



90
2ej.
**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**"EL MERCADO JAPONES EN LA DINAMICA
DE LA DIVERSIFICACION COMERCIAL DE
LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR
(1988 - 1995)"**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :
NATALIA RIVERA ANGEL**

ASESORA: DRA. IRMA MANRIQUE CAMPOS

CIUDAD UNIVERSITARIA D.F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

*La vida te será más clara que el mediodía;
Aunque oscureciere, será como la mañana;
Tendrás confianza, porque habrá esperanza;
Mirarés alrededor, y dormirás seguro.*

Job 10. 17-18

A doña Eliud Angel Beltrán y don Carlos Rivera Cruz

Quiero expresar mi mayor agradecimiento por los valiosos y atinados comentarios y sugerencias de la Dra. Irma Manrique Campos (Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM) tutora y asesora de esta tesis. Así como mi reconocimiento por su incansable labor en la docencia y la investigación.

Así también las observaciones de los profesores Marcos Cueva, Armando Barragán, Alva Sensek y Javier Pacheco (Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM).

A todos mis amigos que desinteresadamente y en distintas formas colaboraron y anhelaban con paciencia ver la conclusión de este trabajo.

INDICE

Introducción

CAPITULO 1.

Los Enfoques Teóricos y el Sistema Económico Mundial.

1.1. Las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional	9
1.2. Las teorías del imperialismo	10
1.3. Las teorías del desarrollo y la dependencia	12
1.4. La nueva teoría del comercio internacional	13
1.5. Evaluación de los enfoque teóricos	14
1.6. El panorama de la economía mundial de la segunda posguerra a la década de los años noventa	16
1.7. Las tendencias del comercio mundial en el periodo 1970-1990	20
1.8. El comportamiento del comercio mundial en el periodo 1997-1995	25

CAPITULO 2.

Las Sogo Shoshas y su Participación en el Comercio Exterior de Japón.

2.1. Historia y orígenes de las Empresas Generales de Comercio o Sogo Shoshas	27
2.2. Funciones de las Empresas Generales de Comercio	36
2.3. Clasificación de las empresas auxiliares de la Empresa General de Comercio Exterior.	38
2.4. Actividades de la Empresa General de Comercio en los países en desarrollo	39
2.5. Actividades de las Sogo Shosha en México.	41

CAPITULO 3.

El Sector Externo y el Papel de la Empresa de Comercio Exterior.

3.1. El sector externo y el Plan Nacional de Desarrollo	43
3.2. Panorama de la comercialización internacional en México	46
3.3. Origen y evolución de las Empresas de Comercio Exterior	49
3.4. Marco legal de las Empresas de Comercio Exterior	54
3.5. Apoyos a las Empresas de Comercio Exterior	63
3.6. Desempeño y participación de las Empresas de Comercio Exterior en el periodo 1988-1995	65

3.7. Evaluación, propuestas y perspectivas para las Empresas de Comercio Exterior	67
CAPITULO 4.	
Japón Mercado para Productos Mexicanos.	
4.1. La política comercial de Japón 1989-1994	75
4.1.1 Japón en el marco de los procesos mundiales de integración comercial: su estrategia económica y comercial en los países de la Cuenca del Pacífico	79
4.1.2 Estrategia económica e influencia en América Latina	82
4.2. Revisión de las relaciones económica entre México y Japón	84
4.3. Principales importaciones mexicanas procedentes de Japón	87
4.4. Principales exportaciones mexicanas a Japón	88
4.5. Análisis de la balanza comercial de México con Japón (características del intercambio comercial)	89
4.6. Productos mexicanos con potencial exportador	92
4.7. Actividades promocionales a favor de las exportaciones mexicanas en el mercado japonés	95
Conclusiones	98
Bibliografía	105
Anexo Estadístico	113

Introducción

El comercio internacional consiste en el intercambio de valores económicos, de bienes y servicios entre dos países y aporta beneficios mutuos a ambas partes. El comercio implica la existencia de dos clases y un mercado en el que los oferentes o productores fabrican mercancías para satisfacer las necesidades de los demandantes o consumidores. En esta operación intervienen la oferta y la demanda con una resultante que es el precio; el precio es la expresión del valor condensado en una mercancía, y el trabajo es el agente que crea valores económicos.

El comercio se presenta en tres vertientes: el comercio exterior que es la ampliación del comercio interior, y el comercio internacional que posee un carácter más general. En el capitalismo los tres tipos de comercio persiguen fines lucrativos, cualquiera que sea el ángulo por el que se estudie; al comercio no deben perderse de vista como plantea el maestro Ricardo Torres Gaytán las relaciones de una economía con el exterior para determinar la forma en que dichas relaciones afectarían la explotación y la distribución de los recursos de cada país y apreciar su influencia sobre la producción y los costos, el desarrollo de la tecnología y de la productividad, la distribución del ingreso, así como el desarrollo económico del mismo.

El comercio dentro del proceso histórico ha estado presente en diferentes modos de producción y ha pasado por diversas etapas: el feudalismo, el mercantilismo y el librecambio. Las teorías sobre el comercio internacional han tenido como objeto guiar las acciones de la política comercial en distintos periodos cuya finalidad es el logro de beneficios económicos para un país; los cuales se incrementan cuando las exportaciones apuntan a una balanza comercial favorable.

A pesar de las críticas a los postulados de la teoría neoclásica con respecto a las ventajas comparativas y el *libre comercio*, estas siguen estando vigentes en la

formulación y aplicación de la política comercial de algunos países. De acuerdo a la corriente neoclásica las ganancias de un país se maximizan cuando se adopta una política de libre comercio y de ventajas comparativas porque se eliminan las barreras a las importaciones y se le concede amplia libertad a los empresarios para que ellos decidan cuánto producir y cómo producir. El *laissez faire* tuvo su auge desde el siglo XVII hasta el advenimiento del keynesianismo en 1935, y siguió presente en las políticas comerciales durante la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de la década de los sesenta.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se inició el proceso de reconstrucción de algunas economías devastadas por la guerra, su recuperación y en otros casos, el fortalecimiento de otras economías, lo que de manera conjunta indujo a la liberalización comercial. Las razones de la liberalización fueron los procesos de industrialización, esta se realizó mediante acuerdos bilaterales y fue impulsada por los países capitalistas avanzados. La liberalización se efectuó bajo las premisas de la no discriminación del comercio, la reducción de aranceles, la eliminación de cuotas compensatorias y la solución de las disputas comerciales a través de consultas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

La crisis de acumulación de los años sesenta y setenta, impulsó la necesidad de acelerar el patrón de acumulación a escala mundial. Es a partir de este momento que empiezan a fortalecerse los espacios de integración económica en bloques regionales (la revolución tecnológica aceleró este proceso).

Durante los años ochenta se empezó a agudizar la competencia comercial, productiva y financiera entre los bloques económicos lo que influyó en el cambio de actitud de los países desarrollados. Este cambio de actitud en el comercio consistió en el levantamiento de barreras comerciales a los países desarrollados y los países de menor desarrollo, haciendo más selectiva su entrada al comercio. Esto reforzó las recidas proteccionistas y las restricciones a comercio para privilegiar los intereses de los grupos regionales en particular de las empresas transnacionales.

Las restricciones al comercio perjudican porque restringen los flujos comerciales, con lo que el comercio disminuye sustancialmente. La política comercial actual de los países desarrollados presenta dos caras: una la liberalización comercial en sectores estratégicos para su desarrollo y fortalecimiento de sus ventajas comparativas y otra la aplicación de barreras comerciales que se determinan con base en las características de los flujos comerciales, y son mayores tratándose de productos manufacturados intensivos en mano de obra y materias primas. Las más comunes a estos sectores son las restricciones voluntarias (RVE), medidas *antidumping* y derechos compensatorios.

La adopción de tales medidas han contribuido a erosionar el comercio multilateral, a que los países de manera unilateral y fuera de los mecanismos institucionales provistos por los organismos de comercio internacional, asuman la dirección en el control del comercio.

Paradójicamente, los países de menor desarrollo han realizado mayores esfuerzos en su liberalización comercial, en forma unilateral sin mayores concesiones por parte de los países desarrollados.

El acercamiento de México a los procesos globales consiste en obtener beneficios como la adquisición de tecnología, atracción de capitales frescos, inversión extranjera directa y el acceso de sus exportaciones a los mercados mundiales. Sobre esta base, a partir de 1982 la política de apertura promovió una serie de políticas destinadas a alcanzar tales beneficios además de favorecer el comercio exterior y la promoción de las exportaciones.

En el caso de México, la experiencia de la política sustitutiva de importaciones de 1940-1982 aportó avances y logros pero también generó muchas ineficiencias que propiciaron el rezago productivo de otros sectores al privilegiar al sector manufacturero porque creó un mercado cautivo con productos de baja calidad y altos precios, una fuerte dependencia comercial, tecnológica y financiera con Estados Unidos, una incapacidad de generar internamente las condiciones para garantizar un crecimiento sostenido que garantizara el empleo y el bienestar de la sociedad mexicana, todos estos factores presionaron por la apertura de la economía.

Para erradicar estas causas, se diseñó la 'estrategia del cambio estructural' o 'modernización económica'. Su sustento son los principios básicos del neoliberalismo económico que consisten en la desestatización de la economía; la privatización de las empresas públicas; el saneamiento de las finanzas públicas; la apertura externa, la liberalización y desregulación de la economía.

Ante los desequilibrios continuos de la balanza comercial, en 1983 se dispuso la creación de permisos previos a la importación a fin de contrarrestar el déficit comercial. El control de los permisos previos se redujo de un 65% en 1944 a 10% en 1985, de manera que en 1990, el 17% de las fracciones arancelarias se sujetaron a este tipo de permisos. Fue así que en 1985, se eliminaron los controles cuantitativos a las fracciones arancelarias; se suprimieron los permisos previos (productos intermedios y bienes de capital) en 1986, se estableció un calendario de desgravación. México entra al GATT. A partir de entonces la política comercial de México sufrió un cambio radical, se eliminó el proteccionismo y se impuso el librecomercio.

La liberalización y apertura de la economía se encaminó a modificar el patrón de industrialización en aras de obtener mayores niveles de competitividad, eficiencia y de reducir el rezago productivo con el exterior. La vía para acceder a ello consistió en la promoción de las exportaciones y la reducción de las importaciones. Sin embargo, la estrategia de crecimiento basada en la industrialización genera un círculo vicioso en el que el sector externo siempre es motivo de preocupación de la política económica, porque es el causante de algunos desequilibrios en la economía, que se reflejan en el déficit de la balanza de pagos. Este déficit se debe a la cuenta de capital y a la balanza comercial aunque este último es el más persistente. Lo determinan las importaciones de maquinaria, bienes de capital, equipo de alta tecnología, que no pueden pagarse con las exportaciones de productos primarios.

Para restaurar el equilibrio de la balanza comercial se acude a la devaluación del peso, el fomento de las exportaciones, el control de las importaciones, etcétera. Estas medidas son insuficientes por lo que se acude al financiamiento

externo ante el débil ahorro interno. Debido a esto, con anticipación a la firma del TLCAN se procedió a la liberalización de la inversión extranjera directa.

El fortalecimiento del sector exportador ha dado lugar a el surgimiento de diversos planes y programas enfocados a promover las exportaciones como una forma de allegarse divisas. Este trabajo tiene por objeto estudiar y analizar el origen, desarrollo y perspectivas de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y su impacto en la balanza comercial del país, en el lapso que abarca los años de 1988-1995.

En 1970 el gobierno mexicano promovió la formación de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) su creación se inspiró en el modelo de las *Sogo Shoshas* japonesas o General Trading Companies (GTC) las que contribuyeron con éxito al crecimiento y diversificación de las exportaciones de Japón tras la Segunda Guerra Mundial y en plena recesión económica mundial. En los primeros años de funcionamiento de las ECEX sus objetivos fueron la promoción y diversificación de las exportaciones no petroleras, la inserción de la pequeña y mediana empresas en el proceso exportador.

De 1972 a 1982, las ECEX dieron buenos resultados reflejado en la diversificación de sus ventas y por países, siempre reflejaron un superávit comercial, fueron años en los que se prescindió del *libre comercio*. Lograron aglutinar a diversas empresas en distintos giros, principalmente microindustrias. Por sus halagadores resultados se les otorgó apoyo en materia fiscal, administrativa y financiera. Sin embargo ante la apertura de la economía (que comenzó a partir de 1983 y se profundizó en los años noventa) y la liberación del comercio (que empezó en 1985) las ECEX encontraron muchos tropiezos, tales como el monopolio que ejercen las empresas transnacionales en los canales de comercialización; la falta de planeación a largo plazo en sus operaciones; cambios constantes en la legislación que las rige; la escasa promoción entre la micro pequeña y mediana industrias; el recorte en los apoyos que recibe de tipo fiscal, que en consecuencia disminuyeron su participación en el comercio.

En la presente administración se presenta el dilema de preservarlas o desaparecerlas, las razones obedecen a su escasa participación en el comercio

exterior, sus problemas estructurales, la falta de promoción de sus canales de distribución y comercialización y, el recorte de incentivos fiscales, que debilitan su posición en el comercio.

Es a partir de este cuestionamiento que surge la hipótesis general de este trabajo, de que si bien la ineficiencia de las ECEX se debe a su posición desventajosa en el comercio, estas empresas sí pueden cumplir con sus objetivos bajo condiciones mínimas que consisten en programas a largo plazo que contemplen: la desregulación legal y administrativa; el mantenimiento y actualización de la infraestructura ya existente para su máximo aprovechamiento; el acceso a un mínimo de recursos financieros; la promoción de su desconcentración geográfica sin necesidad de incrementar su número; la promoción activa de los programas de comercio exterior; la formación de recursos humanos; la especialización y difusión de los conocimientos de la mercadotecnia y el acceso a bancos de información para detectar nichos de mercado.

Para comprobar lo anterior, es necesario abordar lo referente a la concentración de mercados y productos que presentan las ECEX, ya que es indispensable su desconcentración y diversificación de los mercados, mediante el diseño y la revisión de las estrategias de promoción de negocios. Una de las propuestas en este trabajo se apoya en el establecimiento de vínculos estrechos con el mercado japonés, en virtud de las oportunidades que representa, aprovechando el interés de las inversiones japonesas en México y el marco de las relaciones diplomáticas ya existentes con dicho país.

Así, la tesis consta de cuatro capítulos: en el Capítulo 1, se ubica el contexto de la economía mundial y el papel del comercio, así también se retoman los elementos de distintas teorías, tradicionales y recientes, para dar un marco teórico-metodológico sobre las tendencias actuales del comercio.

En el Capítulo 2 se hace referencia al modelo de las empresas de comercialización en Japón denominadas Sogo Shoshas por su impacto en la comercio mundial, explicando su origen, forma de administración, funciones y su papel en nuestro país. Su modelo de comercialización es imponente porque fue

retomado tanto por países desarrollados como por aquellos de menor desarrollo entre ellos México.

En el Capítulo 3, se hace una breve descripción de la problemática que aqueja al sector externo de la economía mexicana en el período 1989-1994, destacando la situación de la balanza comercial, para después hacer referencia al panorama de comercialización. En este marco se describe el nacimiento de las ECEX, se analizan sus funciones, su estatus legal, su ubicación geográfica, su participación y problemática en la promoción de las exportaciones no petroleras y sus perspectivas a futuro.

En el capítulo 4, a partir de la evaluación de las ECEX y la viabilidad que presentan algunos productos mexicanos, se propone como un mercado alternativo a nuestras exportaciones al mercado japonés, un mercado de difícil penetración pero que gracias a los procesos de integración en la Cuenca del Pacífico es un espacio de libertad comercial para México.

Finalmente se presentan las conclusiones, y recomendaciones, y un anexo estadístico que resume algunos datos significativos del comercio mundial y del comercio exterior de México.

CAPITULO 1

Los Enfoques Teóricos y el Sistema Económico Mundial.

Los bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica mundial y la profundización del desarrollo desigual entre los países avanzados y los países atrasados, fueron resultado de la crisis que inició en los años sesenta y que estalló en los años setenta. Para evitar una caída mayor de la tasa de ganancia los países industrializados acudieron a la internacionalización de sus operaciones capital financiero, productivo y comercial, en la que se incorporó a los países de menor desarrollo, estableciendo relaciones de interdependencia bajo lo que se denominó la nueva división internacional del trabajo.

El objeto de este capítulo es plantear la realidad económica mundial y sus cambios a partir de un marco teórico del que podamos desprender elementos que nos permiten ubicar y analizar la posición de nuestro país en la economía mundial. Considerando que los fenómenos que acontecen en la realidad han superado el campo de estudio de la teoría, dado que no contemplan nuevos elementos de análisis, se han seleccionado aquellas teorías que permiten explicar las causas fundamentales del comercio y las relaciones que se establecen a partir de él. Se presenta una revisión de las teorías clásica y neoclásica, del imperialismo y de la dependencia, estas teorías dan el enfoque del comercio desde el punto de vista de los países industrializados y el de los países atrasados.

Los fenómenos acontecidos tras la crisis mundial no encuentran en algunos casos su explicación los avances tecnológicos, la internacionalización de la producción y del capital, el surgimiento de los países de industrialización reciente en Asia y América Latina, han dado lugar a nuevas reflexiones teóricas, nos referimos a aquellas basadas en el intercambio la producción y la internacionalización del capital. La importancia en la exposición de estas teorías del comercio internacional consiste en que son el sustento de las políticas comerciales llevadas a cabo por los países particularmente los desarrollados.

1.1. Las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional.

En el proceso histórico y en los diferentes modos de producción ha estado presente el comercio. El comercio internacional como tal cobra relevancia a partir del mercantilismo de los siglos XVI y XVII ¹. No es sino hasta el siglo XVIII que la teoría clásica del comercio internacional planteó la pregunta ¿por qué los países comercian?, la explicación se dio a través del principio de la *ventaja absoluta*, a partir de la desigual dotación de los recursos naturales. Esta explicación se complementó con el principio de la *ventaja comparativa*, que dice que cuando un país produce dos mercancías a menor costo una de ellas se produce con una ventaja de diferente proporción, el comercio se establece cuando se intercambian las mercancías que se producen con menores ventajas.

En ambos casos las ventajas del comercio se incrementan cuando se promueve la *especialización* sectorial porque incide en una mayor producción, eficiencia, volumen, disponen de una mayor variedad de productos que les permite satisfacer las necesidades internas y exportar los excedentes. Los países involucrados pueden incrementar su nivel de consumo. Esta forma de producción promueve la división internacional del trabajo.

El modelo clásico estableció tres clases de supuestos. Los supuestos simplificadores enuncian la existencia de dos países, dos mercancías, la ausencia de los costos de transporte, el intercambio con base al trueque. Los supuestos fundamentales señalan que el trabajo es el único factor que genera valor; la perfecta movilidad de factores al interior de una economía e imperfecta hacia afuera; la ausencia de desequilibrios, la economía de mercado se rige por la ley de Say. Los supuestos de tendencia enfatizan que el *libre comercio* favorece la competencia y el aumento en el comercio, pero únicamente bajo condiciones de igualdad económica y política ².

¹ Con el mercantilismo se organiza la industria y el comercio y la necesidad de acumular riquezas en oposición a la usura. Estableció que la riqueza de los estados depende del crecimiento de los metales, una disminución de estos meraba su pujanza económica, por ello era necesario conservar una balanza comercial favorable basada en la promoción de las exportaciones y la disminución de las importaciones.

² La revolución industrial del siglo XVIII produjo cambios y aumentos en la producción que empujaron a la expansión de los mercados para darle salida a sus excedentes. El auge de lucro propio del mercantilismo fue retomado por la corriente de los clásicos quienes promovieron la

El modelo neoclásico retomó el modelo de los clásicos y procuró acercarlo a la realidad, en él se señala la existencia de varios países y diversas mercancías; la diferencial en los costes de transporte, los ingresos por pagos y servicios; la existencia de una economía monetaria y el pago de salarios. En este modelo se le concede amplia libertad a los empresarios en relación a cuánto producir y qué producir; que el equilibrio en la economía se lograba a través de la libre competencia entre los empresarios por un lado. Por el otro, este mecanismo influye en las decisiones del consumo.

Del modelo neoclásico y de sus aproximaciones a la realidad se deriva el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) del comercio internacional, sus premisas principales hacen referencia a la *proporción relativa de los factores de producción y la igualación de los precios de los factores*. Sus postulados señalan que ante la desigual dotación de los recursos se explotan los que son abundantes. Cada región produce y exporta aquellas mercancías que emplean el recurso abundante y que por ser abundante es más barato. Los supuestos señalan un esquema de dos países, dos factores que producen dos mercancías: desigual dotación de factores, la perfecta movilidad de factores en lo interno e imperfecta en lo externo; la existencia de dos mercados, el de artículos acabados y el de servicios; la inmovilidad de los factores; idénticas técnicas de producción, y funciones lineales y homogéneas que el *libre comercio* tiende a igualar el precio de los factores.³

1.2. Las teorías del imperialismo

Marx en su *teoría de la crisis* del sistema de acumulación capitalista en una economía cerrada, afirmó que la economía capitalista se caracteriza por movimientos cíclicos y periódicos que alteran la tasa de ganancia y que conducen a la crisis. Los factores que alteran la tasa de ganancia son el *subconsumo* y la *baja en la tasa de ganancias*. El bajo nivel de demanda lo determinan los bajos

participación individual y la no intervención del Estado en el comercio, su justificación fue "laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même".

³ Véase Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del Comercio Internacional México*, Siglo XXI, 19a edición, 1964 pp 135-139 y "Milliades Chachelades, *International Economics*, USA, McGraw Hill 1990, pp 64-65

salarios, restringiendo el consumo, mientras que aumenta la composición orgánica del capital. Para evitar su caída se acuden a las causas contrarrestantes como el comercio exterior que actúa en dos sentidos: la importación de capital constante y de los artículos de consumo que resultan más baratos en el exterior, que los que se producen internamente y esto le permite ampliar la escala de producción.

Las teorías del imperialismo, profundizan el análisis de Marx sobre los factores causantes de la crisis y afirman que el impulso al proceso de producción y la plusvalía debe realizarse fuera del sistema, mediante una política imperialista de anexión de nuevos territorios y mercados en el exterior.⁴ La teoría moderna del imperialismo, representa el punto de vista de la metrópoli en la que se introduce el concepto y análisis de la empresa transnacional, como un rasgo propio de la autoexpansión del capital a escala mundial.⁵

En esta vertiente se encuentra el trabajo de Samir Amin, quien explica que el origen del comercio exterior se encuentra en la *ley de la acumulación a escala mundial* basada en el desequilibrio entre la producción y el consumo y no en el principio de las *ventajas comparativas*. El mercado en la economía capitalista se amplía, la búsqueda de ganancias genera la competencia y ésta impulsa a las firmas a acumular, a crecer y a buscar materias primas baratas en otros mercados, esta tendencia del capitalismo a ampliar los mercados es la razón del desarrollo del comercio internacional.⁶

⁴ Marx no llega a extender su análisis a la economía internacional pero concluye que el sobconsumo y la baja tasa de ganancia fueran el crecimiento y provocan la crisis. A partir de esta afirmación nace la teoría del imperialismo que se considera como la teoría marxista del modo de producción y acumulación capitalista en una economía abierta a las relaciones económicas internacionales. El imperialismo fue abordado por autores como J.A. Hobson (1902), R. Hilderding (1910), R. Luxemburgo (1913) y V. Lenin (1915). Véase, René V. Marreel, *Economía Internacional. Teorías Clásicas, Neoclásicas y su Evidencia Histórica*, Tomo 1, México: Fondo de Cultura Económica, 1989, p. 42.

⁵ Para Lenin el imperialismo es la fase monopolista del capitalismo, introduce en su análisis el concepto de los monopolios y su influencia en la vida económica, el rasgo predominante es la exportación de los capitales. El imperialismo capitalista moderno deriva tres perspectivas de análisis, el excedente económico y las empresas transnacionales (P. Baran-Paul Sweezy), la autoexpansión del capital a escala mundial (Samir Amin-Christian Pallox) y la ley del intercambio desigual. *Ibid.*, pp. 39-54.

⁶ El estudio del comercio como una categoría secundaria no destruye en la explicación de las relaciones capitalistas, lo que afirma Christian Pallox, el destino del mito de la empresa transnacional y la empresa en el esquema de la internacionalización del circuito del capital mercantil, el cual es una parte de la autoexpansión del capital, que se integra además de los circuitos de capital-mercado y capital-productivo. *Ibid.*, p. 55.

1.3. Las teorías del desarrollo y la dependencia.

Al lado de las teorías del imperialismo, que explican las relaciones de intercambio desde el punto de vista de los países centro, aparece la otra vertiente, el punto de vista de la periferia que abarca las teorías de la CEPAL y la dependencia. La teoría de la CEPAL pone en tela de juicio las conclusiones de la teoría neoclásica, la *especialización internacional* y las *ventajas comparativas*. Demuestra que a partir de 1870, las relaciones de intercambio se distinguen por el *deterioro de los términos de intercambio* en perjuicio de las exportaciones de materias primas, y por la transferencia de valor a través de los precios, de los países subdesarrollados a los países desarrollados, con base en esta descapitalización se concluyó que el subdesarrollo es la otra cara de la moneda del desarrollo.⁷

La CEPAL asume que una vez que se han corregido los desequilibrios del comercio internacional los países subdesarrollados tienen la posibilidad de acceder al desarrollo y de convertirse en países capitalistas. El segundo elemento de esta teoría afirma que la industrialización del país constituye la vía para lograr el desarrollo, le atribuye al Estado la ejecución de la política de industrialización denominada sustitución de importaciones, la cual favorece la producción interna de productos industriales que antes se importaban. El tercer elemento plantea que el desarrollo económico resuelve los problemas sociales.

Las ideas de la CEPAL se recogen en la formulación de las políticas de Estado de muchos países. En la década de los años cincuenta se logró avanzar en la industrialización, sin embargo en lapso de los sesenta a los setenta esta estrategia encontró obstáculos que desembocaron en el estancamiento y en la crisis económica.

⁷ La CEPAL es una extensión de la teoría de desarrollo que se elaboró en la década de los años cuarenta en Estados Unidos, su función es la de dar respuesta a la desigualdad de las relaciones económicas surgidas a partir de la segunda posguerra mundial. En el terreno ideológico, su nacimiento se atribuye a la creación de agencias de difusión de las teorías del desarrollo por conducto de Naciones Unidas, se formaron así comisiones regionales para África, Asia, Europa y América Latina, su función consistió en el estudio de los problemas del desarrollo y el subdesarrollo y el establecimiento de políticas. Sus representantes son Raul Prebisch, Celso Furtado, Juan H. Neyra, Osvaldo Sunkel, Anibal Pinto y Aldo Ferrer entre otros, juntos integran la corriente de pensamiento económica de los estructuralistas.

La teoría de la dependencia se desprendió de la teoría de la CEPAL, argumentó sobre el planteamiento de que el subdesarrollo es una expresión del desarrollo, como se tesis central. Explicó que mientras más avanzaba el capitalismo el subdesarrollo se acentuaba y eran más agudas sus deformaciones: desigualdades e injusticias. La segunda tesis establece que el capitalismo dependiente se constituyó en forma simultánea al desarrollo del imperialismo. El tercer elemento determina que la dependencia se va profundizando y se presenta en tres formas: la dependencia comercial, financiera y tecnológica.

1.4. La nueva teoría del comercio internacional.

La nueva teoría del comercio internacional surge a finales de los años setenta con Paul R. Krugman, retoma los principios de *libre comercio* y las *ventajas comparativas* de la teoría clásica y neoclásica, los cuestiona porque presentan serias limitaciones en el alcance de los beneficios económicos y una falta de operatividad en las prácticas comerciales.⁶ Esta teoría reconoce las imperfecciones del mercado o competencia imperfecta y la existencia de oligopolios.

La aportación central de esta teoría consiste en el diseño de la estrategia de "política comercial" ante los nuevos procesos e innovaciones tecnológicas. Se promueve una política comercial "activa" que implica la participación del Estado en la protección de industrias "estratégicas" frente a la competencia externa mediante subsidios a las exportaciones y restricciones a las importaciones, así como fuertes inversiones en la "investigación" y el "desarrollo" de nuevas tecnologías de punta. Esta política de promoción favorece la promoción de industrias estratégicas oligopólicas con la finalidad de lograr economías de escala que favorecen los niveles del bienestar nacional y que son superiores a los que se

⁶ La nueva teoría del comercio internacional se formuló por un grupo de economistas entre los que está Paul R. Krugman del Instituto Tecnológico de Massachusetts. Esta teoría representa el punto de vista de los países industrializados particularmente el de Estados Unidos ante su evidente pérdida de liderazgo económico, comercial y tecnológico frente a la Unión Europea y particularmente con Japón. Esta teoría obedece a consideraciones meramente políticas que a fin de cuentas tienen mucho peso como el persistente déficit comercial de Estados Unidos con Japón que en 1999 sumó -49.669 millones de dólares y en 1995 llegó a -64.690 millones de dólares, el que Japón "hace trampas" en el comercio y no está incrementando sus importaciones ni la liberalización de su comercio.

obtienen en el *libre comercio*. Esta teoría alude a la necesidad de crear una nueva escuela de pensamiento en la teoría del comercio internacional que denominan *new thinking*.⁶

1.5. Evaluación de los enfoques teóricos

En las diferentes etapas de la evolución histórica del comercio, las diferentes teorías han sido el sustento de las acciones de la política comercial de un período determinado. Las teorías del comercio internacional formulan una visión simplista y abstracta de la realidad. Sus modelos al paso del tiempo son superados con el surgimiento de nuevas categorías de análisis que contradicen o amenazan con derribar los argumentos anteriores, en cualquier caso entre teoría y realidad hay una interconexión.

La teoría clásica ha sido el punto de arranque en la formulación y enriquecimiento de otras teorías. Los supuestos que establece en torno al comercio son poco realistas, estáticos y es un análisis limitado que se circunscribe a dos economías; no contempla que las diferencias de costos son las que determinan las ganancias. Cuando este esquema se traslada a las economías atrasadas, estos beneficios se restringen a ciertos sectores y ramas de la producción; se concreta a estudiar el comercio de mercancías y descuida el movimiento de capitales y los servicios.

La vertiente neoclásica plantea que la ventaja comparativa es inmutable. El teorema de H-O-S, concentró su análisis en el estudio sobre el mercado y en la realización de su ganancia. Estableció que los beneficios del comercio ocurren cuando hay ventajas comparativas y bajo una situación de equilibrio internacional y de igualación en el precio de los factores (libre de distorsiones).

Tanto la teoría clásica y neoclásica no consideran los movimientos de capitales y servicios. Exageraron los beneficios del *libre comercio* para alcanzar el bienestar nacional (este se refiere a los beneficios sociales y el margen de utilidades).

⁶ Esta escuela de pensamiento gira en torno a la crítica de los principios neoclásicos del comercio, esta corriente enfatiza la "especialización" y la creación de "economías de escala", sus principales autores son Gene Grossman, Avinash K. Dixit, Victor Norman y Wilfred J. Ethie. Vease, Sergio Díaz López y Bertha Alanís, "Comercio intraindustrial entre iguales y desiguales" *Análisis Financiero Economía*, México, 20 de octubre 1994, p. 33 A.

teorizaron sobre un modelo de competencia perfecta cuando en la realidad es imperfecta y existen monopolios que imponen restricciones artificiales al comercio. Ambos modelos se circunscriben al ámbito de las economías avanzadas.

La teoría imperialista profundizó sobre el carácter monopolístico de la economía capitalista y las causas de la exportación del capital. El marco teórico de la teoría cepalina fue cuestionado y rebasado por la realidad, quedando de manifiesto que la industrialización de un país atrasado no es sinónimo de desarrollo, al contrario, incrementa los lazos de dependencia, al haber inmadurez en la planta productiva y escasos capitales. La teoría de la dependencia resalta la formación de sectores que se subordinan al desarrollo de las economías capitalistas avanzadas. Las teorías imperialistas y de la dependencia dan un punto de vista integrado en el que abordan el estudio del comercio y los flujos de capitales, el del desarrollo y el subdesarrollo.

La validez de la nueva teoría del comercio internacional, consiste en el reconocimiento de las imperfecciones del mercado y la existencia de oligopolios que operan en detrimento del libre comercio. Con base en lo anterior podemos señalar que los avances tecnológicos permiten a los países industrializados manipular el libre comercio y las ventajas comparativas, obedeciendo a razones estratégicas e intereses particulares de las industrias a los que se subordinan las acciones de un Estado. Con respecto a los países avanzados, éstos manejan una doble política comercial: por un lado enarbolan ante la globalización, la apertura y liberalización de sectores y ramas específicas de la producción, que son el centro de interés de los intereses comerciales de las potencias capitalistas; y por el otro aplican barreras no arancelarias a las exportaciones provenientes de los países de menor desarrollo haciendo más selectiva su entrada a sus mercados.

En tanto los países atrasados realizan una apertura económica y unilateral a ultranza en sectores cuyo desarrollo depende totalmente del exterior, la necesidad de atraer capitales (inversión extranjera directa (IED)) y la adquisición de tecnología son las razones de peso que mueven a los países a proceder de esta manera vinculándose a la internacionalización del capital. Este comportamiento desde luego no coincide con las políticas comerciales de los países avanzados, de tal

suerte que al interiorizar la política de apertura, ésta entra en conflicto con la realidad microeconómica del país, al crear una economía frágil, vulnerable y dependiente del exterior que conduce al aniquilamiento de la planta productiva nacional.

1.6. El panorama de la economía mundial de la segunda posguerra a la década de los años noventa.

Durante la segunda posguerra mundial 16 países se reunieron en Bretton Woods, Gran Bretaña, Estados Unidos, Unión Soviética, Nueva Zelanda y Liberia entre otros, para definir la recomposición económica comercial y financiera del mundo.

El propósito fue la reconstrucción de Europa. Para reestablecer el sistema financiero internacional se creó el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), que intervinieron en el establecimiento del valor de las monedas en los mercados externos y el control de la inflación entre otros. Para superar el déficit comercial europeo y darle estabilidad al comercio mundial se estableció en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), sus objetivos fueron la promoción de la liberalización del comercio mediante la supresión de aranceles de acuerdo al principio de la nación más favorecida, la eliminación de cuotas de importación, y la resolución de controversias comerciales a través de consultas.¹⁹

La liberalización del comercio que tuvo lugar entre 1946 y 1970, fue promovida por los países avanzados ante las nuevas demandas que exigía su ritmo de industrialización. Los avances logrados durante el periodo de entreguerras se incorporaron a la industria generando relativos aumentos en la producción y el comercio.

El liderazgo de la producción se trasladó al sector industrial en particular de las manufacturas, las industrias de la maquinaria, la química, la automotriz, la

¹⁹ El documento que le dio vida a la Organización Internacional del Comercio fue la Carta de Habana, de 1948 cuyas pretensiones eran supervisar las acciones a favor de la liberalización del comercio y los problemas de desarrollo de las economías devastadas por la guerra, y que debido a la oposición de Estados Unidos, sólo se retomó el capítulo relativo a la política comercial. Bajo el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

e'lectrodoméstica. Entre 1960 y 1975, la industria creció a una tasa promedio anual de 6.1% y el comercio 5.4%. El crecimiento del volumen de la producción en los países capitalistas avanzados fue el siguiente, Japón (17.1%); Alemania Federal (12.2%), Italia (9%), Francia (6.5%); Canadá (4.2%), Estados Unidos (3.3%), Inglaterra (3.2%). A la par, otros sectores importantes quedaron al margen de tales avances, en el que predominó el estancamiento: altos niveles de desempleo, una capacidad productiva ociosa y bajos ritmos de acumulación que a la postre se reflejó en un escaso crecimiento de los niveles de la actividad económica.

Entre 1974 y 1975 estalló la crisis del capitalismo en los países avanzados, su origen se encuentra en la caída de la tasa de ganancia, sus efectos fueron el estancamiento de algunos sectores, el bajo ritmo de la producción, el consumo y la inversión; y la recesión económica.¹¹ La antecesa de la crisis inició con el resquebrajamiento del sistema monetario internacional, la devaluación de la libra en 1967, la creación de dos mercados oro en 1968, la inconvertibilidad del dólar en 1971, las devaluaciones del dólar en 1971 y 1973, y el fin de las tasas de cambio fijas. La corriente marxista precisa el origen de la crisis y la define como el fin de la curva ascendente y el inicio de una descendente; del agotamiento del sistema de regulación y del patrón de acumulación.¹²

Para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia se acudió a la internacionalización de la producción. La reconversión industrial y la internacionalización de la producción de las empresas oligopólicas, la que propició la revolución científico-técnica (RCT). La estrategia de la producción de

¹¹ El origen de la crisis tuvo lugar con el deterioro del régimen de acumulación fordista basado en el consumo de masas, este perduró desde la Segunda Guerra Mundial hasta los años sesenta. El régimen fordista a partir de la determinación del salario, previó el crecimiento del consumo popular a medida que se incrementaban las ganancias. A finales de los años sesenta, hay un descenso en la tasa de ganancias, para mantener el margen de rentabilidad se elevaron los precios y con ello los salarios. El sistema estaba garantizado en el consumo de su producción por los trabajadores, este se contrajo y solo pudo crecer a costa de un mayor descenso de la tasa de ganancia.

¹² De acuerdo a las rasgos de la crisis de los setenta del sistema de acumulación capitalista, esta se define como el deterioro en el funcionamiento del patrón de acumulación y para salir de ella es necesario la transformación de los componentes del sistema del modo de producción, la esfera de la circulación, el paradigma tecnológico, y el patrón de acumulación. Véase Jaime Estay Reno, *La Economía estadounidense y los cambios en la economía mundial en América Latina: crisis y globalización*, Tomo 1, México, IIEC-UNAM, Colección Libros de la Revista *Problemas de Desarrollo* 1993, p. 16 y Sofía Arguilla Aldonay *El papel de México en la nueva división internacional del trabajo*, Tesis de doctorado Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 1988, p. 33.

las empresas transnacionales consistió en la *fragmentación* del proceso productivo; la *subcontratación*; la *deslocalización industrial* y la exportación de los procesos parciales hacia los países de menor desarrollo, lo que dio origen a la nueva *división internacional del trabajo*. La producción, distribución y consumo de bienes y servicios se organizó con base en los mercados mundiales, a este esquema se le denominó *fábrica mundial*.¹³

La internacionalización, agudizó la competencia a nivel de sectores y ramas de las empresas de los países capitalistas avanzados, y la confrontación entre los estados por mantener la supremacía económica. Los procesos de integración económica que iniciaron en 1951, cobraron más fuerza que nunca. Al bloque europeo se sumaron los de América del Norte y la Cuenca del Pacífico y sus respectivas zonas de influencia, algunos países de Asia y América Latina entre los que destacan el surgimiento de las economías de industrialización reciente (ERI). Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, Brasil, México, Chile y Uruguay con las que se incrementaron los flujos de comercio e inversión. El proceso de industrialización de las ERI, se supeditó a la penetración del capital extranjero.

El reciclaje de los petrodólares, eurodólares y los excedentes de las empresas transnacionales generaron una abundancia de liquidez que se destinó a financiar proyectos de inversión en áreas de mayor dinamismo y rentabilidad. La disponibilidad de créditos se asoció a bajas tasas de interés y un sinnúmero de facilidades. Con la crisis de 1981-1982, aumentó la demanda de créditos, la inflación en los países desarrollados determinó el alza en las tasas de interés. Los efectos de la crisis fueron negativos en las economías latinoamericanas porque

¹³ Es difícil precisar el inicio de la tercera revolución tecnológica, pues su origen puede encontrarse en los avances logrados por la industria militar durante el periodo de entre guerras, en el que tuvieron lugar los grandes descubrimientos. En el periodo 1945-1970 los avances se difundieron hacia otros terrenos: inició el despegue de las industrias científicas: integradas por la microelectrónica, la cibernética, la robótica, la telemática, la biotecnología, la informática, la energía nuclear y de nuevos materiales. La PCT impactó el proceso de la producción, permitió la automatización del proceso del trabajo en oficios que requieren habilidades específicas; la división social del trabajo en las ramas productivas en los sectores I, medios de producción y II, medios de consumo. La automatización de la producción abrevió los tiempos de la producción y el ahorro del trabajo social. Vease, Adrian Chaverro González (coordinador) y Arturo Bonilla Sánchez, et al. (compiladores) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*, México, IIEC-UNAM, colección Libros de la Revista Problemas de Desarrollo, 1992, 327 p.

profundizó el deterioro de los términos de intercambio y se incrementó el pago de los servicios de la deuda, con lo que inició una fuerte exportación de capitales.

Más adelante, por necesidad y por imposición, recurrieron a la ayuda financiera y técnica con el FMI, los deudores se comprometieron a adoptar los planes de estabilización de corte neoliberal monetarista. Esta política persigue la corrección del desequilibrio externo, el control de la inflación y el desempleo. La estrategia económica neoliberal contempla la liberalización del mercado, el ajuste fiscal, la restricción monetaria, la devaluación de la moneda, la apertura comercial y financiera, y la privatización.

A diferencia de la crisis de 1974-1975 caracterizada por la sobreproducción industrial, la crisis de 1981-1982 fue una crisis de sobreproducción que incluyó todo tipo de mercancías, materias primas, energéticos y alimentos. La recuperación posterior a 1982, fue acompañada de bajos ritmos de crecimiento. Las tasas de crecimiento del PIB de las economías de Estados Unidos, Japón y Alemania alcanzaron el 3.27 y 2.3% respectivamente. La producción industrial de Japón se estancó en 1996, la de los Estados Unidos registró una tasa de 1%; y Alemania 2%.

El lento crecimiento que caracterizó a los años setenta y ochenta se hizo patente en los años noventa. La tasa de crecimiento del producto mundial más alta se obtuvo en 1989 con 4.6%; mientras que en 1991 descendió a 1.3%, y mejoró para 1992 con 2%, y en 1995 con 3.6% (cuadro 1.1). Para analizar el comportamiento de las economías, éstas se dividen en tres grupos, los países en transición, países en desarrollo y países industriales. En el periodo 1988-1996, las economías de Asia y América Latina mostraron un mejor desempeño que el resto del mundo. En el mismo cuadro se aprecia un comportamiento desigual en las economías industriales. Estados Unidos sufre una vertiginosa caída en 1991, en tanto que Alemania, Francia, Italia y Japón fueron su peor año, particularmente para Japón, pues su crecimiento fue cercano a cero.

Entre 1988 y 1996 hubo periodos de recesión en los que destaca la inflación y el desempleo. Hay que señalar que los cambios tecnológicos de los últimos veinte años, no se han podido difundir al resto de los países, ni han creado las

condiciones necesarias para un crecimiento sostenido, y que este panorama se mantendrá vigente en los próximos años

1.7. Las tendencias del comercio mundial en el período 1970-1990.

Una de las tendencias que caracteriza al mundo de la segunda posguerra es la globalización de la economía. La globalización es la imposición y preeminencia de un orden internacional que presenta nuevas formas de dominación a nivel mundial de índole militar, político y económico. La globalización económica está caracterizada por la internacionalización del capital bajo la forma de la producción e comercio y los capitales de los conglomerados multinacionales. La globalización de los mercados es una expresión de la globalización económica en la que las empresas transnacionales formalizan acuerdos entre empresas para dominar el mercado mundial.

Un rasgo vinculado a lo anterior es la regionalización económica bajo la integración de las economías. La regionalización se refiere a la unión de dos o más países, cuando se suscribe un acuerdo legal, ésta integración se formaliza. La integración de espacios económicos se establece con base a ciertos criterios como la geografía (o sin una región formal) los diferentes niveles de desarrollo, el entrelazamiento de las economías. La expresión de la regionalización es la integración de los países en bloques económicos con alcances y organizaciones diferentes que priorizan las relaciones internas a las externas principalmente de comercio y la inversión. Por lo tanto la regionalización se desenvuelve en el marco de la globalización.

La integración de las economías presenta varias etapas que van desde la integración comercial en la que se dismantelan las restricciones al movimiento de las mercancías; la integración de factores en la que se libera su movimiento; y la integración total en la que se unifican completamente las políticas. Los grados de integración varían desde la *zona de libre comercio* en la que se eliminan los aranceles, la *unión aduanera*, en la que se erige una barrera común frente a terceros países, la *integración comercial*, en la que destaca la libre movilidad e integración de los factores de la producción, la unificación de las políticas

económicas como la monetaria y la fiscal que conllevan a la *integración económica total* en la que predomina una entidad supranacional que vincula a sus integrantes.

El caso del la Unión Europea representa el proceso más complejo en cuanto a las formas de integración se refiere, pues ha implicado la abolición de fronteras políticas, económicas y sociales. Entre las de tipo económico se tiene la creación de una moneda única a más tardar para 1999, la protección y el fortalecimiento del comercio y de las inversiones. Las de corte político pugnan por la reivindicación de los derechos del parlamento europeo, así como, la formalización de una política exterior y un plan de seguridad común. esta integración supone la cesión de atribuciones de los Estados soberanos para fortalecer una entidad supranacional.¹⁴

Los procesos de integración en la Cuenca del Pacífico varían, entre los que se encuentran la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CCEP), la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PBEC), la Cooperación Económica de Asia Pacífico y el Comité Económico del Este de Asia (EAEC) y los Países de Industrialización Reciente (NICS). Ninguno de ellos forma un bloque formal; se trata de acuerdos que promueven el libre comercio, la liberalización financiera y la cooperación regional. El liderazgo del mercado del capital y la tecnología en la región lo ejerce Japón y en torno a él, se encuentran la participación de los países asiáticos o "gansos voladores" por ramas y sectores. Los acuerdos de la región promueven los intereses de la iniciativa privada mediante la coordinación de políticas industriales.

Con respecto al bloque norteamericano, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) formado por Estados Unidos, Canadá y México. En el TLCAN a pesar de las asimetrías en sus niveles de desarrollo se avanza hacia la liberalización de bienes y servicios, la reducción de aranceles, la liberalización productiva y financiera, la eliminación de las barreras al comercio, la garantía de

¹⁴ Los antecedentes del bloque europeo, se remontan a la década de los años cincuenta cuando se creó la Comunidad del Acero y en 1957 se firmó el Tratado de Roma que dio origen a la Comunidad Económica Europea formada en ese entonces por 12 naciones y al que se han sumado los países escandinavos y centroeuropeos, los países de la EFTA. En la actualidad este bloque se denomina Unión Europea.

los derechos de propiedad intelectual, la solución de controversias, así como el fomento de la cooperación trilateral. Para México significa una mayor apertura y desregulación de su economía en relación a las inversiones, de los mercados financieros, bursátiles, monetarios, de servicios financieros y bancarios. La profundización de la integración es la estrategia para excluir a terceros países de los beneficios de la región.

Otro elemento que ha contribuido en la internacionalización del comercio, son los avances tecnológicos (como resultado del agotamiento del patrón de acumulación a escala mundial en los años sesenta y setenta) que han revolucionado las áreas de la microelectrónica, la cibernética, la robótica, la telemática, la biotecnología, la energía nuclear y la de nuevos materiales. Tales avances han favorecido el proceso de reconversión industrial, no sólo la internacionalización del comercio, también el productivo y financiero y el fortalecimiento de las empresas transnacionales. En el contexto de la globalización económica las corporaciones multinacionales pretenden dominar el mercado mundial, agudizando la competencia.

Otra característica es la coexistencia del comercio intrarregional y extrarregional. Algunos trabajos señalan la preeminencia del comercio intrarregional, esto es una verdad a medias puesto que el comercio en cifras y por regiones varía anualmente. Si se consideran los datos de 1970 a 1989, veremos que en 1970 las exportaciones totales de los bloques ascendieron a 209 600 millones de dólares, de las que el comercio intrabloque fueron 149,100 millones de dólares. En 1989 las exportaciones totales llegaron a 2 240 mil millones de dólares y las intrabloque de 1 749 mil millones de dólares. (cuadro 1 2). En 1989, la participación en el total mundial de América del Norte fue de 1,125 millones de dólares (cuadro 1 3). De 1973 a 1988 el comercio extrarregional de Estados Unidos representó el 45% de su PIB. De ahí los esfuerzos por liberalizar el comercio, hacia los noventa éste se concentra en Canadá y México. El comercio intrabloque en Asia en el lapso de 1970 a 1989, pasó de 32 950 a 612 807 millones de dólares y en el bloque europeo de 61,600 se ubicó a 672,200 millones de dólares (cuadros 1 4 y 1 5).

Sin embargo si se considera el lapso 1990-1994, el comercio intrarregional de América del Norte, Asia y América Latina creció más rápido que el extrarregional. A diferencia de 1995 en el que el comercio extrarregional fue más dinámico. En 1995, la Unión Europea, participó con el 40% de las exportaciones e importaciones mundiales, su comercio extrarregional fue de más de un cuarto del total mundial. En tanto que el de los países del TLCAN fue cercano al 50%.

El comercio intrarregional en el caso del TLCAN se ha incrementado, sin desplazar totalmente al comercio extrarregional. Prueba de esto son los casos de Estados Unidos, el cual persevera en sus esfuerzos por ampliar su participación en el comercio mundial como lo demuestra su estrategia en ASEA; y el caso de México al diversificar sus relaciones comerciales con Europa, Asia, Centro y Sudamérica.

Otro elemento es la pugna entre el multilateralismo y el regionalismo. El sistema multilateral de libre comercio promovido por el GATT fue erosionado por un sinnúmero de factores entre los que se encuentran las medidas recurrentes de las potencias comerciales de carácter unilateral y bilateral contra países desarrollados o países de menor desarrollo para solucionar controversias, acudiendo a represalias y castigos fuera de los canales y procedimientos de los organismos supranacionales; la complejidad de los temas de servicios, medio ambiente, competencia, propiedad intelectual, medidas de inversión, subsidios agrícolas; los temas pendientes de la Ronda Uruguay sobre aranceles, medidas no arancelarias, productos tropicales y textiles, que en conjunto evidenciaron las limitaciones del GATT condenándolo a la extinción. En su lugar se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC) para dar seguimiento a las problemáticas sin resolver, pero particularmente para reivindicar el multilateralismo comercial.¹⁵

¹⁵ Hubo seis rondas que anteceden a la Ronda Uruguay, ellas son: Ginebra (1947-1955), Anney (1948), Torquay (1951), Dillon (1962), Kennedy (1967) y Tokio (1979), en todas ellas, el tema protagonista es el de la reducción de los aranceles al comercio exterior. Con su ropaje técnico, las medidas no arancelarias se han convertido en un problema cotidiano en las relaciones comerciales. Son barreras que se establecen a los importadores y exportadores en las aduanas para la entrada y salida de las mercancías, su clasificación no es del todo transparente, a diferencia de las barreras arancelarias, estas se dividen en regulaciones arancelarias cuantitativas que se subdividen en permisos de importación o exportación, el pago de precios oficiales, de impuestos antidumping y compensatorios. A ellas están sujetas los productos agropecuarios frescos o procesados a fin de proteger la vida y salud humana, a fin de evitar la introducción de plagas y enfermedades al país destino. Y las de tipo cuantitativo, que comprenden las regulaciones sanitarias y fitosanitarias.

La OMC le ha dado seguimiento a las políticas comerciales, lo que denota su preocupación por reivindicar el multilateralismo frente al proteccionismo de algunas potencias comerciales. Entre las que destacan medidas como los derechos compensatorios (DC), las medidas *antidumping* (AD), las restricciones voluntarias a la exportación (RVE), y los convenios sobre ordenación de mercados (COM) Bajo estas circunstancias se particulariza el caso de Estados Unidos, que de manera unilateral busca concesiones unilaterales con ciertos países y actúa al margen de los procedimientos acordados en el GATT para determinar las posibles violaciones de los derechos comerciales, o bien, emplea amenazas y castigos en caso de incumplimiento como lo refleja el artículo 301 de la *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988 o las cláusulas Super 301 en mayo de 1989, contra India Brasil y Japón.

Entre las medidas que se adoptan en los bloques regionales para resistir las presiones del mercado se encuentran la adopción de contingentes en el comercio o a través de reglas de origen en la inversión con base en un contenido nacional; la armonización de las reglas a nivel de sectores; fuera del bloque se recurre a los acuerdos de restricción voluntaria o los acuerdos del comercio regulado en productos o sectores industriales.¹⁶

Otra particularidad es la propia estructura del comercio internacional. Hay un predominio de las actividades manufactureras sobre los mercados de materias primas energéticas y alimentos. El rubro más dinámico en 1995 lo representó el comercio de manufacturas en especial las exportaciones de material de oficina y equipo de telecomunicaciones. En relación al comercio de productos extractivos y

requisitos especiales de empaque, de etiquetado, de toxicidad, la marca del país de origen, las regulaciones ecológicas y las normas técnicas. Estas las establecen los países de manera discrecional para garantizar a sus consumidores, productos con estándares de calidad y seguridad versan sobre medidas, tamaños, dimensiones, inflamabilidad, terminología, símbolos, embalaje, etcétera.

¹⁶ En el desarrollo de comercio, Estados Unidos ha propuesto un sistema de regulación en dos niveles, a nivel macro, sugiere que los países fijen sus equilibrios comerciales de modo bilateral, y como último recurso con carácter unilateral. La regulación micro se refiere a las resoluciones que se dan en forma individual para productos o sectores industriales, que incluye restricciones a las importaciones (contingentes o restricciones de carácter voluntario), como las que se fijan al comercio de automóviles, semiconductoros, productos químicos y textiles. Véase, Robert Lawrence, Perspectivas del sistema de comercio mundial e implicaciones para los países en desarrollo en *Pensamiento Iberoamericano, Comercio, Apertura y Desarrollo de las Nuevas Temáticas* Revista de Economía Política, Madrid, núm. 20 julio-diciembre, 1991, pp. 53-77.

de productos agropecuarios el orden de importancia varía debido a que su demanda es cíclica

1.8. El comportamiento del comercio mundial en el periodo 1987-1995.

El volumen total del comercio mundial en 1988 alcanzó un 8%, y bajó en 1991 a 3.5%. En 1994 fue de 8.7% y disminuyó a 7.9% en 1995 (ver cuadro 1.6). En relación al volumen de las exportaciones e importaciones, los países en desarrollo registraron tasas mayores a las de los países desarrollados. Durante 1994 y 1995, América Latina intensificó el volumen de sus exportaciones de 9.5 a 11.5%, mientras que en el resto del mundo disminuyeron en tanto que sus importaciones disminuyeron significativamente como resultado de la crisis económica en México y Argentina en 1994. En Asia se redujo el monto de las exportaciones de 10 a 9.5%, y sus importaciones de 13.5 a 13%.

En relación al valor del comercio de mercancías se registró un incremento de 18% en 1995, con respecto al 13% de 1994, esto es, de 4,090 a 4,875 billones de dólares en el que influyó la depreciación del dólar y la sobrevaluación del yen y de algunas monedas europeas. En el mismo cuadro se señala la composición del comercio mundial en el lapso 1987-1995, en el que las exportaciones de manufacturas han tenido un mayor dinamismo comparado con el de combustibles, minerales y alimentos.

En virtud de lo anterior el sistema de comercio vigente, beneficia en gran medida a las potencias comerciales, consecuentemente a todas aquellas ramas e industrias que están vinculadas a la internacionalización del capital. En esa medida se crea una interdependencia de los países desarrollados con los de menor desarrollo. Sobre estos sectores los países desarrollados emprenden la promoción de las políticas de apertura y liberalización para que los menos afortunados desmantelen los sistemas de protección vulnerando a otros sectores indispensables para lograr un crecimiento sostenido.

En cuanto al acceso de los productos agrícolas, tropicales y textiles, a los países desarrollados los acuerdos que los regulan poco han hecho a su

favor (Acuerdo Multifibras) ¹⁷ Los beneficios que los países de menor desarrollo han obtenido para algunos de esos productos, están la reducción de aranceles (las reducciones tienden a ser menores en categorías específicas de productos que son importantes como es el caso de los productos tropicales) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en el que las potencias comerciales capitalistas les otorgan un trato comercial preferencial a los productos agrícolas y pesqueros, libres de impuestos hasta un 100%. Sin embargo en países desarrollados como en Estados Unidos hay grupos de interés que promueven su desaparición, reconocen que los beneficios a su comercio han sido limitados. Lo que significaría reducir una buena parte de sus ingresos ¹⁸

Si a ello agregamos la evolución desfavorable de los precios de las materias primas y alimentos en el que existe una sobreoferta y que su demanda es cíclica podemos ver que impera un sistema comercial que no favorece a los países de menor desarrollo, y que acentúa el deterioro en los términos de intercambio. ¹⁹

Sabedores de ello, los países en desarrollo han optado por la apertura total e indiscriminada, cuando las tendencias del comercio incluyen una buena dosis de proteccionismo

¹⁷ En 1981, entró en vigor un sistema de restricciones discriminatorias denominado Acuerdo Multifibras, contra las exportaciones de productos textiles y ropa de países en desarrollo, a medida que aumente su oferta en el comercio.

¹⁸ Jagdish Bhagwati, profesor economista en la Universidad de Columbia en Nueva York y especialista en economía internacional en el marco del Simposio celebrado con ocasión del XXV aniversario de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) en 1989, opina que los beneficios y el valor del SGP ha disminuido con el tiempo conforme se reducen los niveles arancelarios, y por ello considera que "no vale el esfuerzo político necesario para mantenerlo en marcha". Jagdish Bhagwati, "El sistema de comercio internacional: Pensamiento Iberoamericano", *Revista de Economía Política*, núm. 20, Madrid, pp. 23-41.

¹⁹ El SGP se sustenta en los acuerdos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para gozar de sus beneficios, las mercancías deben identificarse y clasificarse de acuerdo a un sistema establecido en el se encuentran cuotas tope. Hay criterios de origen a los que deben someterse las mercancías, este se refiere a que los productos o sus partes o componentes se produzcan totalmente en el país de procedencia, aunque cambie su fracción arancelaria.

CAPITULO 2

Las Sogo Shoshas y su Participación en el Comercio Exterior de Japón.

Después de la derrota sufrida tras la Segunda Guerra Mundial y de sus continuos fracasos bélicos de corte expansionista e imperialista, Japón se enfrascó en una nueva contienda de carácter industrial y comercial que se conoce como el periodo de rápido crecimiento (1951-1973), en el que sobresale el progreso tecnológico y la industrialización (acero, petroquímica, automotriz, electrónica). Periodo en el que las Sogo Shosha contribuyeron fuertemente en el la reconstrucción de su economía y el fortalecimiento de su comercio exterior.

Los orígenes y descripción del modelo de la Sogo Shosha es importante en la medida que influyeron en la construcción de las Empresas de Comercio Exterior Mexicanas (ECEX). Las políticas adoptadas por el gobierno japonés en apoyo de las Sogo Shoshas pueden aportar favorables para replantear el papel de las ECEX mexicanas que puedan traducirse en un impacto positivo sobre la balanza comercial.

2.1. Historia y orígenes de las Empresas Generales de Comercio o Sogo Shoshas.

De 1639 hasta 1858, Japón se aísla del resto del mundo por 265 años, para preservar la unidad de la estructura social y política. El *shogunato* Tokugawa cerró las puertas de Japón al mundo exterior, durante el que prevaleció un sistema feudal que no favoreció el desarrollo del comercio exterior.⁷⁰ Con la llegada del Comodoro Perry de Estados Unidos a Japón en 1854, se filtró la cultura occidental, que no sólo impactó la estructura japonesa en sus esferas política, social, y económica sino que puso de manifiesto las diferencias y desigualdades del desarrollo japonés con occidente, una de ellas fue la brecha tecnológica. Las fuertes presiones empujaron hacia la apertura en el periodo de la restauración Meiji.

⁷⁰ La presencia de comerciantes europeos holandeses e ingleses se advierte desde 1543 la entrada del cristianismo fue potencialmente peligroso, restringiéndose la entrada a los holandeses y chinos al comercio a la isla de Dejima en Nagasaki, esta colonia mantuvo el único punto de enlace con la cultura occidental.

Se persuadió a los japoneses a firmar tratados de amistad que concluyeron en tratados comerciales con Gran Bretaña, los Países Bajos y Francia. Los europeos controlaron el comercio interior y exterior de Japón. La injerencia de potencias extranjeras en sus intereses nacionales, alimentó su nacionalismo, exacerbado y de carácter expansionista y que además reafirmó su necesidad de mantener su integridad como nación.

Al finalizar el *shogunato* Tokugawa se destruyó el sistema feudal en 1867. Durante el periodo de la época Meiji de 1868-1912, se sientan las bases para erigir la sociedad moderna, con un reacomodo de la estructura económica, política y social.⁷¹ En esta etapa se advierte la participación del Estado en el desarrollo del país: la formación de capital se capitalizó con el usufructo de la tierra y la promoción del ahorro para el desarrollo de la industria textil, transporte marítimo, comunicaciones). La creación de un banco central que redistribuía los recursos dinerarios o en especie (provisión de equipo a las industrias) que sentó las bases de un sistema económico liberal y el surgimiento de un capitalismo incipiente. El surgimiento de la clase empresarial estuvo formada por antiguos guerreros, agricultores, mercaderes y terratenientes.

Los 200 años de aislamiento influyeron en el fracaso de algunas industrias y actividades comerciales manejadas por los japoneses (a excepción del té y la seda) atribuida a su falta de experiencia. Las fracciones líderes de comerciantes extranjeros monopolizaron el comercio pues contaban con la organización, y recursos suficientes (cobro de altas comisiones), para controlar la información y los servicios conexos al comercio exterior. Con el tiempo surgieron rivalidades con los comerciantes extranjeros que condujeron a la reivindicación de los japoneses al comercio. La dimensión del problema llevó al Estado a privilegiar el nacimiento de una comercializadora manejada por mercaderes japoneses encargada de controlar y dirigir los nuevos canales y la diversificación del comercio exterior. Este fue el origen de las *zaibatsu*, figuras empresariales y antecedente inmediato

⁷¹ El *shogunato* se refiere al gobierno ejercido por el shogun o gobernantes militares, que asumieron poderes administrativos. Con la restauración Meiji se restituyó el poder en manos del emperador.

a las *Sogo Shoshas*, que al paso del tiempo se convirtieron en poderosos conglomerados industriales y financieros. Sus características fueron

- Ser conglomerados o grupos industriales de empresas nacionales o firmas afiliadas en distintos negocios (manufactura, extracción de metales y finanzas, etcétera) que en determinado sector de la producción coordinan sus políticas con el fin de monopolizarlo
- Se erigieron con base en las fortunas amasadas por escasas familias involucradas en la industria textil y agrícola. El Estado participó conjuntamente en su diseño y estructuración, sin embargo el control lo ejercieron las familias poseedoras del capital, quienes lo reinvirtieron en la producción y en la formación de nuevas industrias. Tal es el caso del origen de Mitsui (1874), una compañía textil que extendió sus negocios al extranjero en la extracción minera, naviera, y la comercialización de materias primas y alimentos (cuadro 2.1). Mitsubishi (1870), compañía naviera y comercializadora de materias primas. Nissho Iwai (1860), compañía comercializadora de acero, maquinaria y textiles.²²

Sus actividades principales consistieron en:

- La importación de mercancías de China (seda, brocado, crepé, lana). Indochina (semillas, azúcar, madera)
- La diversificación de los mercados
- La compra directa de mercancías a los productores, la intermediación de mercancías y la especulación de los precios aplicando la ley de la oferta y la demanda.
- El desarrollo de otros servicios conexos al comercio de mercancías, la transportación
- La investigación de mercados. Las *zaibatsu* se avocaron a detectar y adquirir los productos que no disponía Japón, porque su producción interna era limitada.
- El suministro de información de mercancías con base en la apertura de las representaciones comerciales en Nueva York, Londres, París, Dusseldorf, Sydney, Sao Paulo, Hong Kong y Bangkok.

²² Véase, *Diamonds Japan Business Directory 1992*, Business Information Company, Tokyo, Japan, 1992 pp. 895-937 y *Japan Company Handbook Quarterly 94*, Tokyo Keizai Inc, Spring 94, pp. 895, 897, 908, 928, 933 y 937.

Un factor importante en el desarrollo de las *zaibatsu*, consistió en la capacitación del personal, en el conocimiento de la cultura de un país, sus costumbres, el aprendizaje de un idioma. Esto fomentó su cultura empresarial y la forma de hacer negocios, lo que les permitió profundizar su conocimiento en los productos y los mercados.

En el primer periodo de entreguerras las *zaibatsu* fueron un instrumento del belicismo japonés, coadyuvante en la expansión territorial de Japón y obtener concesiones de los países subyugados. El "nacionalismo japonés" inspiró diversos conflictos armados desde 1894 hasta 1937 (guerra contra China 1894-1895 y Rusia 1904-1905), la finalidad era el desplazamiento de las potencias europeas occidentales de Asia para conservar sus bastiones coloniales.⁷³

Los negocios más rentables para las *zaibatsu* durante la guerra fueron la operación de fábricas en la producción de butanol, tabaco, cemento, molinos para barcos, extracción de minerales y carbón, cultivos de algodón, arroz y caucho. El aumento de su producción y el comercio, contribuyó a la fundación de otras firmas comerciales que se extendieron en la región sur y sureste de Asia (ver cuadro 2.2).

Después de la Primera Guerra Mundial, la devastación económica de los países europeos incrementó la demanda de productos industriales japoneses, principalmente de maquinaria, hierro, acero, astilleros, textiles. El aumento de la producción nacional y el crecimiento los beneficios que le reportó el comercio de productos pertenecientes a estas industrias, hicieron posible la acumulación de capital en un reducido número de compañías. Lo que hizo despegar la actividad bancaria. La irrupción del pánico financiero de 1927, debilitó la producción y la hegemonía de las *zaibatsu*. Esta situación no perduró por mucho tiempo porque el Estado adoptó una estricta política monetaria con bajos tipos de interés para desalentar el ahorro y estimular la actividad productiva.⁷⁴

La formación de monopolios y la concentración de capitales entre las empresas estimuló la producción, entonces grupos como Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo

⁷³ El expansionismo militar japonés pregona la unidad cultural y racial, la independencia de Asia. El expansionismo justificó movimientos impregnados de violencia y la explotación de la fuerza de trabajo en la obtención de plusvalía. Lucien Bianco, *Asia Contemporánea*. Historia Universal, México, Editorial Siglo XXI, vol. 33, 198, pp. 45, 47 y 103.

⁷⁴ La política monetaria consiste en el control monetario de precios, tipos de interés y nivel de empleo, a través del control de la cantidad de dinero o activos líquidos en manos del público.

podieron comprar acciones de otras compañías. Con la concentración del capital financiero los grupos bancarios adquirieron mayor poder que la industria.²⁵ En 1930 el soporte de la economía fueron las industrias química y de maquinaria pesada, su despegue se logró mediante la formación de cárteles.²⁶

Después de la Primera Guerra Mundial, entre 1920 y 1930 diversos acontecimientos disminuyeron la actividad económica de Japón, iniciándose posteriormente una etapa de recuperación, en el que el Banco de Reconstrucción de Japón, actuó como un intermediario en la canalización de fondos (mediante la emisión de bonos), en especial a las industrias relacionadas con el suministro de energía y petróleo, el crecimiento de la economía se sucedió al desarrollo de la industria química y pesada.²⁷

Entre 1941 y 1942, las *zaibatsu* se convirtieron en importantes conglomerados industriales y financieros. A través de las *zaibatsu* (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo) y sus representaciones en el exterior, el monopolio sobre el comercio se fortaleció, la presencia comercial de Japón aumentó en los países de Asia Oriental y del Sudeste. La guerra expansionista y los intereses económicos de Japón condicionaron las relaciones económicas de las *zaibatsu* en las que destacó la compra de armas y materias primas.

El fin del periodo del auge económico de Japón se produjo con la detonación de las bombas atómicas en Nagasaki e Hiroshima, que ocasionaron la devastación territorial, económica e industrial (equivalente a 10 años de pérdida de

²⁵ Al respecto la teoría marxista leninista en su análisis sobre la fase monopolista de desarrollo del capitalismo, plantea que se desarrolla un proceso de concentración de la producción y centralización de los capitales y que el origen del capital financiero surge a partir de la fusión de los bancos con la industria, para la formación de monopolios (monopolios bancarios e industriales). La forma del monopolio puede ser conforme a relaciones crediticias, participación del capital por acciones y la unión personal.

²⁶ El cartel, es un acuerdo entre dos o más empresas de un mismo sector para eliminar o restringir la competencia entre ellas, sobre la base de fijar precios comunes, repartirse a los clientes geográficamente o por mercados, ventas en común, fijando precios y cuotas de producción.

²⁷ El auge económico para Japón después de la Primera Guerra Mundial fue temporal y se disolvió rápidamente con el auge de otros acontecimientos: el Pánico de 1920; el terremoto de Kanto (1923); el Pánico Financiero (1927); la crisis mundial en 1929, el Pánico frente al embargo oro (1930-1931). Durante esta etapa el crecimiento de Japón se logró con el gasto público del gobierno y una severa política financiera (abandono del patrón oro, devaluación del yen hasta en un 40%, reducción de tipos de interés y la emisión de bonos para financiar el déficit). El control estricto del sistema monetario permitió la expansión financiera interior y la promoción de las exportaciones con base en la devaluación del yen. Véase, Nakamura Takafusa, *El desarrollo del Japón moderno*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985, p. 52.

acumulación de bienes nacionales desde 1945 e irrecuperables hasta 1950). No fue sino hasta 1947 y durante siete años consecutivos que las Fuerzas Aliadas estadounidenses del Comando Supremo de Estados Unidos, se establecen en Japón con el objeto de implantar reformas democráticas y la desmilitarización de Japón, consecuencia del avance comunista en la región asiática.²⁸

Estados Unidos implantó la ley *Antimonopolio y de Excesivo Poder Económico*, que disolvió las *zaibatsu*, orientándolas hacia fines pacíficos.²⁹ La abolición de las *zaibatsu*, permitió la modernización y reestructuración de las empresas. El primer cambio importante de las *zaibatsu* consistió en la reorganización y disminución de sus atribuciones y funciones, como la disociación de su actividad financiera, para concentrarse en un sector específico. La concentración de las empresas en sectores específicos en el comercio, las finanzas y la producción permitieron la formulación y aplicación de estrategias de desarrollo que regularon su desempeño y evolución, particularmente en aquellos sectores estratégicos para el gobierno.

Para levantar la economía japonesa y el despegue de ésta, se le asistió a través del Plan Dodge en 1949, que consistió en un paquete de medidas de carácter político y fiscal, de control presupuestal, y de relajamiento de las medidas antimonopolio de las *zaibatsu*.³⁰ Durante siete años Japón se sometió al control estadounidense; su aparato productivo y su comercio exterior no fueron la excepción. Esto originó importantes cambios en la economía y en el desarrollo industrial como antesala de la era del *rápido crecimiento de Japón*.³¹ Con la firma

²⁸ Con el inicio de la Guerra Fría y el surgimiento de los bloques antagónicos Estados Unidos y la Unión Soviética, la preocupación fundamental de Estados Unidos fue la expansión de las ideas comunistas sobre China y Corea del Norte, por lo que utilizó a Japón como un aliado natural en la zona.

²⁹ El sistema de producción de las ametralladoras dio paso a la fabricación de máquinas de coser, la producción de material óptico, dio cabida a la producción de cámaras fotográficas.

³⁰ Para 1945 hay un cambio de orientación respecto a la aplicación de las políticas económicas, dentro del cual se inscribe el Plan Dodge en la corriente del libre mercado y que consistió en un paquete de medidas, opuestas al intervencionismo estatal, el desmantelamiento de subsidios, la aplicación de una política deflacionista y el establecimiento de un tipo de cambio fijo como promotor de las exportaciones. *Ibid.*, p.69.

³¹ La reconstrucción de Japón después de la guerra se dio con base en la creación de monopolios para controlar el mercado, en los años cincuenta. En los años sesenta se promovió la intensificación de la competencia, las empresas se fusionaron para incrementar su participación en el mercado mundial, en los sectores del acero, maquinaria eléctrica, petroquímica y materiales sintéticos. El desarrollo de las industrias se logró a través de los cárteles en las industrias minera, metalúrgica, textil, pesada y química. Las medidas que facilitaron la creación del nuevo orden industrial incluyeron: la concentración de capitales, fusiones de gran escala, integración vertical de grupos de empresas, así como la integración de las grandes y pequeñas empresas. La formación

del *Tratado de San Francisco* en 1952 con Estados Unidos se restablece la soberanía de Japón sobre su propio territorio.

En los últimos años de la década de los años cincuenta, la reconstrucción de la industria se logró con el establecimiento de los monopolios y la agudización de la competencia entre ellos, logrando altas tasas de crecimiento y un periodo de auge económico. En los años sesenta se procedió a la fusión y la cooperación entre los oligopolios para incrementar su participación en el mercado nacional e internacional. Las importaciones de tecnología y su sustitución, influyeron en los cambios estructurales de las empresas que se reflejaron en el reemplazamiento progresivo de la producción intensiva en trabajo por procesos automatizados.

En este contexto las *zaibatsu* dieron paso a la creación de las *Sogo Shoshas* o Empresas Generales de Comercio Exterior (EGC, General Trading Companies-GTC por sus siglas en inglés). Lo que hace la diferenciación de una *zaibatsu* y una *Sogo Shosha* es la recomposición estructural (formación de un oligopolio) y organizacional (agrupación de empresas de distintos giros).

Las funciones de las *Sogo Shosha* en el impulso del comercio exterior son:

- La intermediación comercial.

No se dedican a la producción, realizan un comercio concentrado y centralizado que promueve las exportaciones y las importaciones para sus empresas y de aquellas que no pertenecen a su mismo grupo. En la actualidad manejan más del 50% del comercio exterior de Japón (ver gráfica 2.3). La introducción de tecnología y el mejoramiento de la producción contribuyeron a la creación de nuevos productos consiguiendo la diversificación de los canales y la triangulación del comercio.

- La ampliación y la diversificación de los mercados
- El suministro de información.
- La diversificación funcional.

de oligopolios se vio favorecido por la liberalización del comercio, se eliminó la competencia entre ellos para fortalecer su capacidad competitiva en el mercado mundial. La espina dorsal del oligopolio recae en la integración vertical del sistema empresarial japonés o *kyōgyō keiretsu* (sistema de empresas afiliadas que pertenecen a un grupo corporativo). Véase, Víctor López V. *La nueva era del capitalismo, Japón y Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico, 1945-2000*, México, Siglo XXI, 1994, pp. 17-19.

Al paso del tiempo y conforme aumentaban sus flujos comerciales, afianzaron sus servicios de transporte, incursionaron más adelante en los seguros, el almacenaje, las finanzas, las inversiones, la adquisición de tecnología, patentes y marcas, y *know how*.

En relación a la estructura de las *Sogo Shosha* su rasgo esencial consiste en la integración de empresas y en conglomerados. La asociación de empresas, proveedores, intermediarios y firmas vinculadas a los principales centros de poder industrial, forman una compleja organización con una fuerte integración horizontal y vertical.³⁷ Este sistema de organización interempresarial se denomina *keiretsu* y se refiere a la integración vertical de las empresas (empresas afiliadas o pertenecientes a un grupo corporativo). El *keiretsu* disminuye las probabilidades de quiebra de sus empresas, dándoles preferencia a sus proveedores y aún a aquellas empresas japonesas que no pertenecen al mismo grupo, sobre otros competidores foráneos.

Su núcleo lo constituye un banco, su función como institución financiera es garantizar las transacciones de todas las firmas de la agrupación. Como entidades financieras, encauzaron sus capitales al financiamiento de proyectos de desarrollo en el extranjero, vitales para el desenvolvimiento de sus industrias estratégicas. Los flujos de capital estaban destinados a reforzar el papel de las *Sogo Shoshas* en los mercados del exterior, para asegurar derechos comerciales para productos específicos en empresas manufactureras, para asegurar el suministro de recursos energéticos, minerales y alimentos e inversiones bajo la modalidad de cooperación económica para alentar los intercambios comerciales, o como reservas para afrontar cualquier fricción económica.

³⁷ La integración horizontal se refiere a la posesión de empresas de diferente giro (servicios bancarios, aseguradoras, almacenadoras). La integración vertical abarca dos procesos en el proceso de la producción, el regresivo y el progresivo. En el caso de la industria automotriz, el regresivo lo constituyen aquellas unidades que proveen la materia prima, como el caucho para los neumáticos, esta se ubica en una fase anterior a la cadena de producción. El proceso progresivo, representa a aquellas unidades que controlan la venta de los productos, que se ubica en una fase posterior a la cadena, esta integración garantiza la reducción de costes, la provisión de recursos, calidad y capacidad competitiva y una mayor conexión con el mercado. La integración vertical es la amalgamación de las empresas que elaboran un mismo producto en otros sectores, y que en relación con la principal son escalones sucesivos de la producción a la circulación.

La expansión del capitalismo empresarial japonés impulsó los flujos del comercio e inversión de las *Sogo Shosha* y la extensión de su compleja red de negocios a escala global en países desarrollados y no desarrollados, mediante el comercio y las inversiones extranjeras

El marco de relativa estabilidad con que venían desarrollándose las actividades de las EGC en la década de los setentas, con las crisis de los años setenta y la elevación de los precios del petróleo, trajo graves consecuencias para Japón altamente dependiente de la importaciones del energético. Las EGC fueron objeto de duras críticas en medio de la frágil situación económica del país, por su excesivo tamaño y sus actividades especulativas. Tuvieron quiebras importantes por su participación en el financiamiento de proyectos de extracción del hidrocarburo en Medio Oriente como en el caso de la empresa Mitsui, que perdió 500 millones de dólares. En respuesta, el gobierno adoptó una política de ahorro de energía, su efecto inmediato se reflejó en el desarrollo de las fuerzas productivas y otras áreas del conocimiento (el uso intensivo de tecnología, la automatización de la producción, la robótica y la biotecnología)

Las empresas fabricantes manufactureras involucradas en esta nueva forma de producción, decidieron ahorrar costos y participar directamente en el manejo de sus exportaciones reemplazando así a las EGC. El avivamiento de las EGC se logró mediante su incursión en el mercado de la alta tecnología (telecomunicaciones y computadoras) y alianzas estratégicas.³³

A pesar de la inflación y la recesión mundial, la participación de las EGC en los bloques económicos forma parte de su estrategia global de negocios. En el bloque de América del Norte, México es considerado un sitio estratégico en la diversificación comercial hacia Estados Unidos, Centro y Sudamérica.³⁴

³³ Las EGC diseñaron nuevas estrategias como la "asociación de empresas": Nissho-Iwai Corp y United Kingdom's Monotech Laboratories para el desarrollo e investigación de tecnología; IBM Nippon Office Systems y Kanomatsu-Gosho se asociaron para la producción de equipos de cómputo. Véase, Kathleen R. Wieger, "Outward bond", *Forbes*, vol. 132, núm. 1, julio 4, 1983, p. 97.

³⁴ La empresa Nissho-Iwai por ejemplo ha impulsado la industria maquiladora en la frontera norte de nuestro país. La presencia Nissho-Iwai se extiende hacia la Comunidad Económica Europea, y han orientado sus inversiones a los países con escasa infraestructura industrial como la Comunidad de Estados Independientes, África y Europa del Este.

2.2. Funciones de las Empresas Generales de Comercio.

Las EGC actúan como intermediarios en el comercio estimulando la oferta y la demanda en el mercado interno y externo de bienes y servicios, estimulando nuevos flujos de comercio, enlazando a proveedores y consumidores, ofreciendo información de mercados, seguros al comercio, transporte y almacenaje de mercancías, aunado a las acciones en ayuda al desarrollo y la cooperación internacional. La mayor parte de sus operaciones son intráfirmas.

En los cuadros 2.4 y 2.5 se aprecia el comercio de mercancías manejado por las 9 principales *Sogo Shoshas*. En 1992, las exportaciones totales japonesas sumaron 330,650 millones de dólares, la participación de las EGC fue del 38%, equivalente a 123,240 millones de dólares. Por su parte, las importaciones totales en el mismo año sumaron 198,502 millones de dólares, mientras que la *Sogo Shosha* participó con el 73%, correspondiente a 145,639 millones de dólares. De lo anterior se concluye que se trata de conglomerados que compiten fuertemente en el mercado internacional frente a otras empresas transnacionales. Al interior de Japón constituyen una de las principales fuerzas dinamizadoras del comercio.

Los riesgos de sus operaciones se reducen con la diversificación por productos y regiones en el comercio. La manipulación del comercio les otorga el derecho a intervenir en el comercio, monopolizando prácticamente los canales de distribución y las estrategias de negocios con respecto a los bienes de uso intermedio y bienes de consumo varían considerablemente. La regulación de la competencia entre las EGC, se elimina mediante los acuerdos entre empresas, y su especialización en proyectos específicos. Una segunda forma es mediante la triangulación de sus operaciones.³⁵

Una de las funciones de las *Sogo Shoshas* es la provisión de información. A través de sus oficinas y filiales se reúne, compila, analiza y procesa información sobre precios, mercados, productos a través de su red internacional.

³⁵ Para ejemplificar tenemos la firma de un acuerdo entre una EGC y una compañía estadounidense para la construcción de equipo y herramientas destinadas a su venta en el mercado ruso. El otro ejemplo consiste en la participación de 4 EGC en un mismo proyecto, el otorgamiento de créditos a una empresa estatal, Petróleo de Venezuela, para la compra de 4 tanques a Corea del Sur, en los que se transportara el petróleo de Venezuela a Estados Unidos.

Otra se refiere a la intermediación financiera. En la estructura de la *Sogo Shosha* es común encontrar que dentro de su agrupación se encuentra un banco rector que provee préstamos y capitales (provenientes del reciclaje de sus operaciones) actuando en forma independiente o bien, realizan acuerdos con la banca comercial. En este mismo punto se incluyen sus flujos de inversión en el desarrollo de áreas estratégicas, suministro de energéticos, materias primas y alimentos, los créditos y la asistencia oficial al desarrollo en los países atrasados. Su confiabilidad se basa en la absorción de riesgos. Si actúan en forma independiente se incrementan sus beneficios porque esto les da el control directo de los proyectos.

Otra de sus funciones es la absorción de los riesgos en sus operaciones. La estrategia para disminuir los riesgos de sus operaciones es la diversificación de sus funciones; la diversificación por países y productos; la diversificación de sus inversiones (con el empleo de distintas monedas).

Otra más, consiste en la organización y coordinación de la producción para el comercio de sus empresas afiliadas. La EGC y las empresas afiliadas integran un complejo grupo industrial denominado *kombinato*. Los *kombinatos* más importantes se establecen en torno a la industria de la petroquímica y de alimentos, de las que surgieron economías externas.²⁶ La organización de la producción repercute en el mejoramiento de su capacidad instalada, en un mayor volumen, mejores precios y calidad.

Otra función se refiere al almacenaje, transporte y seguros. Las distancias geográficas, el tipo de mercancía y su volumen determinan el uso de almacenes, transportes adecuados, suelen utilizar los servicios que ofrecen otras firmas del mismo grupo o contratando los servicios particulares de otros grupos industriales. Los beneficios que obtiene a cambio varían de acuerdo a las tarifas de impuestos o las regulaciones del comercio del país en cuestión.

Las formas de expansión en el exterior están determinadas por el tipo de inversión:

²⁶ Las economías externas se derivan de la existencia de la empresa y su entorno, los suministros de energía, fuerza de trabajo, recursos naturales, etcétera. El desarrollo de la industria de la transformación por ejemplo influye en otras empresas que se benefician del uso de sus bienes, la maquinaria o los servicios del transporte, comunicaciones y el comercio.

- Mediante relaciones indirectas entre sus oficinas representativas con comerciantes locales y bajo acuerdos específicos que regulan el comercio entre ambos.
- Mediante el establecimiento de sucursales, lo que determina el monto y volumen del comercio con un país, pues el conjunto de sucursales establecidas en una región fomenta el comercio intrafirma
- Mediante firmas afiliadas. Comprende a las empresas nativas de la región que se integran o asocian a la agrupación

Los beneficios de los acuerdos de integración en algunos países a las EGC es el *trato nacional*, con el que gozan de exenciones fiscales y legales al comercio. Esta última forma de asociación es la usual en los países de menor desarrollo para cerrar negocios, en ella están involucradas las empresas estatales de los países en desarrollo. Bajo la forma de empresa conjunta se encuentra un proyecto de 1954 con México, entre Marubeni y productores nacionales de algodón, el acuerdo incluye el otorgamiento de créditos a los algodoneros a cambio de suministros regulares.

2.3. Clasificación de las empresas auxiliares de la Empresa General de Comercio.

El volumen y la cantidad de los flujos comerciales, así como por la alianza determinada por sus socios, determinan la clasificación de las EGC:

- Tipo A. *Empresas Propiedad Total de la casa matriz.* Son aquellas que se establecen en el exterior y manejan una línea particular de productos en el comercio, algodón, cereales, petróleo, metales y manufactura. El tipo de operaciones que maneja la comercializadora se da con base en la especialización geográfica comercial o financiera.
- Tipo B. *Empresas Conjuntas propiedad de la casa matriz de una EGC y una Compañía Japonesa.* En la que la casa matriz y una compañía manufacturera son socios y ambos participan de la intermediación del comercio. La EGC detenta los derechos comerciales del producto y se encarga de negociar la entrada de

productos japoneses en el extranjero. El papel de la empresa manufacturera es el manejo de sus exportaciones mediante la asesoría y la conducción de la EGC.

- Tipo C. *Empresas Conjuntas entre la casa matriz de una EGC e intereses locales.* La representación de los intereses locales en los países socios está dada por el gobierno, una compañía privada o estatal. Sus operaciones consisten de productos manufacturados como materias primas. Por este medio entran al mercado japonés los bienes de uso intermedio.
- Tipo D. *Empresas Conjuntas entre la casa matriz de una EGC, una compañía japonesa e intereses locales.* Es una figura tripartita cuya diferencia con la anterior consiste en el monto de la participación de las partes y en ella se ubican el comercio de bienes de la industria textil, metales y alimentos.³⁷

Existen otras subcategorías que involucran la participación de la casa matriz y una oficina regional y manejadas en su mayoría por personal del país sede. Las empresas de comercio especializadas y las pequeñas, manejan un reducido número de mercancías que son imprácticos para las anteriores categorías (atendiendo a las características de las mercancías, su carácter temporal, menor volumen y precio). Las comercializadoras proveen todo tipo de mercancías, con lo que se establece una jerarquía en el posicionamiento y canales de distribución.

2.4. Actividades de las Empresas Generales de Comercio en los países en desarrollo.

De acuerdo a un informe presentado en 1991 por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (cuadro 27), en relación al monto de sus operaciones y el monto de sus acciones de las empresas transnacionales a nivel mundial y en diversos giros, destacan las *Sogo Shosha*, lo que revela su influencia y poder económico a nivel mundial.

Esta posición los coloca como acreedores. La necesidad de reciclar los fondos de sus operaciones comerciales y financieras. En la década de los años sesenta y setenta, lo anterior contrastó con las necesidades económicas de las economías de menor desarrollo. Los flujos de inversión se canalizaron mediante la provisión

³⁷ Kiyoshi Kojima y Terujomo Ozawa, *Japan General Trading Companies, merchants of economic development*, París, OCDE, 1984, pp 32-37

de ayuda al desarrollo y la IED. Entre 1970 y 1980, la ayuda se dirigió principalmente a algunas economías de Asia y América Latina. La inversión japonesa en algunos países encontró restricciones, su introducción se realizó mediante otras estrategias como la venta de franquicias, la subcontratación y alianzas estratégicas. Cerca del 90% de las inversiones en los países en desarrollo se canalizaron a los proyectos de extracción de materias primas y petróleo.

En 1980, la mayor parte de las empresas manufactureras japonesas se ubicaron en las ERI, Corea del Sur, Formosa, Hong Kong, Singapur, México, Brasil, Argentina, Chile y Uruguay entre otros. Su establecimiento comenzó a mitad de los años setenta como respuesta a la tasa decreciente de ganancias por los efectos de la crisis, que elevaron los precios internos de la producción japonesa y que le restaron capacidad competitiva en los mercados mundiales. El desarrollo tecnológico permitió la automatización, la fragmentación y la exportación de la producción intensiva en mano de obra a los ERI, para evitar cargas innecesarias de trabajo, lo que les permitió concentrarse en las industrias intensivas en conocimiento y alta tecnología. Esta forma de producción de carácter simple y a pequeña escala constituye una forma de IED ³⁶.

La participación de IED por continente, se distribuye en 72% en el Sudeste de Asia (Tailandia, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Malasia y Filipinas) donde destaca la participación de Nichimen, Mitsui, Mitsubishi y Tomem; 20% en América Latina (Canadá, Estados Unidos y Brasil), en el que predomina la actividad de Sumitomo, Marubeni, C. Itoh, Nissho-Iwai y Kanematsu, en África y Medio Oriente 8%.

Las formas de inversión consisten en la creación de la infraestructura, la planeación, la dotación de equipo, la programación de la producción, la

³⁶ La extensión de las operaciones de los conglomerados japoneses se realizó con base en las necesidades de las empresas, en 1970 se instalan las primeras empresas conjuntas en países con escasos recursos naturales, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwan. Al encarecerse en estos países la mano de obra, las operaciones dejan de ser rentables y se trasladan a países con recursos naturales abundantes como Indonesia, Malasia y Filipinas. Con la crisis del petróleo, y la consecuente alza generalizada de las materias primas, se buscaron fuentes alternativas a la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), México y Brasil que además ofrecían mano de obra barata.

transportación, a estos proyectos se les conoce como "llave en mano". A cambio, los países en desarrollo participan ofreciendo mano de obra barata y abundante, incentivos fiscales, legales, comerciales, etcétera. Los proyectos a desarrollar se orientan en el desarrollo del comercio para el suministro de maderas, alimentos, hidrocarburos, metales y minerales; el desarrollo de energéticos, desde la extracción, dotación de infraestructura y asistencia a empresas nacionales estatales y privadas, y el desarrollo de recursos no energéticos, como la extracción de metales y minerales, el suministro de productos agrícolas, ganaderos y pesqueros.

Algunos de estos proyectos se circunscriben bajo la modalidad de la cooperación económica con el fin de crear oportunidades donde antes no existían y para obtener contratos exclusivos y en términos favorables, así como de intervenir en forma directa en el mercado de un producto de su particular interés.

2.5. Actividades de las Sogo Shosha en México.

Los contactos previos al establecimiento de las relaciones comerciales de las Sogo Shosha en México comenzaron después de la Segunda Guerra Mundial, entre 1953 y 1955. Las primeras misiones estaban encabezadas por oficiales de las Fuerzas de Ocupación, cuya finalidad era investigar el mercado mexicano para la concretización de algún negocio. Las empresas japonesas entraron en contacto con residentes japoneses en México para que fuesen sus intermediarios o representantes. Las primeras firmas en establecerse en México fueron C. Itoh, Kanematsu, Marubeni, Mitsubishi, Mitsui, Nichimen, Nissho-Iwai y Sumitomo.

El resultado de su investigación concluyó con las primeras exportaciones de las Sogo Shoshas a México de agujas para máquinas de coser, porcelanas, banderas, rehiletos y cubiertos para mesa. A pesar de la política sustitutiva de importaciones, crecieron las importaciones de lupas, microscopios, binoculares, cámaras fotográficas y telescopios; máquinas de coser, pilas, encendedores de gasolina, termómetros clínicos, agujas hipodérmicas, herramientas de mano, tijeras, juguetes, aparatos musicales, bicicletas, telas sintéticas y maquinaria textil; a la que se añadió la venta de aceros para la industria siderúrgica.

En 1960, Mitsubishi inició su venta de plantas para la generación de electricidad. Mas adelante, en 1973, realizó sus primeras inversiones en la empresa Exportadora de Sal. En 1978 vendió partes eléctricas para el metro de la Ciudad de México. En este mismo año se realizaron las primeras exportaciones de petróleo a Japón, Mitsui vendió 14 buques tanque a PEMEX y realizó coinversiones con la empresa Kyoritsu de México para la construcción de fumigadoras agrícolas, además fueron los primeros en instalar una red de microondas en nuestro país. Marubeni participó como socio inversionista en Nissan Mexicana como distribuidor de automóviles. Sumitomo aportó tecnología para la extracción de recursos naturales y para la industria química. En relación a las importaciones de petróleo se estableció en Japón la empresa *Mexican Petroleum Import* como empresa monopólica encargada de la importación de crudo y otros derivados.

CAPITULO 3

El Sector Externo y el Papel de la Empresa de Comercio Exterior.

3.1. El sector externo y el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994/1995-2000).

Durante 1940-1982 perduró la política sustitutiva de importaciones orientada a fortalecer el mercado interno al reducir las compras del exterior, de la que destacan las etapas de sustitución de bienes de consumo, de bienes intermedios y bienes de capital. Con dificultades se avanzó en las dos primeras, porque la tercera que se refiere a la sustitución de bienes de capital que implica procesos mas complejos, como el empleo de la tecnología, no se ha podido alcanzar. Las dos primeras fases contribuyeron a delinear el patrón industrial, en el que el crecimiento del sector secundario era altamente dependiente de los recursos obtenidos por el sector primario. Tal situación desencadenó un crecimiento disparaje y una desigualdad sectorial. Esta experiencia como tal, generó cuellos de botella y se convirtió más adelante en el principal freno a la economía.

Las importaciones aumentaron conforme al ritmo de industrialización y para financiarlas se acudió a las divisas generadas por las exportaciones de otros sectores (agrícola y petróleo). Si bien hubo avances y logros, también es cierto que favoreció el desempeño de un reducido número de ramas, industrias y sectores vinculados a la internacionalización del capital a escala mundial, la desarticulación de la planta productiva nacional, la creación de un mercado cautivo, la desigualdad sectorial y la escasa integración intra e intersectorial, y la dependencia tecnológica y financiera con Estados Unidos principalmente. La conjunción de estos factores hizo presión sobre el sector externo porque al paso del tiempo se reflejó en el desequilibrio de la balanza de pagos.

La crisis de 1982 significó un parteaguas en la economía del país porque evidenció las limitaciones del modelo sustitutivo de importaciones y la adopción del modelo económico neoliberal bajo los criterios del FMI, tales criterios, condicionaron la política económica y la estrategia de desarrollo.²⁹ El

²⁹ Los principales problemas económicos a combatir en varias economías latinoamericanas, entre ellos México, están el control a la inflación y el desequilibrio de las cuentas externas, ambos son el tema central de las políticas de estabilización y ajuste del FMI. Las acciones que establecen los requisitos del FMI favorecen el desempeño del sector privado; el libre juego de la oferta y la demanda; la liberalización de los precios; la disminución de las barreras arancelarias; la reducción

neoliberalismo enfatiza la desestatización de la economía, la privatización de empresas públicas, la apertura externa, la liberalización financiera y comercial encaminadas a reducir el déficit de balanza de pagos

Nuestro país inició una nueva etapa, adoptó la estrategia del cambio estructural o modernización económica, sustentada en la apertura y la modernización de la planta productiva, esta estrategia incorporó los principios del neoliberalismo. A partir de este momento se emprendió una activa política comercial de promoción de las exportaciones no petroleras a los mercados mundiales, la eliminación de trabas y barreras al comercio de acuerdo con las reglas del GATT, la promoción de la inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Adicionalmente se adecuó el marco jurídico y los sistemas tributario y fiscal. Estas medidas se plasmaron en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) (en sus distintas versiones 1982-1988, 1989-1994 y 1995-2000).

La importancia atribuida a los mercados mundiales y la necesidad de contar con una sólida planta industrial fue más que evidente y se reflejó en la aplicación de numerosos programas sectoriales de comercio exterior, como el de Fomento Integral y Comercio Exterior, el de Fomento Integral de las Exportaciones, el de Modernización Industrial y Comercio Exterior, el de 100 Días a la Promoción de las Exportaciones, el Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, y su versión actualizada para el periodo 1995-2000.

Con la consabida apertura se sometió a las empresas a un marco de competencia cuya finalidad ha sido favorecer un índice mayor de productividad y eficiencia en las industrias, eliminando el sesgo antiexportador y brindando la posibilidad de crear ventajas comparativas y economías de escala que minimicen los costos de producción y le permitan a la industria mexicana ser competitiva en el exterior. Para el sexenio 1995-2000, el gobierno se propone la recuperación de la economía, en la medida que se expanda el mercado externo; del aumento de la producción de bienes exportables, la afluencia de inversión extranjera, el incremento del empleo y salarios

Este planteamiento tropieza con muchas dificultades: en primer lugar el persistente déficit comercial en el período 1989-1994, que se profundizó en 1994 llegando a -18,464 millones de dólares. En este déficit ha contribuido el elevado monto de las importaciones, compuestas de bienes manufacturados en más de un 70% (ver cuadro 3.1 y gráfica 3.2), y que los recursos generados por la exportaciones del sector agropecuario, de la industria extractiva (formada por las ramas productoras de carbón, hidrocarburos, hierro, minerales metálicos no ferrosos, canteras y minerales no metálicos), de la industria maquiladora y extractiva no fueron suficientes para compensar las importaciones (cuadro 3.3 y 3.4).

Durante 1995, la balanza comercial registró un superávit debido al aumento de las exportaciones en un 30%, con respecto a 1994 pasando de 60,882 millones de dólares a 79,541 millones de dólares respectivamente, las importaciones se situaron de 79,345 millones de dólares en 1994 a 72,453 millones de dólares en 1995, una disminución del 8.6%.⁴⁰ La disminución de las importaciones se debió a la devaluación del peso que por un lado actuó como promotor de las exportaciones y por el otro, encareció las importaciones.

En segundo lugar existe una concentración del comercio, entre 1992 y 1994 el principal destino fue Estados Unidos (las exportaciones representaron 80% y las importaciones 70%); seguido del mercado europeo (las exportaciones pasaron de 5.5 a 4.9%, las importaciones de 13.7 a 12.3%); y el mercado asiático (las exportaciones descendieron de 3.1 a 2.5% mientras que las importaciones crecieron de 3 a 12.2%).⁴¹

En tercer lugar, la sustitución de importaciones lejos de incorporar a la micro, pequeña y mediana empresa (MPME), las ha desplazado como proveedores nacionales de los grandes grupos exportadores y por lo tanto como exportadores

⁴⁰ La devaluación de diciembre de 1994 marcó el límite de la estrategia de crecimiento sustentada en el ahorro externo y de privilegios al capital foráneo. Pues con ello se subordinó el aparato productivo a la especulación financiera del mercado bursátil y de dinero. Los niveles de inversión en el país disminuyeron ante la salida masiva de capitales. Queda claro que los flujos de capitales son necesarios para fortalecer el aparato productivo. Sin embargo, los esfuerzos por mantener el ritmo de crecimiento de la economía seguirán siendo estériles si no se crean y aplican verdaderos planes de fomento a la producción, que vean por la integración de la planta productiva nacional.

⁴¹ Véase, Gerardo Fuji y Eduardo Lora "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México" Comercio Exterior, vol. 46, núm. 2, México febrero de 1996, pp. 121-127.

indirectos. Antes de la devaluación de 1994, la apreciación del peso favoreció el incremento de las importaciones de insumos, refacciones y maquinaria para la industria de exportación a precios competitivos.⁴²

En cuarto lugar, el entorno macroeconómico no garantiza estabilidad a los agentes económicos ni a corto ni a largo plazo. Y por último las ineficiencias propias que ofrecen los servicios portuario, carreteras, aduanas, etcétera.

3.2. Panorama de la comercialización internacional en México.

Es interesante mencionar la situación actual de la comercialización internacional en México, detallando las características generales del conjunto de las empresas exportadoras en el país, para conocer el terreno y el margen de actuación de las Empresas de Comercio Exterior.

1. Las empresas multinacionales. Son empresas que operan con capital extranjero y hacen uso de una estructura comercial previamente desarrollada por la casa matriz, cuentan con amplios recursos financieros, tienen un departamento de tráfico internacional que se encarga de realizar las operaciones de tipo fiscal, legal o administrativo. Sus operaciones son "intrafirma" (entre la matriz y las filiales), donde la comercialización, distribución, venta y pago, se realiza por "vía directa". En nuestro país las filiales de las empresas transnacionales operan bajo la forma de empresas maquiladoras que gozan de exenciones de impuestos, la devolución del IVA, gravación de tasa cero a las exportaciones e importaciones, régimen de zona libre que les ahorra problemas de tipo aduanal, de almacenamiento y transporte. Por el monto de sus operaciones se consideran Empresas Altamente Exportadoras (Altex).

Por el monto de sus exportaciones en el año de 1994, las empresas que operan con capital extranjero se ubicaron en los primeros 30 lugares, entre las que se cuentan, General Motors, Chrysler de México, IBM de México, ISPAT Mexicana,

⁴² A las MFME se les asocia con el atraso tecnológico, la producción obsoleta, la escasa organización y administración, el empleo de mano de obra poco calificada. Esta problemática no es fortuita pues se atribuye a su limitado acceso a créditos con tasas preferenciales, la falta de modelos de integración como proveedores nacionales con las grandes empresas exportadoras que recientemente fueron planteadas en el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior (1995-2000).

Industria Fotográfica Interam, Mexinox, Xerox, Hewlett Packard, Néstle, Dupont y Exportadora de Sal

2. Las empresas nacionales y paraestatales. Las empresas nacionales del sector privado en su gran mayoría pertenecen a los grandes grupos financieros, cuentan con una sólida infraestructura comercial y se abocan a la comercialización "directa" de sus productos. Se citan los casos de Grupo VITRO, Kimberly-Clark de México, Grupo Industrial Alfa, Grupo CEMEX, Desc, Peñoles, Grupo Modelo, Grupo Industrial Bimbo, Grupo Industrial Durango, Grupo Industrial Maseca, Grupo CEMEX, CYDSA.⁴³

Por otro lado están las empresas paraestatales amparadas por el Estado. Su comercialización la realizan de forma "directa" o mediante el uso de "intermediarios" como las comercializadoras. Se concentran en escasos sectores como el agropecuario, extractivo y sus derivados incluyendo al petróleo. Los problemas más comunes que enfrentan estos últimos, son los vaivenes de los precios a nivel internacional y el proteccionismo de las naciones desarrolladas. Se pueden citar los casos de PEMEX, Exportadora de Sal, Productora e Importadora de Papel.⁴⁴

3. Las asociaciones de productores y exportadores. Comprende a las cámaras nacionales de productores de hortalizas y ganaderos como la Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH), la Confederación Nacional Ganadera (CNG), las asociaciones de productos agrícolas del café, cacao, azúcar. Reciben apoyos del Estado y de otras asociaciones para tener acceso a información de los mercados internacionales o nacionales. Su comercialización es "indirecta", recurriendo a los intermediarios, corredores internacionales o brokers quienes fijan los precios de los productos en el que contemplan una comisión por sus servicios.

4. La pequeña y mediana empresa exportadora. Las MPME, constituyen el 98% de la planta nacional, son industrias que operan en todas las ramas

⁴³ Véase, *Directorio del Sector Financiero 1993*, y Gabriela Aguilar "México en la red de los oligopolios y monopolios", *El Financiero*, 15 de noviembre de 1995, pp. 12-13.

⁴⁴ La venta de petróleo a Japón se realiza a través de comercializadoras extranjeras como la Asociación Japonesa de Importadores de Crudo Mexicano que sustituyó a Petrolecs Mexicanos Internacional. Véase, "Comercializadoras niponas venden crudo ligero mexicano ¿cupula de contrato o cambio de estrategia?", *El Financiero*, 15 de julio de 1992, y "Exportadoras e importadoras de México" *Expansión*, vol. 27, núm. 574 México septiembre de 1995.

manufactureras y un 60% de los casos se concentran las ramas de alimentos, artículos metálicos, editorial e imprenta y minerales no metálicos. Carecen de experiencia en el mercadeo internacional y utilizan el intermediarismo de las comercializadoras, agencias privadas, *brokers* en distintos giros, en alimentos, metalmecánica, textil, materiales para construcción y artesanías. Sus exportaciones son de "carácter temporal" y enfrentan problemas tales como el acceso al financiamiento, transporte, trámites engorrosos y restricciones fitosanitarias.⁴⁵ Conforme a estas características, el PPICE 1995-2000, estableció promover su integración a las cadenas productivas y reafirmar su inserción a la dinámica exportadora.

Si se toma en cuenta el total de empresas exportadoras en México, en 1994, se registraron alrededor de 14 500 empresas exportadoras, si se compara con las 21,419 empresas existentes en 1995, de las cuales sólo 3,500 empresas mantuvieron exportaciones permanentes. El 80% de las exportaciones no petroleras del país se concentran en escasas 573 empresas que representa un 2.7% de las compañías incluidas en el padrón.

Tan sólo ocho estados norteros producen 85% de los bienes exportados. En 1994 las exportaciones de las empresas estatales sumaron 7,964 millones de dólares; las de las privadas nacionales 9,480 millones de dólares; y las multinacionales 8,274 millones de dólares, la parte correspondiente a sus importaciones fue de 50 millones de dólares, 8,077 millones de dólares; y 6,735 millones de dólares respectivamente y se concentran en ramas, sectores e industrias vinculadas a la internacionalización del capital (automotriz, química, electrónica y farmacéutica)

Por otra parte la monopolización que detentan las transnacionales afecta gravemente a la planta productiva nacional porque fomenta la desintegración inter

⁴⁵ En 1988-1993, existían 266,033 establecimientos que se concentraron en cinco subsectores, en la producción de alimentos existían 91,294 empresas; en la producción de metales, maquinaria y equipo 48,556 empresas, en la de textiles y prendas de cuero 44,071; en la de productos de madera 11,549, y en la producción de minerales no metálicos 24,357 empresas. Véase, Clemente Ruiz Durán, *Economía de la Pequeña Empresa*, Anes Divulgación; y Enrique Dusset Peters, "El reto del empleo en México. Cambio estructural en el empleo 1982-1992", *Investigación Económica*, vol. LV, núm. 212, abril-junio, pp. 135-176.

e intrasectorial y el desplazamiento de la MPME. En suma, tenemos que los rasgos del sector exportador son la concentración industrial, productiva y regional.

3.3. Origen y evolución de las Empresas de Comercio Exterior.

El gobierno mexicano ya desde los años cincuenta estableció políticas comerciales para fomentar las exportaciones mexicanas para elevar la competitividad y eficiencia de la industria nacional. Desde entonces esto implica incrementar la productividad de las ramas industriales. Es por ello que el gobierno estableció una serie de programas para apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación. Su objeto es la desregulación de los trámites y procedimientos de acuerdo al marco de reordenamiento económico nacional e internacional entre los que destacan el de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) como tema central de nuestro análisis.⁴⁵

Como se vio en el capítulo anterior, las Sogo Shoshas constituyen uno de los modelos más completos en lo que respecta a las compañías dedicadas al comercio exterior. El impacto de las Sogo Shoshas para algunas economías, consistió en el crecimiento sostenido de las exportaciones japonesas en plena recesión económica mundial. Lo que llamó poderosamente la atención de los países de menor desarrollo como Corea, Taiwan, Tailandia, Turquía, Brasil y México, como un mecanismo favorable al crecimiento de sus exportaciones, sus respectivos gobiernos se dieron a la tarea de elaborar su propio esquema de empresa de comercio exterior.

En nuestro país, la historia de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es relativamente reciente. Algunos estudios señalan que el pleno desarrollo de las ECEX en comparación con sus homólogas en otros países de menor desarrollo, no se ha alcanzado. El surgimiento de las ECEX formó parte de la política comercial

⁴⁵ Los demás programas de apoyo al comercio exterior son el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback). Las empresas pueden hacer uso de ellos en forma aislada, cuando éstos se combinan entre sí aumentan los beneficios de las empresas, las consideraciones a tomar en cuenta para disfrutar de un programa depende del tipo de empresa, sus operaciones y productos.

para impulsar y diversificar las exportaciones mexicanas en particular de las no petroleras; fomentar la cultura exportadora y atraer divisas del extranjero.

El origen de las ECEX se remonta hacia 1971, como resultado de un ambicioso proyecto, cuyo objeto era lograr una sólida infraestructura exportadora en apoyo a la diversificación del comercio (materias primas, bienes de consumo e intermedios). Jurídicamente nacen en 1975 con el decreto publicado en el Diario Oficial del 28 de agosto y su reglamento del 29 de diciembre del mismo año. A lo largo de veinte años se han dispuesto una serie de decretos que rigen su estructura y funcionamiento:

- "Acuerdo que dispone el otorgamiento de incentivos fiscales a favor de las Empresas de Comercio Exterior", del 28 agosto de 1975 y su reglamento del 29 de diciembre de 1975.
- "Régimen de las Empresas de Comercio Exterior", del 14 de noviembre de 1985.
- "Decreto para regular el establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior", del 3 de mayo de 1990.
- "Decreto para regular el establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior", del 10 de mayo de 1995.

Su creación fue promovida por el entonces presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN) Alejandro Álvarez Guerrero y Jorge Sánchez Mejorada. Fue así que grupos y empresas como ICA, VITRO, Cydsa y Alfa establecieron sus propias comercializadoras.

Durante la administración de Luis Echeverría (1970-1976) se crearon 27 consorcios de exportación. El objetivo fue fomentar la actividad de las microindustrias nacionales en sus distintos grupos: alimentos, meta-mecánica, textil, artesanías y su inserción en el proceso exportador. En apego a esto, por decreto presidencial se estableció el otorgamiento de apoyos fiscales a los negocios que participaran del apoyo de una comercializadora, por lo que entre 1972 a 1973, los 27 consorcios existentes lograron reunir a cerca de 500 empresas. Hubo casos en los que se agrupaban a 60 socios. En ese momento, las ECEX promovieron

fuertemente productos mexicanos, en ferias y exposiciones internacionales cuando aún no se aplicaba la política del *libre comercio*.⁴⁷

En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), la estrategia de desarrollo reafirmó su interés por incrementar el número de empresas exportadoras, la promoción, ampliación y diversificación del comercio exterior, la inserción a nuevos mercados y convertir a este sector en una fuente generadora de divisas. En los últimos años, el gobierno ha enfatizado repetitivamente su interés por incorporar a la MPME al sector exportador con resultados poco halagadores, dado que carecen de recursos técnicos y financieros, además de que desconocen los procedimientos y trámites de la actividad exportadora. A la mitad de este mismo periodo y por criterios de eficiencia económica (se considera que una economía protegida no es competitiva en los mercados internacionales) se les retiró a las ECEX los subsidios fiscales. Situación que perduró durante la administración 1989-1994.⁴⁸

Hoy la discusión se centra precisamente en mantener o retirarles los apoyos que las ECEX reciben del gobierno, de darse esto último afectaría negativamente en sus operaciones comerciales, y en algunos casos fomentaría su desaparición.

Las ECEX son empresas que realizan operaciones comerciales de exportación e importación de bienes y servicios; tienen una economía propia; operan en gran escala; tienen una amplia cobertura en los mercados internacionales, cuentan con un programa de trabajo y manejan productos propios o de terceros. De acuerdo al esquema básico de 1983, se estableció que las ECEX se componen de:

⁴⁷ El caso más exitoso fue el de la Empresa Comexpo, que sobrevivió por 17 años, dirigida por Jorge Sánchez Mejorada y Agustín Jurado, tuvo 18 accionistas y logró exportaciones por un millón y medio de dólares. En 1980 tenía 80 socios y realizó exportaciones por 80 millones de dólares, en sus haberes, gestionó 2,500 operaciones de comercio exterior, sus ventas estaban realmente diversificadas en el conjunto de América Latina en un 35%, 25% en Centroamérica y 20% en Estados Unidos. A través de Comexpo, empresas como JurTex, la Costeñita, Buffalo, las editoriales Limusa, Diana y Trilias promovieron sus exportaciones. Véase, José Luis Gaona, "Zona libre". *El Financiero*, 28 de octubre de 1995.

⁴⁸ Con fines de proteger el sector industrial los gobiernos aplican una política exterior proteccionista basada en aranceles, cuotas, permisos previos o precios oficiales, para reasignar los recursos a favor de los sectores protegidos. El subsidio que recibe el capital por medio de la protección, consiste en que el gobierno a través de determinadas transferencias garantiza precios menores a los costos normales de protección; menores precios de los energéticos, depreciación fiscal de las inversiones, subsidios financieros. Véase, Isaac Káiz, "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, México, febrero de 1995, p. 110.

- Consortios de exportación. Son los consorcios formados por empresas productoras de manufacturas que se asocian y que a través del él, ejercen las funciones de promoción y comercialización internacional. Las empresas que se asocian mantienen su individualidad. Los factores que las llevan a agruparse son, la ausencia de recursos financieros y técnicos para promover su comercio de exportación. Los consorcios son generales o especializados.
- Comercializadoras Son las empresas que ofrecen servicios de comercialización internacional, como comisionistas o representantes mercantiles, que agrupan a los pequeños y medianos empresarios: a los artesanos, a las asociaciones de productores agrícolas y a las cooperativas de producción pesquera.

La forma de operación de las ECEX consiste en la *diversificación de productos, áreas geográficas y funciones*.

- La *diversificación por productos*, tiene la ventaja de garantizar un flujo estable y permanente de ofertas y demandas de mercancías bienes de consumo, intermedios y de capital.
- La *diversificación en áreas geográficas*, consiste en la conexión con otros países para dar a conocer sus ofertas o demandas de mercancías, a través de sus oficinas en el exterior, las cuales les proporcionan información sobre precios, cotizaciones, movimientos del mercado, requisitos y trámites del comercio exterior.
- La *diversificación funcional*, como su nombre lo indica consiste en una multiplicidad de funciones asociadas a la comercialización que incluye las dos características anteriores la *diversificación por productos* y la *diversificación geográfica*. Abarca la inclusión de sus proveedores de materias primas y productores de manufacturas, estableciendo así una integración vertical. La comercialización que involucra otras actividades como el almacenaje, la distribución de las mercancías en el mercado, el transporte y el financiamiento dan lugar a la integración horizontal (cuadro 3.5).

Para analizar el impacto de las ECEX en el comercio exterior es necesario explicar en qué consisten sus actividades principales, lo que además nos permite establecer un marco de referencia en el que se mida su grado de avance y sus limitaciones. Sus funciones son las siguientes:

- Intermediación comercial. Como intermediarios comerciales, se encargan de atender la oferta y demanda, ofrecer los servicios que se involucran en el proceso de exportación: el empaque y embalaje; el almacenaje; la transportación; el aseguramiento; la realización de los trámites legales y administrativos; y en algunos casos la intermediación para tener acceso a los créditos.
- Información. La información que proporciona gira en torno a la oferta y demanda actualizada del exterior, sobre los movimientos de los precios y el comportamiento de las mercancías en el mercado internacional. Lo que les permite identificar nuevos flujos comerciales, el acceso a nuevos mercados y a fuentes de abastecimiento y por lo tanto ser partícipes en el desarrollo de otras actividades.
- Financiamiento. Hay que aclarar que las ECEX no son instituciones financieras, su papel consiste en obtener préstamos bancarios con la banca de desarrollo o la banca comercial, para darle fluidez y permanencia a sus operaciones comerciales.
- Absorción de riesgos. Al contratar créditos, su propia estructura basada en la *diversificación por productos, mercados y funciones*, les permite disminuir y diversificar los riesgos. Esto se refiere a que las pérdidas que se generan en el comercio de unas mercancías se compensa con las ventas de otras. En este mismo sentido las *Sogo Shoshas* realizan sus transacciones comerciales empleando distintos tipos de cambio para minimizar los efectos que provocan los ajustes en el mercado cambiario.
- Investigación y desarrollo de nuevas fuentes de abastecimiento de recursos. La investigación de mercados, les posibilita el acceso a nuevas fuentes de abastecimiento de recursos en el país o en el extranjero, sobre una actividad determinada.⁴⁹

Las estrategias de expansión y de posicionamiento de mercados reflejan claramente los intereses y necesidades de las ECEX, y varían de acuerdo a los productos que manejan.

⁴⁹ Tal es el caso del consorcio Cemex cuyos recursos le permitieron adquirir en 1993 el 50% de una comercializadora y una distribuidora de cemento en la región del Caribe. Concern LID y Contrae LID, para la exportación de cemento. *El Financiero*, 8 de febrero de 1993

3.4. Marco legal de las Empresas de Comercio Exterior.

Entre las medidas que el gobierno ha instrumentado en materia de fomento a las exportaciones se tienen las de tipo fiscal, administrativo y de fomento. En 1971, para incentivar los procesos productivos de las ramas industriales del país, se estableció la devolución de los impuestos indirectos y el general de importación, mediante los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), el cual también se extendió a los consorcios de exportación. Su cometido fue saldar las obligaciones fiscales por cinco años a partir de la fecha de exportación.⁵⁰ Esta medida favoreció el establecimiento de las primeras ECEX.

Bajo esta dinámica, en 1971, la CONCAMIN preparó un proyecto para la creación de las ECEX, en el que se consideró la capacidad productiva y exportable del país. En este proyecto participaron el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y JETRO (Japan External Trade Organization). Los criterios y lineamientos que rigieron a las ECEX se plasmaron en un documento (de carácter discrecional) elaborado por la Secretaría de Fomento Industrial, en el que se estipuló lo siguiente:

- La agrupación de las microindustrias.
- La concesión de un CEDI para cubrir los gastos por concepto de operación, producción y administración de las ECEX.
- La concesión de un extra-cedi, cuando las exportaciones crecieran a un promedio anual de 20%.
- Incluir en sus exportaciones un 30% de la producción de los gremios artesanales.
- La formación de especialistas en ventas, mercadotecnia, prácticas y asesorías en comercio exterior, aduanas, transportes, representaciones en el extranjero y la coordinación de trámites con las dependencias gubernamentales.

⁵⁰ El otorgamiento de los CEDIS se estableció con base en la clasificación arancelaria y la tarifa del impuesto general de importación, se requería exportar manufacturas con un contenido nacional que pasó del 30% en 1970 a 40% en 1971 (este último perduró hasta 1976). El CEDI se extendió a las empresas exportadoras con lo que el beneficio ascendía de un 11 a 15% del valor del producto exportado, aplicado a la exportación de manufacturas, ventas fronterizas, sustitución de importaciones, exportación de tecnología y servicios al exterior. Arturo Ortiz Wadgymar, *Introducción al Comercio Exterior de México*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1994, p. 154.

Este documento muestra el interés por incorporar a la microindustria al proceso de exportación. Entre otras disposiciones se acordó abatir los costos de la comercialización, mediante la coordinación de los esfuerzos, la integración de sus funciones, y la capacitación de recursos humanos que contribuyeran a elevar la calidad de los servicios que ofrecían las ECEX. Esta preocupación ha estado presente a lo largo de veinte años. A pesar de que el gobierno les ha otorgado apoyos permanentes de tipo fiscal, financiero administrativo y jurídico entre otros, algunas ECEX no han podido consolidar ni su estructura, ni su funcionamiento por diversos motivos. A continuación se citan los decretos que han determinado su evolución y sus operaciones:

Decreto que establece la "Devolución a los Exportadores de Productos Manufacturados Nacionalmente, los Impuestos Indirectos y el General de Importación" (CEDIS), se publicó en el Diario Oficial del 17 de marzo de 1971 y estableció lo siguiente:

- La devolución de impuestos indirectos en un 50% a los productos cuyo grado de manufactura nacional fuese del 50 al 59%. A los que reunieran un grado de manufactura equivalente o mayor al 60% se les devolvió el 100%.
- La devolución de impuestos a los productos e insumos que no se acojan al régimen de importación temporal.
- La devolución de impuestos a través de los CEDIS, prescribiría en cinco años a partir de la fecha de exportación.

En noviembre de 1971 se publicó el reglamento de éste decreto y se adicionó lo siguiente:

- La formación de un capital social mínimo de 5 millones de pesos para respaldar el nacimiento y las operaciones de las ECEX.
- La asociación de la microindustria y:
- el crecimiento anual de las exportaciones a un 15%

En este mismo año y para reforzar las anteriores medidas la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) creó la Subcomisión de Estímulos al Comercio Exterior que regiría los aspectos operativos de las ECEX, señalando lo siguiente:

1. La devolución de impuestos causados por los artículos e insumos que se encuentren bajo el régimen de importación temporal para la exportación, equivalente al 11% del valor libre a bordo.
2. El otorgamiento de un certificado especial, por el 5% del valor de las exportaciones cuando reunieran el 30% de contenido nacional.
3. La eliminación del candado 60-40, donde el 4% se utiliza para cubrir el 60% de los gastos corrientes que se especifican en el programa anual de trabajo
4. La formación del capital social con 15 millones de pesos.
5. El incremento anual de las exportaciones a razón de 15%.
6. La facturación de las operaciones de comercio en el exterior por cuenta propia

En 1974 se realizó una auditoría fiscal que tuvo por finalidad examinar el desempeño y la evolución de las ECEX, la cual puso de relieve una ineficiente asignación de recursos, donde la devolución de los impuestos causados por la importación se destinaron al pago de utilidades entre sus socios y trabajadores. La proporción de los beneficios reinvertidos fue de tan sólo el 30%.

El siguiente decreto se denominó "Acuerdo que dispone el Otorgamiento de Incentivos Fiscales a favor de las ECEX" (28 de agosto de 1975). En sus artículos 4º, 5º y 8º, se estableció lo siguiente:

- Las ECEX se integran por los productores de manufacturas y las empresas de servicios.
- Se constituyen bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.) se dispone que el capital social sea de 15 millones de pesos.²¹
- La devolución de los impuestos indirectos de las ECEX se destina a cubrir los gastos generados por sus operaciones en el exterior
- La devolución de los impuestos indirectos y el general de importación a los exportadores indirectos de manufactura nacional.
- La organización de los consorcios de exportación y las comercializadoras se compone de un consejo de administración, una dirección general, gerencias y

²¹ Se dispuso un capital social de 15 millones de pesos que se formó con un 75% de las microempresas, la participación de cada una no superó el 15%. El 25% restante se formó con una participación individual que no excedió el 5%. Para las empresas de servicios se estableció un capital de 2.5 millones de pesos con aportaciones del 20%, esta proporción se constituyó por acciones nominativas

departamentos de finanzas, contabilidad, relaciones publicas promoción de ventas, crédito y cobranzas, mercadotecnia, tráfico nacional e internacional, instalaciones y servicios apropiados y; la disposición de personal especializado en los distintos departamentos y en las representaciones

- Deben ofrecer servicios de tráfico nacional e internacional, consultorías, inversiones en el extranjero, servicios de comunicación, promoción de mercados y ventas.
- El incremento de las exportaciones en un 20% en el primer año y, en 15% anual por subsecuentes cuatro años.
- Exportaciones en un 30% compuestas por artículos producidos por la microindustria
- La elaboración de un programa anual de trabajo de acuerdo a los lineamientos de la SHCP y la Dirección de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales, que comprenderán, la promoción de la oferta exportable; la capacitación de técnicos en comercio exterior; la elaboración de programas de exportación, y la racionalización de las importaciones de sus clientes
- La devolución de impuestos a través de los CEDIS se establece hasta un 60%.

El reglamento de este acuerdo se publicó el 29 de diciembre de 1975 y sus artículos más significativos para las ECEX son los siguientes, 2º, 4º, 9º y 11º:

- La devolución de impuestos se otorga conforme a la presentación de su registro, la aprobación de su plan de trabajo y su balanza comercial en la que se indiquen los incrementos de las exportaciones
- El capital con que cuenten los consorcios es de 5 millones de pesos y para las empresas de servicios de 2.5 millones de pesos.
- La devolución de los impuestos se destina al pago de los gastos de administración (sueldos, papelería, uso de bienes inmuebles), la organización de ferias, exposiciones, misiones comerciales, cursos de capacitación publicaciones, catálogos, viajes al exterior, gastos de representación y demás operaciones en el extranjero

Adicionalmente, se contrataron líneas de crédito con la banca extranjera para que mediante el Fondo para el Fomento de las Exportaciones (Fomex) se

financiara la compra de materias primas, refacciones, componentes y los servicios necesarios para apoyar la exportación de mercancías.

En 1983, la miscelánea de la Ley de Egresos de la Federación determinó derogar los estímulos fiscales a las ECEX, al comprobarse que los beneficios eran aprovechados sólo por un 30% de las empresas (tal como sucedió en la auditoría que se les practicó en 1974). Es así que en junio del mismo año la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Consejo Nacional de Comercio Exterior dieron a conocer el esquema básico de las ECEX para los dos años siguientes y se acordó lo siguiente:

- La reanudación de la devolución de los impuestos indirectos como incentivos a la exportación, retroactivo al primero de enero de 1983 y con vigencia hasta 1984.
- La consolidación de las ECEX en relación a la captación de divisas, la comercialización, el desarrollo, generación y extensión de la oferta exportable, incentivar e incorporar a los medianos y pequeños empresarios en las exportaciones.
- El contar con un capital social mínimo de 15 millones de pesos.
- La elaboración de un Programa Anual de Trabajo (que fungiría como parámetro para medir la evolución de cada empresa, los criterios fueron el porcentaje de participación en la captación de divisas y su impacto en la balanza comercial).
- La reafirmación del comité asesor, establecido el 28 de agosto de 1975 para evaluar las operaciones de las ECEX, los directores del IMCE y del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

Uno de los propósitos del PND 1983-1988 fue el fortalecimiento del sector exportador. En este marco se elaboró el Programa Nacional de Fomento Industrial Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice), el primero de cuatro programas que se instrumentaron en la misma dirección. El Pronafice se derivó de un ambicioso proyecto de fomento al comercio exterior y a la industria, su política general contempló: la racionalización de la producción, el fomento a las exportaciones; el establecimiento de franjas fronterizas y zonas libres; las negociaciones comerciales internacionales; la localización industrial, el otorgamiento de estímulos

fiscales; la productividad y capacitación. La inconsistencia del Pronafice dio origen al Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profifex).⁵²

De conformidad con el PND (1983-1985) y para darle continuidad a la promoción de las exportaciones ante la desaparición del Pronafice, nació la estrategia del Profifex en 1985, medida que se reforzó con el "Régimen de las Empresas de Comercio Exterior". Lo trascendental del programa en relación a las ECEX fue que promovió y fomentó su formación, de entre sus líneas destaca lo siguiente:

1. Mejorar el entendimiento entre los exportadores y las dependencias gubernamentales, la participación activa de Bancomext en el suministro de información, asesorías y la creación de un fondo de fomento a las exportaciones; el fomento a la producción en las zonas fronterizas libres; el otorgamiento de estímulos; la instrumentación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta, la agilización en el transporte multimodal; el uso racional de las divisas y el desmantelamiento gradual del proteccionismo.

2. El otorgamiento de estímulos fiscales como la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la deducción del pago de impuestos sobre la renta; la expedición de CEDIS y la aplicación de la tasa cero.

3. La ampliación de los apoyos financieros de Bancomext.

4. La ampliación de las líneas de crédito, con la creación de la carta de crédito doméstica para respaldar a los exportadores directos e indirectos, y el establecimiento del Fondo Integral de Cobertura sobre Riesgos Cambiarios a corto plazo (Ficorca).

- En lo concerniente al decreto del 14 de noviembre de 1986, el "Régimen de las Empresas de Comercio Exterior", derogó la legislación del 29 de diciembre de 1975, su contenido fue el siguiente:

⁵² En 1984, de forma paralela al contenido del Pronafice, se adoptó una política comercial de libre comercio, que planteó la eliminación de los permisos previos a la importación, la desgravación de ciertos sectores y la redefinición de las tarifas arancelarias de frente a las negociaciones que antecederían a la apertura comercial. Irónicamente se eliminaron los subsidios a la exportación, que se materializaron posteriormente en la eliminación de los CEDIS, sin embargo los apoyos fiscales a la importación no se desatendieron.

- Que las ECEX son una unidad con recursos físicos, técnicos y humanos que se dedican a promover y comercializar los productos mexicanos en el exterior.
- Se constituyen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, bajo la forma S.A. de C.V. y conforme a la Ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera.
- Aunado a los objetivos del PROFIEEX, realicen actividades orientadas a efectuar importaciones destinadas a la producción de artículos exportables; para proveer a las empresas de los artículos e insumos necesarios para la exportación; promover y efectuar operaciones de trueque; y participar en proyectos de inversión orientados a la exportación.
- La SECOFI les otorga el registro de ECEX y tienen que cumplir con lo siguiente:
 - a) Contar con un capital social fijo y mínimo de 100,000 dólares y al quinto año de labores este se incrementará a la cantidad de 400,000 dólares
 - b) Realizar exportaciones por cuenta propia en 3 millones de dólares en el segundo año y con 5 millones de dólares para el tercer año de operaciones. Las exportaciones deberán incrementarse en un 10%, por arriba de la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de manufactura.

Adicionalmente se señaló que a partir del cuarto año, las ECEX incluyeran las operaciones realizadas bajo contratos de intermediación mercantil (por las que obtengan comisiones); las ventas de manufactura a la industria maquiladora de exportación; y los servicios prestados a las empresas al proveerles insumos.

El decreto para regular el "Establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior", del 3 de mayo de 1990, retomó los objetivos expuestos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, y planteó lo siguiente:

1. Propiciar el crecimiento de empresas eficientes especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y fortalecimiento de la oferta exportable y a la demanda internacional de productos mexicanos.
2. Las acciones de política exterior requieren de la actualización constante en los mecanismos de promoción, la desregulación de trámites y procedimientos para las exportaciones.

Sus artículos más significativos son 2º, 3º, 4º, 6º, 7º y 8º, y establecen lo siguiente:

- El reconocimiento de ECEX mediante el otorgamiento del registro dado por la Secofi
- Operar bajo la forma de sociedad anónima de capital variable de acuerdo a lo que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles, en la que podrán participar las sociedades nacionales con capital de riesgo.
- Promover e incorporar a la pequeña y mediana empresa a la actividad exportadora, fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales como exportadores indirectos.
- Contar con un capital social mínimo de 100 000 dólares
- Realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras por un importe mínimo de 3 millones de dólares, así como mantener un saldo positivo de su balanza comercial anual
- Disfrutar de las facilidades administrativas y de otros programas adicionales otorgadas por la SECOFI (Altex, Drawback) así como servicios de información comercial gratuitos.

México celebró diversos acuerdos comerciales principalmente con Estados Unidos, como el Acuerdo de Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios. Atendiendo a la nueva política económica de estricto control presupuestal, los programas de fomento a las exportaciones se convirtieron a partir de 1990, en una medida eficaz de promoción (de acuerdo con la apertura y en aras de tener una mayor participación en los mercados internacionales) porque estos no generaban cargas adicionales en el presupuesto. En su lugar se adoptó un esquema que contempló facilidades administrativas y aduaneras.

En materia fiscal se hizo extensiva la tasa del 0%, a los exportadores indirectos, la exención del pago de impuestos causados por las importaciones temporales destinados a procesos de transformación, elaboración o reparación, la devolución del IVA, a las empresas altamente exportadoras. Los subsidios directos se sustituyeron por facilidades aduaneras.

El decreto por el que se rigen actualmente las ECEX, es el que regula "el establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior" del 10 de mayo de 1995. Los artículos reformados con respecto al decreto del 3 de mayo de 1990 son el 4º, 5º, 6º y 11º, se adicionó un artículo el 10 A, que en forma general se refieren a:

- El desarrollo de mecanismos de promoción de las exportaciones que comprende la realización de operaciones de intermediación mercantil, la conjunción de la oferta exportable y la promoción de las mercancías de empresas preferentemente medianas y pequeñas; la elaboración de estudios de mercado y catálogos; la participación en ferias y eventos promocionales, la asistencia a las empresas productoras, para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional y la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.
- El facilitar esquemas de asociación para maximizar sus ventajas comparativas, con un énfasis especial en la creación de una nueva imagen en el extranjero para los productos mexicanos con marcas propias; y el proporcionar servicios integrales a las compañías productoras, diversificando sus actividades hacia la transformación y aseguramiento de las mercancías.
- El otorgamiento de constancias de exportación por parte del exportador final.
- La devolución de impuestos a la importación pagados por el exportador indirecto mediante la presentación de la constancia de exportación, que no requiere de la presentación del pedimentos de exportación. Las mercancías que ampara, deben ser exportadas en su totalidad directa o indirectamente.
- La ampliación de las facilidades administrativas a disposición de las ECEX, permitiéndoles nombrar un apoderado aduanal.
- La presentación del programa anual de sus actividades y el informe correspondiente al año calendario anterior en él deberán incluir las importaciones de las mercancías destinadas a la venta nacional.
- La expedición de su registro como ECEX
- Contar con un capital social fijo no menor a 100,000 dólares.

3.5. Apoyos a las Empresas de Comercio Exterior.

El gobierno ante la apertura externa, ha delineado una política comercial a favor de las exportaciones a través de instrumentos fiscales, administrativos, financieros y promocionales (programas sectoriales de comercio exterior) dirigidos a las empresas, en su interés por integrar a un mayor número de ellas a la dinámica exportadora

A continuación se señalan los apoyos que el gobierno otorga a las ECEX:

1. **Créditos al comercio exterior.** Los créditos que Bancomext otorga al comercio exterior provienen del Eximbank, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, líneas comerciales y pagarés. Los créditos que otorga Bancomext cubren toda la cadena exportadora, consisten en la preexportación, aumento de la capacidad productiva, la promoción y comercialización. El destino de estos recursos se canalizan a los sectores manufacturero, agropecuario, agroindustrial, minerometalúrgico y pesca.

Después de la devaluación de 1994 los recursos financieros destinados al otorgamiento de los créditos se contrajeron y los otorgados se concedieron con altas tasas de interés, lo que motivó a buscar fuentes alternativas de ingresos y se presionó porque la banca de desarrollo ejerciera como banca de primer piso. El crédito al comercio exterior en 1995, se convirtió en un serio obstáculo para la recuperación de las exportaciones.

Los créditos a este sector resintieron una caída del 43%, con respecto a 1994, cercano a 4,038 millones de dólares (gráfica 3.6). En 1994, los recursos de Bancomext se ubicaron en 15,000 millones de dólares. Para 1995, en 10,950 millones de dólares con créditos por 10,100 millones de dólares y garantías por 850 millones de dólares. A la pequeña y mediana industria se le asignó el 80% de los recursos. Los créditos que se otorgaron en 1995, se canalizaron a estudios de preexportación, ventas, proyectos de inversión, importaciones de productos básicos y adquisiciones de unidades de equipo. Para ferias y misiones comerciales se destinaron 4,000 millones de dólares. El presupuesto para 1995 se situó en 20,000 millones de pesos.

2. Apoyos promocionales. Las ECEX pueden acceder a los apoyos promocionales y financieros que ofrece Bancomext al comercio exterior, mediante los bancos de información comercial nacional e internacional, el desarrollo de programas sectoriales, comerciales, de inversión y de oferta exportable, y la promoción de la inversión extranjera en el país. Las estrategias por mercados regionales que desarrolla Bancomext incluyen el análisis del producto, sus características, oportunidades y demandas específicas. Lo que puede complementar el trabajo de las ECEX.

En la gerencia de mercado para Asia y concretamente para el caso específico del mercado japonés se posee una guía de información sobre los importadores, la situación de la balanza comercial y perfiles de mercado, entre otros. La situación general para los mercados de Asia es que éstos no han sido ampliamente explotados.

En 1955, se inició un programa piloto de fomento a las exportaciones mexicanas al mercado japonés, en el que participaron las embajadas de México y Japón, Bancomext y JETRO. El programa consiste en una serie de seminarios, cursos de capacitación, mesas de trabajo en los que productores mexicanos intercambian puntos de vista sobre la viabilidad de sus productos a exportarse a Japón. En ellos se promueven y se dan a conocer las características del mercado japonés. Esto, evidencia la necesidad de definir objetivos y líneas de acción para penetrar a este mercado con amplio potencial.

Los apoyos en materia de promoción consisten en la difusión de ofertas exportables y demandas de los mercados, de oportunidades comerciales, y licitaciones; la identificación de nichos de mercado, la promoción de la inversión extranjera.

3 Apoyos fiscales. Entre los principales apoyos fiscales que se otorgan a las exportaciones encuentran:

- La exención del pago del IVA No causarán IVA las exportaciones de bienes y servicios incluyendo las exportaciones indirectas toda vez que se facturen las ventas de los productos de exportación final.

Programa Drawback. Por su parte el programa Drawback (con base en el último decreto del 10 de mayo de 1995) es un mecanismo que consiste en la devolución de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y otros materiales de origen extranjero incorporados a las mercancías de exportación final.

4. Apoyos aduaneros y administrativos. Para beneficiar a las ECEX se cuenta con los siguientes programas de apoyo a las exportaciones mexicanas:

- El Sistema Aduanero Mexicano (SAM). El SAM estableció el despacho aleatorio, que consiste en un mecanismo simplificado y determinado por un sistema electrónico automatizado que selecciona al azar las mercancías que se han de revisar. Lo que proporciona agilidad y rapidez a las operaciones, con ello el 90% de las operaciones restantes sólo requieren la factura y la guía de embarque.
- Pitex. El Pitex (de acuerdo al decreto del 10 de mayo de 1995) es un mecanismo de apoyo a las empresas exportadoras que importan temporalmente materias primas, envases, empaques, combustibles, lubricantes, refacciones, maquinaria, aparatos, equipos y accesorios de investigación, control de calidad entre otros, bajo una sola autorización, esto es, que no se requerirán de permisos previos ni de autorizaciones administrativas, evitando así la duplicación de trámites y permisos. En materia aduanera, gozará de facilidades para exportar o importar por las distintas aduanas del país.
- Altex. El programa de las empresas Altex, (en conformidad con el decreto del 10 de mayo de 1995) es un mecanismo de concertación entre las dependencias y entidades de la administración pública federal, los gobiernos de los estados, las empresas, que tiene como finalidad apoyar a las empresas que de manera permanente participan en el proceso exportador. Los beneficios son el sistema simplificado de despacho aduanero, obtener un saldo a favor en sus declaraciones del IVA y apoyos financieros por parte de Bancomext.

3.6. Desempeño y participación de las Empresas de Comercio Exterior en el periodo 1988-1995.

La balanza comercial de 54 ECEX en el periodo 1988-1992, muestra que las exportaciones crecieron de 824,954 dólares a 887,709 dólares (cuadro 3.7), a

excepción de 1989, en el que aumentaron las importaciones de 23 718 dólares a 211,677 dólares. Para 1991 y 1992, la variación anual de las importaciones resultó de 18%, al pasar de 104,184 dólares a 123,721 dólares respectivamente. Del periodo señalado, se resume que las ECEX en conjunto participan de manera activa en la promoción de las exportaciones y aunque enfrenta algunas limitaciones, su comportamiento muestra en esos años un permanente superávit comercial.

No fue posible obtener los datos correspondientes a la balanza comercial de las ECEX para el lapso comprendido de 1993 a 1995. En las dependencias gubernamentales, en SECOFI y Bancomext, la información se restringe al público, ya que se considera de tipo confidencial y que las empresas piden que no se revele porque afecta a sus intereses. El temor consiste en disponer de información que atañe a la competencia. Los datos son importantes en la medida que nos permite medir el comportamiento, los avances o el retroceso de sus operaciones.

Las ECEX se subdividen en las empresas que pertenecen a un grupo industrial y las que agrupan empresas independientes. En el lapso 1988-1992 mostraron el siguiente comportamiento, en 1989 hubo 564 empresas asociadas entre las que se encuentran las empresas Nortexport, Promotora Industrial de Exportación Internacional, Construexport y Grupo Industrial del Vestido, en cuyos casos agruparon a 148, 50, 7, y 32 empresas respectivamente.

Las ECEX aglutinaron a 26 empresas asociadas, su proporción respecto al conjunto de las ECEX existentes fue del 38%; y 40 empresas independientes que representaron el 62% restante, con operaciones por 308 millones de dólares. De las 584 empresas y de acuerdo al monto de sus operaciones, se muestra una escasa movilidad. En 1992 dos casos mejoraron su posición básica en el aumento de sus exportaciones con respecto a 1991, las empresas Rylflex y Comercializadora Eurocom (cuadros 3.8 y 3.9).

En 1992, SECOFI tuvo registradas como ECEX a 92 empresas. Para el mes de abril de 1995, existían ciento dieciséis ECEX, de las que ciento uno mantuvieron su registro mientras que a dieciséis se les canceló por diversas razones entre las que se cuentan sus bajos niveles de exportación (cuadro 3.10). Entre 1988 y

1992, desaparición algunas ECEX; atribuible a que las empresas dejaron de ser exportadoras, se asociaron con otras empresas, o cambiaron su registro federal de causantes. Hay una gran movilidad en cuanto a la entrada y salida de las empresas de la actividad exportadora.

Durante el sexenio 1989-1994 las ECEX arrojaron exportaciones por 843 millones de dólares, lo que significó una participación del 2%, con respecto a la suma total de las exportaciones totales del mismo periodo que correspondieron a la cantidad de 251,203 millones de dólares.

La comercialización de las ECEX por ramas en 1985, correspondió a productos minerales no metálicos, productos químicos, alimentos, bebidas y tabacos, y textiles. Siguiendo la tendencia de la comercialización de las ECEX, en 1985, no hay diferencias en su composición para 1995, este orden sigue vigente. En cuanto a los principales mercados de exportación, Estados Unidos es el principal destinatario, en Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Cuba, en Sudamérica: Argentina y Chile; además de Canadá; Alemania y Japón.

La ubicación geográfica de las ECEX en 1995 se concentró en el Distrito Federal con 64 empresas; el Estado de Jalisco con 11 empresas, Nuevo León con un total de 10 empresas; Baja California con 7 empresas; los estados de México, Sinaloa y Yucatán con 4 empresas; Sonora con 3 empresas, Chihuahua con 2 empresas, un registro cancelado y otro vigente; los estados de Aguascalientes, Nayarit, Guanajuato, Veracruz, Tlaxcala, Puebla y Coahuila todas con un registro vigente (gráfica 3.12). Esto revela una alta concentración de las ECEX en las regiones centro y norte del país.

3.7. Evaluación, propuestas y perspectivas para las Empresas de Comercio Exterior.

La legislación vigente de 1993 en materia de comercio exterior plantea la promoción de las exportaciones; la solución de la problemática que impide exportar; y el aprovechamiento del marco que ofrecen las negociaciones multilaterales comerciales. Sin embargo a pesar de los instrumentos fiscales, administrativos, financieros y promocionales a favor de las exportaciones,

adoptados por el gobierno a través de sus dependencias y entidades, los resultados han sido poco efectivos para superar el déficit comercial que en el lapso de 1994-1995 llegó a 61,733 millones de dólares. Las exportaciones incluyendo las de las ECEX tienen que enfrentar múltiples obstáculos que es necesario atender para incrementar y agilizar las operaciones de comercio exterior.

En primera instancia tenemos la falta de continuidad y planeación a largo plazo en las políticas y acciones del gobierno, por ejemplo, en el PND 1989-1994 se reconoció la importancia de diversificar las exportaciones en mercados, productos, empresas, sectores, para tener libertad comercial y poder de negociación en los mercados internacionales, y que el PND para 1995-2000 ha omitido especialmente en el punto de la diversificación.

Además, es notable la ausencia de coordinación entre el marco institucional (SECOFI, SHCP) y la iniciativa privada en cuanto a la definición de una estrategia comercial a largo plazo, que se traduce en escasos estímulos fiscales atendiendo al estricto control presupuestal de las últimas dos administraciones; y la desregulación y simplificación administrativa. En tanto que los planes de desarrollo sectorial son coyunturales y los programas especiales de fomento se limitan a determinadas ramas de la economía, la automotriz, la farmacéutica, la química, la petroquímica, la maquila y recientemente la de cómputo.

La insuficiencia y deficiencia de la infraestructura y servicios conexos al comercio exterior que abarca a puertos, carreteras, aeropuertos, red ferroviaria que se traduce en demoras, altos costos e inseguridad para los embarques (de ahí el origen de su privatización). Por lo que respecta a las agencias aduaneras, existe un oligopolio que concentra el 40% del valor de las exportaciones nacionales, ofrecen servicios a altos costos. Lo que perjudica a las exportaciones.

La insuficiencia de apoyos financieros. A pesar de los 20,000 millones de dólares que Bancomext tiene asignados para otorgar a las empresas, estos recursos son de cobertura limitada frente a sus necesidades y que por las condiciones actuales de la economía han resultado adversas para el otorgamiento de los créditos, por el elevado costo del dinero particularmente después de la

devaluación del peso en 1994. En otras oportunidades la banca ha manifestado que las MPME no son sujetos de crédito por los altos costos de su producción o la ineficiencia con la que produce entre otras consideraciones.

Si se particulariza en el caso de la planta productiva nacional compuesta en un 90% por la MPME, éstas enfrentan una fuerte competencia en una economía más abierta, con base en sus altos costos de producción y el bajo valor agregado y el nulo acceso a la tecnología, lo que se ha traducido en quiebras importantes en las industrias de la madera, textil y juguetes. Si se atienden a las razones por las que la MPME se declara incapacitada para no exportar están a) el desconocimiento de cómo operan los mercados; b) una producción inadecuada con altos costos; c) su alta concentración en el mercado interno; y d) el difícil acceso a los créditos.

En cuanto a los pequeños productores de alimentos, frutas y hortalizas, las dificultades que encuentra para exportar están la incapacidad para conjuntar las demandas externas (por tratarse de productos de temporada, su demanda es esparcida y en pequeños volúmenes), la inexperiencia y la ausencia de recursos, al exterior, el continuo deterioro de sus precios, las medidas no arancelarias, por lo que deben cumplir con altos estándares de calidad y seguridad para evitar que las medidas no arancelarias perjudiquen sus exportaciones.

En este sentido, las empresas agropecuarias y agroindustriales han llevado a cabo alianzas con empresas en el exterior. Los productores intermedios tienen la opción de vincularse con empresas grandes como sus proveedores que les administren recursos y asesorías. Sin embargo la situación es más delicada para los pequeños productores porque tienen que acudir a los intermediarios regionales, bodegueros o a su venta directa a los principales mercados para que comercialicen sus productos. Lo que desestimula a las unidades de producción rural a asomarse siquiera a la exportación.

Otro aspecto es la concentración de mercados por producto y región que profundiza la regionalización de las exportaciones principalmente con los Estados Unidos, en lugar de su internacionalización. El desconocimiento de otros mercados es atribuible en principio al idioma y a la distancia, la falta de cultura exportadora que se refleja en el desconocimiento de otros mercados, de sus formas de

negociación y celebración de contratos, de sus procedimientos y de los trámites entre otros.

Por la débil situación económica que pasa el país desde 1994, muchas empresas, más que la innovación de sus plantas les interesa sobrevivir, por lo que un mayor número de empresas se han alejado de la producción y se han convertido en comercializadoras lo que atenta contra la consolidación y la potencialidad de las ECEX.

Las dependencias y entidades de la administración pública han contribuido en este sentido. Tanto la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (Canacintra) y la Cámara Nacional de Comercio (Canaco) y el Centro de Estudios Sociales, Políticos y Económicos fronterizos (Cespef) han denunciado la práctica desleal que realizan estas comercializadoras "golondrinas", algunas de ellas creadas en forma espontánea frente al TLCAN para sustituir el contrabando y el "coyotaje" y que fueron autorizadas por la SECOFI y la SHCP.⁵³ Esto afecta a las empresas que juegan limpio porque se está apoyando a pseudoempresas de dudosa reputación. Lo que deja de manifiesto la imparcialidad, la falta de claridad y transparencia por parte de las autoridades en los procedimientos y en los criterios para la asignación de recursos. Por lo que se requieren controles estrictos y sanciones hacia aquellas empresas "golondrinas" que perjudiquen a las ECEX y al resto de la planta productiva nacional.

Se critica que las ECEX no han podido diversificar las exportaciones y que sólo comercializan productos tradicionales (artesanías, alimentos y manufacturas) y con respecto a la MPMÉ, y por lo tanto, que no han podido insertarse de manera exitosa a los mercados internacionales.

⁵³ Esta práctica es común en los estados fronterizos de la República Mexicana, más de cinco mil de estas comercializadoras se instalaron durante 1994 y 1995 en Nuevo Laredo, Matamoros, Piedras Negras, Acuña, Presidio, Ciudad Juárez, Palomas, Nogales, San Luis Rio Colorado, Mexicali y Tijuana. En Ciudad Juárez cerca de mil comercializadoras "apadrinadas" por diputados federales, líderes de colonos, dirigentes de partidos políticos y personas físicas dedicados a la tramitación de las operaciones de comercio exterior, agencias aduanales y autoridades de la aduana fronteriza amparan esta situación. Han obtenido ganancias ilícitas por millones de dólares, que promueven las importaciones de las industrias de autopartes, calzados, textiles, juguetes, electrónicos, electrodomésticos, muebles y comida. No tienen un domicilio físico y operan en el clandestinaje en espera de importar una simple comisión que les deja en sólo unos minutos miles de dólares. Carlos Viqueza, *El Financiero*, marzo de 1995.

De acuerdo al análisis de las ECEX existe una concentración de las ECEX en 16 Estados de la República. Es necesario la aplicación de una estrategia que incluya su desconcentración geográfica. Resultaría innecesario incrementar su número, más bien deben considerarse las necesidades particulares de las empresas y suministrarles reglas claras y flexibles en cuanto a su constitución, administración, otorgamiento de créditos. El surgimiento de nuevas ECEX no implica necesariamente que se estén exportando montos o volúmenes mayores de mercancías. Entre las causas que contribuyen a elevar el monto de las exportaciones y que no corresponde necesariamente a una mayor productividad, están la política devaluatoria, la contracción de los salarios y la contracción del mercado interno que genera excedentes exportables.

Al promover la participación de las ECEX se estarían promoviendo adecuados canales que impulsen las exportaciones de productos no petroleros. Los beneficios concretos son:

- La provisión de mecanismos adecuados y especializados en la comercialización de productos mexicanos. Con base en la infraestructura física y operativa de una ECEX (conocimientos de mercadotecnia y logística comercial) ofrecerían capacitación, asesoría, proyectos de mercado adecuados a las características y necesidades de las empresas.

Si se promueve la alianza entre las ECEX, la MPME, los ejidos y unidades de producción rural, se complementarían las funciones de las empresas que redundarían en:

- La especialización y concentración en la producción de la MPME y las unidades de producción rural. Al no poseer ambos los suficientes conocimientos de mercadotecnia, ni de los procedimientos de la exportación, las empresas se dedicarían a producir y a generar el valor agregado que las demandas externas requieren de los productos mexicanos, particularmente de las frutas y hortalizas. Y en este sentido, al evaluar sus problemáticas y necesidades particulares de los productos de cada empresa, las ECEX realizarán los estudios y ajustes necesarios a los proyectos de exportación, y a partir de su evaluación, contratar los créditos específicos que garanticen la rentabilidad del proyecto.

- La incorporación de la MPME a la dinámica de exportación. Aunado a la especialización en la producción, se impulsaría a la planta productiva de menor tamaño como proveedores y como exportadores indirectos.
- La adecuación de los productos y la promoción permanente de la oferta exportable. Las ECEX al realizar los estudios de mercado ofrecerían información sobre demandas específicas que les permitiría agrupar con base en el conocimiento de sus socios, los volúmenes y las mercancías solicitadas. Además de permitir la adecuación de los productos, particularmente de aquellos que por carecer de una buena presentación y empaque no son atractivos al consumidor.
- La comercialización por vía directa. Se eliminarían a los intermediarios que contribuyen a elevar el precio de los productos, que cumplen con comercializar los productos pero que no ofrecen proyectos de mayor duración y permanencia.
- El suministro de información para la regulación de precios y la calidad de los productos. A través de los grupos especializados se mantendría informados a los productores en especial de frutas, legumbres, granos, hortalizas, carnes sobre la evolución de los precios internacionales, del comportamiento de los mercados internacionales sobre tarifas, cuotas a la importaciones, regímenes comerciales, del SGP, beneficios que ofrecen los acuerdos regionales, sobre las sanciones y amenazas a que se sujetan los productores frente al regulaciones no arancelarias (controles fitosanitarios) e inclusive de atender los problemas de desabasto que existen en el mercado nacional. Esto beneficiaría particularmente a los productores agrícolas, uniones de ejidos, pequeños propietarios.
- La diversificación de los productos exportables y mercados. El tener un mayor conocimiento sobre las oportunidades comerciales en mercados específicos, permite conocer las demandas que ya están dadas, la cultura empresarial y las formas de negociación. Este punto es controversial porque en ocasiones se dice que la diversificación de los productos puede dar paso a la diversificación de mercados.

La promoción de las exportaciones por conducto de las ECEX, da la oportunidad de contar con canales de comercialización confiables, una mayor cobertura del mercado nacional, la profesionalización y competencia de las

exportaciones mexicanas en términos de entrega a tiempo, calidad y precio, la desconcentración regional de las exportaciones y la diversificación de las exportaciones no petroleras. Las ECEX pueden adquirir mayor representatividad de los pequeños productores y presencia, y adquirir un amplio margen de negociación en el mercado internacional, como sus homólogas asiáticas o brasileñas, al tiempo que se fomentan la cultura y mentalidad exportadora.

CAPITULO 4

Japón Mercado para Productos Mexicanos.

Considerando que uno de los aspectos que tipifican al comercio exterior de México es la regionalización de las exportaciones, la cual se acentuó a partir de la integración comercial con América del Norte, México carece de una estrategia de negocios planeada y a largo plazo, lo que redundó en una escasa diversificación de las exportaciones y el desconocimiento de otros mercados. El objetivo de este capítulo es dar a conocer las oportunidades que ofrece el mercado japonés para los productos mexicanos. Se hace una revisión de la historia de las relaciones comerciales entre los dos países, su problemática, las restricciones y las alternativas, con base en el análisis de su balanza comercial. Asimismo, se dan a conocer en forma general las características de la economía de Japón, sus relaciones con sus socios comerciales, su participación en el mercado mundial, su estructura comercial, requisitos y trámites de exportación.

Cabe señalar que el mercado japonés es un mercado de difícil penetración, que el idioma, la cultura y la distancia han contribuido a que para muchos empresarios Japón no sea uno de los principales destinos de las exportaciones mexicanas. El mercado japonés es exigente, altamente proteccionista, con estrictos controles de calidad. Pero también debe señalarse que Japón es un mercado potencial con 125,506,492 consumidores, con un ingreso *per capita* de 20,200 dólares.⁵⁴ Con el paso del tiempo las exportaciones mexicanas se han diversificado, ya no dependen mayoritariamente de la venta del petróleo, en la actualidad los japoneses están interesados en adquirir nuevos productos.

Las misiones comerciales de empresarios japoneses a nuestro país son oportunidades para promover la producción y la productividad de las empresas mexicanas, o bien para adecuar los productos mexicanos a niveles de competitividad internacional. A diferencia de otros países de América Latina, México es por su ubicación geográfica y por las relaciones que mantiene con los países de América del Norte, Centro y Sudamérica, un país que si no es prioritario

⁵⁴ Los datos son estimaciones, los de población corresponden a 1995 y el ingreso por habitante percapita al año de 1994.

dentro de su estrategia comercial, si es importante. Por ello debe aprovecharse el marco bilateral ya existente en el terreno diplomático y de las inversiones.

Hasta la fecha son los empresarios japoneses quienes han tomado la iniciativa para conocer el mercado mexicano. De nuestra parte, los empresarios mexicanos han permanecido al margen y muchos se han quedado en el camino. Las razones para que esto suceda es la inexperiencia; las expectativas a corto plazo; la ausencia de proyectos bien planteados; la falta de apoyo por parte de las entidades y dependencias de la administración pública federal, la tolerancia hacia la corrupción, la preeminencia del influyentismo y compadrazgos; la falta de seriedad en la concreción de negocios; el incumplimiento e inconstancia del exportador mexicano en los tiempos de entrega, volumen y calidad; el que el destino de nuestras exportaciones esta tan integrado a los Estados Unidos que no nos permite conocer nuevas formas de negociación, de cultura empresarial, de celebración de contratos, la ausencia de los servicios post-venta, que aunado a otros factores limita nuestra capacidad y reduce las posibilidades de internacionalizar nuestros destinos de exportación.

Con base en las demandas específicas del mercado japonés, las ECEX ofrecen buenos canales para diversificar las exportaciones mexicanas. Algo que se debe tener presente es que los negocios que se entablan con este mercado no rinden frutos a corto plazo, los resultados aparecen a largo plazo. Una vez que una empresa mexicana tiene acceso a su mercado, es un gran logro, por lo tanto debe mantenerse, conservar su imagen y reputación, de lo contrario, una vez que está fuera difícilmente puede regresar.

El presente análisis pretende ofrecer de manera general y en forma esquemática un estudio de mercado que agilizaría la operatividad de las ECEX., en el que el mercado nipón ofrece oportunidades eventuales de algunas frutas y hortalizas (a las que, si se les dota de valor agregado pueden adquirir el carácter de permanentes), en materiales para construcción, artesanías, etcétera.

4.1. La política comercial de Japón 1988-1994.

Desde la posguerra, Japón no había experimentado una recesión tan profunda como la que se presentó en 1993.³⁵ A partir de entonces la recuperación de la economía ha sido lenta.³⁶ Se registra un elevado ahorro interno ante las elevadas tasas de interés, y una contracción de la inversión pública y privada, así como una continua apreciación del yen frente al dólar. En esos términos, en los últimos tres años, el PIB japonés ha sido inestable: en 1993 registró un -0.2 puntos porcentuales, 0.5% en 1994, y para el primer semestre de 1995 registró un -0.3% (ver cuadro 4.1).

Desde 1994, el consumo personal ha mostrado una mejoría, alentado por el recorte de los impuestos y la caída de los precios internos y las exportaciones. La caída de los precios ha atenuado el crecimiento inflacionario. En 1994, para reactivar el gasto público se otorgó un paquete de estímulos para reactivar la economía, lo que por otra parte acrecentó el déficit gubernamental.

En relación a la balanza comercial, de 1985 a 1994 se registra un superávit comercial permanente, causado por las exportaciones (cuadro 4.2). Los productos de exportación para 1994 totalizaron 395 billones de dólares, compuesta por manufacturas (97%), maquinaria (46%), vehículos de motor (20%) aparatos electrónicos (10%) (cuadros 4.3 y 4.4).

Los receptores de las exportaciones japonesas en 1994 fueron Estados Unidos (30%), los mercados del sureste de Asia (con los que se concentró su comercio): Hong Kong (6.5%), Corea (6.15%), Singapur (5%), en Asia Oriental: China (4.2%) y Australia (4.4%), en Europa: Alemania (4.4%) y Reino Unido (3.2%); en América Latina, México ocupa el primer lugar (1%); en orden de importancia le siguen Oriente Medio y África (en conjunto representan el 2.7% y 1.4% respectivamente).

³⁵ Japón es un archipiélago formado por cuatro islas principales, Hokkaido, Kyushu, Honshu y Shikoku y una cadena de islas 3900 que en conjunto suman 377.5 km cuadrados. Cuenta con una superficie cultivable de 51.7 km. la destinada a la habitación y a bosques corresponde a 11.7 y 252 km cuadrados. Sus ciudades principales son Tokio, Yokohama, Osaka, Nagoya, Sapporo, Kobe y Kioto. Véase *El Japón de Hoy*, La Sociedad Internacional para la Información Educativa, Inc. Japan Endo Inc., Japón 1989, pp. 1 y 2.

³⁶ El estancamiento se debe a varios factores, por un lado, el precio de la tierra y las acciones se ha cotizado muy alto, situación que ha causado problemas al sector financiero, pues el endeudamiento en 1995 sumó 40 billones de yenes, de los cuales 13 billones son recuperables, por lo que cinco bancos han quebrado.

De manera general, la competitividad internacional de Japón ha disminuido desde 1980 y particularmente en 1995, (no así en la producción de bienes de capital, cuyas exportaciones aumentaron entre 1985 y 1994, del 48 al 62%). Esto se explica con la apreciación del yen frente al dólar, cuyos efectos fueron al alza de los precios relativos de exportación y de los costes de producción por unidad de trabajo. Para moderar el impacto negativo sobre el volumen de las exportaciones, se acudió a la reducción de algunos precios de exportación.

Japón es un importador neto de alimentos, las condiciones que lo obligan a ello es la insuficiente dotación de terrenos para el cultivo lo que encarece la renta de la tierra y le ha llevado a dictar estrictas leyes de arrendamiento; lo que se refleja en una política proteccionista en el sector agrícola que impone aranceles, cuotas y tarifas de importación para alentar y proteger su escasa producción de alimentos. Los precios internos de los productos que componen la canasta básica (carne, leche y azúcar) son elevados en comparación con los del mercado internacional. Otro factor que contribuye a encarecer los precios internos es el propio sistema de distribución, cuyos controles y excesivas regulaciones gubernamentales lo entorpecen y le restan agilidad. Las importaciones de alimentos de Japón se componen de pescado (5.8%) y carne (2.8%) (gráfica 4.6).

El resto de sus importaciones se constituye de equipo, maquinaria y transporte (21.6%) petróleo (10%), textiles y químicos (7.3%), madera (3.5%), metales ferrosos y no ferrosos (2.9%) (cuadro 4.7). En los últimos tres años la apreciación del yen ha contribuido a incrementar las importaciones, elevando su capacidad de compra. Por el aumento de las importaciones su superávit comercial ha disminuido en un 27%.

Sus importaciones provienen de Estados Unidos (23%) (con quien mantiene un superávit comercial desde 1985), en Asia Oriental, China (10%), Taiwan (3.9%) en el sudeste de Asia, Indonesia (4.7%), Australia (4.8%); en Europa: Alemania (4%) en Medio Oriente, Emiratos Arabes Unidos (3.3%); en América Latina: Brasil (1.1%) seguido por México (0.48%) (cuadro 4.8). El conjunto África representa sólo un 1.4%.

La cuenta corriente denominada en yenes, sufre una caída de 24%, del primer semestre de 1994 al primer semestre de 1995. En términos de dólares, en el mismo período, permaneció constante en cerca de 130 billones de dólares. Con respecto a la repatriación de capitales por concepto de inversión extranjera, esta se ubicó en las ramas de la manufactura, de maquinaria eléctrica y transporte, proveniente de las plantas radicadas en Estados Unidos y Europa.

El surgimiento de medidas proteccionistas, reglas de origen y barreras arancelarias en los bloques comerciales han agudizado la competencia y han llevado a Japón a concentrar su producción en su propia área de influencia. Con la apreciación del yen los precios internos de la producción se incrementaron, sus elevados costos incidieron en la pérdida de competitividad de sus productos, por lo que las nuevas estrategias llevaron una oleada de inversiones hacia los países del sudeste asiático y el aumento de sus importaciones. Sus filiales en la región asiática proveen a Japón de los insumos y materias primas necesarias. Las industrias textil y de maquinaria para el transporte son en este sentido las más rentables (cuadros 4.9 y 4.10).

La política comercial de Japón en los próximos años está definida en la actualidad, y tiende a concentrarse principalmente en los centros capitalistas de mayor desarrollo industrial y en su propia región, seguido de los mercados de América Latina. Las prioridades de su estrategia comercial están definidas de la siguiente manera:

- 1) La reducción de los desequilibrios externos con Estados Unidos y los países europeos que acentúan las fricciones comerciales y las prácticas proteccionistas en medio de una fuerte competencia monopolista internacional.
- 2) La expansión del mercado interno con la liberación gradual de las importaciones y el mantenimiento de restricciones voluntarias a las exportaciones.
- 3) El aumento de las inversiones en ramas estratégicas tanto en Estados Unidos como en Europa.
- 4) La orientación de su producción a los productos de alta tecnología (maquinaria y equipo) y de capital, que le otorga ventajas comparativas y fortalece su capacidad competitiva.

La cuenta corriente denominada en yenes, sufre una caída de 24%, del primer semestre de 1994 al primer semestre de 1995. En términos de dólares, en el mismo periodo, permaneció constante en cerca de 130 billones de dólares. Con respecto a la repatriación de capitales por concepto de inversión extranjera, esta se ubicó en las ramas de la manufactura, de maquinaria eléctrica y transporte, proveniente de las plantas radicadas en Estados Unidos y Europa.

El surgimiento de medidas proteccionistas reglas de origen y barreras arancelarias en los bloques comerciales han agudizado la competencia y han llevado a Japón a concentrar su producción en su propia área de influencia. Con la apreciación del yen los precios internos de la producción se incrementaron, sus elevados costos incidieron en la pérdida de competitividad de sus productos, por lo que las nuevas estrategias llevaron una oleada de inversiones hacia los países del sudeste asiático y el aumento de sus importaciones. Sus filiales en la región asiática proveen a Japón de los insumos y materias primas necesarias. Las industrias textil y de maquinaria para el transporte son en este sentido las más rentables (cuadros 4.9 y 4.10).

La política comercial de Japón en los próximos años está definida en la actualidad, y tiende a concentrarse principalmente en los centros capitalistas de mayor desarrollo industrial y en su propia región, seguido de los mercados de América Latina. Las prioridades de su estrategia comercial están definidas de la siguiente manera:

- 1) La reducción de los desequilibrios externos con Estados Unidos y los países europeos que acentúan las fricciones comerciales y las prácticas proteccionistas en medio de una fuerte competencia monopolista internacional.
- 2) La expansión del mercado interno con la liberación gradual de las importaciones y el mantenimiento de restricciones voluntarias a las exportaciones.
- 3) El aumento de las inversiones en ramas estratégicas tanto en Estados Unidos como en Europa.
- 4) La orientación de su producción a los productos de alta tecnología (maquinaria y equipo) y de capital, que le otorga ventajas comparativas y fortalece su capacidad competitiva.

5) La activa política comercial en la Cuenca del Pacífico

Los incisos 1, 2 y 5 están orientados a reducir el superávit comercial de Japón frente a Estados Unidos: la disminución de su comercio, la expansión de la demanda doméstica que tiende a favorecer la demanda de importaciones.

El grado de apertura para los productos agrícolas fue de 9% (mayor que la de Estados Unidos 3.8% y menor que la Unión Europea 12%). Aunque la apertura comercial de Japón ha sido gradual con respecto a las importaciones de materias primas y alimentos, éste no deja de ser proteccionista ante la excesiva reglamentación y la existencia de múltiples medidas no arancelarias (el proteccionismo es mayor en las manufacturas). La penetración de estas mercancías se ha visto facilitada por el SGP. Existen productos que no están liberalizados todavía, como los pescados de mares cercanos a Japón, hueva de bacalao, venera, callo de hacha, calamar y el arroz.

En las últimas cuatro décadas, el proceso de liberalización contempló en los años sesenta: el grano de café, grano de cacao, piel de bovino, grasa de res, algodón crudo, lana cruda, soya azúcar no refinada, maíz tipo chino, limón fresco, polvo de cacao; en los años setenta: vino, whisky, té negro, carne de cerdo, jamón, tocino, cátil, malta; en los años ochenta: procesamiento de carne de cerdo, queso procesado, puré y catsup de tomate; en los años noventa los procesados de carne de res, puré de frutas, helado, carne de res, naranja y jugo de naranja.

4.1.1. Japón en el marco de los procesos mundiales de integración comercial: su estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico.

En el marco de la integración de las economías se encuentra la Cuenca del Pacífico, que cuenta con 47 países. Existen 5 regiones económicas en las que Japón se convierte en el eje que mueve los engranajes de la actividad económica, sus empresas controlan una porción elevada del comercio, las inversiones, la tecnología y la producción de la región. El grado de participación de Japón en estos rubros difiere de país a país por lo que es necesario aunque de forma general, señalar los intereses que tipifican las relaciones con los países de Asia Oriental y del Sureste.

Las agrupaciones regionales obedecen a intereses económicos y algunos de índole político (evitar la intromisión de los países occidentales en la formulación de sus estrategias económicas). Frente a la agudización de la competencia en los bloques económicos, Japón representa en la balanza del poder económico mundial un contrapeso que cuenta con un amplio potencial científico, tecnológico y financiero. Los procesos de integración de las economías propició que se levantaran medidas restrictivas al comercio de terceros países, lo que llevó a los países desarrollados a concentrar su producción, comercio e inversiones en su área de influencia, Japón no fue la excepción.

El control de los procesos industriales de las plantas asiáticas por las empresas japonesas, es un aspecto de la integración de las redes mundiales de producción y distribución.

- Japón, se encuentra en el nivel más alto en las industrias intensivas de conocimientos en los que emplea la tecnología más avanzada en la biotecnología, componentes y bienes electrónicos (semiconductores, software, maquinaria para oficina, computadoras, equipos de fotocopiado), robótica (maquinaria-herramienta para labores metalúrgicas). Los procesos intensivos en trabajo los exportó a los países de menor desarrollo.
- En Corea del Sur, Singapur, Tailandia y Hong Kong se ubican algunos de los segmentos tecnológicamente avanzados, su política tecnológica promueve la innovación propia. Su producción tiene cada vez un mayor valor agregado, con el empleo de tecnología que aplican en ramas como la electrónica, electrodomésticos, automóviles, telecomunicaciones, energía nuclear y aeronáutica.¹⁷
- Los "dragones" China, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas, son los países de menor desarrollo relativo que dependen de las importaciones tecnológicas de

¹⁷ En Tailandia y Corea el proceso de industrialización se dio en dos etapas: la primera consistió en la importación de bienes de capital y de la ingeniería. En Tailandia se promovió la incorporación de tecnología por medio de contratos de licenciamiento y recepción de IED. En los setenta ante el agotamiento del modelo exportador sustentado en materias maduras, sentó la necesidad de erigir una infraestructura científica y tecnológica. En los años ochenta, el avance del proteccionismo en relación a la transferencia de tecnología y la suscripción de acuerdos de transferencia tecnológica, obligaron a generar innovaciones propias. María Bekerman et al. "El milagro económico asiático: Corea, Tailandia, Malasia y Tailandia", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 4, México: sbni de 1995 pp. 319-315.

Japón. A pesar de la automatización en algunos de sus sectores, se encuentran en el nivel bajo empleando procesos intensivos de mano de obra en la producción textil, de calzado y juguetes. Su política comercial está orientada a la exportación de manufacturas y materias primas, puesto que conservan su base agrícola.

Esta articulación de los sistemas productivos en Asia como hoy se conoce, tuvo lugar después de la Segunda Guerra Mundial. La industrialización progresiva de Asia fue guiada por la estrategia económica de Japón y a diferencia del modelo de desarrollo seguido en Latinoamérica, este se orientó hacia afuera capitalizándose a través de las exportaciones.³⁶

La estrategia de las empresas japonesas consistió en movilizar sus inversiones para desarrollar ramas específicas de la industria; en adecuar la producción mediante la utilización de plantas extranjeras, filiales, materias primas y mano de obra barata y calificada que contribuyeran al abaratamiento (la apreciación del yen elevó considerablemente los precios de la producción al interior de Japón lo que les restó capacidad competitiva), y hacer más eficiente su producción en los mercados internacionales. Actualmente, los fabricantes japoneses (maquinaria en general, metales fabricados, equipo electrónico, equipo de transporte e instrumentos de precisión) han aumentado sus importaciones de los componentes de la misma región incrementando las operaciones intrafirma. Es así que Japón les transfiere tecnología e inversiones a cambio de insumos baratos y materias primas.

Las inversiones de Japón durante 1994 se concentraron principalmente en Estados Unidos con 54,514 millones de dólares y en su área natural de influencia. Si regresamos al cuadro 4.9, vemos que esta se distribuyó de la siguiente manera: China 1,651 millones de dólares, Hong Kong, 1,238 millones de dólares, Indonesia, 513 millones de dólares, Malasia, 800 millones de dólares, Singapur 644 millones de dólares, Tailandia 579 millones de dólares, Taiwan, 292 millones

³⁶ En Taiwan y Corea, el Estado participó en la planificación de las etapas de desarrollo y la creación de un marco competitivo para las exportaciones, en el que las políticas cambiaria, monetaria y fiscal contribuyeron a mantener un tipo de cambio competitivo (control inflacionario, devaluaciones), se promovió el ahorro (altas tasas de interés y el racionamiento de los créditos) y la inversión (endeudamiento externo del gobierno), así como la instrumentación en forma integral de las políticas comercial, industrial y tecnológica. Ibid, pp. 212-214.

de dólares, Corea del Sur, 245 millones de dólares, Filipinas, 207 millones de dólares.

Japón en la región asiática participa en forma permanente y activa en cinco organismos regionales, en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN); el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (Pacific Basin Economic Council-PBEC), la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), (Pacific Economic Cooperation Conference-PECC) la Cooperación Económica de Asia Pacífico (Asian Pacific Economic Cooperation-APEC), el Comité Económico del Este de Asia (East Asian Economic Caucus-EAEC).

4.1.2. Estrategia económica e influencia en América Latina.

El acercamiento de Japón con América Latina se remonta al siglo XVII, las relaciones económicas con carácter comercial iniciaron propiamente durante la Segunda Guerra Mundial, en las que Latinoamérica le suministró materias primas a Japón, que le confinaron una balanza comercial superavitaria. Con el rápido crecimiento de Japón después de la segunda posguerra, se expandió el capitalismo japonés, lo que fortaleció no solo la relación comercial sino que se extendió hacia las inversiones y las finanzas.

Durante 1975 y 1987, el comercio de Japón con la región latinoamericana se redujo del 6.4 al 4%, (en 1974 y 1975 la crisis mundial ocasionó bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica mundial, la demanda de los países industrializados disminuyó notablemente, situación que se repitió en la crisis petrolera en los años ochenta). De 1988 a 1990, el comercio se recuperó, elevándose de 8 313 millones a 9,851 millones de dólares.

La composición del comercio de exportación de América Latina se integra de materias primas y alimentos, que proceden de Brasil México Colombia, Venezuela y Panamá. A cambio del aumento progresivo de maquinaria pesada, productos manufacturados (hierro forjado, derivados del acero, metales no ferrosos y maquila) químicos y equipo de transporte para México Brasil, Chile, Argentina y Perú. La mayor demanda de importaciones, frente a las exportaciones de bajo

valor agregado en 1970, desaparecieron el superávit comercial de la región latinoamericana

Durante el lapso 1950-1960 América Latina fue un importante receptor de IED japonesa, cerca de dos tercios se dirigieron a la manufactura. Las inversiones por orden de importancia se ubicaron en Brasil; en los años ochenta México ocupó el segundo lugar. Las inversiones se canalizaron a la explotación de materias primas, energéticas y el desarrollo de la industria manufacturera (durante la estrategia de sustitución de importaciones, se orientó principalmente hacia las ramas textil, electrónica y construcción de barcos)

En 1979, las inversiones cayeron bruscamente de 1.2 billones a 600 millones de dólares. Después de la crisis petrolera, las inversiones se recuperaron lentamente, sin embargo, el tipo de inversión no fue ya el mismo, la inversión productiva en México, Brasil y Argentina disminuyó, cobró auge la inversión especulativa moviéndose hacia los paraísos fiscales en el Caribe (Bahamas, Islas Caimán y Panamá), el monto de este tipo de inversiones se elevó de 640 millones en 1981 a 5 billones de dólares en 1988. Lo que contrasta con el tipo de inversión que se destina al sector productivo en Asia y que como ya se ha visto, le restó importancia a las relaciones con América Latina

Durante los años setenta los créditos japoneses a la región latinoamericana provinieron principalmente de la banca privada para financiar la compra de maquinaria, tecnología japonesa, la explotación y desarrollo de los recursos naturales. En los años ochenta estos flujos se restringieron (del 31 al 18%, entre diciembre de 1984 y marzo de 1986). La fragilidad económica ante el grave endeudamiento externo, cesó a la banca privada japonesa de otorgar nuevos préstamos. Para reducir los riesgos de los intereses japoneses ante la falta de garantías el gobierno japonés optó por el respaldo de la banca internacional (Eximbank de Japón).²⁸ En 1987 los créditos de la banca japonesa hacia América

²⁸ En 1989, la necesidad de reducir el superávit comercial de Japón, el endeudamiento externo de los países de menor desarrollo y la propuesta del secretario del Tesoro de Estados Unidos Nicholas Brady, posibilitaron la autorización de un nuevo paquete de ayuda por parte del gobierno japonés que en 1991 totalizaron una ayuda por 65 000 millones de dólares, de los que el Eximbank aportó 23.5 mil millones de dólares, una tercera parte se canalizó al financiamiento de los países endeudados.

Latina representaron el 53%, para 1990 se revirtió el proceso, 55% para Asia y la atomización de los recursos hacia Latinoamericanas a tan sólo un 36%.

En el desinterés de Japón en América Latina han influido la creciente injerencia de Estados Unidos en su comercio y sus inversiones reflejada en el TLCAN (una mayor participación de Japón en la zona ocasionaría mayores choques y pondría en riesgo sus intereses en el propio Estados Unidos y Canadá); la falta de garantías a largo plazo en América Latina para las inversiones y el comercio japonés por la falta de señales concretas en su recuperación económica; la incompatibilidad de la cultura laboral latinoamericana y oriental; además de la alta concentración de los intereses económicos de Japón en Asia. Del conjunto de países latinoamericanos, la actual estrategia económica de Japón ha establecido excepciones y prioridades como lo muestran los casos de Brasil y México, en este último sobresalen la incursión de las empresas japonesas y sus inversiones en algunos sectores industriales y financieros (el establecimiento de empresas maquiladoras en la zona fronteriza como Tijuana).

4.2. Revisión de las relaciones económicas entre México-Japón.

La relación comercial entre ambos países, ha revestido un papel secundario con respecto a los incrementos de los flujos financieros y de la IED. Si bien las relaciones bilaterales no son nuevas, podemos decir que son frágiles aún. Al hacer un análisis de las relaciones actuales, Víctor Kerber (Cónsul Encargado del Consulado General de México en Osaka, Japón), ha dicho que esto se debe a "la mayor concentración de intereses políticos y económicos de Estados Unidos; la dispersión de las actividades internacionales a nivel oficial y la carencia de estrategias más realistas y ajustadas a nuestras capacidades".⁶⁰

Resulta pertinente hacer un breve recuento de estas relaciones antes de proceder al análisis de la balanza comercial. En estas relaciones se pueden distinguir cinco periodos

⁶⁰ Víctor Kerber, "Asia-Pacífico en la diversificación de las relaciones exteriores de México", *Mercado de Valores*, año LV, México, julio de 1995, p. 34.

1. 1550-1950. Se inician los primeros contactos comerciales entre Japón y la Nueva España (Lucas Alamán fue el precursor al abrir una ruta comercial que enlaza la Ciudad de México con el puerto de Acapulco y con Tokio en 1888 se firmó el Tratado de Amistad y Comercio y en 1891 se abrieron oficinas diplomáticas en ambos países).

2. 1950-1970. En 1957 se asientan las primeras inversiones en las ramas manufacturera (Datsun Motor Company, hoy Nissan) en 1966 y electrónica (Panasonic); en 1969 se firmó el Convenio de Comercio que rige el intercambio comercial, otorgándose a México la cláusula de la nación más favorecida.

3. 1975-1982. Japón se convirtió en el segundo mercado de exportación del petróleo; e iniciaron las conversaciones con el gobierno mexicano en la producción de acero y equipos para la extracción de petróleo.

4. 1982-1988. Disminuyen las inversiones japonesas en México ante el endeudamiento del país; se establecieron las primeras maquiladoras japonesas en la frontera norte para procesar, ensamblar y añadir valor agregado a los insumos provenientes de Japón que se exportarían posteriormente a Estados Unidos.

5. Década de los noventa. La reforma económica influyó en el cambio de posición de las empresas japonesas, sus intereses se concentraron en la consolidación de las inversiones y la producción en ciertos sectores en la región norte del país, lo cual obedece al reforzamiento de su estrategia de triangulación comercial y productiva orientada a los Estados Unidos. En 1990 se estableció la Comisión México-Japón Siglo XXI.

Con base en la apertura de la economía mexicana, la diversificación de las relaciones comerciales y la vinculación a las regiones económicas más importantes, el PND 1988-1994, con respecto a la Cuenca del Pacífico se señaló: "aprovechar las oportunidades crecientes que ofrecen sus sociedades, (las que) adquieren una relevancia cada vez mayor a medida que el centro de gravedad del potencial económico del mundo se mueve hacia esa región. Una mayor penetración de México en la Cuenca es congruente con una política de diversificación y de ampliación de mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país y propiciará el acceso a tecnologías más útiles para

el desarrollo".⁶¹ Se enfatiza el caso del mercado japonés que significa oportunidades de intercambio para los mexicanos.⁶²

El PND 1995-2000 no representa cambios significativos en la estrategia de diversificación, al referirse a la zona del Pacífico Asiático se plantea "aprovechar los mecanismos de los foros de la región para promover el comercio, la inversión y las relaciones financieras".⁶³ A pesar del interés en la región asiática el gobierno no ha definido objetivos, ni una estrategia clara de negocios en el marco de los foros de negociación del Asia Pacífico se carece de una verdadera representatividad de los intereses nacionales del país.⁶⁴

El interés de Japón en nuestro país se vislumbra en los proyectos de inversión en los sectores de generación de energía, petroquímica, minería, turismo, coinversiones en la industria automotriz, siderúrgica agroindustria, construcción de parques industriales, otros sectores en los que México se abre a la inversión privada están el mercado de autopartes, petroquímica, energía eléctrica, puertos y ferrocarriles. Las inversiones de cerca de 240 empresas japonesas en México durante 1995 totalizaron 24 000 millones de dólares. Después de la contracción de los flujos de inversión en América Latina México ocupa un lugar importante.⁶⁵

⁶¹ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Poder Ejecutivo Federal, p. 32.

⁶² La anterior administración (1989-1994) en este sentido emprendió una política "activa" en la región reforzando los vínculos diplomáticos y un acercamiento a los foros de cooperación de la región. México ingresó en 1988 a la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico con la participación del sector público, privado y académico. En septiembre del mismo año solicitó su ingreso a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), en 1991 se adhirió al mecanismo. En 1989 México fue aceptado en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP) órgano en el que ha participado desde 1987. En 1990 se creó la Comisión México-Japón Siglo XXI. En mayo de 1993 México solicitó su incorporación como socio de diálogo en la ASEAN y en este mismo año fue aceptado en APEC.

⁶³ Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, Poder Ejecutivo Federal, pp. 13-14.

⁶⁴ En opinión del ex-embajador Eugenio Anguiano (actual fundador del Programa de Estudios APEC en México en el Colegio de México), señala que la prueba más fehaciente la tenemos en los foros de negociación de APEC donde no existe una verdadera representatividad de los intereses nacionales del país, porque los representantes de México en este foro son los presidentes y directores generales de las empresas japonesas radicadas en el país.

⁶⁵ Las inversiones se localizan en Monterrey (NEC), Guadalajara (Honda Jaido), Aguascalientes (Nissan), Estado de México e Hidalgo (servicios sanitarios de riego), Veracruz (petroquímica en el complejo Escobedo Poza Rica), Sonora (Santitas Internacionales), Culmavaca (Nissan), Tijuana (Tosachi, Sanyo, Sony, Toshiba), además de Monterrey, Yucatán y Cancún (turismo). Entre otros proyectos que cuentan con la participación de capital japonés están Pemex, Comisión Federal de Electricidad, la segunda fase Siderúrgica Lazaro Cardenas-Las Truchas (Sancasa), la planta de acero Nippon Kobe Steel y la empresa Productora Mexicana de Tubo.

Las prioridades en su estrategia son Estados Unidos y Canadá.⁶⁶ Existen condiciones en México que los empresarios japoneses consideran importantes que desalientan las inversiones: los altos aranceles a sus exportaciones, la incertidumbre sobre el trato preferencial a sus empresas después del año 2000, el trato desigual para las compañías japonesas en relación a las estadounidenses, la insuficiente infraestructura en carreteras y comunicaciones y la falta de continuidad en las políticas gubernamentales.

4.3. Principales importaciones mexicanas procedentes de Japón.

De acuerdo al análisis de la balanza comercial el monto global de las exportaciones japonesas al conjunto de América Latina pasaron de 9,297 millones de dólares en 1988 a 15,915 millones de dólares en 1993. México se situó en el primer lugar sus importaciones, en 1988 se ubicaron en 1 773 millones de dólares, y en 1994 a 4,192 millones de dólares seguido de Brasil y Chile (cuadro 4.5).

Los principales productos importados de Japón en el primer semestre de 1995, fueron, máquinas y aparatos en general, partes para vehículos, partes para motores, óxidos de cromo, aparatos eléctricos, máquinas para rectificar, vehículos con motor de pistón, circuitos modulares, máquinas de moldear para inyección (cuadro 4.11). Las importaciones en 1994 totalizaron 3 811 millones de dólares y en 1995 3 608 millones de dólares, lo que significó un descenso de 5.3%. Las importaciones se destinaron principalmente a las empresas maquiladoras, a las ramas automotriz y eléctrica.

Las principales empresas importadoras de productos japoneses han sido Singer Mexicana (electrodomésticos), Sociedad Industrial Hermes (tubos sin costura para automóviles), Difaquim y Orfaquim (penicilina cruda), Cerrey (tubos sin costura y componentes), Secas Real (maquinaria refacciones y materias primas), Cosmografía (tintas solución y barnices) Química Almar (cloro

⁶⁶ En 1982 la participación japonesa en América del Norte fue de 69.8% para Estados Unidos, 5.5% en Canadá y 4.7% para México. El TLCAN no ha desestimulado las inversiones. En 1992 la proporción para estos países fue de 95.8%, 3.8% y 0.5% respectivamente, que en términos absolutos significó 146.6 mil millones de dólares a Estados Unidos, 5.7 mil millones para Canadá y 1.2 mil millones para México. Alva Sensek. *El Financiero*, 2 de febrero de 1995, p. 18.

benzaldehído), Poly laminados (película de propileno) y Corporación Marfrat (maquinaria).

4.4. Principales exportaciones mexicanas a Japón

En 1994, México se ubicó como el segundo exportador latinoamericano con 1,340 millones de dólares (después de Brasil con 3,265 millones de dólares) en 1995 el monto total de las exportaciones se situó en 1,493 millones de dólares una variación del 11% (de acuerdo a los datos proporcionados por el Ministerio de Finanzas de Japón y Bancomext en marzo de 1996). Las principales exportaciones mexicanas al mercado japonés suman una lista de 239 productos exportados y se muestran en el cuadro 4.12. La estructura de las exportaciones se compone de alimentos, materias primas, petróleo crudo, minerales (plata), productos químicos, maquinaria, algunos componentes para computadoras y máquinas de escribir (gráfica 4.13).

El monto de las exportaciones de petróleo crudo ha variado considerablemente. En 1992 se registraron ventas por 701 millones de dólares; en 1993, 465 millones de dólares, en 1994, 499 millones de dólares, y durante 1995, 498 millones de dólares. En los años ochenta, el petróleo fue la base del comercio exterior con Japón, representando más del 50% de las exportaciones mexicanas, en los años noventa, las oscilaciones (a la baja) en la cotización internacional del precio por barril, además de la política de ahorro de energía aplicada en Japón son las causas por las que se ha visto disminuida su participación; en 1995 su participación fue cercano al 33%.

Por lo que respecta a las exportaciones de alimentos, las frutas y hortalizas representan el 47%, los alimentos procesados y el tabaco, 22%, los cortes especiales de carne 17% (gráfica 4.14). El conjunto de las exportaciones no petroleras en la estructura de las exportaciones mexicanas ha variado notablemente desde 1981, y de 1990 a 1995 registran un crecimiento sostenido (gráfica 4.15).

Entre las principales empresas que exportan a Japón se encuentran Transportación Marítima Mexicana (servicios de transporte y carga), Grupo de

México (cobre en ánodos), Industrias Peñoles y Met Mex Peñoles (plata, zinc, plomo), Exportadora de Sal (sal) Corporación Pipsa (óxido de plomo), Minera Capela y Minera Bismarck (concentrado de zinc), Compañía Cosmo (limón) Minera Tizapa (concentrado de zinc). Destacan las exportaciones de dos ECEX la Empresa de Alimentos Mexicanos y Multivia Empresas exportadoras con capital japonés: Exportadora de Sal (sal) Minera Tizapa y Compañía Minera Autlán

4.5. Análisis de la balanza comercial de México con Japón (características del intercambio comercial)

Japón en el año de 1993 ocupó el cuarto lugar como socio comercial de México (según datos proporcionados por el Banco de México) por concepto de exportaciones con 700 millones de dólares; y el tercero en 1994, con 1 001 millones de dólares. En cuanto a las importaciones, en 1993 se registraron 3 369 millones de dólares y en 1994, 4 780 millones de dólares con lo que se convirtió en el segundo socio comercial de México, después de Estados Unidos.⁶⁷ En la balanza comercial bilateral (de acuerdo con los datos proporcionados por la Dirección General de Aduanas de la SHCP) entre 1991 y 1990 se registró un superávit comercial favorable para México, pero a partir de 1991 y hasta 1995, la balanza comercial se torna deficitaria (cuadro 4.16) El monto más elevado de las importaciones se registró en 1994, con 4,192 millones de dólares, una variación del 5% con respecto a 1993 con 3,960 millones de dólares. Entre 1994 y 1995, el monto de las importaciones disminuyó en 14%, de 4,192 millones de dólares para situarse en 3,572 millones de dólares (gráfica 4.17)

De 1991 a 1992 las exportaciones mexicanas disminuyeron en forma dramática en un 39% para recuperarse en 1993 con 950 millones de dólares. En 1995 las exportaciones mexicanas tuvieron un repunte del 22% subiendo de 1 219 millones

⁶⁷ Estados Unidos es el primer socio comercial de México, el monto de las exportaciones en 1993 fue de 43 068 millones de dólares y las importaciones en el mismo año de 46 647 millones de dólares, por el mismo concepto en 1994 el monto absoluto fue de 51 590 millones de dólares y 54 762 millones de dólares. El segundo lugar lo ocupa Japón, segundo de Alemania con exportaciones en 1993 y 1994 por 427 millones de dólares y 395 millones de dólares, importaciones por 2 832 millones de dólares y 3 101 millones de dólares respectivamente. Canadá registró exportaciones en 1993 y 1994 por 1 541 millones de dólares y 1 457 millones de dólares, importaciones por 2 832 millones de dólares y 1 621 millones de dólares. Datos del Informe Anual del Banco de México, 1994

de dólares en 1994 a 1 487 millones de dólares en 1995.⁶² El ligero aumento de las exportaciones se debe a la devaluación del peso en 1994 (gráfica 4.16). El comercio bilateral total ascendió en 1995 a 5 507 millones de dólares.

El lapso 1993-1995, evidencia una diversificación de las exportaciones, particularmente en el conjunto de las no petroleras (materias primas, productos químicos y metales). La parte correspondiente a los alimentos tuvo un crecimiento de 31% en 1995, con respecto a 1994.

Entre los factores que han determinado el déficit comercial con Japón desde 1991 se encuentra el aumento de las importaciones de maquinaria y refacciones de alto valor agregado. Gran parte de las ventas de exportación a Japón dependen de los autos (plantas de Nissan). Las correspondientes a materias primas y alimentos, a pesar de su diversificación poseen bajo valor agregado, son insuficientes para compensar las importaciones, en esto se cuenta también la reducción en los últimos años de las exportaciones petroleras. Entre las exportaciones se cuentan los bienes manufacturados en las maquiladoras japonesas establecidas en el país.

Las ECEX que hasta el momento exportan a Japón se limita a las empresas Multivia (flores), Exportadora de Artículos Mexicanos (tabaco), como se ha visto por la concentrada atención que existe en el mercado estadounidense. Existe un gran interés por exportar al mercado japonés pero son muchos los problemas que enfrenta en términos generales el empresario mexicano y que determinan que su presencia incluyendo a las ECEX en el mercado japonés sea débil.

Las empresas que deciden exportar pasan por un filtro en el que de antemano están descartadas la MPME porque no cuentan con recursos suficientes para innovar sus procesos productivos, y mucho menos para adecuar sus productos a los requerimientos del mercado japonés.

Las empresas que han sorteado la primera dificultad son empresas consolidadas que cuentan con una tradición exportadora y experiencia en otros mercados. Sin excepción alguna, todas las empresas que por primera vez intentan

⁶² Los datos proporcionados por el Ministerio de Finanzas de Japón, recabados por la representación comercial de Bancimex en Tokio hasta el mes de marzo de 1995 registran exportaciones en 1994 por 1,336 millones de dólares y en 1995 por 1,493 millones de dólares.

o logran penetrar al mercado japonés, se enfrentan a una dura batalla; los canales de acceso. Dada la estructura del comercio en Japón, la entrada por vía directa de las empresas mexicanas es imposible, por lo que se sugiere que las empresas contacten a las comercializadoras generales o especializadas japonesas, para facilitar su entrada.

Las misiones comerciales de Japón a nuestro país muestra que son los empresarios japoneses quienes se interesan por los productos mexicanos; su cartera de posibles clientes se limita a contadas empresas y buscan directamente al productor mexicano. Dificilmente concretizan negocios con socios desconocidos. Las demandas japonesas de todo tipo de productos deben reunir ciertas especificaciones.

- calidad
- precios competitivos
- entrega a tiempo

Es indispensable que los nuevos exportadores consideren estos requerimientos como una regla general que cumplir, ya que de ello dependerá la regularidad de las importaciones japonesas y le garantizará su permanencia en el mercado. En este sentido las ECEX ofrecen estas condiciones mínimas:

Las empresas que enfrentan mayores problemas son las del ramo textil y de alimentos. Su demanda depende por entero de los gustos del consumidor japonés que además están sujetos a los cambios de temporada. En el caso de los alimentos se exigen altos estándares de calidad (un buen número de productos mexicanos carecen de una buena imagen y presentación). En su totalidad están expuestos a un mercado proteccionista, con barreras comerciales (medidas no arancelarias), estrictos sistemas de inspección sanitaria y cuarentenas contra las plagas. Otro aspecto a considerar es que el suministro de materias primas y alimentos lo consigue de Australia (materias primas), China, Taiwan y Tailandia (verduras frescas y congeladas), Indonesia y Filipinas (camarón), Italia (materiales para construcción granito y mármol) entre los que se cuentan como los principales competidores de México.

Deben promoverse las relaciones comerciales entre ambos países, porque son complementarias. Los empresarios mexicanos deben ser más agresivos, pese a muchas situaciones que están en su contra (entre las que se incluyen la propia actitud del empresariado mexicano) deben tomar mayor iniciativa, esta actitud debe contribuir a que el gobierno formule una estrategia de negocios con base en las necesidades de las empresas que las dependencias y entidades de la administración pública realicen sus funciones correctamente, que se amplíe el horario de servicios conexos al comercio exterior (aduana), que el gobierno los apoye a través de programas sectoriales de comercio exterior y en la mayor medida posible les otorgue créditos preferenciales a sus proyectos de exportación, porque las demandas de productos ya están dadas. De esta forma se puede evitar que muchos se queden en el camino.

4.6. Productos mexicanos con potencial exportador.

Los productos que demandan los consumidores japoneses y por lo tanto con buenas oportunidades son:

- Materiales para construcción: cemento, mármol, granito, yeso y alambón de hierro y de acero.
- Químicos: carbonato de estroncio, ácidos policarboxílicos.
- Bebidas alcohólicas: cerveza, tequila, vino y brandy.
- Materias primas: cobre, plata.
- Frutas: mango, toronja, limón, sandía, aguacate.
- Verduras y hortalizas: calabaza, calabocha, brócoli, espárrago, coliflor.
- Carnes: cones especiales de res, cerdo y pollo (lengua, hígados, corazones y diafragmas), carne fría y congelada.
- Pescados y mariscos: abujón, langosta y camarón.
- Flores.

Las características mínimas que el empresario mexicano debe considerar al exportar, está primeramente el cumplir con el control de calidad, precio y entrega a tiempo. Los productos que presentan defectos de fabricación ó falladuras inciden en las decisiones del comprador.

- Por ello es necesario conocer la cultura del país, el modo de vida, las costumbres de los consumidores, y su cultura de negocios.
- Realizar proyectos de mercado con base al producto específico en el que incluyan un análisis de sus competidores por países, empresas y productos, la temporalidad y la regularidad de sus flujos comerciales. El japonés tiene buena opinión del empresario que conoce bien su producto, sus competidores y su mercado
- Conocer minuciosamente los sistemas de control de calidad en Japón por producto.
- Conocer con anticipación los canales de distribución en Japón para cada tipo de producto (para determinar el tiempo de arribo de las mercancías en particular de los productos perecederos): detallistas, minoristas, tiendas de conveniencia, tiendas departamentales, restaurantes.
- Conocer las tarifas de impuestos a la importación y revisar los esquemas que ofrecen tarifas preferenciales (SGP).
- Establecer criterios pre-selectivos de exportación.
- Ofrecer servicios adecuados de empaque, embalaje, almacenaje, refrigeración, para la conservación de los productos
- Adecuar el producto al consumidor, indicando la forma de consumo y preparación, ofrecer información detallada del producto en inglés y japonés.
- Lealtad a la empresa, trato personal y ofrecer servicios post-venta
- Ofrecer regularidad en el abasto

Las mejores opciones para exportar a Japón se encuentran en los alimentos, para los que es necesario añadir que hay preferencias como la simplicidad de los productos (alimentos congelados, comidas rápidas); cuidado de la dieta (consumo bajo en grasas, colesterol, sal, aditivos); importancia a la creatividad (interés en productos nuevos) importancia a la gastronomía (restaurantes étnicos) productos atractivos (se exigen diseño, empaque impecables no excesivos); características específicas del producto (fecha de caducidad, formas de consumo).

El consumidor japonés está orientado a adquirir productos que reúnan otras características como bajo contenido en azúcar, vitaminas, sin colorantes, colores

naturales, calidad natural, texturas suaves, aroma; gran contenido de agua, productos frescos, pequeños y de menor volumen, empaques prácticos alimentos congelados, cortes finos y delgados. La adecuación del producto en este sentido puede provenir de las ECEX.

Los productos que se están promoviendo actualmente en el mercado japonés son los espárragos brócoli, coliflor pepino, salsas mexicanas, calabaza cabocha aguacate, mango, naranja limón y lima, jugo de manzana cortes de carne de res pollo, abulón langosta. Hay intereses particulares en la producción en diferentes estados cortes de carne de cerdo y res (Sonora y Veracruz), calabaza cabocha (Sinaloa) brócoli, espárrago, coliflor y pepino (Veracruz), mango, toronja, limón, sandía y melón (Veracruz, Tabasco, Chiapas, Tamaulipas, Sinaloa, Colima y Michoacán), licores, piezas metal-mecánicas, jabones y detergentes, tapicería tejida a mano, textiles, cerveza de malta (Estado de México).¹⁹

En los aeropuertos y puertos de entrada en Japón, los problemas a que se enfrenta el exportador al arribo de las mercancías son el requerimiento de a) la confirmación fitosanitaria; b) la confirmación de empaque, c) la confirmación de las etiquetas; y en ocasiones d) el certificado de congelamiento. Otras regulaciones se refieren a

• Plant Protection Law Que somete a inspección a todas las importaciones y se les requiere del certificado otorgado por la dependencia gubernamental competente del país de origen.

• Plan de Cuarentena Las importaciones de perecederos, se someten con base en el país de procedencia a la limpieza y fumigación de la fruta.

• Food Sanitation Law Solicita especificaciones sobre los conservadores empleados en la fabricación del producto. Otras regulaciones que se contemplan

¹⁹ El 12 de diciembre de 1964, por iniciativa del entonces gobernador del Estado de México, el Lic. Emilio Chaujffet Chernor y el entonces embajador en México Lic. Sergio González Galvez se formó el Grupo Japón-Estado de México, en el que participaron alrededor de 140 empresarios que desean establecer relaciones comerciales con Japón, en los que participó Bancomext y Nafin. Los objetivos básicos son: estrechar lazos de amistad, fomentar las exportaciones mexicanas a Japón, distribuir información periódica del comportamiento de la economía y de las posibilidades de mercado, estudiar las posibilidades de asociación con empresas japonesas para producir en México y de exportar luego a Japón, fomentar las visitas de trabajo a Japón y el Estado de México de grupos de empresarios de ambos países. *Carta JETRO*, vol. IV, núm. 5., México, noviembre-diciembre de 1965.

en este punto son *Residual Pesticide Standards, Food Additive Standards e Inspection Standards*.

- Japanese Agricultural Standards (JAS). En febrero de 1991, el Ministerio de Agricultura y Pesca dió a conocer la Guía de Etiquetado y Calidad, la cual indica que los productos lleven consigo una etiqueta. La marca y símbolo que certifica la calidad de los productos agrícolas es JAS. Las normas de etiquetado establecen que se especifique el nombre del producto, la fecha de manufactura, nombre y dirección del productor y/o distribuidor, descripción de los ingredientes, recomendaciones y fecha de caducidad.
- Japan Standards (JIS). El símbolo que certifica la calidad de los productos industriales es JIS, se estableció con la finalidad de regular su producción. Este registro se otorga a los productos que han sido sometidos a una serie de pruebas (dureza, resistencia, etcétera).

Considerando la gran dependencia de las importaciones de alimentos, Japón suscribió el acuerdo del Sistema Generalizado de Preferencias en el marco de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) con el cual le otorga un trato preferencial a sus socios comerciales.

- SGP. El SGP consiste en dar trato preferencial y exenciones de impuestos hasta del 100% a los productos agrícolas, pesqueros y todos aquellos que se señalan en el Sistema Armonizado de Designación de Mercancías, el principal requisito es cumplir con las reglas de origen.⁷⁰ Los productos agrícolas se encuentran en los capítulos 1 al 24 y los productos industriales en los capítulos 25 al 97. Existe una lista de productos sujetos al 50% del arancel normal. Dentro del SGP se incluye una cláusula de salvaguarda que especifica los criterios bajo los que se suspende el otorgamiento de preferencias. Entre los productos mexicanos que se encuentran beneficiados se encuentra al mango, limón

⁷⁰ Para que los productos gocen del SGP deben cumplir con los criterios de origen y transportación. Las Reglas de Origen determinan si el país es beneficiario del SGP, este es originario cuando se produce en su totalidad en el país de procedencia o cuando algunas de sus partes materiales incorporadas al producto final lo son de esta manera su clasificación final es distinta, pero se conserva dentro del SGP.

botellas de vidrio, plata, productos de hierro y acero, motores de explosión, partes de motores, computadoras y autopartes.

4.7. Actividades promocionales a favor de las exportaciones mexicanas en el mercado japonés.

Sobre las actividades promocionales que realizan JETRO y Bancomext, tuve oportunidad de platicar con la Lic. Claudia Banuel (ejecutiva de cuenta en Bancomext para los mercados de Asia) las actividades concretas en la promoción de los productos mexicanos al mercado japonés, comprenden la organización de misiones comerciales, que consisten en la preparación de entrevistas entre empresarios japoneses y mexicanos y su visita a plantas japonesas, la impartición de cursos organizados aquí en México por Bancomext y la Universidad de San Diego, con JETRO sobre cómo exportar a Japón que se promueven en Sonora, Guadalajara, México, Monterrey, se cuenta con el sistema denominado SIMPEX, a través del cual se promueven productos mexicanos con potencial exportador, que se actualiza constantemente con las ofertas que provienen de sus centros regionales y la consejería comercial de México en Japón, aunado a los créditos de exportación en sus distintas fases, apoyos económicos a las empresas mexicanas que asisten a las ferias comerciales con sede en Japón.

La oficina de JETRO en México organiza cursos, seminarios anuales en los que cuenta con especialistas que difunden las demandas, características y requisitos de producción que requiere su mercado. Ofrece solicitudes del centro de promoción de negocios. Ofrece amplia información sobre las relaciones comerciales bilaterales; cifras y datos del comportamiento de la economía japonesa; las demandas específicas de productos, guías de importadores; las convenciones que regulan el tránsito de mercancías, los canales de distribución, los trámites de comercio y regulación (derechos de exportación-importación, derechos de importación por artículo de comercio), ferias comerciales y organizaciones industriales, perfiles de mercado. Para difundir el conocimiento del mercado japonés, cuenta con diversas publicaciones, películas, home-page, entre otros mecanismos de apoyo.

Para difundir los productos mexicanos se cuenta con las ferias comerciales que se realizan en Japón a las que asisten compradores productores y distribuidores japoneses y de otros países asiáticos y europeos. Las ferias son una buena oportunidad para difundir alimentos procesados artesanías muebles, flores, materiales de construcción. Entre las que se cuentan, *All Japan Woodworking, Machinery Fair*, abril-bienal; *Japan Catering Equipment Show (CATEREX)*, *Ceramics Exhibition (CERAMEX)* abril-anual *Communication Tokyo*, abril-anual, *Engineering Design Efficiency Exhibition*, abril-anual, *Food Pack*, abril-anual, *Foodex Japan*, Marzo Anual *Supermarket Trade Show*, anual; *General Construction Materials and Equipment Fair* junio-anual *Hardware and Houseware Show*, septiembre-anual; *International Furniture Fair Tokyo*, noviembre-bienal; *Japan Home Show*, marzo-anual; *Japan Meat Industry Show* marzo-anual; *Kobe Import Fair* (mercancías generales) marzo-anual; *Tokyo Shoe Fair*, enero-anual; *World Fashion Fair* (textil y confección), agosto anual.

Conclusiones

- Los aspectos relevantes en la economía mundial en los últimos cincuenta años (a partir de la Segunda Guerra Mundial) consisten en un patrón de acumulación que se realiza a escala global, mediante la internacionalización del capital en sus tres vertientes, comercial, financiera y productiva, facilitado por los avances tecnológicos, el entrelazamiento de las economías y la interdependencia de las relaciones de los países desarrollados y los países atrasados que privilegia al sector primario y que está asociado con la especialización de la producción, las relaciones interindustriales, las economías a escala y la diferenciación de productos.
- Los cambios también se visualizan en el desarrollo de nuevas tendencias en el comercio internacional, la integración de las economías en bloques regionales. Al interior, se promueven políticas de apertura y liberalización en sectores estratégicos, hacia afuera se levantan medidas restrictivas al comercio y las inversiones, se priorizan los intereses de sus empresas y se desacredita la participación de países ajenos a su bloque, para proteger sus industrias estratégicas lo que establece una fuerte rivalidad entre los oligopolios.
- Con respecto a la política comercial, la apertura y liberalización es mayor en los países de menor desarrollo que los esfuerzos realizados en los desarrollados. La explicación de esta desigualdad consiste, en que las tasas de crecimiento en la economía internacional crecen con mayor rapidez que las internas, en la que los países de menor desarrollo buscan su inserción. Las causas que lo motivan a participar en el mercado mundial, son el acceso a la tecnología, la IED y la entrada de divisas. El sector primario es el que garantiza su inserción por lo que su desarrollo y sus exportaciones se orientan hacia afuera.
- A pesar de la liberalización comercial en los países desarrollados, subsisten fuertes restricciones al comercio proveniente de los países atrasados especialmente en los sectores intensivos de trabajo, en los que han dejado de ser competitivos, la entrada a sus mercados es más selectiva. Estos sectores enfrentan medidas proteccionistas como las restricciones voluntarias a las

exportaciones, medidas antidumping y derechos compensatorios. La suerte para los productos primarios no es diferente, pues las negociaciones comerciales en el marco de los organismos multilaterales poco han hecho a su favor, esto asociado a que la sobreoferta empuja sus precios a la baja

- Las políticas de liberalización promovidas por los países desarrollados, se combinan con políticas proteccionistas en sectores estratégicos que les otorgan ventajas comparativas (microelectrónica, robótica, energía nuclear, cibernética, biotecnología, nuevos materiales, robótica). Irónicamente el desarrollo de las economías atrasadas las empuja a realizar una apertura unilateral sin mayores concesiones por los países desarrollados
- El papel de las teorías neoclásica y la nueva del comercio internacional es justamente crear un marco que justifique a las ventajas comparativas, la especialización internacional, las economías de escala. Desafortunadamente, la inserción de nuestro país al TLCAN le confina a especializarse en ciertos procesos de la producción, mientras que el desarrollo de la tecnología lo detenta Estados Unidos.
- Los conglomerados transnacionales son los instrumentos que han colaborado en el proceso de la internacionalización del capital, de la producción, el comercio y las finanzas. En 1991, entre las cien empresas transnacionales más importantes por el monto de sus operaciones en el exterior y el número de acciones, sobresalen las empresas generales del comercio del Japón o *Sogo Shosha*, *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Nichimen*, *Nissho Iwai*, *Sumitomo*, *C. Itoh*, *Marubeni*. Esta figura empresarial, es la máxima representante de la estructura monopolista del comercio de Japón. Su participación en el comercio inició en el siglo XVII, sus logros se interesaron comerciales se supeditaron a la industria de guerra, esto mismo influyó en la extensión de sus negocios, mercados y flujos comerciales
- La estrategia de desarrollo de Japón durante la época del rápido crecimiento consistió en el apoyo y estímulo de las inversiones en la producción, la adquisición de tecnología y su incorporación en el aparato productivo, el impulso de industrias estratégicas (química y pesada), medidas que se complementaron con una política comercial de fuerte orientación exportadora. Desde 1946, el Estado fomentó su

recomposición para contar con canales propios y seguros. El impacto que las *Sogo Shosha* tuvieron en muchos países consistió en la fuerte promoción y crecimiento de las exportaciones japonesas en plena recesión económica, en un periodo difícil, inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. A través de los canales de las *Sogo Shosha* se importaron diversos productos, alimentos, materias primas, maquinaria, tecnología. Las *Sogo Shoshas* han contribuido a lograr el persistente superávit comercial japonés con base en las cifras que proporciona el MITI; controlan y manejan más del 50% del comercio exterior de Japón y los canales de acceso al mercado japonés.

- Dos aspectos relevantes de su comercio de exportación e importación son las operaciones intrafirma y la triangulación comercial. La diversificación de los productos y mercados se logró mediante la cohesión y fuerte organización inter e intra empresarial de sus firmas afiliadas y sus representaciones comerciales en el exterior. Los beneficios de esta organización son un eficiente sistema de comunicación y de provisión de información comercial, por tipo de producto, que permite determinar su comportamiento en el mercado mundial; así como la definición de las estrategias de negocios que permiten tener un conocimiento más especializado de los distintos mercados. Su participación en el comercio exterior le permitió incursionar y desarrollar en forma casi paralela otros negocios complementarios al comercio: los servicios de banca, transportación, seguros, almacenaje, compañías constructoras, etcétera. La rentabilidad de sus negocios influyó en su crecimiento económico.
- El esquema, funcionamiento y participación en la promoción de las exportaciones japonesas de las *Sogo Shosha*, influyó en la formulación del modelo de las ECEX mexicanas. La creación de las ECEX se encuentra dentro de las políticas comerciales a favor de las exportaciones mexicanas; particularmente de la diversificación e incremento de las no petroleras. El programa de las ECEX está inscrito como uno de los programas de fomento, dirigido a apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación.
- Las ECEX son las empresas que se integran por los consorcios de exportación y las empresas comercializadoras que obtienen su registro por parte de la

SECOFI, sus objetivos son la integración y consolidación de la oferta exportable, la identificación, promoción e incremento de la oferta exportable de productos mexicanos en el exterior, el establecimiento y desarrollo de canales de comercialización internacional, la promoción de las exportaciones de mercancías de la MPME y el fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

- Con base en el análisis de las ECEX en este trabajo se concluye que las ECEX no han podido consolidar sus objetivos por un sinnúmero de razones entre las que se encuentran:

- 1 El cambio constante y la excesiva reglamentación; que ocasiona que las ECEX se aboquen a cumplir con los requerimientos y desviar su atención de su objetivo central.

- 2 La falta de continuidad en los apoyos ofrecidos por el gobierno en apego a uno de los lineamientos de la política económica actual, el saneamiento de las finanzas públicas; se han eliminado los subsidios y se han reducido los apoyos fiscales a las exportaciones.

- 3 La falta de visión a largo plazo de los programas de fomento a las exportaciones.

- 4 El desfase en las acciones del gobierno, de las dependencias gubernamentales de la administración pública federal y de las empresas.

- 5 La ausencia de una estrategia comercial y negocios.

- 6 La insuficiencia de apoyos financieros y créditos preferenciales. La ineficiencia de la infraestructura y los servicios conexos al comercio exterior.

- Por el lado de sus empresas afiliadas se tienen las limitaciones propias de la MPME, de los pequeños productores de frutas, verduras y hortalizas, de los artesanos; la baja productividad a altos costos, la ausencia de la calidad en la producción; la alta concentración en el mercado interno, el acceso limitado al crédito (su escasa valorización determina que no se consideren sujetos de crédito); en relación a la exportación, la inexperiencia, el desconocimiento de cómo operan los mercados extranjeros (la falta de una cultura exportadora) y, la incapacidad de una sola empresa para reunir la oferta exportable.

- Con base en el análisis de cifras y datos, se evidencia una alta concentración de las ECEX en los estados tradicionalmente exportadores: Distrito Federal, Nuevo León y Baja California; escasa comercialización y alta concentración en la comercialización de los productos minerales no metálicos, productos químicos, alimentos, bebidas y tabacos y alta concentración de sus exportaciones en el mercado estadounidense. Esto incide en que las exportaciones sean altamente regionales en el mercado interno y externo, lo que imposibilita la internacionalización de sus mercados y la diversificación de las exportaciones no petroleras. Ello se refleja en una reducida participación en el comercio exterior del país, entre 1984 y 1989, el conjunto de las ECEX participaron con tan sólo el 2% de las exportaciones totales, que sumaron 251,053 millones de dólares en el mismo período.
- La alta concentración en el mercado estadounidense es la principal limitante en la diversificación de los mercados de las ECEX. La escasa participación de las ECEX, se traduce en un comercio casi inexistente; esto obedece a la ausencia de una estrategia de negocios enfocada a esta región, el que Japón no se encuentra en la mira de los exportadores, entre los que influye de manera determinante el idioma, la cultura, la distancia. Esto es parte de el comportamiento general de las empresas, su inexperiencia en otros mercados, la ausencia de proyectos coordinados, las expectativas a corto plazo. En otros casos, se añade la apatía del empresariado mexicano, su falta de compromiso, incumplimiento e inconstancia. En relación a las características del mercado japonés se encuentra su alto proteccionismo y sus estrictos controles de calidad, en el que contribuye un superficial conocimiento de cómo funciona el mercado japonés, pesar de las limitantes, existe un buen número de empresas mexicanas interesadas en incursionar en este mercado.
- Son los empresarios japoneses los que promueven la relación comercial, a través de las misiones comerciales; la actitud del empresario mexicano es pasiva por las razones expuestas anteriormente. México debe considerarse un país afortunado, ya que el resto de los países latinoamericanos no se encuentran entre los intereses y la estrategia económica de Japón. México debe promover su

acercamiento a la región para fortalecer su relación y tratar de revertir el déficit comercial que mantiene con Japón desde 1991

- Al promover la alianza entre las ECEX y la MPME, las ECEX ofrecen seguros canales de comercialización y distribución por vía directa eliminando a los *brokers*, infraestructura física y comercial, conocimientos de mercadotecnia, logística comercial, capacitación de recursos humanos proyectos específicos de mercado
- Para mejorar el desempeño de las ECEX, no sólo se requiere de los esfuerzos que realicen ellas mismas, sino que se requiere del apoyo del Estado en el que se fomenta primeramente la producción. Esto se logra estimulando los encadenamientos productivos en el que las MPME se conviertan en proveedores, creándoles espacios de actuación, donde la MPME se oriente en la producción y dote a ésta de valor agregado, lo que requiere el impulso de la planta productiva de menor tamaño, la promoción de proveedores nacionales, la incorporación de la MPME a la exportación, esto influirá en la eficiencia de las exportaciones, cumplir con los requerimientos de calidad, precio y entrega a tiempo
- También es necesario establecer barreras no arancelarias para proteger a la industria nacional, capacitar a las empresas y a sus recursos humanos en el control de la calidad, fomentando que las grandes empresas adquieran un mayor número de insumos domésticos
- Las empresas deben concentrarse en su actividad principal, sin embargo no debe descartarse la complementación de sus operaciones con otras empresas. La finalidad es crear empresas competitivas y eficientes, en este sentido replantear y difundir la operatividad de las ECEX y su vinculación con las MPME. De esta forma, por un lado se fomenta e incentiva la producción nacional en los mercados internacionales y por el otro se apuntala la actividad exportadora.
- Se requiere capital para apoyar la producción por lo que es necesario el apoyo de la banca de desarrollo en la orientación, información, asesorías, con esquemas de créditos preferenciales y blandos, de acuerdo a los avances que realicen las ECEX. Además, no se necesita la creación de comercializadoras, se requiere simplemente que se les canalicen inversiones para aprovechar y mejorar su infraestructura.

- Es necesario que el Estado asuma la posición de coordinar y concertar las acciones y políticas que se realizan en la promoción del comercio exterior, y en las que participan las dependencias gubernamentales, entidades de la administración pública, los gobiernos de los estados y sus empresas afiliadas. Por su parte que la iniciativa privada asuma el compromiso de mejorar la infraestructura portuaria, carreteras. Por otra parte es imprescindible agilizar y profesionalizar los servicios de las aduanas
- De manera adicional y en apoyo al comercio exterior, el Estado debe redefinir sus estrategias comerciales, debe defender los intereses comerciales de México en el marco de las negociaciones y foros internacionales, en las que se incluya su derecho a promover y aplicar políticas comerciales restrictivas y de defensa a los sectores débiles de la economía
- Para que las ECEX logren mejores resultados en su inserción al mercado japonés se requiere redefinir la estrategia de mercado, en la que se fomente la diferenciación (diseño, calidad, empaque), el valor agregado y la adaptación de los productos manufacturados y particularmente en los productos alimenticios, para asegurar ofertas exportables permanentes.
- En relación a su papel en el fomento de las exportaciones, es necesario diversificar la producción y las exportaciones del país, por lo que se requiere de su colaboración en la detección de "nuevos" nichos de mercado, promoción de las exportaciones y estudios de mercado
- Existen buenas oportunidades para colocar los productos mexicanos en el mercado japonés, bebidas alcohólicas, materia primas, frutas, verduras, carnes, pescados, mariscos, muebles, materiales de construcción, en los que las ECEX pueden participar ampliamente, ya que cuentan con la infraestructura comercial para formular las nuevas estrategias de negocios.

Referencias bibliográficas

Alvarez Alvarez Marcela J.M. *Intercambio Comercial entre México y Japón en el periodo 1980-1988* Tesis de Licenciatura México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1989.

Andjel Eloisa *Keynes: Teoría de la Demanda y el Desequilibrio*. México, Facultad de Economía, UNAM, 1988

Arellano Arcoy Martha *Las Empresas de Comercio Exterior como mecanismo de fomento a las exportaciones mexicanas*. Tesis de Licenciatura México Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

Arjunilla Aldonay Sofía. *El Papel de México en la Nueva División Internacional del Trabajo* Tesis de Doctorado Madrid, Universidad Autónoma de Madrid 1988.

Bianco Lucien. *Asia Contemporánea*. Historia Universal, vol. 33 México, Siglo XXI, 1987

Business Handbook. Acces Nippon. *How to Succes in Japan* Japan Chiyoda-ku Tokyo, 1990.

Braverman Harry. *Trabajo y Capital Monopolista* México, Nuestro Tiempo, 1987.

Carmona de la Peña Fernando *América Latina: Crisis y Globalización* Tomo 1 y 2. México, IIEC-UNAM, Colección: Libros de la Revista Problemas de Desarrollo, 1993

Casillas Navarro Jorge. *Las Empresas de Comercio Exterior y el Proceso de Exportación*. Tesis de Licenciatura México, Universidad Autónoma de Guadalajara

CEPAL. México *El Sector Servicios* Mimeo, División de Comercio Internacional y Desarrollo, enero 1987

Chaveiro González Adrian (coordinador) *La Tercera Revolución Industrial en México Diagnóstico e Implicaciones* México, IIEC- UNAM Colección Libros de la Revista Problemas del Desarrollo, 1992

Delgado Macías Javier *El Desarrollo Regional de México ante los Nuevos Bloques Económicos* México IIEC-UNAM Colección: La Estructura Económica y Social de México 1993

Douress Joseph *Exporter's Encyclopaedia*. Dun & Bradstreet Information Services

El Japón de Hoy. Sociedad Internacional para la Información Educativa Japón. Royal Wakaba 1-22, Shinjuku-ku, Tokio, 1989.

Fernández Domínguez Lenin. *Análisis de la Estructura Monopolista de los Seis Grandes Grupos Económicos Japoneses (1980-85)*. Cuba, Instituto Superior de Relaciones Internacionales "Raúl Roa García". Estudios e Investigaciones, 1985.

Girón Alicia et al. *Integración Financiera y TLC. Retos y Perspectivas*. México Siglo XXI-IEC, 1995

Guerra Borges Alfredo. *La integración de América Latina y el Caribe*. México IIEC-UNAM, 1991

González Norberto, et al. *América Latina Integración Económica y Sustitución de Importaciones*. Comisión Económica para América Latina México, FCE, 1975.

Huerta González Arturo. *Economía Mexicana más allá del milagro*. México, Cultura Popular, IIEC-UNAM, 1985.

Huerta González Arturo. *Riesgos del Modelo Neoliberal*. México, Diana, 1992

Ibarra David. *Privatización y otras expresiones de los acomodados de poder entre Estados y Mercado en América Latina*. México, UNAM, 1990.

Informe Anual del Banco de México 1990, 1991, 1992, 1993, 1994 y 1995, Banco de México

Ito Jorge. *Sogo Shosha*. México, Jetro, 1988

Kaufman Purcell Susan. *Japan and Latin America in the new Global Order*. U.S.A, Americas & Society, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London, 1992.

Komiya Ryutaro. "Industrial Policy of Japan" en Toshimata Tsuruta. *The Rapid Growth Era U.S.A* Department of Economics Senshu University, Academic Press, 1989

Kojima Kiyoshi y Ozawa Terutomo. *Japan General Trading Companies, Merchants of Economic Development*. France OECD, 1984

G. Franko Lawrence. *The Threat of Japanese Multinationals, How the West can Respond*. Terutomo Ozawa. Wiley/IRM Series on Multinationals, 1984.

Maruya Yoshio. "Situación Actual y Perspectivas de las Relaciones Económicas entre México y Japón" en *Relaciones Económicas entre México y Japón*. México, COLMEX, 1982

México ante la Cuenca del Pacífico, Alternativas para el Desarrollo. México, IBAFIN-Diana, 1988

Mitsutosi Takabatake. *Japón después del Milagro*. México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 1992

Moreno Prudencio. *México: Exportación de Manufacturas y Capitales 1970-1989*. México, IIEC-UNAM, 1990.

Nakamura Takafusa. *El Desarrollo Económico del Japón Moderno* Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, Tokio, Japón 1985

Nissho Iwai, More for the World Japan Nissho Iwai Corporation Minato-ku

Olea Iruaralde José. *Estrategia de Crecimiento de las Empresas de Comercio Exterior de México* México Dirección de Promoción Externa para Países Desarrollados, Bancomext, 1991

Ochoa Hernández Eleonora. *Las Empresas de Comercio Exterior de México, en el contexto de la Economía Internacional, 1952-1992* Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas, UNAM, 1994

Ortiz Wadgymar Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*. México, Editorial Nuestro Tiempo, 1993.

Piskoppel F.G y Potapov, J.S. *Comercio Exterior de los Países Capitalistas*, Cuba Editorial Universidad, 1965.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y 1995-2000, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989

Perez Nieto Castro Leonel. *Derecho Internacional Privado*. México, Haria, 1991.

Reyes Díaz-Leal Eduardo. *La Mentalidad Exportadora*. México Bancomext, 1992

Torres Gaytán Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional* México, Siglo XXI 19a edición, 1994.

The Role of Trading Companies in International Commerce U.S.A., Jetro Marketing Services, Japan External Trade Organization.

Sagahon Hervert Homero. *Manual Práctico de Comercio Exterior*. México, Dofiscal Editores, 3a edición, 1993

Shinichi Yonekawa. *General Trading Companies. A Comparative and Historical Study* United Nations University Press, 1990.

Stalling Bárbara y Szekely Gabriel (compiladores) *Japón, Estados Unidos y la América Latina, ¿Hacia una relación bilateral en el Hemisfero Occidental?*. México FCE, 1994

Trade Procedure Guide for Export to Japan Japan, Jetro. Information Service Department, March 1990

Villafañe López Victor. *Japón y Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000*. México, Siglo XXI, 1994

Villarreal René. *Economía Internacional, Teorías Clásica, Neoclásica y su Evidencia Histórica*. México Tomo 1 y 2. FCE, 1989

Referencias hemerográficas

Aguirre Carlos. "La gran industria clásica y el taylorismo-fordismo", en *Ensayos* vol. VII, núm 14. México. División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía UNAM, 1991, pp 50-65.

Bekinschtein Jose A. y Mairal Néilda. "La integración regional en Asia-Pacífico vías de participación", en *Estudios Latinoamericanos*, núm 197, año 19, Buenos Aires, Argentina, enero-febrero, 1994, pp. 31-41

Bencesky León. "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Extenor*, vol 44, núm 11, México, noviembre 1994 pp 982-989.

Bustelo Pablo. "La Industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado", en *Comercio Extenor*, vol 42, núm 12, México, diciembre 1992, pp 1111-1119.

Caputo Leiva Orlando. "La Crisis Económica Mundial en las Relaciones Económicas Internacionales" en *Investigación Económica*, núm 170, México, octubre-diciembre, 1984, pp. 77-93.

"Ciclo de Conferencias sobre Comercio Internacional" en *Mercado de Valores*, núm 13. México julio 1 de 1990

Corona Treviño Leonel. "Competitividad y Ventajas Comparativas. El punto de vista de los países industrializados", en *Economía Informa*, núm 222, México, octubre 1993 pp 55-60.

Cuadra Héctor. "La Cuenca del Pacífico en los Albores del Siglo XXI" en *Comercio Extenor*, vol 43, núm 12. México diciembre 1993 pp 1107-1110.

Dávila Aídás Francisco R. "La Revolución científico-técnica, la globalización industrial, la formación de bloques y los nuevos cambios mundiales" en *Relaciones Internacionales*, vol XV núm 58. México abril-junio 1993 pp 15-21.

De León Judith. "La Cuenca del Pacífico" en *El Mercado de Valores*, núm 2, año LV, México, febrero de 1995, pp 29-39

Díaz López Sergio y Alanís Bertha. "Comercio Intra-industrial entre Iguales y Desiguales", en *Análisis Financiero*, México D.F., 20 octubre 1994, p 33 A.

Druncker Peter F. "La Nueva Economía Mundial", en *Foreign Affairs*, primavera de 1986, pp.768-791. Citado en *Contextos*, núm. 76, Secretaría de Programación y Presupuesto marzo 1987, pp 3-16.

Dussel Peters Enrique y Kwan S. Kim. "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", en *Investigación Económica*, vol LI, núm 200, México, abril-junio 1992 pp 141-191.

Economic Surveys. México Japón Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, París, 1995 y anteriores

"Exporte ahora a Japón". *Oportunidades Específicas para México en el Mercado Japonés* México, Bancomext

Ferrer Aldo. "La Crisis del Sistema Trilateral y América Latina", en *Comercio Exterior*, vol 28, núm 7, México julio 1978, pp 787-797.

FMI *Perspectivas de la Economía Mundial* Estudios Económicos y Financieros, Washington octubre 1995 y anteriores.

FMI *Directions of Trade Statistics Yearbook* Washington, 1995.

Fróbel Folker et al. "La Nueva División Internacional del Trabajo, sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias", en *Comercio Exterior*, vol 28, núm 7, México, julio 1978, pp 831-836.

Fuentes Berain Sandra. "Japón: estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm 35, México, IMRED, 1992, pp 69-76.

Fuji Gerardo y Loria Eduardo. "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México", en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm 2, México, febrero 1996, pp 120-127.

Guillén Arturo R. "Bloques regionales y globalización de la economía", en *Comercio Exterior*, vol 44 núm 5 México mayo 1994, pp 379-385

Guillén Arturo R. "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", en *Comercio Exterior*, vol 44 núm 7 México julio 1995 pp 510-517.

Gutiérrez Lara Anibal. "Las Nuevas Características de la Economía Mundial", en *Economía Informa*, núm. 154, México, Facultad de Economía, UNAM julio 1997, pp 7-14

Gaytán Guzmán Rosa Isabel. "La política exterior mexicana en el mercado de los procesos mundiales de integración comercial", *Relaciones Internacionales*, núm 58 México CRI-FCPYS, abril-junio 1993, pp 25-37

Gómez Linares Martha. "Japón, ¿Mercado Cerrado para México?", en *Expansión*, México, vol. 27, núm 675, septiembre 1995, pp. 29-33

Jenkins Rhys. "Divisions over the International Division of Labour", en *Capital and Class*, No. 22, Spring, 1984.

Kerber Víctor. "Asia Pacifico Diversificación de las Relaciones Exteriores de México", en *El Mercado de Valores*, núm. 7, año LV, México, julio 1995, pp. 34-36.

Kerber Víctor. "El triángulo Japón-Estados Unidos-América Latina y la ley de los menores", en *Estados Unidos Informe Trimestral*, CIDE, vol. III, núm 3, otoño de 1993.

"Las Exportadoras e Importadoras más importantes en México" en *Expansión*, México, varios números, septiembre 1993, 1994 y 1995

Lecuona Ramón. "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México", en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, México, febrero 1996, pp. 120-127.

Madeuf Bernadette y Michalet Charles-Albert. Fuerzas Mundiales. "Hacia un nuevo enfoque de la economía internacional", en *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, vol. XXX, núm 2, México, 1978, pp. 265-281.

Martínez Cortés Ignacio y López González M. Rosa. "La Transición del Gatt a la OMC: las perspectivas del comercio internacional", en *Economía Informa*, núm. 238, Facultad de Economía, México, mayo 1995, pp. 38-42

Millán Bojalil Julio A. "La Cuenca del Pacifico: mito o realidad", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, México, diciembre 1993 pp. 1121-1127.

Negocios Internacionales en la Cuenca del Pacifico. San Diego State University, Centro de Servicios al Comercio Exterior Secofi-Bancomext. Enero 1992

Ocampo José Antonio. "Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo", en *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid, núm. 20, 1991

Ortiz Wadgymar Arturo. "El capitalismo neoliberal en los albores del siglo XXI. La nueva economía mundial", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 26, núm. 103, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre 1995 pp. 67-89.

Ortiz Wadgymar Arturo. "El sector externo de México desde una perspectiva de largo plazo", en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo 1996, pp. 240-244

Paik Yongsun. "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm 7, México, julio 1995 pp 503-510.

Ramírez Bonilla Juan José. "¿Hacia la creación de la comunidad del Pacífico?", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm 12, México, diciembre 1993

Sagasti Francisco R. y Arévalo Gregorio. "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm 12, México, diciembre 1992

Székely Gabriel. "México y APEC: una estrategia internacional en el vacío", en *Asia Pacífico*, México, Centro de Estudios de Asia y África, Colegio de México, núm 2, 1995, pp 7-39.

Takagaki Tasuku. "Dynamic Growth as an Antidote for Trading Blocs", en *Economic Eye*, Keizai Koho Center, vol. 13, núm 2, Japan, Summer 1992.

Tussie Diana. "La Ronda Uruguay, el sistema de comercio internacional y los países en desarrollo", en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, Madrid, 1991.

Tussie Diana. "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm 10, México, octubre 1993.

Urias Brambila Homero. "La ofensiva comercial de la diplomacia mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, México, diciembre 1993, pp. 1099-1106.

Villarreal René. "La Globalización de la Economía", *Revista Mexicana de Política Exterior*, IMRED, núm. 35, México, verano de 1992, pp. 40-58

Wong González Pablo. "La región de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico", en *Comercio Exterior*, vol 43, núm. 12, México, D.F., diciembre 1993, pp 1153-1163.

Anuarios

Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI 1994

Diamond's Japan Business Directory. Business Information Company 1992.
Diamonds Lead Co. Ltd, Businnes Inf Tokyo, Japan

Estadísticas Financieras Internacionales. FMI, 1993.

Japan's GSP 1995-1995, Ministry of Foreign Affairs

Japan, An International Comparison, 1993, 1994. Kokiichi Morimoto, Keizai Koho Center, 1993-4, Tokyo, Japan

Comparisons, Mexico International 1985-1991. Bancomext, México, 1992.

Periódicos

- *Universal*, varios números, 1993 hasta 1994.
- *Excelsior*, varios números, 1992 hasta 1995
- *El Financiero*, varios números, 1993 hasta 1996

Ponencias

Ceceña Martorela Ana Esther. La Tecnología y la Globalización: "La Reestructuración Tecnológica a partir de la crisis que lleva 25 años", para el Seminario *Las Perspectivas Financieras en México*, México, Campus Aragón-UNAM, noviembre 1995.

Estay R. Jaime E. "El Entorno Internacional y las Relaciones Externas de la Economía Mexicana", para el *XI Seminario de Economía Mexicana: La transición hacia el siglo XXI, Problemas Perspectivas y Alternativas*, México, IIEC-UNAM, 1995.

Hideaki Okino, JETRO. *Seminario ¿Cómo Exportar a Japón?*, México, Bancomext, octubre 1994.

Martínez Escamilla Ramón. "Perspectivas y Alternativas para la Política Económica", para el *XI Seminario de Economía Mexicana: La transición hacia el siglo XXI, Problemas Perspectivas y Alternativas*, México, IIEC-UNAM, 1995.

Anexo Estadístico

Cuadro 1.1
Comportamiento del producto mundial
(tasas promedio anual de crecimiento)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965*	1966*
Producto Mundial	4.6	3.5	2.4	1.3	2.0	2.5	3.6	3.7	4.1
Países Industriales	4.4	3.3	2.4	0.8	1.5	1.1	3.1	2.5	2.4
Estados Unidos	3.9	2.5	1.2	(0.6)	2.3	3.1	4.1	2.9	2.0
Canadá	5.0	2.4	(0.2)	(1.8)	0.6	2.2	4.6	2.2	2.7
Japón	6.2	4.7	4.8	4.3	1.1	(0.2)	(0.5)	0.5	2.2
Unión Europea	4.3	3.5	3.0	1.2	1.1	(0.6)	2.8	2.9	2.8
Alemania	3.7	3.6	5.7	2.9	2.2	(1.2)	2.9	2.6	2.9
Reino Unido	5.0	2.2	0.4	(2.0)	(0.5)	2.2	3.8	2.7	2.9
Francia	4.4	4.3	2.5	0.8	1.2	(1.5)	2.9	2.9	2.7
Italia	4.1	2.9	2.1	1.2	1.0	(1.2)	2.2	3.0	2.8
Países en Desarrollo	5.3	4.2	3.8	4.5	5.9	6.1	6.2	6.0	6.3
África	3.9	3.6	1.9	1.4	0.2	0.8	2.6	3.0	5.2
América **	1.0	1.5	0.3	3.4	2.5	3.2	4.6	2.3	3.7
Asia	9.2	5.7	5.8	6.2	8.2	8.7	8.5	8.7	7.9
Oriente Medio/Europa	0.3	3.7	4.0	1.9	7.0	3.6	0.3	2.4	3.2
Países en Transición	4.3	2.2	(3.5)	(11.8)	(15.5)	(9.1)	(9.5)	(2.1)	3.4

* Proyecciones Anuales ** Datos mayo 1995.

Fuente: *Perspectivas de la Economía Mundial*, FMI, mayo-octubre 1995.

Cuadro 1.2
Exportaciones intrabloque
(miles de millones de dólares)

Bloques	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Americano						
Todos los países	22.3	36.8	98.9	33.4	204	41.0
Sin Estados Unidos	11.5	66.3	50.1	63.9	102	74.0
Europeo						
Todos los países	61.8	53.8	53.8	55.6	672	59.6
Sin Alemania	44.7	54.6	54.6	57.4	484	61.5
Asiático						
Todos los países	9.7	29.7	29.7	32.7	231	37.6
Sin Japón	5.3	38.9	38.9	41.3	159	47.1

Fuentes: Elaborado con datos de ONU, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios núm. N.Y. *Directions of Trade Statistics Yearbook*, FMI, 1961, Washington. *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 5, México, mayo 1994, p. 381

Cuadro 1.3
América del Norte: exportaciones intrabloque
(miles de millones de dólares)

Mundiales Totales	Estados Unidos		Canadá		México		
	(1)	(2)	(2/1)	(3)	(3/1)	(4)	(4/1)
1970	60.5	11.4	18.9	9.1	15.0	1.8	2.9
Estados Unidos	43.2	N.D.	N.D.	9.1	21.0	1.7	3.9
Canadá	16.2	10.6	65.4	N.D.	N.D.	0.1	0.6
México	1.2	0.8	70.3	N.D.	1.0	N.D.	N.D.
1980	295.3	49.5	16.8	34.0	11.5	15.3	5.2
Estados Unidos	216.9	N.D.	N.D.	33.8	15.6	14.9	6.9
Canadá	63.1	39.8	63.1	N.D.	N.D.	0.4	0.7
México	15.3	9.7	63.3	0.2	1.1	N.D.	N.D.
1989	498.2	100.7	20.2	78.2	15.7	25.4	5.1
Estados Unidos	351.2	0.6	N.D.	77.9	21.6	24.8	6.9
Canadá	114.1	84.6	74.1	N.D.	N.D.	0.5	0.5
México	23.0	16.1	70.0	0.3	1.2	N.D.	N.D.

N.D. No disponible

Fuentes: ONU, *Yearbook of International Trade Statistics* y FMI, *Directions of Trade Statistics Yearbook*, FMI; *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 5, México, mayo, 1994, p. 382.

Cuadro 1.4
Zona Asiática: exportaciones intrabloque
(miles de millones de dólares)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Australia	1.8	38.0	9.7	39.7	17.2	51.9
Brunei	0.5	100.0	3.8	84.4	1.7	89.0
Corea del Sur	0.3	34.2	5.2	29.8	21.1	34.0
Filipinas	0.5	45.2	1.8**	40.1	3.2***	45.6
Hong Kong	0.5	19.7	3.8	19.3	30.6	41.9
Indonesia	0.5*	65.4	14.3	65.4	14.4	66.3
Japón	4.5	23.2	31.6	24.4	63.6	23.1
Malasia	0.6	44.3	5.6**	50.4	17.8	84.5
Singapur	0.7	44.3	8.7	45.1	17.6	39.5
Tailandia	0.4	49.2	N.D.	N.D.	10.0	49.8
Taiwan	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	33.2	63.3
Total	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6

(*) Datos de 1969 (**) Datos de 1979 (***) Datos de 1988.

Fuentes: La misma fuente del cuadro 1.3

Cuadro 1 5
 Unión Europea: exportaciones intrabloque
 (miles de millones de dólares)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Alemania	17 0	49.8	57 5	50.9	187 0	5 1
Bélgica	8 7	75.2	47 0	73.5	74 4	73.9
Dinamarca	1 4	43.7	8 4	51 1	13 3	47.5
España	1 2	49.6	10 8	51 1	29 7	66.7
Francia	10 3	58.1	61 1	55 1	104 4	60.5
Grecia	0 3	53.5	2 5	48 0	4 7	65.0
Reino Unido	6 2	31.9	51 5	45 0	77 2	50.7
Holanda	8 5	72.6	54 4	73 6	76 3	70.8
Irlanda	0 8	79.1	6 5	76 2	15 4	74.3
Italia	6 8	51.5	39 9	51 4	79 5	56.5
Portugal	0 4	43.8	2 7	58 5	9 1	71.8
Total	61 8	53.2	382 3	55 6	672 2	59 6

Fuentes: La misma fuente del cuadro 1.3 y 1.4

Cuadro 1 6
 Tasas de crecimiento del volumen del comercio internacional

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Comercio mundial	8.0	7.5	5.5	3.5	5.7	3.9	8.7	7.9	6.5
Exportaciones									
Países desarrollados	7.6	8.1	6.8	3.2	4.3	2.5	8.1	6.9	5.0
Países en desarrollo	10.8	6.4	6.6	6.5	10.0	7.3	11.3	11.0	9.6
Importaciones									
Países desarrollados	8.0	8.1	5.1	2.1	4.0	1.1	9.2	7.1	5.5
Países en desarrollo	9.3	7.7	7.5	11.1	10.2	9.3	8.5	11.1	9.5
Manufacturas									
Exportaciones	14.9	4.4	5.8	11.0	11.3	10.6	1.6	11.5	N.D.
Importaciones	17.0	7.8	8.9	11.8	11.8	13.2	10.1	10.6	N.D.
Combustible									
Exportaciones	14.6	8.2	4.5	1.5	3.7	5.1	9.3	5.3	N.D.
Importaciones	10.1	7.3	3.6	7.9	7.9	-1.0	2.5	7.6	N.D.
Productos primarios									
Exportaciones	4.2	8.6	13.0	3.7	5.0	5.0	5.3	8.1	N.D.
Importaciones	0.7	-1.0	3.8	9.9	18.8	7.2	3.6	6.0	N.D.
Productos agrícolas									
Exportaciones	8.8	6.0	18.5	4.1	6.6	5.8	5.7	7.3	N.D.
Importaciones	0.3	-4.8	2.1	13.2	21.4	9.3	3.3	5.7	N.D.
Minerales									
Exportaciones	-4.0	13.3	3.3	3.0	2.0	3.0	4.0	9.9	N.D.
Importaciones	1.6	8.6	7.5	2.9	12.9	1.7	4.2	6.9	N.D.

N D No disponible

Fuente: World Economic Outlook, World Economic and Financial Surveys, FMI, 1994.

Cuadro 2.1
Japón: Sucursales en el extranjero de Mitsui Bussan

Año	Ubicación en Asia	Otros
1893	Bombay	
1896	Ying Kuo (Niuzhuang), Taipei	Nueva York
1899	Jinsen, Xiamen, Zhifu	Hamburgo
1901	Java	Sydney
1906	Shantung, Xian, Tieling	Oklahoma
1907	Calcuta, Bangkok, Saigón	Portland, Vladivostok
1908	Pusan, Zhanghua	Lyon

Fuente: Cien Años de Historia de Mitsui Bussan, Tokio, Nihon Keiseishi Kenkyujo 1978, p. 207

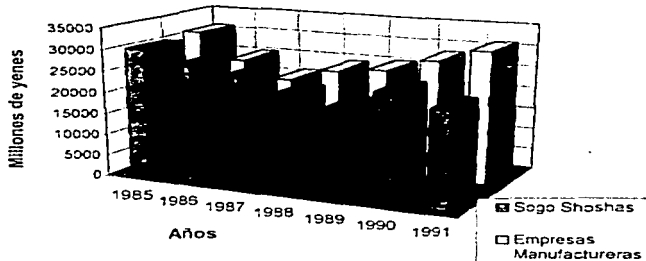
Cuadro 2.2
Sudeste de Asia: Negocios de las zaibatsu en la industria de guerra
(Mitsui Bussan y Mitsubishi Shoji 1894-1937)

Ubicación	Categoría	Actividad
Filipinas	Operación de fábricas	Producción de biñanol, tabaco, cemento, cerveza, procesamiento de madera, maquinaria para barcos.
	Cultivos	Yute, algodón y frijol.
Jaba	Operación de fábricas	Procesamiento de combustible, madera para barcos, barriles de madera, acero.
	Desarrollo	Minas de carbón.
	Cultivos	Algodón.
Sumatra	Operación de fábricas	Manufactura de bolsas, estructuras de madera para barcos.
	Desarrollo	Minas de carbón.
	Cultivos	Trigo, algodón y frijol.
Norte de Borneo	Operación de fábricas	Producción de estructuras de madera para barcos, procesamiento de pieles y molido de arroz.
	Cultivos	Arroz y algodón.
Celebes	Operación de fábricas	Producción de pintura y ladrillo.
	Cultivos	Arbol de goma.
Malaya	Operación de fábricas	Estructuras de madera para barcos, producción de carbón, reciclaje de aceite para lubricantes de aviones, grasa para automóviles, carbón para uso doméstico almacén de mercancías.
	Desarrollo	Estaño.
	Cultivo	Mangle.
Burma	Operación de fábricas	Procesamiento de madera, enlatado y refrigeración de pescado, producción y mantenimiento de maquinaria, construcción de barcos, producción de lubricantes y focos.
	Cultivos	Algodón.

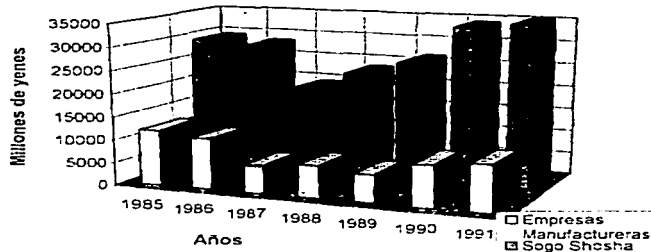
Fuente: Akimoto Ikuo, "Comercializadoras en el extranjero (Boeji shosha)", en Matsui Kiyoshi, *Historia Contemporánea del Comercio Exterior en Japón*, Tokyo, Yuhikaku, , 1963, p. 307.

Gráfica 2.3
 Japón: participación de las *Sogo Shosha* en el comercio exterior

Exportaciones



Importaciones



Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI).
 Reporte Estadístico del Comercio, 1991.

Cuadro 2 4
 Japón: Ventas de las 9 Sogo Shoshas (1993).
 (millones de dólares)

	Total	En Japón	Exportaciones	Importaciones	Tranfiguración del comercio
Itochu	144 25	76.93	15.80	13.35	38.13
Marubeni	141 81	70.49	17.89	18.94	34.51
Sumitomo	135 50	69.45	19.71	15.52	30.80
Mitsui	134 39	69.18	20.42	19.29	25.43
Mitsubishi	126 26	61.89	20.27	21.20	23.80
Nissho-Iwai	85 72	39.11	9.91	15.70	21.00
Tomen	58 31	27.70	6.03	6.88	17.70
Nichimen	49 06	23.09	4.26	3.49	18.22
Kanematsu	47.10	12.64	8.78	19.04	6.63
Total	922.40	450.47	123.06	133.42	216.22

Fuente: Elaboración propia con datos de *Japan An International Comparison, Keizai Koho Center* 1993, Tokyo Japan p. 45 y *Japan Foreign Trade, Council, Inc*

Cuadro 2 5
 Japón: Ventas de las Sogo Shosha (1992)
 (millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994*	Principales Industrias
Marubeni	141,264.28	143,841.74	141,890.34	145,377.98	Textiles, maquinaria, acero, alimentos.
Sumitomo	142,727.51	148,077.17	88,601.86	150,351.01	Acero, químicos, metales, preciosos, comunicaciones.
Shoji Mitsui	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Químicos, energía, acero, alimentos.
Mitsubishi	129,421.10	123,802.54	126,180.40	140,354.54	Petróleo, prod. industriales, servicios fin, computadoras, comunicaciones.
Nissho-Iwai	99,124.94	85,094.42	85,398.24	95,247.54	Banca, acero, aviones, maquinaria, barcos, madera.
Nichimen	45,946.36	46,992.12	50,933.52	56,145.57	Banca, madera, computadoras, maquinaria.
Kanematsu	43,461.92	46,683.20	45,617.55	53,138.15	Banca, textiles, petróleo, maquinaria, electrónicos.
Gosha C. Itoh	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Banca, electrónica, textiles, petróleo.
Total	601,946.51	597,481.19	539,621.91	640,665.69	

* preliminar

Fuente: Elaboración propia con datos de *Keizai Toyo, Japan Company Handbook*, Tokyo, Japan, Keizo Toyo Inc, 1995 y 1994.

Cuadro 3.1
México: balanza de pagos (1987-1994)
(millones de dólares)

Concepto	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 (p)
Saldo de la Cuenta Corriente	4,239.0	(2,375.6)	(3,960.2)	(7,113.9)	(13,789.0)	(24,804.3)	(23,399.2)	(29,419.4)	(654.3)
Exportación de mercancías (a)	27,599.5	30,691.6	22,764.0	26,836.4	42,668.0	46,195.6	51,808.0	60,682.2	79,541.5
Importación de mercancías (a)	18,812.4	28,082.0	23,409.7	31,271.9	49,967.0	62,129.3	65,366.5	79,345.9	72,453.1
Saldo de la Balanza Comercial	8,787.1	2,609.6	(645.7)	(4,433.5)	(7,279.0)	(15,933.7)	(13,480.5)	(18,463.7)	7,088.4
Saldo de la Cuenta de Capital	(1,188.8)	(1,630.0)	3,037.3	8,163.6	24,134.0	26,542.3	35,582.1	14,584.2	15,112.0
Pasivos	3,808.9	591.0	4,207.5	16,863.1	25,133.0	29,990.4	36,184.7	20,254.2	20,068.9
Sector público	3,268.6	(587.4)	(432.1)	1,859.0	(508.0)	(4,705.2)	(2,402.1)	(1,660.3)	10,493.2
Sector privado	(2,531.3)	(2,928.0)	(1,149.9)	1,466.0	3,714.0	2,126.5	2,832.1	1,193.0	3,441.0
Inversión extranjera	1,630.8	3,878.9	3,530.2	4,627.7	14,632.0	22,403.6	33,308.1	19,154.7	(3,174.8)
Directa	2,634.6	2,680.1	3,036.9	2,633.2	4,762.0	4,392.8	4,368.8	10,972.5	6,964.3
Cartera	(1,004.0)	999.8	493.3	1,984.5	9,870.0	18,010.8	28,919.3	8,182.2	(10,139.1)
Activos	(4,797.7)	(1,754.0)	(1,170.2)	(8,669.5)	(1,000.0)	5,551.9	(3,662.6)	(5,670.0)	(4,956.9)
Errores y Omisiones	3,050.2	(3,194.8)	1,318.5	2,183.2	(2,208.0)	5,551.9	(3,142.3)	(3,556.1)	(4,867.0)
Variación de la reserva bruta (b)	6,924.4	(7,127.0)	271.0	3,414.3	7,822.0	(504.6)	0,083.2	(18,389.3)	9,592.8
Ajustes oro-plata	(824.0)	393.5	124.1	(181.4)	316.0	11.9	(42.6)	(2.0)	(2.1)

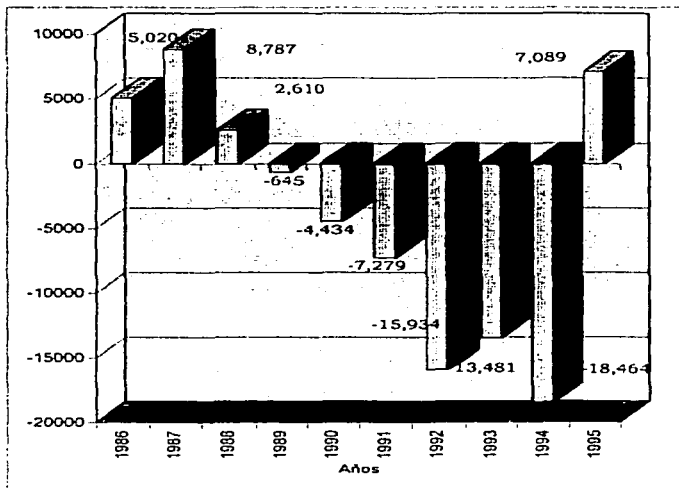
(p) preliminar

(a) Incluye los servicios por transformación.

(b) Reserva computada con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata.

Fuente: Informe Anual del Banco de México, varios años.

Gráfica 3.2
México: saldo de la balanza comercial
(1986-1995)
(Millones de dólares)



Fuente: Informe Anual del Banco de México.

Cuadro 3.3
México: exportaciones por rama de actividad
 (millones de dólares)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Total	30,892	35,171	40,711	42,688	48,190	51,886	60,882
Sector agropecuario	1,670	1,754	2,162	2,373	2,112	2,505	2,878
Industria manufacturera	22,478	25,520	29,011	32,503	36,307	42,618	51,209
No maquiladora	12,332	13,191	15,130	16,670	17,627	20,765	24,940
Maquiladora	10,146	12,329	13,873	15,833	18,680	21,853	26,269
Industria extractiva	6,544	7,897	9,538	7,812	7,776	6,764	6,994

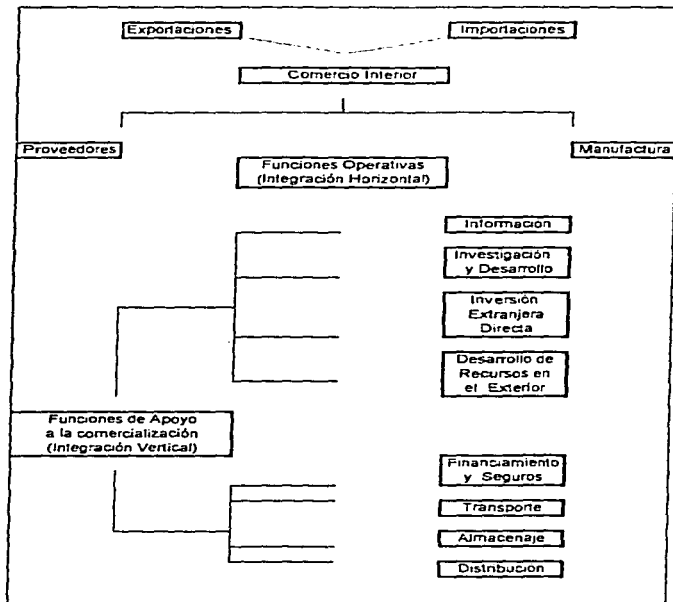
Fuente: *Informe del Banco de México*, y Ernesto Zedillo, *Primer Informe de Gobierno*, anexo estadístico, México, septiembre de 1995.

Cuadro 3.4
México: Importaciones por rama de actividad
 (millones de dólares)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Total	28,082	34,766	41,593	49,960	62,129	65,387	79,346
Sector agropecuario	1,774	2,003	2,071	2,130	2,858	2,633	3,371
Industria manufacturera	25,984	32,374	39,133	47,450	58,753	62,344	75,538
No maquiladora	18,176	23,046	28,812	35,668	44,816	45,901	55,072
Maquiladora	7,808	9,328	10,321	11,782	13,937	16,443	20,466
Industria extractiva	324	386	380	368	520	390	438

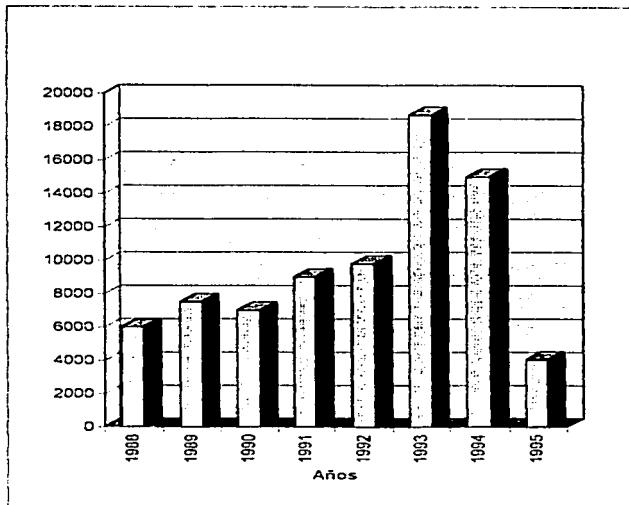
La misma fuente del cuadro 3.3

Cuadro 3.5
Funciones de una Empresa de Comercio Exterior



Fuente: Elaboración propia con datos de *Estrategia para el crecimiento de las ECEX*, Bancomext, México, 1993.

Gráfica 3.6
México: créditos al comercio exterior
(1988-1995/p)
(Millones de dólares)



(p) preliminar

Fuente: Ernesto Zedillo, *Primer Informe de Gobierno*, anexo estadístico, México, septiembre de 1995.

Cuadro 3.7
México: balanza comercial de las Empresas de Comercio Exterior (1988-1992)
 (miles de dólares)

Nombre de la Empresa	1988			1989			1990			1991			1992		
	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S
1. Alcatel Indetel Comercio Exterior	-	-	-	-	-	-	3,401	-	3,401	20,868	-	20,868	44,044	-	44,044
2. Airo Exportaciones	1,075	49	1,026	2,089	53	2,036	913	26	887	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
3. Arancia Grúndax	150,750	-	150,750	189,630	-	189,680	18,719	622	19,087	21,328	1,066	20,262	24,322	1,216	23,106
4. California México Exportaciones	-	-	-	-	-	-	3,354	-	3,354	3,354	-	3,354	3,084	-	3,084
5. Cemex Internacional	47,730	-	47,730	101,924	170,724	-	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
6. Comercializadora de Textiles de Exportación	-	-	-	2,462	-	2,462	6,124	-	6,124	7,207	-	7,207	7,702	-	7,702
7. Comercializadora Internacional Eurocom	-	-	-	-	-	-	53,700	40	53,660	86,100	35	85,065	119,100	93	119,007
8. Comercializadora Reter	-	-	-	3,175	-	3,175	10,906	1	10,905	15,691	2	15,689	17,250	2	17,248
9. Comepco	109,954	-	109,954	114,510	30	114,480	95	-	95	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000

(continuación)

Nombre de la Empresa	1988			1989			1990			1991			1992		
	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S
10. Compañía Exportadora Grupo Dboğa	-	-	-	10,055	1,638	8,417	17,929	1,051	16,878	23,307	1,165	22,142	30,288	1,515	23,783
11. Condustrate Internacional	43,064	17,014	25,960	59,791	20,158	38,633	63,017	23,758	59,758	119,244	28,000	91,244	139,045	33,000	126,045
12. Consorcio Comercializador Internacional	819	-	819	4,354	265	4,089	16,775	5,000	11,775	27,100	8,000	13,100	27,100	8,000	19,100
13. Consorcio Industrial Escal	-	-	-	645	-	645	7,690	1,900	5,710	8,050	2,655	5,395	11,505	3,452	8,053
14. Consorcio Intermex	4,219	-	4,219	2,510	-	2,510	30,535	-	30,535	33,470	-	33,470	35,510	-	35,510
15. Consorcio Internacional	6,950	3,928	3,031	3,643	204	3,430	6,550	4,750	1,800	5,800	5,500	1,300	7,250	6,750	500
16. Consorcio Solaris Empresa de Comercio Exterior	-	-	-	-	-	-	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
17. Construaiport	4,463	-	4,463	5,952	-	5,952	10,847	-	10,847	12,744	-	12,744	13,310	-	13,310
18. Copeq	2,672	657	1,815	9,650	565	9,085	3,652	210	3,315	4,160	291	3,369	5,034	309	4,725
19. Corporación de Exportaciones Mexicanas	-	-	-	2,000	-	2,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
20. Corporación Internacional de Negocios	52,661	2	52,661	821	-	821	2,701	2,700	1	3,241	-	3,241	4,051	-	4,051
21. Cotrade	-	-	-	-	-	-	3,000	-	3,000	5,000	1,000	4,000	10,000	2,000	8,000

(continuación)

Nombre de la Empresa	1988			1989			1990			1991			1992		
	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S
22. Delta Comercial e Importadora	-	-	-	19,533	56	19,477	7,000	3,000	4,000	94,000	5,000	4,400	11,700	6,700	5,000
23. Desuca	200	15	185	1,281	-	1,281	4,000	-	4,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
24. Eurex	-	-	-	-	-	-	4,500	-	4,500	4,500	-	4,500	6,000	-	6,000
25. Eximtal	-	-	-	-	-	-	3,100	-	3,100	3,410	-	3,410	3,750	-	3,750
26. Exportadora Cabrera	-	-	-	2,131	695	1,436	3,440	360	2,860	3,800	-	3,800	3,000	-	3,000
27. Fasim	-	-	-	-	-	-	1,525	-	1,525	3,000	1,500	1,500	3,500	2,000	1,500
28. Fimeupo	-	-	-	7,744	955	6,789	3,000	7	2,293	3,300	-	3,300	3,600	-	3,600
29. Grupo Exportador del Vestido de Aguascalientes	86,800	-	86,800	6,300	100	62,900	3,472	-	3,472	3,607	-	3,607	3,129	-	3,129
30. Grupo Industrial Acevedo Exportador	-	-	-	42,000	-	42,000	4,300	2,100	2,300	47,350	41,867	5,483	58,400	50,239	8,161
31. Hemi Internacional	5,972	-	5,972	14,320	-	14,320	9,879	-	9,879	10,274	-	10,274	11,500	-	11,500
33. Hermes Comercial Exterior	922	-	922	6,274	712	5,562	3,000	195	2,805	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
34. Impulsadora Exportadora Nacional	11,060	514	10,546	15,354	2,515	12,839	32,100	343	31,757	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
35. Intercrica	6,284	-	6,284	12,973	-	12,973	14,270	2,000	12,270	15,840	2,500	13,340	17,750	3,000	14,750
36. Iusa Internacional	16,016	-	16,016	19,502	-	19,502	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000

(continuación)

Nombre de la Empresa	1988			1989			1990			1991			1992		
	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S	X	M	S
37. Lanzagorta Internacional	12,447	-	12,447	20,938	-	20,938	18,324	-	18,324	9,030	-	9,030	9,475	-	9,475
38 Lynx Exportadora	79	-	79	3,230	-	3,224	2,100	-	2,100	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
39. Mercameica	-	-	-	-	-	-	62	-	62	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
40. Multivia	-	-	-	3,294	-	3,294	3,090	-	3,090	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
41. Nacobre Internacional	674,446	-	674,446	90,564	-	90,564	82,964	-	82,964	81,638	-	81,638	91,653	-	91,653
42. Nexco	-	-	-	-	-	-	4,500	-	4,500	4,500	-	4,500	6,400	-	6,400
43. Norteporl	1,924	-	1,924	1,290	-	1,290	4,065	-	4,065	7,025	-	7,025	9,050	-	9,050
44. Platino Internacional	-	-	-	-	-	-	2,000	100	1,900	3,000	1,000	2,000	4,600	2,000	2,600
45. Ponderox	-	1,200	(1,200)	-	2,200	(2,200)	7,900	200	7,700	10,000	2,200	7,800	10,500	-	10,500
46. Productos Exportados	39,034	-	39,034	50,119	9,621	40,498	32,874	143	32,725	63,706	-	63,706	70,077	-	70,077
47. Profinter	-	-	-	-	-	-	3,000	100	2,900	6,000	1,500	4,500	7,000	2,000	5,000
48. Promotores y Asesores en Comercio Exterior	-	-	-	-	-	-	750	-	750	1,770	300	1,470	3,230	700	2,530
49. Quiman	3,500	-	3,500	3,800	-	3,800	4,200	-	4,200	4,700	-	4,700	5,400	-	5,400
50. Ryltex	3,438	-	3,438	5,273	-	5,273	6,000	-	6,000	8,900	-	8,900	11,000	-	11,000
51. Soltec Expo	1,998	139	1,859	3,189	287	2,902	800	32	768	3,000	-	3,000	3,000	-	3,000
52. Somexporl	-	-	-	-	883	(833)	-	-	231	-	-	-	-	-	-
53. Tamsa Export	-	-	-	-	-	-	26	(26)	-	113	(113)	-	115	(115)	-
54. Viva Internacional	-	-	-	-	16	-	-	-	50	-	-	490	-	-	630
Total	1,288,477	29,682	1,264,680	842,320	217,644	756,244	558,963	54,784	510,096	824,954	110,157	636,160	887,709	129,697	779,628

Fuente: Elaborado con base en datos de la SECOFI, Dirección de Servicios al Exportador.

Cuadro 3.8
México: balanza comercial de las Empresas de Comercio Exterior (1991)
 (miles de dólares)

Exportaciones		
1	Condutrade Internacional	119,244
2	Nacobre Internacional	81,638
3	Productos Exportados	63,706
4	Grupo Industrial Acevedo Exportador	47,350
5	Consortio Intermex	33,470
6	Consortio Comercializador Internacional	27,103
7	Compañía Exportadora Grupo Dboga	23,307
8	Arancia Gruindex	21,328
9	Alcatel Indetel Comercio	20,208
10	Intercisa	12,540
11	Comercializadora Reter	15,691
12	Construexport	12,744
13	Hemi Internacional	10,274
14	Ponderex	10,000
15	Delta Comercial e Importadora	9,400
16	Lanzagorta Internacional	9,030
	Total	517,030
Importaciones		
1	Grupo Industrial Acevedo Exportador	41,857
2	Condutrade Internacional	28,000
3	Consortio Comercializador Internacional	8,000
4	Consortio Industrial	5,500
5	Delta Comercial e Importadora	5,000
6	Comex Internacional	3,000
7	Intercisa	2,500
8	Ponderex	2,200
9	Profinter	1,500
10	Compañía Exportadora Grupo Dboga	1,500
11	Arancia Gruindex	1,165
12	Corporación Fonser	500
13	Viva Internacional	490
14	Promotores y Asesores en Comercio Exterior	450
15	Copeq	300
16	Tamsa Export	291
	Total	102,303

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

Cuadro 3 9
 México balanza comercial de las Empresas de Comercio Exterior (1992)
 (miles de dólares)

Exportaciones		
1	Condutrade Internacional	139,045
2	Comercializadora Internacional Eurocom	119,100
3	Nacobre Internacional	91,653
4	Productos Exportados	70,077
5	Grupo Industrial Acevedo Exportador	58,400
6	Alcatel Indetel Comercio Exterior	44,044
7	Consorcio Intermex	35,510
8	Compañía Exportadora Grupo Dboga	30,288
9	Arancia Grundex	24,322
10	Intercrisa	17,750
11	Comercializadora Reter	17,250
12	Construexport	13,310
13	Delta Comercial Exportadora	11,700
14	Consorcio Industrial Excal	11,505
15	Heml Internacional	11,500
16	Rylflex	11,000
	Total	706,454
Importaciones		
1	Grupo Industrial Acevedo Exportador	50,239
2	Condutrade Internacional	33,000
3	Consorcio Comercializador Internacional	8,000
4	Consorcio Industrial	8,750
5	Delta Comercial e Importadora	6,700
6	Consorcio Industrial Excal	3,452
7	Intercrisa	3,000
8	Corporación Fonser	2,000
9	Coltrade	2,000
10	Fesim	2,000
11	Pialino Internacional	2,000
12	Profinter	2,000
13	Compañía Exportadora Grupo Dboga	1,515
14	Arancia Grundex	1,515
15	Promotores y Asesores en Comercio Exterior	1,216
16	Viva Internacional	630
	Total	128,017

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

Cuadro 3.10
Relación de Empresas de Comercio Exterior en 1995

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO	ESTABLECIDA	EXPORTA DESDE	REGISTRO
1. CONSORCIO INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	100/87	Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
2. INTERLAN S.A. DE C.V.	N.D.	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
3. ARANCIA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	110/87	Jalisco	Glucosa y Almidón	Centroamérica, Sudamérica, Canadá y EUA	1925	1976	Vigente
4. CONSORCIO INTERMEX S.A. DE C.V.	109/87	Nuevo León	Película de celulosa	E.U.A.	N.D.	N.D.	Cancelado
5. PRODUCTOS NACOBRE S.A. DE C.V.	117/87	D.F.	Láminas de cobre, latón y tubos de cobre	Guatemala, Argelia, Venezuela, Colombia, EUA, Cuba, Chile y Perú	1962	1986	Vigente
6. IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL S.A. DE C.V.	121/87	D.F.	Chicle, miel, aceite de limón y cártamo, teca y semilla de ajonjolí	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
7. HEMI INTERNACIONAL	251/87	Chihuahua	Artículos de vidrio	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
8. FIMEXPO S.A. DE C.V.	262/87	D.F.	Café de grano, bronce, concentrado de cobre y aluminio	Canadá y EUA	1986	N.D.	Vigente
9. INTERCRISA S.A. DE C.V.	315/88	NUEVO LEON	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
10. PRODUCTOS EXPORTADOS S.A. DE C.V.	314/88	Nuevo León	Contenedores de plástico, vajillas y recipientes de vidrio	EUA, Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	1988	N.D.	Vigente
11. CEMEX INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	374/88	Nuevo León	Formalca, repelentes y cemento hidráulico	EUA y Guatemala	1983	1988	Vigente

							(continuación)
12 COMPAÑÍA EXPORTADORA GRUPO DIBOGA S.A. DE C.V.	384/88	Baja California	Rollos de papel	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
13 HERMES COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	391/88	D.F.	Guantes de latex, productos de cristal, autopartes y camiones	E.U.A.	N.D.	N.D.	Cancelado
14 EXPORTADORA CABRERA S.A. DE C.V.	407/88	Jalisco	Guantes de piel	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
15 MULTIVIA S.A. DE C.V.	496/86	D.F.	Flor de casablanca y rosas	Canadá, Alemania, E.U.A., Francia y Japón	1988	1989	Vigente
16 LYNX EXPORTADORA S.A. DE C.V.	502/89	Nuevo León	Licores y tabaco	Alemania	N.D.	N.D.	Vigente
17 TAMTRADE S.A. DE C.V.	544/80	D.F.	Tubos de acero	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
18. GRUPO INDUSTRIAL ACEVEDO EXPORTADORA S.A. DE C.V.	548/90	Baja California Norte	Molduras y aceros	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
19 COMERCIALIZADORA RETER S.A. DE C.V.	547/90	D.F.	Monoberglicol	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
20. COMERCIALIZADORA DE TEXTILES DE EXPORTACIÓN S.A. DE C.V.	545/90	D.F.	Hilados y telas	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
21 ALRO EXPORTACIONES S.A. DE C.V.	595/90	Jalisco	Artesanías de vidrio	Canadá y E.U.A.	1984	1987	Cancelado
22. PROFINTER S.A. DE C.V.	591/90	D.F.	Licor de cañá, joyería, ropa y cerámica de vidrio	E.U.A., España, Francia y China	1989	1989	Vigente
23 CORPORACIÓN DE EXPORTACIONES MEXICANAS S.A. DE C.V.	632/90	D.F.	Película fotográfica	E.U.A. y Alemania	1989	N.D.	Vigente
24. QUIMAN S.A. DE C.V.	571/90	Estado de México	Añeta seca de tiburón, suero fetal de bovino	Canadá y Alemania	N.D.	N.D.	Vigente
25 ALCATEL-INDETEL COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	610/90	Estado de México	Convertidores, bobinas, aparatos telefónicos y cordones	Barbados, E.U.A. e Italia	1957	N.D.	Vigente

							(continuación)
26. RYLTEX S.A. DE C.V.	269/87	Aguascalientes	Cobertores y colchas	E.U.A.	N.D.	N.D.	Cancelado
27. CUREX S.A. DE C.V.	650/90	D.F.	Manufacturas y materias primas	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
28. NEXCO S.A. DE C.V.	651/90	D.F.	Materias primas	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
29. LECARO IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A. DE C.V.	683/90	D.F.	Refrescos y galletas	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
30. EPN INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	694/90	D.F.	Equipo de telecomunicaciones, interruptores, pararrayos, fusibles, reformados y tableros	Bolivia, El Salvador y Costa Rica	1955	N.D.	Vigente
31. EXINCOMER S.A. DE C.V.	696/90	D.F.	Material eléctrico	Brasil	N.D.	N.D.	Cancelado
32. JM GLOBAL TRADING DE MÉXICO S.A. DE C.V.	724/90	D.F.	Fenol, alcohol y juguetes	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
33. MULTIPROMO S.A. DE C.V.	496/89	D.F.	Jabón para tocador, pilas y cepillos dentales	Canadá y Australia	N.D.	N.D.	Vigente
34. COMPAÑÍA DE ALIMENTOS EL DELFIN S.A. DE C.V.	744/91	D.F.	Jugo concentrado de piña	E.U.A.	N.D.	N.D.	Cancelado
35. PROPIEDADES ESMERALDA S.A. DE C.V.	745/91	Nuevo León	Cobre	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
36. COMPLEX EXPORTADORA S.A. DE C.V.	749/91	Nuevo León	Jabones, detergentes y licores	E.U.A.	N.D.	N.D.	Cancelado
37. CRISOL INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	787/91	D.F.	Hilos de acrílico, poliéster, nylon y cables de acrílico	Canadá, E.U.A., El Salvador, Honduras, Argentina, Bolivia, Chile, Perú y Turquía	N.D.	1991	Vigente
38. FOREVER-GREEN INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	787/91	D.F.	Cemento portland y purificadores de diésel	Arabia Saudita	N.D.	N.D.	Cancelado

(continuación)

39. INTERMEX EXPORTADORA S A DE C.V.	788/91	D.F.	Soya texturizada, pasta de soya, aceite de soya y aceite de girasol	EUA, Costa Rica y Cuba	1990	1990	Cancelado
40 EXPORTASON S.A. DE C.V.	N.D.	Sonora	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Cancelado
41 EXPORTADORA DE ARTICULOS MEXICANOS S.A. DE C.V.	801/91	D.F.	Tabaco	EUA, Alemania, Dinamarca, Suecia y Japón	1966	1966	Vigente
42 ROBERTSON LESLIE MEXICO S A DE C.V.	812/91	Chihuahua	Concentrado de zinc, oro y plomo	Reino Unido	N.D.	N.D.	Cancelado
43 CONGELADOS Y DERIVADOS DEL MAR, S.A. DE C.V.	825/91	Sinaloa	Camarón congelado sin cabeza	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
44 MIZRACHI Y COMPAÑIA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	824/91	Baja California Norte	Relojes de pulso	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
45 EXPORTACION ESTRATEGICA S A DE C.V.	826/91	Sinaloa	Tortillos textiles y licores	N.D.	N.D.	N.D.	Cancelado
46 PRODUCTOS CONGELADOS DEL HUMAYA S A DE C V	897/91	Sinaloa	Carne de jaba fresca y camarón	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
47. COMERCIAL EXPORTADORA JASO, S.A. DE C.V.	857/91	Baja California Norte	Refresco, jabón de tocador	E.U.A.	N.D.	N.D.	Vigente
48 EXPORTADORA DE PRODUCTOS HORTICOLAS VALLE EX. S A DE C V	879/91	D.F.	Cebollín, poro, rábanos y quillotes	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
49. GRANOS LA MACARENA S A DE C.V.	880/91	Sonora	Garbanzo, semilla de sésamo y frijol	EUA, Italia, España, Canadá y Francia	1900	1966	Vigente
50. GRUPO HOLCO S A DE C.V.	882/91	D.F.	Fior de corte	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
51. BIOTECNOLOGIA DE COSMÉTICOS S A. DE C.V.	883/91	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Cancelado

							(continuación)
52. BE BYE DE MEXICO S A DE C.V.	883/91	D.F.	Franquicias para ropa casual	EUA, Islas Caiman, España y Holanda	1984	1988	Vigente
53. GRUPO LPO INTERNACIONAL S A. DE C.V.	881/91	D.F.	Muebles de madera, artesanías de hierro forjado, cerámica y de hojalata	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
54. PROMOTORA JUNGLA VERDE S A DE C.V.	913/ 91	D.F.	Mármol, cantera y vidrio	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
55. SAN CARLOS WORLD TRADE S A DE C V	914/91	D.F.	Plátano	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
56. TELAS OXFORD INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	920/91	D.F.	Telas	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
57. CAPRICCIO DE MÉXICO S A DE C V	944/92	Yucatán	Sombreros, cerámica, adornos de madera, camisetas y canastas	EUA, Chile, Suiza, Italia y Alemania	N.D.	N.D.	Vigente
58. EXPORMEX TRADING S.A. DE C.V.	943/92	Estado de México	Poliplastos, tequila, mango, aguacate y ajo	Ecuador, reino Unido y Francia	N.D.	N.D.	Cancelado
59. PAT DIFUSIÓN S A DE C.V.	945/92	D.F.	Manufacturas de plata	EUA	N.D.	N.D.	Cancelado
60. ORGANIZACIÓN JTS INTERNACIONAL S A DE C.V.	951/92	D.F.	Chocolate estrafino y nuez	Canadá y EUA	N.D.	N.D.	Vigente
61. EXPOHAVRE S A DE C.V.	962/92	D.F.	Vehiculos automotores	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
62. TABACOS DEL PACIFICO NORTE S A DE C.V.	959/92	Nayanl	Tabacos	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
63. IMPORTACIONES 2000 S A. DE C.V	964/92	D.F.	Figuras de onix, de papel mache, papel mate y vidrio soplado	EUA, Canadá, Gualemaia, Puerto Rico y Colombia	1989	1991	Vigente

64. MADE EXPORT S.A. DE C.V.	972/92	D.F.	Refrigeradores, lavadoras de vajillas y esluías	EUA, Canadá, Guatemala, Puerto Rico y Colombia	1989	1991	Vigente
65. TEQUILA CUERVO LA ROJEÑA, S.A. DE C.V.	794/91	Jalisco	Tequila	EUA	1991	1991	Vigente
66. DINÁMICA COMERCIAL AHOME S.A. DE C.V.	986/92	Sinaloa	Tomate, sandía, calabaza y Chile	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
67. UNIVERSAL INTERMARKETING S.A. DE C.V.	985/92	D.F.	Bombas para agua	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
68. SAMSUNG DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	990/92	D.F.	Hilos de fibra acrílica	Italia, Reino Unido y Alemania	N.D.	N.D.	Vigente
69. EXPO SANFER S.A. DE C.V.	991/92	D.F.	Café, arroz y agua mineral	Brasil	N.D.	N.D.	Vigente
70. EMPRESA UNIVERSAL DE COMERCIO S.A. DE C.V.	989/92	Baja California Norte	Chamarras, bolsas para dama	EUA	N.D.	N.D.	Vigente
71. RIESTRA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	992/92	D.F.	Ropa para dama	EUA, Canadá y Comunidad de Estados Independientes	1984	1990	Vigente
72. INTERCONTINENTAL DE NEGOCIOS S.A. DE C.V.	971/92	Sinaloa	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
73. ART&CRAFTS EXPORT S.A. DE C.V.	947/92	Sinaloa	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
74. COMERCIO INTERNACIONAL INTEGRADO, S.A. DE C.V.	1000/92	D.F.	Calzado, artesanías, dulces, maquinaria para industria, farmacéutica, ropa de cuero, accesorios y semillas	EUA, Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	1991	1991	Vigente
75. OPERADORA DE COMERCIO UNIVERSAL, S.A. DE C.V.	999/92	Estado de México	Refractarios	El Salvador, Cuba y Guatemala	1990	1990	Vigente
76. MERCADEX S.A. DE C.V.	1009/92	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente

77 HANSA LLOYD DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	1008/92	D.F.	Miel de abeja y mosco acuático	Alemania	N.D.	N.D.	Vigente
78. CEROSO S.A. DE C.V.	1007/92	D.F.	Licores, cerveza de malla, fibra óptica, cigarros, agua mineral y enducolorada	Chile y EUA	N.D.	N.D.	Vigente
79. DELCOMEX, S.A. DE C.V.	1006/92	D.F.	Cigarros, licores, cerveza de malla, fibra óptica, agua mineral y reductoras	Canadá, Chile y EUA	N.D.	N.D.	Vigente
80 YUCATÁN EXPORT & IMPORTS S.A. DE C.V.	1005/92	Yucatán	Melón, calabaza, chile pimiento y jalapeño	EUA	1992	1992	Vigente
81 ASESORES PROFESIONALES EN COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	1016/92	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
82 GRUPO DE MODERNIZACION EMPRESARIAL S.A. DE C.V.	1026/93	Estado de México	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
83 PRODUCTOS SIDERÚRGICOS COPER S.A. DE C.V.	1024/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
84 INTERNACIONAL COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	1025/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
85 GRUPO ADRYA S.A. DE C.V.	1058/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
86 EXTRADE S.A. DE C.V.	1027/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
87. CORPORACION DE COMERCIO EXTERIOR	1035/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
88 REPRESENTACIONES INTERNACIONALES, S.A. DE C.V.	1042/93	Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
89. COMERCIALIZADORA BRAVO S.A. DE C.V.	1047/93	Chihuahua	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente

								(continuación)
90 EXPORTACIONES BODEGA PERLITA, S.A. DE C.V.	1048/93	Baja California	Jicama, calabaza, papaya, melón, chicharos y laminado	Canadá y EUA	1990	1990		Vigente
91 TRAMITES DEL EXTERIOR, S.A. DE C.V	1063/93	Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
92 MEXINOX TRADING S.A. DE C.V.	1082/92	D.F.	Acero inoxidable, laminado de cobre	EUA, Argentina, Brasil, Italia y Hong Kong	1976	1982		Vigente
93 CONSORCIO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR E INDUSTRIA S.A. DE C.V	1064/93	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
94 CALZADO EUFORIA, S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	Sandalias y mocasines	EUA y Canadá	1991	1992		Vigente
95 GRUPO PROMOTOR SOL, S.A. DE C.V	1074/94	Guanajuato	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
96 YUCATAN INTERNATIONAL TRADE S.A. DE C.V	1071/94	Yucatán	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
97 COMERCIALIZADORA VINATEX, S.A. DE C.V.	1076/94	Sonora	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
98 VENTAMATIC, S.A. DE C.V.	1077/94	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
99 NECO INTERNACIONAL S.A. DE C.V	1079/94	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
100. DELTAMEX CANADA MÉXICO	N.D.	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
101. MERCADOS MUNDIALES CGC, S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
102. BOTANAS ARRIGUNAGA S.A. DE C.V.	N.D.	Yucatán	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
103. EXOTIMEX S.A. DE C.V.	N.D.	D.F.	Mango, lima, copra y aguacate	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente
104. SIENES EXPORTACIÓN S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	Equipo eléctrico y científico	N.D.	N.D.	N.D.		Vigente

								(continuación) Vigente
105. COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS NATURALES, S.A. DE C.V.	N.D.	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	
106 ASOCIACIONES AGROINDUSTRIALES S.A. DE C.V.	N.D.	Veracruz	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
107. RAMATEX INTERNACIONAL MEXICANA, S.A. DE C.V.	N.D.	Tlaxcala	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
108 JALISCO TRADING CORPORATION, S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
109 GRUPO CORPORATIVO HERSUA, S.A. DE C.V.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
110. GENEXPORT, S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
111 ABARROTOS SAHUAYO DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	N.D.	Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
112 GUAJUJE TRADING, S.A. DE C.V.	855/91	Guanajuato	Tazas, floreros, jarras y vasos	Chile, Alemania, Italia y Australia	1982	1983		Vigente
113 IMENOR, S.A. DE C.V.	N.D.	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
114. MARADARI, S.A. DE C.V.	N.D.	Puebla	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
115 PROCARSA, S.A. DE C.V.	N.D.	Coahuila	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente
116. SILEX TRADING MÉXICO, S.A. DE C.V.	N.D.	D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Vigente

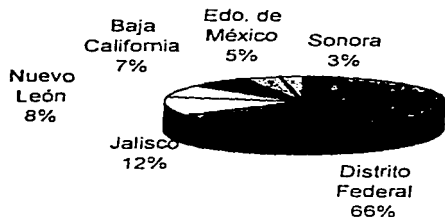
Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, Dirección General de Servicios al Comercio Exterior 1992, 1995, *Directorio de Empresas de Comercio Exterior*, enero 1992 y abril 1995, *Directorio de ANIERM*, 1995, *Trade Bancomef Directory of México*, 1995, y *Directorio de Corporaciones Mexicanas* IBCON, 1992.

Cuadro 3.11
Principales Subsectores de Exportación de las ECEX en 1985

Sector	Participación %
Productos Minerales no metálicos	15.71
Productos Químicos	11.50
Petroquímicos	10.15
Alimentos, bebidas y tabacos	10.13
Textil y Confecciones	9.68
Metal mecánica	8.73
Otras Manufacturas	8.39
Automotriz	8.10
Siderurgia y Metálica	5.34
Electrónico-electrónico	4.56
Madera y derivados	4.53
Calzado	1.36
Maquinaria y Partes	1.13
Editorial	0.53
Cueros y derivados	0.16
Total	100.00

Fuente: SECOFI, Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Gráfica 3.12
México: ubicación geográfica de las Empresas de Comercio Exterior (1995)



Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior, 1995.

Cuadro 4 1
Japón: porcentajes de la producción y la demanda

	1991	1992	1993	1994	Ajuste anual		
					1994		1995
					1er sem	2o sem	1er sem
Consumo	2.1	1.8	1.1	2.3	2.9	1.5	0.7
Privado	2.2	1.7	1.0	2.2	3.0	1.3	0.4
Público	1.6	2.7	1.7	2.8	2.1	3.0	3.2
Inversión	3.7	(1.1)	(1.8)	(2.4)	(4.6)	0.9	(0.9)
Pública	4.7	15.3	16.5	5.0	5.1	1.9	(5.1)
Inv. residencial	(8.2)	(6.7)	2.5	9.7	5.7	7.4	(8.0)
Stockbuilding	0.3	(0.5)	(0.2)	0.2	0.5	0.2	0.1
Demanda interna total	2.9	0.3	-	0.9	1.0	1.4	0.3
Exportación bienes/servicios	5.2	5.2	1.3	5.1	8.8	6.9	6.7
Demanda Total	3.2	0.9	0.1	1.5	1.9	2.2	1.2
Importación bienes/servicios	(4.1)	(0.4)	2.7	8.4	9.2	11.0	11.0
PIB	4.3	1.1	(0.2)	0.5	1.0	0.9	(0.3)
Exportaciones Netas (1)	1.3	0.8	(0.2)	(0.4)	-	(0.6)	(0.6)
Producción Industrial	1.7	(6.1)	(4.5)	0.9	1.5	6.3	4.7
Inversión en negocios/PIB (2)	19.8	18.2	16.0	14.1	14.3	14.0	14.1
Superávit cuenta corriente /PIB (2)	2.1	3.2	3.1	2.8	3.0	2.6	2.3

(1) Contribución al crecimiento del PIB

(2) Porcentaje a precios corrientes

Fuente: EPA y OCDE Economic Surveys, Japan, 1995.

	Porcentajes por actividad económica			
	1992	1993	1994 (a)	1995 (b)
Manufacturas	9.7	10.6	11.0	11.5
Servicios	7.6	8.2	9.0	7.0
Agricultura	5.9	2.2	2.5	2.3
Minería	(1.4)	2.5	2.7	2.5
Precios al consumidor	7.6	9.2	8.9	8.7

(a) estimaciones

(b) estimaciones EIU

Fuente: Economist Intelligence Unit Limited, Country Report, 3rd quarter 1995

Cuadro 4.2
Japón: Balanza de pagos
(1985-1994)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones	174,015	205,591	224,605	259,765	269,570	280,374	306,557	330,850	351,282	384,176	443,125
Importaciones	118,029	112,764	128,219	164,753	192,653	216,846	203,513	188,502	209,778	238,232	335,675
Balanza Comercial	55,986	92,827	96,386	95,012	76,917	63,528	103,044	132,348	141,514	145,944	107,150
Servicios y transferencias	(6,817)	(6,982)	(9,371)	(15,381)	(19,760)	(27,767)	(30,143)	(14,797)	(10,066)	(16,824)	N D
Transportes	(2,546)	(2,330)	(5,629)	(6,993)	(7,264)	(8,941)	(9,405)	(9,289)	(10,427)	(11,857)	N D
Viajeros	(3,677)	(5,766)	(8,663)	(15,789)	(18,347)	(21,350)	(20,548)	(23,249)	(23,303)	(27,238)	N D
Ingresos por inversiones	6,840	9,473	16,670	21,032	23,442	23,204	26,724	36,218	41,409	41,060	N D
Transferencias netas	(1,375)	(1,465)	(2,697)	(3,017)	(3,253)	(4,468)	(11,834)	(3,362)	(3,871)	(4,600)	N D
Cuenta Corriente	49,169	85,845	87,015	79,631	57,157	35,761	72,901	117,551	131,448	129,140	N D
Capital a largo plazo	(64,542)	(131,461)	(136,532)	(130,030)	(89,246)	(43,586)	37,057	(28,459)	(78,336)	(62,037)	N D
Capital a corto plazo											
errores y omisiones	3,055	849	19,972	22,317	(1,197)	591	(33,589)	(17,490)	(14,686)	(26,675)	N D
Errores y Omisiones netos	(12,318)	(44,767)	29,545	(28,692)	(33,286)	(7,234)	76,369	71,602	38,426	20,428	N D

Fuente: OECD Economic Surveys, Japan 1995 y FMI Estadísticas Financieras Internacionales: Anuario, 1993.

Cuadro 4.3
Japón: Comercio Exterior por Mercancías
(miliones de dólares)

Exportaciones FOB	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Alimentos	1,425	1,568	1,546	1,482	1,607	1,655	1,676	1,668
Bebidas y tabaco	121	129	141	164	215	275	331	370
Crudo	1,493	1,762	1,829	1,839	1,903	2,137	2,137	2,483
Combustibles y lubricantes	783	596	972	1,283	1,323	1,625	2,005	2,326
Aceites vegetales y animales	85	157	83	88	81	67	63	64
Productos químicos	11,665	13,967	14,782	15,879	17,483	19,125	20,234	23,669
Otros bienes manufacturados	30,130	35,228	35,573	34,501	37,279	38,674	40,010	42,615
Maquinaria-equipos transporte	149,598	183,781	192,179	201,311	221,205	240,935	257,748	282,754
Artículos diversos	31,604	24,178	24,188	25,900	28,513	29,921	30,639	32,021
Otros	2,369	3,596	3,943	4,584	5,016	5,368	6,173	7,644
Total	229,273	264,960	275,236	287,040	314,625	339,781	361,017	395,614
Importaciones CIF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Alimentos	20,757	26,954	28,119	28,211	30,657	33,234	35,442	41,817
Bebidas y tabaco	1,643	2,159	2,882	3,323	3,733	3,932	3,931	4,797
Crudo	21,745	27,631	30,224	27,952	26,659	25,307	26,736	27,760
Combustibles y lubricantes	39,096	38,534	43,038	56,698	54,675	52,716	48,816	47,734
Aceites vegetales y animales	271	406	423	413	477	560	524	627
Productos químicos	11,837	14,825	15,947	16,046	17,408	17,355	17,939	20,211
Otros bienes manufacturados	18,049	27,336	30,762	30,927	31,962	26,828	28,081	32,397
Maquinaria-equipos transporte	17,263	24,720	29,894	37,859	39,445	39,321	42,752	54,646
Artículos diversos	13,393	18,702	23,733	26,998	25,861	28,146	31,308	38,066
Otros	5,375	6,230	5,765	6,165	5,494	5,352	5,072	6,346
Total	149,429	187,498	210,788	234,591	236,371	232,749	240,599	274,400

Fuente: OECD Economic Surveys, Japan 1995, Monthly Statistics of Foreign Trade, Series A

Cuadro 4.4
Japón: principales exportaciones
(miles de millones de dólares)

Productos FOB	Ene-Dic 1993	Ene-Dic 1994	Ene-Mzo 1994	Ene-Mzo 1995
Alimentos	2 00	2 09	0 52	0 49
pescado	0 71	0 73	0 18	0 16
Fibras y textiles				
manufacturas y vestido	8 19	8 60	1 91	1 96
fibras sintéticas	0 62	0 74	0 17	0 20
hilos sintéticos	0 46	0 49	0 11	0 17
tejidos sintéticos	2 06	2 05	0 43	0 44
tejidos de algodón	0 87	0 85	0 18	0 18
ropa	0 63	0 60	0 15	0 12
Químicos	20 11	24 28	5 80	7 45
productos farmacéuticos	1 46	1 60	0 39	0 43
plásticos	5 60	6 85	1 52	2 09
bras de plástico	2 41	2 68	0 64	0 73
Minerales no metálicos				
manufacturas	4 02	4 81	1 08	1 30
cerámica	0 14	0 33	0 08	0 07
Metales y manufacturas	22 80	24 88	6 01	6 59
hierro y acero	14 42	15 23	3 71	4 01
metales no ferrosos	2 70	3 20	0 73	0 94
manufacturas de metal	5 70	6 43	1 56	1 62
Maquinaria y Transporte				
equipo	257 26	308 81	76 87	82 93
generadores de energía	11 38	14 38	3 47	4 04
oficina	27 45	29 87	7 09	7 38
metales procesados	4 00	5 00	1 18	1 70
textil	3 49	3 35	0 80	0 84
energía eléctrica	4 93	5 68	1 38	1 47
Receptores radio y T.v.	4 93	4 90	1 26	1 31
Tubos de electrón	21 87	30 03	6 91	8 87
Vehículos de motor	58 57	58 51	15 57	14 93
motocicletas	4 22	3 97	1 16	1 05
barcos	10 14	11 92	3 90	3 12
Instrumentos científicos	16 56	18 56	4 54	5 12
Grabadoras	5 23	5 17	1 28	1 07
Total incluye otros	359 43	406 03	99 96	109 18

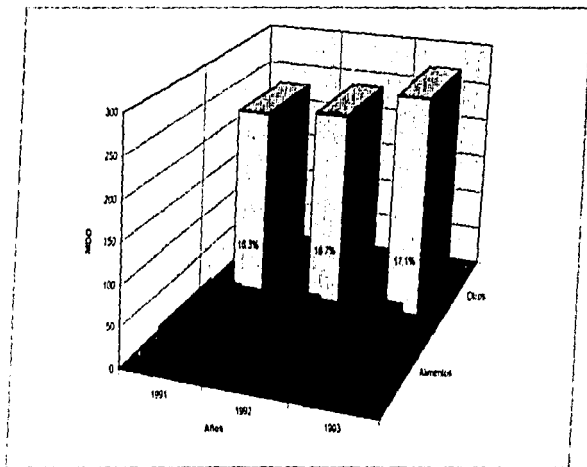
Fuente: Elaboración propia con datos de EUI Country Report, 3rd quarter 1995, Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, noviembre 1995

Cuadro 4.5
 Japón, principales socios comerciales por región
 (millones de dólares)

Exportaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totales Mundiales	264,957	274,590	287,864	314,845	339,864	362,583	395,203	443,125
América del Norte								
Estados Unidos	90,245	93,954	91,121	92,200	96,716	106,898	118,693	122,034
Canadá	6,426	6,776	6,737	72,581	7,076	6,328	5,906	5,828
México	1,773	1,899	2,276	2,822	3,805	3,960	4,192	3,572
CEE								
Alemania	15,793	15,851	17,926	20,631	20,323	18,108	17,784	20,328
Reino Unido	10,629	10,690	10,817	11,030	12,299	12,101	12,734	14,073
Holanda	5,503	5,094	6,178	7,229	8,905	7,500	8,778	9,921
Latinoamérica								
Brasil	990	1,303	1,229	1,227	1,140	1,631	1,881	2,599
Chile	527	487	443	495	646	931	1,031	916
Sudeste de Asia								
Corea	15,442	16,491	17,499	20,088	17,786	19,192	24,361	31,292
Taiwan	14,357	15,349	15,461	18,275	21,166	22,184	23,790	28,984
Hong Kong	11,708	11,472	13,106	16,337	20,779	22,828	25,743	27,780
China	9,486	8,477	6,145	8,605	11,967	17,353	18,687	21,934
Singapur	8,312	9,189	10,739	12,228	12,981	16,672	19,605	23,006
Malasia	3,061	4,107	5,529	7,649	8,128	9,690	12,363	16,802
Australia	6,684	7,773	6,926	20,631	20,323	18,108	17,784	8,104

Fuente: Direcciones of Trade Statistics Yearbook, FMI, 1987 y 1996

Gráfica 4.6
Japón: importaciones de alimentos
(1994)



Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior del Ministerio de Finanzas,
JETRO, México

Cuadro 4.7
Japón: principales importaciones
(miles de millones de dólares)

Productos CIF	Ene-Dic 1993	Ene-Dic 1994	Ene-Mzo 1994	Ene-Mzo 1995
Alimentos	39 14	47 83	10 87	11 45
carne	6.77	7.95	1.71	1.90
pescado	13.87	16.27	3.32	3.78
trigo	1.13	1.38	0.35	0.34
maíz	1.49	1.61	0.46	0.36
café y cacao	0.74	1.22	0.22	0.33
Madera	10 10	10 01	2 38	2 64
pulpa	1.48	1.91	0.39	0.61
Lana	0.49	0.70	0.16	0.20
Algodón	0.69	0.68	0.16	0.21
Láminas mineral no metálicas	1.53	1.73	0.44	0.42
Láminas de hierro	3.02	2.98	0.74	0.78
Láminas no ferrosas	2.99	3.53	0.92	1.17
Carbón	5.90	5.85	1.45	1.55
Petróleo Crudo	28.06	28.32	6.98	8.51
Productos derivados del petróleo	5.17	5.10	1.23	1.47
Químicos	17.92	20.73	4.88	6.26
productos farmacéuticos	3.91	4.32	1.03	1.29
Textiles	16 38	20 84	4 57	5 45
Hierro y Acero	4.05	4.16	0.94	1.39
Metales no ferrosos	6.70	8.10	1.56	2.70
Maquinaria y Transporte	46 43	61 13	14 89	18 94
equipo	6.60	9.27	2.41	3.42
oficina	3.10	3.94	1.00	0.42
aéreos	3.10	3.94	1.00	0.42
Instrumentos de precisión	4.70	6.38	1.51	1.60
Total incluye otros	239 84	281 78	66 50	80 39

Fuente: Elaboración propia con datos de EUI County Report 3rd quarter 1995, Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, noviembre 1995

Cuadro 4.6
Japón: principales socios comerciales por región
(millones de dólares)

Importaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totales Mundiales	187,460	209,597	235,289	236,612	232,809	240,711	274,124	335,871
América del Norte								
Estados Unidos	42,267	48,253	52,842	53,634	52,693	55,943	63,067	75,880
Canadá	8,301	8,606	8,566	7,691	7,647	8,148	8,890	10,894
México	1,591	1,720	1,913	1,742	1,243	1,078	1,340	1,485
CEE								
Alemania	8,102	8,947	11,642	10,746	10,746	9,824	11,130	13,703
Reino Unido	4,190	4,440	5,258	5,029	4,901	4,974	5,910	7,145
Italia	2,893	3,786	5,024	4,538	4,161	3,845	4,937	6,364
Latinoamérica								
Brasil	2,953	2,978	3,187	3,189	2,849	2,867	3,265	3,948
Chile	296	287	277	275	228	273	391	3,210
Sudeste de Asia								
Corea	11,827	12,931	11,743	12,381	11,596	11,442	13,524	17,330
China	9,861	11,083	12,057	14,248	16,972	20,651	27,569	35,922
Indonesia	9,606	10,956	12,744	12,783	12,239	12,537	12,883	14,199
Taiwan	8,739	8,913	8,506	9,488	9,449	9,697	10,719	14,329
Malasia	4,741	5,095	5,411	6,458	6,556	7,676	8,201	10,545
Singapur	2,338	2,937	3,581	3,417	3,094	3,619	4,645	6,846
Hong Kong	2,111	2,207	2,182	2,066	2,046	1,997	2,146	2,736
Australia	10,285	11,503	12,359	12,965	12,409	12,253	13,575	14,514
Medio Oriente								
Arabia Saudita	6,341	7,009	10,495	10,091	10,251	8,925	8,377	8,718
Emiratos Árabes Unidos	5,331	6,203	9,083	10,513	9,733	8,999	9,143	10,172

Fuente: Dirección of Trade Statistics Yearbook, FMI, 1987 y 1996.

Cuadro 4.9
Inversión japonesa en el extranjero
(billones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994
Manufacturas	16	12	10	11	14
Por industria					
Maquinaria eléctrica	6	2	2	3	3
Maquinaria transporte	2	2	1	1	2
Química	2	2	2	2	3
Metales	1	1	1	1	1
Por área					
Asia	3	3	3	4	5
Otras	12	9	7	7	9
No manufactureras	41	29	24	25	27
Por industria					
Seguros y servicios financieros	19	14	10	13	10
Servicios y comercio	18	11	10	9	12
Por área					
Asia	4	4	4	4	6
Otras	4	3	3	3	4
Total	56	41	34	36	41

Fuente: Japan, *OECD Economic Surveys*, Ministerio de Finanzas, París, 1995.

Cuadro 4.10
Japón: inversión extranjera por región e industria (*)
(millones de dólares)

	América del Norte	Asia	Europa	América Latina	Oceania	África	Total
Hierro y metales no ferrosos	5,252	3,649	811	2,194	676	145	12,794
Químicos	6,575	4,690	2,832	907	142	30	16,300
Maquinaria eléctrica	14,152	6,471	5,675	775	132	8	27,235
Equipo de transporte	6,609	2,327	3,312	1,525	1,218	17	15,007
Textiles	1,095	2,612	1,290	484	14	41	5,540
Maquinaria general	5,122	2,551	3,158	512	135	1	11,491
Varios	2,694	1,535	618	270	997	8	6,123
Total manufactura incluye otros	54,514	28,350	19,372	7,277	3,686	258	115,112
Servicios	29,690	7,225	5,967	2,775	3,743	744	50,152
Comercio	22,879	5,963	11,059	3,169	2,203	18	45,364
Seguros y Finanzas	25,181	6,387	30,677	16,763	1,945	135	81,271
Transportes	1,036	1,806	404	15,772	215	4,573	23,809
Total no manuf. incluye otros	128,637	36,975	61,859	42,562	21,973	7,090	300,293
Total incluyendo otros	184,868	66,517	83,637	49,917	25,817	7,351	42,255

(*) Datos acumulados hasta marzo 31 de 1994

Fuente: K. Montomo, *Japan International Comparison 1993-1994*, Japan, Keizai Koho Center, p. 58.

Cuadro 4.11
México: principales productos importados de Japón
(miles de dólares)

	1993	1994	1995 (*)
1 Material de ensamblé para automóviles	967,158	1,101,212	456,085
2 Piezas y partes para instalaciones eléctricas	118,141	236,602	144,377
3 Lámparas, válvulas eléctricas incandescentes y partes	N D.	203,045	161,984
4 Refacciones para aparatos de radio y televisión	39,640	151,550	79,389
5 Receptores y transmisores de radio y televisión	145,404	118,215	18,809
6 Refacciones para automóviles y camiones	70,840	103,221	57,235
7 Máquinas y partes para industrias no especificadas	32,638	103,214	61,519
8 Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	36,064	90,349	36,147
9 Aparatos fonográficos combinado con radio y discos	22,927	85,889	29,308
10 Maquinaria para trabajar los metales	95,757	73,566	65,312
11 Artefactos de pasta de resina sintética	12,841	59,185	34,037
12 Llamas y cámaras	40,080	53,317	12,207
13 Máquinas de impulsión mecánica para industria caucho	35,404	42,931	21,835
14 Aparatos e instrumentos de medida y análisis	45,437	40,236	23,518
15 Generadoras, transformadores y motores eléctricos	20,883	36,026	36,026
16 Maquinaria/aparatos de elevación carga y descarga	32,771	33,798	17,145
17 Mezclas y preparados para uso industrial	21,291	22,594	10,194
18 Tornillos, tuercas, pernos de hierro y acero	368	18,785	13,559
19 Automóviles para transporte de personas	17,765	14,359	10,176
20 Maquinaria y aparatos para regular temperatura	N D.	3,158	59,037
21 Cámaras de todas clases	75,238	58,841	27,362
22 Aparatos equipo radiónico y telegráfico	78,361	118,215	26,725
23 Manufacturas de caucho	11,027	18,698	13,784
24 Máquinas para proceso de información	196,021	406,524	105,305
25 Láminas de hierro y acero	47,278	80,778	32,720
Total incluyendo otros	3,368,887	4,779,977	2,154,633

(*) Datos enero-junio de 1995

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Investigación Económica del Banco de México y la Dirección General de Aduanas, SHCP.

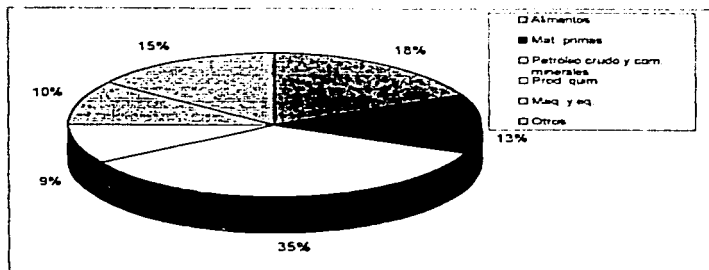
Cuadro 4. 12
México: principales exportaciones a Japón
(miles de dólares)

	1994	1995
1 Petróleo crudo	499,343 24	498,537 26
2 Sal común	89,346 80	104,697 99
3 Lingote de plata	68,380 40	77,800 85
4 Carne de porcino congelada	25,302 93	43,421 16
5 Computadoras	27 13	38,237 52
6 Teretralto de dimetilo	18,990 32	38,015 38
7 Castaña cabocha fresca	26,768 99	38,247 45
8 Receptores de televisión de color	22,738 15	33,423 04
9 Café de grano	14,879 70	25,731 09
10 Yeso natural	19,131 37	25,475 45
11 Kerosenes	10,894 64	23,233 49
12 Carbonato de estroncio	27,628 28	23,141 00
13 Espárragos frescos	24,168 31	21,881 87
14 Algodón sin cardar	3,966 33	21,796 78
15 Monóxido de plomo	14,585 40	18,690 49
16 Otras enzimas	13,062 59	16,498 22
17 Camarón congelado	13,096 02	16,227 56
18 Productos cítricos preparados, sin adición de azúcar	4,819 15	16,064 44
19 Otros vegetales congelados	13,673 47	15,287 80
20 Melón fresco	9,326 73	12,097 29
21 Productos laminados de hierro o acero	N. D.	10,688 40
	10 51	9,051 89
22 Partes de las demás máquinas y aparatos Cobre sin refinar, ándos de cobre para refinado electrolítico	2,212 11	8,629 05
24 Mango fresco	6,182 11	8,372 46
25 Instrumentos de teclado	5,014 19	8,142 95
26 Minerales de zinc	5,362 36	7,959 20
27 Limón o lima fresco	6,915 99	7,332 88
28 Aditivos para aceites lubricantes que contengan aceites de petróleo	5,475 78	6,450 41
29 Demás artículos de golf	601 43	6,415 38
30 Otros colorantes de origen vegetal	6,809 08	6,243 81
31 Circuitos integrados monolíticos digitales	3,557 51	6,241 87
34 Cerveza	5,332 24	5,875 16
35 Aguacate fresco	4,811 73	5,684 56
38 Aceite Diesel	N. D.	5,163 97
38 Encendedores de bolsillo	1,455 00	5,600 57
39 Vehículos para transporte de mercancías	101,085 65	5,096 83
40 Películas fotográficas en rollos	2,793 34	4,983 60
41 Tabaco	9,114 63	4,952 58
42 Vehículos de cilindrada superior a 3000 cm ³	110 50	4,657 89
43 Desperdicios de acero inoxidable	3,043 24	4,181 17
44 Feidespato	N. D.	3,829 22

		(continuación)
45 Alúñ congelado	N. D.	3,171.78
46 Altavoces	620.72	3,637.42
47 Tractores para agricultura	1,065.23	3,478.17
48 Tendones y nervios	2,273.43	3,309.54
49 Barras y chapas de plata	3,093.69	3,245.84
50 Juegos de cables para bujías	1,535.20	3,131.13
51 Piedras preciosas o semipreciosas	3,320.45	3,081.96
52 Otras frutas congeladas (toronja, naranja)	3,903.43	3,066.60
53 Licores	4,408.48	3,015.85
54 Pasta de linter de algodón	2,261.53	3,002.90
55 Tequila	2,544.88	2,842.62
56 Productos laminados de hierro o acero	N. D.	2,613.71
57 Carne de equino	1,633.81	2,515.46
58 Vehículos de cilindrada superior a 1500 cm ³	580.64	2,507.50
59 Jugo de naranja congelado	2,156.60	2,461.05
60 Productos cítricos preparados	3,871.47	2,292.44
61 Hongo matsutake fresco	974.24	2,186.59
62 Productos laminados de hierro o acero	N. D.	2,165.61
63 Etilenglicol	4,438.67	2,154.40
64 Gomas naturales	2,133.66	2,113.32
65 Plomo, contenido de antimonio	1,105.97	2,106.63
66 Otros juguetes y modelos de plástico	2,814.05	2,078.52
67 Otras maderas en bruto	1,188.34	1,987.34
68 Otros ésteres de ácido cítrico	2,136.67	1,950.73
69 Circuitos integrados	1,031.39	1,906.42
70 Pulpos congelados	N. D.	1,883.69
71 Ácidos carboxílicos	N. D.	1,883.21
72 Alcohol etílico	N. D.	1,879.09
73 Sudadera de algodón	1,881.30	1,768.77
74 Discos magnéticos	409.88	1,739.39
76 Artículos de joyería de plata	680.79	1,734.24
77 Otros aditivos para aceites lubricantes	959.72	1,725.16
78 Productos féreos	N. D.	1,721.68
79 Ejotes frescos	1,040.94	1,708.37
80 Teléfonos	557.31	1,668.34
Total incluyendo otros	1,336,903.19	1,493,117.91

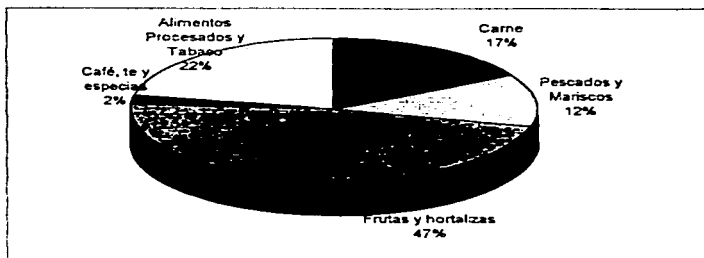
Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.
Elaborado: Bancomet-Tokio.

Gráfica 4. 13
Exportaciones mexicanas a Japón
(1995)



Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

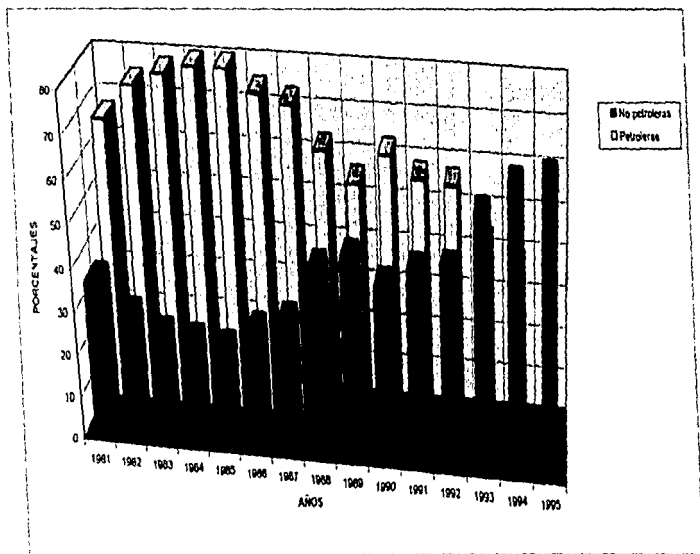
Gráfica 4. 14
Exportaciones mexicanas de alimentos a Japón (1994)



- Carne de cerdo	- Melón	- Jugo de naranja
- Camarón	- Limón	- Cerveza
- Calabaza	- Café en grano	- Tabaco en rama
- Cabaña	- Aguacate	
- Espárrago	- Fruta preparada	
- Mango		

Fuente: JETRO, México

Gráfica 4. 15
 Estructura de las exportaciones mexicanas a Japón
 (1981-1995)



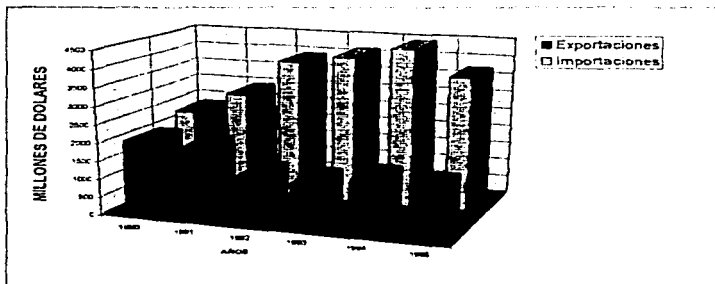
Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

Cuadro 4 16
Balanza comercial México-Japón
(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	671	899	(228)
1981	1,157	1,095	62
1982	1,450	777	673
1983	1,512	320	1,192
1984	1,668	457	1,411
1985	1,709	723	986
1986	1,065	771	294
1987	1,348	795	1,348
1988	1,228	1,171	57
1989	1,311	818	493
1990	1,502	1,283	219
1991	1,230	2,061	(831)
1992	884	3,040	(2,156)
1993	980	3,980	(3,000)
1994	1,218	4,192	(2,974)
1995	1,487	3,572	(2,085)

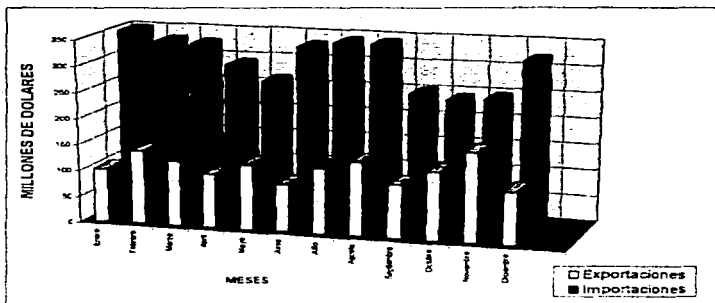
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Aduanas, SHCP, Banco de México, Informe Anual varios años, *Revista Comercio Exterior*, varios años, y *Directions of Trade Statistics Yearbook*, junio de 1995.

Gráfica 4. 17
Evolución de la balanza comercial entre México y Japón
(1990-1995)



Fuente: Japan Tariff Association.

Gráfica 4. 18
Evolución de la balanza comercial entre México y Japón (1995)



Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.