

53
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

2EJ

ANALISIS DE LAS RELACIONES
ECONOMICAS ENTRE MEXICO Y JAPON:
1982-1992 Y PERSPECTIVAS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:

GEORGINA GUERRERO GUTIERREZ

FALLA DE ORIGEN



México, D.F.

1995



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta 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.

A mis padres,
Eduardo y Aurora Beatriz,
y a mis hermanos,
Eduardo, Manuel y Laura.

A quienes agradezco
su apoyo incondicional
y su cariño de siempre.

Agradecimientos

"La vida no es una carrera de cien metros planos; más bien se parece a la de campo traviesa. Si siempre corremos a la misma velocidad, no sólo perderemos sino que nuestra resistencia será insuficiente para alcanzar la meta"

J. Kennedy.

Al Lic. Alfredo Córdoba Kuthy, por aceptar dirigir esta tesis y por compartir sus conocimientos y experiencia para la elaboración de este trabajo.

Al Profesor Lic. Fidel Yamasaki por su valiosa ayuda y por las facilidades que me brindó para terminar esta tesis.

A mis Profesores y Sinodales Lic. Román Millán, Dr. Alejandro Alvarez, Lic. Jesús Gonzalez y Lic. Irma Escarcega por sus sugerencias.

A Agustín por su comprensión, cariño y ayuda para corregir la redacción de este trabajo.

A mis amigos Lic. Carlos Mendiola, Lic. Raúl Bernal y Lic. Oscar Torres por el apoyo que me brindaron durante la realización de esta tesis.

Al Lic. Armando Gonzalez y al Lic. Rafael de la Sierra, mi ex-jefe y amigo, por la oportunidad que me otorgaron para que pudiera ingresar a la Dirección de Negociaciones Comerciales con la Cuenca del Pacífico de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Al Lic. José Luis Perdigón, al Dr. Eduardo Solís y al Lic. Simón Hernández por el apoyo que recibí durante mi estancia en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Finalmente, gracias a la Facultad de Economía y a la Universidad Nacional Autónoma de México por mi formación profesional.

I N D I C E

Agradecimientos.

Introducción.

Capítulo I. Descripción del contexto económico mundial actual.

1.1. La importancia del comercio internacional.

1.1.1. La globalización de los procesos productivos.

1.1.2. La formación de espacios económicos multinacionales.

1.1.3. Las negociaciones comerciales internacionales actuales.

1.1.3.1. Los objetivos.

1.1.3.2. Los factores que inciden y condicionan.

1.1.3.3. La estrategia de México.

1.2. La Cuenca Oriental del Pacífico (COP).

1.2.1. El surgimiento de Japón como líder comercial y su papel dentro de la COP.

1.2.2. El comercio de México con la Cuenca Oriental del Pacífico.

Capítulo II. Breve caracterización de las economías japonesa y mexicana en el período 1982-1992.

2.1. México.

2.1.1. Marco institucional y antecedentes históricos.

2.1.2. Principales indicadores económicos y situación económica.

2.1.3. Política económica y comercio exterior.

2.1.4. Principales sectores de la economía.

2.1.4.1. El papel de la micro, pequeña y mediana industria.

2.2. Japón.

2.2.1. Marco institucional y antecedentes históricos

2.2.2. Principales indicadores económicos y situación económica.

- 2.2.3. Política económica y comercio exterior.
- 2.2.4. Principales sectores de la economía.
 - 2.2.4.1. El papel de la micro, pequeña y mediana industria.

Capítulo III. Las Relaciones Económicas entre México y Japón 1982-1992.

- 3.1. Relaciones comerciales.
 - 3.1.1. Antecedentes históricos y situación actual.
 - 3.1.1.1. El Comercio Triangular: México-E.U.A.-Japón.
 - 3.1.2. Marco institucional.
 - 3.1.3. Análisis de la balanza comercial.
 - 3.1.3.1. El papel del petróleo en la balanza comercial.
 - 3.1.4. Nuevos productos mexicanos exportados a Japón.
 - 3.1.4.1. Nichos de mercado.
 - 3.1.5. Sistema Generalizado de Preferencias de Japón (SGP).
 - 3.1.6. Barreras al Comercio Exterior.
 - 3.1.7. Promoción al comercio entre México y Japón.
 - 3.1.8. Perspectivas de las relaciones comerciales.

- 3.2. Inversión directa japonesa en México.
 - 3.2.1. Antecedentes históricos y situación actual.
 - 3.2.2. Inversión japonesa en México.
 - 3.2.2.1. Industria maquiladora.
 - 3.2.2.2. Empresas y sectores.
 - 3.2.3. Promoción a la inversión japonesa en México.
 - 3.2.4. Perspectivas de la inversión japonesa en México.

- 3.3. Relaciones crediticias entre México y Japón.
 - 3.3.1. La participación del crédito japonés otorgado a México.

Conclusiones.

Bibliografía.

Introducción

En la actualidad, una cantidad considerable de países en vías de desarrollo como México, buscan intensificar sus relaciones con Japón, con el objeto de aprovechar este nexo para beneficiarse de sus avances económicos y tecnológicos. En particular, las relaciones económicas entre México y Japón empezaron a adquirir importancia a mediados de los años setenta, cuando México surgió como productor y exportador importante dentro del mercado petrolero internacional. A partir de entonces, México se convirtió en uno de los proveedores principales de petróleo para Japón, el cual a su vez consolidó su posición internacional.

Este contexto marcó el inicio de una etapa nueva en las relaciones económicas entre México y Japón. Si bien ha existido un grado diferente de desarrollo entre los dos países, esta situación es la que favoreció una complementariedad económica. Por una parte, Japón es un país industrializado que cuenta con una capacidad productiva significativa y además es una de las naciones más importantes en el área de la innovación tecnológica; sin embargo, depende de petróleo importado. Por la otra, México es un país en vías de desarrollo, con riqueza de recursos naturales, el cual ha adquirido relevancia como explotador y exportador de petróleo, pero depende de inversiones provenientes del exterior para transformar y modernizar su planta productiva.

El objetivo general de este trabajo consiste en analizar los aspectos más importantes de las relaciones económicas entre México y Japón en el período de 1982 a 1992, con el que se destacará la necesidad de diversificar las relaciones comerciales de México con otras economías del mundo, en particular con Japón, así como las perspectivas de estas relaciones. Con respecto a los objetivos particulares, estos son:

- * Destacar y cuantificar la importancia del petróleo mexicano en la relación comercial con Japón, en particular después las crisis petroleras mundiales de 1973 y 1979.
- * Determinar los factores que propiciaron el superávit y el déficit en la Balanza Comercial entre ambos países de 1982 a 1992, los productos principales exportados e importados; así como los productos mexicanos susceptibles de fomentar su exportación al mercado japonés.
- * Definir los elementos de política comercial que permitan fomentar la relación entre México y Japón, mediante la detección de obstáculos al comercio y el mejoramiento de la calidad de los productos del primero exportados al mercado del segundo.

El objetivo general de este trabajo consiste en analizar los aspectos más importantes de las relaciones económicas entre México y Japón en el período de 1982 a 1992, con el que se destacará la necesidad de diversificar las relaciones comerciales de México con otras economías del mundo, en particular con Japón, así como las perspectivas de estas relaciones. Con respecto a los objetivos particulares, estos son:

- * Destacar y cuantificar la importancia del petróleo mexicano en la relación comercial con Japón, en particular después las crisis petroleras mundiales de 1973 y 1979.
- * Determinar los factores que propiciaron el superávit y el déficit en la Balanza Comercial entre ambos países de 1982 a 1992, los productos principales exportados e importados; así como los productos mexicanos susceptibles de fomentar su exportación al mercado japonés.
- * Definir los elementos de política comercial que permitan fomentar la relación entre México y Japón, mediante la detección de obstáculos al comercio y el mejoramiento de la calidad de los productos del primero exportados al mercado del segundo.

- * Demostrar de manera cualitativa y cuantitativa que la cooperación económica con Japón puede ser un medio importante para desarrollar una industria nacional eficiente, mediante la transferencia de tecnología orientada a mejorar la productividad. Asimismo, al fomentar las relaciones económicas entre ambos países, se hace posible el ingreso de divisas al país que se obtienen mediante el comercio, la inversión o los préstamos.

Este estudio está integrado por tres capítulos y una parte final de conclusiones.

El capítulo uno presenta una descripción del contexto económico mundial actual, destacando la importancia del comercio internacional y de sus características: la globalización de los procesos productivos y la formación de espacios económicos multinacionales, así como la función de las negociaciones comerciales internacionales actuales y la estrategia negociadora de México. El segundo apartado de este capítulo, conceptualiza el papel de la Cuenca Oriental del Pacífico en el contexto mundial, y el papel central de Japón en esta zona. Finalmente, se describe brevemente el comercio de México con la Cuenca Oriental del Pacífico.

El segundo capítulo constituye una caracterización de las economías japonesa y mexicana en el período 1982-1992. Se hace referencia al

marco Institucional y sus antecedentes históricos, sus indicadores económicos principales y la situación actual de los principales sectores productivos de cada economía como la micro, pequeña y mediana industria, así como la política económica y de comercio exterior de México y Japón, con el fin de presentar el panorama socioeconómico de ambos países.

En el tercer capítulo se analizan las relaciones económicas entre México y Japón 1982-1992. Debido a su amplitud e importancia, está subdividido en tres secciones:

En la primera, se describen las relaciones comerciales, sus antecedentes históricos y la situación actual; así como el comercio triangular entre venido aconteciendo México-E.U.A-Japón y los diferentes puntos de vista con respecto a esta situación. Asimismo, se hace referencia al marco Institucional de las relaciones comerciales entre ambos países, al análisis de la balanza comercial y al peso de las exportaciones petroleras en el saldo o total. Para 1992, se indican los nuevos productos mexicanos exportados a Japón, los nichos de mercado, el concepto y el impacto del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón en el comercio bilateral, así como las barreras impuestas por éste, las cuáles han afectado el comercio entre ambos países. Asimismo, se analiza la manera con se ha promocionado el comercio entre México y Japón, y las perspectivas de éstas relaciones comerciales.

En la segunda parte se analiza la inversión directa japonesa en México, sus antecedentes históricos y la situación actual, la inversión japonesa en maquiladoras, las empresas y sectores donde se localiza la inversión japonesa en México, el fomento o promoción de la inversión japonesa en el país y las perspectivas sobre esta inversión.

En la tercera sección, se revisan las relaciones crediticias entre México y Japón y la participación del crédito japonés en el financiamiento de la deuda pública externa de México.

La parte final presenta las conclusiones sobre el objeto de estudio, la cual tiene el propósito de proporcionar un marco objetivo respecto a la contribución de las relaciones económicas entre México y Japón en el proceso de industrialización mexicana, a través de los préstamos que ha otorgado Japón y destacando el papel que puede tener en el futuro para reactivar con recursos financieros y tecnológicos a la economía nacional y, de esta manera, apoyar su inserción eficiente en el nuevo contexto económico mundial globalizado.

-

Capítulo I. Descripción del contexto económico mundial actual.

1.1. La importancia del comercio internacional.

Actualmente en el contexto económico mundial, los países muestran un interés creciente en formar parte de una zona o bloque comercial regional, con el propósito de disminuir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizan el comercio internacional, así como para obtener otros beneficios que supone la integración como en el caso de la C.E.E. (Comunidad Económica Europea), en la cuál se ha observado un progreso económico dinámico y sostenido.

En relación con los cambios y las transformaciones que operan en las economías de los países que favorecen la apertura comercial, es importante mencionar lo siguiente:

El progreso que se observa en las formas de producción, el transporte y las comunicaciones, así como el efecto catalizador de la inversión y el comercio internacionales, propician una distinta concepción y distribución de las ventajas comparativas e introducen nuevas premisas en las teorías del desarrollo económico. Todos estos cambios revolucionan los ciclos de producción y los patrones de consumo.

enlazan los procesos productivos y distributivos a nivel mundial, fomentan una división del trabajo cambiante y flexible y hacen más estrechas las interdependencias.¹

Por otra parte, cabe destacar que en las relaciones económicas internacionales actuales, el entorno económico mundial incide de manera creciente, el cual observa principalmente las siguientes características:

La proliferación de espacios económicos multinacionales o agrupaciones comerciales regionales, la globalización de los procesos productivos y las transformaciones políticas en Europa principalmente con la unificación de las Alemanias, el cambio de las economías ex-socialistas en economías de mercado, la división de Yugoslavia en: Croacia, Eslovenia, Montenegro-Servia y 4 Repúblicas, y la división y transformación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Las transformaciones políticas y económicas en Europa Central y del Este, pueden tener una influencia con consecuencias variadas, entre las que destacan:

*Mayor competencia por los recursos financieros mundiales.

¹ Noyola, Pedro. "La Cuenca del Pacífico: Un reto para los empresarios mexicanos". Seminario. México D.F. febrero, 1991.

*Cambios en la dirección de los flujos Internacionales privados hacia la zona Europea en lugar de ser canalizados a los países en vías de desarrollo como es el caso de México.

1.1.1. La globalización de los procesos productivos.

La globalización de los procesos productivos se ha convertido en la estrategia dominante de las empresas modernas, ante la Integración e Interrelación constante y creciente de los mercados Internacionales y la competencia entre los países por lograr el acceso a una mayor cantidad de mercados. La globalización estimula una interdependencia creciente entre las economías nacionales, ya que las fronteras entre los mercados Internos y los externos pierden importancia al aumentar la participación de las empresas en el marco Internacional. Al respecto, es posible identificar ocho tendencias económicas importantes relacionadas a la globalización:

- 1) el crecimiento del comercio mundial;
- 2) el desarrollo de los bloques comerciales regionales;
- 3) una Inversión extranjera directa creciente;
- 4) el avance de las corporaciones globales y la homogeneización de los mercados.
- 5) el aumento de las alianzas estratégicas;
- 6) el desarrollo de mercados financieros globales;
- 7) el cambio tecnológico; y

8) los temas ambientales globales.²

La globalización ha sido apoyada por los factores siguientes:

- Necesidad de abatir los costos crecientes que implica la investigación y el desarrollo de las tecnologías modernas.
- Los patrones de producción que se han modificado aceleradamente debido a los ciclos de evolución tecnológica.
- La revolución y el progreso de las comunicaciones que acerca a los mercados y disminuye la importancia de las distancias geográficas que antes constituían un obstáculo serio.
- La formación de nuevas cadenas productivas a nivel nacional, vinculadas de manera estrecha con el exterior.

La globalización incide en las políticas económicas nacionales, ya que fomenta estrategias de modernización y apertura del comercio, la inversión y la desregulación, con lo cual impulsa la competitividad nacional e internacional. A través de esta estrategia, se incrementan los flujos de inversión extranjera directa, se estimulan las fusiones y las adquisiciones de empresas, y por último conduce a los gobiernos a

² "La Cuenca del Pacífico". Revista BANAMEX, edición especial, México D.F., mayo 1991. pág:72.

establecer marcos institucionales que facilitan la globalización y la cooperación entre los países, como acuerdos de fomento a la inversión y de desarrollo tecnológico³

En México, la política comercial exterior de apertura comercial constituye la respuesta a la formación de bloques comerciales y a la competencia creciente. Ante esta situación, el gobierno ha buscado ampliar el número de socios comerciales y fomentar el desarrollo económico, debido a las oportunidades que ofrece en la actualidad el contexto internacional, la globalización económica y la apertura comercial, las cuáles representan una oportunidad para financiar y fomentar el desarrollo económico de México. Este proceso favorece el incremento de la oferta de bienes y servicios de calidad internacional, asociado a una distribución justa del desarrollo. Sin embargo, simultáneamente la apertura y la competencia representan un desafío considerable, ya que la competencia exige eficiencia y modernización en todos los procesos y sectores económicos, por lo que aquéllos que no lo entiendan así, difícilmente podrán competir y entrar en los mercados susceptibles de ser aprovechados por los productores mexicanos.⁴

³ Idem.

⁴ Idem.

1.1.2. La formación de espacios económicos multinacionales.

La formación de los espacios económicos regionales es la opción que se ha adoptado para fomentar la liberalización del comercio global. La posibilidad de participar en una zona de libre comercio, unión aduanera o mercado común, constituye una opción de política económica para los países de todo el mundo. Entre las ventajas que ofrece el formar parte de un espacio económico multinacional destacan las siguientes:

- 1) Acceso a un rango amplio de elecciones tecnológicas.
- 2) Permanencia, claridad, e integración de las políticas económicas.
- 3) Fomento de un clima de certidumbre orientado a captar inversión extranjera.
- 4) Aprovechamiento racional de las ventajas comparativas.
- 5) Operación eficiente de los mercados.
- 6) Convergencia de los intereses de estabilidad y eficiencia productiva de los países miembros.

1.1.3. Las negociaciones comerciales internacionales actuales.

1.1.3.1. Objetivos:

Las Negociaciones Comerciales Internacionales constituye uno de los elementos más importantes que integran la política de comercio exterior de México. Sus objetivos son:

- 1) Lograr un acceso creciente y diversificado de las exportaciones mexicanas a las diferentes regiones del mundo.
- 2) Establecer las condiciones necesarias para que el intercambio económico se lleve a cabo en un marco de certidumbre y equidad, y con ello fomentar el comercio y la inversión.
- 3) Contribuir a enfrentar los retos de eficiencia, productividad, y competencia de la economía moderna.

1.1.3.2. Factores que inciden y condicionan

Entre los factores que Inciden en el ambiente de las negociaciones comerciales internacionales que lleva a cabo México con el exterior destacan las diferencias o las similitudes culturales, históricas, geográficas, étnicas, económicas y de desarrollo que se puedan establecer con cada una de las regiones. Asimismo, se deben

considerar las experiencias que México ha tenido con cada una de las regiones y cuáles han sido los logros y los fracasos.

Entre México y América Latina existen similitudes históricas, culturales, de idioma y de religión. Debido a estas características, existe convergencia en los objetivos de estabilidad y eficiencia productiva económica, por lo cual históricamente se ha considerado la idea de una integración regional. Al respecto, cabe mencionar que la voluntad para esta integración siempre ha sido muy débil debido principalmente a que las economías latinoamericanas son competitivas, no complementarias.

Entre México, Estados Unidos y Canadá sólo existe cercanía geográfica, pero las diferencias económicas, de desarrollo, culturales e históricas son muy marcadas. Sin embargo, a pesar de estas diferencias, existe una integración regional por medio del Tratado de Libre Comercio.

En las relaciones comerciales que sostiene México con Europa y con la Cuenca del Pacífico, existen diferencias históricas y culturales notables, además de que su lejanía geográfica, dificulta el proceso de integración con estas regiones. Sin embargo, se puede lograr un incremento en las relaciones comerciales de inversión y cooperación con estas regiones, a través de una política de fomento adecuada a las necesidades de cada área.

considerar las experiencias que México ha tenido con cada una de las regiones y cuáles han sido los logros y los fracasos.

Entre México y América Latina existen similitudes históricas, culturales, de idioma y de religión. Debido a estas características, existe convergencia en los objetivos de estabilidad y eficiencia productiva económica, por lo cual históricamente se ha considerado la idea de una integración regional. Al respecto, cabe mencionar que la voluntad para esta integración siempre ha sido muy débil debido principalmente a que las economías latinoamericanas son competitivas, no complementarias.

Entre México, Estados Unidos y Canadá sólo existe cercanía geográfica, pero las diferencias económicas, de desarrollo, culturales e históricas son muy marcadas. Sin embargo, a pesar de estas diferencias, existe una integración regional por medio del Tratado de Libre Comercio.

En las relaciones comerciales que sostiene México con Europa y con la Cuenca del Pacífico, existen diferencias históricas y culturales notables, además de que su lejanía geográfica, dificulta el proceso de integración con estas regiones. Sin embargo, se puede lograr un incremento en las relaciones comerciales de inversión y cooperación con estas regiones, a través de una política de fomento adecuada a las necesidades de cada área.

1.1.3.3. La estrategia de México.

La estrategia actual de México con el mundo tiene base en 4 aspectos elementales:

- 1) Análisis de los factores que han transformado el contexto económico mundial en años recientes.
- 2) Identificación de características regionales que condicionan e inciden en el alcance y en el tipo de negociaciones que es posible realizar con cada una de las regiones y los países que las componen.
- 3) Experiencias de México en sus negociaciones con las diferentes regiones y países.
- 4) Cumplimiento de los lineamientos señalados por la política económica de México.⁵

Para efectos de esta tesis, se dará prioridad al área geográfica de interés que es la Cuenca Oriental del Pacífico, en particular, a Japón.

⁵ Idem.

1.2. La Cuenca Oriental del Pacífico

La Cuenca Asiática del Pacífico es, en la actualidad, una de las principales zonas de poder financiero e innovación tecnológica en el ámbito internacional. Esta zona genera 23% del PIB mundial, 22% del comercio global y constituye un mercado total de más de 1,600 millones de personas.

Los productos principales que México ha exportado a la Cuenca Oriental del Pacífico han sido: petróleo, plata, ácido teraftálico, minerales de cobre, sal, tereftalato de dimetilo, tubos y plomo. Por su parte, las importaciones principales de la Cuenca Oriental del Pacífico hacia México han sido: partes para maquinaria y equipo, aparatos de televisión, radiotelefonía, telecomunicaciones, partes para automóviles, máquinas, herramientas, y electrodomésticos.

Esta zona esta integrada por Australia, Brunel, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Tailandia y Taiwan, los cuales se han agrupado o asociado en las subregiones siguientes:

1.- *Australia y Nueva Zelandia (ANZERTA: Acuerdo comercial para estrechar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia)*

Ambas son economías desarrolladas con gran capacidad tecnológica en la producción agropecuaria y el procesamiento de alimentos. Son países que cuentan con un nivel alto de ingreso per cápita, baja densidad de población y riqueza de recursos naturales. No obstante su aislamiento geográfico, se han convertido en países proveedores importantes de materias primas, alimentos, manufacturas y capitales para varios países.

Por una parte, Australia favorece la Inversión extranjera que beneficie a la economía nacional, para lo cual aprueba en forma inmediata todos aquellos proyectos relacionados con los servicios, los valores, los seguros, las manufacturas y algunos terrenos financieros; mientras que Nueva Zelandia favorece en mayor medida a los inversionistas extranjeros, ya que pueden suscribir totalmente la propiedad de las empresas en cualquier sector, con excepción del transporte aéreo y el sector rural. Cabe señalar que las relaciones económicas de México con estos países ha alcanzado niveles muy bajos, ya que carece de marcos Institucionales.

2.- Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur (NIES: países de reciente industrialización)

Los llamados cuatro tigres del pacífico o los cuatro pequeños dragones o países de reciente industrialización, iniciaron un crecimiento acelerado a principios de los años sesenta, el cual ha

significado un crecimiento promedio más rápido que el de Japón. El crecimiento económico logrado por estos países se basa en el incremento de sus ahorros nacionales, atracción de inversiones extranjeras, a la orientación de sus economías hacia el comercio exterior, el apoyo entre los gobiernos integrantes para industrializarse rápidamente, el abatimiento de la inflación y el evitar recurrir constantemente a los créditos extranjeros.

Actualmente, éstos países, son centros financieros importantes y fuentes de inversión, así como exportadores de manufacturas que incursionan en los bienes de alta tecnología. Cabe mencionar que las relaciones económicas de México con estas naciones carece de marcos institucionales por lo que sólo se han logrado niveles muy bajos de cooperación económica.

3.-Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Brunei y Singapur (ASEAN Asociación de Naciones del Sureste de Asia)

Esta asociación se constituyó en 1976, con el objeto de lograr la industrialización de sus respectivos países mediante la promoción de inversión extranjera en el sector industrial, además de la cooperación militar con el fin de garantizar la seguridad nacional de cada uno de los miembros.

significado un crecimiento promedio más rápido que el de Japón. El crecimiento económico logrado por estos países se basa en el incremento de sus ahorros nacionales, atracción de inversiones extranjeras, a la orientación de sus economías hacia el comercio exterior, el apoyo entre los gobiernos integrantes para industrializarse rápidamente, el abatimiento de la inflación y el evitar recurrir constantemente a los créditos extranjeros.

Actualmente, éstos países, son centros financieros importantes y fuentes de inversión, así como exportadores de manufacturas que incursionan en los bienes de alta tecnología. Cabe mencionar que las relaciones económicas de México con estos naciones carece de marcos institucionales por lo que sólo se han logrado niveles muy bajos de cooperación económica.

3.-Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Brunei y Singapur (ASEAN Asociación de Naciones del Sureste de Asia)

Esta asociación se constituyó en 1976, con el objeto de lograr la industrialización de sus respectivos países mediante la promoción de inversión extranjera en el sector industrial, además de la cooperación militar con el fin de garantizar la seguridad nacional de cada uno de los miembros.

Los países Integrantes de ASEAN en conjunto cuentan con una población de 300 millones de habitantes, un producto bruto combinado de 210 mil millones de dólares y un monto de comercio que se aproxima a los 148 mil millones de dólares. Estos países (con excepción de Singapur que es el mayor centro manufacturero), son proveedores de materias primas de los países del área del pacífico, principalmente de Japón, el cual ha desempeñado un papel fundamental para ASEAN, como inversionista y socio comercial. La carencia de marcos institucionales afecta las relaciones económicas de México con estas países, lo que se traduce en un nivel bajo de cooperación como en los casos anteriores.

4.-China.

La República Popular de China es el país con mayor población en el área del Pacífico y del mundo, lo cual contrasta con el nivel más bajo de bienestar respecto al ingreso por persona, al compararlo con otras naciones de la zona. Este país, con una economía centralmente planificada, es el único que debido a su importancia se ha incluido en diversos estudios entre los miembros de la Cuenca del Pacífico. Es importante mencionar que China comenzó a tener una mayor apertura comercial a partir de la década de los años ochenta.⁶

⁶ Castañares Priego, " La Cuenca del Pacífico, su importancia para México", El Mercado de Valores, núm 5, marzo 1, 1988.

Organismos Multilaterales de la Cuenca del Pacífico

Los elementos que impulsaron la creación de los organismos o foros multilaterales de la Cuenca del Pacífico, se relacionan con la preocupación que ha surgido en torno a las tendencias de la economía mundial y particularmente en torno al futuro del sistema multilateral de comercio, así como también debido a que el desarrollo económico de la región ha estado fuertemente vinculado a la expansión de las exportaciones destinadas a los mercados de América del Norte y Europa Occidental. Los organismos multilaterales de la Cuenca del Pacífico son:

1) PECC: Consejo de Cooperación Económica del Pacífico.

En septiembre de 1980 se llevó a cabo la creación de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en la Universidad Nacional Australiana, durante un seminario no gubernamental sobre el tema de cooperación en el Pacífico. A partir de esta fecha, comenzó una serie de reuniones multilaterales de consulta en las que las representaciones de cada país deberían ser tripartitas con la participación de empresarios, académicos y gobiernos. En las reuniones que se han realizado se han discutido temas relacionados con el comercio de manufacturas, materias primas y transferencia de tecnología. En relación con la organización de la PECC, cabe

destacar que ésta cuenta con un Secretariado Permanente con sede en Singapur y nueve grupos de trabajo especializados en temas como desarrollo pesquero, política comercial, política agrícola, desarrollo de los transportes, telecomunicaciones y turismo, cooperación en ciencia y tecnología, protección de los bosques tropicales, comercialización de minerales y energía, estudio de las perspectivas económicas regionales, y desarrollo económico de las naciones insulares del Pacífico.

México ingresó a este organismo durante su octava sesión plenaria en mayo de 1991, y para 1992 los países integrantes de este Consejo de Cooperación Económica del Pacífico incluía, además de México, a Australia, Brunel, Canadá, Corea, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong-Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur, Tailandia, Taiwan y la Representación Unitaria de los Estados Insulares del Pacífico.

2) APEC: Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico

Este Mecanismo surgió como resultado de una Conferencia Ministerial especial celebrada en Canberra, Australia, en los primeros días de noviembre de 1989. APEC es un mecanismo en formación y aún no es reconocido como una organización regional oficial, debido a la inquietud de los países que conforman la Asociación de Naciones del

Sudeste Asiático (ASEAN), en el sentido de que esta asociación podría perder su identidad al verse disuelta en APEC.

Es importante mencionar, que la creación de APEC responde principalmente al interés de Japón por coordinar las acciones de los gobiernos de la región, con el objeto de promover el desarrollo económico de los países que la conforman, y de que las políticas gubernamentales apoyen las actividades del sector privado.

En este mecanismo participan únicamente representantes gubernamentales, y tiene como objetivo fundamental fortalecer la cooperación económica entre los países de la zona en lo referente al flujo de bienes, servicios, capital y tecnología, con el fin de impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región. En 1992, los países que integraban este Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico eran Australia, Brunei, Canadá, China, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong-Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Taiwan.

3) PBEC: Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico

En 1967 se llevó a cabo la creación del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, en la cual Intervinieron representantes de Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia. Este Consejo se perfila como una organización de carácter multilateral del sector privado, dedicada a fortalecer y promover el sistema de libre empresa en la región del Pacífico. A sus 27 años de existencia, este foro ha logrado adquirir una importancia cada vez mayor. Las propuestas empresariales son tomadas en consideración por los Gobiernos de los países que constituyen la Cuenca del Pacífico, sus dirigentes y Ministros de Estado participan en las reuniones, lo que ha contribuido al establecimiento de políticas económicas viables y adecuadas al desarrollo económico del área. México pertenece a este organismo desde 1989, por lo cual asistió por primera vez como miembro a la XXIII Reunión General Internacional del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), celebrada en mayo de 1990 en Tokio, Japón. Este Consejo esta constituido por 850 empresas de los países de la región, y su actividad central es la identificación de oportunidades de comercio e inversión. Para 1992, los países que Integraban este Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico además de México eran Australia, Canadá, Chile, Estados

Unidos, Hong-Kong, Japón, México, Nueva Zelandia, Perú, República de Corea y Taiwan.

Perspectivas de los Organismos Multilaterales de la región del pacífico.

Los Organismos Multilaterales del Pacífico, en el futuro deberán participar en mayor medida para lograr que la cooperación económica sea una de los caminos para promover el crecimiento económico y el desarrollo social en la región del Pacífico. Estos foros constituyen medios importantes para apoyar las políticas liberales de la región y estrechar los lazos comerciales para incrementar los negocios e inversiones dentro de los países que conforman la Cuenca del Pacífico.⁷

⁷ Millán Julio, La Cuenca del Pacífico. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F., 1992
págs: 47 a 74

1.2.1 El surgimiento de Japón como líder comercial y su papel dentro de la COP (Cuenca Oriental del Pacífico).

Después de la segunda guerra mundial, en el período de postguerra, se inició el despegue de la economía japonesa al dedicar la mayor parte de los recursos existentes a la reconstrucción del país.

La segunda guerra mundial devastó al Japón. La contienda bélica costó tres millones de vidas, nueve millones de viviendas y la industria nacional quedó destruida ;* un problema adicional fue la inflación provocada por la emisión sin control de moneda durante la contienda bélica.

Al procurar cambiar la estructura social de Japón, las autoridades de ocupación estadounidenses realizaron modificaciones y reformas que facilitaron el subsecuente desarrollo económico. Estas medidas fueron estructurales y permitieron, entre otras cosas, que se incrementara la producción agrícola y se dispusiera de una fuerza laboral no sólo abundante sino también competente.

La ocupación estadounidense comprendió reformas en los aspectos militar y político principalmente. Entre sus reformas destacan:

* Felicity, Marsh. "Japanese Overseas Investment-The New Challenge." The Economist Intelligence Unit. April 1983.

1. alentó la desmilitarización, desapareciendo las industrias productoras de armamento.
2. se separó a la religión shintoísta de la educación.
3. se estableció una democracia y una constitución.
4. se adoptó una política fiscal y monetaria que apoyó a las Industrias claves, y
5. desarrolló e impartió cursos para generar una producción de óptima calidad.

El pueblo japonés tiene propensión al ahorro y voluntad de inversión, por lo cuál la capitalización fue de carácter interno y permitió en un principio importar la tecnología más avanzada y las materias primas necesarias para la producción. Con la finalidad de reducir su dependencia, Japón expandió su comercio de exportación a partir de 1950, al centrar esta política en la exportación de productos de la industria pesada y química, incrementando aún más las exportaciones, después de 1952 cuando se independizó de los Estados Unidos.

A partir de la posguerra, la economía japonesa ha realizado una expansión económica sostenida y ascendente, que en la actualidad se traduce en un superávit. A partir de 1968, mientras la economía japonesa crecía en 10%, los demás países lo hacían en 5%, situación que cambió sólo cuando surgió la crisis de energéticos en 1973, ya

que éste país tradicionalmente ha dependido del petróleo que importa de los países productores.

Japón es un país que al carecer de recursos naturales depende del exterior para su abastecimiento. Sin embargo, ha tratado de disminuir esta dependencia mediante la incorporación en la industria de innovaciones tecnológicas, lo que se puede observar en particular en la industria automovilística, ya que ha estimulado la fabricación de vehículos con innovaciones tecnológicas que favorecen el ahorro de combustible. Asimismo, en el campo de la electrónica, ha promovido tecnologías, que le han permitido lograr una competitividad notable en nuevos campos como en el de la robótica. Las exportaciones de Japón al mundo, están compuestas de productos metálicos, maquinaria y productos químicos, así como por artículos manufacturados, como televisores, automóviles, barcos, cámaras fotográficas, aparatos de radio, video grabadoras y calculadoras electrónicas.

Cabe mencionar que entre los factores que han contribuido al éxito económico japonés destacan:

- 1.- el crecimiento de su producción manufacturera y su exportación,
- 2.- el aumento de su productividad,
- 3.- el mantenimiento de sus niveles de empleo,
- 4.- la propensión al ahorro y su voluntad de inversión.

5.- la intervención estatal; Además de las precondiciones del cuadro que se muestra a continuación:

PRECONDICIONES DEL MILAGRO JAPONES	
NACIONALES	
<i>RESTRICCIONES</i>	<i>FORTALEZAS</i>
GRAN POBLACION	HOMOGENEIDAD
CARENCIA DE RECURSOS NATURALES	CONSENSO Y JERARQUIA AUTORIDAD
GUERRA/DERROTA/POBREZA	ELITE BUROCRÁTICA
VACÍO DE PODER	FAZ
DESARROLLO TARDÍO	SISTEMA EDUCATIVO
ESCASEZ DE DIVISAS	
INTERNACIONALES	
AISLAMIENTO DE CHINA	YEN FIJO
ALTA COMPETENCIA DEL SUDESTE ASIÁTICO	PROTECCION DE ESTADOS UNIDOS
EUROPA EMPOBRECIDA	ACCESIBILIDAD AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
BIENES DE BAJO VALOR AGREGADO	ENERGÍA BARATA

FUENTE: PROF. RICHARD VIETOR. HARVARD BUSINESS SCHOOL

Algunos periodistas alemanes como Richard Gaul, Nina Grunenberg y Michael Jungblut, han señalado 7 factores que han propiciado el milagro económico japonés:

1.- Una mentalidad marcada por una historia, una cultura y un ambiente que en muchos aspectos se diferencia de la europea.

2.- Una sociedad homogénea sin una diferencia de clases que separe a sus individuos y sin complejos de envidia, que, si bien es cierto que acepta una severa jerarquización, ofrece a (casi) todos la posibilidad de llegar a los puestos más altos sin que se considere su origen o nacimiento.

3.- La gran disposición para aprender y la voluntad de aceptar las ideas y procedimientos extranjeros que puedan resultar útiles, sin por ello perder la identidad propia.

4.- Una estructura social en las empresas que hace que todos los miembros consideren la firma como "su casa", lo cual conduce a una gran lealtad y disposición para el trabajo.

5.- Una estructura industrial que ofrece apoyo nacional a las empresas más exportadoras para la lucha por la conquista de los mercados mundiales.

6.- La estrecha colaboración entre la Industria y una burocracia gubernamental programada y muy capacitada para coordinadamente incrementar el progreso económico, cuyos elementos se reclutan entre los licenciados universitarios mejor calificados.

7.- Una población que hasta ahora se siente obligada a servir al objetivo nacional de lograr el progreso económico y que está dispuesta a trabajar para ello y ahorrar al máximo⁹

Con respecto al papel que ha desempeñado Japón en la COP (Cuenca Oriental del Pacífico), cabe destacar que este país ha sido indiscutiblemente el eje ya que ha transferido a la zona recursos financieros así como tecnologías avanzadas. Mientras en la actualidad Japón dirige sus esfuerzos hacia las ramas de tecnología de punta, las economías de la COP se caracterizan por acrecentar su competitividad en la producción de manufacturas.

En la Cuenca del Pacífico, Japón absorbe junto con los Estados Unidos, 50% de las exportaciones y 60% de las importaciones, con la importante diferencia de que el crecimiento anual promedio de las

⁹ Gaul Richard, Grunenberg Nina y Jungblut Michael. Los siete secretos del éxito del milagro japonés. Ed. Planeta, México, D.F., 1991.

ventas japonesas en esa zona es de 12.7% contra 6.7% de Estados Unidos.

Asimismo, la estrategia nipona se relaciona con el acopio de materias primas, de las cuáles es altamente dependiente, lo que ha llevado a Japón a realizar coinversiones importantes con otros países del Pacífico, como por ejemplo: para explotar minerales en Australia, petróleo y gas en Indonesia y recursos forestales y refinación de petróleo en Singapur.¹⁰

1.2.2. EL Comercio de México con la Cuenca Oriental del Pacífico.

El comercio de México con los países de la Cuenca es relativamente pequeño, sobretodo si se considera el alto potencial económico de la región. Alrededor del 60% del total lo aporta el intercambio con Japón.¹¹ Para México, Japón es el socio comercial más importante de la zona, no obstante que no se han diversificado sus exportaciones hacia este país, las cuáles se han enfocado en carnes, café, sal y frutas principalmente. Por su parte, los bienes de capital representaron el 10% del total de las exportaciones en la década de los ochenta.

¹⁰ "Como Nació el Imperio del Yen Naciente", *expansión*, octubre de 1991, págs:29-30

¹¹ Blanco, Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. F.C.E., México, D.F., 1994.

El comercio mexicano con la región creció a una tasa promedio anual de 23.5% entre 1989 y 1992, y para 1992, la Cuenca representó 5.2% del comercio total de México con el mundo. Las naciones de esta zona constituyen el tercer mercado para los productos mexicanos, después de E.U. y la C.E.E. En ese mismo año, 2.6% de las exportaciones totales tuvieron como destino la Cuenca. Asimismo, las importaciones de la zona representaron el 8.3% del total importado por México en ese mismo año.¹²

Con respecto a las relaciones comerciales de México con los demás países de la Cuenca Oriental del Pacífico, cabe señalar lo siguiente:

Con Australia en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México fue deficitaria, y se tornó positiva a partir de 1989. Las exportaciones principales destinadas a este mercado fueron: máquinas para procesamiento de datos, hilados de filamentos sintéticos, partes y accesorios de máquinas, cerveza de malta, penicilina y sus derivados. Respecto a las importaciones principales de este mercado fueron: lana esquilada, medicamentos con penicilina, quesos duros y arroz semiblanqueado. Respecto a la inversión australiana en México, ésta se ha centrado en los sectores de industria extractiva, industria de transformación y servicios.

¹² Idem.

Con Nueva Zelanda, en el período de 1982 a 1992 la balanza comercial de México con fue deficitaria ya que las Importaciones aumentaron y las exportaciones disminuyeron. Las principales exportaciones fueron: polícloruro de vinilo sin mezclar, yeso natural anhidrita, compuestos heterocíclicos, tejidos de fibras sintéticas, cerveza de malta. Por su parte, las principales Importaciones fueron leche en polvo, grasa butírica deshidratada, suero de mantequilla y carne de ovino congelada. En relación con la Inversión neozelandesa en México, ésta se ha centrado en la Industria de transformación.

Con Corea en el período de 1982 a 1987, la balanza positiva se tornó deficitaria entre 1988 y 1992. Las exportaciones principales fueron

•
aceites crudos de petróleo, ácido tereftálico y sus sales, polícloruro de vinilo, café en grano y algodón en rama. Las Importaciones fueron receptores de televisión, aparatos de grabación, sacarosa, tejidos estampados y receptores de radiodifusión. La Inversión coreana en México se ha centrado principalmente en el sector Industrial y minoritariamente en los sectores de servicios y comercio.

Con China en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México con este país fue superavitaria, y deficitaria a partir del año de 1989 hasta 1992 debido a que las Importaciones aumentaron y las exportaciones disminuyeron. Las exportaciones principales fueron

urea, cables de filamentos, ácido tereftálico, preparaciones aglutinantes para núcleos y los demás aceites esenciales. Las importaciones principales fueron juguetes rellenos, paralelos universales, algodón absorbente, fresadoras y grafito en polvo.

Con Singapur en el período de 1982 a 1992, la balanza comercial entre México y éste país fue deficitaria. Las exportaciones principales fueron Gasoil, tubos para extracción de petróleo, policloruro de vinilo y los demás transistores. Las importaciones principales fueron receptores de radiodifusión, cauchos especificados, receptores de televisión, unidades de memoria, y partes de máquinas para procesamiento de datos.

Con Hong-Kong, en el período de 1982 a 1992, la balanza comercial de México fue deficitaria, exceptuando los años de 1985 y 1987, que

tuvieron saldos superavitarios. Las exportaciones principales fueron muñecas, pescados secos, ácido tereftálico, policloruro de vinilo y juguetes. Las importaciones principales fueron frijoles, ropa para hombre de algodón, tejidos de mezclilla y pantalones de algodón.

Con Taiwan, en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México fue superavitaria, y a partir de 1989 esta situación se revirtió. Las exportaciones principales fueron ácido tereftálico, tubos de perforación para la extracción de petróleo, compuestos

heterocíclicos, tereftalato de polietileno. Las importaciones principales fueron calzado de plástico, tejidos de filamentos artificiales, parafina, partes de aparatos y partes de vehículos sin motor.

Con Indonesia, en el período de 1982 a 1992 la balanza comercial de México fue deficitaria. Las exportaciones principales fueron ácido tereftálico, tubos para la extracción de petróleo, hilados de Nylon y monóxido de plomo. Las importaciones principales fueron cauchos especificados, tejidos estampados, aceite de citronela, neumáticos para metro y tejidos de algodón.

Con Malasia, en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México fue deficitaria. Las exportaciones principales fueron tubos para la extracción de petróleo, atunes, algodón en rama, partes para máquinas de afilar y materiales colorantes. Las importaciones

principales fueron aceite de palma, receptores de radiodifusión, hilos y cuerdas de caucho, látex de caucho y placas de caucho.

Con Filipinas, en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México fue superavitaria, y a partir de 1989 el saldo de la balanza comercial se tornó deficitario. Las exportaciones principales fueron madera tratada con pintura, tubos para la extracción de petróleo,

fuel oil, los demás transformadores eléctricos y los demás compuestos heterocíclicos. Las importaciones principales fueron altavoces, mezclas químicas, mecanismos con indicador mecánico y juguetes de plástico.

Con Japón, en el período de 1982 a 1988 la balanza comercial de México fue superavitaria, y a partir de 1990 el saldo de la balanza comercial se tornó deficitario. Las exportaciones principales fueron: ácido fosfórico, cospeles de cobre, las demás máquinas de escribir y algodón en rama. Las importaciones principales fueron los demás azúcares, rayón fibra corta, arroz semiblanqueado, tejidos estampados y atunes.¹³

¹³ Contribución del Subcomité de políticas comerciales a la II Reunión de la Comisión México-Japón para el Siglo XXI, SECOFI, 1991.

Capítulo II. Breve caracterización de las Economías Japonesa y Mexicana en el período 1982-1992

2.1. México.

2.1.1 Marco Institucional y antecedentes históricos

Marco Institucional

El nombre oficial del país es México. Es una República Federal Representativa, y su gobierno esta constituido por los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El poder Ejecutivo lo ejerce un Presidente elegido por voto popular directo, por un período de 6 años, al que no puede reelegirse; lo auxilian en la administración pública 15 Secretarios de Estado. El poder Legislativo lo ejerce la Cámara de Diputados y Senadores. El poder Judicial reside en la Suprema Corte.

Antecedentes Históricos.

La política comercial mexicana después de la segunda guerra mundial se puede dividir en dos etapas:

- a) Proteccionista.- Sustitución de Importaciones (1940-1982)**
- b) Apertura comercial (1983 a la fecha)**

Proteccionista.- Sustitución de Importaciones (1940-1982)

- La política comercial exterior de tipo proteccionista establece disposiciones reglamentarias que significan trabas cuantitativas y cualitativas a las importaciones.

Contrario a lo ocurrido en Japón, la segunda guerra mundial trajo como consecuencia beneficios para México, ya que se exportó una cantidad considerable de materias primas y se estableció una política comercial proteccionista mediante el establecimiento de aranceles, permisos previos de importación, tarifas ad-valorem, y se crearon grandes empresas del Estado como: PEMEX y Altos Hornos de México. Cuando se realiza un cambio sustancial en la política comercial proteccionista es en la década de los setenta, al incrementarse las exportaciones de productos agrícolas, sin embargo, cabe destacar que en el sector industrial la protección aumentó. En síntesis, la política comercial adoptada de 1940 a 1982 tuvo como finalidad proteger a la economía mexicana con respecto a los cambios que acontecían en el mercado externo.

Apertura comercial (1983 a la fecha)

La política comercial exterior de apertura comercial consiste en eliminar las disposiciones reglamentarias que significan obstáculos cuantitativos y cualitativos Impuestos a las Importaciones.

En México, a partir de 1983, el Presidente Miguel de la Madrid empezó a aplicar una política comercial abierta sustentada en elementos internos y en elementos externos.

Entre los factores externos que influyeron para que se llevara a cabo la apertura comercial mexicana, se encuentran dos leyes postuladas por los Estados Unidos:

La primera fue formulada en 1979 y tuvo como objetivo la eliminación de los subsidios a las exportaciones mexicanas,

La segunda se estableció en 1984, y es la ley de Comercio y de Aranceles que establece la obligación de abrir sus fronteras a todos los países que comercian con los Estados Unidos.

Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional dirigió a México una Carta de Intención, la cual manifestaba que México debería de revisar su sistema de protección arancelaria y reformar su política cambiaria.

Internamente, en México se empezó a formular una serie de opiniones a favor de la apertura comercial, ya que mediante ésta se podría reactivar el crecimiento económico y acelerar la

modernización de la planta productiva mexicana, a través de la entrada de divisas de origen extranjero a nuestro país.¹⁴

¹⁴ Millán Julio. La Cuenca del Pacífico, Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F., 1992.

2.1.2. Principales Indicadores Económicos y Situación Económica de México

Superficie	1,958,201 km ² .
Población (mill. h)	85 mill. de hab.
Densidad de población	hab/km ²
PIB per cápita	3,902 usd
PIB real (%)	3.6 (1991)
Contribución sectorial (% PIB)	
Agricultura, pesca y ganadería.	5.8
Minería	3.3
Industria manufacturera	23.1
Construcción	5.5
Electricidad, gas y agua	1.5
Comercio, restaurantes y hoteles	25.7
Transporte y comunicaciones	7.5
Otros	27.6

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, SEPTEMBER, 1992

Situación Económica Mexicana

En el período de 1982-1992, la economía mexicana (medida en términos del PIB a precios de 1980) creció 16.2% en términos reales.

A partir de 1982 el país ha registrado 3 años de recesión (1982, 1983, y 1986). Los dos periodos de recuperación han sido de breve duración; el primero sólo se extendió dos años (1984 y 1985), mientras que el segundo duró cuatro años y abarca los años de 1989 a 1992.

POBLACIÓN.

En la década 1982-1992, la población creció 20.9%, al pasar de cerca de 69.8 millones de personas en 1982 a 84.4 millones en 1992. Debido a esta situación, el producto por habitante disminuyó 3.9 puntos porcentuales en el período señalado.

EDUCACION

Es importante mencionar que en el mismo período hubo un decremento en el presupuesto destinado al Sector Educativo, ya que en 1982 representaba 9.2% del presupuesto de egresos, y para 1987 alcanzó sólo el 3.4. Comparado con el PIB, esta cifra pasó de 5.5% a 4% durante el mismo período. **ANALFABETISMO.-** En México, de 1982 a 1988 se observó una reducción del número absoluto de analfabetas, el cual pasó de 6.0 a 2.5 millones.

EMPLEO.

De 1982 a 1991 se generaron 1 millón 632 mil puestos de trabajo remunerados; lo que representa un promedio de 181 mil puestos remunerados cada año, esta situación representó una expansión del 7.6% en los nueve años correspondientes a este periodo.

Los sectores que más trabajos aportaron fueron:

1. Servicios comunales, sociales y personales con 494 mil puestos de trabajo,
2. comercio, restaurantes y hoteles con 309 mil y
3. la construcción con 296 mil.

En el mismo período, en relación a la Industria manufacturera, ésta registra una pérdida de 5 mil plazas, lo que representó un decremento porcentual de -0.1 de 1982 a 1991.

Por su parte, el Sector público generó 604 mil plazas nuevas y el Sector Privado aportó 1028 plazas.¹⁵

¹⁵ Zepeda Martínez, Mario. "México 1983-1993: La Disputa por la Reforma de la Economía", Momento económico. Instituto de Investigaciones Económicas. México D.F., 1993, págs: 30-36.

INFLACIÓN.

En la década de 1982 a 1992, se presentó una *inflación de transición*, llamada así porque fue la transición entre el esquema de precios del modelo que se había agotado y la conformación del nuevo patrón de desarrollo del país.

A pesar de que el gobierno mexicano adoptó una política antinflacionaria se presentan 3 características negativas:

- 1) La falta de crecimiento estable y sostenido de la economía.
- 2) El bajo nivel de los salarios reales y
- 3) La frágil estabilidad del peso frente al dólar.

Sin embargo, ante esta situación, la tasa de inflación se redujo a través del PECE de una tasa de crecimiento anual de los precios de 159% en 1987, a una tasa de 11.9% en 1992.¹⁶

2.1.3. Política Económica y Comercio Exterior.

A principios de los años ochenta, México sufrió una crisis económica que se debió a dos factores fundamentalmente: por una parte, las condiciones desfavorables del contexto internacional generaron una

¹⁶ Idem.

crisis financiera en México caracterizada por la caída de los precios del petróleo, el alza de las tasa de interés y la escasez de recursos frescos, lo que incidió negativamente en la economía al afectar el principal producto de exportación e incrementar la deuda externa.

Por otra parte, la crisis financiera puso de manifiesto el agotamiento del modelo de desarrollo vigente por más de 40 años, el cual se sustentaba en el mercado interno. Debido a esta situación, México instrumentó un programa de cambio estructural dirigido a modificar

la situación imperante, a través de la reorientación del modelo sustentado en el mercado interno hacia un modelo basado en el crecimiento del sector externo de la economía.

Asimismo, durante esta etapa la economía internacional ya mostraba los inicios del proceso de globalización, el cual requiere elevar los niveles de eficiencia y productividad con la finalidad de aumentar la competitividad en los mercados mundiales. En este contexto, el gobierno mexicano inició un proceso de reforma económica a mediados de los años ochenta, el cual ha incluido reformas en ocho áreas principalmente:

1. la negociación de la deuda externa, que el gobierno mexicano logró reducir en un 20% aproximadamente,

2. el cambio de una situación de déficit fiscal del 16% del PNB en 1987, a un superávit fiscal en 1992,
3. la reducción de la tasa de Inflación, que a través del Pacto para la Estabilización y el Crecimiento Económico (PECE), logró disminuir de una tasa de crecimiento anual de los precios de 159% en 1987, a una tasa de 11.9% en 1992,
4. la desgravación de la economía mexicana, particularmente en los sectores: automotriz; transporte de pasajeros; transporte de carga; petroquímico; minería; telecomunicaciones; transferencias de tecnología; agricultura; servicios financieros; y pesca,
5. la privatización de 934 de las 1155 empresas que estaban bajo la propiedad del estado,
6. la liberalización de regulaciones a la inversión extranjera, como resultado de lo cual obtuvo un récord de inversión nueva en 1991 por un monto de 9.9 mil millones de dólares de EUA, y de 8 mil millones en 1992,
7. la liberalización de las relaciones comerciales de México a través de su ingreso al GATT, así como la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; y finalmente,

8. el Plan Nacional de Desarrollo que establece una estrategia de largo plazo.¹⁷

El Plan Nacional de Desarrollo pretende el logro de diversos objetivos entre los que destacan:

- la construcción de más de 1500 plantas de tratamiento de aguas residuales;
- la construcción de entre 6 y 8 millones de casas habitación;
- la expansión de la capacidad de generación de electricidad de 25 a 45 millones de megawatts;
- la instalación (o expansión) de 6 nuevos puertos Industriales, 3 en el Golfo de México y 3 en la Costa del Pacífico;
- la modernización de aproximadamente 16 mil kilómetros de vías férreas;
- la construcción de aproximadamente 15 mil kilómetros de autopistas de 4 carriles;

¹⁷ Millán, Julio. La Cuenca del Pacífico. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F., 1992.

- el desarrollo de partes Industriales, duplicando su capacidad; y,
- el incremento en el área bajo riego en aproximadamente 2 millones de hectáreas.¹⁸

Cabe mencionar que todos estos proyectos han requerido bienes y servicios, los cuales deben ser proporcionados por los socios comerciales de México mediante un incremento de divisas que se espera ingresen al país. Respecto a la nueva inversión del sector privado, una parte sustancial se ha canalizado hacia la industria de

la construcción y la importación de bienes de capital (maquinaria y equipo).

APERTURA COMERCIAL Y ADHESION DE MEXICO AL GATT

En 1986 México se convirtió en el miembro número 92 del GATT. Como miembro de este organismo, el país eliminó los permisos de importación para 98% de las categorías de importación. El ingreso de México al GATT provocó comentarios negativos, entre los que destacan los siguientes:

¹⁸ Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994. Diario Oficial del 24 de enero de 1990.

Las pequeñas y medianas Industrias nacionales podrían desaparecer al competir con mercancías extranjeras de mejor calidad y precio, que México se convertiría en un país maquilador al desaparecer la Industria Mediana y Pequeña. (IMP), y que la agricultura nacional presentaba desventajas con respecto a la agricultura exterior.¹⁹

Entre 1987 y 1989, México aceleró la liberalización de sus importaciones. A la fecha, el 85% del valor de éstas se encuentran exentas del requisito de permiso previo de importación. Al final de 1987, como parte de su estrategia económica, México redujo su tasa arancelaria máxima de 40 a 20%. Asimismo, el país ha reducido el número de bienes sujetos a aranceles y permisos previos de exportación, así como ampliado sus programas orientados a la promoción de exportaciones. Cabe mencionar que algunos de éstos, no hacen ninguna distinción entre compañías 100% mexicanas y empresas con capital extranjero.

¹⁹ Calderón Martínez, Antonio. La participación de México en el GATT. Ed. Banca Confía, México D.F., 1986.

Con respecto al evento más importante en la política comercial reciente de México, éste ha sido la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá. Asimismo, México ha instrumentado otras medidas importantes para liberalizar su comercio con otros socios comerciales. Por ejemplo, en septiembre de 1991, el gobierno firmó un Tratado de Libre Comercio con Chile, mediante el cual ambos países se comprometen a eliminar todos los aranceles en su comercio en un período de 4 años a partir de 1992.

No obstante que el proceso de liberalización comercial de México ha incrementado dramáticamente las importaciones, esta situación no se considera como un problema. El incremento de las importaciones de México, se explica fundamentalmente por inversiones en infraestructura y no por compras de bienes de consumo. Entre 1991 y 1992, las compañías privadas importaron alrededor de 92% más que el gobierno. En este sentido, se espera que esta situación se traduzca en el largo plazo en un incremento en la producción, al modernizar las plantas productivas actuales.

INVERSION EXTRANJERA

En años recientes, la Inversión externa en México se ha incrementado. Desde la renegociación de la deuda externa concluida en febrero de 1990, México ha atraído flujos de capital. La Inversión extranjera directa acumulada en México, es alrededor de 50 mil millones de dólares. De ese total, 50% se ha invertido en manufactura, 40.8% en servicios (financieros, seguros, transportes y comunicaciones), 7.5% en comercio (restaurantes y hoteles), y 1.6% en minería. La política gubernamental actual contempla la privatización de la industria, desregulación de salarios, precios y transferencia de tecnología, así como la promoción de las exportaciones e inversión extranjera.

Comercio Exterior de México.

Los principales socios comerciales de México en el período de 1982 a 1992, fueron los Estados Unidos, Japón, Francia, la República Federal Alemana y Canadá. Sus **principales exportaciones** a estos países fueron petróleo, automóviles, instrumentos eléctricos, autopartes, motores, manufacturas y frutas frescas. Por otra parte, las **principales importaciones** fueron materiales para el ensamble de automóviles, partes para instalaciones eléctricas, aparatos elaborados con resinas sintéticas, computadoras así como equipo radlofónico y telegráfico.

La Relación entre México y los Estados Unidos.

El primer y principal socio comercial de México ha sido los Estados Unidos, ya que más del 80% de las exportaciones mexicanas se destinan al mercado estadounidense. A partir de 1990, las exportaciones a este mercado estuvieron compuestas por los productos siguientes: petróleo (en primer lugar), vehículos para el transporte de personas, motores y tomates frescos. Mientras que las importaciones estuvieron integradas por maíz (excepto para siembra y palomero), sorgo, gasolina, *fuel-oil*, aceites minerales de petróleo, frijoles para el consumo, receptores de televisión, coches de turismo y hojas de aluminio.²⁰

2.1.4. Principales Sectores de la Economía Mexicana.

Minería

En el territorio mexicano, el subsuelo es rico en minerales y petróleo, y el país es uno de los mayores productores de plata, flúor, y estroncio; además de que en él se explota la mitad de los 48 principales

²⁰ Alvarez Béjar, Alejandro. La Competencia Internacional y la Relación México-Japón. Ed. Universidad de Sonora, 1992.

minerales no metálicos en el mundo. En relación con otras fuentes energéticas, cabe destacar sus reservas petroleras y de gas natural que han proporcionado ingresos considerables en la última década.

Productos Agropecuarios

A pesar de la extensión de México, su relieve accidentado y su poca cantidad de agua limitan el área de la tierra cultivable, la cuál asciende a 15% del territorio. Sus principales productos agropecuarios de exportación son café, tomates, ganado ovino, algodón, y camarones congelados. Respecto a sus industrias principales, la actividad se centra en productos automotores, textiles, petroquímicos, y siderúrgicos.

2.1.4.1. El papel de la Micro, Pequeña y Mediana Industria en México

Como efecto de la globalización, la planeación de la empresa es indispensable, y la competencia exige a las empresas flexibilidad para adecuar sus procesos productivos a la innovación tecnológica.²¹

²¹ "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior", 1990-1994. Diario Oficial del 24 de enero de 1990.

La industria pequeña y mediana en México, ha sido un agente importante en el desarrollo económico. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, define oficialmente a este sector económico como los establecimientos manufactureros hasta de 250 empleados (administrativos, técnicos y obreros), con ventas anuales inferiores a 4 millones de nuevos pesos. Su presencia se extiende a prácticamente todos los sectores de la industria y abarca geográficamente todo el país. Su mayor nivel de participación ha sido tradicionalmente en sectores productores de bienes de consumo generalizado (alimentos, vestido, calzado) y en regiones de escaso desarrollo, al constituir en numerosas localidades la única forma de producción.

En México, el desarrollo industrial se ha caracterizado por períodos relativamente largos de expansión (1970-1975, 1978-1981), sucedidos por crisis (1976, 1982-1988) que han tenido como consecuencia una caída del producto y una ampliación del déficit comercial.

Es importante mencionar, que El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en relación con el fomento de la micro, pequeña y mediana industria, se establece lo siguiente:

1. Impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas, y se brindará atención especial a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. Con el fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecerán bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

2. Fomentará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, y se procurará la unificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una política congruente con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que faciliten a las empresas el acceso al crédito.

- En coordinación con las dependencias competentes, promoverá el esquema de "Ventanilla Única de Gestión", con el objeto de facilitar el acceso de estas empresas a los incentivos y apoyos existentes.

1. Impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas, y se brindará atención especial a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. Con el fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecerán bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

2. Fomentará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, y se procurará la unificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una política congruente con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que faciliten a las empresas el acceso al crédito.

3. En coordinación con las dependencias competentes, promoverá el esquema de "Ventanilla Única de Gestión", con el objeto de facilitar el acceso de estas empresas a los incentivos y apoyos existentes.

4. Promoverá la vinculación de la micro, pequeña y mediana Industria con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico, con el propósito de que el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas les permita incorporarse, competitivamente, al proceso de modernización de la economía. Con este objetivo, el Fondo de Información y Documentación para la Industria aportará a la micro, pequeña y mediana Industria apoyos específicos sobre Información tecnológica y de Ingeniería.

5. Se formularán programas específicos de desregulación que permitan a la micro, pequeña y mediana Industria abatir costos fijos y ampliar sus oportunidades de acceso al mercado.

6. Reforzará la Infraestructura para la micro, pequeña y mediana Industria en parques y corredores Industriales, con objeto de facilitar su vinculación con la Industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía. La Integración más eficiente de este sector en las distintas cadenas productivas permitirá maximizar los efectos multiplicadores de la actividad exportadora, e incrementar el contenido nacional de los insumos utilizados por la Industria maquiladora.

7. Se Intensificarán acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno, con el fin de lograr una mayor Integración de la micro, pequeña y mediana Industria que se encuentra dispersa a lo largo del territorio nacional.²²

Obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria

Asimismo, el "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994", destaca los siguientes obstáculos:

1. La Industria Mediana y Pequeña presenta serias dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación, ya que en ocasiones no tienen los volúmenes ni la calidad necesarios para competir en el mercado Internacional. Por esta razón, sus exportaciones, en la mayoría de los casos, sólo se realizan de manera indirecta, limitándose al abasto de bienes Intermedios, partes y componentes a compañías exportadoras de mayor tamaño.

²² Idem. págs:23-24.

2. Otro obstáculo serio, es el exceso de regulaciones que afecta a la industria Mediana y Pequeña, al imponerle costos fijos que, en muchos casos, son incapaces de cubrir.

Una característica fundamental del desarrollo industrial de México ha sido la débil vinculación entre empresas de tamaño diferente, lo que propicia que las grandes empresas acentúen el déficit comercial y sobreintegren su producción, limitando la expansión de las unidades pequeñas. Esto se debió, en parte, a la concepción errónea de que existe antagonismo entre la pequeña y gran industria, como si se tratará de opciones excluyentes y no complementarias para impulsar el desarrollo industrial, al contrario de lo que ha sucedido en Japón, en donde la pequeña y la gran industria se han complementado impulsando el desarrollo industrial.

2.2. Japón

2.2.1. Marco Institucional.

En la Constitución de 1946, se estipula que el Emperador es nominalmente el Jefe de Estado, pero no tiene la facultad de gobierno. El poder Ejecutivo es ejercido por el Gabinete, al frente del

cual se encuentra un Primer Ministro es nombrado por el emperador después de ser designado por la Dieta (Parlamento). Este se compone por la Cámara de Representantes (integrada por 512 miembros electos para un período de 4 años) y la Cámara de Consejeros (252 miembros electos para un período de 6 años).

Antecedentes Históricos.

Por más de dos siglos, Japón permaneció aislado del mundo en el período de Tokagara entre 1600 y 1868. Sin embargo, en 1853 arribaron barcos estadounidenses que buscaban reabastecerse de víveres, ya que comerciaban con China y no tenían un lugar para hacerlo. Debido a esta situación se firmo el primer tratado de Kanagawa, el cual permitió a los estadounidenses tener acceso a agua, carbón y víveres.

Este tratado significó la apertura comercial de Japón al exterior, al originar cambios en el sector productivo de algodón, azúcar e hilados, así como al levantamiento de la prohibición de exportar arroz, trigo y seda.

Período Meiji

En esta etapa fue cuando se manifestó el cambio de Japón del aislamiento a la apertura comercial, y con ello el cambio del feudalismo a la occidentalización. El emperador Meiji adoptó la práctica del comercio, e inició la cimentación del desarrollo industrial y la modernización del ejército.²³ En 1884 Japón inició una fase nueva de mayor industrialización. En esta etapa, con la creación de los primeros conglomerados económicos "**zaibatsu**", se establecieron los antecedentes de algunas multinacionales e instituciones financieras niponas como Mitsubishi, el banco Mitsui y el comercio de Sumitomo.²⁴

En el período Meiji, se efectuó una serie de reformas en la educación, en la religión y en la sociedad. Estos cambios se reflejaron en la constitución Meiji que se dictó en 1889, la cuál representa una combinación de la política japonesa con la occidental. Asimismo, en este período se establecieron las primeras industrias, principalmente los bancos, los transportes marítimos y los ferrocarriles, la industria minera y del carbón y la industria textil.

²³ Barragán, Ma. Antonieta. "Como nació el imperio del yen naciente." Expansión, México D.F., octubre, 1994.

²⁴ Idem.

Primera Guerra Mundial

Durante esta guerra, Japón estuvo como aliado de los Estados Unidos, Francia y la Gran Bretaña, sin embargo no sufrió las consecuencias de la contienda bélica como sucedió en la segunda guerra mundial, al experimentar, por el contrario, una expansión económica que presentó los siguientes indicadores: en 1913, un año antes de que estallara la guerra, el total de la exportación fue de alrededor de 800 millones de yenes y en 1919 mostró un aumento sustancial de 3,000 millones. Por otra parte, en 1919 las importaciones superaron los 2,000 millones de yenes. La deuda en divisas, que llegaba a 1,900 millones de yenes en 1914, se redujo a 1,600 millones en 1920. Por su parte, la inversión japonesa en el extranjero aumentó de 460 millones a 2,200 millones de yenes. Finalmente, durante los seis años de guerra, de ser una nación que debía 1,090 millones de yenes, Japón se convirtió en acreedor de 2,770 millones de dólares.²⁵

El auge terminó en 1918, y en el año de 1919 la balanza comercial se tornó desfavorable. Europa y los Estados Unidos se recuperaron y empezaron a exportar a Japón. Por su parte, este país aumentó sus importaciones procedentes de los Estados Unidos y Europa, pero sus exportaciones no se incrementaron y se registró una salida de divisas.

²⁵ Nakamura, Takajusa. Economía Japonesa: Estructura y Desarrollo. Ed. El Colegio de México, México D.F. págs:122-124.

2.2.2. Principales Indicadores Económicos y Situación Económica

El archipiélago japonés esta formado por cuatro Islas: Hokkaido, Honshu, Kyushu y Shikoku- en forma de cadena, así como 3,900 Islas menores. El 71% del suelo es montañoso, sin embargo sus vastas redes ferroviaria y carretera han permitido una comunicación fluida entre los diversos centros industriales y comerciales. El 29% del territorio restante esta compuesto por valles, y el clima general es templado.

2.2.2. Principales Indicadores Económicos de Japón.

Superficie	372,313 (km2.)
Población (mill. h)	124.3 mill. de hab.
Densidad de población	326 hab/km2
PIB per cápita	29,774.8 usd
PIB real (%)	1.75
Contribución sectorial (% PIB)	
Contribución sectorial (% PNB)	5.8
Agricultura	3.5
Industria	39.6
Servicios	56.4
Tipo de Cambio	126.7 USD (1993)

FUENTE:

INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, SEPTEMBER, 1992

POBLACION

Entre 1985 y 1990 la población de Tokio aumentó únicamente en 0.2% comparado con el promedio nacional que fue del 2.1%. En contraste, la población está creciendo rápidamente en Tokio y Osaka. Respecto a la esperanza de vida, ésta se ha incrementado rápidamente y se le considera la más alta del mundo. Para 1990, la edad promedio para la mujer japonesa era de 81 años y para el hombre de 75 años. Este aumento refleja no sólo la disminución del índice de mortandad para la gente de edad media, sino también el alto estándar en salud y bienestar de los niños japoneses. Al respecto cabe destacar que la tasa de mortalidad infantil en 1992, fue de 4 por cada 1000 nacimientos.

EDUCACION

El pueblo japonés se caracteriza por un elevado nivel cultural, y la educación es obligatoria hasta los 16 años. Para aquellos que no continúan con una educación universitaria, se imparten cursos de capacitación. La educación de los recursos humanos es fundamental

para impulsar la industrialización y se destina alrededor del 20% del PIB a este renglón.

ANALFABETISMO

Por otra parte, el analfabetismo se ha logrado erradicar casi en su totalidad. El 90.2% de la población ha tenido educación académica en una institución hasta los 16 años, y el 32.5% ha continuado con educación superior.

EMPLEO

Es importante subrayar que en Japón, la mayoría de las empresas cuentan con un sistema laboral de empleo permanente, en el cual se presentan pocos despidos. Asimismo, existen incentivos como prestaciones y bonos al mérito, lo que a su vez propicia que el desempleo no aumente. Sin embargo, cabe mencionar que la robotización ha desplazado a la mano de obra, lo que ha generado desempleo en algunas industrias. Entre 1986 y 1987 la economía creció moderadamente, por lo que la tasa de desempleo fue del 2.8%. No obstante que la tendencia es a la baja, ya que la economía se ha fortalecido, el nivel de participación ha declinado, y el sector de trabajo Intensivo se ha expandido. En julio de 1991 el nivel de desempleo se situó en 2% lo que causó preocupación en particular

en torno al exceso de demanda de trabajo en la industria de la construcción y sector servicios, lo que ha impulsado un incremento en el flujo de trabajadores de otros países asiáticos, quienes se encontraban laborando en Japón en forma ilegal. Por otra parte, cabe mencionar que en 1991 el Ministerio de Trabajo acordó en reducir las horas laborables de 48 a 44 horas y que el objetivo es disminuir el límite a 40 horas.

Es importante mencionar que Japón está enfrentando especialmente una disminución en su fuerza de trabajo, lo que podría provocar que empresas medianas y pequeñas llegaran a la bancarrota debido a una planeación deficiente orientada a atraer y retener a sus trabajadores. Además, se estima que 60% de los descendientes de los encargados de negocios familiares no están interesados en continuar con la tradición. Con el fin de frenar esta tendencia baja, una de las opciones es incrementar el status de exención de impuestos a mujeres y trabajadores de edad madura así como permitir un flujo mayor de trabajadores extranjeros. De otra manera, las proyecciones del Gobierno respecto a que los negocios japoneses crecerán 4% para el año 2000, no alcanzarán esta meta.

Actualmente por cada 100 personas que buscan empleo hay 128 puestos disponibles. Por otra parte, Japón es uno de los países con un ingreso per cápita de los más altos del mundo, ya que en 1990 el producto por habitante superó los 23 mil dólares frente al de los

Estados Unidos, el cuál sólo alcanzó 20 mil 907 dólares. En 1992, éste ascendió a 29,000 dólares.²⁶

INFLACIÓN

La tasa promedio de inflación en 1991 alcanzó 3.3%, el nivel más alto desde 1981. Sin embargo, la disminución del crecimiento de la demanda interna y la revaluación del yen desde octubre de 1991 han permitido un retorno rápido a la estabilidad de precios al obtener para 1992 un valor real de 1.7%.

2.2.3. Política Económica y Comercio Exterior.

Situación Económica Japonesa.

Después de la expansión que experimentó Japón a partir de la posguerra, su economía mostró un crecimiento constante hasta 1990, año en que alcanzó su nivel más alto. Uno de los indicadores sobresalientes fue que el PIB creció 5.2%. En 1991, este país presentó una desaceleración en su crecimiento, que se debió fundamentalmente a la contracción de la demanda interna y a la especulación creciente que se observó en el sector financiero. De esta manera, el PIB disminuyó a 3.5%.

²⁶ Carrasco Licea, Rosalba. "Japón: ¿el fin del milagro?". Periódico La Jornada, pág:45. México, D.F., mayo 18, 1992.

Debido a la situación antes descrita, en 1992 el gobierno instrumentó un paquete de recuperación económica de aproximadamente 87 mil millones de dólares. Con éste, se esperaba un crecimiento adicional de la economía de 2.4% por el efecto multiplicador del gasto público. Sin embargo, no se lograron obtener los resultados deseados y sólo se alcanzó un PIB de 1.75%.

2.2.4. Política Económica y Comercio Exterior Actual.

En años recientes, las exportaciones japonesas están integradas principalmente por manufacturas, gran parte de las cuales se destinan a países en desarrollo. Cabe destacar que el superávit logrado por Japón en su intercambio con el resto del mundo en 1991, se elevó en 50% en relación con el año anterior, no obstante que la diferencia favorable con los Estados Unidos sólo experimentó un ligero incremento.

Comercio Exterior de Japón.

Los principales socios comerciales de Japón en el período de 1982 a 1992 fueron los Estados Unidos, Alemania, China, Corea del Sur, Australia, Indonesia y Taiwan.²⁷ Respecto a su intercambio comercial, sus **principales exportaciones** fueron la maquinaria y el equipo; motores de vehículos; hierro y acero; químicos; buques y textiles, mientras que sus **principales importaciones** fueron Petróleo; comida preparada, maquinaria y equipo, pescados y mariscos; carbón y madera.

Dentro del comercio exterior de Japón, la evolución y el análisis del comportamiento de las relaciones entre el país y los Estados Unidos es fundamental, ya que este último es el principal consumidor de productos japoneses.

La relación entre Japón y los Estados Unidos.

En 1951 Japón y los Estados Unidos firmaron un tratado de seguridad el cual se ha renovado cada año. Desde entonces, ambos mantienen una estrecha relación. Históricamente, un actor que desempeñó un papel decisivo en el éxito económico de Japón fue Estados Unidos, ya que su apoyo económico y financiero fue

²⁷ Kerber, Victor. "Japón". Centro de Estudios de Asia y África. Ed. El Colegio de México, México, D.F., 1993, págs: 220-221.

fundamental en el período de la segunda postguerra cuando se realizó la recuperación económica de Japón.

El socio comercial Individual más importante del Japón, como se ha mencionado son los Estados Unidos, ya que la mayoría de sus exportaciones se dirigen a este mercado. En años recientes, una de las razones que ha creado tensiones en las relaciones entre ambos países, ha sido el déficit comercial de los Estados Unidos con Japón, además de que en la actualidad su principal acreedor también es Japón.

Respecto a la relación existente entre Estados Unidos y Japón, ésta es de una interdependencia absoluta. Durante los años setenta, así como en la actualidad, los flujos comerciales que se dirigen a Japón por parte de los Estados Unidos están compuestos por materias primas y alimentos fundamentalmente. En contraparte, los flujos comerciales dirigidos a Estados Unidos por parte de Japón están integrados por manufacturas principalmente.

De acuerdo con un especialista, la complejidad de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y Japón se resume de la siguiente manera:

Estas relaciones se han caracterizado en los años ochenta por una singular intensidad; enfrentamiento y negociación, competencia y complementariedad. Por otra parte, el surgimiento de Japón como una potencia financiera de primer orden, respaldado por la fortaleza de su estructura productiva y tecnológica y la relativa declinación de la hegemonía estadounidense ante la incapacidad de revertir su deterioro económico y financiero, explican el nudo central de esta relación.²⁸

Otro analista de la relación entre los Estados Unidos y Japón, Bergsten, afirma que el déficit estadounidense y su posición como deudor, el excedente japonés y su posición acreedora constituyen, en gran medida, dos espejos que reflejan la imagen de su contraparte.²⁹ Es interesante mencionar que con respecto a las exportaciones japonesas destinadas al mercado estadounidense, éstas no han disminuido mientras que las exportaciones estadounidenses destinadas al mercado japonés han estado perdiendo fuerza.

En el ámbito productivo, la penetración comercial se observa en que los japoneses ahora fabrican y venden dentro de los Estados Unidos productos de acero, automóviles, productos farmacéuticos,

²⁸ Gutiérrez Pérez, Antonio. "Estados Unidos y Japón: La disputa monetario-financiera en los años ochenta". La Inserción de México en la Cuenca de Pacífico, Vol. I, págs:42-65.

²⁹ Bergsten, Fred. "Economic Imbalances and World Politics". Foreign Affairs, 1987.

semiconductores, partes de maquinaria, equipo de telecomunicaciones, textiles y aparatos electrodomésticos.³⁰

2.2.4. Principales Sectores de la Economía Japonesa.

Minería

La minería es una actividad tradicional japonesa y el recurso que más abunda es el carbón bituminoso, el cual es insuficiente para sus necesidades industriales. Asimismo, existen otros recursos minerales como el plomo, el zinc, la pirita, el azufre, el feldespato y la dolomita, sin embargo, de manera similar no son suficientes para satisfacer la demanda interna por lo cual es necesario importar la mayoría de estos recursos.

Agricultura.

El cultivo que predomina es el arroz, y éste ha sido el alimento básico del pueblo japonés. Cabe destacar que además durante el período Shogunato Tokugawa, el arroz fue considerado como unidad básica de valor económico. El tamaño de un feudo se expresaba según la cantidad de koku que producía.; el koku era una medida que

³⁰ Alvarez Béjar, Alejandro.- La Competencia Internacional y la Relación México-Japón. Ed. Universidad de Sonora, 1992, pág: 116.

equivalía a 180 kilos, cantidad de arroz necesaria para alimentar a un japonés durante un año. No obstante, Japón también produce trigo, cebada, avena, soya, mijo, maíz, patatas, te, remolacha azucarera y cítricos. Es importante mencionar que la historia de la agricultura japonesa ha estado ligada al cultivo del arroz y a las innovaciones tecnológicas para aumentar su productividad.

El proceso de modernización industrial capitalista japonés, comenzó en la granja mediante el desarrollo de la industria liviana de la seda y de los textiles. Esta etapa suministró las materias primas así como la mano de obra necesaria para el despegue industrial posterior. Al finalizar la segunda guerra mundial, se implantó una reforma agraria que estableció las bases para el desarrollo de la agricultura en pequeña escala, la cuál todavía prevalece en la agricultura actual. Esta situación permitió que se mejorará la producción alimentaria que se encontraba en estado crítico después de la guerra.¹¹

Pesca

Esta es una actividad importante para los japoneses desde tiempos ancestrales, debido por una parte a su condición de isleños y por la otra al disponer de mares ricos en todas las formas de vida marítima, que desde la antigüedad les ha proporcionado una parte sustancial

¹¹ Toledo, Daniel, Tanaka, Michiko, Legorreta Martínez, Omar. Japón: Su Tierra e Historia, El Colegio de México. México D.F., 1991.

de su dieta alimenticia. La pesca ha sido importante para enfrentar los problemas alimentarios, además de que suministra gran cantidad de abonos.

Industria

Las principales Industrias Japonesas son la del hierro y acero, la de motores de vehículos, la de televisores y equipos electrónicos, y recientemente la robótica. En 1991, la Industria atravesó por una etapa de ajuste, con una tendencia a la baja de la demanda interna. Las ventas domésticas de autos continuaron disminuyendo, situación que comenzó en septiembre de 1990. Asimismo, se ha registrado una caída respecto al equipo para construcción, maquinaria y embarcaciones nacionales de acero.

La Industria de alta tecnología también ha sido afectada por esta situación; la demanda de computadoras se fue a la baja en el verano de 1990 y la producción empezó a caer en términos de valor durante abril-junio, lo que puso fin al crecimiento de dos dígitos que se advertía desde 1978.

2.1.4.1. El papel de la micro, pequeña y mediana industria.

En Japón existen 6 millones de empresas pequeñas y medianas, que equivalen al 99.4% del total de establecimientos en los cuales laboran 40 millones de personas y se genera 61.5% de la producción. En este país las Industrias medianas y pequeñas abarcan a todos los establecimientos con menos de 300 empleados, y que no rebasa los 100 millones de yenes de capital.

La ley más importante que se estableció para las pequeñas y medianas Industrias, se publicó en 1963 y establece principalmente lo siguiente:

a) El objetivo general es promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en coordinación con el resto de la economía, y contribuir a mejorar las condiciones económicas y sociales de los trabajadores. De esta manera, se intenta incrementar la productividad y corregir problemas típicos de las Industrias medianas y pequeñas, mediante acciones gubernamentales dirigidas a resolver los problemas de estas empresas, causados por restricciones económicas originadas en su menor tamaño.

b) La ley estipula que el gobierno debe actuar en todos los ámbitos para lograr los siguientes objetivos particulares: modernización de la

planta Industrial, mejorar la tecnología, hacer más eficiente la gestión empresarial, Incrementar la demanda, apoyar la relación entre obreros y empresarios y el bienestar de los primeros, y asegurar la existencia de oportunidades justas para los empresarios pequeños y medianos.

c) En la ley se señala la obligación de que las empresas incrementen su productividad y propicien las condiciones necesarias para adaptarse de manera constante a los cambios económicos y tecnológicos. Esto ha significado en la práctica una reestructuración Industrial permanente, que durante los años ochenta Japón ha aprovechado fructíferamente para acelerar su desarrollo tecnológico.

d) La ley establece que los órganos administrativos y las asociaciones de pequeños empresarios deben superarse continuamente, e instituye el Consejo para la Política de la Pequeña y Mediana Empresa. Esto permite obtener opiniones de grupos muy variados, y emprender acciones surgidas a partir de sus estudios y discusiones.

e) Se han emitido incontables leyes, disposiciones y decretos, que conforman la política de apoyo de acuerdo con las condiciones económicas. Esto se ejemplifica con la Instrumentación de medidas de emergencia en favor de la IMP a raíz de la crisis energética de 1973.

Uno de los mecanismos más interesantes que han integrada a la Industria Mediana y Pequeña (IMP) en Japón es la Subcontratación; mediante este instrumento ha sido posible conjuntar a miles de empresas pequeñas en la producción de otros tantos bienes manufacturados que inundan no sólo el mercado japonés, sino principalmente el internacional.³²

Al respecto, en 1955 se estableció el **Centro de Productividad del Japón (JPC)** con la ayuda de la Agencia del Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), mediante el cual se introdujeron los conceptos más avanzados de tecnología del extranjero, especialmente de los Estados Unidos. Asimismo, se promovieron los esfuerzos encaminados a fomentar las exportaciones, mejorando la calidad de los productos, lo que se logró en gran medida gracias a una inspección estricta de los bienes de exportación, en las fábricas y en los puertos de embarque. Por otra parte, se estableció el "**Japan Industrial Standards**" (**sistema JIS**), el cual constituyó la marca un sistema de control de calidad. Es importante mencionar que el **JPC (Centro de Productividad del Japón)** ha ejercido una influencia sustancial sobre el desarrollo económico, particularmente en el ámbito industrial de la nación nipona.

³² Mátar, Jorge. Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México: 1983-1988. CIDE, México D.F., 1991.

El gobierno disminuyó su intervención directa en el control de la industria y las actividades empresariales, al declarar que su actividad sería la de coordinación y cooperación. Sin embargo, los fuertes lazos existentes entre ellos continuaron como antes.³³

Las características de las actividades industriales y empresariales en el año en el que se fundó el Centro de Productividad de Japón (JPC) fueron las siguientes:

- 1) **Preparación de estrategias empresariales y planeación a largo plazo.**
- 2) **Medidas positivas tomadas por las empresas para un crecimiento rápido y constante.**
- 3) **Desarrollo de la pequeña empresa.**

En relación con las técnicas múltiples que el Centro de Productividad del Japón (JPC) captó del exterior y que ha promocionado en el país, destacan tres categorías fundamentalmente:

³³ Akira, Tanaka. "Promoción de la Productividad: La experiencia del Japón y Otros países Asiáticos". Seminario sobre Estrategias y Técnicas para el Incremento de la Productividad. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Abril, 1986.

A) Técnicas introducidas y aplicadas directamente a las empresas japonesas sin modificaciones de importancia, y que han contribuido de manera importante a incrementar la efectividad de las empresas son:

- Mercadotecnia.- Incluye el análisis de demanda, pronósticos de ventas, diseño industrial, comercialización y distribución sistematizada.

- Ingeniería Industrial- No sólo aquellas actividades referentes al campo de la producción y métodos de Ingeniería, así como también a aquellas relacionadas al campo de la Ingeniería económica (economía administrativa, costos directos, estudios de factibilidad) e Ingeniería humana:

- Control de calidad.
- Diseño de plantas y manejo de materiales.
- Mantenimiento productivo.
- Ingeniería y análisis del valor.
- Administración por objetivos.
- Administración de la empresa y sistemas de Ingeniería.
- Control de inventarios.

- Manuales de organización y establecimiento de estándares de operación.

B) Técnicas aplicadas efectivamente con modificaciones necesarias para lograr cumplir con las condiciones locales. o utilizadas a pequeña escala y son las siguientes:

- Estrategia corporativa y planeación de largo plazo.
- Sistema de descentralización federal y organización.
- Programas de desarrollo administrativo-organizacional.
- Análisis del empleo y clasificación.
- Clasificación de méritos y evaluación de resultados.
- Movimiento de "cero defectos".
- Investigación de operaciones.
- Procesamiento de datos electrónicos.
- Red gerencial, tormenta de ideas, capacitación sensitiva, etc.
- Relaciones Industriales.

C) Técnicas cuya aplicación fue muy limitada o que ya no se utilizan y son:

- Contraloría.
- Sistemas de Información administrativa.
- Sistema salarial a destajo.

**Capítulo III Las Relaciones Económicas entre México y Japón
1982-1992**

Las Relaciones Económicas entre México y Japón 1982-1992

Los principales elementos que han conformado las relaciones económicas entre Japón y México son:

- I. La exportación de petróleo mexicano a ese país.
- II. La inversión automotriz Japonesa en México.
- III. La Inversión nipona en la industria maquiladora ubicada en el norte de México.
- IV. Inversiones y colversiones en Proyectos
- V. Préstamos (Ver anexo 1)

Elsie Echeverri-Carrol, (Investigadora del Bureau of Bussiness Research, Universidad de Austin, Texas) argumenta que las relaciones México-Japón no han surgido como resultado de un interés en las características de los mercados internos de ambos países, sino que éstas han sido resultado de cambios estructurales a nivel mundial, particularmente en las relaciones de comercio entre Japón y Medio Oriente en el caso del petróleo, entre Japón y los Estados Unidos en el caso de las maquilas, y el resultado de las características del

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

mercado de trabajo en México como la estabilidad política y el valor de la mano de obra.

En la década de los años ochenta, fue cuando éstas relaciones adquirieron relevancia. Japón se convirtió en un socio comercial importante para México, y el petróleo fue el recurso natural que ha captado en mayor medida la atención nipona, ya que en los años de 1973 y 1978 acontecieron dos crisis petroleras que afectaron la política energética adoptada por Japón que tenía como limitante más sería el contar con recursos naturales escasos. El alza en el precio del petróleo obligó al Japón a tomar varias medidas, entre las que destacan:

1. Ahorro y control en el consumo de este energético
2. Búsqueda de alternativas energéticas que sustituyeran al petróleo.
3. Establecimiento de leyes como:
 - a. Ley de Ahorro de Energía (1979).
 - b. Ley referente a la Promoción del Desarrollo y a la Introducción de Energéticos Sustitutos del Petróleo. (1980)³⁴

³⁴ Wionczek, Miguel. Las Relaciones Económicas entre México y Japón. El Colegio de México. México D.F., 1982

Debido a lo anterior, después de las crisis petroleras de 1973 y 1978 Japón comenzó a comprar petróleo a México en 1980. Las exportaciones de petróleo mexicano al país oriental se incrementaron de 35,000 barriles diarios en 1980 a 180,000 barriles por día en 1988, participando con el 14% del total de las exportaciones mexicanas del crudo. El petróleo mexicano representó para ese período el 5% del total de las importaciones japonesas de petróleo.³⁵

A partir de 1980 a la fecha, además de petróleo Japón adquiere de México plata, sal, algodón, carne, químicos, frutas, cobre, productos del mar, maquinaria y algunos componentes para computadoras así como máquinas de escribir. Por su parte y a partir de 1980, México adquiere de Japón aparatos de grabación y/o reproducción de imagen y sonido, productos laminados planos de hierro o acero cromados y estañados sin trabajar, teléfonos (excepto los de comunicación exterior y públicos), sistemas de transmisión y recepción de microondas vía satélite y partes de motores y generadores eléctricos.

³⁵ González-Arechiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos. Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, México D.F., 1990.

3.1. Relaciones Comerciales bilaterales México-Japón 1982-1992.

3.1.1. Antecedentes Históricos y Situación Actual.

No obstante que los antecedentes históricos de las relaciones México-Japón se remontan a la época de la colonia, el comercio bilateral fue obstaculizado ya que a pesar de exportar plata mexicana a través de terceros, este intercambio no sustentó una política de relaciones internacionales positiva, por tal motivo se considera como antecedente histórico la década de 1820, cuando México intentó restablecer sus relaciones comerciales con Japón y con China.

Sin embargo, fue posteriormente cuando se iniciaron en forma real las relaciones México-Japón. La visita de una misión en 1874 y el recuerdo histórico de las relaciones de la época colonial, cuando se exportó plata a Japón, junto con la creciente consolidación de la república restaurada durante el porfiriato, abrieron otra vez las posibilidades de enlaces transpacíficos. Esto trajo como consecuencia la celebración de un tratado de amistad, comercio y

navegación con Japón el 30 de noviembre de 1888, el cuál estableció las bases para una relación duradera.³⁶

Después de que la participación de Japón en la segunda guerra mundial ocasionó una ruptura de relaciones con México, las relaciones diplomáticas entre ambos países se reanudaron el 2 de abril de 1952.

En la década de los años sesenta, el producto mexicano más importante que se exportó a Japón fue el algodón. La diversificación de productos exportados se presentó hasta la década siguiente, con el Intercambio de sal común, plata, camarón, tabaco y café, y no fue sino hasta la década de 1980 cuando el petróleo se convirtió en el producto de exportación principal, al lograr un superávit a partir de 1982, debido en parte a la disminución de importaciones del exterior por parte de México. Sin embargo, a partir de 1986 esta situación se revirtió, particularmente cuando aumentaron las importaciones procedentes del Japón y descendieron las exportaciones de México destinadas a ese mercado.

³⁶ Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego John. La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, Vol. I. Universidad Nacional Autónoma de México. México D.F., 1990.

3.1.1.1 El Comercio Triangular: México-E.U.A.-Japón

Uno de los fenómenos que se ha observado en las relaciones económicas entre México-Japón, es la triangulación del comercio (el que se efectúa entre un país y otro a través de uno o más intermediarios) entre ambos países. Sin embargo, no debe de buscarse una explicación con base en el intermediario que es Estados Unidos.

La triangulación comercial se traduce en disparidades estadísticas entre el país exportador y el país importador, y trae como consecuencias posibles las siguientes:

1. Impide percibir parte de las ganancias que pudiera generar el comercio exterior directo, ya que al vender en este caso los productos mexicanos a los Estados Unidos, éste al reexportarlos a otro país se queda con parte de las ganancias.

2. México no logra una comercialización adecuada de sus exportaciones debido a la falta de recursos, que en buena parte se dejan de percibir por el comercio triangular que se ha mantenido y se continúa con algunos países.

3. Debilita la posición comercial de México, al representar una disminución en el ingreso de divisas.

4. Acrecienta la dependencia económica mexicana, ya que el comercio triangular impide el desarrollo de los servicios y la infraestructura.¹⁷

El análisis de esta relación es fundamental para comprender las relaciones México-Japón, ya que el mercado al que se destina la mayor parte de las exportaciones japonesas y mexicanas es el estadounidense.

Al respecto, cabe mencionar que los puntos de vista sobre el proceso de triangulación entre México-E.U.-Japón son diversos y en ocasiones polémicos, entre los que destacan:

José Thiago Cintra opina que el peso de la geopolítica sobre México, así como las relaciones geoestratégicas entre Japón y los Estados

¹⁷ Lein Yong, Emilia. El Comercio Triangular de los Productos Mexicanos exportados al Japón. UNAM. México, D.F., 1975.

Unidos, constituyen las premisas básicas a partir de las cuáles debe comprenderse el futuro desempeño de Japón en México. El país determinante es Estados Unidos, por lo cual es a partir de las políticas que se desprenden de Washington que se deben concebir las relaciones entre México y Japón.

Por su parte, Alfredo Romero, argumenta que las relaciones entre Japón- México y los Estados Unidos deben inscribirse en las contradicciones propias del desarrollo del capitalismo, sobre todo, en las contradicciones que se producen entre los países desarrollados y entre éstos y los países en vías de desarrollo.³⁸

Zaragoza y Yáñez Chávez reconocen por su parte, el papel central que tienen los Estados Unidos en la relación triangular, al argumentar que debido a su centralidad en la economía mundial y en el triángulo México-Estados Unidos-Japón, el exámen de la situación y las perspectivas económicas en los Estados Unidos es crucial para entender las perspectivas de México en la Cuenca del Pacífico.³⁹

No obstante que la importancia de los Estados Unidos es primordial en esta relación triangular, algunos autores conceden el papel más importante a Japón, lo que se puede constatar con los argumentos de Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, quienes sostienen que

³⁸

³⁹ Zaragoza, Alex y Yáñez-Chávez, Anibal. "México- Estados Unidos-Japón: Los determinantes del triángulo." en el Coloquio: México en la Cuenca del Pacífico, UNAM, México, 1988, pág. 6.

Unidos, constituyen las premisas básicas a partir de las cuáles debe comprenderse el futuro desempeño de Japón en México. El país determinante es Estados Unidos, por lo cual es a partir de las políticas que se desprenden de Washington que se deben concebir las relaciones entre México y Japón.

Por su parte, Alfredo Romero, argumenta que las relaciones entre Japón- México y los Estados Unidos deben inscribirse en las contradicciones propias del desarrollo del capitalismo, sobre todo, en las contradicciones que se producen entre los países desarrollados y entre éstos y los países en vías de desarrollo.³⁸

Zaragoza y Yáñez Chávez reconocen por su parte, el papel central que tienen los Estados Unidos en la relación triangular, al argumentar que debido a su centralidad en la economía mundial y en el triángulo México-Estados Unidos-Japón, el exámen de la situación y las perspectivas económicas en los Estados Unidos es crucial para entender las perspectivas de México en la Cuenca del Pacífico.³⁹

No obstante que la importancia de los Estados Unidos es primordial en esta relación triangular, algunos autores conceden el papel más importante a Japón, lo que se puede constatar con los argumentos de Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, quienes sostienen que

³⁸

³⁹ Zaragoza, Alex y Yáñez-Chávez, Anibal. "México- Estados Unidos-Japón: Los determinantes del triángulo." en el Coloquio: México en la Cuenca del Pacífico, UNAM, México, 1988, pág: 6.

Japón se encuentra en una posición única para ofrecer a México una combinación de recursos financieros, tecnología, control de calidad y habilidades de mercadotecnia. Los Estados Unidos ofrecen el mercado más grande del mundo a ambos países. Por su parte, la recuperación y el crecimiento de México, vinculado a una mayor participación social y demanda efectiva, proporcionarían a los Estados Unidos una mayor seguridad regional y amplias perspectivas de expansión comercial y de inversión en su área de interés más inmediata.⁴⁰

La argumentación anterior es aceptada y apoyada por el empresario Jiro Tokuyama, presidente del Centro de Estudios sobre negocios en el Pacífico, filial del Instituto de Investigaciones del Banco Mitsui. Este empresario plantea el "software approach" de Japón hacia México. Este planteamiento resulta muy interesante, ya que establece que en una primera fase se apoyaría la promoción de la estabilidad política y social mexicana, para posteriormente dirigir la atención hacia los intereses económicos de largo plazo. Esta estrategia se inspira en las políticas de ocupación estadounidense en Japón al finalizar la Segunda Guerra Mundial, y considera que México puede ser el caso crítico para ensayar un modelo similar.⁴¹

⁴⁰ Ozawa, Terutomo y Reynolds, Clark, "The New US-Mexico-Japan Connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration in the Pacific Rim." pág:31.

⁴¹ Kerber, Victor y Ocaranza Fernández, Antonio "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos." Comercio Exterior vol. 39, núm 10, México D.F., 1989.

Debido a esta situación, se concluye que el intercambio triangular representa un problema de comercio exterior, que debería recibir una especial atención de los organismos gubernamentales competentes, ya que si se evalúan los casos de comercio triangular, esto supone una cantidad que en vez de restarse, podría cuantificarse dentro de las divisas que ingresan al país.⁴²

3.1.2. Marco Institucional

El marco normativo que actualmente regula la cooperación bilateral es el acuerdo comercial de 1969.

Instrumentos de carácter bilateral

Comisión Mixta de Cooperación Económica México-Japón

Fue creada en septiembre de 1967 con el objetivo de proporcionar un marco para el fortalecimiento y desarrollo de las relaciones económicas bilaterales entre ambos países. Hasta la fecha se han celebrado diez reuniones, y la última fue en el año de 1987.

⁴² Lein Yang, Emilia. El Comercio Triangular de los Productos Mexicanos exportados al Japón. UNAM., México D.F., 1975. pág:105.

Convenio de Comercio de 1969.

Las características fundamentales de este convenio son:

1. Otorgamiento recíproco del Trato de nación más favorecida en el comercio mutuo.
2. Crea las condiciones para Incrementar la cooperación en otras áreas económicas.

Comisión Binacional México Japón para el siglo XXI

Fue creada durante la visita presidencial a Japón en Junio de 1990, y constituye un foro de carácter tripartita en el que participan funcionarios, empresarios y académicos de ambos países, el cual realiza reuniones anuales con el objeto de analizar las relaciones económicas bilaterales.

Marco Empresarial

Comité Bilateral México-Japón del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI).

- Su XIX Reunión Plenaria tuvo lugar en Tokio- Japón del 21 al 22 de abril de 1992

Instrumentos de carácter multilateral

Ambos países son miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)

Ambos pertenecen al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y al Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC)

3.1.3. Análisis de la balanza Comercial México- Japón 1982-1992

Como se señaló anteriormente, las exportaciones mexicanas de petróleo crudo al mercado Japonés han registrado, en el período 1982-1992, una proporción promedio de 80% .

A partir de 1982 el saldo de la balanza comercial bilateral empezó a ser positivo para México, situación que se mantuvo hasta 1990. En 1991 el saldo se tornó negativo, principalmente debido al incremento en las Importaciones de Japón, y en segundo lugar, por la disminución en la exportación de petróleo.

Con respecto a las exportaciones de productos no petroleros, predominan los productos primarios. Dentro de éstos, destacan los minerales de cobre y sus concentrados, sal y plata en bruto y semielaborada. Dentro de este mismo grupo, en menor cantidad, se encuentran productos que también se han exportado al mercado nipón como carne de porcino y de bovino, café, productos químicos, algodón en rama, manufacturas de vidrio, partes para automóviles y partes para la industria electrónica, etc. En relación con las importaciones mexicanas provenientes de Japón, en el período de 1982 a 1992 éstas han estado integradas por productos manufacturados de diversos sectores industriales, entre los que destacan las partes para la fabricación de calderas de vapor, partes laminadas planas de hierro y acero, motores para embarcaciones, equipo de telefotografía, productos químicos, partes para otros aparatos, etc.

Según datos del Banco de México, en el período de 1982 a 1989 la Balanza Comercial México-Japón fue positiva. Las importaciones aumentaron en 1988 y 1990 de forma sustancial, las cuales continuaron creciendo, hasta superar a las exportaciones en 1991, año en que se presentó un déficit en la Balanza Comercial para

México, al registrarse un saldo de -789,751 el cual aumentó para 1992 a -2,146,007 miles de dólares, como se puede observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO 1: MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON JAPON
(MILES DE DOLARES)
(1982-1992)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1982	1234316	854543	379773
1983	1459557	351825	1107732
1984	1906089	502952	1403137
1985	1692378	723340	969038
1986	833683	684281	149402
1987	1261433	795418	466015
1988	1203431	1125083	78348
1989	1134818	1081298	53520
1990	1449074	1432434	16640
1991	1240914	2030665	-789751
1992	879186	3025193	-2146007

FUENTE: BANCO DE MEXICO

3.1.3.1. El papel del petróleo en la balanza comercial.

La importancia del petróleo en la balanza comercial es evidente, ya que si se resta la participación del petróleo del saldo de la balanza comercial en el periodo de 1982 a 1992, se puede observar que el saldo se tornaría deficitario en éste periodo. (ver cuadro 2). El petróleo es el producto mexicano principal que se ha exportando a Japón, el cual representa el 80% del total de las exportaciones, mientras que el 20% restante esta compuesto por materias primas principalmente, lo que se puede observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO 2: MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON JAPON
(PARTICIPACION DEL PETROLEO)
(MILES DE DOLARES)
1982-1992**

PERIODO AÑO	EXPORTACION			IMPORTACION	BALDO	
	TOTAL	PETROLEO	OTROS	TOTAL	TOTAL	SIN PETROLEO
1982	1450281	1255607	194674	854543	595738	-659869
1983	1535252	1264733	270519	372731	1162521	-102212
1984	1905044	1649215	255829	518530	1386514	-262701
1985	1719478	1522969	196509	734802	984676	-538293
1986	1057153	841900	215253	683156	373997	-467903
1987	1347854	1085830	262024	794372	553482	-532348
1988	1231344	831227	400117	1125083	106261	-724966
1989	1313807	957860	355947	1080695	233112	-724748
1990	1505887	1114217	391670	1470490	35397	-1078820
1991	1240913	880472	360441	1783378	-542465	-1422937
1992	879186	565325	313861	3025193	-2146007	-2711332

FUENTE: BANCO DE MEXICO Y REVISTAS DE COMERCIO EXTERIOR.

3.1.4. Nuevos productos mexicanos exportados a Japón.

FRACCION	DESCRIPCION	VALOR 1991 (mls de ds.)
2523-21	Cemento blanco, Incluido blanqueado artificialmente.	7,193
2814-10	Amoniaco anhidro.	1,809
2920-10	Esteres tiofosfóricos y sus sales.	870
8477-80	Las demás, máquinas o aparatos para trabajar caucho o plásticos.	25
3702-42	Las demás películas sin perforar, excepto para fotografía en colores.	648
2915-24	Anhídrido acético	511
2616-90	Las demás, minerales de los metales preciosos.	194

Fuente: BANCOMEXT, 1991

3.1.4.1 Nichos de Mercado

Los Nichos de Mercado son aquellos productos agrícolas que se pueden exportar de México a Japón en temporadas en que el país receptor no cuenta con los productos que importa o su producción es reducida debido a que no es temporada.

Los productos mexicanos con posibilidades de incrementar su exportación al mercado japonés y que han sido identificados por el Banco de Comercio Exterior son:

TORONJA FRESCA

VEGETALES CONGELADOS

CARNE DE RES

CARNE DE PUERCO

CARNE DE POLLO

JUGOS DE FRUTAS

CALABAZA CABOCHA

CALZADO DE CUERO

TRAJES PARA CABALLERO

FUENTE: BANCOMEXT. 1990-1992

3.1.5. Sistema Generalizado de Preferencias de Japón (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias es un concepto creado dentro de la UNCTAD para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semimanufacturadas de los países en vías de desarrollo, a través de preferencias arancelarias otorgadas por los países desarrollados.⁴³

Cabe destacar que cada nación industrializada determina su propio sistema de preferencias, para lo cual especifica los artículos, los márgenes de preferencia y, en algunos casos, el valor o volumen de artículos que se beneficiarían con el trato preferencial. Para cumplir su compromiso con el SGP, Japón puso en vigor su plan del SGP entre 1971 y 1974.

Con el fin de beneficiarse del trato preferencial, es importante subrayar que no debe haber triangulación en el comercio y que los bienes exportados deben estar manufacturados en el país beneficiario o, por lo menos, tener un grado considerable de integración nacional. Es decir, el producto deberá tener un contenido nacional.

⁴³ Diccionario de Comercio Internacional.

Las características comunes del Sistema Generalizado de Preferencias son:

1.-Beneficiarios.

Los países de la OCDE convinieron en otorgar preferencias a casi la totalidad de los países que integran el Grupo de los 77. En la actualidad esta situación no ha cambiado, y no obstante que México es un miembro de la OCDE, sigue siendo beneficiado por el sistema generalizado de preferencias que otorgan los países desarrollados a los países en vías de desarrollo.

2.-Productos Incluidos.

Predominan las manufacturas y los productos agrícolas están excluidos de la mayoría de los esquemas.

Sin embargo, es importante mencionar que Japón ha mejorado notablemente desde que entró en vigor el esquema sus preferencias con respecto a los productos agrícolas, al reducir los aranceles para más de 100 de estos productos.

3.-Amplitud de las reducciones arancelarias.

La reducción o eliminación de los aranceles en favor de los países beneficiarios constituye un instrumento que incrementa el ingreso por concepto de exportaciones de los países en vías de desarrollo, sobretodo aquellas destinadas a los mercados de los países que otorgan los beneficios del SGP.

4.-Salvaguardias y otras limitaciones.

Cuando un producto que haya sido importado en cantidad y en condiciones tales que cause o amenace causar perjuicio a los productores nacionales de productos similares, es posible suspender la obligación contraída.

5.-Normas de Origen.

El objetivo de las normas de origen es garantizar que los productos importados para los que se solicita trato preferencial sean originarios del país que solicita este trato. Los insumos importados que se utilicen para elaborar los productos que se vayan a exportar, deberán contar con un certificado de materiales importados, emitido por las autoridades competentes, que en el caso de México es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

6.-Trato más favorable a los países en vías de desarrollo.

Los países que están clasificados por las Naciones Unidas como "menos adelantados" tendrán un trato más favorable en relación con los elementos antes mencionados. Con referencia a los *productos mexicanos* exportados al mercado nipón que se han visto *beneficiados por el SGP japonés*, éstos son agrícolas, minerales e industriales, entre los que destacan:

Agrícolas: Aguacates frescos, mangos y mangostanes, ceras vegetales, en mayor medida, y en segundo término levadura natural inactiva, materiales vegetales y flores.

Productos minerales e industriales: Plata, químicos orgánicos e inorgánicos, plomo, zinc, láminas de hierro o acero, aluminio, cerveza y tequila.

En 1987 del total de las exportaciones mexicanas a Japón, solo el 18% del valor de los productos exportados se efectuó a través de fracciones beneficiadas por el SGP. En 1988, esta cifra aumentó a 30%, y para finales de 1991 el 70% de las exportaciones mexicanas no petroleras se efectuó utilizando el SGP.

Resulta importante mencionar esta situación porque pone de manifiesto que la importancia del SGP ha aumentado en las relaciones comerciales México-Japón.

En el 19o. período de sesiones de la Comisión Especial de Preferencias de la UNCTAD celebrada en Ginebra, Suiza, se solicitó la inclusión de jugo de naranja, uva pasa y ácido cítrico en el SGP japonés en mayo de 1992, mediante consultas bilaterales con Japón.

Con respecto a la uva pasa y al jugo de naranja, la respuesta japonesa fue negativa, al argumentar que estos productos estaban contemplados en un programa de ayuda a los agricultores japoneses para diversificar sus cultivos. Sin embargo, en el caso del jugo de naranja, se eliminaron las cuotas de importación en ese mercado, por lo cual es muy probable que aumenten las exportaciones mexicanas de este producto a Japón. Respecto al ácido cítrico no se otorgaron preferencias, ya que la parte japonesa señaló que se trata de una industria pequeña y débil en su país.

3.1.6. Barreras al Comercio Exterior

El comercio de México con Japón se encuentra obstaculizado por barreras de tipo arancelario y no arancelario, entre las que destacan: aranceles, cuotas de importación, prohibiciones, restricciones fitosanitarias, requisitos de empaque, etc. Los productos mexicanos que actualmente enfrentan obstáculos para acceder al mercado japonés en 1992 fueron:

Productos agropecuarios: A estos productos se aplican restricciones fitosanitarias, las cuales establecen que los productos importados deben ser fumigados. En particular, **los limones, productos pesqueros y harina de trigo** se encuentran sujetos a cuotas

Madera: La reglamentación de construcción japonesa desalienta el uso de este producto, así como los artículos elaborados con esta materia prima.

Papel: Este mercado está restringido para el productor extranjero, ya que a éste se le dificulta el acceso a los canales de distribución domésticos que sólo se le facilitan al productor y distribuidor de origen japonés.

Autopartes: Las relaciones Intercorporativas cerradas dificultan la competencia extranjera de abastecedores de autopartes.*

3.1.7 Promoción al Comercio

A partir de diciembre de 1990, se implementó la campaña "Exporta ahora a Japón" con el objeto de incorporar un mayor número de empresas con interés de exportar hacia ese país. Los productos que se promovieron fueron los alimentos frescos y congelados, flores frescas cortadas, materiales para la construcción, productos químicos, petroquímicos y prendas de vestir. Debido fundamentalmente a que las exportaciones mexicanas canalizadas hacia el mercado Nipón se han centrado en el petróleo y productos derivados, se ha diseñado una estrategia de promoción comercial que se divide en 4 etapas:

- 1) Apoyo Integral
- 2) Desarrollo y diversificación de canales de distribución.
- 3) Alianzas estratégicas
- 4) Proyectos de Inversión

Respecto a las frutas cítricas, éstas se han ganado parte del mercado, sin embargo es importante apoyar la permanencia de estos productos mediante el desarrollo de proyectos de exportación que consideren una mayor promoción de la naranja y el limón, además de apoyar las ventas de jugo concentrado de naranja y otras frutas congeladas. Otra de las áreas en las que se ha manifestado el interés japonés es el café mexicano, y las acciones para entrar al mercado nipón se han venido desarrollando a través de la "Asociación Nacional de Café Japonés".⁴⁴

Para algunos productos en particular, se ha efectuado un acercamiento con algunas Sogo-Shoshas, y estos son:

PRODUCTO	SOGO SHOSHA
Jugo concentrado de naranja; procesados cárnicos, artículos de piel y calzado.	ITOCHU MEXICO, S.A. de C.V.
Jugo concentrado de naranja; café, carne de res, productos pesqueros.	MITSUI & CO.
Carne de res	MITSUBISHI CORP.
Frutas y hortalizas frescas y congeladas	TOMERN CORP.

FUENTE: BANCOMEXT 1992

⁴⁴ Como exportar a Japón. BANCOMEXT, México D.F. 1992

Respecto a los elementos principales que componen la estrategia de promoción mexicana destacan:

1) Establecimiento de relaciones más estrechas con la Sogo Shoshas (comercializadoras japonesas) con oficinas establecidas en México, con el fin de apoyar el ingreso de los productos mexicanos al mercado japonés.

2) Promoción de proyectos comerciales y de comercio exterior a través de la banca japonesa en México, representaciones de la banca estadounidense, comercializadoras y fabricantes japoneses.

3) Acercamiento con los proyectos exitosos de empresas japonesas pequeñas y medianas en México.

4) Coordinación con JETRO y con otras organizaciones para el mejor aprovechamiento de los esquemas de cooperación japonesa, en el desarrollo e implementación de proyectos de exportación mexicana.

3.1.9. Perspectivas de las relaciones comerciales

Las perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Japón se relacionarán con el éxito o fracaso de la estrategia de promoción comercial adoptada por México. Entre los factores que pueden contribuir al éxito de esta estrategia destaca el papel de la "sogo shosha" y las recomendaciones de los exportadores que han ingresado al mercado japonés exitosamente. Un factor importante para incrementar las relaciones comerciales de Japón con México, es la "**sogo shosha**" (comercializadora japonesa) y el comportamiento que ha presentado en nuestro país, ya que a través de estos mecanismos se comercia 55% de las exportaciones y 65% de las importaciones de Japón en el mundo.

Las funciones más importantes que desempeña una shosha son:

1. **Comercialización:** Traslada los bienes de los sitios de oferta a los puntos de demanda.
2. **Financiamiento:** Complementa la comercialización.
3. **Información:** Recopila y analiza información que le permite actuar adecuadamente en el mercado con el menor riesgo.

Según un especialista japonés, Shigueki Nishioka, las shoshas constituyen:

Espectros sin un cuerpo definido, en constante estado de transformación de acuerdo a las necesidades de producción y a los cambios del mercado.⁴⁵

En 1992, según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el número de sogo shoshas en México ascendió a 12. Estas eran:

1.- C. ITOH & Co. de México, S.A. de C.V.

2.- Chori Co. LTD.

3.- Kanemarsu-Gosho, S.A. de C.V.

4.- Marubeni México, S.A. de C.V.

5.- Mitsubishi de México, S.A. de C.V.

6.- Mitsui de México, S.A. de C.V.

⁴⁵ Shigueki, Nishioka, Las Sogo Shoshas y la Economía Japonesa, UNAM. México D.F. 1990, pág. 143.

7.- Nichimen de México, S.A. de C.V.

8.- Nissho Iwai Mexicana, S.A. de C.V.

9.- Okura & Co. LTD

10.- Sumitomo Corp., de México, S.A. de C.V.

11.- Toyomenka, S.A. de C.V.

12.- Toyoda Tsusho Kaisha, S.A. de C.V.

Las veinte compañías japonesas más importantes en México por sector y monto de inversión

EMPRESA	SECTOR	MONTO DE LA INVERSION (millones de pesos)
Nissan	Industrial	234,755
Honda Motor	Industrial	33,006
Japan Mexico Hotel Investment Co.	Comercio	29,525
Komatsu Ltd.	Industrial	22,608
Kyowa Hakka Kogyo Co. Ltd	Industrial	15,568
Mitsubishi	Minero-Industrial Servicios	13,272
Sony	Industrial	10,816
Yazaki	Industrial-Servicios	9,315
Matsushita	Industrial-Comercio	8,969
American-Shizuki	Industrial	6,553
Matsushita	Industrial	5,850
Toshiba	Industrial	5,247
Murata Erie Texas	Industrial	4,910
Japan Mexico Steel Casting and Forging Co.	Industrial	3,424
Japan Mexico Large Diameter Steel Pipe Investment Co.	Industrial	3,412
Takeda Chemical Industries Ltd.	Industrial	3,389
Mitsui	Industrial-Servicios	3,271
Sanyo	Industrial	1,530
Citizen	Industrial	1,480
Atsugi Motor	Industrial	1,400

Fuente: Ruiz Durán, Clemente "Japón: Centro hegemónico emergente", *El Nacional*, viernes 8 de junio de 1990.

Otro elemento importante y que se debe de tomar en cuenta para mejorar en el futuro las relaciones comerciales entre México y Japón consiste en seguir las recomendaciones y sugerencias de los

exportadores que han ingresado a este mercado exitosamente, así como de especialistas con experiencia en el ramo comercial.

El Sr. Kozo Nakahara Matsuoka, Presidente y Director General de la Compañía Cosmo S.A. de C.V. que efectúa operaciones de comercio exterior con Japón principalmente, de productos agropecuarios desde hace 15 años, recomienda lo siguiente:

“Antes que nada se deberán de conocer a profundidad las características y preferencias del consumidor en este país, puesto que, en principio, no son las mismas que las del mundo occidental.” Después se deberán seguir los siguientes pasos:

1.- Estudio de Mercado.

Es necesario realizar un estudio de mercado lo más detallado que sea posible para verificar cuáles productos mexicanos pueden ser de interés para el mercado japonés; para ello es importante precisar las especificaciones, formas de presentación, tiempos de entrega, volúmenes y precios que se pretenden manejar. Para llevar a cabo esta investigación se puede recurrir a establecimientos gubernamentales y privados tanto japoneses y mexicanos, así como a organismos de Comercio Exterior, asociaciones de importadores

y/o exportadores, oficinas representativas empresariales e instituciones bancarias.

Asimismo, se deberá contemplar seriamente la programación de una visita a Japón con la finalidad de poder observar directamente el mercado, obtener un conocimiento aproximado de la demanda y captar el pulso general.

2.- Selección de importadores.

Normalmente en Japón las importaciones se realizan a través de compañías comercializadoras generales o especializadas (sogo shoshas), en virtud de que éstas cuentan con la experiencia, personal, infraestructura y capacidad financiera requeridas para este tipo de operaciones. Además, cuentan con canales de distribución ya establecidos para hacer llegar los productos al consumidor final. En muy pocos casos se trata directamente con los mayoristas o detallistas, ya que estos entre otras razones, forman parte del esquema interno de distribución.

3.- Selección de productores nacionales.

En el caso no ser el productor o fabricante directo de los artículos a exportar, se deberá seleccionar cuidadosamente a los productores o proveedores (empacadores, procesadores, etc.), quienes deberán tener la responsabilidad, solvencia y capacidad instalada que garanticen que sus exportaciones mantendrán un volumen y calidad constantes. No obstante que la lejanía y requisitos del mercado japonés de importación plantean un cierto grado de dificultad para el productor, éste deberá estar dispuesto a aceptar el reto que representa la conquista de este mercado.

Esto es especialmente significativo cuando ya se han tenido experiencias en el manejo de otros mercados tradicionales de volumen mayor y quizá exigencias menores, como podría ser el caso del mercado estadounidense.

4.- Preparación de la Oferta.

Una vez que se dispone de los productos que se pueden ofrecer al mercado japonés, se procederá a elaborar una oferta que deberá contener los siguientes elementos:

- Especificaciones (nombre, tamaño, variedad, etc.)
- Volúmen disponible.
- Precios (F.O.B, C.I.F, etc).
- Forma de empaque.
- Tiempo de entrega.
- Condiciones de pago.
- Vigencia de la Oferta.

Con los elementos mencionados se presenta la oferta al importador potencial. Es recomendable enviar por vía aérea muestras representativas de los productos, poniendo especial cuidado en la conservación de los mismos hasta su entrega en óptimas condiciones, para que las muestras contribuyan a acrecentar el interés del cliente. Asimismo, es conveniente agregar en su documentación, folletos, y fotografías, que servirán también para formar una imagen profesional del exportador y atractiva de los productos.

5.- Preparación de los productos en la planta empacadora y/o procesadora.

Una vez que la oferta ha sido aceptada por el cliente y éste coloca sus pedidos confirmados, el proveedor comenzará a preparar el empaque de los productos contratados para la exportación,

considerando que para asegurar una calidad uniforme deberán supervisarse rigurosamente los siguientes aspectos:

- * tamaño,
- * forma,
- * color,
- * consistencia,
- * limpieza,
- * forma de empaque apropiada,

Considerando las particularidades del mercado japonés, especialmente respecto a frutas y hortalizas importadas, salvo excepciones concertadas de antemano, por lo general se utilizan cajas con capacidad de entre 5 y 10 kgs. El empaque deberá estar bien fijado y sellado, ser resistente al manejo durante la estiba y la travesía, tener presentación atractiva (marca y diseño vistosos) y tener ventilación para conservar la frescura del producto. En algunas ocasiones será conveniente agrupar las cajas en unidades palletizadas para mayor protección del producto, lo cual dependerá del medio de transporte.

6.- Contratación de servicios de transportación terrestre, marítima y aérea.

El tipo de transporte Internacional a utilizar dependerá básicamente de los términos de entrega pactados con el Importador.

El primer eslabón en ésta cadena es el transporte terrestre desde la planta empacadora y/o procesadora hasta el punto de salida (puerto o aeropuerto); este transporte deberá ser enteramente confiable y adecuado para asegurar que la mercancía se traslade en óptimas condiciones y con la anticipación suficiente para que el transbordo de la mercancía al transporte Internacional se realice con toda oportunidad. Cabe mencionar que en algunas ocasiones, debido a fallas de los transportistas terrestres, se ocasionan problemas graves.

7.- Documentación y Trámites.

Si el productor no es el exportador directo, el productor mismo deberá preparar los siguientes documentos, para entregarlos al exportador:

a) Factura doméstica (con el importe en moneda nacional).

- b) Certificado fitosanitario Internacional.
- c) La documentación nacional requerida (guía fitosanitaria, etc.)

En el caso de que el productor sea también el exportador, deberá conseguir además la siguiente documentación:

1. Factura de Exportación o (factura Internacional), con el importe en dólares y la descripción del producto en español y en Inglés.
2. Registro del Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D) ante el Banco de México a través de cualquier institución bancaria.
3. Certificado de origen (Forma A) expedido por la SECOFI, para los productos que gozan de tarifa preferencial de importación en Japón, como el aguacate, el mango, etc.
4. Autorización Fitosanitaria de Exportación expedida por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hídricos para aquellos productos que lo requieran.

8.- Contratación con la agencia aduanal.

La agencia aduanal se encarga de recopilar del exportador todos los documentos arriba mencionados para revisarlos y hacer los trámites ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Dirección General

de Aduanas), con el fin de que la mercancía sea despachada conforme a los reglamentos de exportación. Asimismo, se debe reservar espacio para el transporte de carga, ya sea por barco o por avión y obtener la guía aérea, cuando la mercancía se va por avión o el conocimiento de embarque, cuando sale por barco. Estos documentos son de suma importancia ya que acreditan el valor de la mercancía y además son negociables.

9.- Aviso de embarque al importador y cobranza.

Tan pronto como el exportador haya verificado físicamente que la carga se encuentra a bordo y después de confirmar la salida del avión o barco, se deberá avisar al cliente la relación del embarque de acuerdo con los siguientes datos: número de pedido, número de guía aérea o de conocimiento de embarque, número de vuelo del avión o número de viaje del barco, fecha y hora de salida de la nave, descripción de las mercancías embarcadas (cantidades, tamaño, etc). En el caso de que el embarque se realice por avión, los originales de los documentos los recibirá el importador junto con la carga (en un sobre sellado).

En caso de que el embarque se realice por barco:

- a). Si el pago se efectúa a través de carta de crédito, el exportador presentará los originales de los documentos ante el banco para su cobranza, los cuales en este caso deberán estar de acuerdo con los requisitos mencionados en la carta de crédito proplamente dicha.

- b) En caso de que el pago se efectúe sin carta de crédito, el exportador tendrá que enviar los documentos originales del embarque directamente al comprador (por servicio de correo certificado o por mensajería) para que, con estos documentos, la mercancía pueda pasar la aduana y el exportador pueda retirarla sin problemas.

10.- Problemas imprevistos.

Es importante señalar que la responsabilidad del exportador no termina en el momento de embarcar las mercancías en el barco o avión; sino hasta que el cliente recibe la mercancía a su entera satisfacción y en buenas condiciones. Sin embargo, en ocasiones se presentan problemas y por algún motivo la mercancía llega en malas condiciones, sin calidad satisfactoria. En este caso, el proveedor y/o

exportador debe tomar una acción rápida y adecuada comunicándose con la compañía transportadora, investigando si las condiciones de la travesía propiciaron el problema. Después se deberá negociar con el cliente para llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes y no perjudicar la imagen del producto y/o del productor.

3.2. Inversión directa japonesa en México 1982-1992

3.2.1. Antecedentes Históricos y Situación Actual.

En 1979 la Inversión japonesa en México ascendía a 362 millones de dólares, y ocupaba el tercer lugar entre los países de América Latina de acuerdo con el número de Inversiones Japonesas después de Brasil y Panamá; y el segundo por el monto de Inversión adelante de Perú, Panamá y Bermudas. Sin embargo, la participación de México en la Inversión japonesa es considerablemente menor que la de Brasil, país que absorbió la mayor parte de esta Inversión en América Latina. Según un estudio de la industria manufacturera de Brasil, la Inversión alcanzó un valor de 1,359 millones de dólares en un total de 386 casos, lo que representó el 19.0% del total de la inversión japonesa y el 67% de la misma en América Latina.⁴⁶

⁴⁶ Wionczek, Miguel. Las Relaciones Económicas entre México y Japón. El Colegio de México. México D.F. 1982.

En el mismo año, Japón ocupó el cuarto lugar respecto a las Inversiones en México, después de los Estados Unidos, Alemania Occidental y Suiza. Japón participó con 362 millones de dólares, cifra que representó el 5.3% del total de la inversión extranjera en México.

Posteriormente, como resultado de la crisis que la mayoría de los países latinoamericanos enfrentaron en la década de los años ochenta y ante el incremento en su deuda externa, la Inversión Extranjera volvió a adquirir un papel preponderante para reactivar a estas economías. Con el proceso de apertura comercial, se concluyó el papel de la Inversión Extranjera como fundamental para lograr un crecimiento y desarrollo económico sostenido.

De esta forma, con el fin de dar certeza y seguridad sobre las Inversiones que se hagan en México, el 15 de Junio de 1989 apareció en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras el cual destaca que el capital extranjero podrá, a partir de esa fecha, invertir de manera automática y en cualquier porcentaje en aquellas ramas industriales no reservadas al Estado ni a los inversionistas nacionales, a condición de que no rebasen los 100 millones de dólares.

Además la Inversión extranjera deberá cumplir 4 objetivos fundamentales:

1. Apoyar el desarrollo del país y generar empleos permanentes y bien remunerados.
2. Complementar el ahorro requerido para restablecer la inversión productiva.
3. Consolidar la posición exportadora del país con la apertura de nuevos mercados a los productos nacionales.
4. Introducir nuevas tecnologías que mejoren la productividad de la economía, alcanzando así niveles internacionales de competitividad.

Según cifras de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, entre 1982 y 1988, la Inversión extranjera alcanzó en nuestro país 20,000 millones de dólares, y en ese lapso creció un promedio de 284%.

La Inversión se concentró principalmente en el sector servicios en primer término, después en la industria y por último en el comercio. El origen del capital fue estadounidense, alemán, inglés y japonés, y en menor medida francés, italiano, español, belga y holandés.

En el sexenio del Presidente José López Portillo, los japoneses mostraron un interés real en incrementar sus relaciones comerciales con México con el fin de importar. Sin embargo, fue hasta el sexenio de Miguel de la Madrid cuando se acrecentaron sus inversiones en México por medio de los **swaps**. Una parte de la nueva inversión japonesa fue producto de la promoción de programas de capitalización de deuda (swaps), en los que los inversionistas mostraron un interés considerable. Compañías con capital japonés como Japan Air Lines, Suntory, Yazaki, Citizen, Nissan y Dina-Komatsu, entre otras, realizaron nuevas inversiones o aumentaron su participación en el capital de sus empresas mediante la conversión de deuda. La compañía Komatsu utilizó 35 millones de dólares para aumentar a 68.4% su participación en la empresa Dina-Komatsu, mientras que Nissan Mexicana utilizó 54.4 millones de dólares para comprar 60% de las acciones de Industrias Nipomex del Centro.⁴⁷

3.2.2. Inversión Japonesa en México.

La inversión extranjera directa japonesa en la década de los años ochenta adquirió relevancia. Con la ayuda del capital japonés, se

⁴⁷ Ozawa, Terutomo. "Japan's Overseas Investment in Its Third Phase: Implications for US-Mexico Relations" ponencia presentada en la Conferencia sobre Relaciones de Inversión México-Estados Unidos, Stanford University, enero 1985.

Incrementan los proyectos encaminados al desarrollo de la planta Industrial mexicana.

Al finalizar 1991, la Inversión acumulada proveniente de Japón registró un valor de 15129 millones de dólares, cifra que represento el 4.6% de la IED total y que determinó que ese país ocupara la cuarta posición entre los principales países Inversionistas en México, después de los Estados Unidos, Alemania y Reino Unido.

Para 1992, los 10 Inversionistas Japoneses más destacados en México eran Nissan Motor Co., Honda Motor Co., Mitsubishi Electronic Co., Japan-Mexico Hotel Inv, Co., Komatsu Ltd., Kyowa Hakko Kogyo Co., Sony Co., Yasaki Co., Matsushita Electronic Corp., y Shizuki Co.

3.2.2.1. Inversión Japonesa maquiladora.

Dentro de las relaciones económicas entre México y Japón, las maquiladoras han adquirido importancia, debido principalmente a que ocupan el segundo lugar como generadoras de divisas y empleo, después del petróleo.

A mediados de la década de los años setenta, las primeras maquiladoras de origen Japonés se establecieron en México, en la frontera norte del país, y se concentraron sectorialmente en la rama

de construcción y ensamblado de equipo de transporte. Actualmente los sectores más importantes para estas empresas son: el electrónico y el automotriz.

Geográficamente, las maquiladoras niponas en México se han localizado principalmente en dos ciudades fronterizas: en Tijuana, Baja California Norte y en Ciudad Juárez, Chihuahua. En estas ciudades destacan por su monto de inversión: Sony, Hitachi, Sanyo, Yasaki y Kanshoku. Respecto a la inversión japonesa maquiladora, ésta ha mostrado un crecimiento sostenido a partir de la década de los años ochenta a la fecha, ya que el país ha ofrecido ventajas cuantitativas para los japoneses como:

1. Existencia en México de petróleo y mano de obra barata.
2. Proximidad geográfica al mercado estadounidense.
3. Ahorro en los costos que supone la comercialización de los productos elaborados en las maquiladoras y destinados al mercado estadounidense.

Existieron factores determinantes que intervinieron para que se propiciara un mayor número de maquiladoras de origen japonés en el norte de México. Estos fueron:

- a. El incremento de medidas proteccionistas en los Estados Unidos.
- b. El fortalecimiento de la moneda japonesa que originó excedentes monetarios que se destinaron a la inversión en países en vías de desarrollo primordialmente.
- c. Adopción de una política de fomento a la industria maquiladora por parte de México
- d. Necesidad de México de captar divisas del exterior, así como generar empleos.

Antes de 1985 se habían instalado ocho maquiladoras japonesas en Tijuana, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo y Matamoros. Para 1988, el número ascendió a casi 50. Este interés repentino de Japón por invertir en la industria maquiladora en México, es de suponer que se vincula con los cambios que experimenta la relación bilateral nipo-estadounidense ya descrita y con el desarrollo de una estrategia por parte de Japón para mantener su competitividad en el ámbito internacional.⁴⁸

⁴⁸ Ocaranza, Antonio y Kerber Palma, Victor. Las Maquiladoras Japonesas y la Relación Comercial Triangular México-E.U.-Japón. Ed. BANAMEX., México D.F., septiembre, 1989.

Los flujos de inversión provenientes de Japón en México de 1982 a 1992, registraron un comportamiento irregular. En 1983 registró un monto de 3.8 millones de dólares, cifra que fue casi insignificante comparada con la inversión que se registro en los años siguientes, particularmente con la que se presentó en 1988, año en que la cantidad de inversión japonesa en México ascendió a un monto de 148.8 millones de dólares.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA JAPONESA EN MEXICO

1982-1992

(MILLONES DE DOLARES)

-ACUMULADA EN EL AÑO-

AÑOS	INVERSION EXTRANJERA DE JAPON
1982	65.4
1983	3.8
1984	35.6
1985	79.3
1986	142.2
1987	132.8
1988	148.8
1989	15.8
1990	120.8
1991	73.5
1992	86.9

Fuente: Banco de México.

3.2.3.1. Empresas y sectores.

El número total de sociedades mexicanas con participación japonesa en su capital social asciende a 173, de las cuales 109 muestran una participación minoritaria y 64 una participación mayoritaria.

Por sectores económicos, las empresas con inversión japonesa se concentran en las actividades del sector industrial, el cual registra 96 sociedades con 76.8% del capital japonés; en el sector servicios se registran 44 empresas. En menor medida la inversión japonesa se destina al sector comercio con 26 empresas, y a los sectores extractivos y agropecuario que en conjunto constituyen 7 empresas.

Por otra parte, de acuerdo con cifras del Fondo Monetario Internacional, a partir de 1989 Japón se consolidó como la fuente más importante de emisión de Inversión Extranjera Directa (IED) en el mundo. En este año, la inversión japonesa en el exterior ascendió a 44,160 md, cifra que equivale a 23.5% del flujo anual de emisión de IED. De ese monto, 17,425 md, casi un 40% se destinó a los Estados Unidos, hecho que podría indicar que en el marco del Tratado de Libre Comercio de México con los Estados Unidos y Canadá, el país se volverá más atractivo a la inversión japonesa que se destina a

elaborar planes que tienen como objetivo el mercado estadounidense.

3.2.3. Promoción a la Inversión japonesa en México

Las actividades que se han llevado a cabo para promover la Inversión directa Japonesa en México, consisten en seminarios y mesas redondas así como ferias, en las cuales se promueven las reformas a los Instrumentos que regulan la Inversión extranjera. Cabe destacar que fue hasta 1987 cuando se estableció el Comité de Promoción de Inversión Japonesa en México, integrado por : la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal, Secretaría de Turismo, Banco de Comercio Exterior, Nacional Financiera S.A., Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, JETRO y la Cámara de Comercio e Industria de Japón. Este comité se estableció con la intención de promover la Inversión Japonesa en México, mediante el descubrimiento de compañías niponas capaces de asociarse con empresas mexicanas y por medio de la presentación de proyectos de inversión nuevos. En el rubro de inversión es importante mencionar que en mayo de 1989 se adoptó el "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera", el cual establece que el inversionista puede

participar en la actualidad con el 100% del capital en más del 50% de los sectores económicos del país.

PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSION A PARTIR DE 1989

- 1) Inversión realizada por Nissan Motor Co. LTD por un monto de 110.3 millones de dólares en la empresa Nissan Mexicana, S.A de C.V
- 2) Inversión que asciende a 28.4 millones de dólares por parte de Japón-México Hotel Investment Co. LTD en la empresa Hotel Nikko, S.A. de C.V.
- 3) Hazama Corporation invirtió con 25.3 millones de dólares en Hazama Corporation Desarrollo Turismo S.A. de C. V.
- 4) Yamaha Motor Co. LTD con 17.7 millones de dólares en la sociedad Yamaha Motor de México, S.A. de C.V.
- 5) Kanto Seiki Co. LTD con 16.8 millones de dólares en la empresa Kantus Mexicana S.A. de C.V

3.2.4. Perspectivas de la Inversión japonesa en México.

Respecto a las perspectivas de la Inversión Japonesa en México, varios autores coinciden en señalar que aumentará en el futuro y que se centrará en las maquiladoras, debido a las ventajas que ofrece México a Japón. Estas ventajas son:

1. Cercanía geográfica con los Estados Unidos el cual es considerado como el mayor mercado que consume los productos Japoneses.
2. Tratamientos especiales a este tipo de Inversión en México.
3. Bajos costos de la mano de obra y de los insumos.
4. Facilidades y ahorro en transporte.

Como señala Terutomo Ozawa, "Mas Inversiones Japonesas serán atraídas hacia México a pesar de que la rentabilidad de la producción en ese país se mantenga baja en comparación con la de las Inversiones en Estados Unidos. Empero, ese flujo se generará siempre y cuando la rentabilidad de las operaciones de ensamblado y acabado en su conjunto en la economía estadounidense sea alta para las transnacionales japonesas. Dicho de otro modo, la planta

automovilística de la Nissan en México podría no ser tan rentable cuando se le considera una unidad por separado, pero su exportación de motores a Tennessee podría ser crucial para las operaciones de ensamblado en Estados Unidos".⁴⁹

En años recientes México ha recibido una atención especial de Japón, en materia de inversión en maquiladoras a lo largo de la frontera norte y al interior del país. Esto es una tendencia que probablemente continuará debido a las ventajas que existen por la cercanía geográfica al principal mercado del mundo, los bajos costos de insumos y de la mano de obra, el tipo de cambio favorable, los tratamientos especiales a esta inversión por constituir un medio para eludir presiones proteccionistas estadounidenses, y a las facilidades en materia de transporte.⁵⁰

En la actualidad, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio las maquiladoras no han sido afectadas con nuevas disposiciones legales, y sus bienes sólo deben cumplir con la regla de origen, es decir, sus componentes deben ser originarios de México, los Estados Unidos o Canadá para así cumplir con esta disposición.

⁴⁹ Ozawa, Terutomo, "Japan's Overseas Investment in Its Third Phase: Implications for US-Mexico Relations", ponencia presentada en la Conferencia sobre relaciones de inversión México-Estados Unidos, Stanford University, enero de 1985.

⁵⁰ Castañares, Jorge. "La Cuenca del Pacífico: su importancia para México." Mercado de Valores, núm.5, México, D.F., marzo 1, 1988.

3.3. Relaciones crediticias entre México y Japón.

1. La participación del crédito japonés otorgado a México.

Los bancos japoneses han otorgado una cantidad sustancial de préstamos a los países latinoamericanos, especialmente en las dos últimas décadas. Japón ha sido uno de los países que más ha cooperado con México en cuanto a créditos otorgados, lo cual ha favorecido el desarrollo y la ampliación de la planta productiva mexicana. En 1980 el saldo de la deuda pública de México con Japón ascendió a \$5,406 millones de dólares, lo que representó el 15% del total de la deuda. En 1985 este total ascendió a \$10,812 y en 1992 aumentó a \$12,986 millones de dólares, 17% del total.

Para el año de 1982 al presentarse la crisis financiera en México, la banca japonesa privada otorgó \$25,000 millones de dólares. Respecto a los bancos japoneses más importantes en las relaciones crediticias con México han sido: Bank of Tokio LTD, Sumimoto Bank LTD, Mitsubishi, Industrial Bank of Japan, etc. Cabe destacar que los préstamos más importantes otorgados por estos bancos se han destinado especialmente a proyectos específicos de desarrollo, beneficiando a empresas paraestatales, entre las que destacan Sidermex, Sicartsa, Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad y Teléfonos de México.

Dentro de los proyectos que se han establecido entre México y Japón destacan los comprendidos dentro de la Cooperación Energética y los de Cooperación no energética.

1. Cooperación Energética.

Petroleo

Con respecto a este campo sobresale el Proyecto Petrolero del Pacífico, que contiene los subproyectos siguientes:

- Damos salinos.
- Oleoducto Transmítico de 48 pulgadas de diámetro por 265 kilómetros.
- Tanques de almacenamiento de crudo de 500,000 barriles.
- Refinería Salina Cruz.
- Instalaciones Portuarias.
- Complejo de amoníaco.

También es importante mencionar la adquisición por parte de México de 10 buques tanque y la termoeléctrica Adolfo López Mateos, esta última consiste en la construcción de 2 unidades de 28.5 kw. cada una, así como el desarrollo geotérmico "La Primavera" y el laboratorio de turbo maquinaria, entre otros.

Energía Nuclear

En el campo nuclear se esta impulsando la investigación en el diseño nuclear y termohidrodinámico, incluyendo métodos de evaluación y seguridad.

2. Cooperación No Energética.

En este campo destacan los siguientes proyectos:

1. Proyecto "El Faisán", dedicado al análisis de muestras de procesos petroquímicos para obtener oro, plata, plomo, zinc, y mercurio.
2. Proyecto "Tizapa" referente al análisis de proyectos de sulfuros masivos vulcanogénicos para obtener oro, plata, cadmio, cobre, zinc y plomo; y
3. La construcción y suministro de equipos y servicios para las plantas de acería eléctrica y de colado continuo SICARTSA II.

Por último, cabe señalar que existen también programas de cooperación entre los que destaca el curso Internacional de

capacitación en procesamiento de minerales y tecnología analítico de minerales en forma permanente de 1987 a 1992.

Entre 1982 y 1992 destacan los siguientes créditos otorgados por Japón a México:

1982	Se otorgó un préstamo para enfrentar la crisis financiera mexicana que ascendió a \$25,000 millones de dólares.
1983	Crédito para financiar un proyecto de electrificación del ferrocarril México-Querétaro. El Eximbank otorgó un crédito de \$22,000 millones de yenes a Nacional Financiera (NAFINSA) para financiar la importación de bienes de capital e Intermedios.
1984	Se otorgó un crédito de \$7,000 millones de yenes para la adquisición de maquinaria para el grupo NKS.
1985	Se utilizaron \$307 millones de dólares de líneas de crédito de Japón.
1986	Se usaron \$1,800 millones de dólares de líneas de crédito japonesas.

Conclusiones y recomendaciones.

En la actualidad, ante la proliferación de bloques o agrupaciones comerciales regionales, la creciente interrelación de los países ha provocado un aumento en la competencia por ganar mercados, en la cual destacan la participación de los Estados Unidos y Japón, que sustentan su liderazgo económico en un alto nivel de desarrollo y crecimiento económico, con lo que propician que su influencia económica y política sea cada vez más evidente y decisiva para los países en vías de desarrollo como México.

En este contexto, México debe dinamizar su economía mediante un cambio en la composición de los productos que exporta y que en su mayoría son bienes primarios como petróleo principalmente, tratando de incrementar su exportación de bienes intermedios. Asimismo, en lugar de importar bienes intermedios, se deberá incrementar la importación de bienes de capital, para así sustituir la tecnología obsoleta por tecnología de punta.

A pesar de que México y Japón son países con economías asimétricas, entre ambos naciones existe complementariedad, ya que mientras el primero es abastecedor de materias primas, el segundo es exportador de productos de alta tecnología. Respecto a las similitudes que se pueden encontrar entre ambos países, cabe mencionar que tanto México como Japón cuentan con un alto

número de pequeñas y medianas Industrias, por lo que la experiencia Industrial Japonesa de vincular a las pequeñas y medianas Industrias a las grandes puede ser de gran valor para México, en donde se ha observado un comportamiento contrario ya que las pequeñas y medianas Industrias están desvincuadas de las de mayor tamaño..

Para aprovechar las relaciones económicas de México con Japón, se deben de solucionar las dificultades que han obstaculizado dicha relación bilateral y que se deben principalmente a la dependencia mexicana respecto a la economía estadounidense, a los intereses específicos de Japón y de otras economías avanzadas de la Cuenca Oriental del Pacífico, así como a problemas de Infraestructura en México.

Por estas razones, es indispensable que se promuevan proyectos de inversión, no de corto plazo, que se enfoquen en áreas que favorezcan el desarrollo económico mexicano y en particular su sector externo, al promover la ampliación de la Infraestructura nacional. Sólo de esta manera, se podrán revertir las tendencias desfavorables al destinar más recursos financieros al fortalecimiento de la economía mexicana, elevando las inversiones productivas. De llevarse a cabo estas acciones, se dinamizaría el mercado interno incrementando las fuentes de empleo.

- El crecimiento económico deberá basarse en el desarrollo tecnológico, en condiciones más competitivas y no de subordinación. En esta medida se podrá lograr una diversificación comercial, así como la obtención de beneficios económicos. Debido a esta situación, los sectores productivos de México deberán esforzarse en asumir el reto de exportar, mediante la ayuda de los Instrumentos Institucionales de cooperación que se han establecido para crear un contexto que favorezca las relaciones económicas entre los países.

Actualmente, en el marco del Tratado de Libre Comercio, México y Japón, representan relaciones muy importantes para los Estados Unidos en aspectos económicos y de seguridad. En este contexto, México tiene que crear una estrategia para aprovechar su vecindad con Estados Unidos, así como el interés que Japón ha manifestado para aprovechar la frontera mexicana con el fin de establecer sus maquiladoras, principalmente productoras de autopartes que se destinan al mercado estadounidense.

En este sentido, las relaciones de México con Japón, además de verse como una fuente de divisas, ya sea como prestatario, como socio comercial o como inversionista y como una estrategia política en las relaciones de México con los Estados Unidos, constituye un medio para obtener la tecnología necesaria para el desarrollo de

una industria nacional eficiente que pueda no sólo alcanzar un grado más alto de integración con las maquilas, sino competir en el mercado internacional, y garantizar mejores precios al consumidor mexicano.⁵¹

A largo plazo los beneficios para México podrían ser los siguientes:

Generación de divisas y empleo; así como transferencia de tecnología y expansión de mercados.

Cabe mencionar que a partir del sexenio del Presidente Carlos Salinas, se logró avanzar en forma significativa en las relaciones bilaterales. Como se puede observar en la visita que efectuó en 1990, en la que se obtuvieron los siguientes resultados:

1. Se definieron los términos de apoyo financiero y tecnológico para cuatro proyectos inscritos en el programa de lucha contra la contaminación en México, por un monto de más de 800 millones de dólares

⁵¹ González-Arechiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos. Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora, pág: 133. El Colegio de la Frontera Norte, México D.F., 1990

Se suscribió un acuerdo entre Nacional Financiera y Mitsubishi por 345 millones de dólares.

Se firmó un convenio entre Bancomex y el Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón para la promoción de exportaciones mexicanas por un valor mínimo de 300 millones de dólares.

Asimismo, en noviembre de 1990, se recibió la visita de una Misión Japonesa promotora de comercio e Inversión Integrada por 115 empresarios japoneses. En esta ocasión, se formalizó el Acuerdo entre México y Japón (JAIDO) para la construcción del World Trade Center Guadalajara y el Acuerdo entre Mitsubishi Heavy Ind., Mitsubishi Corp. y Hermes S.A. de C.V. para el establecimiento de una empresa dedicada a labores de mantenimiento de la Comisión Federal de Electricidad.

En materia comercial, para incrementar las relaciones México-Japón, el país debe realizar esfuerzos orientados a :

Buscar y lograr una real diversificación de productos mexicanos no petroleros en ese mercado.

Aprovechar las medidas de liberalización adoptadas por Japón como el ajuste del sistema de inspección y certificación.

Aprovechar las experiencias y conocimientos que tienen las empresas comercializadoras japonesas (Sogo Shoshas) en la exploración de mercados, en la promoción de exportaciones mexicanas, y en el desarrollo de proveedores mexicanos.

Desarrollar la exportación de productos agropecuarios y del mar, solucionando los problemas con cooperativas y confederaciones, ya que esto ha desalentado la venta de productos mexicanos pesqueros.

Impulsar un programa de apoyo al desarrollo de empresas pequeñas y medianas mediante la ampliación de colversiones en este tipo de empresas, que son las que predominan en México.

Incrementar la cooperación científica y tecnológica entre ambos países para la formación y capacitación de recursos humanos, que reditúe en mayores beneficios para la industria nacional.

Aprovechar la condición superávitaria de la balanza de pagos de Japón con el fin de promover una mayor cooperación financiera, tendiente a canalizar esos recursos financieros hacia el desarrollo industrial mexicano.

Mediante el análisis de los productos que se han exportado a Japón es posible observar claramente que son materias primas en su mayoría y que no existe una diversificación real respecto a la composición de los productos que se han exportado a ese país. Esto se debe principalmente a problemas de Infraestructura, transporte y maquinaria, que en algunas industrias ha mejorado y en otras se ha rezagado. Por ello, es necesario resolver los problemas internos que obstaculizan la elaboración de productos mexicanos de calidad, capaces de competir en el mercado externo.

Para incentivar la inversión japonesa en México, es necesario hacer un recuento y análisis de las quejas que se han sustentado a través del tiempo por parte de los japoneses y que han representado obstáculos que limitan la participación de la Inversión japonesa en México. "las quejas se refieren al elevado índice inflacionario, a la inconsistencia de las políticas gubernamentales, a la reducción notable del mercado interno y a los excesivos trámites burocráticos".⁵²

⁵² "Hay aún obstáculos que limitan en México al capital foráneo", Uno más Uno, México D.F., 13 de noviembre, 1987 pág:3

Un ejemplo de la influencia negativa que han ejercido los obstáculos burocráticos, fue el que planteó el agregado comercial de la embajada japonesa en 1990, Susumo Kuramoto, quién se refirió a las "excesivas trabas burocráticas", las cuales originaron el cierre de la empresa Takeda en Toluca, ubicada mundialmente en una posición importante dentro del ámbito farmacéutico.

En el caso de los inversionistas maquiladores japoneses, las quejas se centran en que no confían en la calidad de la producción industrial mexicana, no existe la seriedad de entrega a tiempo y los precios de los insumos son caros, comparando estos últimos con los que existen en los mercados internacionales.

Por lo tanto, si se busca realmente incentivar la inversión japonesa en México, se deberá cambiar la imagen del empresario mexicano que tienen los japoneses debido a la falta de seriedad en las entregas a tiempo, excesivas trabas burocráticas, así como falta de calidad de los productos industriales mexicanos.

ANEXO I

**PRINCIPALES PRESTAMOS OTORGADOS A MEXICO POR PARTE DE
JAPON**

1985	Préstamo japonés para ayudar a la reconstrucción después del sismo en México.
1986	Préstamo especial de \$1.2 mil millones de dólares para proyectos petrolíferos, industria acerera y promoción de exportaciones de productos no petroleros.
1989	México recibe el primer y mayor préstamo japonés para apoyar la reestructuración de la deuda externa plan Brady, dicho préstamo ascendió a \$2 mil millones de dólares.
1990	Japón compromete un préstamo de \$1,000 millones de dólares para limpiar el agua y el aire contaminados de la ciudad de México.

FUENTE: MEXICO Y JAPON: HECHOS Y DATOS. NEXOS, 1991.

Bibliografía.**Akira, Tanaka.**

"Promoción de la Productividad: La experiencia del Japón y otros países Asiáticos". Seminario sobre Estrategias y Técnicas para el Incremento de la Productividad. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, abril, 1986. México, D.F.

Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego John.

La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Volúmenes I, II, y III Universidad Nacional Autónoma de México. 1990, México, D.F.

Alvarez Béjar, Alejandro.

La Competencia Internacional y la Relación México- Japón. Ed. Universidad de Sonora, 1992. Sonora.

Barragán, Ma Antonieta.

"Como nació el imperio del yen naciente". Expansión, octubre, 1994, México, D.F.

Bergsten, Fred. "Economic Imbalances and World Politics". Foreign Affairs, 1987, Washington, D.C.

Blanco, Herminio.

Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Fondo de Cultura Económica. 1994, México D.F.

Calderón Martínez, Antonio.

La participación de México en el GATT. Ed. Banca Confía, 1986, México, D.F.

Carrasco Licea, Rosalba.

"Japón: ¿el fin del milagro?". La Jornada, pág: 45.
mayo 18, 1992, México D.F.

Castañares, Jorge. "La Cuenca del Pacífico: su importancia para México", El Mercado de Valores #5, marzo 1 de 1988.

De la Pedraja, Daniel.

Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico. S.R.E.
México, 1989. 191 p

Felicity, Marsh

"Japanese Overseas Investment- The New Challenge". The Economist Intelligence Unit, April 1983, Washigton, D.C.

Gaul Richard, Grunenberg Nina, Jungblut Michael.

Los siete secretos del éxito del milagro japonés. Ed. Planeta, 1991, México, D.F.

González- Arechiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos.

Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora. Ed. El Colegio de la Frontera Norte. 1990, México, D.F.

Gutiérrez Pérez, Antonio. "Estados Unidos y Japón: La disputa monetario-financiera en los años ochenta". La inserción de México en la Cuenca del Pacífico, Vol 1, págs 42-65. México, D.F.

Kerber, Victor. "Japón". Centro de Estudios de Asia y Africa. Ed.El Colegio de México, págs: 220-221, 1993, México, D.F.

Kerber, Victor y Ocaranza Fernández, Antonio. "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México-Japón y Estados Unidos." Comercio Exterior. vol.39, núm 10, 1989, México, D.F.

Lein Yong, Emilia. El Comercio Triangular de los Productos Mexicanos exportados al Japón. UNAM. 1975, México, D.F.

Martínez, Omar y Hosono Akio.
Relaciones México-Japón: Nuevas Dimensiones y Perspectivas.
Centro de Estudios de Asia y Africa.
El Colegio de México, 1985.

Máttar, Jorge.
Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México: 1983-1988.
CIDE, 1991, México, D.F.

Millán, Julio
La Cuenca del Pacífico. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1992,
México, D.F. págs: 47-74

Nakamura, Takajusa.

Economía Japonesa: Estructura y Desarrollo. Ed. El Colegio de México, págs: 122-124. México, D.F.

Noyola, Pedro "La Cuenca del Pacífico: Un reto para los empresarios mexicanos". Seminario, febrero, 1991, México, D.F.

Ozawa, Terutomo y Reynolds Clark, "The New US-Mexico-Japan Connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration in the Pacific Rim." Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, págs: 33-49, 1990, México, D.F.

Ozawa, Terutomo. "Japan's Overseas Investment in Its Third Phase: Implications for US-Mexico Relations" ponencia presentada en la Conferencia sobre Relaciones de Inversión México-Estados Unidos. Stanford, University, enero 1985.

Romero Castilla, Alfredo. "Perfil Histórico: visión y retrospectiva, alcances y perspectivas de las relaciones entre México y Japón". Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora. Ed. El Colegio de la Frontera Norte. págs: 33-49, 1990, México, D.F.

Zaragoza, Alex y Yáñez-Chávez, Aníbal. "México- Estados Unidos- Japón: Los determinantes del triángulo". en el Coloquio. México en la Cuenca del Pacífico. pág: 6, UNAM, 1988, México, D.F.

Shigueki, Nishioka, "Las Sogo Shoshas y la Economía Japonesa."pág :143 La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Volúmenes I,II, y III Universidad Nacional Autónoma de México. 1990, México, D.F.

Székely Gabriel, Stallings Barbara.
"El Sol Naciente en Latinoamérica"
Nexos, 1991.

Takabatake, Michitoshi y Tanaka Mishiko.
Política y Pensamiento Político en Japón
Centro de Estudios para Asia y Africa.
El Colegio de México, 1987

Toledo, Daniel. Tanaka, Michiko. Legorreta Martínez, Omar.
Japón: Su Tierra e Historia. El Colegio de México, 1991, México, D.F.

Wionczek , Miguel y Shinohara, Miyohei.
Las relaciones económicas entre México y Japón, influencia del desarrollo petrolero mexicano.
El Colegio de México,
México D.F., 1982.

Zepeda Martínez, Mario.
"México 1983-1993: La Disputa por la Reforma de la Economía",
Momento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas. págs:
30-36, 1993, México, D.F.

"Perspectivas de la Integración de México a la Cuenca del Pacífico"
en la Revista de El Mercado de Valores #7, abril 1 de 1989.

"El Comercio en la Cuenca del Pacífico", en la Revista de Comercio Exterior, Vol. 40 núm. 6, Junio, 1990.

"Hay aún obstáculos que limitan en México al capital foráneo", Uno más Uno, pág:3 , 13 de noviembre, 1987, México D.F.

"¿Como exportar a Japón?" BANCOMEXI, 1992, México, D.F.

"Contribución del Subcomité de políticas comerciales de la II Reunión de la Comisión México-Japón para el Siglo XXI", Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1991, México, D.F.

"Como nació el Imperio del Yen Naciente", Expansión, octubre de 1991, págs: 29-30. México, D.F.

"Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994". Diario Oficial del 24 de enero de 1990. México, D.F.

ANEXO ESTADISTICO

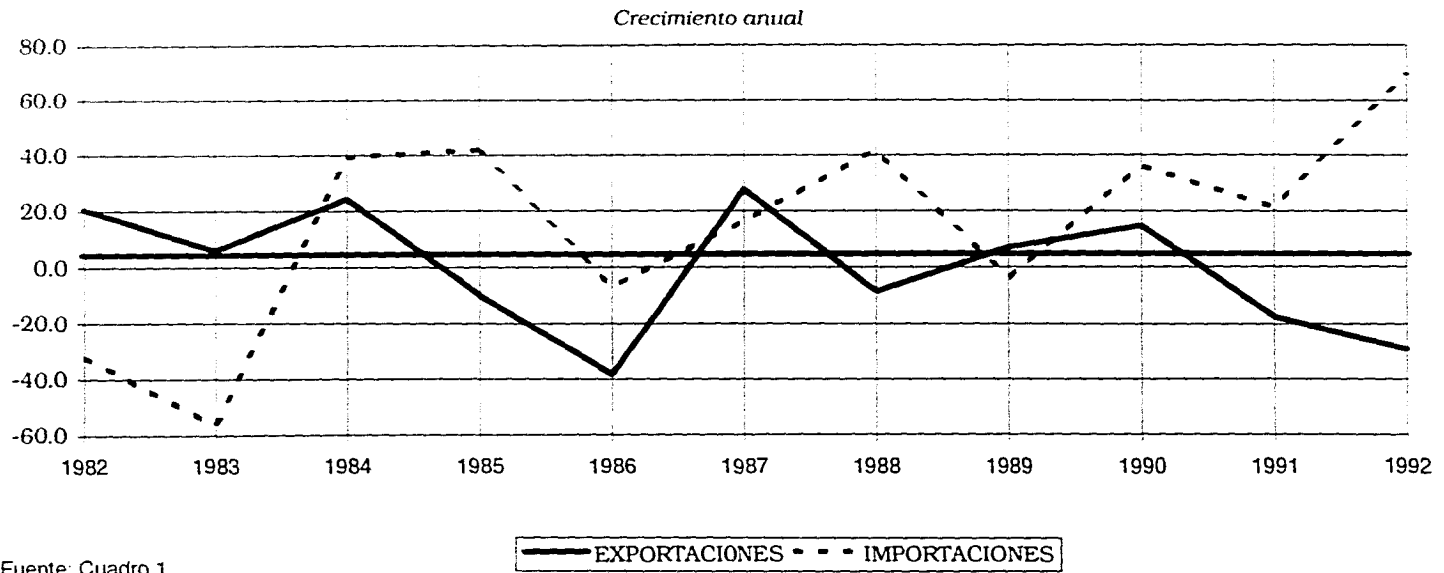
CUADRO 1
MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON JAPON/1
(Miles de dólares)
1982-1992

PERIODO	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Valor	Var. %	Valor	Var. %	
1982	1,450,281	20.5	854,543	-32.1	595,738
1983	1,535,252	5.9	372,731	-56.4	1,162,521
1984	1,905,044	24.1	518,530	39.1	1,386,514
1985	1,719,478	-9.7	734,802	41.7	984,676
1986	1,057,153	-38.5	683,156	-7.0	373,997
1987	1,347,854	27.5	794,372	16.3	553,482
1988	1,231,344	-8.6	1,125,083	41.6	106,261
1989	1,313,807	6.7	1,080,695	-3.9	233,112
1990	1,505,887	14.6	1,470,490	36.1	35,397
1991	1,240,913	-17.6	1,783,378	21.3	-542,465
1992	879,186	-29.2	3,025,193	69.6	-2,146,007

1/ No incluye maquiladoras

Fuente: INEGI, SHCP, y Banco de México.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON JAPON (1982-1992)



Fuente: Cuadro 1

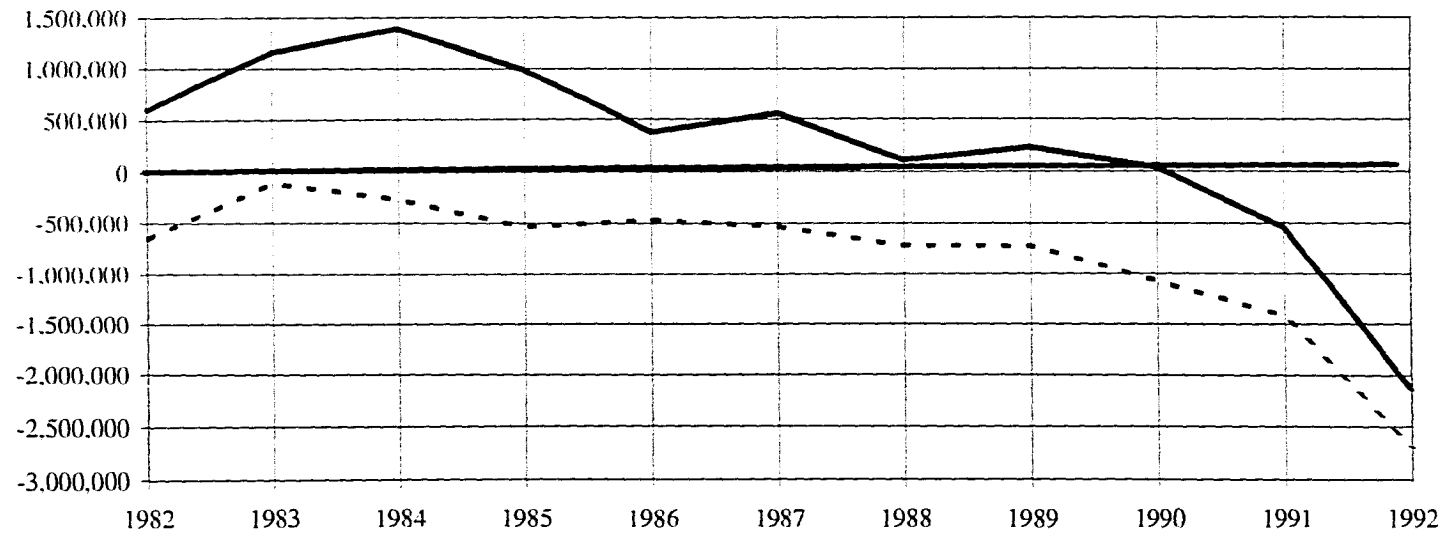
CUADRO 2
MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON JAPON
(Miles de dólares)
1982-1992

PERÍODO	EXPORTACION			IMPORTACION	SALDO	
	Total	Petróleo	Otros		Total	Sin petróleo
1982	1,450,281	1,255,607	194,674	854,543	595,738	-659,869
1983	1,535,252	1,264,733	270,519	372,731	1,162,521	-102,212
1984	1,905,044	1,649,215	255,829	518,530	1,386,514	-262,701
1985	1,719,478	1,522,969	196,509	734,802	984,676	-538,293
1986	1,057,153	841,900	215,253	683,156	373,997	-467,903
1987	1,347,854	1,085,830	262,024	794,372	553,482	-532,348
1988	1,231,344	831,227	400,117	1,125,083	106,261	-724,966
1989	1,313,807	957,860	355,947	1,080,695	233,112	-724,748
1990	1,505,887	1,114,217	391,670	1,470,490	35,397	-1,078,820
1991	1,240,913	880,472	360,441	1,783,378	-542,465	-1,422,937
1992	879,186	565,325	313,861	3,025,193	-2,146,007	-2,711,332

Fuente: INEGI, SHCP, y Banco de México.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL CON JAPON (1982-1992)

Miles de dólares



Fuente: Cuadro 2

— TOTAL - - - Sin petróleo

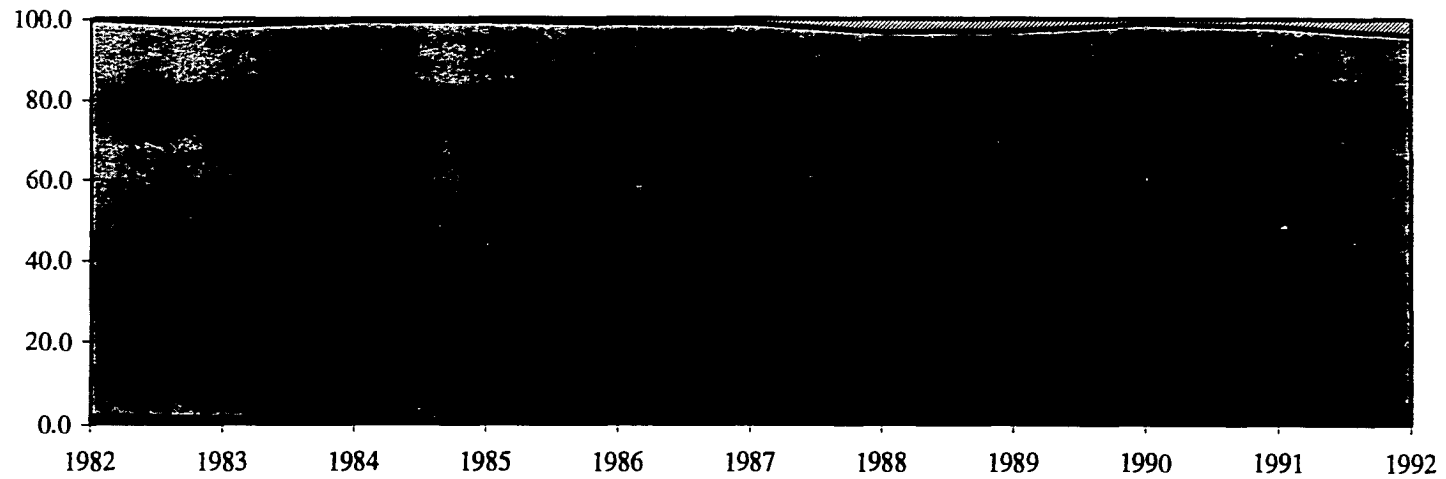
CUADRO 3
MEXICO: EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN A JAPON 1/
(Miles de dólares)
1982-1992

PERIODO	TOTAL		CONSUMO		INTERMEDIO		CAPITAL	
	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)
1982	1,450,281	100.0	32,052	2.2	1,415,614	97.6	2,615	0.2
1983	1,535,252	100.0	24,259	1.6	1,482,784	96.6	28,209	1.8
1984	1,905,044	100.0	21,213	1.1	1,873,507	98.3	10,324	0.5
1985	1,719,478	100.0	16,831	1.0	1,609,944	98.3	11,703	0.7
1986	1,057,153	100.0	21,907	2.1	1,023,633	96.8	11,613	1.1
1987	1,347,854	100.0	36,880	2.7	1,294,625	96.1	16,349	1.2
1988	1,231,344	100.0	46,770	3.8	1,143,359	92.9	41,215	3.3
1989	1,313,807	100.0	46,046	3.5	1,228,610	93.5	39,151	3.0
1990	1,505,887	100.0	58,905	3.9	1,428,948	94.9	18,034	1.2
1991	1,240,913	100.0	68,655	5.5	1,149,181	92.6	23,077	1.9
1992	879,186	100.0	46,638	5.3	797,652	90.7	34,896	4.0

1/ No incluye maquiladoras

Fuente: INEGI, SHCP, y Banco de México.

**COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN A JAPON
(1982-1992)**



Fuente: Cuadro 3

■ Bienes de consumo □ Bienes intermedios ▨ Bienes de capital

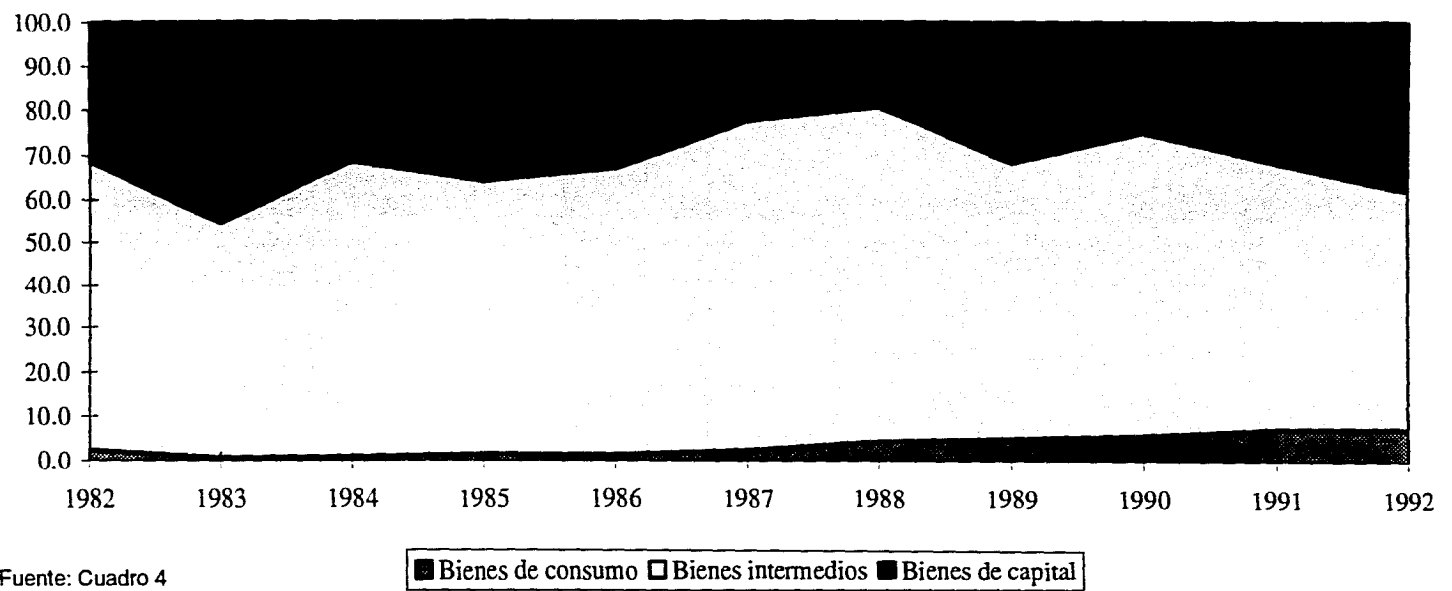
CUADRO 4
MEXICO: IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN DE JAPON /1
(Miles de dólares)
1982-1992

PERIODO	TOTAL		CONSUMO		INTERMEDIO		CAPITAL	
	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)	Valor	Par. (%)
1982	854,543	100.0	20,616	2.4	564,509	66.1	269,418	31.5
1983	372,731	100.0	2,113	0.6	201,371	54.0	169,247	45.4
1984	518,530	100.0	4,077	0.8	351,487	67.8	162,966	31.4
1985	734,802	100.0	10,089	1.4	459,709	62.6	265,004	36.1
1986	683,156	100.0	8,851	1.3	449,318	65.8	224,987	32.9
1987	794,372	100.0	18,272	2.3	596,626	75.1	179,474	22.6
1988	1,125,083	100.0	48,369	4.3	858,487	76.3	218,227	19.4
1989	1,080,695	100.0	54,314	5.0	684,157	63.3	342,224	31.7
1990	1,470,490	100.0	84,559	5.8	1,015,053	69.0	370,878	25.2
1991	1,783,378	100.0	130,276	7.3	1,087,381	61.0	565,721	31.7
1992	3,025,193	100.0	219,739	7.3	1,653,340	54.7	1,152,114	38.1

1/ No incluye maquiladoras

Fuente: INEGI, SHCP, y Banco de México.

**COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN A JAPON
(1982-1992)**



Fuente: Cuadro 4

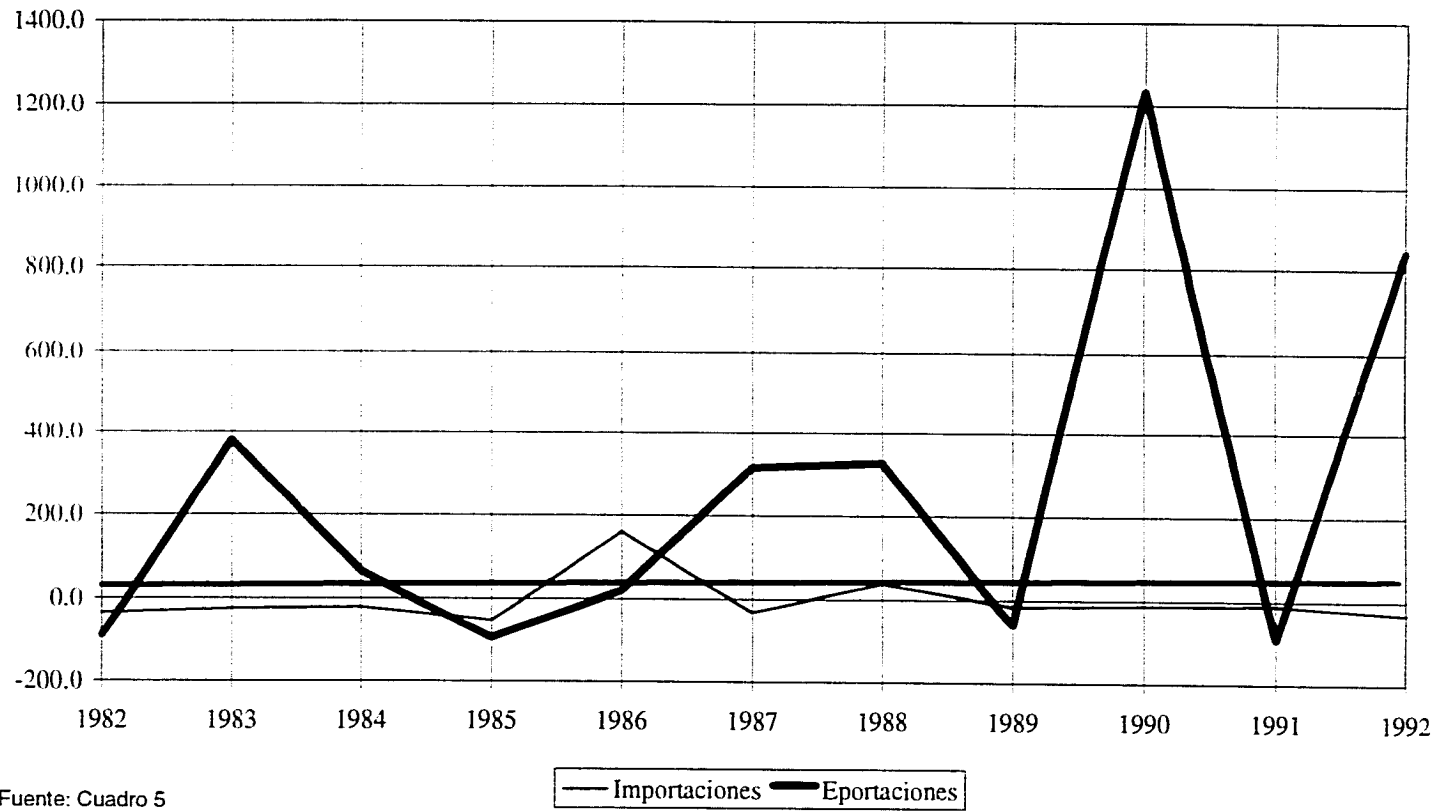
CUADRO 5
MEXICO: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA CON JAPON
(Miles de dólares)
1982-1992

PERIODO	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Valor	Var. %	Valor	Var. %	
1982	54,556	-35.9	371	-93.6	54,185
1983	41,007	-24.8	1,777	379.0	39,230
1984	32,410	-21.0	2,917	64.2	29,493
1985	14,519	-55.2	70	-97.6	14,449
1986	37,841	160.6	84	20.0	37,757
1987	25,723	-32.0	349	315.5	25,374
1988	35,685	38.7	1,489	326.6	34,196
1989	30,067	-15.7	549	-63.1	29,518
1990	26,414	-12.1	7,321	1,233.5	19,093
1991	23,456	-11.2	267	-96.4	23,189
1992	15,540	-33.7	2,509	839.7	13,031

Fuente: INEGI, SHCP, y Banco de México.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES AGROPECUARIOS CON JAPON (1982-1992)

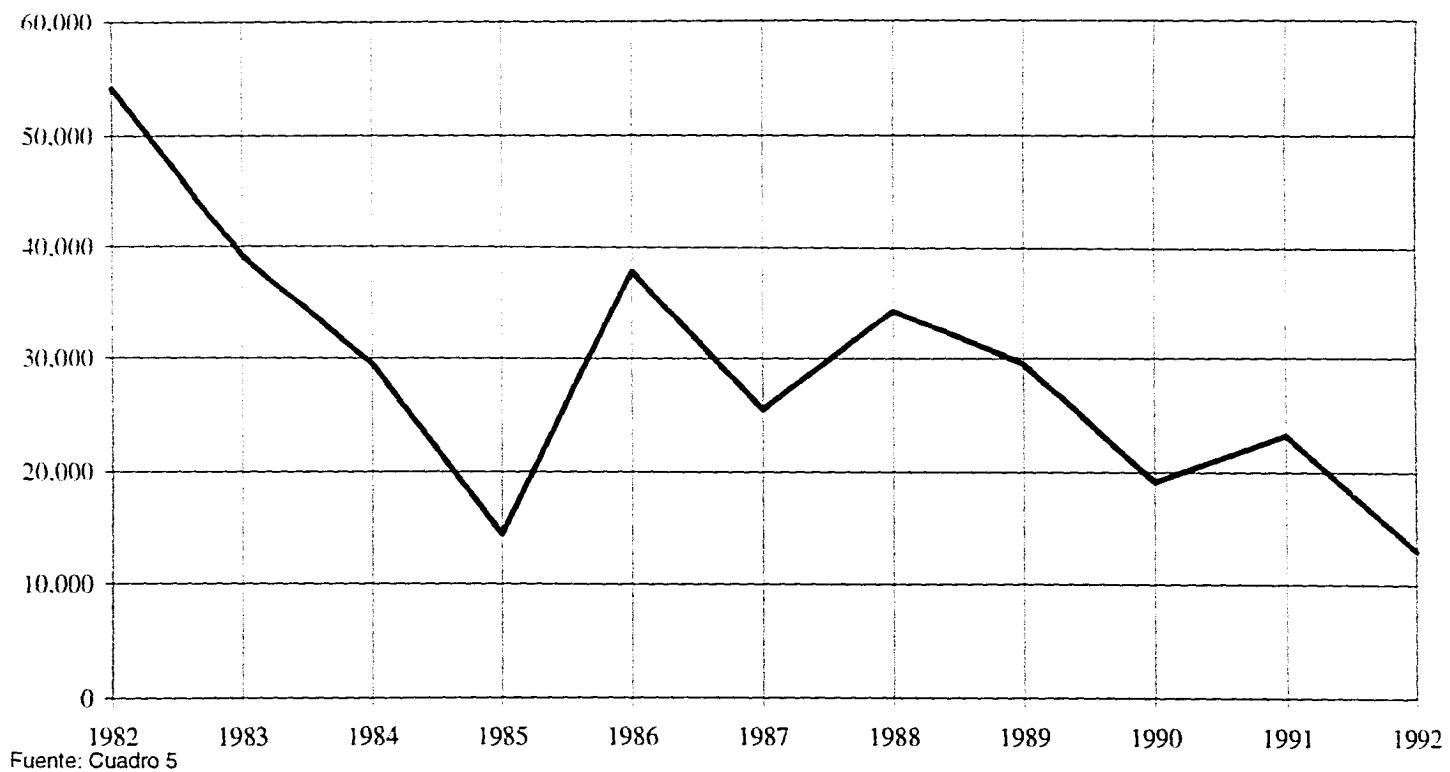
Crecimiento anual



Fuente: Cuadro 5

BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA CON JAPON (1982-1992)

Miles de dólares



CUADRO 6
FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
PROVENIENTE DE JAPON /1
(Miles de dólares)
1976-1992

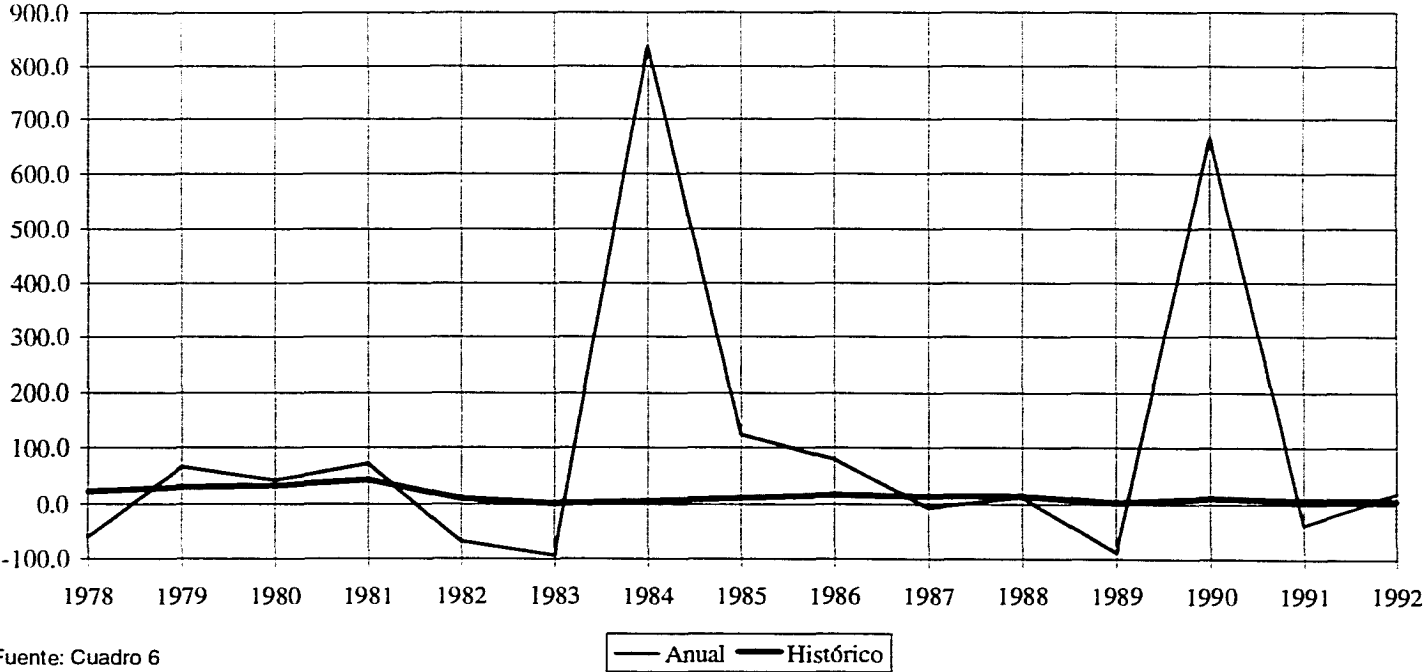
PERIODO	ANUAL	Var (%)	HISTORICO	Var (%)
1976	n.d.	-	106.3	-
1977	130.7	-	237.0	123.0
1978	52.2	-60.1	289.2	22.0
1979	86.8	66.3	376.0	30.0
1980	123.1	41.8	499.1	32.7
1981	212.1	72.3	711.2	42.5
1982	65.4	-69.2	776.6	9.2
1983	3.8	-94.2	780.4	0.5
1984	35.6	836.8	816.0	4.6
1985	79.3	122.8	895.3	9.7
1986	142.2	79.3	1,037.5	15.9
1987	132.8	-6.6	1,170.3	12.8
1988	148.8	12.0	1,319.1	12.7
1989	15.8	-89.4	1,334.8	1.2
1990	120.8	664.6	1,455.6	9.1
1991	73.5	-39.2	1,529.1	5.0
1992	86.9	18.2	1,616.3	5.7

1/ No incluye la inversión en el mercado de valores, ni en el monto del capital extranjero que se derivó de autorizaciones otorgadas por CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.

FLUJO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROVENIENTE DE JAPON (1978-1992)

Crecimiento anual



Fuente: Cuadro 6

**FLUJO HISTORICO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROVENIENTE DE JAPON
(1978-1992)**

Crecimiento anual

