecimientos en China. Hong Kong se ha beneficiado en ser intermediario en la relación económica indirecta entre China y Taiwán.

China también participa en la reexportación en sentido contrario; los bienes de consumo destinados a mercados como E.U. prefiere enviarlos a través de Hong Kong, evitándose los problemas generados por la mala transportación dentro de China.

Las importaciones procedentes de China aumentaron en 1992 constituyendo 36.5% de las totales. Le siguieron las importaciones desde Japón, principalmente en equipo de tecnología avanzada. Las importaciones que se hacen desde Taiwán quedaron en un tercer lugar, como se muestra en el cuadro siguiente:



**Países de procedencia de las importaciones  
de Hong Kong en 1992.**

(Porcentaje del total)

	%
China	36.5
Japón	17.4
Taiwán	9.0
E.U.	7.0
Corea del Sur	4.7
Singapur	3.9
Total (incluye otros)	100.0

Fuente: The Economist Intelligence Unit, Hong -  
Kong, Macau, Country Report, num. 2 y 3  
1992.

**Principales mercados de las exportaciones  
directas de Hong Kong en 1992.**

(Porcentaje del total)

	%
E.U.	25.3
China	24.4
Alemania	7.0
Japón	5.5
Inglaterra	4.5
Singapur	4.5
Taiwán	2.9
Holanda	2.5
Total (incluye otros)	100.0

Fuente: The Economist Intelligence Unit, Hong -  
Kong, Macau, Country Report, num. 2 y 3  
1992.

Mercados de las reexportaciones en 1992  
(Porcentaje del total)

	%
China	28.7
E.U.	20.7
Alemania	6.0
Japón	5.5
Taiwán	4.6
Corea del Sur	2.7
Total (incluye otros)	100.0

Fuente: The Economist Intelligence Unit, Hong -  
Kong, Macau, Country Report, num 2 y 3,  
1992.

#### II.5.4. Singapur

Singapur es una isla-ciudad-estado que comprende 633 km<sup>2</sup> de extensión, situada en la punta de la península de Malaca. En 1992 tenía aproximadamente 3 millones de habitantes. Singapur se ha beneficiado con el tráfico comercial que cruza por el estrecho de Malaca comunicando los mercados del Pacífico -- con los del sur de Asia.

Singapur ha desarrollado una economía exportadora que le ha permitido sostener el nivel de vida más elevado de los países de Asia, después de Japón. Esto debido a su pequeño mercado interno, su localización y el empuje de sus habitantes hacia el comercio.

Singapur formó parte de la Federación de Malasia en 1963- a 1965. Además este país pertenece a la ASEAN. Este país ofreció en 1992 a E.U. sus instalaciones militares, después de que Filipinas rechazó en septiembre de 1991 el Tratado de Amistad,

Cooperación y Seguridad con E.U., que permitiría a este país - conservar sus bases militares en Filipinas por diez años más.

Singapur ha sido un constante promotor de la presencia militar estadounidense en el Pacífico como elemento de equilibrio entre las potencias de la región. El temor de Singapur no sólo se limita a las potencias como la República Popular China y la Comunidad de Estados Independientes, sino que también se extiende a Malasia e Indonesia, países con los que tiene disputas territoriales.

A pesar de las tensiones entre Singapur, Malasia e Indonesia, estos se vuelven cada día más interdependientes. Debido a sus limitados recursos naturales, Singapur recibe gran parte de agua y gas natural de Malasia y de Indonesia.

Es el único país del sudeste de Asia que ha alcanzado la categoría de país de industrialización reciente (NIC'S) y es uno de los llamados "Cuatro Dragones de Asia", con Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong.

Las estrategias del gobierno están expresadas en el Plan Económico Estratégico, que se dió a conocer en 1991 y fué elaborado por el Comité de Planeación Económica. Este plan propone: mejorar los recursos humanos; promover que la nación trabaje en equipo (colaboración entre industria y gobierno); adquirir una orientación internacional; crear un clima que conduzca a la innovación; desarrollar nichos manufactureros y de servicios; mantener la competitividad internacional, y reducir su vulnerabilidad. El plan también enuncia las siguientes estrategias: como la del triángulo de crecimiento, el mejoramiento de los recursos humanos, el impulso de la infraestructura "blanca" (inversión en investigación y desarrollo) y la promoción -

FALLA DE ORIGEN

de la ciudad global.

El triángulo de crecimiento incluye a Singapur, Malasia e Indonesia. Su objetivo es combinar los recursos complementarios de cada economía para mejorar las condiciones de competitividad internacional y atraer inversión. Los recursos financieros e industriales de Singapur complementan la mano de obra barata y los recursos naturales de Indonesia y Malasia.

El Plan Económico Estratégico considera que para alcanzar el estatus de nación desarrollada, Singapur debe tener el mejor talento y la mejor tecnología del mundo, para lo cual el gobierno ha propuesto promover la inmigración de profesionales y trabajadores especializados, para ello Hong Kong es el que está aportando a estos profesionales y trabajadores especializados, esto debido a la fuga de cerebros que se está presentando por el cambio que se dará en este país a partir de 1997.

Singapur a partir de 1991 ha realizado inversiones en empresas en Hong Kong, Nueva Zelandia, E.U. y Gran Bretaña, además de las realizadas en Malasia e Indonesia. También ha buscado ubicar a la isla en los planes de proyección global de las empresas más importantes del mundo. Para las empresas japonesas Singapur se ha convertido en un centro de operaciones idóneo. Desde sus oficinas en Singapur, Sony International Singapore no sólo coordina la producción, venta y promoción de sus productos en Asia, sino que abastece a las plantas de la zona de piezas elaboradas en otras regiones del mundo para su ensamble.

El Plan Económico Estratégico busca especializar a la economía en las áreas en que tenga ventajas comparativas frente a los demás países de la región y del mundo. El Plan identifica 14 nichos que pueden ser explotados, entre los cuales desta---

can; transacciones comerciales, transporte marítimo, ingeniería de precisión, electrónica, tecnología e informática, petróleo y petroquímica, construcción, ingeniería pesada, servicios financieros, seguros y turismo.

A Singapur se le considera como una de las economías más libres de Asia, según un estudio realizado por unos economistas de Hong Kong. En un rango de 100 a cero puntos, en donde 100 significa la economía más abierta y 0 la más cerrada. Singapur obtuvo 70.7 puntos frente a 58.8 de Taiwán, 53 de Tailandia y 51.2 de Malasia.

En el ámbito del sudeste asiático, Singapur ha apoyado una vinculación más estrecha entre las economías de la ASEAN, cuyo objetivo principal es promover la integración económica de los miembros. En 1992 se llevó a cabo una reunión de la ASEAN en Singapur en la que se acordó establecer una zona de libre comercio —el Área de Libre Comercio de la ASEAN— para el año 2008. El acuerdo no incluye productos agrícolas y servicios, además de que cada país puede presentar una lista de productos "sensibles" para excluirlos del acuerdo. Los productos incluidos en él tendrán diferentes fases de liberalización hasta llegar a la tarifa cero en 2008. El acuerdo establece condiciones por las que un miembro podría dejar de proporcionar preferencias a los demás por daño a su industria o por una severa reducción de sus reservas internacionales. Este acuerdo entro en vigor el 1 de enero de 1993. Durante esta reunión se discutió el marco general del acuerdo, los niveles tarifarios de los productos manufacturados, reglas de origen, la armonización de tarifas en la ASEAN y las pruebas de daño.

FALLA DE ORIGEN

Principales países de origen y destino de las importaciones y exportaciones de Singapur en 1991.

(Porcentaje del total)

Exportaciones		Importaciones	
E.U.	19.7	Japón	21.3
Malasia	15.0	E.U.	15.8
Japón	8.7	Malasia	15.2
Hong Kong	7.2	Arabia Saudita	5.1
Tailandia	6.3	Taiwán	4.1
Alemania	4.2	China	3.4
Reino Unido	3.0	Alemania	3.2

Fuente: Country Report, Republic of Singapore, num. 3, 1992.

## II.6. La Integración de México a la Cuenca del Pacífico.

México es una de las naciones ribereñas con mayores costas hacia el Océano Pacífico. Sus litorales suman más de siete mil kilómetros, siendo el primer país que estableció el comercio de este continente con los países asiáticos en el siglo -- XVI.

Nuestro país inició el comercio de este continente con -- Asia por medio de varios galeones que viajaron entre 1565 y -- 1815. Todos ellos fueron construidos aquí y recibieron el nombre de Galeón de Acapulco. Como el comercio se hizo a través -- de Manila, a ese puerto acudían embarcaciones chinas, japone-- sas, de Malaca, Camboya, Tailandia e India.

De Asia se traían sedas, marfiles, porcelanas, té, casimi-- res y brocados, especies y ornamentos. De México los galeones--

llevaban plata y oro acuñados, para la administración de Filipinas a cuyo cargo estaba la Nueva España; estas monedas circu-laron ampliamente en China y en Japón hasta épocas recientes; - también se enviaban productos agrícolas y artesanías.

Las razones que México ha tenido para integrarse a la corriente económica de la Cuenca han sido diversas:

- a) Es la oportunidad que tiene México para alcanzar mayores niveles de bienestar económico.
- b) La Cuenca representa una oportunidad para diversificar las relaciones económicas mexicanas, de obtener financiamiento y apoyo tecnológico de esos países. Y también el interés de las naciones asiáticas —donde se localiza actualmente el principal acreedor mundial— en invertir en México, especialmente en el área de la maquila de exportación.
- c) Los países que constituyen la Cuenca del Pacífico poseen 21% de las reservas probadas de petróleo y más de la mitad de las reservas de otros energéticos como son el carbón, el gas natural y el uranio; contribuyen con 84% de la producción internacional de seda natural, -- 87% de caucho, 67% de algodón y 63% de la lana. Adicionalmente, el intercambio entre los países que conforman la Cuenca es actualmente el 50% del comercio internacional. Por último, en la Cuenca se encuentran los más altos niveles de producción del mundo, las principales reservas financieras y la tecnología más dinámica.
- d) Entre los miembros hay países de diferente composición económica y política: industrializados, en vías de desarrollo, y de distinta posición política, pues figuran además de Japón, E.U., Canadá, Australia, Nueva Ze

landia, China, Filipinas, Singapur, Taiwán, Malasia e Indonesia; lo que le da una condición plural.

- e) El Pacífico será el centro que mueva el desarrollo económico mundial durante el próximo siglo. En esa región se encuentran Japón y E.U., países que tienen la relación económica más intensa. Según algunos autores, la fuerza que mueva a la era del Pacífico será precisamente el vínculo Japón-E.U.; mientras que otros consideran que el progresivo desarrollo de las relaciones económicas entre Japón y China serán aún más importantes en el siglo XXI. También hay quien opina que el futuro económico global estará determinado por el bloque que surja de los vínculos entre Japón y los nuevos países industrializados de Asia (Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Singapur); y entre Japón y las naciones que integran la Asociación de Países del Sudeste Asiático ---- (ASEAN).

No obstante y a pesar de las diferentes opiniones, todos están de acuerdo en que las tasas de crecimiento del comercio en el Pacífico seguirán siendo más elevadas que en cualquier otra parte del mundo.

El auge que representan las nuevas potencias económicas e industriales de oriente permiten la posibilidad de diversificar y acrecentar nuestros intercambios comerciales y nuestra cooperación económica y técnica, para obtener nuevos espacios, ya que por derecho propio somos una nación de la Cuenca del Pacífico.

El 80% de nuestro comercio exterior se hace actualmente con los países de la Cuenca, incluyendo naturalmente a E.U. y Canadá. Japón es uno de los más grandes socios comerciales de-



nuestro país y tiene las más fuertes inversiones en México, -- después de E.U. y Alemania, pero estas relaciones económicas -- se pueden ir incrementando con los intercambios que se logren con las nuevas potencias de la banda oriental como China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, las naciones de la ASEAN, así como también con Australia y Nueva Zelanda.

#### II.6.1. La Participación de México en la Cuenca del Pacífico y en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico.

Para México la voluntad de incrementar y asegurar su presencia en la región de la Cuenca del Pacífico, ha quedado de manifiesto en toda una serie de pronunciamientos en las esferas pública y privada, y a partir del mandato constitucional del Presidente De la Madrid se mencionó en los planes nacionales del gobierno. En el Plan Nacional de Desarrollo del sexenio del Presidente De la Madrid (1982-1988); se plasmó "el interés de México por incrementar sus relaciones políticas, culturales y económicas con los países de África, Asia y Oceanía -- que representan, en el mediano y el largo plazo, opciones importantes de diversificación, al igual que los países avanzados de la Cuenca del Pacífico." <sup>41/</sup> En ese mismo período la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Senadores urgió a la Presidencia de México participar en la actividad y la influencia de la Comunidad del Pacífico en las relaciones económicas internacionales.

La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico es la enti

<sup>41/</sup> Millán B, Julio, op cit, pág. 72.

dad creada por el gobierno de la República, el 15 de abril de 1988 para coordinar el concurso de los sectores gubernamental, empresarial y académico; tanto en el diseño de estrategias de vinculación global con las naciones del Pacífico, como en los trabajos de los distintos foros de concertación multilateral de la región, en los que puedan surgir nuevas oportunidades para el desarrollo del país.

Con la estrategia de modernización económica integral y la apertura al exterior impulsadas por el Presidente Carlos Salinas de Gortari, se ha buscado asegurar una mayor inserción del país en la economía mundial por medio de la diversificación y la expansión de los mercados de intercambio.

El gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari ha dado muestras de interés en favor de un mayor cultivo de relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico. Durante su visita a Tokyo en julio de 1987, siendo aún Secretario de Programación y Presupuesto, él manifestó ante un grupo de miembros de los sectores públicos y privados de Japón "que lo que sucediera en la zona del Pacífico afectaba a México y que por ello México debía insertarse en la modernización por la que atravesaba dicha región". <sup>42/</sup>

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo, elaborado durante el sexenio de Salinas de Gortari (1989-1994), se da el marco para un acercamiento mayor de México con los nuevos polos de

<sup>42/</sup> Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico, Visita Presidencial a la Cuenca del Pacífico. Boletín trimestral publicado por el Secretario Técnico de la Cuenca del Pacífico, SRE., vol. 1, núm. 2 (abril-junio 1990).

crecimiento mundial, en especial con la Cuenca del Pacifico ya que esta representa uno de los bloques que están surgiendo y - que responden a las razones económicas y geográficas imperantes hoy en día.

"El gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari ha dado gran importancia a la relación de México con los países - de la Cuenca del Pacifico Asiático al incorporar en su programa de política económica los siguientes lineamientos:

Con los países de la Cuenca del Pacifico se buscará aprovechar las oportunidades crecientes que sus sociedades ofrecen. Las relaciones con ellos adquieren una relevancia cada vez mayor, a medida que el centro de gravedad del potencial económico del mundo se mueve hacia aquella región. Una mayor penetración de México en la Cuenca es congruente con una política de diversificación y de ampliación de los mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país, y propiciará el acceso a tecnologías más útiles para el desarrollo. - En esa zona se encuentra el país con mayor superávit financiero del mundo, que representa un enorme potencial como fuente - de inversión y de enriquecimiento cultural para México. En Japón existen posibilidades casi inexploradas de intercambios para los mexicanos; se hará un esfuerzo para concretarlas. También se propiciará una participación y un diálogo ampliado -- con la República Popular de China". <sup>43/</sup>

Desde 1983 y hasta antes de la reunión de Vancouver en -- 1986, México había participado como observador en todas las --

<sup>43/</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Revista Comercio -- Exterior, Edición especial, vol. 39, 1989, pág. 24.

FALLA DE ORIGEN

reuniones plenarias, en algunos foros y grupos de trabajo especializados; esta participación obedeció al interés sectorial - manifestado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (foros comerciales); de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (foros energéticos); y del sector académico (COLMEX).

A la Conferencia de Osaka, Japón de 1988; asistió una Delegación Mexicana encabezada por el entonces Subsecretario de Comercio Exterior, Lic. Luis Bravo Aguilera en calidad de observador. Con esta participación se establecieron los contactos informales con los principales participantes de la Conferencia, a los que se les manifestó el interés de México de incorporarse a la Conferencia, así como de trabajar en los grupos de trabajo que se reunirían entre la fecha de la reunión y hasta la siguiente Conferencia.

En septiembre de 1988, México solicitó su ingreso formal a la Conferencia y se esperaba que en la reunión de Auckland, Nueva Zelandia; celebrada en el mes de noviembre de 1989, México ingresara a la Conferencia. Sin embargo, una moratoria a la admisión de nuevos miembros impidió la incorporación de México con todos los derechos de miembro. Pero a pesar de ello, la Delegación Mexicana consiguió el apoyo de otras representaciones y logró que el Comité Permanente decidiera revisar la moratoria impuesta a la admisión de nuevos miembros.

México ingreso a la Cuenca del Pacífico por consenso de los quince miembros del Comité Permanente de la CCEP, reunidos en septiembre de 1990 en Yakarta, Indonésia; aprobaron por decisión unánime recomendar el ingreso de México a es foro regional.

En la VIII Reunión de la CCEP celebrada en Singapur en mayo de 1991, los países miembros aprobaron la admisión de México a este foro de negociación y de consulta de la Cuenca del Pacífico. México tendrá el derecho de participar en las discusiones, negociaciones y proyecciones que realiza la Conferencia, tanto en sus reuniones generales como en sus grupos de trabajo y foros sectoriales, acerca del futuro a mediano y largo plazo de las tendencias económicas de la región.

En cuanto al sector empresarial mexicano, después de un corto período de participación en calidad de observador en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC); desde 1989 México ha sido miembro formal de ese Consejo Empresarial y lo hace por medio del Comité Mexicano del Consejo de la Cuenca del Pacífico. El sector empresarial mexicano dió inicio a su participación en el PBEC, en mayo de 1987 en la reunión celebrada en San Francisco, California.

A partir de que México adquirió su posición de pleno derecho en la 22<sup>a</sup> Reunión General Internacional del PBEC, celebrada en Taiwán en mayo de 1989; se incrementó el dinamismo ya mostrado en su participación en el PBEC, de modo que México, organizó la 24<sup>a</sup> Reunión General Internacional que tuvo lugar en Guadalajara, Jalisco; en mayo de 1991, con el tema general "Un nuevo modelo de desarrollo para el Pacífico a través de las economías abiertas, paz y prosperidad". La Reunión permitió revisar y fortalecer los principios del PBEC y se dió la posibilidad de entablar el diálogo entre aproximadamente 800 empresarios del rango más alto de 22 países pertenecientes a la Cuenca. En la PBEC tienen representación las organizaciones empresariales por países que se reúnen en conferencias generales periódicas. México participa a través del Consejo Empresa-

rial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAT). Sus Comités fundadores fueron: Australia, E.U., Japón y Nueva Zelandia. Más tarde se incorporaron como miembros con pleno derecho Canadá, Corea del Sur, Chile, Taiwán y México.

II.6.1.1. Las Visitas de Trabajo que Realizó el ---  
Presidente de México, Salinas de Gortari-  
a Japón, Singapur y Australia.

En la búsqueda de nuevas opciones financieras, comercia-  
les y culturales, es que el C. Presidente Carlos Salinas de --  
Gortari efectuó una gira por tres países de la Cuenca del Pací-  
fico en 1990.

En su visita por Japón, Singapur y Australia; pretendió -  
asegurar la inserción de nuestro país en el proceso de esta re-  
gión, considerada la zona económica más dinámica del mundo. Es-  
ta región representa el tercer mercado para los productos mexi-  
canos, después de E.U. y la CEE.

La diversificación de las relaciones políticas, con base-  
en la apertura económica; la ampliación de las oportunidades -  
de comercio, los proyectos de inversión y coinversión, y los -  
flujos de turismo hacia el territorio nacional, fueron los ob-  
jetivos promovidos categóricamente por el mandatario mexicano-  
en los tres países visitados.

Los resultados de esta gira fueron los siguientes:

Los proyectos con Japón se enfocaron a la materia hotele-  
ra, a las maquiladoras, a la protección ambiental y otras in-  
versiones.

Con Singapur, se manifestó la Carta de Intención, que por

medio de la cual se recibirá asistencia técnica en cuatro puertos: Lázaro Cárdenas y Manzanillo en el Pacífico; Veracruz y Altamira en el Golfo de México; así como apoyo en el manejo y administración de carga marítima, a fin de hacerlos más funcionales para el acceso de las exportaciones e importaciones. En el campo de las comunicaciones, también se dió el acuerdo para establecer rutas aéreas y marítimas directas entre ambos países.

Y con Australia se sentaron las bases para un convenio sobre la apertura de rutas de comunicación tanto aérea como marítima.

Todo esto responde al proceso de modernización nacional emprendido por el Presidente Salinas, el cual ha traído una serie de cambios en su política económica y comercial con una tendencia hacia la apertura, reduciendo sustancialmente las tarifas arancelarias, eliminando los permisos de importación, entre otros puntos importantes.

#### II.6.2. La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico.

El 15 de abril de 1988 se creó por decreto presidencial, con carácter de comisión intersecretarial permanente, la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico a efecto de promover de manera coordinada la participación de México en los diferentes foros de cooperación multilateral de la región y especialmente en la CCEP.

A continuación se incluirá el Acuerdo de la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico.

FALLA DE ORIGEN

"Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos. —Presidencia de la República.

Miguel De la Madrid H., Presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en uso de la facultad que me confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos con fundamento en los artículos 21, 28, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 42, y 43 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y

Considerando

Que en el mundo interdependiente de nuestros días, la diversificación de las relaciones internacionales de México es condición necesaria del continuo desarrollo soberano de la nación;

Que la región de la Cuenca del Pacífico se proyecta para desempeñar un papel fundamental en el reordenamiento económico y político internacional del próximo siglo;

Que entre los países ribereños de la Cuenca del Pacífico se encuentran dos de los mercados más importantes del mundo y diversas naciones de reciente industrialización y rápido crecimiento económico;

Que en los últimos años se han intensificado las transacciones comerciales de México con los países de la Cuenca del Pacífico, en particular por lo que toca a las exportaciones de hidrocarburos y productos manufacturados, ejecución de coinversiones e intercambios turísticos;

Que la amplia gama de acciones en el exterior, a que antes se hace referencia, conforme a las leyes aplicables, se realiza por diversas dependencias y entidades de la Administra



ción Pública Federal, de acuerdo con la esfera de sus respectivas atribuciones;

Que nuestro país, con más de 7 000 kilómetros de litoral sobre el Océano Pacífico, debe fortalecer sus relaciones de -- cooperación con los países de dicha Cuenca en el ámbito comercial, financiero, educativo, científico, técnico y cultural;

Que para lograr mayor coherencia, efectividad y alcanzar los propósitos mencionados, se hace necesario promover la coordinación de las acciones que se realicen dentro de la Cuenca del Pacífico, mediante la integración de una comisión intersecretarial, que se establezca de acuerdo con lo previsto en el artículo 21 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal;

Que de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos corresponde al Estado planear, conducir, coordinar y orientar la actividad nacional, en el marco de las libertades que la propia Carta Magna consagra;

Que en la promoción del desarrollo integral de la nación deben concurrir con plena responsabilidad los sectores público, social y privado;

Que para dar mayor alcance y efectividad al funcionamiento de la comisión intersecretarial, resulta aconsejable que -- participen en ella los gobiernos de las entidades federativas con litoral en el Océano Pacífico, así como los sectores social y privado, he tenido a bien expedir el siguiente:

Acuerdo

Artículo primero: Se crea con el carácter de comisión in-

tersecretarial permanente, la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico, a efecto de promover de manera coordinada, la participación de México en los distintos foros de cooperación multilateral de la región, en particular en la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico, así como de sugerir los lineamientos generales para robustecer las relaciones del país con las naciones de la zona.

Artículo segundo: La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico propiciará el fortalecimiento, en el mediano y largo plazo, de las relaciones políticas, económicas y culturales de México con los países de la zona. Para este efecto procurará el intercambio de información, la investigación y la formación de recursos humanos especializados sobre los asuntos del área. En particular, habrá de promover la creación de un centro de estudios interdisciplinarios de la Cuenca del Pacífico.

Artículo tercero: La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico propiciará, en las relaciones de México con los países de la zona, una adecuada participación de los sectores público, social y privado. Los estados miembros de la Federación, con litoral en el Océano Pacífico podrán ser invitados para cooperar con la Comisión.

Artículo cuarto: La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico se integrará con las siguientes dependencias y entidades: Secretarías de Relaciones Exteriores; Marina; Hacienda y Crédito Público; Programación y Presupuesto; Energía, Minas e Industria Paraestatal; Comercio y Fomento Industrial; Agricultura y Recursos Hidráulicos; Comunicaciones y Transportes; Desarrollo Urbano y Ecología; Educación Pública; Turismo y Pesca; Banco de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Con-

sejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Petróleos Mexicanos.

Artículo quinto: La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pa-  
cífico tendrá facultades para convocar y solicitar la coopera-  
ción, cuando sea necesario de los gobiernos de los estados mi-  
embros de la Federación, instituciones nacionales de estudios-  
superiores y organizaciones de los sectores social y privado.

Artículo sexto: La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pa-  
cífico será presidida por el titular del Poder Ejecutivo Fede-  
ral, y en su ausencia por el secretario de Relaciones Exterio-  
res. La Secretaría de Relaciones Exteriores fungirá como secre-  
tario técnico de la Comisión.

#### Transitorios

Primero: El presente acuerdo entrará en vigor el día si-  
guiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federa-  
ción.

Segundo: La Comisión expedirá su Reglamento Interior y or-  
ganizará los grupos de trabajo pertinentes para el logro de --  
sus funciones.

Dado en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la-  
ciudad de México, D.F., a los trece días del mes de abril de -  
mil novecientos ochenta y ocho. Miguel De la Madrid H. —Rúbri-  
ca—. El Secretario de Relaciones Exteriores, Bernardo Sepúlve-  
da Amor. —Rúbrica—. El Secretario de Marina, Miguel Angel Gó-  
mez Ortega. —Rúbrica—. El Secretario de Hacienda y Crédito -  
Público, Gustavo Petricioli. —Rúbrica—. El Secretario de Pro-  
gramación y Presupuesto, Pedro Aspe Armella. —Rúbrica—. El -  
Secretario de Energía, Minas e Industria Paraestatal, Fernando-  
Hiriart Balderrama. —Rúbrica—. El Secretario de Comercio y -

Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes. —Rúbrica—. -  
El Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Eduardo -  
pesqueira Olea. —Rúbrica—. El Secretario de Comunicaciones y  
Transportes, Daniel Díaz Díaz. —Rúbrica—. El Secretario de -  
Desarrollo Urbano y Ecología, Manuel Camacho Solís —Rúbrica—,  
El Secretario de Educación Pública, Miguel González Avelar. --  
—Rúbrica—. El Secretario de Turismo, Antonio Enriquez Savig-  
naz. —Rúbrica—. El Secretario de Pesca, Pedro Ojeda Paulla--  
da. —Rúbrica—. \* 44/

44/ De la Pedraja, Daniel, op cit, pág. 180.

### CAPÍTULO III. EL PAPEL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA CUENCA DEL PACIFICO.

En la zona de la Cuenca se generaliza cada vez más el concepto de la globalización de mercados, particularmente en el sector maquilador, mismo que a nivel internacional estructura una nueva división internacional del trabajo fundamentada en la "producción compartida" <sup>45/</sup> y en el uso creciente de tecnologías complejas, sumamente automatizadas, y en procesos flexibles y controlados electrónicamente, que a la vez que dan un mayor valor agregado a los bienes reducen la participación del factor trabajo.

En la actualidad se presenta comúnmente el proceso de la relocalización de determinados segmentos de la capacidad manufacturera desde países más desarrollados hacia otros de menor desarrollo. Estos procesos se han presentado en Europa, pero principalmente en la región de la Cuenca del Pacífico, donde algunos países beneficiarios —Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur— son ahora fuente de capitales de inversión en áreas más atrasadas, y esto ha dado como resultado un patrón territorial de especialización cada vez más complejo.

Este flujo de inversión y relocalización de las maquiladoras en la región se llevó a cabo de la forma siguiente:

- a) La primera fase durante los sesenta, se caracterizó -- por las inversiones de compañías de origen estadounidense--

<sup>45/</sup> El término "producción compartida" fué inventado por Peter Druker en 1977, para describir la integración económica de varias etapas de un proceso productivo que atraviesa fronteras nacionales.

- dense en el Norte de México, el Caribe y después en -- Centroamérica. De forma simultánea se realizaban inversiones en Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.
- b) La segunda fase se presentó en la década de los ochenta, cuando hubo crecientes inversiones japonesas en el Norte de México y ciertas áreas del Sudeste Asiático - (particularmente Malasia y después en Filipinas y Tailandia; Indonesia llegó a ser destino importante del - capital manufacturero japonés, aún cuando durante mucho tiempo destacó como receptor de la inversión nipona en la producción de materias primas). Al mismo tiempo, parte de la inversión extranjera asentada en el -- Norte de México se trasladó al Caribe y al Sudeste --- Asiático. Empresas de Hong Kong realizaron inversiones directas en el sur de China, el Caribe, Sri Lanka, Indonesia y la isla Mauricio, aunque sobresalieron las - relaciones de "subcontratación". <sup>46/</sup> Compañías de Singapur trasladaron operaciones intensivas en mano de -- obra al sur de Malasia (sobre todo en el estado de --- Johor), Sri Lanka e Indonesia. Recientemente empresas-subcoreanas y taiwanesas han participado en programas de inversión en México (electrónica, electrodomésticos y textiles) y el Caribe (manufactura de prendas de vestir).

46/ La subcontratación consiste en que una maquiladora ensambla un producto para otra empresa, usualmente con base en el trabajo a destajo. En ocasiones, el cliente extranjero ofrece la materia prima, algún equipo especial y el diseño. El subcontratista proporciona los trabajos y el personal técnico, realiza trámites aduaneros, etc.

Dentro de las razones del traslado de la capacidad productiva se encuentran:

- a) Diferencias notables en los costos de mano de obra --- siempre y cuando se mantenga el nivel de productividad del trabajo. Existen sectores cuyo traslado no representa mayores dificultades como el de la ropa, calzado y juguetes de plástico; y otros en que las operaciones se pueden dividir según la proporción de los costos de mano de obra en los costos totales; ello determina su relocalización o ubicación dentro o cerca de los principales mercados. De otra forma, se argumenta que los aumentos salariales en los NIC'S son un factor importante en la relocalización fuera de país de empresas japonesas y de propiedad nacional.
- b) Cambios en la paridad de la moneda, lo cual eleva los costos en algunas áreas. La revaluación del yen frente al dólar, se señala como causa principal de la dispersión de ciertos elementos del sector manufacturero japonés hacia el Sudeste Asiático, evitando zonas donde hay incrementos del valor de la moneda. La devaluación del peso mexicano en relación con el dólar, propició el crecimiento acelerado del empleo manufacturero en las plantas maquiladoras después de 1982.
- c) Modificaciones en los aranceles o el mantenimiento de regímenes arancelarios particulares (por ejemplo, las subfracciones 9802.0060 y 9802.0080 del Sistema Armonizado de E.U., estas subfracciones corresponden a las "operaciones de maquila"). Uno de los motivos del rápido crecimiento de la inversión japonesa en México ha sido la creación de un espacio de libre comercio entre México, E.U. y Canadá, en el cual las corporaciones japonesas ya establecidas estarían dentro de la zona ---

arancelaria estadounidense. Sin embargo, algunas empresas niponas han considerado ese espacio como un freno para sus inversiones en la región. <sup>47/</sup>

Algunas de las zonas de mayor dinamismo económico se localizan en la Cuenca del Pacífico, las cuales poseen patrones -- cambiantes de especialización mucho más rápidos que en otras -- regiones, como se observa en las siguientes:

- Guangdong (Rep. Pop. de China). En esa provincia se ubica 60% de la inversión extranjera del país. Se calcula que existen alrededor de 1 700 filiales de empresas extranjeras, todas con oficinas centrales en Hong Kong. -- Esta provincia es una extensión de la actividad maquiladora de inversión hongkonesa.
- Johor (Sur de Malacia). El estado ha experimentado un -- crecimiento manufacturero, gracias a su nuevo puerto de Johor Bahru y por la afluencia de capital de Singapur.
- Frontera Norte de México. Se calcula que existen más de 2 000 maquiladoras en el país, de estas el 80% se concentran en la frontera con E.U., casi todas las empresas tienen sus oficinas centrales en E.U. Además existen aproximadamente 70 establecimientos japoneses, la -- mitad localizados en Tijuana-Mexicali, sitios adyacentes al sur de California, donde se concentra el capital japonés en E.U. <sup>48/</sup>

<sup>47/</sup> Wong González, Pablo, "La región norte de México en la -- triangulación comercial y productiva del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., dic. de 1993, pág. 1155.

<sup>48/</sup> Ibidem, pág. 1156.



### III.1. La Industria Maquiladora Mexicana en la Cuenca - del Pacifico.

La industria maquiladora está inmersa en un intenso proceso de cambio que involucra su capacidad para reducir los costos de producción de las empresas transnacionales, generar divisas y formar lazos interindustriales en México, lo que ha modificado los vínculos económicos con otros países; el equilibrio entre la inversión nacional y la extranjera en el país, - en particular en industrias de punta (como la electrónica); -- los vínculos económicos establecidos con países diferentes de E.U.; y el ingreso de inversión extranjera complementaria para abastecer a las plantas instaladas en el territorio mexicano - durante las últimas dos décadas.

El concepto de maquiladora se utiliza en sentido amplio, - pues no sólo considera a las empresas con el registro legal correspondiente, sino a plantas que operan al amparo de los Programas de Importaciones Temporales para la Exportación ----- (PITEX). <sup>49/</sup>

"Actualmente, 95% de las maquiladoras es de propiedad estadounidense, 39 son japonesas, 21 europeas, y 3 de Canadá, -- Australia y las Antillas. Taiwán ha invertido 50 millones de dólares en un parque industrial en Mexicali capaz de hospedar-

49/ Los Programas de Importaciones Temporales para la Exportación (PITEX) se publicaron por Decreto en el Diario Oficial el 9 de mayo de 1985, con el propósito de atender los requerimientos de importación de empresas con posibilidades de exportar, con este Decreto se les dió un trato similar al concedido a las maquiladoras, por lo que se autorizaron importaciones temporales a empresas establecidas fuera del régimen maquilador.

FALLA DE ORIGEN <sup>143</sup>

hasta 60 empresas medianas". <sup>50/</sup> El traslado de estos capitales a países como México se explica por la nueva división del mercado de productos de proveedores que aplican Japón, E.U. y algunas naciones del Sudeste Asiático (Corea del Sur y Taiwán). Tales fenómenos han favorecido la relocalización de plantas — que se dedican al sector de productos electrónicos de esos países en las zonas francas de libre exportación (como la frontera norte de México), en virtud de que su cercanía con las matrices radicadas en E.U. permiten reducir de manera notable — sus costos medios, estos se logran manteniendo el mismo nivel de automatización pero con costos de transporte y laborales de manufactura más bajos que en el país de origen.

La revaluación del yen y del won han obligado a las empresas japonesas y coreanas a compensar los aumentos de sus precios internacionales con operaciones de ensamble a menor costo fuera de su territorio. Así lo han hecho los japoneses en Cd. Juárez y Tijuana desde 1984; y los coreanos desde 1988 en Tijuana (Samsung).

El crecimiento y la proliferación de industrias electrónicas japonesas en Tijuana, se debe a las trabas comerciales impuestas por E.U. a los países superavitarios como Japón, Taiwán, Corea del Sur y Alemania, esto con el fin de reducir su déficit de aproximadamente 8 000 millones de dólares en artículos electrónicos. <sup>51/</sup>

<sup>50/</sup> González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora". Revista Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, Méx., octubre de 1989, pág. 876.

<sup>51/</sup> Ibidem, pág. 877.

La mayoría de las operaciones de ensamble en Tijuana son de la rama electrónica, en especial empresas gigantes como Hitachi, Sanyo, Sony, Matsushita, Pioneer y Casio.

Aparte de las inversiones japonesas, en los últimos tres años se ha incrementado la afluencia de otros capitales del Sudeste Asiático. Durante el periodo 1990-1993, junto a Japón -- aparecieron en el escenario productivo de México capitales de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Tailandia y China. La mayoría de esas inversiones se localizan en la región norte del país, como lo muestra el siguiente cuadro:

Empresas de la rama electrónica con operaciones en Asia que han localizado o relocalizado inversiones en México, 1990-1993.		
Empresa	Giro de actividad	Localización/relocalización
1. Changchun (China)	T.V. color 20"	Tijuana, B.C.
2. Samsung, Goldstar, Dnewoo y Hon Day (Corea)	Electrónica, maquinaria para textiles y productos de acero	Tijuana y Mexicali, B.C., y San Luis Río Colorado, Son.
3. Hitachi (Japón)	Televisores	Amplia capacidad en planta de Tijuana -- al concluir operaciones en Anaheim, Ca.
4. Kadermex (Hong Kong, coinversión con capital local)	Juguetes electrónicos	Hermosillo, Son.
5. Toyoshima International (Taiwán)	Teclados y componentes de computadoras	Frontera norte de México
6. Sound Desing, S.A. (Corea)	Electrónicos	n.a.
7. Electra Estrella de Oro, S.A. (Corea)	Partes de electrónicos	Mexicali, B.C.

Empresa	Giro de actividad	Localización/relocalización
8. Tecnología Asiática Int., S.A. (Taiwán)	Electrónicos	n.a.
9. Zenith (E.U)	Televisores de color	Traslado de una planta de Taiwán a Reynosa, Tamps.
10. Proxima Corp. (E.U.)	Paneles de video-proyección	En 1991 prefirió Tijuana en vez de Taiwán
11. AT&T (E.U.)	Telecomunicaciones/electrónicos	a) inicia operaciones en Guadalajara - en 1991 b) traslado de servicios de Singapur a Monterrey, N.L. y Matamoros, Tamps.
12. SCI System (E.U.)	Electrónicos	Cerró operaciones en Alabama. Prefirió la opción de Méx. (Tijuana, B.C.) frente a la de los países asiáticos
13. Aquarius System (Taiwán)	Computación	Tijuana
14. Acer (Taiwán)	Computadoras	n.a.
15. NEC (Japón)	Teléfonos celulares	Monterrey, N.L.

n.a. no acreditado

Fuentes: El Financiero, 27 de abril de 1992, 17 de marzo de 1992 y 29 de octubre de 1992. El Economista, 14 de mayo de 1993 y 13 de septiembre de 1993. La Jornada, 12 de diciembre de 1992. Business Week, 1 de julio de 1991.

Existe cierta división del trabajo: Japón está presente en los segmentos más tecnificados de las ramas electrónicas y de automotores; Corea, Taiwán y Hong Kong incursionan en segmentos altos e intermedios de tecnología (electrónica, electrodomésticos, automotores) y en otras intensivas en mano de obra (textiles, juguetes y calzado); y China participa en los nive-

FALLA DE ORIGEN

les más bajos de tecnología y en procesos intensivos en mano - de obra.

### III.1.1. La Inversión Japonesa en México, dentro de la Industria Maquiladora.

El incremento de maquiladoras japonesas en los últimos -- años ha sido notable. Desde antes de 1985 existían 5 maquiladoras japonesas en Tijuana y Cd. Juárez; y ya para 1987 ascendía a 21; para mediados de 1993 el número de maquiladoras japone--sas era de 70, de las cuales 75% se concentran en Baja California y de esa cifra 97% en Tijuana.

Japón se ha interesado en la industria maquiladora en Mé--xico a raíz de los cambios que se han dado en la relación bilateral japonesa-estadounidense, y con el desarrollo de una es--trategia oriental para mantener su competitividad y sobrevivir en la lucha por el poder mundial. Además de las ventajas que -representa México en lo referente a fuentes de energía y mano-de obra barata y próximas al gran mercado estadounidense. Por otro lado, interviene el incremento de medidas proteccionistas en E.U., la inaplazable necesidad de México de captar divisas--del exterior para sostener su desarrollo y el fortalecimiento--del yen que le da excedentes monetarios a disponibilidad de -- los mercados de inversión.

Frente al creciente proteccionismo estadounidense, el Mi--nisterio de Industria y Comercio Internacional (MITI) recomen--dó a las empresas japonesas emprender políticas preventivas y--la recirculación de yenes mediante inversiones en E.U.; ello -ha contribuido a atenuar la posición deficitaria de la balanza de pagos estadounidense. Esta situación propició la inversión--

en industrias maquiladoras en México. Por su vecindad con E.U., México ofrece la opción de maquilar y reexportar productos --- aprovechando el trato preferencial que la leyes estadounidenses otorgan a los artículos provenientes del mercado mexicano. Es así como se han instalado un mayor número de plantas japonesas en Tijuana y generando con ello un mayor número de empleos.

Durante la visita que efectuó el Presidente Miguel De la Madrid a Japón en diciembre de 1986, los representantes de la organización Promotora de Inversiones Japón-México, asociada al Japan Consulting Institute, presentaron al mandatario mexicano un informe sobre la localización de industrias maquiladoras, donde se daban datos recabados por un estudio de 1981 y vertía opiniones sobre las ventajas de instalar maquiladoras en México, principalmente en la frontera. A partir de este informe se ampliaron las inversiones japonesas en industrias maquiladoras en México.

"Algunas razones por las que se juzga conveniente el establecimiento de maquiladoras japonesas en México. En primer lugar, las "rentas políticas", dan lugar a la desaparición de barreras entre Japón, México y E.U.; otras razones se vinculan a la existencia de nexos históricos, así como a la proximidad geográfica entre E.U. y México, lo cual da lugar a una "renta natural". Existe también la "renta de paridad cambiaria" asociada a la apreciación del yen. La posibilidad de obtener utilidades de este conjunto de rentas, constituye la explicación económica del entendimiento de la fiebre de la maquiladora entre las compañías japonesas". 52/

52/ Kerber, Victor y Ocaranza, Antonio, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y E.U.". Revista Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, Méx., octubre de 1989, pág. 837.

Una de las causas esenciales de la inversión japonesa en maquiladoras, es que éstas reducen las distancias entre los -- centros de producción y el gran mercado de consumo estadounidense. Además, las compañías japonesas establecidas en E.U. -- han experimentado en los últimos años la feroz competencia de las manufacturas provenientes de las economías semiindustrializadas de Asia Oriental. Por esta razón se han visto casi obligadas a seguir instalando plantas maquiladoras en México si de sean preservar su competitividad en el mercado; como lo han hecho las plantas Hitachi y Sanyo en Tijuana.

Otra razón por la cual se considera reductible la inversión japonesa en maquiladoras es porque estas evaden cuotas de exportación y medidas proteccionistas en E.U. Esta situación -- se ha presentado por lo menos en dos casos: cuando el gobierno de Reagan aplicó sanciones comerciales a la empresa Toshiba -- porque vendió tecnología avanzada a la Unión Soviética, el castigo no se aplicó a los productos fabricados en México por la misma empresa. Un segundo caso es el de la Mitsubishi Heavy Industries que decidió establecer plantas para la producción de maquinaria en Chihuahua con el fin de eludir los impuestos compensatorios de 20 a 40% que aplicaría el Departamento de Comercio de E.U. a cierta maquinaria importada de Japón.

Las maquiladoras japonesas con mayor inversión son, en orden de importancia: Servicios Universales Generalizados de América (SUGA), que produce hule espuma triturado y bloques de -- plástico; Matsushita Electronic Components de Baja California, que elabora convertidores para sistema de televisión por cable; Auto partes y Arnéses de México (American Yazaki Parts), -- productor de arneses y cables para automóviles; Taiyo Industria (Alfa Assembly, Inc.), fabricante de terminados finales --

de discos de plástico para máquinas de escribir; Honda de México, que fabrica partes de carrocerías de automóvil; Video Tec de México, que maquila chasis de placas de circuitos integrados y gabinetes de madera para televisores; y SIA Electrónica de Baja California (Sanyo E. y E. Corp.), que produce refrigeradores compactos, congeladores eléctricos y empaques para --- puertas de refrigerador. Estas siete maquiladoras concentran - 70% de la inversión japonesa en esta actividad industrial. 53/

Algunos sectores de E.U. han externado su preocupación -- por el supuesto uso ilegal de concesiones comerciales por parte de las maquiladoras japonesas establecidas en México. Esto se refiere a la posibilidad de que componentes directamente importados desde Asia Oriental, y que deberían pagar impuestos - al entrar a E.U., eludan esa obligación al aprovechar el trato preferencial a las importaciones provenientes de territorio mexicano. Ante ello se ha sugerido establecer el requisito de -- que los productos japoneses contengan 60% de componentes mexicano-estadounidenses para permitirles la entrada al mercado de E.U. libres de impuestos.

Se les critica a las maquiladoras japonesas la desindus-- trialización de E.U. Se cree que no son realmente un recurso - de última instancia para hacer frente a la alta competitividad de los productos importados, sino que las empresas matrices -- las utilizan única y exclusivamente para maximizar sus ganan-- cias. Sin embargo, lo que movió a las empresas a invertir en - plantas manufactureras en E.U. fué su deseo de mantener su par

53/ Ocaranza Fernández, Antonio, "Las relaciones financieras - entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión". - Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, pág. 507.



participación en ese mercado y de contrarrestar el proteccionismo. Además estas compañías también participan en la diáspora - de la industria estadounidense que asigna parte de su producción a las plantas maquiladoras en México.

### III.2. El Comercio en la Cuenca del Pacífico

Durante los ochenta, dentro de la Cuenca del Pacífico se intensificó el comercio, este en mayor medida para satisfacer las necesidades del acelerado crecimiento de las economías hegemónicas (E.U. y Japón). En esta década el comercio intrarregional del Pacífico (exportaciones más importaciones) se incrementó a una tasa promedio anual de 8.9%, mientras que el mundial sólo lo hizo en 3.3%.

"El comercio intrarregional se ha concentrado en algunos países: E.U. y Japón absorben 50% de las exportaciones y casi 60% de las importaciones. Se agregan las ventas externas de Corea del Sur, Taiwán, Canadá, Hong Kong, México, Singapur, Australia, Indonesia y Malasia; la proporción se eleva a 96%. De igual forma sucede con las importaciones". <sup>54/</sup>

La contribución a las exportaciones mundiales de los 15 - países integrantes de los principales grupos regionales de la Cuenca del Pacífico <sup>55/</sup> se estancó durante los últimos años: -

<sup>54/</sup> Ruiz Durán, Clemente, "El comercio en la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, pág. 484.

<sup>55/</sup> TIC: Canadá, E.U. y México. Asia Oriental: Japón, China, - Hong Kong, Taiwán y Corea. ASEAN: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Oceanía: Australia y Nueva Zelanda.

en 1985 contribuyeron con el 39.9%, en 1990 con el 37% y en -- 1992 con el 39.3%. Mientras que el comercio intrarregional se reafirmo sobre el extrarregional.

De 1985 a 1990 las economías del Pacifico colocaron sus-- exportaciones en mercados fuera de la región, pero estos en-- víos descendieron de 67.9 a 64.7% y en 1992 se elevaron a --- 68%. 56/

Dentro del comercio intrarregional de la zona se destacan tres tendencias importantes:

1. Los países del TIC, así como la República Popular China y Hong Kong, tienden a privilegiar el fortalecimiento del comercio entre cada grupo en detrimento de las relaciones con el resto de naciones dentro o fuera del área del Pacifico.
2. Australia y Nueva Zelanda refuerzan el comercio reciproco con los países de Asia Oriental (principalmente Japón) y, en menor medida, con los del Sudeste Asiático.
3. Japón, Corea y los países de la ASEAN, excepto Tailandia, se orientan hacia la diversificación de los mercados extrarregionales. Japón parece conferir más importancia a las relaciones con los países de Asia Oriental mientras que Corea lo hace con los de la ASRAN. -- Los países de ésta última, gracias a los proyectos de cooperación económica, intensifican el comercio mutuo; no obstante, durante los últimos años fortalecieron -- sus vínculos con los mercados de América del Norte, ex

56/ Ramírez Bonilla, Juan José, "¿Hacia la creación de la comunidad del Pacifico?". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, pág. 1142.

cepto Tailandia que concentra su comercio con los países de la ASEAN. 57/

El comercio de los países asiáticos se concentra entre Japón y E.U. El crecimiento de estas dos economías ha dado vitalidad a esta región. La especialización de la región ha estado guiada por el cambio estructural de esas economías, cuyos consumidores se han convertido en demandantes de bienes de alta tecnología. Sus exigencias se pueden satisfacer con una extensa variedad de productos y una amplia competencia entre los productores, en el contexto de una economía globalizada.

"Los países de la región se pueden agrupar en 3 bloques fundamentales; a) semiindustrializados de Asia (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur); b) en desarrollo, de la ASEAN (Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas y Brunei), y c) semiindustrializados de América Latina (México, Colombia, Ecuador, Perú y Chile)". 58/

En la década de los ochenta el comercio intrarregional de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur se incrementó en promedio anual de 12.6%. Esto como resultado de su diversificación, que los hizo menos vulnerables a las variaciones de la demanda y de los precios de determinados productos, y de su capacidad para penetrar en los intrincados mercados de E.U. y Japón. Esto hizo que sus exportaciones lograran un perfil de mayor tecnología y que las ventas tradicionales se realizaran con mayores niveles de calidad, gracias a la participación de una mano de obra calificada.

57/ Ibidem, pág. 1142.

58/ Ruiz Durán, Clemente, op cit, pág. 486.

Sus exportaciones se incrementaron en las siguientes ramas: textiles, maquinaria eléctrica, automóviles y barcos, y productos de hule y plástico. En el caso de la maquinaria eléctrica y electrónica estos países se convirtieron en un polo internacional de alta tecnología. La participación de estos países en la producción mundial de computadoras se elevó; de igual forma en equipo eléctrico, en telecomunicaciones, en componentes electrónicos y en aparatos electrodomésticos lograron mantener una participación cercana a 15% de la producción mundial. Con ello estos países lograron una participación creciente de estos productos en el mercado de exportación. En lo referente a las importaciones, estos países muestran una gran dependencia del exterior de materias primas de origen agropecuario y mineral.

A los países de la ASEAN se les ha señalado como los próximos "tigres" de Asia. Estos países expandieron su comercio de 1980 a 1987 a una tasa anual de 1.5%. La expansión se basó en la diversificación de las exportaciones y en el importante incremento de los bienes manufacturados. De los productos exportados por estos países sobresalen los productos textiles, maquinaria eléctrica, productos ópticos y científicos, y productos primarios. En lo referente a sus importaciones, se incrementaron en forma significativa las de bienes intermedios y de capital, y disminuyeron las de productos alimenticios, energéticos y otros bienes de consumo.

En los ochenta el crecimiento de las exportaciones de los países del Pacífico de América Latina, fué inferior al del comercio internacional. Los países latinoamericanos no lograron diversificar sus ventas externas como sucedió con los países del Sudeste Asiático. Las excepciones fueron México y, en me-

nor grado, Chile. En el primer caso sus exportaciones de manufacturas aumentaron logrando compensar la caída del precio del petróleo, el cual era el principal producto de exportación. -- Chile logró cierta diversificación a partir de la agroindustria. El resto de estos países (Colombia, Perú y Ecuador) mantuvieron un patrón de exportación basado en los productos primarios. Las importaciones de este grupo disminuyeron en términos absolutos, debido a que el proceso de ajuste contractivo -- repercutió en las compras de bienes intermedios y de capital. -- también disminuyeron las importaciones de alimentos, energéticos y bienes de consumo.

### III.2.1. El Comercio Mexicano con los Países de la -- Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico se presenta para México como una -- alternativa de cooperación regional tendiente a fortalecer sus relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la -- región en los renglones económico, científico, financiero y -- tecnológico.

La Cuenca del Pacífico ha cobrado una reciente relevancia para la economía mexicana. En la actualidad es el tercer mercado para los productos mexicanos; nuestro comercio total anual supera los 3 000 millones de dólares. Además, es una importante fuente de inversión extranjera. Japón, por ejemplo, es el -- cuarto país inversionista en México y sus inversiones en la -- frontera norte son parte fundamental de su desarrollo industrial. 59/

59/ Serra Puche, Jaime, "Lineamientos para una estrategia comercial". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, ---- Méx., junio de 1990, pág. 529.

Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de nuestra relación económica, los nexos comerciales con Canadá y, -- particularmente, con E.U. Canadá es un socio con un gran potencial de comercio con México; y existe una clara complementariedad entre ambos países para exportar a E.U., sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero. Más del 65% del comercio internacional de México se realiza con E.U. Somos a la vez, el tercer socio comercial de este país.

El comercio de México con los países de la Cuenca del Pacífico es relativamente bajo y alrededor del 38% se concentra en Japón. La Cuenca del Pacífico es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de E.U. y la CEE. En 1988, más -- del 80% con la zona se concentró en seis países: Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán, China y Singapur. En ese mismo -- año, el comercio total con los países del Pacífico representó el 2% del comercio de México con el mundo.

Si se excluyen las cifras de comercio exterior a E.U. y Canadá (ya que el comercio con ellos se debe a la vecindad y no a la pertenencia común en la Cuenca), México apenas realiza con el Pacífico asiático 9.5% del total de sus ventas e importa 10%. Si se elimina a Japón los montos se reducen a alrededor de 4%. Para Japón, nuestro segundo socio de la Cuenca, apenas representamos 1% de sus exportaciones y sólo 0.8% de sus importaciones. Además, nuestras exportaciones a los países de la Cuenca se concentran en unos cuantos productos, y los hidrocarburos representan 67% del total. Mientras que nuestras importaciones son muy diversificadas: destacan los productos metálicos y químicos, la maquinaria y el equipo.

La inversión extranjera en México se concentra por su origen, en dos países de la Cuenca: 62% corresponde a E.U. y 5.5% a Japón. En materia de la deuda externa mexicana, casi 48% de esta está contratada con acreedores localizados en la Cuenca - del Pacífico. Sólo E.U. y Japón representan alrededor de 36% - del total. 60/

"En 1992 México realizó 68.7% de exportaciones y 63% de sus importaciones en E.U.; Japón ocupa el segundo lugar y le sigue Canadá. Después de estos tres países el comercio de México con el resto de la Cuenca es insignificante". 61/

El comercio con las economías de industrialización reciente sólo alcanzó en promedio 0.6% del total con la región y con los países miembros de la ASEAN, el intercambio es casi nulo - (promedio de 0.2%).

México debe encauzar su comercio para beneficiarse del potencial económico conjunto de la Cuenca, así como diversificar y equilibrar sus intercambios con sus socios tradicionales y - los potenciales de la región.

60/ De Olloqui, José Juan, "Aspectos financieros de la relación de México con la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 4, Méx., abril de 1990, pág. - 324.

61/ Millán B., Julio, "La Cuenca del Pacífico: mito o realidad" Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, pág. 1126.

#### CAPITULO IV. LA TRIANGULACION DEL COMERCIO.

La competencia internacional en la Cuenca del Pacifico ha adquirido importancia, en particular desde los años sesenta. - Debido a los nuevos patrones del comercio y de las inversiones internacionales, asociados al ascenso económico de los NIC'S y la modalidad de la producción global compartida que es posible gracias a las innovaciones tecnológicas tanto en el transporte como en las comunicaciones. La búsqueda de costos menores en las operaciones de manufactura globales para algunos productos, mediante la separación de las fases de producción intensivas en capital y en conocimientos, de las fases de producción en mano de obra barata y de baja calificación, han sido clave de la competencia creciente en la Cuenca del Pacifico, y es -- así como este conjunto de países se han convertido en el centro del dinamismo de la economía mundial.

La relación triangular plantea tanto un desafío como una amenaza a los intereses económicos de E.U., ya que es una manera en que Japón puede mantener su capacidad de competir en el mercado estadounidense, y que le ofrece a México la posibilidad de lograr un margen de independencia con respecto a E.U.- en la medida que diversifica sus relaciones económicas.

Sin embargo, el renglón más atractivo de la relación --- triangular entre México, Japón y E.U. en años recientes ha sido la industria maquiladora. En vista de las condiciones excepcionales de México (mano de obra barata y abundante, cercanía del mercado de consumo más grande del mundo), buen número de -- empresas japonesas se han instalado en la zona fronteriza mexicana. Esto es consecuencia, de que Japón necesita mantener --- abierto el mercado estadounidense para sus productos en un an-



biente de proteccionismo mundial en aumento. Estas industrias-benefician tanto a los estados del norte de México como a los del sur de E.U. porque crean empleos, pero esto ha dado lugar a criticas de algunos sindicatos estadounidenses que advierten el peligro que implican las industrias maquiladoras japonesas-en México para la economía de E.U. Es así como las maquilado--ras japonesas son a la vez elementos de cooperación y de compe--tencia entre las naciones industrializadas. 62/

Este es un triángulo desequilibrado, ya que el peso de -- E.U. es todavía enorme en la vida económica de México y este - país sigue siendo un socio menor en las complejas relaciones--económicas y políticas entre los países industriales avanzados. Por otro lado Japón intenta establecer en México sus platafor--mas de exportación dirigidas al mercado de E.U.

#### IV.1. La Relación Triangular Estados Unidos--Japón--Mé--xico.

Hay varios puntos de vista acerca de cómo se forjan las - relaciones triangulares E.U.--Japón--México. Tal como lo mues--tra José thiago Cintra, el cuál opina que el peso de la geopolítica sobre México, así como las relaciones geoestratégicas - entre Japón y E.U., constituyen las premisas básicas del futu--ro desempeño de Japón en México. La determinante es E.U. y por tanto es a partir de las políticas que se emprenden en Washing--ton que se conciben las relaciones entre México y Japón. Otros

62/ González Gálvez, Sergio y Kerber Palma, Victor, "Una década en la relación México--Japón". Revista Foro Internacional, vol. XXX, enero-marzo, 1990, núm. 3, pág. 547.

autores consideran que no son razones geopolíticas o geoestratégicas sino fundamentalmente económicas las que determinan la triangulación. Alfredo Romero, considera que las relaciones entre Japón, México y E.U. deben inscribirse en las contradicciones propias del desarrollo del capitalismo y sobre todo en las contradicciones que se producen entre países desarrollados, y entre éstos y los en vías de desarrollo. 63/

Saragoza y Yáñez-Chávez consideran que las inversiones de las potencias capitalistas en nuevas industrias en México constituyen un esfuerzo por retomar un camino de acelerada y sostenida acumulación de capital. El papel central de la relación lo desempeña E.U., dada su centralidad en la economía mundial y en el triángulo México—E.U.—Japón. Por otro lado, Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, conceden el papel estelar a Japón en la relación triangular. Japón se encuentra en una posición única para ofrecer a México tal combinación de recursos financieros, tecnología, control de calidad y habilidades de mercadotecnia. E.U. ofrece el mercado más grande del mundo a ambos países. La recuperación y el crecimiento de México aunado a una mayor participación social y demanda efectiva, proporciona a E.U. una mayor seguridad regional y amplias perspectivas de expansión comercial y de inversión en su área de interés más inmediata. 64/

Ozawa afirma que por sus ventajas comparativas México resulta ser un país con gran potencial para poner a prueba lo que él llama la tercera fase de la expansión de las inversiones japonesas en el mundo. Es un proceso en el cual las compa-

63/ Kerber, Victor y Ocaranza, Antonio, op cit, pág. 834.

64/ Ibidem, pág. 834.

líneas niponas crean oportunidades de intercambio comercial in--  
tra empresa a fin de enfrentar las posibles consecuencias nega--  
tivas de la desindustrialización de Japón. Este país se benefi--  
cia de la localización geográfica de México estableciendo plan--  
tas que proveen de partes y componentes a otras instalaciones--  
japonesas ubicadas en el mercado estadounidense. Del mismo mo--  
do Leon Hollerman enfoca este fenómeno desde la perspectiva de  
una estrategia de largo plazo en la que Japón figura como ----  
"cuartel general" de un sistema encauzado a elevar su concen--  
tración económica mediante la inversión directa en el exterior.  
Así, mientras el mundo produce para Japón, éste actúa como ---  
arrendatario y centralizador de alta tecnología. Según, la es--  
trategia es facilitada por el deseo de muchos países semiavan--  
zados, como los latinoamericanos, de diversificar sus relacio--  
nes internacionales lejos de la sobredependencia con E.U. 65/

E.U. y Japón tienen la responsabilidad, uno frente al ---  
otro y frente al sistema internacional, por ser las dos econo--  
mías más grandes del mundo. México, por ser un miembro impor--  
tante de los países de reciente industrialización que intenta--  
reconciliar una nueva estrategia de apertura con su necesidad--  
de recuperarse, reestructurarse y de lograr una participación--  
social más amplia, necesita el comercio, la inversión, la tec--  
nología, la capacidad empresarial y las habilidades comercia--  
les que E.U. y Japón pueden proveer. En años recientes Japón --  
se ha vuelto el segundo socio comercial de México, después de--  
E.U., del mismo modo es ahora el segundo socio comercial de --  
E.U., después de Canadá.

E.U. y Japón son las dos economías mundiales más grandes,  
juntos dan casi una tercer parte del PIB global. La combina--

ción de su comercio tiene influencia sobre casi todos los sectores de la economía internacional. México, por otro lado, es uno de los principales abastecedores de petróleo de ambos países.

Rasgos complementarios; sus demografías son tales que Japón y E.U. tienen poblaciones en edad avanzada, en tanto que México cuenta con una fuerza de trabajo joven y en rápido crecimiento; su población es de más de una quinta parte de la de E.U. y Japón en conjunto. Las dotaciones de recursos naturales también son altamente complementarios, ya que Japón importa materias primas y productos primarios, y E.U. incrementa su dependencia de aquellos recursos de los que México es un exportador neto. Japón es un ahorrador neto que necesita de inversiones fuera de su territorio para asegurar el crecimiento del ingreso, en tanto que México, en conjunto con el mercado de E.U. tiene un potencial de crecimiento futuro notable. En la actualidad la tasa de ahorros de México se utiliza para salidas netas de recursos más que para inversiones. E.U. tiene una tasa de ahorros baja, y pide prestado al extranjero para financiar el consumo a través del déficit gubernamental, en tanto que Japón y México son prestamistas netos de circulante. 56/

En el nexo E.U.—México—Japón, este último ha emprendido acciones para asegurar que las naciones endeudadas, como México, reciban una transferencia de fondos japoneses. El déficit norteamericano se financia con ahorros japoneses en un grado sustancial, mientras que Japón ha incrementado su atención sobre la creación de una demanda doméstica para atraer hacia sí cantidades cada vez mayores de importaciones, incluyendo aque-

66/ Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John, op cit, vol. III, págs. 171 y 172.

llas de los países en desarrollo.

La relación triangular establecida entre Japón—México—Estados Unidos, en donde la industria maquiladora juega un papel determinante. Como sabemos México es el socio menor de esta relación asimétrica, por lo que existe el peligro para México de que se implanten medidas antiimportaciones japonesas que serían extendidas a las operaciones de las maquiladoras, y de paso a todas las maquiladoras, dándose con ello una intensa guerra comercial entre Japón y los E.U., con México atrapado en medio acusado de albergar maquiladoras japonesas —y en general asiáticas— en territorio mexicano.

En dicha triangulación, México puede tener desventajas -- por considerar los E.U. a la industria maquiladora japonesa en México como responsable principal de la pérdida de competitividad. Consecuencia posible de ello puede ser el incremento de fricciones entre los E.U. y Japón al elevar sus barreras proteccionistas y para México reducir el apoyo al programa maquilador el cual brinda trabajo a miles de mexicanos y favorece el desarrollo de infraestructura a través de los llamados parques industriales. Incluso, la ola de protestas que existe por parte de algunos sectores de los E.U., entre ellos miembros -- del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO (American Federation of Labor Congress of Industrial Relations), principal organización sindical de E.U., piensan que la maquila debe de desaparecer -- por considerarla una actividad que busca apoderarse de la economía estadounidense, promoviendo así su desindustrialización. 67/

67/ Kerber, Victor y Ocaranza, Antonio, op cit, pág. 840.

México es objeto más que sujeto de la competencia entre - Japón y E.U. por la maximización del poderío industrial y su - desarrollo económico está en buena medida determinado por el - grado de tolerancia de ambas potencias. México puede sacar pro - vecho de su ubicación como socio menor de la relación triangu- - lar si enfoca su infortunio geopolítico ("tan lejos de Dios y - tan cerca de E.U.") y su condición económica como el punto de - convergencia ó eje medular de un sistema global que se trans- - forma, y en el cual la reformulación de las relaciones entre - Japón y E.U. será definitiva.

#### IV.1.1. La Relación Económica Estados Unidos--Japón.

Los nexos económicos entre las dos potencias económicas - más poderosas del orbe constituyen el eje sobre el que gira el - resto de la economía mundial. Las fricciones bilaterales ---- - siempre han estado presentes en esta relación desde la posgue- - rra, pero recientemente la relación entre estos dos países se - encuentra en una etapa de transición que genera ansiedad e in- - certidumbre. Algunos autores la han definido como crítica. En - parte, esta crisis se debe a la amplia difusión de dos imáge-- - nes contrapuestas: la de un E.U. decadente e incapaz de seguir - se manteniendo como líder económico del mundo debido a la enor- - me carga del déficit comercial y la de un Japón rico, confiado - y concentrado en lo que hace mejor: vender.

Desde la perspectiva de E.U., ya es tiempo de que Japón - contribuya a sostener un orden económico mundial abierto y es- - table. Sus excedentes comerciales y de circulante lo obligan a - compartir los costos del régimen liberal, de cuyos beneficios - se ha aprovechado con amplitud. Según la opinión de E.U., ese - esfuerzo deberá reflejarse tanto en una reducción importante -

del superávit comercial japonés mediante una apertura del mercado interno a los productos estadounidenses y de otros países, como en el empleo de los excedentes financieros para promover la estabilidad y el crecimiento de la economía mundial, en especial el de los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, el Gobierno de E.U., debido a sus problemas de carácter comercial y a la presión del déficit sobre su economía, ha recurrido gradualmente al establecimiento de una legislación comercial proteccionista, la cual ha obligado a Japón a efectuar importantes reformas.

Las tensiones comerciales han tenido los siguientes efectos:

En primer lugar, se ha acentuado la relación entre los -- problemas económicos y los de seguridad. Una corriente de opinión de la sociedad estadounidense, considera al comercio y -- a las inversiones japonesas como factores que inciden en la seguridad nacional. Como ejemplos se encuentra, la oposición de grupos industriales y oficiales a que la Fujitso comprara la -- división de semiconductores de la compañía Fairchild argumentando razones de seguridad nacional, o el debate sobre la co-- producción del avión PSX entre la General Dynamics y la Mitsubishi Heavy Industries, pues ello permitiría a Japón tener acceso a tecnología aeronáutica avanzada y convertirlo en un --- competidor potencial en el campo de la aeronáutica comercial. 68/

En segundo lugar, la aplicación de disposiciones legales que restringen las exportaciones de algunos países que supuestamente se valen de prácticas desleales para introducirse en el

mercado en E.U. ha acrecentado en Japón la preocupación de que el intercambio comercial con aquel país pueda complicarse más. Este temor al proteccionismo estadounidense se ha fortalecido con la creciente inclusión de Japón en la superlista 301, lo cual ha dado lugar a la dispersión de sus compañías hacia ---- otras regiones del mundo a fin de eludir ese tipo de restricciones comerciales. Las inversiones japonesas se sitúan en países que por su ubicación geográfica, dotación de recursos y -- disposiciones legales, facilitan el acceso a los grandes mercados de consumo, principalmente el de E.U. La elevación de los salarios en los países de industrialización reciente del Este de Asia, la revaluación de sus monedas y la inestabilidad política, han hecho más atractivo invertir en economías del Sudeste de Asia, como Tailandia y Malasia.

En tercer lugar, los NIC'S no sólo han dejado de ser competitivos en cuanto al costo de la mano de obra, sino que también deben hacer frente a las presiones comerciales de sus --- principales socios. Por un lado, cada vez se torna más difícil que sus contrapartes comerciales concedan un trato preferencial a sus productos. Así a partir de 1989 Taiwán, Singapur, - Corea del Sur y Hong Kong no pueden hacer uso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) estadounidense. Por otro, los - NIC'S experimentan superávit comerciales con E.U., por lo que temen ser señalados como socios comerciales desleales y que se les apliquen sanciones proteccionistas. Para resolver estos problemas, tanto Japón como los NIC'S han optado por elevar la calidad de sus productos, diversificar sus líneas de producción, especializarse en artículos más elaborados e incrementar sus - inversiones, ya sea en sus mercados de exportación ó en las regiones con mayores ventajas comparativas.



Las contradicciones entre Japón y E.U. han obligado a la economía oriental a cobrar conciencia de la necesidad de fortalecer su posición en el mundo y la han impulsado a desempeñar un papel de liderazgo económico más activo en el sistema mundial. Entre las medidas emprendidas para aumentar su presencia internacional están: la apertura del mercado interno para estimular el comercio regional; la ayuda oficial para el desarrollo, cuyo monto ha aumentado en los últimos años a pesar del austero presupuesto gubernamental; la asignación de mayores recursos a organismos financieros multilaterales, como el FMI, el Banco de Desarrollo Asiático y el Banco Mundial; la propuesta para la solución de la deuda externa de los países en desarrollo conocida como Plan Miyazawa, y la coordinación en materia de política monetaria con E.U.

Japón ha comenzado a adquirir mayores responsabilidades económicas internacionales pero para Washington compartir responsabilidades no necesariamente significa compartir el poder. Se desea que Japón pague más por el mantenimiento del orden económico internacional, pero sin apartarse de las reglas del juego estadounidense, lo cual equivale a perpetuar el statu quo. Se cree que la contribución japonesa debe subsidiar los esfuerzos de E.U., no plantearse objetivos propios. Por ello la oposición para que la economía oriental adquiriera mayor poder de votación en organismos financieros internacionales, a pesar del aumento de su participación económica. Esto explica también los desacuerdos sobre las políticas adecuadas para solucionar el problema de la deuda externa de los países en vías de desarrollo.

La dificultad para uniformar criterios produce desconfianza y recelo. Por ejemplo el incremento de las inversiones japo

nessas en E.U. y en algunos países menos desarrollados. Los niones argumentan que la recirculación de capital genera em--- pleos, ayuda a equilibrar el déficit y contribuye a la estabilidad social de aquel país y de algunas naciones consideradas como estratégicas para la prosperidad del mundo capitalista, - en algunos círculos de opinión estadounidense se observa con - alarma como la industria nacional poco a poco va cayendo en ma nos extranjeras (en especial japonesas) y como la seguridad na cional corre peligro. Además la eficaz expansión de las compa ñías japonesas hacia otros países ha provocado recelo entre -- las empresas competidoras que han visto disminuir sus partici paciones en los mercados.

"En septiembre de 1989 las diferencias comerciales entre - ambos países se discutieron en tres foros distintos: el Comité de Comercio E.U.-Japón, el cual se enfocó a buscar una solu ción a conflictos en algunas áreas incluidas en la lista Super 301, tales como supercomputadoras, comunicación por medio de - satélites y productos forestales; la Iniciativa de Obstáculos Estructurales, que discutó reformas a las prácticas discrimina torias de los negocios japoneses y a la estructura del mercado, y las pláticas sobre comercio efectuadas en el seno de la Ron da Uruguay". 69/

La relación entre E.U. y Japón es sólo un ejemplo de la - creciente incapacidad del primero para mantener su preminencia en el concierto internacional. El periodo de la hegemonía esta dounidense ha terminado, pues sus compromisos militares como - superpotencia no pueden ser ya sostenidos por su actividad eco

69/ Ocaranza Fernández, Antonio, op cit, pág. 497.

nómica. De ahí que presione constantemente a sus aliados occidentales, en especial a las que disponen de superávit comerciales, para que compartan los costos para mantener un orden internacional estable.

Con su creciente fortaleza financiera basada en el comercio, Japón aumentará su papel de financiero para los países en desarrollo. Algunos sostienen que Japón "financia la hegemonía de E.U." y que refleje un rol combinado en el liderazgo mundial, que vincula cada vez más, al este y el oeste. No obstante, el paraguas de seguridad y el sistema de comercio y de relaciones económicas de E.U. provee de un marco dentro del cual Japón ha prosperado. Por lo que se financia el proceso en evolución en que la hegemonía de E.U. gradualmente da paso a un sistema mundial cada vez más multipolar.

#### IV.2. El Papel de Japón en la Triangulación del Comercio.

La región del Pacífico asiático se moldea en un bloque de integración económica mediado por el mercado. Esta es la región de crecimiento más veloz del mundo, con Japón como su núcleo centro. El yen altamente valorado obliga a la industria japonesa a trasladarse a los países asiáticos productivos y con salarios más bajos, mediante la inversión en el extranjero y la subcontratación, para aquellos segmentos de valor agregado industrial que mantienen su competitividad de precios por márgenes estrechos. Abastecedores (y sus subabastecedores) de partes, componentes y accesorios, llenan estos segmentos en una estructura de capas verticales que caracteriza de manera clara, a las industrias japonesas basadas en el ensamblaje entre las que sobresalen la automotriz y la electrónica.

FALLA DE ORIGEN

Al principio de los sesenta se presentaba escasa atención a la relación de Japón con varios países asiáticos como: Corea, Singapur y Hong Kong. Hoy día, la importancia de dichas relaciones estriba en gran medida en que Japón ayudó a esos países a penetrar en el mercado estratégico más importante del mundo, E.U.

En la década de los ochenta, se observa un vertiginoso ascenso japonés. Fiel reflejo de esta situación es el esfuerzo de Japón por jugar un papel importante en las economías de los países en desarrollo. Los resultados de su esfuerzo se aprecian en los países del este de Asia y en menor medida en América Latina. Japón es el segundo socio comercial de México, Chile y Perú; y el tercer socio de Brasil y Colombia. Los japoneses han seguido una estrategia cautelosa en sus inversiones más recientes, seleccionando los países y sectores económicos donde participan cuidadosamente.

Japón está proporcionando recursos frescos a la región precisamente cuando E.U., por sus dificultades económicas, no está en posición de proporcionarlos. La generosidad japonesa es limitada pero muy atractiva. Solamente desembolsa créditos, si estos están acompañados de medidas para aumentar las probabilidades de éxito y reducir los riesgos, para ello involucra a instituciones financieras de los países que reciben el apoyo japonés, a técnicos, a empresarios y a agencias gubernamentales. Es el segundo país que tiene recursos comprometidos en América Latina después de E.U.

Japón es la superpotencia económica de la región asiática; su producción total es igual a la de los otros cinco centros económicos, y una y media veces la de Alemania. En términos per cápita, es uno de los países más ricos del mundo. En -

los ochenta fué la principal fuente de ahorros y capital de -- largo plazo para el resto del mundo, en particular para el déficit fiscal y comercial de E.U. El PIB de este país en 1990 -- fué de 2.8 billones de dólares, solo superado por el de E.U. -- (4.6 billones). Desde 1989 se convirtió en el donador de ayuda extranjera más importante del mundo. 70/

El milagro japonés ha sido posible gracias al sistema internacional de libre comercio organizado y sostenido por E.U. Japón es un país que ha gozado de beneficios sin compartir los costos necesarios para mantener al sistema. Japón se ha mostrado reticente a actuar como superpotencia económica y a asumir sus responsabilidades globales. Se ha presionado a Japón para que sus fondos se han dedicados a ayudar a los países en desarrollo y no sólo a realizar enormes inversiones directas, sino también comprar bienes raíces en ciudades europeas y estadounidenses, y de créditos a países en desarrollo, sobre todo a los más pobres y endeudados.

Su política económica es inequitativa, ya que su mercado no está abierto al extranjero como el estadounidense o el alemán, y mientras las compañías de Japón invierten en el extranjero, este país está esencialmente cerrado a la inversión extranjera para proteger a sus empresas.

"Es difícil exportar a Japón. E.U. es el país que mayor -- penetración ha logrado en ese mercado, colocando productos con un valor de 32 mmd en 1987. Esta cifra fué cinco veces mayor -- que el total de las exportaciones de América Latina a Japón en ese mismo año; diez veces más que las de África; 50% por arriba de las del Medio Oriente y las de Europa, y similar a las --

70/ Millán B., Julio, op cit, pág. 1123.

FALLA DE ORIGEN

del conjunto de países de todo el continente asiático..." 71/

El acercamiento de Japón con México se originó en la ---- preocupación del primero por asegurar el acceso a una fuente - de suministro de petróleo confiable y estable. La localización geográfica de Japón, así como los escasos recursos naturales - con que cuenta y el gran tamaño de su población hacen que los líderes de ese país busquen constantemente el acercamiento con naciones dispuestas a ofrecer materias primas sin las cuales - la economía japonesa se ahogaría.

Los préstamos japoneses para la industria del acero y para la promoción de las exportaciones mexicanas no petroleras, - han obedecido a consideraciones de carácter estratégico. México representa una de las mejores oportunidades de mostrar a -- E.U. la disposición japonesa de apoyar a países en desarrollo con dificultades económicas.

Japón satisface las expectativas de su principal aliado - en relación con México. Japón tiene sus propios intereses, por los cuales ha incrementado su presencia dentro de las econo---- mías latinoamericanas, en especial en México. Japón para hacer frente a las presiones de los países industrializados con los que mantiene un superávit comercial, ha establecido plantas -- productivas dentro de aquellos para reducir sus exportaciones directas. Pero Japón tiene otro reto: las empresas japonesas - están siendo obligadas a reducir costos y a aumentar su produc tividad debido a la creciente competencia de mercancías prove nientes de varios países asiáticos, en especial de los NIC'S.- Por ello las crecientes inversiones en México que están orien-

71/ Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John, op cit, vol. III, pág. 162.

tadas a apoyar las actividades de empresas japonesas que operan dentro del mercado estadounidense. Se ahorran costos de producción en la elaboración de partes y componentes en México que tienen como destino las plantas japonesas en E.U. Este fenómeno ha adquirido importancia especial en la industria electrónica.

La inversión directa de Japón en México es todavía escasa. Muchas compañías japonesas no se mantienen indiferentes a las oportunidades de inversión en México, pero si le prestan atención es principalmente en relación con el mercado estadounidense. Se inclinan a considerar a México sólo como uno de los países adecuados para actuar como base para la exportación al mercado de E.U.

La inversión directa japonesa en cuanto al sector manufacturero, creció rápidamente a principios de los años setenta; no tuvo motivaciones de las corporaciones multinacionales tales como la promoción de las exportaciones al mercado de la matriz o a terceros países, aprovechando los salarios más bajos en los países en vías de desarrollo. Más bien tuvo la motivación de ganar acceso garantizado al mercado del país huésped. Esta estrategia de penetración de los mercados de países semi-industrializados parece haber cambiado, o por lo menos fue complementada con una estrategia de plataformas de exportación. Sin embargo, la inversión extranjera japonesa reciente en el sector manufacturero ha sido dirigida cada vez más no solamente al mercado del país huésped, sino también a terceros países.

Las compañías japonesas que operan en E.U. están trasladando parte de su producción a México debido a la competencia, en forma de artículos baratos del sudeste asiático y de bajos-

salarios en México. Ante esta competencia, en medio del auge actual de la inversión extranjera directa japonesa en E.U., -- las zonas industriales de las maquiladoras creadas por México a lo largo de su frontera con E.U., son cada vez más atractivas para las industrias japonesas.

Las zonas industriales mexicanas, es decir maquiladoras, -- les dan la oportunidad a las empresas japonesas de evadir las restricciones a las exportaciones desde Japón a E.U.

Algunas empresas japonesas instaladas en E.U. han aumentado sus inversiones en México, estableciendo plantas manufactureras. Entre las que destacan la Matsushita Electric Industrial Co., la Sanyo Electric, la Sony Corp., la TDK Corp., la Yazaki Corp., la Toshiba, la Furukawa Electric Co. y la Seiko-Epson Corp.; todas estas establecidas cerca de la frontera con E.U. La inversión extranjera directa japonesa en E.U. está concentrada en California, por lo que las zonas maquiladoras de la frontera en México son una alternativa natural para la inversión complementaria.

Los acuerdos comerciales México--E.U. y la larga frontera de México con el mercado norteamericano le dan a México una gran ventaja competitiva sobre otros países que buscan atraer inversiones a sus industrias maquiladoras. Y para los japoneses, las zonas maquiladoras mexicanas ofrecen una oportunidad única a las compañías japonesas para recobrar su competitividad, duramente erosionada por el alza del yen.

FALLA DE ORIGEN



#### IV.2.1. La Entrada de Productos Japoneses a Estados Unidos.

Los productos japoneses en E.U., debido a su aceptación, continúan siendo importados. El aumento de las importaciones asiáticas creó una tensión al grado de llegar a referirse a -- más que una relación, a una guerra comercial. El recrudecimiento de las tensiones comerciales entre ambos países persiste y seguirá existiendo si el superávit comercial japonés y el déficit comercial estadounidense con aquella economía continúa.

Algunos analistas en la materia han opinado que la guerra comercial entre Japón y los E.U. se inicia de facto con las -- sanciones comerciales a Toshiba en 1986 por vender tecnología-estratégica a la Unión Soviética. La disputa continúa cuando -- en abril de 1987 E.U. impuso sanciones comerciales a 19 productos electrónicos japoneses entre los que destacan: televisores de color, herramientas eléctricas de alta precisión y computadoras portátiles, bajo el argumento de que Japón había violado un acuerdo firmado con E.U. en julio de 1986. El centro de dicho acuerdo fue el éxito de las ventas de semiconductores <sup>72/</sup> al interior de la economía estadounidense y en el mercado mundial. Según la posición estadounidense, la aceptación de los -- semiconductores en E.U. condujo a las empresas japonesas a realizar ventas dumping <sup>73/</sup> en dicho mercado. Como respuesta el --

<sup>72/</sup> Los semiconductores se han convertido en un elemento fundamental de la informática, ciencia de punta de la sociedad postindustrial. Japón domina esta área, en 1989 tenía el -- 70% de su control.

<sup>73/</sup> Dumping. Entendido como una práctica desleal al comercio -- que consiste en vender un bien o un servicio, en un país -- extranjero por debajo del costo de producción.

gobierno americano firmó dicho acuerdo con Japón en donde E.U. se comprometía a aplazar las sanciones comerciales antidumping y Japón se comprometía por su parte, a abrir sus mercados a -- los microchips (circuitos electrónicos integrados) de manufactura estadounidense y a evitar ventas dumping. Según E.U., Japón, al haber violado este acuerdo realizando dumping en terceros estados, fue que aplicó las sanciones a esos 19 productos-japoneses.

En la tecnología de la información, en especial los semiconductores y microcircuitos integrados, Japón ha ocupado un lugar importante en su producción y distribución: el caso de los semiconductores ha contribuido a alimentar las confrontaciones comerciales escaladas entre los dos grandes. Debido a la incorporación de sofisticada tecnología al proceso productivo, la reducción de precios en los productos japoneses expulsó a los fabricantes estadounidenses del mercado de los semiconductores. Esto sirvió para que E.U. acusara a Japón de malbaratar precios en su mercado y de acudir a actos desleales.

Para 1985, los tres principales fabricantes mundiales de semiconductores eran japoneses (NEC, Hitachi y Toshiba). En ese entonces, Texas Instruments tuvo que ceder su puesto de líder mundial a NEC, y en 1986, el mercado japonés superaba al mercado estadounidense. En 1986, Japón nada menos dominó el -- 27% del mercado mundial, y el 64% del estadounidense. El recrudecimiento de la competencia comercial entre Japón y los E.U. -- seguirá existiendo de continuar Japón sosteniendo el superávit comercial con E.U. En respuesta a esta situación, las barreras proteccionistas de E.U. a los productos japoneses continuaran practicándose. Japón logra que E.U. pierda posición en su mercado y que los productos japoneses sean aceptados por sus pre-

FALLA DE ORIGEN

cios competitivos, y por otra parte, Japón continúa cerrando - sus puertas a la inversión extranjera. Por ello, E.U. pugna pa ra que Japón rompa sus barreras proteccionistas y penetren sus productos a este mercado asiático y disminuya así su déficit.

#### IV.3. La Política Económica Estadounidense.

Los E.U. han enfrentado en los últimos años una fuerte -- competencia económica y tecnológica de parte de Japón y de la CEE, por ello ha utilizado todos los medios a su alcance para que de no recuperar la hegemonía en la forma en que la había - ejercido por cerca de tres decenios, si reconstituirla; las medidas tomadas por E.U. para este fin, han golpeado con frecuen cia, a las economías de países como México.

A pesar de que los gobiernos de naciones desarrolladas y - el gobierno norteamericano han proclamado la libertad comer-- cial, en la última década se han dado elevaciones considera-- bles en sus barreras proteccionistas y la lucha por los nuevos mercados se ha dado sin cuartel; han proliferado los acuerdos- internacionales discriminatorios y la imposición de restriccio- nes a las exportaciones, impuestas a los países llamados de in- dustrialización reciente, entre los que se encuentra México. - Se ha exigido la práctica de la reciprocidad, llamada especifi ca, esto es la demanda de un Estado a otro, de concesiones par ticulares a cambio de ciertos beneficios.

En los últimos años la política económica estadounidense - se ha apoyado en la regulación del mercado internacional, en - la protección de los procesos productivos sensibles a la compe tencia externa, y en la actuación constante del fenómeno maqui nador como una fórmula de fortalecer su presencia productiva -

FALLA DE ORIGEN

y comercial internacional.

E.U. ha aumentado sus medidas proteccionistas, en las ramas que considera más atrasadas, menos competitivas. Los E.U., dejaron de buscar con ahínco el libre comercio (Free Trade) y buscaron lo que consideraban un comercio justo (Fair Trade). Asimismo, varios factores se sumaron para la pérdida de competitividad norteamericana en alguna rama, entre ellos la reducción del ritmo de crecimiento de la productividad y la sobre-revaluación del dólar. 74/

Algunos países subdesarrollados y otros de industrialización reciente aprovecharon esa situación para competir en el mercado norteamericano; los países de industrialización reciente fueron los países que el gobierno de Washington excluyó de su Sistema General de Preferencias.

La legislación norteamericana en materia de prácticas comerciales desleales, ha sido calificada de proteccionista. Este calificativo le ha sido asignado por sus propios socios comerciales, E.U. siempre ha postulado el libre comercio y en realidad es uno de los países más proteccionistas en la esfera comercial mundial.

El objetivo de estas leyes, es proteger a la industria norteamericana de la competencia desleal extranjera a través de medidas legales. Las leyes deben protegerla de competencia de:

1. Productos subsidiados;

74/ Comisión de Relaciones Exteriores H. Cámara de Diputados, LIV Legislatura, El Papel de México en el Mundo. Actividades 1989-1990 (seminario), pág. 106.

2. De productos ofrecidos a un precio menor al justo, es decir con dumping;
3. De productos que infringieran patentes norteamericanas o incluso;
4. Productos que no cayeran en las categorías anteriores, pero cuya importación dañara seriamente a la industria norteamericana dado su volumen elevado;
5. Productos cuya importación dañe seriamente la industria norteamericana.

"El procedimiento establecido en los E.U. en materia de antidumping, arranca a petición de alguna industria afectada ante el Departamento de Comercio. Ahí se inicia una investigación en la cual se deben determinar dos condiciones necesarias para la tipificación del dumping:

1. Que el producto se venda en E.U., a un precio menor al justo, lo cual es determinado por un órgano del Departamento de Comercio llamado "Administración de Comercio Internacional. De esta manera la calificación de que el producto se está dando a un precio menor al justo, es una calificación unilateral.
2. Que dichas ventajas ocasionen un perjuicio grave a la industria competidora estadounidense, cuya determinación corresponde a otro órgano llamado: Comisión de Comercio Internacional. Si se llenan esas condiciones, se puede imponer un derecho antidumping que compense la ventaja extranjera. El fallo de la comisión, puede impugnarse ante un órgano judicial denominado: Corte de Comercio Internacional, cuando no hay evidencia sustancial, o cuando no fue otorgado conforme a la ley.

En relación a los productos subsidiados se aplican por -- las autoridades norteamericanas los derechos compensatorios -- que buscan remediar la ventaja de los productos norteamerica-- nos". 75/

"En 1992, E.U. registró un excedente comercial con América Latina después de un decenio de saldos negativos. México -- fue el principal factor, ya que fue el principal comprador de productos de E.U. aproximadamente 50% de las exportaciones de esta región. Las exportaciones estadounidenses a los países latinoamericanos se incrementaron en 13% en 1992". 76/

El déficit comercial de E.U. se concentra en la región de la Cuenca del Pacífico. El saldo negativo de su comercio exterior aumentó en 1992. Principalmente con Japón, el cual obtuvo un superávit cercano a 45 000 millones de dólares en el intercambio bilateral. China también obtuvo un superávit en el intercambio bilateral con E.U., en 1992 ascendió a 18 000 millones de dólares. Por otro lado E.U. redujo el déficit con Europa, obtuvo excedentes con América Latina y aumentó las exportaciones al Medio Oriente y, en general a las economías en desarrollo. 77/

E.U. en 1992 pudo disminuir los grandes déficit con países recién industrializados como Corea y Taiwán, pero en el -- mercado americano se acrecentó la presencia de otras naciones--

75/ Ibidem, pág. 109.

76/ López Villafañe, Victor, "La integración económica en la Cuenca del Pacífico: el reto de América del Norte". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, pág. 1147.

77/ Ibidem, pág. 1147.

con pujanza exportadora como Malasia, Tailandia y la República Popular de China. Esta región del Pacífico asiático ajusta con mucha rapidez sus flujos comerciales a las nuevas condiciones mundiales, para lo cual modifica su estructura productiva y la de los bienes exportables tanto en su propio bloque como en -- los mercados externos.

El déficit comercial de E.U. con Japón se deriva en gran medida de que las exportaciones niponas se concentran en sectores de vanguardia tecnológica (automotores, electrónica y equipos industriales.

En la actualidad es cada vez mayor la incapacidad de E.U. para imponer su hegemonía en la conducción del sistema capitalista sin alterar el orden del que forma parte. Este país ha perdido el poder económico para definir e imponer las condiciones de operación del capitalismo en su conjunto.

#### IV.4. El Papel de México en la Triangulación del Comercio.

El intercambio y la competencia entre las economías de Japón y E.U. es el que concibe el fenómeno de triangulación comercial y productiva transpacífico, en la que México desempeña una función muy importante. Debido a la creciente llegada de capitales a territorio mexicano provenientes de algunos países del Sudeste Asiático desde la segunda mitad de los ochenta, la triangulación Japón—México—E.U. ha cobrado importancia económica a raíz de TIC.

La expresión geográfica-territorial de México en la triangulación del Pacífico la constituye, fundamentalmente, la región norte del país. Esa zona se convirtió durante los ochenta

en un espacio estratégico para la competencia internacional entre los grandes capitales multinacionales y en centro de expresión de la rivalidad nipona-estadounidense. En ese período la presencia japonesa en México aumentó principalmente en la rama manufacturera (tipo maquila) de sesgo exportador. Recientemente se produjo un flujo de inversiones de Corea, Taiwán y Hong-Kong hacia operaciones de exportación en el norte del país. La localización de operaciones manufactureras de capital extranjero no ha cesado de aumentar en el norte del país durante los ochenta y principios de los noventa.

El proceso de triangulación económica que ha integrado a México a los flujos comerciales, productivos y de inversión de la Cuenca del Pacífico ha seguido tres modalidades fundamentales: a) la localización de nuevas inversiones o la ampliación de empresas asiáticas, utilizando el territorio mexicano como plataforma para exportar a E.U.; b) la relocalización de plantas manufactureras desde Asia y E.U. hacia México, tanto de empresas asiáticas como estadounidenses, y c) coinversiones o joint-ventures con otras empresas, representando una forma de "penetración silenciosa". La integración de México a las economías del Pacífico Asiático no tiene como base el aumento del intercambio comercial de productos terminados o de uso final, sino más bien el flujo creciente de bienes intermedios para ensamblarse en territorio mexicano y reexportar el producto terminado al mercado estadounidense. <sup>78/</sup>

México tiene buenas razones para ampliar sus relaciones con los países de Asia Oriental con miras a aumentar los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) provenientes de esa región. La más importante es la necesidad de diversificar sus fuentes de suministro y así reducir su dependencia de E.U. Aún

<sup>78/</sup> Wong González, Pablo, op cit, pág. 1154.



cuando su participación se ha reducido en los últimos años, si-  
gue manteniéndose como el mayor proveedor de capitales produc-  
tivos para México.

La inversión asiática es minoritaria comparada con la es-  
tadounidense y la europea, y la constituyen casi en su totali-  
dad capitales provenientes de Japón. Este país ha sido el prin-  
cipal proveedor de la IED asiática en México.

En los ochenta la región norte de México adquirió relevan-  
cia en el proceso de relocalización manufacturera de la Cuenca  
del Pacífico. En esa área se territorializa la triangulación -  
económica, particularmente en las franjas fronterizas adyacen-  
tes a California y Texas: las empresas estadounidenses, para -  
reducir costos de producción y mejorar su competitividad ante  
los asiáticos, y además de abatir costos, para utilizar a Méxi-  
co como plataforma de exportación a los mercados de América -  
del Norte.

La nueva localización de la industria electrónica se da -  
con la conjunción de factores que ofrecen Baja California (en-  
el noroeste de México) y el sur de California (oeste de E.U.),  
la cual hace posible un nuevo tipo de articulación tecnoeconó-  
mica cualitativamente superior, en función de los cambios en -  
la organización espacial de la producción.

"En correlación a la importancia de California como base-  
productiva y de mercado en la triangulación del Pacífico para-  
las empresas asiáticas, éstas concentran sus inversiones en el  
lindo mexicano adyacente a San Diego. Alrededor de 60% de las -  
maquiladoras japonesas se ubican en Baja California, sobre to-  
do en la ciudad de Tijuana. El otro punto importante en Ciudad  
Juárez, Chihuahua, frontera con El Paso, Texas; estos dos cen-

tros son de orientación exportadora. La mayoría de las operaciones de ensamble en Tijuana son de la rama electrónica como: Hitachi, Sanyo, Matsushita, Pioneer y Casio. Las ubicadas en el Área de Ciudad Juárez están ligadas al sector automovilístico. 79/

Las principales causas del movimiento de inversiones hacia esta nueva zona económica son las siguientes:

1. Un nuevo ciclo productivo en las industrias de tecnología avanzada exige o induce la instalación de plantas cercanas a los centros técnicos y de investigación.
2. El surgimiento de diversos obstáculos para el funcionamiento de las empresas transnacionales en las zonas industriales del Sudeste Asiático, como: a) las presiones gubernamentales sobre las empresas extranjeras para la transferencia de tecnología de más alto nivel y sistemas productivos con mayor intensidad de capital; b) la escasez de mano de obra en ciertas zonas debido, principalmente, a la contratación casi exclusiva de mujeres jóvenes y los altos índices de despidos; c) la creciente militancia entre los obreros de las industrias de exportación, y d) la tendencia constante al aumento en el nivel de los salarios.
3. California ofrece una atractiva conjunción de factores y recursos, como la abundancia de terreno industrial; la mano de obra inmigrante barata y dócil proveniente de México y Asia; un desarrollo regional orientado a la expansión de la capacidad manufacturera tanto en tecnología avanzada como en otros sectores, y acceso a una amplia red de proveedores e industrias de apoyo.

79/ Ibidem, pág. 1159.

4. Su proximidad a México representa un acceso privilegiado en recursos como espacio para el desarrollo industrial, mano de obra calificada y relativamente barata, así como energía.
5. El acceso al mercado estadounidense, puesto que al exportar desde México las empresas asiáticas, principalmente japonesas, abaten costos de transporte y pueden evadir cierto tipo de restricciones comerciales en E.U.
6. La persistente revaluación de algunas monedas de los países asiáticos con respecto al dólar, lo cual eleva los costos de operación. Este es el caso del yen japonés, el won sudcoreano y el nuevo dólar taiwanés.

Las grandes empresas japonesas (Nissan, Honda, Sanyo, Matsushita) y Coreanas (Samsung, Tolstar, Daewoo) ya establecidas en México han aumentado sus inversiones en los últimos años, con el fin de aprovechar la frontera norte de México como plataforma para incursionar en el mercado estadounidense, además de los costos de la mano de obra que dan ventaja para México con respecto a las economías del Sudeste Asiático.

El costo de la mano de obra, es importante, pero no el único factor ni el de mayor peso en las decisiones de localización de inversiones en México. A pesar de que el costo de la mano de obra en China es de alrededor de un tercio del de México, empresarios de ese país prefieren ubicarse en territorio mexicano para aprovechar la cercanía del mercado estadounidense y las ventajas arancelarias de un nuevo trato comercial.

Con el Tratado de Libre Comercio (TLC) México, ofrece buenos atractivos para inversiones provenientes de los países asiáticos, entre los que destaca la posibilidad de que existan

mecanismos para penetrar al mercado norteamericano via México. Uno de ellos puede derivarse de las dificultades que se presentarán para hacer efectivas las reglas de origen; otra, de la compra indirecta de empresas mexicanas sin cambiar su denominación para detener por medio de ellas los certificados de origen.

Por concepto de salarios, en relación con los rendimientos productivos, un bien fabricado en México puede costar la mitad que en los otros países norteamericanos, esta es una ventaja comparativa de los costos salariales de México frente a sus socios del TLC.

Alrededor de la población empleada en México percibe el salario mínimo o menos (equivalente en la actualidad a 4.5 dólares por día); 62% obtienen dos salarios mínimos, y sólo 12.4% tiene ingresos superiores. Así más del 90% ganan de 4.5 a 9 dólares al día. En la zona del Pacífico los salarios más bajos se tienen en la República Popular China y algunas economías que recién se integran a las cadenas productivas, como Pakistán y Bangladesh. <sup>80/</sup>

#### IV.5. El Papel que Juega el Tratado de Libre Comercio (TLC) para la Cuenca del Pacífico.

La formación de la zona de libre comercio entre México, - los E.U. y Canadá tiene indiscutiblemente efectos en las relaciones comerciales y de inversión entre este bloque y los países asiáticos, debido fundamentalmente a las preferencias que-

<sup>80/</sup> López Villafañe, Victor, op cit, pág. 1150.

se otorgan a la zona del TIC y a la posible desviación de comercio y de inversión que se genere como consecuencia de dichas preferencias. Esta es la principal preocupación de los países asiáticos de la Cuenca, particularmente de Japón, los NIC'S y los países del Sudeste Asiático, como Malasia, Indonesia y Tailandia.

El centro de las relaciones comerciales de los países asiáticos han sido los E.U., que en la zona asiática del Pacífico ha generado importantes corrientes comerciales, propiciando con ello un desarrollo acelerado de esa región, y fuertes saldos superavitarios en sus balanzas comerciales en detrimento de su balanza comercial.

Las posibles consecuencias frente al TIC con la generación de una desviación de comercio e inversión hacia el Canadá y México en la búsqueda del mercado de los E.U. que los NIC'S han venido perdiendo, tanto por su menor competitividad como porque los E.U. los eliminaron del Sistema Generalizado de Preferencias desde 1988, lo que los ha hecho perder algunos mercados importantes, por ejemplo: en textiles y vestido, artículos eléctricos y varios tipos de herramientas y maquinaria ligera, en beneficio de otros países en desarrollo, entre ellos México.

Los gobiernos de México, los E.U. y Canadá han declarado ante empresarios asiáticos que el TIC no es un bloque cerrado, sino que todos los países tendrán iguales oportunidades para participar en el mercado ampliado que se creó siempre que se cumplan las reglas del mismo, particularmente las de origen.

En un análisis de la situación a la que se enfrentarán diferentes productos tanto en materia comercial como en oportuni-

**FALLA DE ORIGEN**

dades de inversión como consecuencia del TLC. Este se basa en comparar los productos exportados por países pertenecientes a la ASEAN a un mercado integrante del TLC (E.U.), con los exportados a este mismo mercado por parte de otros países integrantes del TLC, como México y el Canadá. De este análisis surgen las siguientes consideraciones:

- a) Algunos productos exportados por los países de la ASEAN son competitivos con México y el Canadá, pero tienen un bajo nivel arancelario al tiempo que no enfrentan graves barreras no arancelarias.
- b) Sin embargo, en productos en los que los E.U. tienen impuestos elevados o altas barreras no arancelarias existe preocupación que los países de la ASEAN pierdan mercado.
- c) Por la apertura que tiene el mercado estadounidense, el efecto discriminatorio contra los países de la ASEAN se concreta a un número limitado de grupos de productos, tales como artículos de vidrio, cerámica, cuero y otros no elaborados en los países de la ASEAN. Sin embargo, esta situación impediría que estos productos se fabricaran en tales países, por la posible discriminación que se haga en su contra.
- d) Respecto al mercado canadiense, los principales productos que preocupan a los países asiáticos de la ASEAN son compuestos químicos, triplay, textiles, ropa y algunos tipos de maquinaria.
- e) En cuanto a las exportaciones de México, que ha liberalizado ampliamente su comercio, existen muy pocos productos que preocupen a los países de la ASEAN. <sup>81/</sup>

81/ Millán B., Julio, op cit, pág. 161.

En lo que respecta a la inversión, los países de la ASEAN se preocupan principalmente por las ventajas que puede ofrecer México, de tal manera que las inversiones del Japón, los E.U. y las que los NIC'S han realizado en Malasia, Tailandia y Singapur pueden desviarse hacia México.

Algunos ejemplos de esto son los siguientes: la decisión de la American Telephone and Telegraph Company de reubicarse en México en vez de ampliar su planta en Singapur para producir grabadoras telefónicas. Dicha planta se ubicó en Guadalajara, Jalisco, en julio de 1991.

Otro caso es la preocupación de Malasia de que una planta de productos electrónicos de consumo movilice parte de su producción a México. También una empresa estadounidense Odyssey - International Limited que produce prendas y equipo deportivo en China, esta empresa pretende también cambiarse a México, ya que este país ofrece mayores ventajas que China y otros países de la ASEAN. Además algunas empresas de Taiwán han decidido instalarse en México, en un parque industrial especializado en la frontera con los E.U., para producir equipos de video. Además, varias empresas estadounidenses con amplias inversiones en Asia han decidido reubicarse en México.

#### IV.5.1. La Industria Maquiladora y el Tratado de Libre Comercio (TLC).

"La industria maquiladora constituye la vanguardia en el proceso de globalización de la industria mexicana. La dinámica reciente de esta industria refleja las grandes oportunidades que se abren en nuestro país a través de los esquemas de pro--

FALLA DE ORIGEN

ducción compartida". 82/

"La industria maquiladora es una actividad manufacturera o de servicio que opera al amparo de un sistema aduanal simplificado de importaciones temporales, primordialmente para fines de exportación. Ha llegado a ser la segunda fuente generadora de divisas más importante de México, representando actualmente el 20% de los empleos industriales del país". 83/

El programa maquilador ha sido el mejor instrumento para promover la inversión extranjera en nuestro país en los últimos años, además de contar con el reconocimiento mundial debido a que ya ha probado exitosamente que se puede operar en México.

La industria maquiladora ha sido un esquema altamente exitoso de libre comercio para el desarrollo de una importante capacidad exportadora de productos manufacturados, elaborados -- con mano de obra mexicana.

Los principales beneficios que ha traído a México han sido la creación de empleos, captación de divisas y adquisición de tecnologías valiosas, el desarrollo de la frontera norte y recientemente su creciente participación en el interior del país.

En el TLC de América del Norte, se negoció un esquema que beneficia a la industria maquiladora. Es así como no solo se --

82/ SECOFI, La Industria Maquiladora y el TLC. Boletín, octubre de 1992, pág. 3.

83/ Gómez Alcocer, Gilberto, "La Industria Maquiladora y el -- Acuerdo de Libre Comercio". Revista In-Bond Industry--Industria Maquiladora, núm. IV, Méx., 1991, pág. 99.



mantiene sino que también se amplió el potencial de esta industria. Esto se logró durante la XVIII Convención Nacional de la Industria Maquiladora realizado en octubre de 1991, el Gobierno Federal, a través de SECOFI. Durante esta Convención se digron los siguientes puntos:

#### I. Importancia de la Industria

##### Número de empresas y empleo

1. En los últimos años, este sector ha mostrado tasas de crecimiento anual del 16% tanto en el número de establecimientos como en la generación de empleos. Este es un ritmo de crecimiento superior al de cualquier otro sector industrial en México.

2. Al mes de mayo de 1991, había 2 063 empresas maquiladoras funcionando, las cuales empleaban 500 664 trabajadores, cifra equivalente al 17% del empleo total en el sector manufacturero.

##### Divisas

3. La generación neta de divisas de la Industria Maquiladora mostró un crecimiento anual del 25.5%, al pasar de 818 millones de dólares en 1983 a 4 200 millones en 1991. La cifra de este último año representó el 8% del total de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos, convirtiendo a este sector en el segundo más importante generador de divisas.

##### Ubicación geográfica

4. Existen empresas maquiladoras en 30 de las 32 entidades federativas del país. El 72% de las empresas maquiladoras están establecidas en ciudades fronterizas colindantes con los E.U., mientras que el 28% restante se ubica en ciudades del interior.

FALLA DE ORIGEN

## II. Perspectivas asociadas al TLC

5. El esquema negociado en el TLC no solo asegura la permanencia del sector maquilador, además propicia su crecimiento dinámico en el futuro.

6. Se definen dos etapas fundamentales para la aplicación del acuerdo en lo que respecta a la industria maquiladora.

### Primera etapa

7. Durante los primeros siete años de vigencia del Tratado se continuará operando de la misma forma y con algunos nuevos estímulos. De esta manera, se asegura la continuidad en la operación de las empresas existentes y se mantiene el estímulo a la creación de nuevas empresas. Al mismo tiempo, en esta etapa, las empresas estarán aprovechando la degravación gradual que beneficiará a una parte importante de los productos fabricados por la industria maquiladora.

8. El Tratado flexibiliza algunos de los requisitos que existen en el decreto vigente. Asimismo, se elimina la necesidad de autorización del Gobierno para realizar ventas en el mercado nacional. De acuerdo al Tratado estas ventas se liberan gradualmente, permitiendo que en el primer año cualquier empresa pueda vender hasta el 55% de su producción en el mercado doméstico, eliminando esta restricción en el séptimo año de su vigencia del Tratado.

9. Las maquiladoras textiles y de la industria del vestido, se verán beneficiadas por la eliminación inmediata de cuotas cuando se trate de productos originarios de la zona y paulatina cuando no cumplan con las reglas de origen. Las maquiladoras automotrices independientes de las empresas de la industria automotriz terminal podrán considerarse como proveedores nacionales, recibiendo los beneficios que el decreto automotriz otorga a este tipo de empresas.

**FALLA DE ORIGEN**

10. Las maquiladoras que hacen uso del Sistema Generalizado de Preferencias y que cumplan con las reglas de origen del Tratado gozarán de la eliminación inmediata de los aranceles. Adicionalmente, la industria maquiladora resultará beneficiada por las deducciones aplicables a los insumos y productos de la misma, acordados en los demás sectores y ramas.

#### Segunda etapa

11. A partir del octavo año de vigencia del Tratado se -- aplicará una regla modificada, pero muy favorable, en materia de devolución de impuestos de importación.

12. La nueva regla permitirá a las empresas maquiladoras recibir una devolución de impuestos por el valor que resulte menor entre los dos siguientes:

- a) El valor total de los impuestos de importación que se pagan en México por los insumos incorporados en el producto final.
- b) El valor total de los impuestos que se paguen en E.U. o Canadá por la importación del producto final que se exporte de México.

13. Por lo que respecta a maquinaria y equipo, así como a los insumos no incorporables, ya no se aplicará el esquema de importación temporal. En su lugar se aplicarán los acuerdos de deducción de carácter general relativos a dicha maquinaria y equipo.

14. La mayor parte de las empresas del sector tendrán una situación más ventajosa bajo el Tratado negociado. Esto se deriva de que, para las empresas que cumplan con las reglas de origen, los aranceles aplicables sobre el valor agregado generado en México se eliminarán en los plazos negociados, mejorando su situación competitiva.

15. Las empresas que no cumplan con las reglas de origen en el principio de la vigencia del Tratado tendrán el período-

inicial de siete años para realizar los ajustes necesarios para poder cumplir. Sin embargo, en el caso de que decidieran operar fuera de la regla de origen las condiciones que enfrentarían serían semejantes a las que tienen ahora, debido al nuevo esquema de duty drawback 84/ previsto.

16. La industria maquiladora no se verá afectada con respecto a la situación actual. Sus productos recibirán el mismo tratamiento que reciben hoy al pagar aranceles por un porcentaje de la parte del valor del bien que no se originó en dichos países.

### III. Permanencia del Programa de Maquila

17. Respecto a la permanencia del régimen de la industria maquiladora, es necesario enfatizar que no existe cláusula alguna que obligue a su eliminación. Más aún, el Gobierno de México mantiene su compromiso de continuar fomentando la creación y el fortalecimiento de estas empresas.

18. Es importante señalar que en los años por venir se ha tomado la determinación de mantener todas las facilidades de tipo administrativo con que cuenta la industria maquiladora para su operación cotidiana, así como para el establecimiento de nuevas empresas. De hecho, la mayor parte de las facilidades que otorga el gobierno mexicano a esta industria no fue objeto de negociación. En particular, continúa el régimen de excepción en materia de inversión extranjera en el sector.

84/ Drawback o devolución de aranceles, el TLC establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

FALLA DE ORIGEN

19. La industria resultará muy beneficiada de las disposiciones contenidas en otros capítulos del Tratado. Por ejemplo, la liberación del transporte trans-fronterizo y telecomunicaciones y las facilidades para la movilidad temporal del personal de negocios, tendrán impacto favorable en la operación de las maquiladoras.

20. Dada la gran importancia que tiene el sector industrial maquilador, el Gobierno Federal, a través de SECOFI, revisará cuidadosamente la estructura arancelaria que se aplica a las importaciones de insumos, maquinaria y equipo, que las maquiladoras realizan de terceros países. El propósito central de este esfuerzo será el preservar el atractivo que esta forma de organización industrial tiene para las empresas que operan en el ámbito internacional. Paralelamente, se trata de asegurar que México atraiga inversiones de terceros países al sector maquilador.

21. Finalmente, la industria también cuenta con ventajas fiscales y financieras, las cuales permanecen para mantener el atractivo de este sector industrial.

#### IV. Conclusión

22. La industria maquiladora, a partir de la vigencia del TLC de América del Norte, continuará siendo una de las formas más eficientes y atractivas para participar en los procesos de globalización y producción compartida en la región. Con el TLC se abren grandes oportunidades de desarrollo para el futuro.

23. La industria maquiladora resultará beneficiada de los acuerdos logrados en otros sectores. Destacan los avances conseguidos en la industria textil y en la automotriz, en los servicios de transporte transfronterizo y de telecomunicaciones, las facilidades migratorias para el personal de negocios, entre otras.

24. En aquellos casos en que los productos cumplan con la regla de origen, las empresas gozarán de manera inmediata de los beneficios derivados del Tratado. No será gravado el contenido nacional incorporado en los productos de la industria maquiladora.

25. México, por su interés en promover la participación de terceros países en el sector, revisará su estructura arancelaria con el fin de asegurar que no existan desventajas competitivas de las empresas provenientes de dichos países.

26. Son grandes las oportunidades futuras de las empresas maquiladoras, pues este sector podrá beneficiarse de las tendencias de globalización y producción complementaria que serán fortalecidas por el TIC. La industria maquiladora será sin duda, uno de los instrumentos más ágiles y atractivos para que la industria de la región reciba los beneficios del TIC.

27. Una vez concluidas las negociaciones del Tratado, se confirma que se ha cumplido el compromiso que el Gobierno Mexicano adquirió con los industriales maquiladores de mantener y fortalecer el régimen de este sector tan importante para la economía nacional y regional. <sup>35/</sup>

#### IV.5.2. Las Reglas de Origen conforme al TIC

El TIC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y E.U., en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el <sup>35/</sup> SECOFI, o p cit, pág. 4-11.

FALLA DE ORIGEN

TLC fueron diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en --- otros países;
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

El TLC considera los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se

**FALLA DE ORIGEN**

limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Una cláusula evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el solo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliera con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el 7% del precio o del costo total del bien.

Las reglas de origen enmarcadas en el TIC, hacen pensar que tendrá efectos favorables, pues sólo los productos e insumos mexicanos negociados en el acuerdo tendrán libre acceso al mercado de los dos países del norte. De ser así, una empresa asiática establecida en México que utilice únicamente insumos norteamericanos en su producción no tendrá problema alguno. Sin embargo, si estos proceden de Japón o de otras partes del mundo, tales reglas presentarán un obstáculo formidable. Si la empresa asiática desea continuar su actividad, deberá sustituir los insumos o componentes de otras regiones por los de origen mexicano, estadounidense o canadiense, dependiendo de la estructura tarifaria, o bien recurrir a la subcontratación.



## CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se ha apreciado que la globalización no solamente se refiere al comercio, sino que también se relaciona con la especialización internacional de los procesos productivos, ya que es evidente que para un sólo bien, los procesos productivos se realizan a la vez en diversas partes del mundo, mientras que el destino del producto terminado ya no está sujeto a las antiguas limitaciones de tiempo y espacio. Más aún, el avance tecnológico no sólo se aplica en la nación de origen sino que trasciende las fronteras con la mayor facilidad. Esto no es algo fortuito, sino que es el resultado de la revolución tecnológica en el transporte, las telecomunicaciones y la informática, en combinación con la liberalización del comercio y el fortalecimiento de la cooperación económica.

Los profundos cambios que ha experimentado la economía internacional muestran que el crecimiento económico sostenido y sano de los países no resulta del aislamiento, sino del intercambio económico con otras naciones. Hoy en día las industrias más eficientes de los países avanzados utilizan insumos y componentes de todo el mundo y el comercio internacional ahora, en su mayor proporción, es un comercio de partes e insumos.

La apertura comercial ha provocado una nueva distribución geográfica en la producción de bienes y servicios atendiendo a la capacidad de cada región de producir con el menor costo posible, pero al mismo tiempo manteniendo una calidad aceptable por los consumidores del propio mercado y de cara a la competencia que la globalización de la economía plantea.

Las economías de escala que generan los mercados económicos amplios aseguran a las empresas niveles óptimos de producción y les permiten minimizar los costos medios por unidad fabricada. Para alcanzar una elevada competitividad en los mercados internacionales se requiere utilizar al máximo las posibilidades de la nueva división internacional del trabajo, aprovechando lo mejor que se fabrica en todo el mundo y especializándose internamente en lo que mejor pueden hacer, de esta manera los procesos productivos y las corrientes comerciales se han globalizado y han formado grandes cadenas productivas a escala mundial.

Con la transnacionalización de las actividades sectoriales se desarrolla la nueva división internacional del trabajo, en donde las materias primas proceden de un país en desarrollo; su transformación inicial y la producción de componentes se realiza en uno industrializado y otro, en desarrollo se encarga del procesamiento adicional y del ensamble, el producto terminado se exporta al país sede de la empresa o a otro mercado de destino. Este nuevo proceso es el resultado de los siguientes factores: el desarrollo tecnológico de los procesos productivos que permiten separar geográficamente las fases de producción; las innovaciones tecnológicas en transportes y comunicaciones; las diferencias salariales entre los países industrializados y en desarrollo, y la creciente competencia en los mercados internacionales.

En este contexto de fragmentación de la producción surge la industria maquiladora, la cual es una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados por el país receptor para su eventual reexportación. En México es decir, sus insumos fundamentales provienen de fuera y

su producción se reexporta al país de origen o a un tercero. -  
Esta industria surgió en México en 1965 con el objetivo de pro-  
mover la industrialización de la zona norte del país, abatir -  
el desempleo, activar otros sectores de la economía, entre ---  
otros.

La modernización y reestructuración industrial que ha vi-  
vido México en los últimos años se asocia a la irrupción masi-  
va de la industria maquiladora sobre todo en la zona de la ---  
frontera norte, donde el crecimiento de esta industria se ha -  
vinculado con la expansión de la economía y el mercado de con-  
sumo estadounidense. En esta zona el primer lugar por rama de  
actividad lo ocupa la industria electrónica, además de que en-  
esta rama es también en la que más sobresalen la presencia de  
poderosas transnacionales en su mayoría de origen estadounidense  
se y japonés.

La industria maquiladora de origen estadounidense y japo-  
nés se han ubicado en México, porque este les permite costos -  
más bajos, especialmente de la mano de obra, la posibilidad de  
acceso a los mercados mexicano y latinoamericano, una política  
de incentivos fiscales, además de la proximidad de este país -  
con Estados Unidos.

La industria maquiladora de exportación es una actividad  
manufacturera o de servicio que opera al amparo de un sistema  
aduanal simplificado de importaciones temporales, primordial-  
mente para fines de exportación. En los últimos años este sec-  
tor se ha convertido en el segundo generador de divisas más im-  
portante de México, después del petróleo; con un crecimiento -  
entre 1980 y 1990 con tasas superiores a 10% y representando -  
el 20% del empleo industrial en el decenio señalado.

Los principales beneficios que ha traído a México han sido la creación de empleos, captación de divisas y adquisición de tecnologías valiosas, el desarrollo de la frontera norte y a últimas fechas su creciente participación en el interior del país.

Durante el período de crisis económica de los años 80, -- las ciudades fronterizas con plantas maquiladoras fueron una -- de las únicas áreas de prosperidad del país, y han sido el instrumento principal de la recuperación económica de México. El crecimiento de esta industria en la zona fronteriza va a continuar, ya que la proximidad de México con los Estados Unidos representa una ventaja que muchos inversionistas no querrán desaprovechar.

Una razón fundamental del éxito y competitividad de la industria maquiladora mexicana es que ha desarrollado y aplicado reglamentaciones, criterios administrativos y mecanismos de -- operación muy ágiles y eficientes que le permiten responder -- con rapidez a las demandas del mercado, operar programas de -- "justo a tiempo" para minimizar inventarios y reducir costos -- y, en general trabajar con un mínimo de demoras y de interfe--rencia burocrática.

El programa maquilador ha sido el mejor instrumento para promover la inversión extranjera en México en los últimos años, además de contar con reconocimiento mundial debido a que ha -- probado exitosamente que se puede operar en México dando con--fianza y credibilidad a las inversiones de otros países. Casi a sus 30 años de existencia de esta industria en México, ha demostrado ser un modelo de la forma en que los países partici--pantes se benefician mutuamente al establecer un tratamiento -- comercial relativamente libre de las mercancías, maquinaria y-

FALLA DE ORIGEN

servicios que requiere esta actividad.

Para México, el Tratado de Libre Comercio (TLC) significa acceso seguro para las exportaciones mexicanas a los mercados norteamericanos e incrementará la inversión extranjera, así como contar con mayor transferencia de tecnología. Dentro del esquema negociado en el TLC no solo se asegura la permanencia -- del sector maquilador, sino que además se propicia su crecimiento de forma dinámica debido a los nuevos estímulos que esta industria recibirá, ya que las maquiladoras que hacen uso del Sistema Generalizado de Preferencias y que cumplan con las reglas de origen de este Sistema o del TLC gozarán de la eliminación inmediata de los aranceles, mientras que las empresas que no cumplan con las reglas de origen en el principio de la vigencia del Tratado, tendrán el período inicial de siete años -- para realizar los ajustes necesarios y beneficiarse de las preferencias que otorga el Tratado. Solamente en aquellos casos -- en que los productos cumplan con la regla de origen, las empresas gozarán de manera inmediata de los beneficios derivados -- del Tratado, debido a que no será gravado el contenido nacional incorporado en los productos de la industria maquiladora.

Otro de los beneficios del TLC para las maquiladoras es -- que tendrán mayor acceso al mercado mexicano para vender sus -- productos terminados. Aunque ahora existe esta facilidad para las maquiladoras de vender sus productos en ciertos porcentajes al mercado mexicano, con el TLC se utilizará más esta opción y se abrirán maquiladoras que tengan este mercado como su objetivo principal.

Como se puede observar la tendencia económica internacional actual es la de crear bloques comerciales que permitan a -- los países participantes desarrollar sus economías a través --

del libre intercambio de mercancías. Ejemplo de ello es la ---  
Cuenca del Pacífico, la cual constituye un nuevo centro de po-  
der económico mundial, pero esta región económica no es homogé-  
nea, sino un agrupamiento de economías y sociedades de diversa  
índole y magnitud (algunas a enormes distancias de las demás, -  
unas economías continentales de orden gigantesco, otras insula-  
res de dimensiones distintas y otras más situadas en archipié-  
lagos de gran diversidad interna) cuyas características impie-  
nen la aplicación pura de las técnicas de la integración econó-  
mica clásica. De ahí que su dinámica, sus características, sus  
formas de organización sean diferentes a la del bloque de la -  
Comunidad Económica Europea (CEE).

Los países y regiones de la Cuenca no caminan hacia la --  
formación de una comunidad multinacional debido a su gran hete-  
rogeneidad política, económica y cultural, sino que se fortale-  
cen como grandes economías a raíz de la cooperación e intercam-  
bio internacional, ya que se fomenta el desarrollo de mercados  
complementarios y con ello la especialización de cada país en  
algún sector.

La Cuenca del Pacífico no es propiamente un bloque econó-  
mico, pues no existen acuerdos o tratados que obliguen a cons-  
tituir una zona de libre comercio o un mercado común. Lo que -  
la caracteriza es un principio de cooperación económica inicia-  
do desde el fin de la Segunda Guerra Mundial a instancias de -  
Japón, Australia y Nueva Zelanda, y en el cual posteriormente  
participaron Canadá y los Estados Unidos.

En la actualidad la Cuenca es una entidad económica regio-  
nal en formación, con importantes corrientes comerciales y de-  
inversiones, aunque las relaciones comerciales y financieras -  
se realizan básicamente con Estados Unidos y Japón como cen---

tros hegemónicos y en torno a ellos giran tanto la diversificación como el intercambio regionales.

La Cuenca es un nuevo y complejo sistema de relaciones internacionales con dos grandes vertientes: a) los nexos entre los países del TLC y los países capitalistas desarrollados de la región, y b) un sistema de relaciones, con Japón a la cabeza, en el cual los NIC'S ocupan los peldaños intermedios y los países de la ASEAN los peldaños inferiores.

La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) o también llamada Consejo, es el organismo más importante de la Cuenca del Pacífico y en sus reuniones plenarias reúne a los países miembros en delegaciones tripartitas (académicos, empresarios y funcionarios gubernamentales). México se incorporó a esta Conferencia en 1991, después de varios años de haber presentado su solicitud de formal adhesión. Desde abril de 1988 se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico para coordinar y enlazar las acciones de los sectores oficial, privado y académico en una estrategia concertada de relaciones con esos países. Y a partir de la creación de esta Comisión, México participó como invitado hasta su adhesión a la CCEP. Por otro lado, México también es miembro del Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC) desde 1989. Además de formar parte de el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), cuya última reunión se llevó a cabo en noviembre de 1994, en Yakarta, Indonesia.

La Cuenca del Pacífico se presenta para México como una alternativa de cooperación regional tendiente a fortalecer sus relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la región en los renglones económico, científico, financiero y tecnológico, en favor de la cooperación, además de que en esta

zona México puede ampliar su comercio exterior con los países y regiones que la integran, por el momento sus principales socios comerciales en la zona son Estados Unidos, Japón y Canadá y su comercio con el resto de la Cuenca es aún insignificante.

Al próximo siglo se le ha denominado por algunos autores como la Era del Pacífico, ya que en esta zona se dará un crecimiento espectacular y donde Estados Unidos y Japón seguirán -- siendo las potencias del Pacífico, alrededor de las cuales se establecerán las corrientes comerciales de más importancia y -- constituirán el eje central del desarrollo de la zona, que junto con los NIC'S y las nuevas economías emergentes, serán la -- contrapartida del poder económico también creciente de la CEE.

La creciente competencia entre las economías de Japón y -- Estados Unidos ha creado una triangulación comercial y productiva transpacífica, en la cual México desempeña una función -- muy importante. La triangulación del Pacífico en México, se da en la región norte del país, zona que se convirtió durante la década de los ochenta en un espacio estratégico para la competencia internacional entre los grandes capitales multinacionales y en centro de la expresión de la rivalidad nipona-estadounidense. En la década señalada se notó la presencia japonesa en México principalmente en la industria maquiladora de exportación, pero también en años recientes se ha producido un flujo de inversiones en este sector procedentes de Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong, y cuyas inversiones se han vinculado al -- proceso de relocalización manufacturera en la Cuenca. Como se puede constatar la integración de México a estas economías del Pacífico asiático no tiene como base el aumento del intercambio comercial de productos terminados o de uso final, sino más bien el flujo creciente de bienes intermedios para ensamblarse



en territorio mexicano y reexportarse el producto terminado al mercado estadounidense.

Es por lo anterior que la zona de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá ha producido reacciones encontradas entre inversionistas asiáticos, ya que para algunos, el TLC resulta atractivo y adecuado a sus estrategias de penetración en los mercados estadounidense y latinoamericano, y para otros, constituye un freno para sus planes de inversión.

Esto se debe a que una de las condiciones generadas con el TLC tendrá efectos dentro de la industria maquiladora, estas son las "reglas de origen" incluidas en el acuerdo, las cuales hacen pensar que tendrá resultados favorables, pues solo los productos o insumos mexicanos negociados en el acuerdo tendrán libre acceso al mercado de los dos países del norte. De ser así, una empresa asiática establecida en México que utilice únicamente insumos de los tres países miembros del TLC en su producción no tendrá problema alguno. Sin embargo, si estos proceden de Japón o de otras partes del mundo, tales reglas presentarán un obstáculo formidable.

Si la empresa asiática desea continuar su actividad deberá sustituir los insumos o componentes de otras regiones por los de origen mexicano, estadounidense o canadiense, dependiendo de la estructura tarifaria o bien recurrir a la subcontratación.

Con las reglas de origen del TLC, Estados Unidos pretende con ellas proteger su mercado debido a que a partir de estas sólo podrán entrar a Estados Unidos vía México sin pagar tasas arancelarias altas aquellos productos que tengan un mayor porcentaje (aproximadamente un 65%) de insumos de origen mexicano.

con esto evitará que siga siendo invadido su mercado con productos con dumping de origen japonés y de otros países asiáticos. Mientras que México se verá beneficiado con estas reglas gracias a que las maquiladoras de inversión japonesa y de otros países de la Cuenca instaladas dentro de su territorio, tendrán que usar en la elaboración de sus productos una mayor cantidad de insumos nacionales, ya que la mayoría de las maquiladoras venían importando los insumos necesarios para la fabricación de determinado producto, pero solamente si estos desean beneficiarse con las tasas arancelarias bajas a productos que cumplan con los lineamientos enmarcados dentro del TLC.

## BIBLIOGRAFÍA

Acosta Morales Juana, Arredondo López Roberto, et al, Las maquiladoras mexicanas en la economía nacional, 1980-1986. Documento inédito, UAM-Xochimilco, México, 1988.

Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John, La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. UNAM, Facultad de Economía, México, 1990, vol. I, págs. 273.

- La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. UNAM, Facultad de Economía, México, 1990, vol. II, págs. 338.
- La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. UNAM, Facultad de Economía, México, 1990, vol. III, págs. 236.

Alvarez Icaza Longoria, Pablo, "Marco teórico de la industria-maquiladora de exportación". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, Méx., mayo de 1993, págs. 415-429.

Alves, Dora, Pacific Security Toward the year 2000. The 1987 - Pacific Symposium, National Defense University Press, Washington, D.C., 1988, págs. 3-13 y 185-237.

Amador Soroa Laura, Enriquez Olguin Guillermo, et al, Inversión extranjera en la Cuenca del Pacífico. Documento inédito, UAM-Xochimilco, México, 1989.

Banco Nacional de Comercio Exterior, "México ingresa a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico". Revista Comercio Exterior, México, núm. 1, enero de 1991, págs. 32-34.

Bencjam, Ma. Antonieta, La Cuenca del Pacífico, Estados Unidos y la nueva hegemonía mundial. Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, UNAM, Méx., 1991, págs. 106.

- "El proyecto económico hegemónico". Revista Comercio Exterior, núm. 12, vol. 43, Méx., diciembre de 1993, -- págs. 1112-1120.

Bosworth P., Barry y Lawrence Z., Robert, "Los Estados Unidos en la economía mundial". Revista Perspectivas Económicas, núm. 68, Méx., 1989, págs. 34-40.

Castorena Davis, Victor M., México y la Cuenca del Pacífico. - Colegio Nacional de Economistas A.C., Méx., 1989, págs. 155.

Christman, John H., "La industria maquiladora y la economía mexicana". Revista In-Bond Industry--Industria Maquiladora, núm. II, Méx., 1989, págs. 7-18.

Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico, Visita Presidencial a la Cuenca del Pacífico. Boletín Trimestral publicado -- por el Secretario Técnico de la Cuenca del Pacífico, SRE, vol. 1, núm. 2, (abril-junio 1990).

Comisión de Relaciones Exteriores H. Cámara de Diputados, LIV Legislatura, El papel de México en el mundo. Actividades 1989-1990, (Seminario) págs. 168.

Cornejo Bustamante, Romer, Asia Pacífico 1993. Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y Africa, Méx., 1993, págs. 343.

Cruz Valdés, Hugo, "La apertura comercial indispensable para la modernización de México". Revista Puertos Mexicanos, México SCT/Puertos Mexicanos, núm. 7, junio/julio de 1990, pág. 13.

Cuadra, Héctor, "La Cuenca del Pacífico en los albores del siglo XXI". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., - diciembre de 1993, págs. 1107-1110.

De Olloqui, José Juan, "Aspectos financieros de la relación de México con la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 4, México, abril de 1990, págs. 322-325.

De la Pedraja, Daniel, Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico. Archivo Histórico Diplomático Mexicano, Segunda Edición, Méx., 1989, págs. 191.

Druker, Peter F., "La nueva economía mundial". Revista Contextos, año 4, núm. 76, Méx., marzo 1987.

Fajnzylber, Fernando y Martínez, Tarragó, Las empresas transnacionales. Fondo de Cultura Económica (FCE), Méx., 1976, ---- págs. 371.

Folker, Fröbel, "La nueva división internacional del trabajo". Revista Comercio Exterior, vol. 28, núm. 7, Méx., julio 1978, - págs. 831-836.

Fuentes Berain, Sandra, "Perspectivas de México en la Cuenca del Pacífico Asiático". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, - págs. 56-58.

- "Japón: estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico". Revista Mexicana de Política Exterior, Publicación Trimestral, IMRED, SRE, núm. - 35, verano de 1992, págs. 69-76.

Furr, Steve, "Perspectivas de la industria maquiladora con el Acuerdo de Libre Comercio". Revista In-Bond Industry—Industria Maquiladora, núm. IV, Méx., 1991, págs. 109-111.

Gómez Alcocer, Gilberto, "La industria maquiladora y el Acuerdo de Libre Comercio". Revista In-Bond Industry—Industria Ma-

quiladora, núm. IV, Méx., 1991, págs. 99-104.

González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora". Revista Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, Méx., octubre de 1989, págs. - 874-886.

González Baz, Aureliano y Buchanan, Pedro W., "El régimen legal de la industria maquiladora". Revista In-Bond Industry-- Industria Maquiladora, núm. II, Méx., 1989, págs. 24-32.

González Gálvez, Sergio, "Los esfuerzos para crear un órgano de cooperación en el Pacífico". Revista Mexicana de Política Exterior, Revista Trimestral, IMRED, SRE, núm. 24, julio a septiembre de 1989, págs. 21-22.

González Gálvez, Sergio, et al., La apertura de México al Pacífico. IMRED, SRE, Méx., 1990, págs. 122.

González Gálvez, Sergio y Kerber Palma, Victor, "Una década en la relación México-Japón". Revista Foro Internacional, vol. XXX, enero-marzo, 1990, núm. 3, págs. 536-554.

Gutiérrez, Antonio, "Japón: reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas". Revista Comercio Exterior, vol. 38, núm. 3, México, marzo 1988.

Hernández, Herminio/Ruiz A., Juan, "¿México en la Cuenca del Pacífico?". COMEXUS, Méx., núm. 12, abril de 1989, págs. 1-4.

Hernández Santiesteban, José Luis, Industrialización y comercialización fronteriza, sus efectos y perspectivas. CIDE, Méx., 1983.

IBAFIN, Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. Alternativas para el futuro. México ante la Cuenca del Pacífico. Edit. Diana, Méx., 1988, págs. 153.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), La industria maquiladora de exportación en México. Antecedentes, comportamiento, perspectivas e identificación de campos. Méx., 1985, págs. 118.

Johnson, Chalmers, "Definición de la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 20-23.

Kerber, Victor y Ocaranza, Antonio, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos". Revista Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, Méx., octubre de 1989, págs. 831-841.

Kikuchi, Kiyooki, "Japón, la Cuenca del Pacífico y México". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 62-65.

Krause, Lawrence B., "Perspectivas de las principales economías del Pacífico". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 14-16.

Lee, See-Young, "Cooperación Económica del Asia Pacífico en un cambiante ámbito económico global". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 44-46.

López Villafañe, Victor, "La integración económica en la Cuenca del Pacífico: el reto de América del Norte". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, págs. 1145-1152.

Lowenthal F., Abraham, "Estados Unidos en los noventa". Cuadernos de Nexos, núm. 23, Méx., mayo 1990, págs. IX-XI.

Millán B., Julio A., "El significado potencial de la Cuenca del Pacífico para México". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 76-78.

- La Cuenca del Pacífico. Nacional Financiera, FCE, Méx., 1992, págs. 204.

- "La Cuenca del Pacífico: mito o realidad". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, págs. 1121-1127.

Miniam, Isaac, Progreso técnico e internacionalización del proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónica. CIDE, Méx., 1981, págs. 113.

Nathan, S.R., "La estrategia asiática en la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 38-40.

Noyola, Pedro, "La Cuenca del Pacífico: el reto para México". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 52-53.

Ocaranza Fernández, Antonio, "Las relaciones financieras entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, págs. 436-509.

Opalín M., León, "La Cuenca del Pacífico: oportunidad para las maquiladoras". Revista In-Bond Industry-Industria Maquiladora, núm. II. Méx., 1989, págs. 102-108.



Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Revista Comercio Exterior, Edición especial, vol. 39, Méx., 1989, pág. 24.

Proyecto del TLC, Revista In-Bond Industry—Industria Maquiladora, núm. IV, (Documento), Méx., 1992, págs. 49-83.

Quintanilla R., Ernesto, "Tendencias recientes de la localización en la industria maquiladora". Revista Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, Méx., septiembre de 1991, págs. 861-868.

Ramírez Bonilla, Juan José, "¿Hacia la creación de la comunidad del Pacífico?". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, págs. 1139-1144.

Rángel, José, "La reaganomics y la hegemonía estadounidense". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 1, Méx., enero de 1990, págs. 3-15.

Richard T. Pascale y Anthony G. Athos., El secreto de la técnica empresarial japonesa. Todo lo que Occidente debe aprender. Edit. Grijalbo, Méx., 1991, págs. 310.

Ruiz Durán, Clemente, "El comercio en la Cuenca del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, págs. 483-495.

Salinas de Gortari, Carlos, "Foro sobre la política comercial de México. Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, págs. 524-525.

Scalapino, Robert A., "Asia and the United States the challenges ahead". Foreign Affairs, America and the World, 1989/90, vol. 69, núm. 1, págs. 89-115.

FALLA DE ORIGEN

SECOFI, La industria maquiladora y el TLC. Boletín, Méx., octubre de 1992, págs. 3-11.

Serra Fuche, Jaime, "Lineamientos para una estrategia comercial". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, Méx., junio de 1990, págs. 526-542.

- "La Cuenca del Pacífico: un reto de la competitividad". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 121-122.

Soesastro, Hadi, "Conceptos sobre la Cuenca en el Pacífico Occidental". Revista Comercio Internacional Banamex, La Cuenca del Pacífico, Número especial, Méx., mayo de 1991, págs. 28-32.

Suárez Villa, Luis, "La utilización de factores en la industria maquiladora de México". Revista Comercio Exterior, vol. 32, núm. 10, Méx., octubre de 1982, págs. 1129-1132.

Talavera Simoni, Rosa, "Estados Unidos: el gobierno de Bush y los desafíos de la política económica". Revista Comercio Exterior, vol. 40, núm. 1, Méx., enero de 1990, págs. 50-57.

Vogel K., Steven, "¿Hacia dónde llegará el poderío de Japón?". Revista Comercio Exterior, vol. 4, núm. 6, Méx., junio de 1990, págs. 580-581.

Wong González, Pablo, "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico". Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, Méx., diciembre de 1993, págs. 1153-1163.

Zabludovsky Kupper, Jaime, "El TLC ampliará las posibilidades de la industria maquiladora". Revista In-Bond Industry--Indus-

tria Maquiladora, núm. IV, Méx., 1991, págs. 129-132.

#### HEMEROGRAFÍA

"Reunión sobre el futuro de los gobiernos del Pacífico". Excelsior, Méx., 6 de diciembre de 1989.

"El presidente Salinas irá a Japón a mediados de 1990". La Jornada, Méx., 14 de diciembre de 1989.

"México debe influir en la Cuenca del Pacífico". La Jornada, - Méx., 17 de enero de 1990.

"México, integrante de facto de la Cuenca del Pacífico". La -- Jornada, Méx., 21 de febrero de 1990.

"Los cuatro dragones en los noventa". La Jornada, Méx., 22 de febrero de 1990.

"La Cuenca del Pacífico en la mira de México". El Nacional, Méx., 1 de julio de 1990.

"Seminario sobre la Cuenca del Pacífico". La Jornada, Méx., 9 de febrero de 1991.

"Vínculos con el resto del mundo". El Universal, Méx., 10 de - octubre de 1993.

"Ampliar el libre comercio, compromiso de APEC: Salinas". Uno más uno, Méx., 16 de noviembre de 1994.

FALLA DE ORIGEN