

55
24.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGÓN

"EL PROCESO DE GLOBALIZACION EN
LA CUENCA DEL PACIFICO Y LOS
INTERESES ECONOMICOS DE
ESTADOS UNIDOS Y JAPON

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
RICO ROMERO JULIAN RAFAEL

ASESOR: LIC. ARMANDO RAMIREZ BECERRA

México

1997.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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 CUESTA DEL PACÍFICO
ARAGON

NOMBRE: RICO ROMERO JULIAN RAFAEL

TESIS: EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN
LA CUESTA DEL PACÍFICO Y LOS
INTERESES ECONÓMICOS DE ESTADOS
UNIDOS Y JAPÓN

Dedico este trabajo de investigación con todo mi corazón a mi madre: **Irene Romero Reyes** quien gracias a su apoyo y a su cariño ha hecho posible todas mis ilusiones y es quien me ha ayudado a sobreponerme en los momentos más difíciles de mi vida.

El éxito que alcance en el futuro es obra tuya.

Gracias madre por el cariño que me das a mi y a mi hermana Rosaura.

Le doy gracias a Dios por haber nacido siendo hijo tuyo y le pido su bendición para corresponderte con un poco de lo mucho que me has dado.

¡Te quiero mucho mamá!

Tu hijo que te quiere por toda la vida:

Julian Rafael Rico Romero.

INDICE

página

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	---

CAPITULO PRIMERO: Reconfiguración del Orden Económico Internacional.

1.1 El Orden Económico de la Posguerra.....	5
1.2 La Reconstrucción Económica de Japón.....	9
1.3 La Caída de Bretton Woods.....	13
1.4 El Fin de la Guerra Fria.....	17
1.5 El Fenómeno de la Globalización.....	18
1.6 Configuración de los principales Bloques Económicos Internacionales.....	20

CAPITULO SEGUNDO: El Área de Influencia del Yen.

2.1 El Desarrollo Económico de Japón.....	23
2.2 Los NIC'S ó "Dragones" Asiáticos.....	28
2.3 La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA).....	38
2.4 La República Popular China.....	47
2.5 La Estrategia japonesa en el Pacífico Asiático: El Modelo de los Gansos Salvajes en vuelo de parvada.....	51
2.6 Principales Destinos de los Flujos de Inversión de Japón en la Cuenca del Pacífico Asiático.....	55
2.7 Principales Destinos de los Flujos Comerciales de Japón en la Cuenca del Pacífico Asiático.....	60

CAPITULO TERCERO: El Área de Influencia del Dólar Norteamericano.

3.1 El Peso Especifico de Estados Unidos en la Cuenca del Pacifico.....	63
3.2 La Estrategia Norteamericana en la Cuenca del Pacifico.....	66
3.3 La Inversión estadounidense en la Cuenca del Pacifico Asiático.....	69
3.4 El Comercio estadounidense con la Cuenca del Pacifico Asiático.....	72
3.5 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como estrategia de contrapeso para Asia-Pacifico.....	75
3.6 La Iniciativa de las Américas como una estrategia geoeconómica de largo plazo.....	86

CAPITULO CUARTO: Relación Bilateral y Complementariedad Económica y Comercial entre Estados Unidos y Japón.

4.1 Las Ventajas Estratégicas de Japón con respecto a Estados Unidos.....	90
4.2 Las Ventajas Estratégicas de Estados Unidos con respecto a Japón.....	95
4.3 El Comercio Bilateral Estados Unidos-Japón.....	100
4.4 Inversión japonesa en Estados Unidos.....	108
4.5 Inversión estadounidense en Japón.....	115
4.6 Oportunidades y Riesgos en las Relaciones Económicas entre Estados Unidos y Japón.....	120
4.7 México y su situación estratégica para Estados Unidos y Japón.....	125

CAPITULO QUINTO: Integración y Globalización en la Cuenca del Pacífico.

5.1 El Acceso al mercado del TLCAN para los países de la Cuenca del Pacífico Asiático.....	135
5.2 El Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (AFTA) y la Cuenca del Pacífico.....	142
5.3 El Acuerdo Comercial para Estrechar las Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA), y El Acuerdo Regional de Cooperación Económica y Comercial del Pacífico Sur (SPARTECA) en el proceso de Globalización de la Cuenca del Pacífico.....	146
5.4 El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).....	148
5.5 Perspectivas de la Unión Europea hacia la Cuenca del Pacífico.....	159
5.6 La Organización Mundial de Comercio (OMC) y su papel hacia una Economía Global.....	165
CONCLUSIONES.....	174
FUENTES.....	180

INTRODUCCIÓN.

El mundo de hoy esta inmerso en una reestructuración, producto de notables acontecimientos en la historia de la humanidad de finales del siglo XX estos, evidentemente tendrán un efecto tangible sobre los individuos, los Estados y sobre la organización política y económica de la comunidad internacional.

El final de la Guerra Fria en el plano geopolítico, y el debilitamiento de la estructura del orden económico internacional de la posguerra han dado paso al surgimiento de un proceso de reconfiguración en la estructura económica del planeta, de esta manera, han aparecido nuevos poderes económicos lo suficientemente fuertes y preparados para demandar una mayor posición en el plano económico internacional de nuestros días.

Estados Unidos que después de la Segunda Guerra Mundial disfrutó de la supremacía y de la dirección del orden económico y político del mundo, se ve ahora confrontado por dos rivales que llegaron insospechadamente a la cima del desarrollo económico: Alemania y Japón, estas dos superpotencias supieron aprovechar sendas ventajas históricas para poder llegar a erigirse como el máximo reto para Estados Unidos en la actualidad.

Tanto Alemania como Japón poseen ahora plantas productivas muy poderosas, lo que les ha dado la posibilidad de dominar el entorno económico internacional en los últimos años, al grado tal de que han alcanzado enormes superávits comerciales, lo que ha fortalecido enormemente a sus monedas nacionales erigiéndose tanto el marco alemán como el yen japonés como una alternativa de poder financiero internacional.

Durante este proceso, Estados Unidos se ha rezagado en su posición comercial y financiera internacional debido en buena parte a su intercambio económico con estos dos países.

Así, es como surge un nuevo fenómeno en el mundo, el proceso de integración en tres diferentes regiones del planeta que alrededor de Estados Unidos, Japón y Alemania y de sus fuertes estructuras comerciales y financieras, han creado tres bloques económicos regionales, el de Norteamérica, el de Asia-Pacífico y el de la Unión Europea, respectivamente. La creación de estos tres bloques económicos obedece a factores en la estrategia geoeconómica de esos tres países, con objeto de consolidar el poder económico de sus empresas transnacionales en su entorno geográfico regional y entorpecer el acceso de sus rivales económicos en el mismo, al mismo tiempo buscan la disminución de costos de producción con la aplicación de economías de escala y libre flujo de factores de la producción.

La Cuenca del Pacifico, llamada por algunos como la macrorregión económicamente más dinámica del mundo, ilustra muy claramente este proceso, al confrontar claramente a Estados Unidos con Japón, países con intereses económicos encontrados en algunas ocasiones en la actualidad, y en otras, complementarios, sobre todo durante la época de la posguerra que se manifiesta en la reconstrucción económica de Japón y la irradiación del

sistema capitalista en Asia mediante economías de punta basadas en alta tecnología y que ha generado el desarrollo económico en Asia-Pacífico.

Japón que llegó a la cima del desarrollo debido principalmente al gran apoyo que obtuvo de Estados Unidos durante la posguerra y como consecuencia directa de la Guerra Fria y de la estrategia geopolítica seguida por Estados Unidos en ese periodo, recibió la protección y las facilidades estadounidenses para reconstruir y edificar una de las plantas productivas exportadoras más poderosas del mundo de hoy, lo que le dió la prosperidad que ahoa disfruta, pero que al mismo tiempo lo hizo muy vulnerable ante el proteccionismo que impide la libertad de acceso a los principales mercados del mundo.

De manera similar, otras economías de Asia-Pacífico consiguieron edificar y erigirse como grandes plantas exportadoras, aunque no al grado alcanzado por Japón, pero si lo suficientemente fuertes para consolidarse como nuevas economías desarrolladas, lo que algunos conocen como NIC'S, "Dragones" ó "Tigres" estos países son: Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong, estos países presentan la misma debilidad que Japón respecto a su dependencia por la entrada a los mercados internacionales y reconocen al país nipón como fuente de inspiración para estructurar sus propios modelos económicos para el desarrollo.

En los últimos años, otros países de la región Asia-Pacífico han seguido los pasos de esos países para encaminarse al desarrollo económico, liberalizando sus economías siguiendo pautas de políticas neoliberales y buscando atraer inversiones extranjeras directas a cualquier costo. Estos países en desarrollo de la región son los integrantes de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA): Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Brunei y Vietnam. Estos países han logrado resultados muy variados al seguir dichas políticas económicas, verificables en el grado de desarrollo actual de sus economías.

Así, mientras que Malasia e Indonesia han conseguido un cierto crecimiento en sus economías, al ser catalogados por algunos como "Tigritos" en camino para convertirse en nuevos NIC'S, ante la relativa rapidez de su crecimiento, aunque todavía no lo suficientemente sólido y durable, otros países como Indonesia, Filipinas, Brunei y Vietnam, no encuentran aún los resultados esperados.

Por su parte China, país que siguió un régimen socialista, ha replanteado su política anterior, para adecuarla hacia el capitalismo, lo que ha denominado como su muy particular "Socialismo de mercado" practicando algunas políticas de liberalización económica para atraer inversiones extranjeras y encaminarse hacia el desarrollo económico.

Es en este contexto en donde se ubica el presente trabajo de investigación teniendo como objetivos:

El analizar el origen y la evolución de la rivalidad económica entre estados Unidos Y Japón, que se manifiesta en nuestros días y que tiene como escenario la región geográfica

en la que convergen y en donde mantienen un mayor contacto económico entre sí: La Cuenca del Pacífico.

Establecer los intereses económicos que tienen tanto Estados Unidos como Japón en su relación económica bilateral y en su entorno geográfico regional de la Cuenca del Pacífico y de esta manera analizar las acciones de estrategia geoeconómica que llevan a cabo tanto Estados Unidos como Japón para salvaguardar sus respectivos intereses económicos en los planos bilateral y regional y utilizando el poder de persuasión de sus respectivos potenciales financiero y comercial de la actualidad.

Establecer las regiones de la Cuenca del Pacífico en las cuales tanto Estados Unidos como Japón ejercen una mayor influencia económica y en las que tratan de cohesionar un área para desarrollar sus estrategias geoeconómicas de persuasión, y de esta manera analizar la causa y la evolución del descenso hegemónico de Estados Unidos en la región Asia-Pacífico en favor del ascenso de la hegemonía japonesa en la misma.

Por último, el análisis del origen y la evolución del proceso de globalización e integración económica que vive el mundo actualmente así como la compatibilidad de los mecanismos de cooperación e integración económica existentes en la Cuenca del Pacífico con este proceso de dimensión global.

Para la consecución de estos objetivos es conveniente establecer las siguientes hipótesis:

El origen de la rivalidad económica entre Estados Unidos y Japón en la actualidad tal vez se remonte al momento en el que Estados Unidos se dio cuenta de que gracias a su apoyo a Japón en el pasado creó insospechadamente a su propio rival económico, hoy capaz de pugnar por una mejor posición económica y política en el nuevo orden económico que se está gestando y que regirá muy probablemente en el siglo XXI, este es el nuevo Japón de hoy que tras ser devastado en la segunda guerra mundial es el mismo que hoy provoca déficit comerciales a la economía estadounidense y con el que ha estado a punto de desencadenar auténticas guerras comerciales, sobre todo durante los últimos años.

Así, es posible observar que en la Cuenca del Pacífico se están edificando dos áreas de influencia económica regionales en función de los intereses económicos y bajo la previsión de las estrategias geoeconómicas de los dos polos de poder que en ella convergen: Japón y Estados Unidos, dichas áreas de influencia son: el área de influencia del yen y el área de influencia del dólar norteamericano.

Japón ha encontrado en los últimos años barreras arancelarias y no arancelarias en los principales mercados del mundo, sobre todo en el de Estados Unidos y el de la Europa comunitaria por ello, se ha visto obligado a diseñar una estrategia geoeconómica para establecer su poderío económico y buscar nuevos mercados como una nueva alternativa en su propio espacio regional: el Pacífico Asiático en donde poco a poco se reconoce a Japón como el líder que marca la pauta a seguir.

Estados Unidos, que otorgó facilidades y preferencias económicas para los países del Pacífico Asiático en el pasado, esta ahora obligado a frenar sus déficit con esta región al ponerse en riesgo su supremacía sobre esta, y sobre todo el mundo. Así, replantear una nueva estrategia geoeconómica es imperativo así como una utilización eficiente de sus ventajas estratégicas con respecto a su mayor rival en la Cuenca del Pacífico: Japón. De esta manera, Estados Unidos consolida cada vez más su influencia en Norteamérica para después concretar su peso económico y comercial en América Latina, su área de influencia natural tradicional.

Japón y Estados Unidos tienen una relación económica y comercial muy importante para los intereses económicos de los dos, en esta relación ponen un gran esfuerzo, pues de ella depende su situación económica, el uno frente al otro, por ello deben utilizar eficientemente sus respectivas ventajas estratégicas, el uno frente al otro y utilizar su influencia directa o indirectamente sobre su propia área de influencia y sobre el área de influencia rival.

El comercio bilateral Estados Unidos-Japón es un factor básico de esa relación pues Estados Unidos busca una mayor penetración de sus productos en el mercado japonés, mientras que Japón desea que no se restrinja la entrada de sus manufacturas a Estados Unidos. Así, las inversiones japonesas en suelo norteamericano y estadounidenses en suelo nipón, se vuelven altamente estratégicas, a manejarse y presentar un impacto sobre este comercio bilateral.

Estados Unidos no desea perder su influencia económica en el planeta, ni dejar de liderar al orden económico internacional en el siglo XXI, por ello ha enarbolado las ventajas de la liberalización económica en el mundo y la apertura comercial sin restricción en todas las regiones del mundo, lo que llevará a la globalización del planeta. Para hacer creíble este orden, Estados Unidos ha impulsado al proceso de globalización en la macrorregión de la Cuenca del Pacífico mediante el esquema del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), el cual tiene proyectada la liberalización arancelaria en el año 2010 para los países desarrollados y para el 2020 para los países en desarrollo miembros de este esquema de la Cuenca del Pacífico.

Japón por su parte no quiere perder su acceso al que ha sido su más importante mercado: el mercado de Estados Unidos, por ello es de suponerse que apoyará vehementemente a todo esquema de cooperación económica y de liberalización comercial y financiera en la Cuenca del Pacífico.

CAPITULO PRIMERO: Reconfiguración del Orden Económico Internacional.

1.1 El Orden Económico de la Posguerra.

Desde el punto de vista económico, durante los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos contaba con cinco abrumadoras ventajas económicas:¹

Primero, para 1950 su mercado era más de nueve veces mayor que el mercado que le seguía en importancia, el del Reino Unido, por lo tanto, la economía norteamericana tenía economías de escala y alcance que no se manifestaba en otras economías nacionales. La fabricación masiva era de hecho, un monopolio norteamericano, en el servicio prestado a este amplio mercado interno, las firmas especializadas podían prosperar.

Segundo, en el área de la tecnología, los norteamericanos eran superiores; la Segunda Guerra Mundial había destruido los establecimientos científicos de gran parte del resto del mundo, y Europa había entregado a Estados Unidos sus mejores cerebros. Las empresas norteamericanas no competían con las extranjeras, fabricaban productos que los extranjeros simplemente no podían elaborar.

Tercero, los trabajadores norteamericanos estaban más especializados que los extranjeros; tenían una educación elevada, y a causa de esto podían adquirir habilidades que sencillamente superaban las de gran parte del mundo. Las habilidades superiores llevaban al empleo de tecnologías que sencillamente habrían agotado el talento humano de cualquier otro país, en consecuencia, los costos de producción eran más bajos.

Cuarto, Estados Unidos era un país rico, mientras otros eran pobres; en 1950 su PIB per cápita era un 50% superior al de Canadá, el triple del británico, el cuadruple del alemán occidental, y quince veces el de Japón. Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era una nación de elevado nivel de ahorro y elevado nivel de inversión, pero era tan rica que la modesta proporción del PIB que consagraba a la inversión de todos modos determinaba que tuviese mucho más capital por trabajador que otras naciones, pese a que estas ahorraban e invertían una proporción mucho más elevada de su ingreso nacional total.

Finalmente, los gerentes norteamericanos eran los mejores del mundo, Estados Unidos tenía un cuadro especializado de gerentes de nivel medio y superior. La administración era el camino que llevaba a la cumbre, mediante la aplicación de controles de calidad superiores.

Así, si unificamos un enorme mercado con tecnología superior, más capital, una fuerza de trabajo mejor educada y administradores superiores, y destruimos la mayor parte del resto del mundo en una gran guerra, el resultado es un reino económico central

¹ Lester Thurow, La Guerra del siglo XXI (Head to Head), 1a. Edición, Javier Vergara Editor, Argentina, 1991, pp. 178-180.

protegido por una tecnología superior, y poseedor de una superioridad económica que no exige esfuerzos.

Estados Unidos desarrolló una diplomacia económica activista después de la guerra por que sus dirigentes disfrutaban de los medios y la voluntad para ejercitar el liderazgo de la economía global. En 1945, mientras gran parte de Europa y Asia yacían entre ruinas, los norteamericanos producían casi la mitad de los bienes del mundo. Durante la mayor parte del periodo 1945-1950, los instrumentos económicos se vislumbraron como sustituto parcial de un enorme aparato militar. Los principios, las políticas y las instituciones establecidas en esos años proporcionarían las bases de la política exterior norteamericana durante las siguientes décadas y jugarían un papel determinante en la seguridad colectiva de occidente.

Los acuerdos de Bretton Woods, que dieron paso al establecimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), significaron el primer paso decisivo de Estados Unidos para liderar la economía del mundo. Durante las siguientes tres décadas, esas instituciones simbolizaron la determinación estadounidense de establecer un orden económico en el mundo basado en el libre comercio la convertibilidad de la moneda. De hecho, en la fase preparatoria de ese orden, se anticipó la guerra fría, cuando la Unión Soviética, se negó a ratificar los acuerdos de Bretton Woods, lo que en ese momento tuvo el significado de que la que ya se perfilaba como la gran rival de Estados Unidos, quedara fuera del esquema diseñado por los norteamericanos para la posguerra.

Así, delegados de 44 países se reunieron el 1 de julio de 1944 en el balneario de Bretton Woods, New Hampshire, E. U. A.; las viejas potencias Gran Bretaña y Francia, que habían sufrido los ataques y la devastación se encontraban, como el resto de Europa, en mala situación económica y con sus plantas productivas muy dañadas, por lo cual su influencia en la conformación del nuevo orden mundial se veía restringida. No obstante, los ingleses con su afamado economista John Maynard Keynes al frente, trataron de dar batalla al proyecto norteamericano de la dupla Morgenthau-White. Los británicos resentían ya su desplazamiento como centro financiero del planeta, temían la interferencia en sus programas internos y buscaban retener las ventajas de sus relaciones comerciales especiales con la Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth).

La Unión Soviética (URSS), se mantuvo al margen de ese debate, puesto que su interés en la fase inicial de la conferencia de Bretton Woods era alcanzar objetivos políticos como el reconocimiento de su posición como potencia mundial, al tiempo que lograr un máximo de influencia en el FMI y el BM, con la garantía de que los llamados "mellizos" de las finanzas internacionales no interfirieran en sus políticas internas, esto es, en su modelo socialista. Finalmente, ante el predominio norteamericano en la conferencia y el cuestionamiento implícito a su posición de nueva hegemonía, la Unión Soviética se negó a ratificar en 1945, los acuerdos de Bretton Woods.

Los políticos estadounidenses pensaban que Washington había quedado en posibilidad de ejercer su enorme poder económico para persuadir o forzar a otras naciones a adoptar los principios multilaterales formulados en Bretton Woods, los cuales proponían, en el caso del Fondo Monetario Internacional:

- 1) El equilibrio en la balanza de pagos de sus miembros.
- 2) La cooperación en problemas monetarios.
- 3) La expansión del comercio internacional.
- 4) La estabilidad en las tasas de cambio.
- 5) El establecimiento de sistemas de pago multilaterales y la eliminación de restricciones de cambio de monedas extranjeras que impidan el desarrollo del comercio mundial.

En el caso del Banco Mundial, creado junto con el FMI en 1944, se acordaron los siguientes objetivos:

- 1) La reconstrucción y fomento de los territorios de los países miembros de acuerdo a inversiones de capital.
- 2) Promover la inversión extranjera mediante garantías.
- 3) Participar en préstamos a los países miembros.
- 4) Promover un crecimiento equilibrado del comercio mundial.

Aparentemente estos principios ofrecían una base neutral a partir de la cual, los países podrían competir, pacífica y equitativamente por los recursos y los mercados mundiales; no obstante, el predominio de Estados Unidos y sus aliados se estableció desde un principio en ambos organismos, a pesar de constituir sólo el 25% de los países miembros, Estados Unidos junto con las demás naciones desarrolladas de occidente poseen el 75% de las cuotas y el 70% de los votos del FMI y del BM.

Al establecimiento del FMI y el BM se agregó en 1947 el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), completando la estructura teórica de libre flujo de mercancías y de equilibrio monetario diseñado en Bretton Woods bajo el marcado influjo norteamericano; únicamente que, a diferencia de sus antecesoras, el GATT se creó al margen del sistema de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), basándose en acuerdos intergubernamentales que operan hoy como convenios multilaterales que regulan las relaciones comerciales entre las partes contratantes mediante la ratificación de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La ONU surgió en 1945 en San Francisco, California E.U.A.; pensada originalmente como un sistema de pesos y contrapesos que mediante la diplomacia regulara las relaciones internacionales y evitara los conflictos armados, la Organización de las Naciones Unidas muy pronto demostró sus límites y quedó inmersa en el esquema bipolar que paralizó la efectiva actuación de esta organización en favor de la paz mundial, Estados Unidos y la Unión Soviética, a través de su poder de veto en el consejo de

seguridad, controlaron y definieron la conducta del organismo , a su vez, Estados Unidos y sus aliados (Gran Bretaña y Francia, principalmente) dominaron económicamente con grandes flujos de capital a las principales instituciones financieras de la ONU.

El plan Marshall permitió incidir a Estados Unidos de manera determinante sobre las naciones de Europa Occidental. Dicho plan fue propuesto en 1947 y consistía en lo básico en dotar de recursos "blandos" a las naciones del viejo continente devastadas por la guerra para que pudieran reconstruir sus economías y financiar las importaciones que realizaban de Estados Unidos. Así, con el sistema del FMI y el BM, el dólar norteamericano se convirtió en la moneda clave en todo el mundo con tipos de cambio fijos. La divisa norteamericana intervendría como medio de transacción en los intercambios comerciales internacionales de aquí en adelante, garantizando que la divisa estadounidense respaldaría su valor en oro.

Hoy en día podemos afirmar que la guerra fría fue un periodo histórico que caracterizó al mundo de la posguerra, y que incidió en el orden económico internacional que se establecía en ese momento, la guerra fría enfrentó con toda claridad a las fuerzas que habrían de extender una lucha global en las décadas siguientes, las impulsadas por el capitalismo y el socialismo

Es a partir de ese episodio que las grandes superpotencias político-militares emergentes: Estados Unidos y la Ex-Unión Soviética, se colocaron detrás de un elevado número de conflictos regionales que invariablemente respondieron a intereses de control estratégico en varias vertientes, destacando la militar, la del control de recursos naturales y la prevalencia de sistemas político-económicos

Como parte de esta circunstancia, cada una de las grandes potencias se apresuró a integrar sus mecanismos de seguridad militar, los que definitivamente conformaron la estructura antagonista en todos aspectos entre capitalismo y socialismo y particularmente en la relación de Estados Unidos con la Unión Soviética. La creación de alianzas militares que giraron en torno a cada una de estas potencias fueron los organismos que coronaron al orden bipolar. En 1949 surge la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) con Estados Unidos como eje y los países capitalistas desarrollados de Occidente como países aliados; cinco años más tarde, la Ex-Unión Soviética los países socialistas de Europa del Este crean lo que fuera el Pacto de Varsovia.²

Basándose en la doctrina de la disuasión nuclear, Estados Unidos, la Unión Soviética y sus respectivos aliados desarrollaron durante todo el periodo de la guerra fría una costosísima carrera armamentista que logró desplegar en todo el continente europeo cerca de 16 mil cargas atómicas y dilapidar miles de millones de dólares en la industria bélica. Tan sólo en Estados Unidos el presupuesto destinado al armamentismo duplicó los egresos federales en 1979 y en 1989 alcanzó una cifra record de 300 mil millones de dólares.

² Alejandro Ramos Esquivel, La Guerra que viene, siglo XXI La centuria del Pacífico, 1a. Edición, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1991, pp. 4-8, 12.

De esta manera, concretado este orden económico y político internacional de la posguerra, gobierno y empresas norteamericanas, se lanzaron a la conquista económica del mundo a su alcance: la guerra fría y el plan Marshall, la lucha para preservar al "mundo libre" contra el comunismo, la ayuda a los países en desarrollo para que se desarrollaran por la vía capitalista, la organización de instituciones y organismos internacionales bajo su control, acciones de "policía" y guerras localizadas para combatir la subversión, la exaltación de las bondades de la empresa privada y, en fin, muchos otros expedientes constituyeron los medios utilizados para llevar a cabo sus propósitos expansionistas.³

1.2 La Reconstrucción Económica de Japón.

En la tarde del 15 de agosto de 1945, Hirohito, el emperador 124 en la historia de Japón, se dirigió por radio a su atónito pueblo para comunicarle lo que hasta hacía poco era inconcebible: la rendición incondicional de Japón ante las fuerzas aliadas, comandadas por Estados Unidos. Unos días antes, el 6 de agosto, la primera bomba atómica había sido arrojada sobre Hiroshima causando la muerte a unas 200 mil personas y, tres días más tarde, el 9 de agosto, una acción similar en Nagasaki provocaba otras 100 mil víctimas. El 2 de septiembre de 1945 se firmaron oficialmente los documentos de rendición de Japón a bordo del acorazado norteamericano Missouri, anclado en la bahía de Tokio, en presencia del general MacArthur y de los representantes de los poderes aliados.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Japón era un país arruinado, exhausto, tanto en lo material como en lo espiritual: más de tres millones de japoneses, entre militares y civiles, habían muerto, más del 40% de las zonas urbanas habían sido totalmente destruidas por los bombardeos e incendios, uno de cada tres japoneses había perdido su hogar. La derrota militar redujo el territorio nacional a un 42%, y la producción industrial a menos de una quinta parte de aquella alcanzada en la época de la preguerra. Una terrible escasez y carestía de los artículos alimentarios había conducido a la mayor parte de la población al borde de la inanición, a parte de que más de seis millones de japoneses entre militares y civiles, habían sido repatriados de los territorios asiáticos ocupados. En fin, un país con una gran masa humana paupérrima que demandaba urgentemente alimentos, vestido, vivienda y trabajo a un Estado postrado, derrotado, que no podía brindárselos en ese momento. En el plano psicológico el panorama no era menos desolador: por decir lo menos, el pueblo japonés estaba desconcertado, el trauma de la derrota era profundo, Japón era ahora aplastado, vencido totalmente, y su territorio ocupado por primera vez en su larga historia.

La participación norteamericana en la derrota de Japón había sido tan abrumadora que Estados Unidos logró que la cooperación postbélica de los aliados en la ocupación se redujera a una ficción, de hecho, Japón estaba gobernado por el comandante supremo, que era el general MacArthur.

³ Jose Luis Cecena. El imperio del dólar, 1a. Edición, Editorial El caballito, México, 1972, pp. 86.

El castigo se llevó a cabo en forma de desarme, desmilitarización y procesos a criminales de guerra; después vino una nueva constitución, reformas administrativas y sociales e intentos de alterar los esquemas industriales y culturales japoneses sobre la base, no obstante el mantenimiento del mando imperial y del propio emperador.

El régimen de McArthur era un modelo de eficacia autocrática con una nota creciente de benevolencia en medida que la reorganización sustitua a la desmilitarización. La nueva constitución, redactada e impuesta por los ocupantes reducía al emperador a nivel humano común; mas de 200 mil personas, en su mayoría militares, fueron excluidas a la vida pública, y otras tantas, sentenciadas a muerte, en castigo por sus crímenes de guerra.⁴

Las autoridades de ocupación norteamericanas en Japón, desbarataron las agrupaciones empresariales tradicionales, denominadas "zaibatsu" y a las cuales se atribuía la responsabilidad de la tendencia violenta y antidemocrática en el exterior de Japón, entre 1946-47 se disolvieron primero los cuatro grandes: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda, con ayuda de la Ley Antimonopolio de 1947, que se convirtió en un principio fundamental de la economía de Japón en la posguerra. Otra ley, la de Eliminación del Excesivo Poder Económico de 1947, sometía a división a 325 empresas, de las cuales sólo 18 lo fueron debido a la expansión subsecuente de la guerra fría y con el relajamiento por parte de las autoridades de ocupación. Es interesante notar que los porcentajes de concentración para la mayoría de las industrias eran inferiores al final de la guerra que al comienzo, promoviendo así, una intensa competencia que se convirtió en una característica de Japón en la posguerra, y que a su vez, condujo hacia el crecimiento económico.

Otra de las reformas impuestas por la ocupación estadounidense, se constituyó con la Ley de Reforma agraria de 1946, en virtud de la cual desaparecieron los terratenientes y sus propiedades fueron repartidas entre casi 5 millones de campesinos, en 1952 más de 2 millones de hectáreas habían cambiado de dueño y el 90% de las tierras se hallaban en manos de quienes las cultivaban.

Estas reformas no fueron obstáculo para el resurgimiento de Japón cuando se presentó la ocasión; antes por el contrario fueron en gran parte de utilidad, la eliminación de grandes y a menudo absentistas terratenientes facilitó la modernización y el reequipamiento de la agricultura, estableció una rica área rural junto a las renacientes áreas industriales y comerciales, y proporcionó a Japón una eficiente producción alimenticia que resultaba vital para un país tan poblado.

La "resurrección" económica de Japón no fue un milagro, fue una inesperada oportunidad a la que se sumó la determinación y la disciplina del pueblo japonés; fue el mandato autocrático del general MacArthur, que no permitió interferencias de huelgas o sindicatos en el proceso de producción de bienes y dinero; fue una forma de planificación

⁴ J. Daniel Toledo Beltrán. El Japón de la posguerra, 1a. Edición, Coordinación de Humanidades UNAM, México, 1986, pp. 3-4, 10-11, 12-13.

central que regulaba prioridades y la distribución de recursos sin intentar controlar las operaciones; y fue también una dura competencia capitalista; finalmente, era una condición para el éxito de Japón que sus líderes colaborasen estrechamente con los americanos que gobernaban en Tokio y en Washington.

Estados Unidos se percató de que la única manera de estabilizar y consolidar su hegemonía en Asia, consistía precisamente en la promoción de las economías en esa región, teniendo a la de Japón como eje. En efecto, el creciente poderío, tanto militar como ideológico del comunismo, el empeoramiento de las relaciones soviético-norteamericanas, y el virtual triunfo de los revolucionarios chinos que amenazaban dejar a Estados Unidos sin un aliado seguro en el lejano oriente, obligaron a que por una parte se diera prioridad a los aspectos estratégico-militares de la posición norteamericana en Japón y, por otra parte, se diera también prioridad a la recuperación económica del país, a fin de transformarle en "un baluarte contra la amenaza de guerra de los países totalitarios" en Asia Oriental.

Así, la guerra fría se expresaba inevitablemente en la región. El triunfo de la revolución china en 1949 y el inicio de la guerra de Corea en 1950, terminaron por convertir definitivamente a Japón en un aliado vital para las fuerzas e intereses norteamericanos en la región. Se definían así, también tres elementos sustantivos de la estrategia japonesa de la posguerra: su alianza incondicional con Estados Unidos, su marcado anticomunismo y el énfasis en la recuperación económica como objetivo nacional prioritario.²

La oportunidad más importante para que Japón alcanzara su recuperación económica y el camino hacia la prosperidad, llegó con el estallido de la guerra de Corea (1950-53), así Japón se convertiría en una gigantesca base norteamericana en contra del comunismo. En 1951, Estados Unidos elaboró un Tratado de Paz que fue firmado en San Francisco por Japón, en 1952 se firmó también un Tratado de Seguridad Mutua entre Estados Unidos y Japón, así Japón recuperó su independencia.

En el proceso de recuperación de la economía japonesa tuvo gran importancia el flujo de divisas provenientes de los gastos militares norteamericanos durante la guerra de Corea, llamados "Adquisiciones Especiales", de esta forma, Japón fue capaz de realizar importaciones por valor de 2 mil dólares anuales, permitiendo a las industrias dependientes de las importaciones de materias primas doblar su capacidad. Estados Unidos cooperó directamente en la recuperación económica de Japón realizando importantes inversiones en el país y en algunos otros países de Asia como parte de su política de "contención del comunismo".

A partir de 1955, el gobierno japonés elaboró diversos planes quinquenales si bien, la mayoría tuvieron una duración de tres años, al verse desbordadas las estimaciones previas por el crecimiento real. Generalmente, estos planes indicaban la dirección que

² Takabatake Michitoshi y otros. Japón después del "Milagro", 1a. Edición, El Colegio de México, México, 1982, pp. 109-111.

debía tomar el desarrollo económico, así como las medidas gubernamentales para conseguirlo y las líneas maestras de la actuación de la industria.

A lo largo de los años cincuenta, el gobierno japonés operó y perfeccionó lo que se conoce como un modelo de desarrollo capitalista guiado por el Estado, promovió inversiones, estimuló la empresa privada en fábricas y maquinaria, impulsó una alta tasa de ahorro interno a través de una eficiente política fiscal y garantizó la atención del mercado interno.

El papel del Ministerio de Comercio e Industrias Internacionales (MITI) japonés, fue fundamental dentro de la estrategia japonesa de la posguerra. El MITI promovió y protegió el crecimiento de las grandes empresas exportadoras de tecnología y capital japonesas de la actualidad.

El MITI y el Ministerio de Finanzas de Japón controlaron el acceso al capital; para garantizar que el dinero se quedara en Japón, cada nueva rama industrial debía pasar por un riguroso proceso de aprobación de préstamo; los bancos estaban sujetos a controles sobre las tasas de interés y a frecuentes exámenes de las carteras de préstamos. El Ministerio de Finanzas evitaba la competencia interbancaria y con ayuda del MITI, dirigieron el capital nacional prioritariamente hacia las grandes compañías comprometidas en las actividades manufactureras. Los ahorros masivos acumulados y las prioridades de crédito del gobierno, aseguraron a los industriales japoneses los recursos de capital abundantes y baratos que demandó la expansión económica.

La dirigencia política japonesa, se volcó hacia la vieja política de concentrar el capital nacional, la tecnología y los contratos gubernamentales en grandes agrupaciones corporativas o "keretsu" controladas por administradores y no, a la usanza tradicional, por jerarquías familiares. Hacia finales de los setenta el grupo Mitsubishi estaba en ascenso nuevamente, controlando más del 10% de las exportaciones de la nación. Las 20 principales industrias de Japón, empresas afiliadas con los antiguos "zaibatsu", Mitsubishi, Sumitomo, Mitsui y Yasuda, realizan hoy entre 30% y 100% de las exportaciones de la nación nipona.

La pequeña empresa fue también impulsada pero relegada a la posición de comerciante al menudeo o a la de subcontratista cautiva, dependiente de los grandes grupos e incluso para el financiamiento.

Los líderes japoneses de la posguerra siguieron el modelo Meiji de proteger a la industria doméstica de los productos e inversiones extranjeras, particularmente de las todavía poderosísimas empresas transnacionales norteamericanas. Mantuvieron a Japón como un "Sakoku", o un país cerrado, mientras que permitían a las compañías locales competir ferozmente por el creciente mercado doméstico, como una precondition para la actividad exportadora posterior.

La industria de los aparatos de radio, una de las primeras en pasar a manos de los japoneses ilustra la manera en que funcionó esta estrategia. A lo largo de los años

cincuenta y sesenta, los dirigentes japoneses prohibieron la entrada de aparatos de radio norteamericanos en aquel momento los mejores del mundo. Al mismo tiempo firmas como Matsushita y Sony, con acceso a capital barato pelearon para controlar el mercado doméstico altamente competitivo. Gradualmente con una hábil aplicación de la tecnología de transistores comprada en Estados Unidos, los productos japoneses igualaron y superaron a los de la competencia del exterior. Cuando los empresarios japoneses introdujeron sus productos al mercado norteamericano fácilmente lograron apoderarse de él.

Así, al tiempo que los japoneses defendían su mercado interno, promovían las exportaciones financiando la industria de exportación con recursos de capital abundantes y baratos y manteniendo el yen subvaluado.

Durante los años de hambre entre los cincuenta y principios de los sesenta, gran cantidad de dinero destinada a la inversión provenía de fuentes extranjeras, principalmente norteamericanas; pero hacia finales de 1970 en buena medida el capital para la industria de exportación provino del ahorro interno.

El sistema japonés impuso altos ahorros a la sociedad. Así, la evolución del desarrollo industrial se produjo siguiendo una determinada secuencia: primero, las industrias básicas y de materiales incluyendo el acero y la electricidad; después la maquinaria eléctrica y finalmente las industrias de montaje evolucionadas como la del automóvil.

Este intenso proceso de crecimiento y de despliegue de la capacidad económica en Japón, fue llevado en dos etapas: La primera de 1952 a 1970, sustentada en la inversión privada con apoyo externo y ahorro interno; y la segunda, de 1971 a la fecha basada en la promoción de la exportación masiva al exterior.⁶

1.3 La Caída de Bretton Woods

La esencia del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, radicaba en la adopción de tipos de cambio fijos pero ajustables; todos los países signatarios definían la paridad de su moneda en función del dólar mientras el dólar lo hacía en relación con el oro.

Estados Unidos había garantizado previamente que intercambiaría oro por dólares sin límite al precio oficial de 35.00 dólares por onza troy de oro, sobre la reserva de dólares del gobierno extranjero o de los bancos centrales. La ajustabilidad se definía en función de la balanza de pagos: si la balanza de pagos sufría un desequilibrio fundamental y siempre que no se emprendiesen devaluaciones competitivas, el país en cuestión podía variar su tipo de cambio.

⁶ Maria Antonieta Benejam. La Cuenca del Pacífico, Estados Unidos y la Nueva Hegemonía Mundial. 1a. Edición. CISEUA UNAM, México. 1991. pp. 24, 26, 27.

En la medida en que los tipos de cambio fijos imponían la obligación de aceptar moneda nacional por moneda extranjera (dólares) en los mercados cambiarios de cada país, la divisa estadounidense asumía el rol de moneda de intervención.

El sistema de cuotas con el FMI, establecido también como parte del acuerdo monetario de Bretton Woods podría ser insuficiente respecto de la liquidez que los intercambios de la posguerra demandarían: la cuota de cada país más una cuarta parte de la misma determinaba la capacidad de endeudamiento, pero ese 125% a que la cuota daba derecho dependía del peso relativo del país en el comercio mundial al momento de establecerse el sistema. De manera que el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos suministraría reservas adicionales a los países y vencería el temor a una escasez mundial de la divisa verde.

Este diseño se encontró, en un periodo no tan largo en un dilema entre las reservas de oro estadounidense y la cantidad de dólares circulando por el mundo. El dilema radicaba en que la muy modesta tasa de crecimiento del acervo de oro amonedado, obligaba a que fuera el déficit de balanza de pagos de Estados Unidos con su consecuente expansión de dólares, el que proveyera al mundo de liquidez, pero tal expansión no sería proporcional al crecimiento de su respaldo (el oro estadounidense), lo que minaría paulatinamente la confianza en el dólar como activo de reserva. La respuesta institucional a esta situación fue la de crear los Derechos Especiales de Giro (DEG'S), para emplear la liquidez internacional y frenar la abundancia relativa de dólares. Los DEG'S constituyen simples partidas contables de una cuenta especial llevada por el FMI, el cual designa a cada país afiliado en proporción a su cuota.

Los DEG'S, establecen su valor bajo el respaldo de una canasta de 5 monedas de importancia mundial, y solo pueden ser utilizados en situaciones de déficit de balanza de pagos y pérdida de reservas.

Estas medidas no dieron el resultado deseado y el valor de las reservas en oro de Estados Unidos fue superado por los dólares en circulación, dichas reservas ya no cubrían los dólares manejados en los bancos centrales del mundo.

Durante los años setenta, se iniciaría el derrumbe del sistema monetario internacional de Bretton Woods; el 1971 Estados Unidos anunció la inconvertibilidad del dólar en oro, la economía mundial se cimbraría con las devaluaciones subsecuentes del dólar en 1971 y 1973, con los drásticos aumentos de los precios del petróleo de los años de 1973 y 1979, y con la adopción de los tipos de cambio flotantes y administrados; el mercado de la oferta y la demanda determinaría ahora la fluctuación del dólar.

La caída del sistema monetario internacional de Bretton Woods, fue detonante de los problemas que sufrió la economía mundial durante los años setenta y ochenta; como es el caso del reducido crecimiento global del PIB y del comercio internacional; la elevación desmesurada de las tasas de interés, el creciente proteccionismo en los mercados internacionales, la negativa actitud hacia la cooperación internacional, la proliferación de

diversas condicionalidades. la inversión extranjera directa se expandió rápidamente pero en forma sumamente concentrada entre los países desarrollados; todo ello contrario al gran periodo de expansión y crecimiento de la posguerra (en los años cincuenta y sesenta).

De 1945 a 1965, Estados Unidos fue la potencia hegemónica indiscutible del mundo capitalista desarrollado. Su fortaleza económica, política y militar le permitió constituirse en el polo organizador y cohesionador de los intereses de Occidente en el sistema económico internacional de la posguerra, en favor de esta posición privilegiada trabajaban tanto su producción, su desarrollo tecnológico, su papel como acreedor mundial, sus importantes inversiones y el influjo de sus empresas, así como el hecho de que el dólar era indisputadamente la moneda de cambio internacional.

La capacidad de crear dinero y crédito a nivel mundial le otorgó una forma de poder, que se expresó en el funcionamiento de las políticas económicas nacionales e internacionales.

Una expresión del peso del dólar y de los circuitos financieros estadounidenses en el sistema monetario internacional es su papel de epicentro en todas las crisis monetario y financieras internacionales registradas en las dos últimas décadas. La crisis del dólar de los setenta, la crisis deudora de América Latina, la crisis del sistema bancario norteamericano, el crack bursátil de 1987 y la crisis económica y financiera de México en diciembre de 1994, dan cuenta de esta capacidad de desestructuración de los circuitos financieros que todavía mantienen el poder de Estados Unidos.

Es en esta perspectiva donde se ve con claridad la pérdida de hegemonía financiera de Estados Unidos y su necesidad de concertar acciones con los demás países desarrollados para enfrentar las crisis recurrentes a las que se ve sometido el sistema monetario internacional, el dólar sigue siendo la divisa clave pero ya no ejerce un liderazgo indisputado. La conformación de un mundo multipolar es un rasgo significativo de la era del posdólar. La progresión del marco alemán y el yen japonés como monedas internacionales y la formación de bloques monetarios en torno a ellas, son los rasgos más evidentes de este proceso. La reordenación hegemónica en el terreno financiero es muy compleja.⁷

No hay duda de que se presenta una declinación del poder financiero del dólar estadounidense, pero aún no se observa con claridad el momento ni los signos para poder negar su papel de primera fuerza; lo que es indiscutible es que no puede hablarse ya de liderazgos absolutos. Si bien política y militarmente Estados Unidos se encuentra en la cúspide, no ocurre lo mismo en los terrenos financiero y comercial. Esto explica el interés y la intensa actividad norteamericana para participar y ejercer influencia en los bloques que se conforman en el mundo, como la Unión Europea, el de la Cuenca del Pacífico y el TLCAN.

⁷ Alejandro Ramos Esquivel, *Op. Cit.*, pp. 173, 174.

El derrumbe del sistema monetario internacional de Bretton Woods, ocasionó también el replanteamiento de las funciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, al tornarse evidente la necesidad de una reconfiguración en el orden económico internacional de cara al siglo XXI, así, las funciones de estos dos organismos en el presente y hacia el futuro han sido objeto de múltiples debates y contradicciones:

El FMI, para comenzar busca idealmente la expansión y el crecimiento del comercio internacional a fin de promover la prosperidad entre sus países miembros, lo que se conseguirá mediante la convertibilidad de las divisas, la estabilidad cambiaria y la remoción de las barreras al comercio y la inversión. La realidad, siempre más prosaica, indica que el FMI monitorea la balanza de pagos y la inflación con un enfoque de corto plazo, que impone techos crediticios verificables, que prescribe devaluaciones de la moneda y compresiones del salario real y que en síntesis, en muchos países del mundo no es bien visto por los pobres, y a veces hasta por los economistas.⁸

El modelo del banco mundial no está menos acotado por sus propósitos: dotar de recursos a las naciones pobres para financiar su desarrollo, en aras de elevar su tasa de crecimiento económico de largo plazo y en general el nivel de vida de sus poblaciones, a diferencia del FMI que trabaja con variables nominales (balanza de pagos e inflación), el interés del BM se dirige a las variables reales: inversión, importaciones y recursos externos para el crecimiento.

El ángulo polémico sobre el apoyo que brindan estas dos instituciones, estaría dado por la posibilidad de que este apoyo se utilice para una gestión macroeconómica inapropiada o para solventar la corrupción; atención que muchas veces los hace insensibles al enorme costo económico y social que conlleva una insolvencia prolongada del gobierno: fuga de capitales, hiperinflación, extremismo político, criminalidad, etc.

Las tareas de estas dos instituciones multilaterales de cara al futuro, son fundamentales hacia la configuración del nuevo orden económico internacional, hoy en gestación.

Mientras que en la posguerra el reto para el FMI consistía en liberar las fuerzas del mercado, hoy por hoy el reto consiste en reorientar esas fuerzas hacia una economía internacional estable en el ámbito monetario. Una segunda perspectiva específica, ahora para el BM comprende la función del Estado, la integración de la economía mundial, los determinantes de la inversión privada, el alivio a la pobreza de los países en desarrollo, así como la promoción de esquemas dirigidos hacia políticas nacionales para la liberalización económica.⁹

⁸ Manuel Guitián. "El FMI como institución monetaria: el desafío del futuro", Finanzas y desarrollo, Vol. 31, septiembre de 1994, pp. 23.

⁹ Hugo J. Contrems. "Madrid, Bretton Woods y Washington: Medio siglo de economía mundial", Revista de Relaciones Internacionales UNAM, No. 65, ene./mar. 1995, pp. 39-40.

1.4 El fin de la Guerra Fría.

La bipolaridad que se consolidó después de la segunda guerra mundial, fue conocida como periodo de "Guerra Fría", caracterizado por la lucha entre Estados Unidos y la Unión Soviética por imponer en el mundo su hegemonía y el de sus respectivos sistemas político-económico-ideológico-militares: capitalismo y socialismo, apoyados por la fuerza y la persuasión militar, llegó finalmente a su fin.

La Unión Soviética inició bajo el liderazgo de Mijail Gorbachov, uno de los procesos de transformación interna más ambiciosos que haya emprendido país alguno. Al mismo tiempo, asumió en los hechos, lo que en Occidente y el propio bloque socialista fue interpretado como una derrota histórica a manos de sus acérrimos rivales: el capitalismo y Estados Unidos. Gorbachov creó una situación de la cual ya no era posible retornar al pasado, una vez que hubo creado reformas de apertura en el sistema socialista (Perestroika y Glasnot), el antiguo sistema fue desmantelado por millones de ciudadanos soviéticos que no estaban dispuestos a regresar. La incapacidad de la Ex-Unión Soviética para proveer de bienes de consumo a sus civiles, probablemente garantizaba que el socialismo no podía perdurar. Como consecuencia de este proceso la Ex-Unión Soviética se desmembró políticamente en varias entidades, lo que hoy se conoce como la Comunidad de Estados Independientes y de esta manera, emprendió por separado la transición del socialismo al capitalismo de mercado para alcanzar el desarrollo económico.

Gorbachov declaró el fin de la Guerra Fría y de la lucha hegemónica con Estados Unidos en 1989; el socialismo fracasó, la parte del mundo controlada por el socialismo está cambiando como consecuencia de este proceso, la transición del socialismo al capitalismo será difícil.¹⁰

Todo parece indicar que en la última etapa del siglo XX y en el próximo arranque del nuevo milenio, la geopolítica deja su lugar a la geoeconomía; el militarismo a la tecnología productiva; la política al eficientismo; los nacionalismos a la guerra por los mercados internacionales.

Estados Unidos ha sufrido un enorme desgaste en todos los órdenes, particularmente en lo económico, que lo obliga a intentar todo tipo de alianzas y a ejercer los más diversos mecanismos de control a efecto de hacer creíble un nuevo orden basado en el libre comercio, la democracia y el respeto a los derechos humanos.

El liberalismo económico e ideológico se perfila como bandera del progreso y camino insalvable hacia una nueva realidad, la que abre espacios utópicos a las bondades de la competencia y promueve el neomercantilismo como el eje de la prosperidad individual y colectiva.¹¹

Es claro que el nuevo orden económico internacional que regirá en el siglo XXI, tomará varios años en gestarse, también es evidente que este no podrá ser bipolar; por ser

¹⁰ Lester Thurow. *Op. Cit.* pp. 15-17.

¹¹ Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* pp. 1-3.

este un esquema superado; es un esquema lleno de incógnitas que para entenderse debe partir del repliegue de la Ex-Unión Soviética y de la incapacidad económica de Estados Unidos para sobrevivir como hegemonía única. En esta perspectiva surgen nuevos actores, entre los cuales Japón y Alemania ya tienen un papel definido.

1.5 El Fenómeno de la Globalización.

En la actualidad, la economía mundial apunta hacia el surgimiento de un nuevo orden que difiere notablemente del gestado después de la segunda guerra mundial. Los elementos de lo que hoy se conoce como internacionalización, globalización y regionalización de la economía, surgieron debido al desarrollo de las grandes corporaciones transnacionales que sentaron las bases de la internacionalización del capital y de los procesos de producción y distribución característicos de la actual circunstancia económica internacional.

Los actores fundamentales de la internacionalización productiva fueron las grandes tecnoestructuras corporativas, por medio de sus esquemas de expansión y competencia, las cuales transformaron la división internacional del trabajo y la organización del comercio, provocando el surgimiento de las redes de intercambio intraindustrial que han enlazado prácticamente a todos los mercados del mundo.

La expansión de las empresas transnacionales permitió el desarrollo de un proceso de difusión tecnológico y de liberalización comercial y financiera; asimismo, fragmentó y relocalizó algunas industrias y etapas de los procesos productivos en distintos países en desarrollo del Pacífico Asiático y de la América Latina principalmente, integrándolos en una nueva división internacional del trabajo. Todo esto estuvo apoyado por el incremento de las corrientes financieras y por el establecimiento y el desarrollo de una mejor red internacional de comunicaciones vía satélite que redujeron las distancias y aumentaron la interdependencia entre las economías nacionales, dando lugar a la globalización de la economía. Así, los servicios de comunicaciones y transportes han resultado vitales en este proceso.

Los cambios entrañaron la mayor participación de los servicios, más intensidad de conocimientos técnicos en la producción final, el aumento de la diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y suministros y la adaptación de los ciclos de producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada mercado.

La creciente importancia de los servicios en los países desarrollados, particularmente los correspondientes al productor, propiciaron que ese sector se convirtiera en el determinante principal de la productividad y la competitividad. El aumento del intercambio mundial en servicios fortaleció los vínculos entre comercio, tecnología e inversión, ello explica por qué los países desarrollados y las empresas transnacionales consideran a los servicios como un sector estratégico en las negociaciones multilaterales en materia comercial y por lo tanto, deben liberarse.

La inversión extranjera directa junto con la internacionalización de la producción han tenido efectos considerables en la evolución reciente del comercio internacional. En efecto, las transnacionales se convirtieron en una fuerza importante para impulsar la integración más estrecha de la economía mundial. Se estima que en 1993 la tercera parte de los activos privados de carácter productivo estaba sujeto al dominio común de esas empresas; ello significa que en una red empresarial se puede, en principio, efectuar cualquier parte de la cadena de valor agregado en cualquier región del mundo, siempre y cuando ofrezca mejores ventajas comparativas que garanticen menores costos en los procesos productivos y que al propio tiempo ofrezcan una localización geográfica estratégica en función de su cercanía a los principales mercados del orbe.

Otro elemento que caracteriza la evolución del intercambio comercial en los noventa, es el impulso de los países en desarrollo al comercio mundial. Durante casi todo el período transcurrido desde 1945, las naciones desarrolladas encabezaron los esfuerzos por liberalizar el comercio internacional. Sin embargo, durante las últimas dos décadas, esas economías parecieron abandonar esa función y empezaron a imponer barreras no arancelarias e incluso restricciones cuantitativas a las exportaciones de los países en desarrollo. Estos, por su parte, redoblaron esfuerzos para integrarse a la economía mundial y se convirtieron en los abanderados de la liberalización comercial.

Así, desde principios de los ochenta el intercambio del Sureste Asiático fue muy dinámico y más recientemente varios países de América Latina abrieron unilateralmente sus economías, aplicando modelos económicos de corte neoliberal, con objeto de atraer inversiones extranjeras y acelerar la inserción de sus economías al escenario económico mundial.

En suma, pese a que los países desarrollados no abandonaron su lugar preponderante en el intercambio mundial, las naciones en desarrollo se han convertido en el motor de crecimiento de este durante los noventa.

Otra característica relevante del comercio internacional fue el resurgimiento del interés por suscribir acuerdos tendientes a integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes en torno de mercados comunes, uniones aduaneras o áreas de libre comercio, etc. esto es, el regionalismo económico y comercial, que es uno de los fenómenos que más ha llamado la atención de analistas y organismos especializados en materia económica, en particular por sus efectos en las negociaciones multilaterales de comercio.

El surgimiento de la integración regional en momentos en que se intensifica la globalización de la economía mundial obedece a factores de diversa índole, entre los que destacan: los problemas a que se enfrentaron las negociaciones multilaterales en el marco del GATT, hoy OMC, a principios de los noventa; las convergencias en materia de política comercial que la nueva agenda de comercio requería se alcanzaban con más facilidad entre grupos de países más reducidos y homogéneos que entre las más de cien naciones

participantes en la Ronda Uruguay del GATT; el ejemplo de los avances de la Unión Europea desde la aparición del libro blanco sobre la unificación en 1985; la creación de una zona de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, a la que México se sumó en 1994, y la gradual convergencia de políticas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe; así como en la región Asia-Pacífico.¹²

De esta manera, la integración regional, surge en momentos en los que el GATT/OMC suma nuevos miembros y las negociaciones recién concluidas de la Ronda Uruguay cubren nuevas áreas en materia comercial, como los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones; todo ello, tendiente a coadyuvar en la edificación de un planeta más interdependiente. Sin embargo, existe la posibilidad latente de que este objetivo de integración mundial no llegue a concretarse, esto en medida de que los intereses económicos de los bloques regionales restrinjan sus relaciones económicas entre sí, convirtiéndose en "fortalezas cerradas".

1.6 Configuración de los principales Bloques Económicos Internacionales.

El mundo se esta reorganizando alrededor de tres bloques económicos regionales principales: el de Norteamérica, liderado por Estados Unidos y complementado por Canadá y México; el de la Unión Europea, que incluye a los principales países desarrollados de Europa Occidental, en donde Alemania se ha convertido en el país económicamente predominante y; el de Asia-Pacífico, que incluye a las dinámicas economías del Este de Asia con ribera en la Cuenca del Pacífico y donde Japón se constituye como el líder

El líder de cada bloque, es el país con más poder económico en este, y el cual ejerce una mayor influencia económica sobre sus socios, por ello es el que tiene mayor fuerza económica y política para salvaguardar los intereses económicos del bloque.

La formación de estos tres bloques económicos regionales es el resultado del proceso de internacionalización productiva que han practicado las grandes empresas transnacionales en los últimos años; como consecuencia de este proceso, las transnacionales de los países económicamente más desarrollados del bloque, dieron prioridad a la transferencia de inversiones directas hacia zonas limítrofes estratégicas, es decir, a países vecinos por geografía, contribuyendo a la interdependencia que hoy existe entre los países que conforman el bloque. Así, la formación de los tres bloques económicos regionales obedece a la estrategia geoeconómica de sus respectivos líderes económicos, para mantener la cohesión, la complementariedad y el camino hacia la integración económica

En cada bloque las barreras comerciales se van rompiendo, pero estas pueden aumentar de uno a otro. Dentro de este contexto, Europa teme a Japón y a Estados

¹² Hermann Aschenrapp Toledo "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", Comercio Exterior BANCOMEXT, Vol. 44, No. 11, noviembre 1995, pp. 848, 849.

Unidos; Japón y su bloque se preocupan por el cierre de los mercados de Europa y Norteamérica; mientras que Estados Unidos se inquieta ante la fortaleza europea y el dinamismo de las economías del Pacífico Asiático.

De esta manera, se piensa que debido a la integración de estas tres regiones, se crea un efecto de "discriminación" o desviación para los países que no estén incluidos dentro de un determinado bloque, esto traducido en las restricciones comerciales que puedan encontrar los países ajenos al bloque para introducir sus exportaciones al mercado de cualquier país integrante del bloque, y también la marginación que pudieran experimentar estos países ajenos al bloque en materia de recepción de flujos de inversión extranjera directa. A su vez, la creación de un efecto de "privilegio" para quienes están dentro del bloque, es decir que los países que lo integran, podrían gozar de mayores privilegios en materia de inversión y comercio, en detrimento de los países ajenos al bloque.

Esta amenaza de proteccionismo latente, tiene por objeto el consolidar la posición comercial de las empresas transnacionales más importantes de los países del bloque, en los mercados del interior de este, protegiéndolas de la competencia externa proveniente de los demás bloques; pero al propio tiempo, tratando de penetrar de manera importante al interior de los otros bloques.

Los centros de crecimiento de cada bloque (Estados Unidos, Alemania y Japón), que lideran a este, tratan de mantenerse a distancia, unos de otros, mediante la amenaza y la persuasión que conlleva el uso del proteccionismo. Al verse confrontados por esta amenaza, los centros líderes de crecimiento de cada bloque se inducen a invadir mutuamente el territorio, a través de las puertas traseras que son los países miembros del bloque menos desarrollados, esto es, mediante la producción y exportación circulares; con objeto de ingresar indirectamente en los mercados más importantes del bloque.

Este fenómeno se ha observado en inversiones que han hecho empresas japonesas y estadounidenses en los países menos desarrollados miembros de la Unión Europea, en particular Irlanda y España; y ahora en aquellas inversiones que hacen, cada vez más, las empresas transnacionales europeas y japonesas en México, con miras a ingresar indirectamente al gran mercado de Estados Unidos y Canadá. En vista de que las exportaciones manufactureras a Japón de los NIC'S y de los países de la ANSEA aumentan rápidamente, las inversiones estadounidenses y europeas en estas economías de Asia-Pacífico (más China, que esta ávida de atraer empresas orientadas a la exportación) seguramente se prepararán pronto para la explotación de los crecientes mercados japoneses.¹³

Este panorama deja latente la posibilidad del surgimiento de fricciones comerciales que desembocarían en "guerras comerciales" ocasionadas por intereses comerciales encontrados, en función de los déficit o superávit que obtengan los principales países del

¹³ Alejandro Álvarez Béjar (Coordinador). La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Vol. II. la. Edición. Facultad de Economía UNAM, México, 1990, pp. 186.

bloque en sus transacciones comerciales dentro de su propio bloque y con los bloques contrarios. Bajo esta perspectiva, el objetivo de liberalización comercial para todos los países del mundo sin distinción y que contribuya a la integración económica global del planeta, difícilmente llegaría a concretarse.

Sin embargo, se cifran esperanzas en la voluntad que muestren todos los países del mundo para alcanzar ese objetivo propuesto por Estados Unidos y los demás países más desarrollados del planeta; es por eso que mediante la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en la Ronda Uruguay del GATT, los países miembros de esta, se tendrán que comprometer en un esfuerzo tendiente a lograr una más rápida integración del planeta.

De igual manera otro factor que contribuye a alcanzar ese objetivo globalizador, lo constituye la creciente interdependencia que se ha establecido entre los tres bloques más importantes del mundo en los últimos años; prueba de ello lo constituyen los dinámicos esfuerzos integradores del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en la Cuenca del Pacífico, por integrar a la región asiática del Pacífico con América del Norte, debido a la gran interdependencia existente entre esos dos bloques, y que tienda a acelerar el proceso de integración de esta macrorregión del Océano Pacífico. Así también, en un futuro no muy lejano se vislumbra la posibilidad de que las economías de Norteamérica y Europa, asuman el compromiso de integrarse en una macrorregión del Océano Atlántico, mediante un Tratado de Libre Comercio Transatlántico, que una a América con Europa.

CAPITULO SEGUNDO: El Área de Influencia del Yen.

2.1 El Desarrollo Económico de Japón.

Es impresionante analizar a Japón, un país que tras ser devastado en la Segunda Guerra Mundial, en sólo una generación se ha convertido en una "maquina económica", capaz de pelear palmo a palmo por el liderazgo y el control económico del mundo con su más acérrimo rival: Estados Unidos, y así sustituirlo como el líder indiscutible del orden económico mundial del siglo XXI.

Paradójicamente y dadas las ventajas que en muchos renglones, ha tomado Japon sobre Estados Unidos y el resto de los países desarrollados de Occidente, parecería que los norteamericanos alimentaron silenciosamente y sin darse cuenta a un "monstruo" económicamente muy poderoso, que ahora les pelea espacios y se vuelve contra sus creadores.

El desarrollo de Japón deriva de un espíritu indomable para aprovechar al máximo los recursos disponibles, aún sean escasos, y una plena conciencia de hacer las cosas bien, de perfeccionarlas y de una superación constante en todos los campos de actividad, así como una estrecha cooperación entre el gobierno, las empresas y el pueblo japonés. Lo anterior es en particular admirable ya que el desarrollo económico japonés se basó en una exitosa estrategia diseñada y dirigida por el Estado, en estrecha alianza con el sector privado y orientada fundamentalmente a la exportación.

Esta estrategia basada en el consenso nacional, estuvo apoyada en una relación armónica de las fuerzas sociales que actuaron en conjunto para el buen desempeño de la economía y que fue definida por algunos como "Japan Inc.", ciertamente, los japoneses; se consideran no como una sociedad, sino como una familia nacional en la que todas las empresas y las personas hacen su parte en beneficio del país. Es así como se ha llegado al concepto de Japan Inc que desde la percepción occidental busca representar la forma de vida y de trabajo de Japón equiparando a este país y sus habitantes con una gran empresa. En el fondo, sin embargo, los nipones buscaron demostrar al mundo que si bien habían sido derrotados en lo militar, tienen la capacidad para imponerse en lo económico y mostrarse como un gran pueblo y una gran nación.

Durante el lapso del despegue económico, el gobierno japonés permitió la explotación de las fuerzas de trabajo y fomentó el ahorro entre la población, que destinó a la actividad productiva; asimismo ejecutó programas de financiamiento para la iniciativa privada, otorgó exenciones de impuestos y deducciones fiscales, ofreció créditos para fomentar la inversión extranjera y celebró acuerdos con otros países para facilitar y garantizar el funcionamiento de las empresas japonesas que operaban en el exterior. En suma, el gobierno y el sector privado actuaron como rectores de la sociedad y la economía japonesa.

Con base en estos principios, los japoneses han sido capaces de dominar nuevas técnicas y desarrollar procesos productivos. Han perfeccionado el arte de adquirir tecnología extranjera en la etapa adecuada y explotarla comercialmente para su beneficio. Han logrado que Japón sea en la actualidad uno de los países más avanzados industrialmente.

No obstante, al lado de las gigantescas corporaciones japonesas, coexisten miles de pequeñas fábricas esparcidas por todo el país. Las actividades de las grandes empresas japonesas tales como Toyota, Hitachi, Matsushita, etc., están sostenidas por las empresas pequeñas y medianas que sirven generalmente como proveedores de materiales y/o consumidores y usuarios de sus productos. En Japón existen dos sectores industriales: un sector industrial básico formado por grandes empresas monopólicas que poseen tecnología muy avanzada, y un sector de industrias transformadoras secundarias formado por muchas empresas pequeñas y medianas cuyo nivel de tecnología es bajo. Estos dos sectores industriales constituyen una "estructura dual" por tener una relación complementaria. Las empresas pequeñas y medianas tienen mucha viabilidad en Japón y son de gran importancia en la estructura industrial de este país, sus principales características son:

- 1) Diversidad: entre las empresas pequeñas y medianas hay mucha diferencia en términos de tecnología, capacidad empresarial así como rentabilidad.
- 2) Alta fecundidad y alta mortalidad: aunque el número de empresas pequeñas y medianas está aumentando en conjunto, es alto el porcentaje de cambio o cierre de negocios de las mismas.
- 3) Fuerte influencia sobre la economía global: excepto las industrias de ensamblaje como la automovilística, la de aparatos eléctricos, las empresas grandes corresponden generalmente al sector de materiales básicos y funcionan como proveedores de las empresas pequeñas y medianas que fabrican los productos finales. Por consiguiente, la demanda final a las empresas pequeñas y medianas tiende a provocar una nueva demanda a las empresas grandes.
- 4) Alto nivel de tecnología y crecimiento puro en algunas empresas ya medianas: estas empresas hacen muchos esfuerzos e inversiones para desarrollar su propia tecnología avanzada, por lo cual algunas empresas crecen a un ritmo acelerado y se convierten en empresas grandes, tales fueron los casos de Sony, Honda, Casio, Kyocera, entre otras.

Japón es un país capitalista cuyo eje hegemónico y dinámico está constituido por sus grandes corporaciones económicas empresariales que controlan y dirigen todo su proceso industrial y que en la actualidad son las responsables de las políticas de innovación tecnológica del país nipón; se trata de las gigantes automotrices (Toyota), de la electrónica (Matsushita), la computación (Fujitsu), la robótica (FANUC), entre otros ejemplos.

La compra de patentes tecnológicas fue hecha en las áreas en las que Japón sería un competidor sin igual siderurgia, petroquímica, electrónica y automotriz. Japón primero compró la tecnología y luego de adaptarla y perfeccionarla en sus procesos productivos, convirtió en éxitos comerciales a sus productos manufacturados de alta tecnología y de alto valor agregado, tales como sus electrónicos, sus fibras sintéticas, sus automóviles, así

como memorias de galio para computadoras rápidas, mecanismos de control de equipos, robots, videodiscos, computadoras personales, reproductores de compact disc, semiconductores láser, o un universo de consumo masivo. El desarrollo tecnológico de Japón residió pues, en su capacidad para mejorar la tecnología ya existente.

En la actualidad, Japón esta enfocado a crear nuevas tecnologías. La revolución tecnológica japonesa tiene como principal campo de acción los laboratorios y los proyectos futurísticos que tienen casi todas las grandes empresas japonesas, a fin de hacer posible la independencia tecnológica de Japón.

Algunos casos concretos que ejemplificarían lo anterior serían el de la compañía FANUC, una de las empresas productoras de robots más importantes de Japón, tiene su propio instituto de investigación para mantenerse ante la espectacular competencia en la fabricación de robots industriales, muestra de ello lo constituye la producción de robots que pueden ejecutar tareas de ensamblaje, manejo de moldes de plástico, soldadura y operación de maquinaria. Su importancia, como la de otras muchas compañías japonesas, reside, en el hecho de que produce para el mercado norteamericano principalmente, en el caso de la industria de los robots, Estados Unidos importa de Japón el 80%. FANUC trabaja estrechamente con la General Motors norteamericana.

Hitachi es la corporación japonesa que tiene el mayor presupuesto para investigación y desarrollo, ha lanzado al mercado el robot capaz de recibir ordenes desde un control directo y por medio de un lenguaje convencional. El siguiente paso será el robot inteligente, equipado con sensores visuales para ejecutar tareas de mayor complejidad en las mismas líneas de producción. El de la robótica es uno de los campos en los que Japón tiene ventaja tecnológica sobre otros países, el desarrollo tan espectacular de esta rama es explicado por la productividad interna de Japón, que es el principal consumidor de robots y también por las expectativas que ofrece el mercado norteamericano.

Otra rama de indudable importancia para el futuro industrial, a la que Japón igualmente dedica enormes recursos, es el de la computación. La política de desarrollo de la computación japonesa se encuentra en un proyecto apoyado por el gobierno y que se enmarca en el Instituto para la tecnología de la computadora de la nueva generación (IGOT), cuyo objetivo es desarrollar una computadora pensante, capaz de almacenar información, razonar y resolver problemas, crear la "inteligencia artificial".¹⁴

En realidad el "boom" tecnológico japonés es de una enorme amplitud y extensión, y abarca a casi toda su estructura industrial, son cada vez más numerosas y variadas las empresas que dedican fuertes inversiones, a través de proyectos específicos, en laboratorios propios, y con sus investigadores, en estudios de alta tecnología y de investigación básica cuyos resultados deberán materializarse en productos para los mercados internacionales en una o dos décadas, así, a parte de los gigantes exportadores

¹⁴ Alfredo Romero Castilla y Victor Lopez Villafane, Japón hoy, 2a. Edición, Editorial siglo veintiuno, México, 1990, pp. 23, 24, 62-70.

de computadoras o de productos electrónicos, las principales compañías procesadoras de alimentos, de la industria químico-farmacéutica, la textil, de maquinaria, etc., están desarrollando sus propias técnicas. Así, Japón es un líder en el desarrollo de tecnología de punta, lo cual ha facilitado una amplia competitividad de sus industrias en los mercados internacionales, es además un laboratorio gigantesco en el que se combinan procesos productivos industriales vitales para la economía mundial, y en especial para la norteamericana, con un impulso muy vigoroso en el campo de la innovación tecnológica.

Quizá, lo más importante del proceso de desarrollo económico japonés ha sido la constancia, lo que le ha permitido un desarrollo impresionante, una gran superación en la calidad de vida de los japoneses, un crecimiento elevado de sus exportaciones y una consecuente acumulación de reservas internacionales.

Japón ha mostrado ser también un país sólido para enfrentar los periodos de crisis y salir fortalecido de ellos, como lo fueron:

La crisis energética de 1973; el crack bursátil de 1987 que desplomó la bolsa de Tokio originado por algunos desajustes financieros internos que redujeron los niveles de inversión y dieron lugar al surgimiento de burbujas financieras especulativas; la reducción de su crecimiento económico durante la segunda mitad de los años ochenta y el arranque de los noventa debido a la revaluación del yen y a barreras proteccionistas para sus productos en los mercados del exterior. Japón ha logrado superar estos descalabros como resultado de su enorme y permanente esfuerzo por modernizar y hacer más eficiente su economía. Así, se pueden identificar seis factores básicos que han coadyuvado en ese esfuerzo japonés:

- 1) La ética de intenso trabajo de los japoneses, sus altos niveles de educación, sus habilidades técnicas y su capacidad para mantener la estabilidad política y financiera que les permitieron lanzar en los sesenta un programa de modernización industrial interna, y en los setenta y ochenta, enfrentar primero la crisis energética y posteriormente la revaluación del yen.
- 2) El esfuerzo concentrado de los japoneses para modernizar sus industrias mediante la canalización de gran parte de sus excedentes generados hacia instalaciones productivas en el exterior (preferentemente en los países vecinos del Este asiático), buscando una mayor competitividad internacional, y afrontando la revaluación del yen.
- 3) El haber puesto en marcha un programa de ahorro energético en los setenta, que les permitió reducir considerablemente sus necesidades en ese sector (del petróleo) y encontrar energías alternativas.
- 4) La existencia de un mercado de exportación, especialmente el derivado con Estados Unidos, el que absorbió una creciente emisión de productos japoneses, permitiendo que las ventas al exterior se cuadruplicaran entre 1975 y 1990.
- 5) El bajo nivel de gastos en defensa, derivado de la firma del Tratado de Seguridad con Estados Unidos después de la guerra, lo que permitió el crecimiento en inversiones destinadas a la ciencia y la tecnología.

6) El haber mantenido inalterado un delicado balance entre la libre empresa y la guía y control gubernamental bajo un esquema corporativo.

Estos factores, se conjugaron para fortalecer la presencia internacional de Japón y al iniciarse la década de los noventa, lograr que su nivel de inversión se convirtiera en el más alto del mundo, superando al de Estados Unidos y al de otros países desarrollados.

Fue este consistente esfuerzo de inversión interna y externa, lo que logró otorgar a Japón una mayor competitividad internacional que se tradujo en los fuertes superávits que presenta su balanza de pagos y que le otorga una sólida posición financiera.

Japón parece ser el país mejor preparado de entre todos los países desarrollados para la posible confrontación económica que conlleva la globalización y la competencia multinacional, sin embargo, presenta debilidades y carencias, algunas de ellas estructurales que arrastra desde hace mucho tiempo y otras que derivan de su carácter aún dependiente de los países desarrollados occidentales, concretamente en el terreno comercial.

En esencia las debilidades de Japón, en términos económicos son importantes: no tiene materias primas, carece de un mercado interno consolidado que pueda absorber buena parte de su producción y, lo que es más importante, es un país altamente dependiente de sus mercados de exportación, los que le dieron la prosperidad y un avance importante, pero al mismo tiempo lo hicieron muy vulnerable ante el proteccionismo y las barreras encaminadas a impedir el libre flujo de mercancías. Un cierre de mercados en Estados Unidos o Europa resultaría mortal para su economía y la política de bloques económicos en que se está integrando el mundo constituye, sin duda una seria amenaza.

El desarrollo tecnológico japonés parece concentrarse más en las necesidades de la economía norteamericana que en la propia. Casi no hay campo de punta tecnológica en la que no haya proyectos fusionados entre empresas japonesas y norteamericanas. En estos términos, el problema del desarrollo tecnológico japonés es también una debilidad y una cuestión política, en la que la dependencia japonesa de la economía norteamericana parece recurrirse en lugar de aninorar.

Para enfrentar sus debilidades y carencias, Japón debería basar su política económica en la expansión de la demanda interna, en lugar de fomentar la exportación, y así aliviar el problema de las "fricciones comerciales" con otros países; aunque para estimular el consumo privado y crear una estructura industrial basada fundamentalmente en la demanda interna se necesitarían: aumento de salarios, reducción de impuestos, abolición o modificación del sistema tributario que da preferencia a los ahorros, etc., asuntos todos que son contrarios a las ideas de los empresarios y a las políticas tributarias del gobierno, y por lo tanto, muy difíciles de realizar.

Japón tomó y sigue tomando mucho de otros países, tanto desarrollados como en desarrollo para engrandecer su economía, por ello Japón deberá buscar integrar en sus esquemas de cooperación internacional a aquellos, de manera que un país que necesita de

recursos naturales y de amplios mercados pueda convivir con aquellos países que los poseen.

2.2 Los NIC'S ó "Dragones" Asiáticos.

Es impresionante el verificar los niveles económicos que han alcanzado los países del Pacífico asiático conocidos como "tigres", "dragones" o NIC'S (Newly Industrializing Countries), sobre todo cuando se sabe que son países que se levantaron literalmente de entre sus cenizas, después de la devastación sufrida durante la Segunda Guerra Mundial, y con escasos recursos, pero con mucha voluntad y buena organización alcanzaron los niveles de progreso y desarrollo que hoy asombran al mundo.

Más allá de los números y de los elogios que de todas partes ha merecido su comportamiento económico, el cual estuvo directamente asociado a cuestiones político-estratégicas que caracterizaron a la guerra fría, figura el esfuerzo de su gente en la que prevalece el espíritu de trabajo, lograron vencer la adversidad y adaptarse a las nuevas realidades que el mundo les imponía.

De Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur pertenece el éxito para adecuar su espíritu combinado con modelos propicios para alcanzar su gran desarrollo. Estas economías siguieron programas y metas muy específicas trazadas por sus gobiernos.

En términos de estrategia o de estructura, el desarrollo de los NIC'S asiáticos se basó en seis puntos fundamentales, que son los siguientes:

- 1) El primer punto para impulsar el desarrollo consistió en la no adopción de un modelo único sino en la aplicación de programas acordes con su contexto histórico. Generalmente, promovieron fuertemente la industria y las exportaciones, pero no hubo absolutamente nada hecho por alguno que fuera regla para el otro.
- 2) La corrección de políticas erróneas o de exageraciones por adelantarse a los acontecimientos, es otro de los principios estratégicos del desarrollo. Estas naciones procuraron no importar más de lo que podían pagar ni se empeñaron en sobreexportar.
- 3) El establecimiento de una búsqueda permanente de un balance en sus economías internas, de manera que sirvieran de apoyo a su actividad exportadora.
- 4) Especial atención a las señales del mercado cuando algo anda mal para corregir e incluso descartar políticas equivocadas, esto implica también un cuidadoso seguimiento de políticas económicas, estrategias, instituciones y otros elementos que pueden ser tomados de otros países para tener la certeza de que realmente se conocen las necesidades.
- 5) De lo anterior se deriva un aprendizaje constante de las experiencias económicas de otros países, mediante el estudio de políticas y estrategias internacionales como técnicas de agricultura y manufactura, así como procedimientos de organización y manejo empresarial.

6) "Hechos no palabras" es una frase que resume el deseo de los NIC'S por hacer las cosas bien, para alcanzar mejores resultados.¹⁵

Fue así como inspirados en el modelo de desarrollo económico japonés, estos países adaptaron esa estrategia a las características de sus propias economías y con ello, diseñar su propia estrategia para el desarrollo. Los puntos anteriormente enumerados muestran, que contrariamente a lo que es la creencia generalizada en Occidente, los NIC'S no tienen modelos únicos y coincidentes, sino que incluso en varios aspectos resultan encontrados. Así, mientras Japón y Corea del Sur aplicaron lo que algunos denominan "capitalismo de Estado", Hong Kong y Taiwan dejaron que sus economías caminaran más cerca de los esquemas típicos de libre mercado, Singapur, sin duda el más avanzado en términos de desarrollo de los NIC'S, estableció un sistema mixto, de regulación estatal en términos de desarrollo y bienestar social y de libre mercado en el terreno estrictamente económico.

El denominador común de los NIC'S, con Japón incluido, es la orientación de sus economías al exterior, entre otras cosas porque después de la guerra quedaron en tal situación que carecían de un mercado interno y se vieron obligados a sacar máximo partido de la habilidad y la voluntad de su gente para desarrollar sus fuerzas productivas con una mística de "tecnología occidental utilizada con espíritu oriental".

El colonialismo e incluso la esclavitud que sufrieron varios de los países de la zona, constituyeron otro factor que influyó, en la creación de una clase trabajadora diligente y disciplinada, así los trabajadores y patrones vieron a las empresas como un proyecto común, en que la prosperidad de cada unidad productiva beneficia a todos. Este esquema, que se aplicó sobre todo en Japón, Corea del Sur y Singapur, permitió no sólo el crecimiento económico sino el desarrollo social, que se tradujo en mejores niveles de educación y un rápido avance tecnológico.

1) Corea del Sur.

El motor del crecimiento económico surcoreano se ubicó en la orientación de la planta productiva a la exportación. La exportación siguió una estrategia establecida desde el gobierno y a la que se ajustó plenamente el sector privado. Conforme a ella, hubo subsidios financieros a los exportadores, se otorgaron estímulos fiscales y hasta 1973 hubo exención de impuestos a las sociedades anónimas. La facultad de importar ciertos bienes y varios derechos monopolistas dependían de lo realizado en materia de exportación. Así, poco a poco la naturaleza de los artículos que eran colocados en los mercados del exterior se fue sofisticando, primero se trató de productos primarios y luego manufacturados.

El modelo fue similar al de Japón en que al comienzo predominaron los bienes de la industria ligera, con uso intensivo de mano de obra y al paso del tiempo se derivó a productos químicos y bienes de capital como acero, construcciones navales, electrodomésticos, automóviles, etc.

¹⁵ Alejandro Ramos Esquivel, *Op. Cit.* pp. 115-117.

A la fecha, Corea incursiona con éxito en productos de alta tecnología o de uso intensivo de conocimientos.

El desarrollo de Corea se produjo a través de planes quinquenales que formula la junta de planeación económica y comprenden: planeación global, desarrollo de la infraestructura, desarrollo social, investigación económica y planeación financiera. De manera similar a la de Japón y a diferencia de otros países en desarrollo, Corea maximizó la concentración de capital, esto es, creó grandes monopolios que a la fecha dominan la producción y la actividad económica del país. Así, los consorcios coreanos, llamados "chaebol" controlan una gran variedad de productos y servicios, regulan los precios y establecen relaciones financieras y comerciales entre las varias compañías que componen cada grupo. De este modo, la estrategia coreana, fue desarrollándose con apoyos adicionales como fueron un estricto control sobre las divisas que ingresaban y salían del país, fuertes restricciones los productos de importación excepto para aquellos que servían al desarrollo tecnológico o como componentes de bienes de exportación y, limitaciones legales y fiscales a la remisión de utilidades que realizaban empresas extranjeras asentadas en territorio coreano. Así, los chaebol como Samsung, Hyundai, Daewoo y Lucky-Goldstar, se convirtieron en sinónimo de una imponente máquina de exportación en muy poco tiempo.¹⁶

Corea tiene la preocupación de orientar su base de producción hacia bienes de mayor valor agregado, esto a causa de que los costos de mano de obra coreanos se han elevado en medida que mejoraron las condiciones de vida y son poco competitivos frente a los que prevalecen en otros países de menor desarrollo. El problema es que las actividades de mayor valor agregado requieren recursos humanos maduros experimentados, los cuales no se pueden tener de manera instantánea. Por lo pronto, se atiende el desarrollo de negocios medianos y pequeños, pues si bien es cierto que los grandes conglomerados son eficaces cuando se atienden economías de escala, presentan limitaciones en cuanto a la generación de empleo. La idea es que al igual que ocurre en Japón, las empresas medianas y pequeñas cumplan el papel de proveedoras y canales de venta de los grandes negocios.

El apoyo a estas unidades productivas consiste en financiamientos, asistencia técnica, promoción de asociaciones con empresas extranjeras, control de determinados sectores del mercado y coordinación con las políticas y estrategia de los grandes consorcios.

En Corea del Sur esta en proceso una rápida reestructuración de la planta industrial, las grandes empresas "chaebol" se modernizan, automatizan sus operaciones y se desplazan hacia la producción de bienes con niveles de valor agregado mas altos tales como partes de la industria aerospacial y de aviación, chips de memoria, administración automatizada. El grupo Samsung, por ejemplo, abandona lentamente la producción de bienes de consumo electrónico, textiles y alimentos, y canaliza sus fondos hacia la

¹⁶ Laxmi Nakarmi y Robert Neff. "Giants under siege Korea's tougher stance with the chaebol at home may take them more competitive abroad" Business Week, No. 76, 20 de noviembre 1989, pp. 23.

industria aeroespacial, los semiconductores, computadoras y las telecomunicaciones. Daewoo, otro ejemplo, disminuye la construcción de barcos y maquinaria de bajo contenido tecnológico y favorece la manufactura de partes de auto, robótica y servicios financieros.¹⁷

2) Taiwan.

A diferencia de los modelos de planificación estricta seguidos por Japón y Corea del Sur, Taiwan basó su desarrollo en la promoción de industrias manufactureras y tecnológicas y enfrenta los desafíos que le presenta el futuro, en la capacidad empresarial y comercial de su gente y en una serie de medidas que han contribuido substancialmente a elevar la producción y la competitividad de sus empresas, la mayor parte de ellas medianas y pequeñas y de propiedad privada y con escaso capital extranjero. La política económica seguida por el gobierno de Taiwan es de promoción a la inversión pública y privada. Al propio tiempo el gobierno se empeña y promueve entre el sector privado políticas para hacer de Taiwan un centro financiero y comercial abierto e internacional en sustancia y orientación. Para ello ha procedido a rebajar aranceles, facilitar los flujos de capital y ofrecer mayores incentivos a la inversión extranjera.

Taiwan implantó un sistema duro, autoritario, pero capaz de controlar el gobierno y su administración. Apoyado en el apoyo económico de Estados Unidos y de diversos organismos financieros internacionales, el gobierno emprendió una serie de acciones económicas que al paso del tiempo le dieron muy buenos resultados sobre todo por la diligencia y la ética de trabajo de una población letrada y emprendedora. De este modo, Taiwan pasó de ser una economía agrícola a una economía de gran poder industrial. El gobierno desarrolló algunos sectores clave, que transfirió posteriormente al sector privado. Su actividad en la economía solo ha sido indicativa, no rectora.

Sin la estructuración seguida por los modelos económicos coreanos y japoneses, Taiwan también adoptó medidas que buscaron combatir la inflación, fortalecer el mercado interno, proteger a la industria y orientarla a la exportación, también se desarrollaron programas de impulso a la agricultura y a las obras de infraestructura, para esto mucho tuvo que ver la orientación que se le dio a la economía a partir de los años sesenta, así como los créditos preferenciales y la política de gasto seguida por las autoridades. El sector público desempeñó un papel básico en este proceso como inductor de la actividad industrial, el desarrollo de la tecnología y la mejoría de la calidad de los servicios.

La reducción de costos, tanto de mano de obra como de producción fue una estrategia estrechamente ligada al desarrollo la planta productiva de Taiwan. Así, el sector textil alcanzó un impresionante desarrollo, lo mismo que el electrónico, cuyas empresas aprovecharon tanto la protección que les dio el gobierno como la asociación con empresas extranjeras de las que obtuvieron capital y tecnología.

¹⁷ Maria Antonieta Benejam. *Op. Cit.* pp. 26.

Este tipo de unidades productivas al igual que las del resto de Taiwan, se vieron beneficiadas por el hecho de que durante mucho tiempo, no existió en el mercado internacional un riguroso concepto de calidad ni limitaciones estrictas a la propiedad intelectual, lo que entre otras cosas dio lugar al ahora tan combatido "pirateo" de patentes y marcas. En el terreno de la exportación, se establecieron compañías "satélites" que producían para los mercados de América y Europa y concedían la gracia de que el comprador pudiera marcar los bienes como de su propia elaboración. Esto es, en lugar de decir "Made in Taiwan", podía indicar "Made in USA" o hecho en Francia, Italia o cualquier otra nación involucrada en ese tipo de operaciones.¹⁸

Los capitales foráneos llegaron a Taiwan atraídos por los incentivos fiscales, la mano de obra barata y el arraigado sentido comercial de sus habitantes. Se dio entonces una reinversión de utilidades que impulsaron el desarrollo de industrias electrónica, química, de maquinaria pesada y automotriz. Así, la acción de las compañías foráneas combinado con el apoyo del gobierno a las industrias de exportaciones, produjo al paso de los años, el boom exportador de productos "Made in Taiwan" hacia prácticamente todo el mundo.

Del arranque de la década de los setenta a la fecha, Taiwan ha tenido una balanza comercial crecientemente superavitaria, lo que le ha permitido acumular enormes reservas de divisas, aunque también hay que hacer notar que depende en un alto grado del mercado norteamericano y es deficitario con Japón.

Así, contando con excedentes de capital, no hubo necesidad de endeudarse con el exterior y se emprendieron proyectos cruciales para el desarrollo como lo fueron: refinación de aluminio, fundición de cobre, acero, construcción de barcos y petroquímica.

La República Popular China ha tendido como propósito formal la anexión de Taiwan a la que considera parte de su territorio, pero hasta ahora esta posición se mantiene sobre todo en el discurso, ya que China nunca ha invadido a Taiwan, sobre todo por la presión de la comunidad internacional, sobre todo la de Estados Unidos.¹⁹

3) Hong Kong.

Sin duda, una de las economías más exitosas del Sureste asiático y del mundo entero, es la de Hong Kong, sin duda la mística de trabajo que desarrollan los habitantes de este ex-protectorado británico ha sido decisiva para lograr su espectacular desarrollo económico alcanzado en los últimos años mediante el desarrollo de actividades como el comercio, los servicios y la consolidación de la pequeña industria.

Hong Kong esta asentado sobre un territorio poco hospitalario, carente de recursos naturales y su punto a favor lo constituye su posición geográfica como puerta de

¹⁸ Dori Jones Yang, "The other China takes wing, Taiwan is no longer just an export machine", Business Week, No. 74, 6 de noviembre 1989, pp. 42.

¹⁹ Alejandro Ramos-Esquivel. *Op. Cit.* pp. 133, 138.

entrada a l sureste asiático, lo que desde hace más de un siglo lo convirtió en importante puerto de tránsito de gente y mercaderías.

La autoridad británica que retomó el control del territorio después de la derrota japonesa después de la guerra, hizo poco por orientar la economía y atender los problemas sociales. Su estrategia fue más bien "dejar hacer y -dejar pasar" en el más puro capitalismo clásico, de este modo fueron las organizaciones civiles y los hombres de negocios los que se convirtieron en el motor de la economía bajo los principios de la libre empresa.

Los hombres de negocios se desarrollaron en una economía liberal, la que se movía conforme a los ritmos que marcaban las propias actividades. No hubo incentivos a las exportaciones ni planes específicos sobre importaciones, puesto que las reglas fueron establecidas por el mercado y por la generación de utilidades.

Dentro de este marco, las autoridades coloniales tomaron algunas acciones en el campo de la infraestructura y promovieron el transporte, el servicio postal, las telecomunicaciones, construyeron carreteras, se modernizaron las actividades portuarias, se construyó un aeropuerto y se modernizó el ferrocarril.

Poco a poco se fueron transformando las condiciones de vida en Hong Kong a medida en que florecían los negocios.

El gobierno contribuyó con su participación inductiva en el sistema bancario, la bolsa de valores, el comercio y la promoción a la inversión extranjera, también propició el fortalecimiento del mercado interno al cobrar bajas tasas impositivas sobre el ingreso de los trabajadores y la operación de las empresas, la idea detrás de esto era dar liquidez a los individuos y las compañías para facilitar el consumo interno y el crecimiento.

El gobierno de Hong Kong no buscó el financiamiento externo, prefiriendo gastar menos para no afectar su balanza de pagos, los apoyos de que dispuso fueron donaciones de la Gran Bretaña y la benevolencia de las organizaciones internacionales.

Dada la carencia de territorio para el desarrollo de la agricultura la opción era muy clara, el camino estaba en la generación de manufacturas, sólo que por la carencia de capital propio y de financiamientos externos, la industria pesada quedó casi descartada lo que impulsó a un acelerado crecimiento de la industria ligera. El arranque de este proceso coincidió en los años sesenta con la instalación de plantas maquiladoras, los materiales se producían localmente, lo que hizo posible producir ropa y accesorios a precios muy bajos.

Otro sector que formó parte de esa industria pionera fue la del plástico, especialmente en la elaboración de juguetes, utensilios de cocina, flores artificiales, etc. Al paso del tiempo se desarrolló el sector electrónico y hubo producciones a escala de componentes para todo tipo de aparatos.

A medida de que la economía de Hong Kong iba creciendo, sus instalaciones aéreas y portuarias cobraban importancia, surgieron industrias como la de la construcción de buques y producción de cemento, sin embargo, dado lo limitado de su espacio físico y el desarrollo tecnológico de los últimos años, la entidad se convirtió en un gran centro financiero y de comercio, donde diariamente se realizan transacciones multimillonarias, Hong Kong se convirtió también en un importante centro turístico del sureste asiático, este sector junto con el financiero, el de transporte y el de reexportación (maquila), generan una gran parte de los elevados ingresos que tiene Hong Kong.

A pesar del espectacular desarrollo alcanzado por Hong Kong, es todavía un territorio de contrastes en el que predominan amplias zonas con severos problemas de vivienda, salubridad y hacinamiento; en este aspecto refleja a un típico país en desarrollo, con la diferencia de que sus habitantes no carecen de empleo ni de medios de vida. No obstante, son una minoría los que han logrado hacerse de los recursos suficientes para enfrentar lo que para muchos es una gran preocupación: la anexión a China en 1997, esta situación ha propiciado además de un freno a la inversión, una importante fuga de cerebros o personas altamente calificadas en los campos de la técnica, el comercio y las finanzas hacia naciones como Estados Unidos, Canadá y Australia que en el caso de las dos últimas, les ofrecen facilidades para su establecimiento y cartas de naturalización. Este cambio de status ha propiciado una gran incertidumbre acerca del futuro de Hong Kong, aunque China ha reiterado su compromiso por respetar el modelo de propiedad privada y libre empresa que prevalece en la entidad.²⁰

Para enfrentar esta situación, para integrarse con China en una posición favorable para continuar siendo un emporio capitalista, Hong Kong ha transferido importantes inversiones hacia la provincia china de Guangdong, al tiempo de que buena parte del sector manufacturero de Hong Kong descansa ya en la producción que se hace en la República Popular China.

4) Singapur.

Singapur es un pequeño paraíso donde existen magníficas condiciones para la vida, espaciosos parques y avenidas de prados bien cortados, calles bien alineadas y edificios de vivienda limpios y confortables que sirven de marco a los enormes rascacielos y a las lujosas tiendas de departamento que no dejan lugar a duda del alto poder adquisitivo de la población y sobre todo de la envidiable calidad de vida que ha logrado alcanzar.

Ausencia de contaminación, transporte público eficiente; escuelas de primera calidad, casi cero delincuencia y una situación de pleno empleo, hacen de Singapur un país modelo para el desarrollo.

Es junto con Tokio, en Japón, Sidney en Australia y Hong Kong uno de los puertos claves para los flujos de mercaderías internacionales, lo que le reditúa enormes ingresos gracias a sus modernas instalaciones y la eficacia de sus trabajadores para cargar,

²⁰ *Ibidem*, pp. 140, 145.

descargar o recomponer las mercancías de enormes embarcaciones en unas cuantas horas. esta actividad es conocida como transhiping, que junto con la refinación de petróleo y la reexportación, resulta muy redituable.

La historia de Singapur se remonta en su actual status a 1965, cuando se independizó de la Federación Malaya, después de la independencia, el gobierno dio una enorme importancia al crecimiento económico, el cuál se basó en principio, en la ya intensa actividad portuaria y en un modelo de sustitución de importaciones.

Un lustro más tarde, en 1970, hubo un cambio en la orientación de la economía y Singapur entró de lleno al ensamblaje, esto es, al desarrollo de la industria maquiladora, terreno que se benefició de la capacidad y voluntad de trabajo de su población, que bajo el mando fuerte del gobierno desarrolló una intensa y disciplinada actividad.

Apoyado en este impulso, en 1975, Singapur vuelve a modificar la importancia en su desarrollo y lo orienta a la alta tecnología, aprovechando el influjo de las empresas extranjeras, que por cientos ya realizaban operaciones en el lugar.

Diez años después, en 1985, contaba ya con una sólida infraestructura de telecomunicaciones que le permiten prestar toda clase de servicios financieros y comerciales, que van desde operaciones bancarias hasta multimillonarios seguros y reaseguros de barcos y sus mercancías. La vida de Singapur como nación independiente es corta y esta muy relacionada con su actividad económica.

No obstante, en el terreno económico, Singapur ha tenido algunos tropiezos y situaciones de crisis. Después de que en los sesenta y setenta alcanzó una tasa promedio de crecimiento de 9.1% en términos reales y se convirtió en uno de los NIC'S asiáticos, logró mantener una situación de auge en el arranque de los ochenta sin embargo, esto trajo como consecuencia una elevación en el costo de las manufacturas.²¹

Entre 1978 y 1984 los salarios se incrementaron poco más del doble de acuerdo con los decretos del gobierno que pretendían mejorar la producción, las exportaciones y limitar la dependencia del trabajo extranjero. El resultado fue una pérdida de competitividad, puesto que los aumentos en los sueldos superaron al de la productividad. Adicionalmente el dólar de Singapur se revaluó, lo que dio lugar a una baja en las exportaciones, que se vio agravada por un descenso en la demanda de refinación de petróleo debido a la sobreoferta de crudo en el mercado mundial.

El resultado de esta combinación de factores fue la aparición del crecimiento negativo en 1985, el primero desde la independencia (el PIB cayó 1.6% ese año). Como respuesta el gobierno aplicó una congelación de salarios, seguida de una reducción del 25 al 10% en las aportaciones patronales al Fondo central de pensiones (el responsable de la seguridad social en Singapur), de forma paralela se suspendió el impuesto de 2% sobre las nóminas. Estos cambios empezaron a tener efectos en 1986, cuando las exportaciones

²¹ *Ibidem* pp. 147-149.

volvieron a la expansión. La flexibilidad de las estructuras de Singapur hicieron posible que este sencillo y modesto paquete de ajuste sirviera para retomar el crecimiento positivo, que llegó a 8.8% en 1987, a 11% en 1988 y se aproximó al 10% en 1990. Los sectores que comandaron esta recuperación fueron las manufacturas, el comercio, el área de transportes, comunicaciones, turismo y servicios financieros.²²

Para transitar por la década de los noventa al arranque del próximo siglo, Singapur tiene proyectado y ya lo hace, un modelo de "país inteligente", esto es, basado en la alta tecnología, el comercio y los servicios, apoyado en su amplia infraestructura y la capacidad de su gente para tomar ventaja de la "Era de la información". Para ello ha dado plenas facilidades para que se establezcan en su limitado territorio a las empresas extranjeras, grandes corporaciones multinacionales que hacen de este lugar la sede para la definición de políticas y operaciones estratégicas para el Sureste de Asia e incluso para el resto del mundo. Su procedencia es de lo más variada: las hay japonesas, alemanas, estadounidenses, canadienses, australianas y por supuesto, filiales de los otros NIC'S de la región. Todo ello conforma en Singapur una "aldea globalizada", que apoyada en el alto desarrollo tecnológico, lo informático y los más sofisticados sistemas de cómputo, la enlaza con el resto del mundo y la perfila hacia el siglo XXI ya no como exportadora de mercancías y servicios, sino de inteligencia y estrategia industrial y comercial.

Su privilegiada localización geográfica, ha permitido también, que Singapur se convierta en el tercer refinador de petróleo en el mundo al tiempo que tiene bajo su control buena parte de las industrias turísticas de Malasia e Indonesia, sus vecinos.

Como puerta de entrada a la región Asia-Pacífico, y dadas sus limitaciones territoriales, Singapur desarrolla, un singular expansionismo. La fórmula es sencilla: aprovecha sus excedentes de recursos para inversión para financiar proyectos de desarrollo industrial en territorio de países vecinos, en este caso Malasia e Indonesia, aunque tiene proyectos de extender estas modalidades a Tailandia, Brunei y Filipinas. El "Triángulo de Crecimiento" es la divisa con la que Singapur impulsa esta estrategia, la que arrancó en 1990 con el establecimiento de parques industriales en la provincia de Johore, en Malasia y en la isla de Batam, en Indonesia.

El objetivo es el desarrollo de polos industriales conjuntos como base, para posteriormente, impulsar actividades financieras y turísticas en esos lugares. Programas como este garantizan a Singapur el suministro de agua y otros recursos naturales de los que carece y que abundan en los países vecinos y frena la inmigración hacia Singapur.

El evidente y espectacular desarrollo que han alcanzado los NIC'S asiáticos, no ha sido obra de la casualidad, sino del aprovechamiento de sus ventajas históricas, como lo fue la guerra fría que propició un importante apoyo económico de Estados Unidos como parte de su política de "contención" del comunismo por la cual, Estados Unidos les proporcionó tecnología, inversiones, mercado y contratos de producción.

²² *Ibidem*, pp. 151, 153.

Los gobiernos de los NIC'S, aplicaron en sus economías políticas con características neoliberales, pero estos países las supieron coordinar y planificar para crear las estructuras económicas y sociales necesarias para lograr el crecimiento económico. Estas políticas se basaron en una fuerte intervención del Estado como elemento planificador de la economía y de impulso a determinadas áreas productivas que se consideraron estratégicas y prioritarias, particularmente, aquellas orientadas a la exportación. A su vez, la participación del sector privado, en el accionar de las estrategias de desarrollo económico de los NIC'S, fue vital. Sin embargo, los NIC'S al igual que Japón presentan debilidades y carencias estructurales y de dependencia hacia el suministro de recursos naturales y de los mercados del exterior particularmente los de Estados Unidos y Europa. La mano de obra se ha encarecido en estos países, que para mantener la competitividad en la producción de mercancías con alto valor agregado, tendrán que exportar sus capitales financieros hacia otros países de la región en donde la mano de obra sea más barata y puedan encontrar otras mejores ventajas comparativas. Así, los NIC'S deberán intensificar la producción de mercancías con niveles de valor agregado cada vez más alto, para hacer frente a las demandas por mayores salarios en sus territorios y mantener sus ventajas comparativas.

Los cuatro NIC'S son muy diferentes en su estructura industrial:

Singapur está estructurado alrededor de conexiones entre el Estado y las corporaciones transnacionales.

El sector de exportación de manufactura de Hong Kong está desarrollado a través de compañías domésticas, sobre todo, pequeñas y medianas que desempeñan un papel decisivo en la producción y exportación.

La economía de Corea se estructura en torno a la conexión invisible entre el Estado y el gran chaebol.

Taiwan presenta una estructura industrial diversificada, basada en grandes firmas locales, corporaciones transnacionales y negocios familiares, todos apoyados financieramente y tecnológicamente por un Estado patrocinador.

Las corporaciones de los NIC'S aprovecharon la ocasión y la experiencia nipona: pasaron con rapidez de la producción de bienes de consumo inmediato con bajo contenido de valor agregado a la de bienes de consumo duradero y de capital, con alto contenido de valor agregado. Al igual que los japoneses en su momento, las empresas de los NIC'S supieron apropiarse de la tecnología de sus socios y ahora aspiran a hacer lo mismo con la "high tech"

Aunque las empresas de los NIC'S se encuentran en desventaja tecnológica respecto a sus similares japonesas, aquellas han desempeñado una función muy importante en lo que respecta a la reorganización regional del trabajo en Asia-Pacífico, gracias a ellas se ha producido un efecto de complementariedad entre unas y otras, que ha evitado la

formación de un vacío entre la economía y las empresas con mayor grado de desarrollo tecnológico (Japón) y las más atrasadas de la región (las de los países de la ANSEA).

Como características clave para que los NIC'S alcancen su desarrollo económico y que son comunes en la estrategia de estos países se observan las siguientes:

- 1) Una orientación externa de la economía que hace de la competitividad internacional, la condición más importante para el crecimiento económico y la redistribución.
- 2) Un Estado desarrollista, que interviene decisivamente en las condiciones básicas del crecimiento económico, particularmente en el caso de Corea, Taiwán, Singapur, y de una manera más sutil en el caso de Hong Kong.
- 3) Una población educada capaz de adaptar las condiciones cambiantes de la producción y el comercio a su medio socioeconómico, y
- 4) Un continuo proceso de crecimiento tecnológico que combine políticas gubernamentales y la transferencia de una tecnología de corporaciones transnacionales del exterior, particularmente en electrónica.

Es importante señalar que por NIC'S se designan a estos cuatro países (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) por el desarrollo que han tenido sus economías y su gran desempeño exportador, más que por integrar un grupo contractual. Es decir, los NIC'S no son un "club" o grupo de integración, sino clasificación proveniente precisamente porque alcanzaron las características señaladas.²³

2.3 La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA).

La declaración de Bangkok, firmada en 1967 por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia, dio nacimiento a la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA). Más adelante, en 1984 se integraría Brunei, y en julio de 1995, Vietnam.²⁴

La agrupación cuenta con un Secretariado Permanente en Yakarta y un Consejo de Ministros Itinerante, que constituye el órgano principal en la toma de decisiones, referentes en su mayoría a la adopción de resoluciones por unanimidad en materia de cooperación comercial e industrial. Entre los objetivos de la Declaración de Bangkok se encuentra el crecimiento económico, el progreso social, la paz, la estabilidad regional y la cooperación económica.²⁵

La geoeconomía, que analiza cómo la economía moldea a la geopolítica, permite interpretar el origen de esta organización. Durante la guerra de Vietnam, en un entorno caracterizado por la "guerra fría", la "teoría del dominó" marcó las orientaciones de la

²³ Julio A Millán B. *La Cuenca del Pacífico*, 1a. Edición, Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica, México, 1992, pp. 93-94.

²⁴ Sergio Plaza Cerezo. "La ASEAN: Proyecto de integración económica en el Sureste Asiático". *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, Vol. 44 No. 11, noviembre de 1995, pp. 840-845.

²⁵ Banco Exterior de España. *Economía de las Naciones del Sureste de Asia*, Madrid, 1990, pp. 42.

política exterior estadounidense hacia el Sureste Asiático. Washington temía un avance internacional del comunismo que pudiera entrañar la expansión del conflicto vietnamita en esa región. Así, la ANSEA surgió como un foro regional de cooperación para promover el reparto de la ayuda estadounidense; es decir las razones geopolíticas dominaron a las económicas en la interpretación del surgimiento de este bloque asiático.²⁶

Desde el punto de vista de la cooperación económica, los logros de la ANSEA no han sido muy exitosos. La firma en 1977 del Acuerdo de Preferencias Comerciales Recíprocas (PTA por sus siglas en inglés), es hasta ahora su dimensión más notable. El PTA, que excluía del trato preferencial a 50% de los productos comercializables, se orientaba al fomento de la expansión del comercio intrarregional mediante la concesión de preferencias comerciales sobre la base de una negociación producto por producto.

La consolidación de la ANSEA se sustenta en una estrategia gradualista pero irreversible, en la cual el surgimiento de nuevas vías de cooperación supera a los escasos logros alcanzados en el pasado. Por ello, más allá de la liberalización comercial, ese bloque ha privilegiado la integración sectorial, modelo que estaría convirtiéndose en el ejemplo de los países que se encuentran en las fases iniciales de la integración.²⁷ Algunos autores destacan el consenso alcanzado por los miembros de la ANSEA sobre el papel fundamental de la liberalización de la inversión extranjera directa (IED) en las relaciones económicas entre los países, y otros señalan la importancia de los efectos del bloque en el ámbito de la cooperación.

Las reuniones de jefes de Estado y de gobierno de la ANSEA han dado lugar a avances cualitativos importantes en la maduración y profundización del esfuerzo integrador en Asia.

La ANSEA se ha transformado en un interlocutor político de primer orden. Los temas de seguridad regional ocupan un lugar relevante en la agenda de negociaciones del bloque, por lo cual se creó en 1993 el Foro Regional de la ANSEA (ARF, por sus siglas en inglés). Este actúa como "punto de encuentro" de los representantes ministeriales de 18 países de Asia y el Pacífico, entre ellos la República Popular China y Rusia, y representa, asimismo, el embrión de una futura Conferencia para la Seguridad y la Cooperación en el Pacífico, semejante a la de Europa, pero que no contaría con la simpatía de Estados Unidos, pues debilitaría su red de alianzas bilaterales en la región. Cabe destacar que las cuestiones de seguridad y defensa en el Sureste asiático adquieren una dimensión especial, pues las disputas territoriales como la de las islas Spratly son una fuente de inestabilidad entre los países de la zona.²⁸

²⁶ C. F. Bergsten y M. Noland, *Pacific Dynamism and the International Economic System*, 1a. Edición, Institute for International Economics, Washington, 1993, pp. 64, 65.

²⁷ Miroslav Jovanovic, *International Economic Integration*, Rutledge, Londres, 1992, pp. 143.

²⁸ Hendra Esmara, *ASEAN Economic Cooperation: a New perspective*, Chapman Publishers, Singapur, 1988, pp. 85.

La reunión cumbre de la ANSEA en 1992 definió un objetivo de largo plazo, la creación del Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (AFTA, por sus siglas en inglés), cuyo propósito es formar una zona de libre cambio en el periodo 1993-2003. Así, la ANSEA se ha consolidado como el epicentro de la integración regional en Asia-Pacífico. Su ampliación con otros miembros puede constituir el aspecto más importante del organismo en los últimos años del siglo XX.²⁹

En algunos círculos políticos, empresariales y académicos se ha acuñado el concepto de Comunidad del Sureste Asiático, la cual sería el vehículo para la expansión gradual de la ANSEA, como bloque económico y político. Vietnam ya tiene fijada su fecha de adhesión al AFTA; Laos ocupa un asiento en calidad de observador, como fase previa de su ingreso formal a la ANSEA. Camboya y Birmania deben entrar en una posterior oleada de adhesiones.

La ANSEA intenta facilitar el ingreso de estas economías en la futura zona de libre cambio (AFTA), más allá de las diferencias políticas que puedan retardar su acceso como miembros de pleno derecho. En 1995 Australia propuso fusionar el AFTA y el acuerdo de libre comercio entre Australia y Nueva Zelanda, el ANZCERTA.

Desde los años ochenta, las economías de la ANSEA (excepto Filipinas) han logrado un crecimiento económico acelerado, lo cual ha fortalecido el compromiso con el proceso de cooperación e integración, sin embargo, las disparidades entre los miembros han generado diversas posiciones ante la dimensión que debe adquirir el esfuerzo integrador.

1) Singapur.

Singapur aparece como una isla de riqueza en el Sureste asiático; su ingreso per cápita de 24 900 dólares en 1994 es propio de un país desarrollado. Singapur se ha especializado tradicionalmente en las funciones comerciales propias de un "centro intercambiador" entre el Sureste asiático y los mercados de los países desarrollados. Algunos factores que explican el liderazgo de Singapur como eje económico de la región son: dotación abundante de capital; consolidación del sector financiero; infraestructura portuaria; posición geográfica privilegiada, y crecimiento económico acelerado desde los años setenta (uno de los NIC'S de primera generación). En el entorno subregional, las economías de Malasia e Indonesia aún mantienen una elevada dependencia de los servicios comerciales y financieros prestados en la plaza de Singapur; por ejemplo 40% de los activos cotizados en la Bolsa de Singapur se origina en Malasia.

Singapur ha apoyado firmemente el proyecto del AFTA a fin de profundizar la integración en la ANSEA. La liberalización comercial en el Sureste asiático se puede concebir como un proceso que la economía de Singapur podría maximizar, dada su posición estratégica y la madurez de su aparato productivo. El apoyo al AFTA se explica debido a que esta economía prácticamente no tiene protección arancelaria por su vocación

²⁹ A. Panagariya, "East Asia and the New Regionalism in world trade". *The World Economy*, Vol. 17, noviembre 1994, pp. 817, 839.

tradicionalmente partidaria del libre comercio. El sector externo es el motor del crecimiento interno, pues el mercado local es muy reducido. A Singapur los acuerdos de integración regional le dan la oportunidad de mejorar su acceso al mercado mundial.³⁰

El gobierno de Singapur pretende dotar de una imagen de calidad a los productos con la etiqueta "Made in Singapur" y con ello compensar el efecto de los factores estructurales que deterioran la competitividad como el aumento de los salarios y la apreciación de la moneda nacional. Según esto, el país debería transformarse en una "ciudad inteligente" concentrada en las actividades secundaria y terciaria de alta tecnología.

Se han realizado fuertes inversiones en investigación y desarrollo en áreas como la biotecnología y la microelectrónica. El éxito de esta estrategia se expresa en la deslocalización de las actividades productivas intensivas en trabajo que generan menos valor agregado, hacia los países limítrofes, para aprovechar las posibilidades de complementariedad económica. Algunas de estas actividades se han relocalizado en los territorios limítrofes de las islas Riau (Indonesia) y Johor (Malasia).

La extensión geográfica de apenas 1 000 kilómetros cuadrados impone una severa restricción al incremento del PIB potencial de Singapur, este fenómeno amenaza con generar fuertes deseconomías si no se alienta la deslocalización productiva.

El interés de Singapur por fomentar el crecimiento de los países del Sureste asiático es de carácter geoeconómico. Por ejemplo, una caída de las disparidades de ingreso con estos territorios reducirá la migración hacia Singapur.

El crecimiento económico de la ANSEA, resultado de la relocalización de actividades productivas desde Singapur, así como del proceso de creación de comercio asociado al AFTA favorece la viabilidad de los enormes gastos de inversión en infraestructura que se prevén en el área. Este fenómeno y el incremento de la demanda de capitales asociado al mismo puede contribuir de manera decisiva a que Singapur se consolide como gran centro financiero internacional.³¹

La posición geográfica del enclave, como punto intermedio que cubre el desfase horario entre los mercados bursátiles de Nueva York, Londres y Hong Kong-Tokio, constituye la ventaja inicial para conseguir ese objetivo. Además, el territorio es competitivo en servicios como auditoría, asesoría jurídica, consultoría y publicidad. Por ejemplo, la competitividad y flexibilidad de su mercado de eurodivisas (Asian Market) puede adquirir gran importancia como intermediario entre los capitales internacionales y las necesidades de financiamiento de los países de la ANSEA.

³⁰ Manuel Montobbio. "Singapur y su Futuro". *Política Exterior*, Vol. 9, feb-mar 1995, pp. 123-130.

³¹ W. F. Huff. *The Economic Growth of Singapore*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 58, 60.

2) Malasia.

En los ochenta Malasia experimentó un acelerado crecimiento económico apoyado en la exportación de productos manufacturados. El país presenta barreras arancelarias reducidas, un sistema económico y financiero notablemente liberalizado, y una firme política de atracción de inversión extranjera. Sólo Singapur, en el ámbito de la ANSEA, tiene un tejido industrial más competitivo que el malayo.

Las ventajas comparativas de Malasia, basadas en los reducidos costos laborables, se han desplazado gradualmente a la producción de bienes intensivos en mano de obra calificada y tecnologías intermedias. La liberalización comercial en el Sureste asiático ha permitido relocalizar actividades que generan menor valor agregado; por ejemplo, los inversionistas malayos ocupan posiciones de primera importancia en algunas economías en transición de Indochina, como Vietnam. La gran participación del gobierno de Kuala Lumpur en la integración de Asia y el Pacífico se expresa en su iniciativa para crear el Grupo Económico de Asia Oriental, primer eslabón para formar un bloque comercial asiático que esté a salvo de las posibles tentaciones proteccionistas de la Unión Europea y de América del Norte. En ese entorno el AFTA favorece las estrategias geopolíticas de Malasia.³²

3) Tailandia.

Desde los años ochenta Tailandia ha experimentado un crecimiento espectacular, favorecido básicamente por la inversión extranjera, lo cual, a su vez, ha acelerado las reformas estructurales orientadas a liberalizar su economía. Sin embargo, este país aún impone los aranceles más elevados del Sureste asiático, junto con Indonesia. La economía tailandesa dispone del sector industrial más grande de la ANSEA. Sin embargo, la pérdida de la ventaja inicial en costos laborales y el surgimiento de deseconomías significativas en Bangkok donde se concentra la mayor parte de la actividad del sector moderno de la economía hace necesario relocalizar ciertas industrias en otros territorios del Sureste asiático con salarios más bajos. Hasta ahora, los capitales nacionales se han posicionado en algunos países del entorno regional, como Laos, Vietnam y Birmania. Recientemente un consorcio de nueve bancos nacionales otorgó el primer gran crédito comercial que Vietnam recibe desde 1975. Tailandia favorece al proyecto de la ANSEA y la futura ampliación del bloque hacia las economías en transición de Indochina.³³

4) Indonesia.

Durante varios decenios Indonesia mantuvo un modelo de desarrollo nacionalista con elevados niveles de protección e intervencionismo. En los años ochenta esa situación se revirtió al establecerse políticas liberalizadoras en materia de inversiones extranjeras, estructura arancelaria, desregulación del sistema financiero y fijación realista del tipo de cambio, entre otros aspectos. Con todo, aún persisten aranceles notablemente elevados e

³² H. Mynt, *La Economía del Sureste Asiático*, 1a. Edición, Alianza Editorial, Madrid, 1976, pp. 74-80.

³³ Banco Mundial, *Trends in developing economies*, Washington, septiembre 1994, pp. 63-65.

importantes restricciones cuantitativas que bloquean el acceso al mercado interno, la tasa de protección efectiva en la industria supera al 50%. La disparidad de los niveles de ingreso per cápita frente a los países más prósperos de la ANSEA genera reservas respecto al proyecto para crear una zona de libre comercio subregional. Además, la política industrial de Yakarta, orientada al fomento de la competitividad de "industrias nacientes" intensivas en capital (aeronáutica y construcción naval), propicia un clima adverso a la entrada de esos bienes procedentes de países más competitivos.

Indonesia, es un país que no ha crecido tan espectacularmente como sus vecinos, sobre todo, por que hasta 1975 su actividad económica dependía esencialmente del petróleo. Aplica un modelo de sustitución de importaciones del que gradualmente se va desembarazando y así consolidar la industria nacional. Presenta una mala distribución del ingreso.³⁴

5) Filipinas.

La economía de Filipinas ha tenido resultados muy pobres con respecto a los otros vecinos de la ANSEA. Los planes de estabilización y ajuste estructural aplicados en los últimos años promovieron algunos avances en la estabilidad macroeconómica y en la paulatina liberalización de la economía. El gobierno ha planteado la necesidad de favorecer las condiciones necesarias para convertir a la exportación de manufacturas en el motor de crecimiento, aunque la profundización de la integración económica genera reacciones contradictorias. Así, la vulnerabilidad de la industria nacional provoca actitudes proteccionistas ante el AFTA, aunque se reconoce que una apuesta decidida por la inserción en la ANSEA puede acrecentar la credibilidad internacional acerca de las expectativas filipinas de reproducir una dinámica "asiática" de expansión industrial exportadora. Filipinas tiene un escaso ingreso per cápita, que no excede los 700 dólares anuales, una pesada deuda externa y graves dificultades políticas en lo interno.³⁵

6) Brunei.

Brunei es el país miembro de la ANSEA con menor extensión territorial, su economía esta basada principalmente en sus considerables reservas de petróleo y gas natural y su desarrollo económico ha estado concentrado en la creación de infraestructura, carreteras, escuelas y numerosos edificios de gobierno. El plan para el desarrollo nacional pone énfasis en el desarrollo de la agricultura, la pesca, la silvicultura y los servicios financieros.

La estructura industrial de Brunei ha sido largamente dependiente de sus exportaciones de petróleo y gas, sus principales industrias son principalmente empresas de pequeña escala, algunos ejemplos de estas son: aserraderos, fábricas de ladrillos, fábricas de tejas, producción de café, fibra de vidrio, fábricas de helados y bebidas con gas, así como fábricas de textiles que producen ropa. Brunei esta tratando de diversificar su

³⁴ A. Panngariya. *Op. Cit.* pp. 90-95.

³⁵ *Ibidem* pp. 100-107.

economía, su política para la inversión es abierta y flexible y permite la inversión local y externa en cualquier actividad industrial productiva.

Las exportaciones de Brunei están constituidas por petróleo crudo, gas natural y productos derivados del petróleo, sus principales destinos de exportación son Japón, Corea, Estados Unidos, Singapur, Filipinas y Taiwán.

Las principales importaciones de Brunei las constituyen la maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados, comida y animales vivos, productos químicos.

Los principales proveedores de Brunei son Singapur, Japón, Malasia, Estados Unidos, Tailandia.

Brunei espera encontrar en el AFTA la oportunidad para incrementar sus exportaciones y diversificar su economía.³⁶

7) Vietnam.

Vietnam es en la actualidad el más dinámico de los países de Indochina; desde principio de los noventa ha puesto en práctica políticas de liberalización económica y tiene como prioridad estrechar los lazos comerciales mediante la cooperación con los países de la ANSEA, los NIC'S, la República Popular China, Japón, Estados Unidos, y la Unión Europea.

La economía de este país es débil y los indicadores macroeconómicos señalan que su estabilidad no está aún consolidada, por lo que Vietnam tiene el reto de mantener su tasa de crecimiento y fortalecer su sistema económico. Pero, también es cierto que este país tiene un gran potencial como mercado, ya que cuenta con una población de 70 millones de habitantes, la cuarta de Asia, y como abastecedor de manufacturas y mano de obra barata.

En el contexto internacional, más de un país está dispuesto a invertir a Vietnam, ya que la posibilidad de ganancias son altas, de aquí que varias compañías extranjeras estén invirtiendo en esta nación.

La inversión extranjera tiene gran importancia para contar con el capital necesario para la construcción de infraestructura y la transferencia de tecnología, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Japón, Australia, entre otros invierten importantes sumas para lograr este objetivo.

En 1993, Estados Unidos permitió que Vietnam renegociara su deuda con el Fondo Monetario Internacional, así el Banco Mundial reanudó sus préstamos a este país asiático, el Banco de Desarrollo Asiático también otorgó préstamos a Vietnam, los tres

³⁶ The Word of Information, *Asia & Pacific Review 1996, The Economic and Business Report*, British Library Cataloguing in Publication Data, Inglaterra, 1996, pp. 24.

organismos elogiaron los esfuerzos de Vietnam para abandonar su economía de planificación central e introducir reformas tendientes a un sistema de mercado.

Los principales productos de exportación vietnamita son: petróleo, arroz, hulla, productos del mar, caucho, estaño, café y té.

El principal mercado para las exportaciones vietnamitas es Japón, seguido de Singapur y Hong Kong, de aquéllas los productos agrícolas ocupan 35% del total. Las importaciones provienen de Singapur, Japón y Hong Kong y son principalmente materias primas y maquinaria.

En 1994, Estados Unidos levantó el embargo económico sobre Vietnam, esto permitirá a este país tener acceso al mercado norteamericano, además de que la ayuda económica fluirá sin restricciones.

Para lograr la entrada de los productos vietnamitas a los mercados (internacionales) y atraer masivamente capitales extranjeros, Vietnam se ha incorporado a la ANSEA desde 1995 y esta próximo su ingreso a la zona de libre comercio de esta asociación (AFTA), además Vietnam realiza esfuerzos por conseguir su ingreso al APEC.³⁷

Los países que conforman a la ANSEA, como lo son Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia han manifestado su ilusión por convertirse en nuevas economías desarrolladas (NIC'S), igual que lo son ya los cuatro tigres o dragones asiáticos. Esto responde básicamente a los grandes esfuerzos que han realizado por poner en marcha un cambio estructural en sus economías y mejorar la composición de sus exportaciones, lo que les ha permitido incrementar la producción de artículos manufacturados.

Las ventas de Malasia son principalmente maquinaria eléctrica, productos ópticos y científicos, minerales no metálicos y artículos de hierro y acero; en tanto que Tailandia exporta circuitos integrados, joyería y textiles.

Filipinas e Indonesia han basado sus ventas al exterior, con prioridad en las materias primas, las cuales están sujetas a los vaivenes de los mercados, pues en el caso de Indonesia la caída de los precios del petróleo repercutió gravemente en su comercio. Sin embargo, como resultado de la reestructuración y la diversificación de sus economías, Filipinas ha empezado a fabricar semiconductores, microcircuitos electrónicos y prendas de vestir, entre otros productos, aunque sus exportaciones no han reflejado todavía un incremento notable. Por su parte, Indonesia también ha hecho esfuerzos por diversificar sus ventas al exterior promoviendo textiles y algunas maderas típicas entre otros productos; así como artículos del sector primario.

Cabe destacar sin embargo, que la mayoría de los países de la ANSEA tienen aún graves problemas en sus economías internas, que deben resolver para alcanzar un mayor

³⁷ Romer Cornejo Bustamante (Coordinador). *Asia-Pacífico 1994*, 1a. Edición, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, México, 1994, pp. 419, 422, 423.

grado de desarrollo, en especial en la industria, que les permita ser competitivos con los países desarrollados. Es indispensable que logren lo anterior antes de intentar ser considerado como un NIC pues a pesar de los esfuerzos que han hecho por mejorar y diversificar sus productos exportables, aún no están en condiciones de formar parte de los NIC'S, ya que al estar dentro de este concepto dejarían de recibir una serie de beneficios y estímulos que les otorgan los países desarrollados, como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea mediante el Sistema Generalizado de Preferencias y otros esquemas.³⁸

Estos países siguen lo que puede denominarse "moda liberalizadora" que se da en el mundo y en particular en esta región. Los gobiernos tienden a limitar su acción formal a ser proveedor de infraestructura y servicios, en el ámbito interno, aunque en su acción externa buscan la manera de aglutinarse para establecer barreras proteccionistas, la mayor parte de ellas no tarifarias, para privilegiar el comercio intrazonal y descartar de muy diversos modos, los bienes provenientes de otras áreas del mundo.

Los países asiáticos de menor desarrollo de la ANSEA, tratan de reproducir el esquema seguido por Corea y Taiwan, privilegiando el crecimiento económico por encima de los aspectos sociales y políticos. En esto han perdido de vista que corren un riesgo enorme, puesto que las condiciones que permitieron el desarrollo de los NIC'S han variado substancialmente. No obstante, la fuerte competencia que ya existe por atraer inversión, empuja a estos países a seguir políticas liberadoras que en ocasiones son de "capitalismo salvaje" y no tienen inconveniente alguno, en levantar toda restricción al capital foráneo, ofrecer mano de obra barata y poner a disposición sus recursos naturales. Estas tendencias se observan con mayor claridad en naciones como Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia y hasta Vietnam, que buscan integrarse de ese modo a la prosperidad y hasta al "espejismo", que para muchas de ellas representan los ejemplos de los NIC'S asiáticos.

Así, el Sureste asiático se ha convertido en una especie de zona franca para el capitalismo y el neoliberalismo apoyado sobre todo en intentos para desarrollar el turismo y atraer inversión extranjera, la cual es permitida hasta en un 100% en áreas no estratégicas de la economía. Esta situación contribuye a una acelerada integración no formal de la región Asia-Pacífico, pero al mismo tiempo, deja claro que la prosperidad de todas las naciones que participan en este proceso no está asegurada y que no hay garantía alguna de que en el camino una o varias de ellas sean sacrificadas, en caso de precipitarse la confrontación económica que pudiera resultar de la conformación de grandes bloques económicos en el mundo.³⁹

Los países de la ANSEA forman una región con una autosuficiencia relativa y en el cual sus economías se complementan verticalmente, pues funcionan como abastecedores de materias primas y de bienes semielaborados de Estados Unidos, Japón y los NIC'S. En los países de la ANSEA el comercio intrarregional ha desempeñado un papel de primer orden en el proceso de expansión económica, la zona de Norteamérica es el segundo mercado de exportación de los países de la ANSEA.

³⁸ Julio A. Millán B. *Op. Cit.* pp. 92-93.

³⁹ Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* Pp. 160-161.

Ante los organismos de cooperación de la Cuenca del Pacífico, los miembros de la ANSEA suelen adoptar una actitud de grupo, la cual se sintetiza en las tres ideas siguientes:

- 1) Las instituciones de la Cuenca del Pacífico no deben violentar los acuerdos regionales o subregionales existentes.
- 2) La cooperación multilateral se acepta sólo en la medida en que resulte más ventajosa que la bilateral.
- 3) La cooperación en el marco de la Cuenca del Pacífico debe procurar disminuir la dependencia entre los miembros de los diversos organismos.⁴⁰

2.4 La República Popular China.

La importancia de China es crucial para el desarrollo futuro de la Cuenca del Pacífico. Cuando menos 3 de los cuatro NIC'S, dependen directa o indirectamente de los acontecimientos en esta nación Hong Kong, que se: anexará a China en 1997, Taiwan y Singapur). China, ahora, está en posibilidades de convertirse en un factor de balance importante para la zona, ya que representa el mercado más grande del mundo, con más de mil millones de habitantes y es, una de las economías globales más importantes del orbe, su tasa de crecimiento de 1988 a la fecha se ha mantenido en un promedio de alrededor de 8% anual y cuenta con vastos recursos naturales indispensables para los NIC'S y Japón.⁴¹

Además, cerca de 20 millones de ciudadanos de los países que conforman a la ANSEA tienen ascendencia China (54 de la población total). Estos "Chinos de ultramar" descendientes de la diáspora iniciada en el último tercio del siglo XIX constituyen un poder real en la red de interdependencias económicas establecidas en el Sureste asiático y en toda la región Asia-Pacífico. El poderío económico de esta colectividad se ejemplifica con lo siguiente:

- 1) El territorio de Singapur constituye un enclave chino en el Sureste asiático, pues tres cuartas partes de la población corresponden a esa etnia.
- 2) En Malasia la población de ascendencia china tiene un poderío económico mayor que su peso demográfico, que equivale a un tercio de su población.
- 3) En Indonesia las principales familias de la minoría china (4% de la población) controlan la mayor parte de los grandes grupos empresariales.
- 4) Se calcula que 30 grandes empresas vinculadas a la comunidad chino-tailandesa dominan las actividades económicas más dinámicas del país.
- 5) En Filipinas las compañías pertenecientes a la comunidad china (1% de la población) generan 35% de las ventas totales de las empresas de propiedad nacional.⁴²

⁴⁰ Romer Cornejo Bustamante (Compilador). Asia-Pacífico 1993, 1a. Edición. Centro de Estudios de Asia y África. El Colegio de México, México, 1993, pp. 31.

⁴¹ Sergio Plaza Cerezo. *Op. Cit.* pp. 844, 845.

⁴² Minority Rights Group. The Chinese of South East Asia, Londres, noviembre de 1992, pp 34.

Las colectividades de origen chino han encabezado los movimientos de capitales autóctonos entre los países de la ANSEA e Indochina. La participación conjunta de Hong Kong y Taiwán en los montos totales de Inversión Extranjera Directa (IED) asentada en los países de la ANSEA ha pasado progresivamente al aumento en los últimos años.

El peso de los capitales provenientes de Hong Kong y Taiwán "capitales chinos de ultramar", es decisivo para el desarrollo de la región, a mediano o a largo plazos influirán de manera determinante en la reunificación de los territorios chinos. Ya que parece inevitable la restitución de Hong Kong a la República Popular China, los capitales del todavía protectorado inglés han empezado a fomentar las condiciones para seguir operando con relativa independencia respecto de las autoridades Chinas, gracias a ellos se han podido desarrollar las primeras zonas libres de la República Popular China.

La experiencia de China en materia de reforma económica constituye un tipo de reforma económica pro-mercado, cuyas características son: un proceso de reforma económica fue impulsado desde dentro del régimen socialista bajo la dirección del partido comunista que decidió abandonar la planificación centralizada para acelerar el crecimiento económico y mejorar los niveles de vida de la población.

El proceso de reforma económica de China no se inició con el objetivo expreso de sustituir el modelo económico socialista por una economía de mercado basada en la propiedad privada, el socialismo nunca ha sido repudiado oficialmente en China y tampoco se ha discutido la propiedad pública.

La reforma económica se percibía como un proceso gradual de creciente coexistencia entre los mercados y el Estado, con una preocupación por el mantenimiento de la estabilidad de los precios y del equilibrio macroeconómico; las medidas de liberalización se supeditaron a las necesidades de estabilidad.

China es una economía de gran tamaño, con una población de más de mil millones de personas y un gran sector agrario, que pertenece al grupo de países con un bajo nivel de renta per capita, inferior a 500 dólares.

China inició su programa de reforma a finales de 1970 con baja inflación declarada y sin una acumulación excesiva de liquidez monetaria interna. La dirigencia China se dio cuenta de que la potencialidad de la economía China era complementaria con el desarrollo de los países de la Cuenca del Pacífico y con el de los países capitalistas de occidente. Fue un cambio en el rumbo económico que implicó la liberalización del comercio, la apertura de fronteras y la instalación de empresas privadas, bajo un esquema político rigidamente centralizado y autoritario, como es el que predomina en la mayoría de las naciones del área.

De hecho, el programa de reforma económica dio comienzo en 1978 con la deregulación del sector agrario. Se produjo un aumento de los precios de los suministros agrarios pagados por el Estado, además se les permitió retener beneficios. Se inició así una

actividad agrícola floreciente y hubo un crecimiento de pequeñas empresas en los mercados y aldeas rurales.

En 1984 se creó el "sistema de responsabilidad de las empresas" para las empresas públicas del sector industrial. Comprendía un régimen dual de precios. A l igual que en la agricultura, se autorizó a las empresas de propiedad pública a vender a precios determinados por el mercado el producto excedente de la cuota que debía entregarse al organismo estatal.

En 1986 se abolió el sistema de entrega obligatoria de los beneficios al gobierno central, y se produjo un impuesto sobre los beneficios de las sociedades a un tipo del 55%, como justificación se adujo la conveniencia de aceptar la idea del beneficio en el comportamiento de las empresas públicas, con objeto de promover la eficiencia y la descentralización. En 1991, un 50% de los precios eran determinados en mercados libres.

En otro frente, se crearon "Zonas Económicas Especiales", generalmente en el sur del país, junto a otros mercados del Este asiático. En estas zonas, sobre todo en las provincias de Guangdong y Fujian, la inversión extranjera directa orientada a la producción para la exportación recibe un trato especial en cuanto a remesa de beneficios y obligaciones tributarias ⁴³

El objetivo básico que se persigue es atraer la inversión extranjera y exponer a sectores de economía a la competencia exterior y lograr el acceso a nuevas tecnologías y mercados. Lo importante, es que China ha desarrollado una base suficientemente fuerte en bienes de capital, ingeniería y mano de obra calificada, como para absorber importaciones tecnológicamente avanzadas y, eventualmente, para reproducirlas y desarrollarlas por sí misma, evitando una dependencia constante. Durante el periodo de reformas, China se ha movilizado agresivamente para expandir la variedad de formas de propiedad y modos de producción, no obstante, las reformas son todavía parciales: casi la mitad de la economía opera aun con precios controlados, y la riqueza nacional se halla casi por entero en manos del Estado

Así, este nuevo sistema de "socialismo de mercado" que se está estableciendo en China señala una política exterior antiaislamiento. China ha ampliado sus relaciones económicas con otros países de la zona y ha mejorado substancialmente sus tratos con ellos, particularmente a raíz de que Japón se volviera la potencia financiera regional preeminente, la inversión y el comercio japoneses ayudaron a incitar al rápido crecimiento económico en otros países de Asia-Pacífico en especial en aquellos en los que prevalecían condiciones locales e internacionales favorables, así también en la búsqueda de costos bajos de mano de obra e impulsados por la creciente ferocidad de la competencia internacional, Estados Unidos cambió parte de su producción y abastecimiento fuera de sus límites nacionales.

⁴³ Wade R. "East Asia's Economic Success: conflicting Evidence, perspectives partial insight, shaky evidence". World Politics, Vol. 44 No. 2, marzo 1990, pp. 53.

La República Popular China no ha querido quedar fuera de estos flujos y ya participa en agrupaciones de cooperación regional como el APEC, como otro paso a su integración creciente a la región económica del Pacífico y al fortalecimiento de su muy particular socialismo de mercado.

Ahora, la elevación de los salarios y los tipos de cambio, han reducido la competitividad de los cuatro NIC'S, las compañías de Estados Unidos y Japón que buscan costos bajos de mano de obra, cambian su producción a China cada vez más, al mismo tiempo los NIC'S encargan con mayor frecuencia productos enteros o componentes de mano de obra intensiva a China, así las condiciones en extremo favorables, que China ha establecido para la inversión extranjera sugieren que el auge en las exportaciones bien puede ser por un periodo prolongado, extendiéndose potencialmente hacia principios del siglo XXI. Sus estrechos lazos con Hong Kong que hace que sus inversiones en la provincia China de Guangdong provoquen un boom exportador son prueba de ello.⁴⁴

⁴⁴ Alejandro Ramos Esquivel *Op. Cit.* pp. 45-51.

2.5 La Estrategia japonesa en el Pacífico Asiático: El Modelo de los gansos salvajes en vuelo de parvada.

Es impresionante imaginar cómo Japón, tras sucumbir en la segunda guerra mundial, se ha convertido en poderoso país desarrollado que ha mantenido un rápido crecimiento económico con una elevada productividad basada en un importante despliegue comercial, sobre todo si se considera que cuenta con un limitado territorio de 377 800 Km de los cuales, menos de una sexta parte es cultivable; una población de más de 124 000 000 de habitantes y prácticamente no tiene materias primas ni recursos naturales.⁴⁵

En términos macroeconómicos, Japón ha superado notablemente los logros de Estados Unidos y de la Europa Comunitaria. Gracias a la expansión de la demanda interna, la economía japonesa registró en los últimos años un crecimiento sostenido, sobre todo en el renglón de inversión empresarial. Asimismo, debido a un aumento en el traslado de la producción manufacturera al exterior y a una expansión de las importaciones en el mercado interno, hubo un descenso en el superávit en cuenta corriente. Sin embargo, esto ayudó a consolidar reformas estructurales, en beneficio de un crecimiento económico firme.

Este exitoso comportamiento económico ha permitido a Japón constituirse en uno de los principales polos económicos del mundo y, particularmente en actor principal de la dinámica económica en la región de la Cuenca del Pacífico. Japón es un factor que ha coadyuvado implícitamente al impulso de los desarrollos económicos internos y ha promovido una relación económica más intensa entre estos países. En particular, ha tenido una considerable importancia económica para los países del área Asia-Pacífico, con los cuales ha compartido una historia y una cultura milenaria.

En la actualidad, como consecuencia del proceso de globalización económica, la política exterior japonesa ha fomentado no solamente un aumento de la relación comercial y la expansión de la inversión externa directa en la región sino también una relación política más acorde a esta época de distensión mundial. Esto último se da en el marco de una política de cooperación económica regional que, además de favorecer la disminución de focos de tensión internacional, tiene una dimensión política estrechamente relacionada con la seguridad nacional del país. Las bases de la defensa nacional están sustentadas en su estrategia económica, por lo que solo una paz firme y duradera en el área puede permitirle continuar su periodo de bonanza. A este respecto, lo que debe tenerse claro es que Japón está construyendo a su alrededor un ámbito de cooperación y libre mercado en el que se sustente su esquema económico y, por lo tanto, su propia supervivencia para el futuro. En estos términos se fundamenta la estrategia económica de Japón hacia el exterior. La estructuración de un proyecto comercial, industrial y económico que se ha denominado el área del yen japones.

⁴⁵ Sandra Fuentes Beram. "Japón: estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico". *Revista Mexicana de Política Exterior*. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED). Verano 1992. pp. 69-76.

La gran paradoja del modelo de desarrollo japonés es que se trata de una sociedad con un aparato productivo orientado primordialmente a la exportación, con una fuerte dependencia en sus abastecimientos de productos primarios. En tal sentido, su poderío económico tiene estrecha relación con los procesos económicos y con los mercados internacionales, de ahí que la existencia de un ambiente favorable de libre cambio sea una premisa fundamental para el funcionamiento de su esquema económico.

Sin duda, el modelo japonés depende, mucho más que otros, de las condiciones de la economía mundial, por lo que su estrategia al exterior es perpetuar y perfeccionar el sistema capitalista de libre cambio y cooperación internacional para su beneficio. Bajo esta perspectiva, Japón ha diseñado su estrategia en torno al concepto de seguridad nacional total, entendida como la necesidad de consolidar su seguridad a partir de sus relaciones económicas con otros países, ya que como se afirmó antes, carece de los recursos vitales para su supervivencia. En este marco, Japón ha apuntalado una política con una clara conciencia de seguridad y activismo externo, que no contempla el resurgimiento del militarismo. Esta política de "seguridad nacional total" (sogo anzen hosho), fue formulada por el ex primer ministro Masayoshi Ohira, en 1979, adoptada por su sucesor, Susuki Zenko, como política nacional, en 1980, respaldada por Nakasone en 1982, y seguida prácticamente durante la década de los noventa por los gobernantes japoneses.⁴⁶

Este principio de seguridad global es una meta a largo plazo que trata en lo posible, de fomentar, a través del disuasivo de la cooperación económica, un medio externo pacífico y estable exento de tensiones. De este modo, al mantener un escenario internacional sin conflictos, se aseguran los flujos de alimentos y recursos energéticos necesarios para el país.

En este sentido, la tesis japonesa de seguridad ha fundamentado sus acciones en la región del Pacífico asiático, donde Japón promueve el modelo de "los gansos salvajes en vuelo de parvada", con Japón a la cabeza, los cuatro NIC'S le siguen de cerca en medio, China y los países asiáticos de menor desarrollo de la ANSEA a la zaga, también se vislumbra la absorción de Indochina.

Este modelo es entendido como un proceso de desarrollo económico multiplicador, en el que el "ganso guía" en este caso Japón marca el vuelo y continuidad de los demás. Se trata entonces de un esquema de desarrollo regional que promueve la actividad productiva, a través del mejoramiento de las ventajas competitivas, en el marco de un sistema jaraquico y de cooperación preestablecidos en el área.

Desde la perspectiva japonesa, dicho modelo fomenta la creación de nuevos mercados de producción y de consumo, complementarios para su economía. Para Japón, entonces, este esquema es prioritario, ya que su desarrollo económico se constituye "de cara al Pacífico".

⁴⁶ Robert S. Ozaki y Walter Arnold (Edits.), Japan's Foreign Relations: a global search for economic security, Boulder Col. West view press, 1985, pp. 130-149.

Para eso Japón ha canalizado montos importantes de recursos de inversión y fortalecido el comercio con los países del Pacífico asiático sobre la base de afirmar la interdependencia entre ellos, el crecimiento y el desarrollo.

En el contexto de la seguridad total de Japón, la región del Pacífico constituye su área vital. Estados Unidos es su principal socio comercial y piedra angular en sus acciones de política exterior. No obstante, en el contexto de la estrategia japonesa, la subregión del Sureste asiático, así como Asia continental, son piezas fundamentales de la misma, toda vez que se conciben como mercados complementarios de la economía japonesa. Así, la estrategia de Japón en el área esta orientada a desarrollar mercados complementarios para sus industrias, sobre todo las de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, invierte sus superavits comerciales en actividades rentables y con futuro. Por lo tanto, el impulso que ha dado a la industrialización en su esfera de influencia, así como la expansión de espacios económicos capaces de dinamizar una demanda para sus productos, subraya claramente el interés de Japón por el desarrollo de los NIC'S del Asia Oriental en su conjunto, ya que estas nuevas áreas desarrolladas, más que una competencia, resultan ser un requisito necesario para su propio crecimiento.

Esta dinámica en la Cuenca del Pacífico refleja, en consecuencia, la formación de una novedosa "división regional del trabajo". Así, es posible identificar una especialización de Taiwan y Corea en la industria electrónica, de Indonesia y Tailandia en materia de textiles, de China en manufacturas primarias con fuerza de trabajo intensiva, etcétera, lo que implica una dispersión de plataformas exportadoras que den a la industria japonesa complementariedad de funciones tecnológicas y económicas.

De esta manera, resulta claro que en la Cuenca del Pacífico asiático, las naciones que la integran tienen más lazos económicos con Japón que con cualquier otro país altamente desarrollado. Japón esta llamado, y de hecho lo hace ya, a funcionar como una base de suministro de tecnología y bienes de capital a sus vecinos de la región y al mismo tiempo, dado su creciente poderío económico, a influir directamente sobre los modelos de desarrollo que prevalezcan en la zona. Esto último se refuerza por el hecho de que Japón ha expandido su inversión directa a esas naciones. La revaluación del yen es un factor que trabaja decisivamente en favor de esa tendencia, puesto que los países de la Cuenca del Pacífico se han visto obligados a hacer una cuidadosa selección de sus importaciones de bienes de capital y tecnología, a efecto de que sus exportaciones se tornen más competitivas.

El propio Japón se ha convertido en un comprador de productos intermedios elaborados por sus vecinos asiáticos, lo que aunado a la apertura de plantas maquiladoras japonesas en países de mano de obra barata y costos reducidos en dichos rubros, perfila un bloque productivo a gran escala. De este modo, los japoneses logran también canalizar parte de sus enormes ganancias acumuladas en su balanza comercial y quitan presiones proteccionistas contra sus productos de exportación.

Desde luego, Japón, Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong son la parte medular en la conformación de este bloque, pero en el futuro se observa como creciente la participación de Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, cuyas economías resultan altamente complementarias. Japón recurrió e impulsó el concepto de maquiladoras para resolver el problema de ubicación física de sus empresas al trasladarlas a otros países, debido a que su territorio nacional es muy pequeño, adicionalmente obtiene también mano de obra barata y evita muchos problemas ambientales en su territorio, en virtud de que don frecuencia dichas plantas resultan altamente contaminantes.

La conservación del medio ambiente es una preocupación arraigada en las naciones más avanzadas del Pacífico asiático y en consecuencia trasladan en la medida de lo posible, las industrias más contaminantes a otros países con menor grado de desarrollo y que aceptan todo tipo de inversión en aras de crear empleos y elevar su producción.

De esta forma, la relación de Japón con el mundo en desarrollo ha estado sustentada en los países asiáticos, su zona de influencia natural. Materia de comercio de esas naciones absorben una tercera parte de las exportaciones japonesas y suministran el 40% de las importaciones. Estados Unidos y Europa en su conjunto acaparan la otra parte del comercio de Japón, en tanto que América Latina y África desempeñan un papel muy secundario, ya que en su conjunto ambas regiones no superan el 5% del intercambio japonés con el resto del mundo.

Ante esta perspectiva y debido al temor que han despertado en Japón la erección de los bloques económicos de Norteamérica y de la Unión Europea, sobre el peligro de que se consoliden como "Fortalezas regionales", liberalizadas hacia adentro y substancialmente protegidas hacia el exterior, Japón ha considerado seriamente la creación de una zona de libre comercio en su espacio geográfico económico vital, La Cuenca del Pacífico

El planteamiento de cobertura geográfica más delimitada que ha sido propuesto por Japón es el del Comité Económico del Este de Asia (EAEC, por sus siglas en inglés) este está referido a los países de la ANSEA, los NIC'S y los países de Indochina, que integrarían junto con Japón un esquema de cooperación económica y comercial amplio, significativo y dinámico en el que los intercambios se liberalizarían progresivamente y que mantendría y ampliaría las importantes vinculaciones comerciales que ya sostiene con Europa y Norteamérica, entre otras regiones.

Japón impulsó también algunos mecanismos de cooperación que cubren más ampliamente la macrorregión, incluyendo algunos países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico, dichos mecanismos son: La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), estos esquemas proponen objetivos de cooperación de forma muy amplia y general, como la concertación, el intercambio de información y la cooperación económica entre sus miembros.

El otro esquema en vías de consolidación es el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), es de cobertura geográfica más amplia y persigue objetivos más ambiciosos, en él, participan países ajenos a la zona asiática de la Cuenca del Pacífico como lo son Estados Unidos, Canadá, Australia, México, Chile entre otros, este mecanismo persigue la creación de la zona de libre comercio más grande del mundo entre sus miembros para el año 2020.

2.6 Principales Destinos de los Flujos de Inversión de Japón en la Cuenca del Pacífico Asiático.

Es altamente significativo que la región del Pacífico asiático sea la principal receptora de los flujos japoneses de capital. Como se sabe, Japón destina gran cantidad de recursos financieros para revitalizar la economía mundial y ayudar a los países en desarrollo, sobre todo a los del Pacífico asiático.

La ayuda económica de Japón se ha incrementado notablemente en la década de los ochenta: 12.8% en 1981, 11.4% en 1982, 8.9% en 1983, 9.7% en 1984 y 10% en 1985, con un promedio de 10% anual hasta 1988.⁴⁷

Sus repercusiones en el marco internacional no pueden dejar de llamar la atención: en el campo de la ayuda multilateral, Japón es el contribuyente más grande al Banco Asiático de Desarrollo, tercero del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. Es, asimismo, miembro activo del Banco Interamericano de Desarrollo y fuerte sostén financiero de varios organismos especializados de las Naciones Unidas. A la región asiática del Pacífico, que constituye la "más alta prioridad" para el gobierno de Japón, otorga casi el 70% de su ayuda económica global.

Por lo que se refiere a los flujos de inversión directa, Japón es actualmente un principal exportador de capitales del mundo. De acuerdo con cifras del Ministerio de Finanzas de ese país, en 1990 la inversión japonesa directa alcanzó un monto acumulado de 310 800 millones de dólares, de los cuales más de 210 000 millones se localizan en la Cuenca del Pacífico, o sea el 68% del total.

Al respecto, se puede señalar que para 1990 los países de la región con mayor índice de inversión japonesa fueron: Estados Unidos con 130 500 millones de dólares; Canadá con 5 600 millones, Indonesia con 11 500 millones; Hong Kong con 9 800 millones; Singapur con 6 500 millones; Corea del Sur con 4 100 millones; Tailandia con 4 400 millones, y Malasia con 200 millones, entre los más destacados. Debe mencionarse también que, al observar el comportamiento de la inversión japonesa directa, para la década de los noventa se distingue una tendencia a ubicarla principalmente en los NIC'S y

⁴⁷ Japan Ministry of Foreign Affairs. *Japan's official Development assistance 1989*. Annual Report Tokio, 1990, pp.59.

en los países miembros de la ANSEA, especializándose en el desarrollo de los sectores manufacturero y de servicios.⁴⁸

El crecimiento del sector manufacturero en las economías de la región ha instalado nuevas relaciones de interdependencia industrial que, en escala regional, delinean una nueva división del trabajo, así la zona del Pacífico asiático ha adquirido una configuración que la identifica como un centro industrial masivo que funciona bajo la égida de los capitales japoneses, de esta forma el proceso de integración en el Pacífico asiático lo han llevado a cabo conjuntamente las corporaciones niponas y las de los NIC'S.

Japón: Inversión directa por áreas geográficas
(millones de dólares)

	1991		1992		Cambio	Total	
	Monto	%	Monto	%	%	Monto	%
Total	41 584	100.00	34 138	100.00		386 530	100.00
América del Norte	18 823	45.27	14 572	42.69	(2.58)	169 580	43.87
Europa	9 371	22.54	7 061	20.68	(1.85)	75 697	19.58
Asia	5 936	14.27	6 425	18.82	4.55	59 880	15.49
América Latina	3 337	8.02	2 726	7.99	(0.04)	46 547	12.04
Oceania	3 278	7.88	2 406	7.05	(0.83)	23 782	6.15
Africa	748	1.80	238	0.70	(1.10)	6 813	1.76
Medio Oriente	90	0.22	709	2.08	1.86	4 231	1.09

FUENTE: Ministry of Financial Statistics of Japan, 1993, Tokio, 1993.

La revaluación del yen con respecto al dólar estadounidense tuvo dos efectos importantes en la estrategia de internacionalización de las corporaciones japonesas: por un lado, valorizó sus activos, poniendo a su disposición recursos inesperados y los volúmenes necesarios para llevar a cabo su transnacionalización; por otro, provocó el encarecimiento de los factores productivos en Japón, para mantener la competitividad de sus productos en el mercado internacional, las empresas niponas se vieron obligadas a relocalizar sus plantas. Debido a las ventajas que ofrecían (bajo costo y buena calificación de la mano de obra), los países ahora conocidos como de reciente desarrollo (NIC'S) fueron el primer destino de las inversiones transnacionales japonesas.

Los NIC'S asimilaron rápidamente la transferencia tecnológica que trajo consigo la inversión japonesa para producir paulatinamente una mayor cantidad de bienes de exportación con alto contenido de valor agregado, a medida que esta producción crecía, lo hacía también la calificación de la fuerza de trabajo y como consecuencia esta comenzó a encarecerse, las ventajas iniciales de los NIC'S desaparecieron y las empresas se vieron obligadas a relocalizar una vez más sus actividades.

⁴⁸ Sandra Fuentes Berain. *Op. Cit.* pp. 74, 75.

Los países de la ANSEA fueron el nuevo destino de los flujos de capitales; los gobiernos de estos países, por su parte, también buscaban reorientar la estrategia de desarrollo, privilegiando el crecimiento de la industria manufacturera y de las exportaciones.

De esta forma la difusión de actividades manufactureras en la región consiste en una forma de integración productiva, llevada a cabo por los grandes capitales de la región con el auxilio de los gobiernos locales sin pasar, por lo general, por acuerdos bilaterales ni mucho menos multilaterales.

El telón de fondo de este proceso de integración esta constituido por las relaciones industriales estructuradas sobre la base de la transferencia de capitales en forma de inversión extranjera directa entre los países de la región. Con respecto a ésta es preciso reconocer que si se considera globalmente la inversión directa asentada en los países de la ANSEA, las empresas de los NIC'S se sitúan en pie de igualdad con las japonesas. A partir de 1986, los montos de inversión de los NIC'S destinados a los miembros de la ANSEA crecieron constantemente en términos absolutos. En términos relativos, en 1988 alcanzaron su máximo histórico (30.72% de la IED total asentada en los países miembros de la ANSEA) y superaron a Japón (30.54% de la IED total). A pesar de que en 1990 los capitales de los NIC'S cedieron un poco de terreno a los japoneses, se mantuvieron como los segundos inversionistas en la región de la ANSEA.

Por otro lado, las inversiones de los NIC'S son fundamentales en China, donde los salarios representan entre 10 y 15% de los coreanos. China es en la actualidad el tercer Socio comercial de Corea del Sur, después de Estados Unidos y Japón, una fuente importante de financiamiento la representan también Hong Kong y Taiwan, que firmaron convenios para desarrollar 549 proyectos de inversión, por un monto total de 430 millones de dólares, en China.

1) La Inversión Extranjera Directa (IED) japonesa en los NIC'S:

Después de la reprecación brusca del yen, las inversiones de las compañías japonesas en la región asiática del Pacífico crecieron en forma acelerada: de 1 435 millones de dólares en 1985, a 5 569 millones en 1989. Gran parte de los flujos de inversión se orientaron hacia los NIC'S; en 1987 la inversión global fue de 2 580 millones de dólares; en 1988, de 3 264 millones, y en 1989, de 4 900 millones.

Buena parte de estas inversiones se ha destinado al sector terciario de los NIC'S, así que existe una revolución en curso en los sectores de servicios orientados hacia la distribución. Además, los japoneses han buscado desarrollar sus principales proyectos de inversiones en los sectores de punta de la industria manufacturera y en los sectores de servicios; esta decisión permitió a NIC'S rebasar el estadio de la sustitución de importaciones de productos ensamblados y alcanzar el de exportadores de los mismos. Los efectos positivos de la IED se notan en la formación de mano de obra calificada que se ciñe a las mismas normas que en Japón; las poblaciones de los NIC'S han podido

adoptar con relativa facilidad los sistemas de organización de la producción y los ritmos de trabajo de las empresas japonesas gracias a esta particularidad, los NIC'S están ahora en condición de aceptar la transferencia de tecnologías de punta. Sin embargo, aunque las empresas japonesas se han mostrado reacias a utilizarla, empiezan a manifestar los primeros síntomas de un cambio de actitud; algunas buscan asociar los capitales de los NIC'S en los proyectos de desarrollo de nuevas tecnologías.

2) La Inversión Extranjera Directa (IED) japonesa en los países de la ANSEA.

A partir de 1988 y debido al aumento de los costos de producción en los NIC'S, Tailandia y Malasia ganaron importancia en la estrategia de relocalización de la inversión directa japonesa, incorporándose después Indonesia y Filipinas. El monto total de la inversión japonesa en los cuatro países fue de 1 030 millones de dólares en 1987; 1966 millones de dólares en 1988; 2 000 millones en 1989.

A diferencia de lo que sucede con los NIC'S, las inversiones japonesas en la ANSEA se orientan principalmente hacia el sector manufacturero exportador (aproximadamente 80% del total), en éste, las empresas niponas se esfuerzan en preservar su hegemonía comercial diversificando no sólo sus productos de exportación sino también la localización de sus fábricas. No obstante, para sostener el esfuerzo que representa la reorientación de la economía hacia las actividades exportadoras, los países más dinámicos de la ANSEA se han visto obligados a incrementar sus importaciones de materias primas y de bienes de capital, los efectos en la balanza de pagos han sido importantes.

Así, los países de la ANSEA buscan reproducir las estrategias seguidas por los NIC'S para la expansión económica buscando atraer a toda costa los flujos de inversión directa japoneses, los más abundantes de la región y la transferencia de tecnología de punta para mejorar su base tecnológica a corto plazo tratando de imitarla y reproducirla mediante un proceso de ingeniería a la inversa que propicie también la calificación de su mano de obra.

Después de caer hasta el quinto lugar en la lista de los inversionistas más importantes del mundo, en 1993, los flujos de Inversión Externa Directa japonesa se recobran una vez más con incrementos del 20% en 1994 y 15% en 1995. En 1995 los flujos de inversión japonesa llegaron a 21 mil millones de dólares.⁴⁹

Lo que mueve a las empresas transnacionales japonesas a invertir en el exterior a mediados de los noventa es el deseo de incrementar su competitividad internacional y evitar las fricciones comerciales. Muchas firmas japonesas consideran a la producción en el extranjero como una necesidad. Así, las estrategias de transnacionalización se tornan más dinámicas: las firmas japonesas están estableciendo múltiples filiales en el exterior, particularmente en Asia-Pacífico, por ejemplo el 47% de las filiales japonesas en Hong Kong, y el 43% en Singapur han establecido ya redes filiales externas en la región desde

⁴⁹Romer Cornejo Bustamante. Asia-pacífico 1993. *Op Cit.* pp. 19-22.

1993. Aunque no muchas filiales japonesas en Tailandia y Malasia han invertido en otros países asiáticos, (sólo el 4% de las filiales en ambos países lo han hecho), el 35% de las filiales en Tailandia y el 28% en Malasia planean hacerlo dentro de los próximos 5 años.

En comparación, cerca de un cuarto de las filiales japonesas en Estados Unidos han establecido sus propias filiales, y un tercio de estas están localizadas fuera de Estados Unidos.

Los incrementos recientes de la Inversión externa japonesa se han colocado en el sector manufacturero y en el sector de servicios.

La inversión japonesa en industrias tradicionales como alimentos, textiles y acero y metales no ferrosos, se están incrementando en el Este de Asia los inversionistas son pequeñas y medianas empresas japonesas.

La inversión manufacturera japonesa en 1994, por primera vez rebasó a la norteamericana en la región Asia-Pacífico, la industria química se convirtió en el segundo destino de esta inversión, después de la de maquinaria eléctrica.

La inversión japonesa en equipo de transporte en países en desarrollo principalmente en el Este y Sur de Asia y Latinoamérica, se incrementó notablemente desde 1994, reflejo de la creciente demanda por automóviles japoneses en esos países.⁵⁰

**APROXIMACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA JAPONESA EN ASIA
(millones de dólares)**

	PROMEDIO							
	1976-1980	1981-1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NIC'S	209	324	640	1 671	2 071	3 427	2 640	1 000
Hong Kong	72	143	210	694	1 055	1 327	1 405	420
Corea	53	44	182	419	306	424	223	118
Singapur	67	105	126	320	474	1 330	661	278
Taiwan	17	31	122	238	236	345	351	184
China	3	22	94	177	513	686	407	230
ANSEA	328	378	231	374	604	1 514	2 208	1 726
Indonesia	248	288	104	198	180	343	753	668
Malasia	33	38	66	59	119	366	494	493
Filipinas	28	22	9	26	41	110	176	114
Tailandia	19	30	52	91	264	694	786	452

FUENTES: Banco de Japon. Balance of Payments Statistics Monthly, and Export-import Bank of Japan. Advance report on Trends in Japan's Overseas Direct Investment.

⁵⁰ UNCTAD ONU. *World Investment Report 1996*, pp. 46-49.

2.7 Principales Destinos de los flujos comerciales de Japón en la Cuenca del Pacífico Asiático.

En la Cuenca del Pacífico, se encuentran los países con los cuales Japón mantiene la mayor parte de sus actividades comerciales; hoy en día, la nación nipona realiza 67% de sus exportaciones y 58% de sus importaciones dentro de la misma.

Por lo que se refiere a sus abastecimientos de alimentos y materias primas en la región, desde 1980 todas las importaciones japonesas de trigo y soya han provenido de esa área; asimismo, Japón importa de los países de la Cuenca, 85% de la carne que consume, 75% del azúcar, 89% del mineral de cobre y del carbón mineral, 85% de la madera, 73% del mineral de hierro, 57% del algodón y 56% del consumo del gas natural licuado, además, 17% de sus importaciones de petróleo se han originado en la zona. Lo anterior ilustra la importancia de Japón como un mercado primario para las exportaciones de materias primas de los países de la región.⁵¹

En realidad muchas naciones asiáticas dependen en mayor medida del mercado japonés que del mercado de Estados Unidos; entre estas figuran Australia, China, Indonesia, Malasia y las islas del Pacífico. De todos los países de la región, sólo las exportaciones de Indonesia dependen en más del 40% del mercado japonés, esta fuerte dependencia se debe a que Indonesia es de los contados exportadores de petróleo de la región y uno de los principales abastecedores del energético para Japón.

Países como Corea, China, Filipinas, Malasia y Tailandia destinan entre 11 y 17% de sus exportaciones al mercado japonés; Hong Kong, Singapur y Taiwan le envían menos del 9%, debido a que el mercado de Estados Unidos y Europa son más importantes para los productos manufacturados de estos países.

Los productos japoneses (principalmente bienes de capital, tecnología de punta, componentes de alta tecnología, etc.) ocupan un alto porcentaje en el comercio bilateral de los países del Pacífico: en 1990, representaron casi 29% de las compras de Corea del Sur, 25% de las de Indonesia, 24% de las de Malasia, 20% de las realizadas por Singapur, y 18% de las importaciones de Filipinas. Lo trascendente es que las importaciones procedentes de Japón son en muchos casos vitales para desarrollar y apoyar los procesos productivos en esos países. En consecuencia, esta situación ha tenido como resultado que Japón sea el primer o segundo socio comercial de dichos países.⁵²

Cabe recordar que Estados Unidos es todavía el principal destino de las ventas japonesas al absorber una tercera parte del total de las exportaciones niponas; en 1990, Estados Unidos compró más de 90 000 millones de dólares en productos a la nación asiática, registrando un déficit de alrededor de 38 000 millones de dólares (42% del comercio bilateral), así el mercado de Estados Unidos es el principal destino, no sólo para

⁵¹ Sandra Fuentes Berain. *Op. Cit.* pp. 73, 74.

⁵² Mizuno Hajime. Las Relaciones México-Japón en el marco de la comunidad del Pacífico. 1a Edición. El Colegio de México, México 1985, pp. 168.

los productos de Japón sino también para los de otros países de la región Asia-Pacífico, como los NIC'S, los integrantes de la ANSEA y China, por tanto, Estados Unidos es el factor exógeno que determina el desarrollo de esa región.

La apreciación del yen japonés durante la década de los ochenta causó el mismo pánico que agita a las corporaciones transnacionales japonesas hoy en día, durante los noventa, con el advenimiento de las fricciones comerciales que ocasionan sus superávit con Europa y Estados Unidos, que agobiados por el déficit que mantienen con la nación nipona han amenazado con cerrar sus mercados a los productos japoneses si no encuentran respuesta en sus exigencias para obtener una mayor apertura del mercado japonés y una restricción voluntaria propia de las exportaciones japonesas.

El alivio a la presión sobre el yen de los ochenta, estuvo en las propias manos de los japoneses. El auge de la economía japonesa de entonces permitió a empresas como Matsushita y Sony entre otras, financiar a nuevas industrias fuera del territorio japonés y así aprovechar los bajos costos y salarios del Sureste asiático, así la mayor parte de sus vecinos aceptaron ansiosamente los flujos de capital japonés, así como a la tecnología y los empleos que acompañaron a la penetración de inversión productiva en sus territorios.

Una vez más, la industria japonesa esta buscando en Asia la salvación de su economía, sólo que esta vez no solo como un lugar para fabricar productos baratos para venderse en Estados Unidos y Europa.

Ahora Japón quiere crear con ayuda de sus inversiones en Asia, una clase media en los países en los que ha canalizado su inversión que sea capaz de consumir los bienes japoneses y que absorba buena parte de la producción nipona destinada a la exportación. La creación de empleos en los países en los que Japón canaliza su inversión productiva será el medio por el cual Japón alcance este objetivo.

El Sureste asiático y China compran hoy en día aproximadamente el 34% del total de las exportaciones japonesas, mientras que Estados Unidos compra el 28%. Hace diez años, Norteamérica significaba una proporción mayor en las ventas japonesas, el 26% mayor.

De Yakarta a Beijing, todo desde automóviles hasta electrónicos japoneses incrementan su demanda con una gran velocidad.

Las ventas de automóviles japoneses fuera de Asia han caído a su más bajo nivel desde 1979; dentro de la región se están incrementando a más del 50%.

Los convenios sobre comercio de manufacturas establecidos entre Japón y los países de la ANSEA aseguran que casi el total de los 2 millones de automóviles que se demandarán anualmente desde el año 2000 provendrán de empresas de co-inversión japonesa, así, las empresas japonesas están apoderándose del control estratégico del que muchos consideran como el mercado de crecimiento más rápido del mundo, el de la región Asia-Pacífico.

En ningún lugar es mas evidente esta estrategia japonesa para apropiarse de estos mercados que en China. En 1993 las exportaciones de electrónicos se cuadruplicaron, sus exportaciones de automóviles crecieron ocho veces. Las manufactureras japonesas también han precipitado la construcción de nuevas fábricas en China. En 1992 la inversión directa japonesa en China aumentó en 171%. En 1993 Sony estableció un acuerdo con la empresa de electrónicos más importante de China, Shangai Video & Audio Electronics, para formar una empresa conjunta para la manufactura y exportación de electrónicos.

Detrás de las inversiones de las empresas manufactureras japonesas en China vienen también inversiones de empresas de servicios. El consorcio Yaohan tiene planeado abrir 1 000 supermercados por toda China. Mos Burger esta lista para retar a McDonald's con 3 000 locales de hamburguesas.⁵³

El contacto financiero y comercial con China trae consigo riesgos considerables; los mercados chinos que son potencialmente enormes, no son tan estables, o tan ricos como aquellos de Occidente. Japón perderá mucho si la inestable economía China no se estabiliza de manera ordenada.

Recientemente China impuso cuotas de importación sobre 5 importantes exportadores de acero japoneses al mercado chino, esto podría indicar que en el futuro las relaciones comerciales entre Japón y China encuentren fricciones, ante la posibilidad de que estas restricciones chinas se apliquen sobre algunos otros productos japoneses.

Politicamente, la dependencia del crecimiento económico de Japón en países como China, fuerza a Japón a atender decisiones diplomáticas que le eran indiferentes en el pasado, por ejemplo, Japón ha pedido a Estados Unidos que baje su tono de crítica que aplica sobre las violaciones a los derechos humanos que aparentemente ocurren en China.

De esta manera Japón ya ha emprendido su estrategia para colocarse como líder de las economías de la región Asia-Pacífico al incrementar sus flujos de inversión y de comercio en estos países.

⁵³ Peter McKillop, "Seeking Salvation near to home, Asia: a booming market for Japan's exporters", Newsweek, agosto 30, 1993, pp. 25.

CAPITULO TERCERO: El Área de Influencia del Dólar Norteamericano.

3.1 El peso específico de Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico.

Al término de la segunda guerra mundial, pero principalmente a partir de la década de los años setenta, Estados Unidos fomentó más que nadie el despegue económico de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico. Los norteamericanos proporcionaron a los asiáticos capital, contratos de producción, tecnología y un generoso mercado para sus productos. Además Norteamérica, gracias a su poder y alianzas, garantizó la seguridad política de estas economías. Les ofreció y apoyó una opción ideológica alternativa al comunismo o que fue ejecutada con disciplina y tenacidad.

Muchas empresas estadounidenses, grandes y pequeñas, contrataron su manufactura a compañías asiáticas. Este proceso lo iniciaron los productores de artículos electrónicos. Frustrados por bajos márgenes de ganancia en su país, los ejecutivos norteamericanos tendieron a transferir parcial o totalmente su industria al exterior, a menudo contratando producción a los japoneses o a otros industriales asiáticos. La contratación de manufactura implicó, generalmente, conceder a la empresa receptora el permiso para usar la tecnología original de la firma contratante. Las compañías asiáticas receptoras de contratos de manufacturas mejoraron la tecnología y pronto dominaron el mercado mundial de productos electrónicos de consumo. El mismo patrón ha sido repetido en campos como la microelectrónica y las industrias relacionadas. Durante las décadas de los sesenta y setenta, así como en los primeros años de los ochenta, gran parte de la inversión extranjera en las principales economías asiáticas provino de Estados Unidos.

Por otra parte, el mercado de Estados Unidos absorbió una gran parte de las exportaciones provenientes de las economías del Pacífico Asiático.

Como desenlace de este primer encuentro histórico, la economía asiática ha logrado desterrar, superar y hasta enterrar segmentos completos de la economía norteamericana, las empresas de Estados Unidos han perdido su preeminencia en la producción de industrias estratégicas como la del acero, los textiles, la automotriz y en la fabricación de productos electrónicos.

En la medida en que la producción industrial asiática reporta niveles de valor agregado cada vez más elevados, ningún espacio parece permanecer a salvo. Ni siquiera los campos de la microelectrónica computación y servicios financieros considerados, tradicionalmente, como bastiones norteamericanos, así, la participación en el mercado mundial de las compañías norteamericanas "de punta" cayó entre 30 y 50% en campos claves tales como los productos farmacéuticos, químicos, electrónicos y la aeronáutica. Asimismo, Estados Unidos ha mantenido un déficit en cuenta corriente, entre 1982 y 1988, sus exportaciones de mercancías crecieron a una tasa de 5% anual y las importaciones en 80% esto debido a que el mercado de Estados Unidos ha realizado un

consumo impresionante, entre 1982 y 1988 el déficit comercial norteamericano se incrementó en un 247%.³⁴

El desequilibrio comercial de Estados Unidos se genera principalmente por el intercambio con las economías asiáticas. Asia representa 60% del déficit norteamericano. En este proceso, Japón se transformó en la nación capitalista más rica del siglo, mientras que Estados Unidos se convirtió en el principal deudor del mundo.

Estados Unidos es el principal mercado de la mayor parte de los países de Asia-Pacífico, por tanto, actúa como motor de la economía regional. Los valores relativos de las exportaciones totales por países de destino para la región en su conjunto demuestran que, pese a las variaciones coyunturales y a los acuerdos políticos, Estados Unidos es el epicentro de la economía del Pacífico. Durante, el periodo 1960-1990 entre 19.19 y 28.30% de las exportaciones totales de la región se destinaban al mercado de Norteamérica; entre 20.72 y 34.92% al comercio intrarregional; y de 4.01 a 10.23% (en 1980) a Japón.

En esta perspectiva, el mercado de Estados Unidos fue el principal factor exógeno que permitió el rápido desarrollo de las economías de desarrollo reciente (NIC'S), convirtiéndose este en un factor insustituible. Las exportaciones de cada país de la región han dependido de los mercados de América del Norte en proporciones que van de 11 a 40% a lo largo del periodo 1960-1990.

La relación de interdependencia de Estados Unidos con sus principales socios comerciales de la región son, por tanto, asimétricas; para éstos el primero es vital, pues por el momento, ninguna otra economía está en condiciones de sustituirlo.

La zona de Estados Unidos es el segundo mercado de exportación de los países de la ANSEA, después del mercado intrarregional en Asia-Pacífico. China, que hasta hace algunos años restableció sus relaciones comerciales con Estados Unidos, en 1990 ya absorbía 14% de las exportaciones de aquella región.

Del lado de las importaciones de Estados Unidos sobresale Japón, de 1970 a 1990, su contribución ha oscilado entre 26 y 32%.³⁵

Ante los ojos de los japoneses y de la mayoría de los asiáticos, se acepta que únicamente Estados Unidos tiene la posibilidad de aportar los recursos, mercado y espacios políticos para la inversión asiática, en el largo plazo. Además de estos recursos, necesarios para el comercio y la inversión, Estados Unidos, ofrece condiciones de vida muy atractivas para los asiáticos.

La presencia de parientes en Estados Unidos, la posibilidad de vivir al estilo asiático, dentro de los barrios chinos, taiwaneses o japoneses, los cuales reproducen buena

³⁴ María Antonieta Benejam *Op. Cit* pp. 56-58.

³⁵ Romer Cornejo Bustamante. *Asia-Pacífico 1993, Op. Cit.* pp. 27.

parte de las formas de vida asiáticas en Norteamérica; la enseñanza de su lengua materna en muchas escuelas norteamericanas y una lengua nacional cocida por muchos asiáticos que han sido educados en Estados Unidos, la posibilidad de obtener la ciudadanía norteamericana. Todo ello genera un fuerte atractivo que seduce a los asiáticos que emigran hacia Norteamérica.

Por ejemplo, ante el futuro incierto de Hong Kong en 1997, estos atractivos ejercen una poderosa fascinación sobre muchos empresarios de Hong Kong que planean trasladar sus capitales e incluso su producción a Estados Unidos. Debido al bajo costo de la tierra y de los embarques, el costo de producción en Norteamérica es aproximadamente semejante al de Hong Kong.

Así, desde 1970 ha habido una gran inmigración asiática a Estados Unidos. Entre 1970 y 1980 la población asiática en Estados Unidos creció 142%, se prevé que de representar aproximadamente 4 millones o 1.6 de la población, en el año 2000 crecerá el doble, es decir 8 millones o 3% de la población total.³⁶

Esta inmigración representa un mercado en crecimiento por los productos norteamericanos justo en el seno de Norteamérica, ya que los asiático-norteamericanos devengan entre los más altos ingresos per capita de esa nación. Los asiático-norteamericanos también representan un porcentaje creciente de la fuerza de trabajo calificada de la economía norteamericana, gracias su espíritu empresarial los inmigrantes del Pacífico asiático, en particular aquellos provenientes de Corea, Japón, China y Taiwán, contribuyen significativamente a la creación de nuevas empresas.

Tanto en Japón como en todo el Este asiático parece existir un consenso resignado acerca de la inevitable y continua presencia militar norteamericana en su territorio, a pesar de que en algunos países asiáticos exista una clara animadversión popular respecto a esta presencia en la región. Algunos asiáticos se quejan respecto al grado en que Estados Unidos domina sus relaciones de seguridad, tal es el caso de los países de la ANSEA que tratan de que su Foro Regional sustituya lo más rápido posible a la hegemonía norteamericana en sus asuntos sobre seguridad regional, puntos de vista similares pueden ser escuchados en China, Corea, Japón, Nueva Zelanda y Australia.

Sin embargo, debido al estado de inestabilidad política en que se encuentra continuamente esta región, la presencia militar norteamericana resulta indispensable, sobre todo para salvaguardar los intereses económicos de los países más prominentes de la región.

Existe un creciente sentimiento de que Estados Unidos podría utilizar sus bases para defender a Corea del Sur contra un posible asalto de Corea del Norte, de la misma forma las podría utilizar para defender a Taiwán contra un eventual enfrentamiento con China, además de que el poder militar estadounidense en la región podría servir para

³⁶ Kotkin Joel y Yoriko Kishimoto. *The Third Century: America's resurgence in the Asian era*. Crown Publishers Inc. New York, 1988. pp. 168-188.

persuadir a los países del Este asiático para negociar de manera pacífica sobre cuestiones territoriales (como la de las islas Spratly).

Así, la mayoría de las naciones asiáticas del Pacífico considera a Estados Unidos como un elemento quizás indeseado pero necesario para mantener un balance de poder estable en el Lejano Oriente, en la medida que la relación de fuerzas en Asia se vuelve más compleja, debido al declinamiento relativo de Norteamérica y la emergencia de nuevos poderes regionales y subregionales (como China o Corea del Norte que poseen armamento nuclear), la necesidad para una presencia geopolítica norteamericana más activa en el Pacífico tiende más a crecer que a declinar.

3.2 La Estrategia norteamericana en la Cuenca del Pacífico.

Estados Unidos enfrenta actualmente una crisis de productividad que lo ha rezagado del avance tecnológico y sobre todo comercial frente a Alemanes y japoneses: las exportaciones norteamericanas han sido, en los últimos años, notoriamente inferiores a sus importaciones, situación inversa a la alcanzada por Alemania y sobre todo Japón.

Estados Unidos tiene un enorme déficit comercial del cual son en gran parte responsables, japoneses y alemanes, así como los NIC'S del Pacífico asiático, el crecimiento de las exportaciones japonesas lleva un ritmo muy superior al norteamericano y las importaciones de Estados Unidos crecen substancialmente más rápido que las japonesas o alemanas, no obstante que el dólar se ha desplomado en sus cotizaciones frente al marco y el yen para dar mayor competitividad a los bienes y servicios norteamericanos.

Habría que hacer notar que lo mismo que en el terreno comercial, en el campo financiero, Estados Unidos ha cedido espacios, al grado que Japón tiene ya la supremacía por sus excedentes de liquidez. Otras naciones como Taiwan y Singapur se encuentran en situación similar, en tanto que los norteamericanos encuentran números rojos por todas partes en sus cuentas nacionales y en sus intercambios con el exterior, por ello se ha convertido en el país más fuertemente endeudado del mundo. No es casual que entre los principales bancos del mundo figuren los japoneses y muy a la zaga se encuentren ya los norteamericanos.

Por lo tanto, hoy más que antes, Estados Unidos para seguir creciendo y mantener una posición de primero entre sus pares (Alemania y Japón), sin acudir a descabales e inmanejables déficit comerciales y presupuestales, necesita seguir contando con los mercados, recursos financieros, humanos y tecnológicos de la zona asiática del Pacífico, para incrementar significativamente sus exportaciones y sus excedentes financieros, así como su influencia en todo el orbe.

Desde la década de los setenta la economía norteamericana se afana en modernizar su desempeño. La política de modernización comprende un amplio redespiegue industrial

basado en el desarrollo de tecnologías de punta, la reubicación de la inversión productiva en zonas que aprovechen el empleo de mano de obra y materias primas baratas, la absorción de capitales extranjeros para financiar el impulso requerido y la renovación, ampliación y fortalecimiento de alianzas políticas y de dominación en sus áreas de influencia. Esta política de modernización implica, entre otras, la preferencia norteamericana por reubicar su industria y su comercio en la zona del Pacífico asiático.

Así, el rápido desarrollo industrial y el crecimiento de la productividad en algunas economías de la región asiática del Pacífico, aunada a la apertura del mercado norteamericano han provocado que los productos procedentes de la región invadan los mercados norteamericanos. Esta invasión explica en buena medida los graves déficit y la enorme deuda de la economía norteamericana.⁵⁷

En tal situación, para seguir creciendo, Estados Unidos podría optar por reducir drásticamente sus importaciones. Un cambio en este sentido precipitaría una guerra comercial ampliada y la decadencia económica de la región asiática primero, generalizada después.

Por ahora, un cambio de política de Estados Unidos en ese rumbo afectaría dramáticamente a la economía japonesa y a las de las principales economías asiáticas ya que en gran medida los países asiáticos pueden sostener la producción y el empleo a través de las exportaciones gracias al déficit comercial de Estados Unidos.

Si la balanza comercial de Estados Unidos no arrojará déficit, Asia difícilmente podría obtener excedentes. Ante la perspectiva de una mayor agresividad comercial norteamericana, Japón y otras naciones asiáticas exploran reorientar su producción en una mayor medida hacia el mercado interno; sin embargo, por ahora su economía aún descansa sustancialmente en las exportaciones destinadas al mercado norteamericano. Esto ha traído como consecuencia que Estados Unidos haya sufrido un déficit comercial de 62%, producto del comercio principalmente con tres países asiáticos: Japón, Corea del Sur y Taiwán. Japón se ha colocado como el primer país en mantener un superávit con los Estados Unidos, mientras que los NIC'S, principalmente Corea del Sur y Taiwán se sitúan en segundo lugar.

Debido a esa relación, Estados Unidos ha iniciado gestiones para que las barreras comerciales de los países asiáticos sean todavía más reducidas y facilitar así, sus negociaciones con dichas economías. Si en un principio sólo atacó y presionó fuertemente a Japón para que hiciera una apertura total de su economía a los productos estadounidenses, reconociendo que "siempre estamos vapuleando a los japoneses bilateralmente en las relaciones comerciales por que el acceso a su mercado es un problema, no sólo para Estados Unidos sino también para cualquier país de la región", ahora también ha empezado a presionar política y económicamente a los NIC'S, excluyéndolos a partir de 1989 del Sistema Generalizado de Preferencias, además de

⁵⁷ J. Rangel, "Estados Unidos, el dólar y el desequilibrio externo. La ineficacia de la política devaluatoria", Comercio Exterior, BANCOMENT, Vol. 37 No. 3, marzo de 1987, pp 80-90.

pedirles que hagan un reajuste en sus monedas. Con estos países, al igual que con Japón, los estadounidenses confiaban en que una apreciación de sus monedas frente al dólar actuaría eventualmente para equilibrar sus déficit comerciales bilaterales, sin embargo, esta política falló en ambos casos, con Japón el tratamiento se ha discontinuado, la presión ha disminuido y la relación yen/dólar incrementado de nuevo. La tendencia de la participación de estos países en el comercio mundial se ha mantenido inalterada a pesar de las oscilaciones de sus monedas frente al dólar.

Más aún, en el caso de los NIC'S asiáticos se han simulado las correcciones de las balanzas comerciales que se obtendrían resultado de revaluaciones monetarias, en los casos de Corea y Taiwan sus monedas se han mantenido artificialmente manipuladas por sus estados, esta manipulación, aun cuando oficialmente expuesta, no ha sido claramente definida. Sin embargo, no es más que una insuficiente revaluación de sus monedas frente al dólar cuando experimentan superávit comerciales de las magnitudes prevalecientes: cuando el dólar se fortaleció internacionalmente entre 1982 y 1986 sus monedas se depreciaron fuertemente en términos reales y alcanzaron una subvaluación, cercana al 30%, medida frente al tipo de cambio basado en el poder adquisitivo, por otro lado, cuando el dólar se depreció frente a las otras monedas fuertes, tanto el won como el dólar taiwanés se mantuvieron reticentes a seguir un curso revaluatorio consecuente.

No obstante ambas monedas han sufrido una fuerte revaluación y hoy se encuentran nuevamente dentro de la banda del tipo de cambio real basado en el poder adquisitivo.²⁴

Los efectos de las presiones sobre las monedas de Japón y los NIC'S, han sido tan magros que ahora las presiones apuntan hacia otros mecanismos como son una mayor apertura de sus mercados a bienes y servicios del exterior, asociada con una política de estímulo a la demanda interna.

Sin embargo, las autoridades japonesas todavía son muy reticentes a una apertura mayor de su economía, lo que ha provocado que sus patrones de competencia aún subsistan y que su crecimiento se base en gran parte en el resguardo del mercado interno. Aun cuando las importaciones globales que ha realizado Japón han mostrado crecimientos significativos, sobre todo en los recién pasados años, todavía hay sectores en donde la llamada "apertura" japonesa es más en el papel que en la realidad, por ejemplo en el caso del arroz, la industria automotriz y la carne. Por todo lo anterior Japón es blanco de fuertes presiones por parte de Estados Unidos, para que lleve a cabo realmente una apertura a los productos de importación y deje de lado su proteccionismo.

A diferencia de lo que sucede con Japón y los NIC'S, el comercio de Estados Unidos con los países que integran a la ANSEA (los países de menor desarrollo) y China ha sido estable, sin los altibajos que caracterizan a las relaciones comerciales entre Japón y los NIC'S con Norteamérica. Esto supone una mayor tolerancia de las autoridades

²⁴ USGAO, "U.S. Trade Deficit Impact of currency appreciations in Taiwan, South Korea and Hong Kong", Washington, abril de 1989, pp 135-140.

comerciales estadounidenses para los productos de los países de la ANSEA y China, tolerancia que tiene un fondo político innegable, pues las tensiones sociales imperantes en algunos de estos países no han podido ser disipadas y constituyen todavía un importante obstáculo para la normalización política de la región.

Ante la despiadada irrupción de la economía asiática sobre la norteamericana, una profunda reacción nacionalista y anti-japonesa invade los corredores del poder en Washington y las columnas de opinión en los grandes periódicos americanos. Liberales y conservadores, sindicatos e industriales norteamericanos exigen la erección de un creciente proteccionismo; la implantación de límites a la inversión asiática; recomiendan dejar a un lado los viejos conceptos de liberalización económica y ajustarse a nuevos tipos de alianzas entre empresarios y gobierno. Sin embargo, es probable que la economía norteamericana permanezca abierta al arribo de los productos asiáticos, así como al de su caudal financiero, humano y tecnológico.⁵⁹

Por una parte, Estados Unidos para mantener su poder económico y político mundial depende de la riqueza asiática. Por otra, además de tener una posición estratégica en el Pacífico, cuenta con los recursos naturales, económicos, políticos, militares y culturales para seguir siendo, al menos en el futuro previsible, el socio comercial más importante y el principal centro de atracción de los recursos humanos, financieros y tecnológicos del Este asiático.

3.3 La Inversión estadounidense en la Cuenca del Pacífico asiático.

Una vez culminada la segunda guerra mundial, y como consecuencia de la instalación de la guerra fría en la región Asia-Pacífico, traducida en la adopción de China del sistema socialista y en su alianza con la Unión Soviética, y con el advenimiento de la guerra de Corea, Estados Unidos decidió reconstruir la dañada economía de Japón, para convertirlo en centro de irradiación desde donde fluyera su influencia económica y política hacia los demás países de Asia-Pacífico, esta estrategia se entendió como parte de la política norteamericana de contención del comunismo

Así, Estados Unidos, canalizó importantes recursos económicos hacia éstos países, lo que permitió el rápido desarrollo y auge de las economías de Japón y los NIC'S. De esta manera fue como los intereses político-estratégicos movieron a los flujos de inversión estadounidense hacia esa región de la Cuenca del Pacífico asiático.

Desde finales de la década de los años setenta, la economía norteamericana comenzó con una reestructuración para modernizar su desempeño, y así retornar la dinámica y competitividad. Un elemento clave en esta reestructuración fue la descentralización productiva hacia áreas de bajos costos, aprovechando la nueva tecnología en telecomunicaciones, transporte y manufactura. Esta línea de "ensamblaje multinacional", de la cual las industrias de la electrónica, la automotriz y los textiles fueron

⁵⁹ María Antonieta Benejam. *Op. Cit.* pp. 41, 58, 75.

los ejemplos más característicos en esta nueva división internacional del trabajo, creada, entre otras, por las empresas transnacionales norteamericanas, surgió para impulsar a un nuevo fenómeno internacional: la transnacionalización del capital, y con ello el proceso de globalización económica que vive el mundo.

Las compañías transnacionales norteamericanas extendieron sus manufactureras a zonas limítrofes de salarios y controles sociales impuestos por el trabajo organizado y los gobiernos socialmente responsables, utilizando indiscriminadamente, la mano de obra barata de los países en desarrollo, así como el apoyo de sus gobiernos ansiosos por atraer la inversión extranjera, y haciendo uso indiscriminado de los recursos naturales de estos países, que también se pusieron a su disposición. Muchos países, particularmente de América Latina, la tradicional zona de influencia norteamericana, han sido el alojamiento de estas inversiones estadounidenses, pero otros países particularmente en Asia-Pacífico, fueron también muy atractivos, no solamente en términos de los costos de la mano de obra, sino en términos del apoyo gubernamental de los incentivos, de impuestos y de la flexibilidad de las regulaciones.

La existencia de lugares de producción norteamericana en la zona asiática del Pacífico, adicionalmente, puede mejorar la calidad del nivel tecnológico, al aumentar la calidad de sus ingenieros y de su fuerza de trabajo técnico. Los ingenieros electrónicos de Singapur o de los científicos de computadoras de Corea del Sur, han sido elementos clave al determinar la ventaja comparativa de las diferentes locaciones para la manufactura norteamericana en Asia-Pacífico de alta tecnología, al considerar los costos de la mano de obra con un alto y significativo nivel.¹⁰⁰

Así, las empresas transnacionales norteamericanas, interesadas en el desarrollo de nuevas tecnologías para incorporarlas a sus procesos productivos, y con ello, a sus manufacturas, han canalizado sus inversiones hacia Japón y los NICs: Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur, mientras que las empresas norteamericanas interesadas en reducir sus costos de producción, han canalizado sus inversiones y sus segmentos productivos (como el ensamblaje) intensivos en mano de obra y altamente contaminantes del medio ambiente, hacia los países de la zona asiática del Pacífico que ofrecen mejores ventajas comparativas, en costo de mano de obra y recursos naturales. Estos países son: China y los países de menor desarrollo de la ANSEA: Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Adicionalmente, con esta estrategia, las empresas transnacionales norteamericanas, esperan penetrar de manera importante en los mercados nacionales de los países hacia los cuales han canalizado sus flujos de inversión productiva. De esta manera, es como en la actualidad, los intereses económico-estratégicos, mueven hoy por hoy, a los flujos de inversión estadounidense hacia la región asiática de la Cuenca del Pacífico.

Durante los años de 1995 y 1996, Estados Unidos, ha recobrado y confirmado su posición como el inversionista más importante del mundo. Los flujos de inversión de

¹⁰⁰ Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* pp. 177-178.

Estados Unidos fueron casi de 100 mil millones de dólares durante 1995; 58 mil millones de dólares arriba de las inversiones de su más cercano perseguidor: Inglaterra. La participación de la inversión estadounidense en los flujos de inversión mundiales, fue durante 1996 aproximadamente del 30%, dos veces mayor que en la mitad de los años ochenta. Mientras que ha habido una disminución global de los flujos de inversión directa provenientes de otros países desarrollados (incluido Japón), durante la primera mitad de los años noventa, los flujos de inversión estadounidense se han incrementado constantemente excepto durante 1994, cuando disminuyeron un 34%, este incremento se ha presentado como sigue: el 17% en 1992, 77% en 1993, y el 109% en 1995.⁶¹

Así, las inversiones estadounidenses en los últimos años provienen, principalmente de las utilidades que ha percibido de anteriores inversiones, así que este flujo de inversión directa estadounidense en ascenso no son otra cosa que una reinversión de ganancias.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS EN ASIA
(millones de dólares).

	PROMEDIO							
	1976-1980	1981-1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NIC'S	428	635	1088	960	794	408	1286	2109
Hong Kong	211	357	720	280	567	425	194	455
Corea del Sur	8	23	68	156	141	201	272	207
Singapur	155	194	217	179	-105	-255	621	960
Taiwan	54	61	83	345	191	37	199	481
China	-1	89	-116	103	98	56	35	38
ANSEA	161	824	54	-211	-78	165	1102	585
Indonesia	-17	618	44	-322	-138	11	376	298
Malasia	33	88	-56	-67	133	-27	258	107
Filipinas	114	5	66	-6	80	-28	169	20
Tailandia	30	113	—	183	-153	109	299	160

FUENTE: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, varios años.

⁶¹ UNCTAD ONU: World Investment Report 1996, pp. 44.

3.4 El Comercio estadounidense con la Cuenca del Pacífico Asiático.

En el pasado, y sobre todo en los años sesenta y hasta fines de los años ochenta, Estados Unidos apoyó a las economías de los países del Pacífico asiático (Japón, los NIC'S, y la ANSEA), abriendo el gran mercado norteamericano para las exportaciones de estos países, factor que coadyuvo de manera importante al rápido desarrollo de las plantas productivas exportadoras de Japón y los NIC'S, esto, ocasionó que el mercado norteamericano absorbiera gran parte de los bienes manufacturados que estos países producen, y que despues de 3 décadas, el comercio estadounidense se situara así:

- 1) La participación norteamericana en el comercio mundial se redujo del 21% en 1960 al 12.4 en 1988
- 2) La balanza comercial norteamericana que registró un superávit de 5 mil millones de dólares en 1940, presentó un déficit de 135 mil millones de dólares en 1988.
- 3) En el campo de los productos manufacturados paso de un saludable superávit de 11 mil millones en 1981 a un déficit de 70 mil millones de dólares en 1988.⁶²

Así, Estados Unidos ha importado más de lo que exporta. Entre 1982-1988 las exportaciones de mercancías crecieron a una tasa de 5% anual y las importaciones a una de 8.1%. En ese lapso las exportaciones aumentaron su valor en 50% y las importaciones en 80%, en consecuencia, Estados Unidos ha generado déficit comerciales sin precedente. Entre 1982 y 1988 el déficit comercial norteamericano se incrementó en 247%.

El desequilibrio comercial de Estados Unidos se generó principalmente por el intercambio con las economías del Pacífico asiático. Asia representa 60% del déficit norteamericano.

Durante veinte años, entre 1966 y 1986, el valor en dólares de las exportaciones de los países del Este de Asia se expandió a un promedio anual de 13%, excediendo el incremento anual del valor total del comercio mundial y fue Estados Unidos quien absorbió gran número de esas exportaciones.

La participación de las importaciones norteamericanas en la región se duplicó a lo largo del mismo periodo (1966-1986), de 17% del total de importaciones a 37%.

Mientras que las exportaciones coreanas representaban 80% de su Producto Interno Bruto entre 1979 y 1985 y las de Taiwan casi 53% de su PIB a lo largo del mismo periodo, Estados Unidos captaba casi la mitad de las exportaciones. Por ejemplo, entre enero de 1984 y junio de 1985 Norteamérica captó 40% de las exportaciones de Corea.

Así, al comenzar la década de los noventa, Estados Unidos tiene un déficit comercial de 50 mil millones de dólares con Japón, de 22 mil millones con Taiwan y

⁶² Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* pp. 190.

Corea, siendo estos tres países, la principal preocupación comercial norteamericana en la Cuenca del Pacífico asiático.⁶³

Como consecuencia de este desequilibrio comercial norteamericano con esas fuertes economías de Asia-Pacífico, Estados Unidos, replanteó su estrategia comercial en la Cuenca del Pacífico asiático.

El primer intento norteamericano para equilibrar su balanza comercial con esos países, lo constituyeron, sus constantes presiones y exigencias hacia los gobiernos de esas naciones para que revaluaran sus monedas, pero esta estrategia norteamericana, tuvo escasa efectividad, puesto que las economías asiáticas supieron sortear este problema y salir bien libradas.

Japón, que fue exigido por Estados Unidos para que revaluara su moneda, el yen, auto-restringiendo sus exportaciones, supo sortear esta presión canalizando inversiones hacia el exterior, hacia países cercanos y hacia Estados Unidos, y permitiendo una apertura de sus mercados, que aunque lenta y gradual, sirvió para mantener estable el valor del yen frente al dólar, evitando el crecimiento desmesurado del valor de la moneda japonesa frente a la divisa norteamericana.

Estados Unidos, presionó también a Corea y Taiwan para que revaluaran sus monedas (el won y el dólar taiwanés) con objeto de encarecer sus productos de exportación y así, aminorar sus flujos comerciales hacia Norteamérica, sin embargo, esta estrategia norteamericana, tuvo efecto casi nulo, ya que tanto el gobierno de Corea como el de Taiwan, supieron manipular sus tipos de cambio frente al dólar norteamericano y así poder contrarrestar la estrategia estadounidense.

Así, Estados Unidos ha tenido que estructurar una nueva estrategia, ahora más fuerte y directa: presionar a estos países para que auto-restringan sus exportaciones hacia Norteamérica, y pugnar por una mayor apertura de los mercados de estos países del Pacífico asiático para una mayor penetración de bienes y servicios norteamericanos, utilizando la persuasión en sus relaciones comerciales con estos países, amenazando con el trato discriminatorio y el cierre del mercado norteamericano, si las exigencias estadounidenses no fuesen cumplidas.

Así, cuando el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley Omnibus de 1988 Taiwan y Corea se encontraban en el centro de sus preocupaciones. Tanto así que este paquete legislativo señaló el grado de relevancia que la política comercial adquiría entre las prioridades nacionales. Se buscó restarle poder al Ejecutivo en el manejo de la política comercial en favor del Legislativo, y darle mayor peso a las relaciones bilaterales. Esto permite, tanto la posibilidad de negociar los acuerdos comerciales con México y Canadá, como resolver los *caves* de los NIC'S asiáticos. En este último caso se busca emplear la Cláusula 301 de la ley comercial para derribar lo que Estados Unidos considera barreras

⁶³ Maria Antonieta Benjami *Op. Cit.* pp. 55, 59.

al ingreso de productos norteamericanos en sus mercados, o bien, prácticas desleales en el nivel internacional.⁶⁴

Esta cláusula "Super 301" provee a Estados Unidos de la posibilidad de practicar trato discriminatorio en la importación de los productos provenientes de ciertos países que han fallado a las exigencias norteamericanas (como lo constituye la apertura de los mercados de esos países de Asia-Pacífico), ó bien hacia naciones que practiquen, bajo la óptica estadounidense, prácticas desleales en su comercio con Estados Unidos.

La nueva estrategia comercial estadounidense para estos países, ha tenido efectos importantes en el comercio estadounidense con estos países de Asia-Pacífico. Ahora bien, si se toman en cuenta las tendencias de los países asiáticos del Pacífico en su relación comercial con Estados Unidos, es posible establecer dos grupos, para analizar los cambios ocurridos en esta relación comercial, durante el periodo 1987-1993:

1) Los países con mayor grado de desarrollo (Japón, Corea, Taiwan y Hong Kong) vieron reducir considerablemente su participación en las importaciones norteamericanas, pasando de 33.71 a 27.67%, durante el periodo 1987-1992. Vale la pena destacar los siguientes aspectos:

- Hong Kong fue el único que logró, durante 1993, no sólo recuperar el espacio comercial perdido, sino incrementarlo considerablemente: después de una declinación progresiva de sus exportaciones a Estados Unidos, de 2.47 a 1.86%, logró un repunte que lo situó en 4.56%.
- Mientras tanto, Japón y Corea todavía perdieron terreno durante 1993.

2) Países con grado de desarrollo intermedio, como los miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) y la República Popular China incrementaron su participación en las importaciones norteamericanas, pasando de 5.32 a 10.61%, de 1987 a 1993. Dentro de este grupo, el caso notable es el de la República Popular China por la rápida expansión de su presencia en el mercado norteamericano y por el hecho de que, al final del periodo en cuestión, ella sola cubrió la mitad de las exportaciones totales de este grupo.⁶⁵

De esta manera, resulta evidente verificar que Estados Unidos, ofrece su trato comercial preferente a los países asiáticos de menor desarrollo y para aquéllos con los que no tiene mayor problema para equilibrar su balanza comercial. Mientras que, para los países asiáticos con mayor grado de desarrollo, con los que tiene problemas para equilibrar su balanza comercial (Japón, Corea y Taiwan) ofrece un trato restringido y discriminatorio en la relación comercial.

⁶⁴ Jose Rangel, "México, El TLC y los tigres del Este asiático", La integración comercial de México, Estados Unidos y Canadá, alternativa o destino?, 1a. Edición, Benito Rey (Coordinador), siglo veintiuno editores, México, 1991, pp. 147-149.

⁶⁵ Romer Cornejo Bustamante (Compilador), Asia-Pacífico 1995, 1a. Edición, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, México, 1995, pp. 101, 102.

3.5 El Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como estrategia de contrapeso para Asia-Pacífico.

La creación del bloque económico de América del Norte, debe entenderse como parte de un estrategia del gobierno estadounidense para obtener el liderazgo económico, esto se ha convertido en el nuevo requisito para ejercer el liderazgo mundial y debido al desgaste que ha tenido Estados Unidos en su competitividad internacional en los últimos años, Estados Unidos necesitaba conformar un bloque económico sólido para competir en forma más efectiva con Japón y la Unión Europea por medio del intercambio regional de la producción, el acceso a nuevos mercados y una mano de obra más barata. Por ello no sorprende ver que en este bloque existan elementos proteccionistas en contra de los países no miembros, como el del contenido regional. Esto puede interpretarse como una manifestación de política comercial estratégica enfocada a crear ventajas comparativas mediante medidas proteccionistas para sus empresas nacionales a costa de los competidores de otros países. La política comercial estratégica plantea que las ventajas comparativas pueden plantearse con la acción del gobierno, que da a las empresas una credibilidad que no podrían lograr de otra manera.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ó NAFTA (por sus siglas en inglés), es la respuesta de Estados Unidos a la integración de un mercado único en el viejo continente. La Unión Europea. El TLCAN refleja la inquietud creciente de Estados Unidos por una "Europa fortificada" y constituye la respuesta de diversos sectores de ese país ante su infructuosa incursión en los mercados de Asia, particularmente el japonés. Al parecer, con el TLCAN Estados Unidos podría presionar cada vez más a sus socios comerciales en aquel continente para que eliminen las barreras comerciales. Muchos países asiáticos se mostraron preocupados por las consecuencias potenciales del Tratado que Estados Unidos, Canadá y México firmaron en diciembre de 1993 y ratificaron en 1994.⁶⁶

Detrás de los intereses comerciales que tienen como meta la ampliación de mercados, mejores espacios para la inversión y reducción de costos de producción, Estados Unidos observa en la asociación con México y Canadá una posibilidad concreta de hacer de Norteamérica una zona de influencia desde la cual pueda regular y de algún modo incidir sobre el resto del mundo, Estados Unidos busca en el TLCAN, el espacio geoeconómico que le permita, al propio tiempo, llevar adelante objetivos político-diplomáticos y estratégicos como los que conlleva la Iniciativa de las Américas para consolidar su área de influencia del dólar, en su zona de influencia natural: América Latina.

En cuanto a México, este ve en el TLCAN una oportunidad de atraer los capitales y la tecnología necesarias para consolidar el cambio estructural en su economía, crear empleo y contar con una economía competitiva, la cual espera alcanzar después de una

⁶⁶ R. Dornbusch, "North American Free Trade: What it means", *The Columbia Journal of World Business*, Verano 1991, E.U.A. pp. 73-76.

rápida apertura comercial, para lanzarse alegremente a la competencia internacional diversificando sus relaciones comerciales con las principales economías del mundo.

Asimismo, Canadá que desde 1989 tiene en vigor un TLC con Estados Unidos ve en el TLCAN la posibilidad de obtener mayores concesiones comerciales, y al mismo tiempo tomar ventaja de concesiones adicionales que pudiera obtener de México.

Así, México, como antes Canadá, decidió integrarse con Estados Unidos mediante la firma de un acuerdo formal de libre comercio. Las relaciones económicas de esos tres países no son nuevas. La integración subordinada de sus sistemas productivos y de sus correspondientes flujos comerciales y financieros tiene raíces históricas.

En 1991 el comercio conjunto de los tres países de América del Norte llegó a 2-36 mil millones de dólares. En las últimas dos décadas, los tres incrementaron en forma notable la apertura de sus economías, a la vez que intensificaron su comercio intrarregional. Este se incrementó de 36.8% en 1970 a 41% en 1989. Mientras que las relaciones comerciales de Canadá y México con Estados Unidos son muy intensas, pues absorben alrededor de 70% de su comercio total, las relaciones entre los primeros dos países son restringidas, aunque crecen rápidamente.

Los nexos financieros de México y Canadá con Estados Unidos también son intensos, tanto a lo que se refiere a las corrientes de IED como a los de capital de préstamo. Los bancos privados estadounidenses son los principales acreedores de la deuda externa de México. Los flujos de capital extranjero en cartera que cobraron importancia a partir de 1989, provenían fundamentalmente de inversionistas de ese país. Los lazos entre el mercado bursátil mexicano y el de Nueva York se han acrecentado, pues en esa ciudad se negocian las acciones de las principales empresas mexicanas. Al igual que en el terreno comercial, las relaciones financieras entre México y Canadá son limitadas.

Aunque las empresas de Estados Unidos han privilegiado su operación en otras zonas del mundo (Europa y el Sureste asiático, por ejemplo), tienen una fuerte presencia en sus vecinos americanos. Según datos del Departamento de Comercio estadounidense, de un total acumulado de IED estadounidense de 450 120 millones de dólares en 1991, Canadá absorbió 68 500 millones (15.2% del total) y México 11 600 millones (2.6% del total). Así, el TLCAN entre Canadá, Estados Unidos y México, aprobado a finales de 1993, representa la culminación de un proceso histórico, iniciado décadas atrás, de integración silenciosa de sus sistemas productivos, bajo la hegemonía del capital estadounidense.

Uno de los principales objetivos que perseguía México al integrarse en una zona norteamericana de libre comercio, era atraer los volúmenes significativos de capital externo que permitieran equilibrar el creciente déficit de la balanza en cuenta corriente provocado por la apertura comercial, así como incrementar el empleo y las exportaciones de manufacturas, lo que permitiría sentar las bases para un crecimiento más rápido y duradero de la economía.

En el caso de Estados Unidos la decisión de crear el TLCAN obedece a razones estratégicas y aún geopolíticas. México, país con el que comparte una extensa zona fronteriza, no puede ser dejado a la deriva, pues ello repercutiría en el aumento del flujo de emigrantes hacia territorio estadounidense y daría lugar a una zona de inestabilidad política justo en el patio de enfrente. Con el tratado se trata de garantizar un flujo seguro de energéticos de proveedores distintos al Medio Oriente y se trata de fortalecer la integración de México en las esferas económica, monetaria y política.

Los objetivos fundamentales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte son:

- 1) Eliminar de manera gradual, todas las barreras arancelarias y no arancelarias.
- 2) Establecer un régimen comercial previsible.
- 3) Asegurar el acceso al mercado del otro país
- 4) Reducir obstáculos y liberalizar las condiciones a la inversión.
- 5) Facilitar las condiciones de una competencia sana.
- 6) Establecer procedimientos efectivos para administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas.
- 7) Permitir cooperaciones bilaterales y multilaterales adicionales que expandan y mejoren los beneficios del acuerdo

Dentro de las principales disposiciones destaca la eliminación de todos los aranceles: Un grupo de éstos se eliminó a partir de enero de 1994, otros se eliminarán con reducciones iguales por año, clasificados en base al nivel de competitividad de cada sector y/o producto.

El TLCAN contiene diversas cláusulas que afectan los flujos de comercio e inversión con países no miembros en los sectores manufacturero y de servicios, para los no miembros del TLCAN podrían ser eminentemente proteccionistas y causantes de desviación del comercio. Resulta tentador levantar barreras contra las empresas extranjeras a fin de evitar los problemas inherentes a los ajustes nacionales estructurales en sectores como el de automotores, aparatos electrodomésticos, textiles y vestido.

El TLCAN estipula reglas de origen estrictas en muchos sectores en que los países asiáticos tienen ventajas competitivas internacionales.⁶⁷

1) Sector de automotores:

En el TLCAN se establece que el contenido norteamericano de los vehículos automotores y los camiones ligeros debe ser de 62.5% para gozar de las preferencias arancelarias. De esta manera, las empresas asiáticas que deseen incursionar en el mercado de América del Norte sin pagar impuestos deberán comprar un mínimo aproximado de dos tercios de sus partes y componentes a proveedores que operan en América del Norte. Esa cifra es más elevada que el contenido actual de 50% del Acuerdo de Libre Comercio

⁶⁷ Yongsun Paik, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 44, No. 7, julio 1995, pp. 503-510.

Estados Unidos-Canadá. La Honda (automotriz japonesa) ya ha tenido problemas con la aduana estadounidense, pese a que cumple con tal requisito de contenido norteamericano en los automóviles que fabrica en Canadá y vende en Estados Unidos. Ello muestra las dificultades que encerrarán los fabricantes asiáticos para demostrar que cumplen con las cláusulas del TLCAN.⁶⁸

Las tres empresas automovilísticas más grandes de Estados Unidos, cuyas plantas en México fabrican poco más de la mitad de los vehículos que se venden en México, promovieron con insistencia el incremento del contenido regional. Las otras empresas extranjeras que fabrican automóviles en México son la Volkswagen (Alemania) y la Nissan (Japón), entre otras.

Con las reglas de contenido nacional se pretendía impedir la pesadilla de Detroit: que los japoneses instalen plantas de bajo costo en México para armar automóviles con un alto contenido de partes japonesas. El acuerdo limitaría, al menos temporalmente, la ventaja de la exención de impuestos a la producción de automóviles en México sólo a las empresas que hubieran establecido plantas armadoras antes del TLCAN. Para los fabricantes japoneses de automóviles América del Norte es el mercado de exportación más grande y también el destino principal de sus inversiones. Por lo tanto, los efectos del requisito del contenido nacional no son despreciables.

2) Textiles y Vestido:

El TLCAN prevé reglas de origen estrictas para textiles y vestido y establece que para quedar exenta de aranceles la ropa debe fabricarse desde la fase de hilatura en América del Norte. Esto significa que las prendas que se confeccionen en Estados Unidos con telas de fuera de esa región pagarían impuestos en México o Canadá. El requisito de origen obligará a los productores de estos países que desean exportar a Estados Unidos a comprar hilos y telas fabricados en este país, a menos que puedan quedar exentos con base en la cláusula relativa a las prendas fabricadas en la región a partir de la hilatura y prueben que los materiales que necesitan no los fabrican proveedores estadounidenses. El TLCAN impondrá nuevas barreras a los productores extranjeros de hilo que quieran ingresar al mercado americano del vestido.

3) Aparatos electrónicos:

Se establecen nuevos aranceles y cuotas para las pantallas de televisión de más de 13 pulgadas producidas fuera de América del Norte. Conforme a la legislación actual, los fabricantes de televisores de Asia y de otras latitudes pueden evitar los elevados aranceles si arman aparatos en México con partes asiáticas. El TLCAN, paulatinamente al paso del tiempo llenará este vacío al exigir que se eleven los requisitos de contenido regional. Por otro lado, las computadoras deben contar con matrices producidas dentro de esa área de libre comercio.

⁶⁸ A. Driscoll, "Key provisions of the North American Free Trade Agreement", Business America, 19 de octubre 1992, pp. 3-11

En resumen, las reglas de origen estrictas sólo benefician a los productos incluidos en el TLCAN. Con estas regulaciones se evita que los "oportunistas" se beneficien del procesamiento menor o del transbordo de bienes no incluidos en el Tratado. Al elevarse los requisitos de contenido regional para la exención de aranceles será más difícil que los países asiáticos operen líneas de ensamblado en México, y si persistiera su interés para exportar masivamente a Estados Unidos, utilizando como plataforma a México tendrían que invertir mayores cantidades de capital productivo en el país para fabricar casi por completo sus productos en México, cumpliendo con los requisitos de contenido regional que exige el TLCAN, pero esto aumentaría considerablemente sus costos de producción y su transferencia tecnológica a México, lo que iría en contra de sus intereses pues perderían gran parte de su competitividad internacional. Por tanto México o Canadá no pueden constituirse en plataformas de exportación para incursionar en el mercado estadounidense masivamente.

La queja principal con respecto a las "reglas de origen" contenidas en el TLCAN, ha prevenido de los empresarios japoneses con inversiones en la industria maquiladora de México y del gobierno japonés, ven bajo su perspectiva, a estas cláusulas, como claros ejemplos de creciente proteccionismo en Estados Unidos frente a lo que México poco ha podido y ha querido hacer. Un reflejo del proteccionismo que inspiró la elaboración de dichas reglas, de acuerdo con los japoneses, es el hecho de que el promedio de contenido regional en la producción de bienes y servicios exigido en el TLCAN es de 50%, mientras que era de 50% en el acuerdo comercial firmado en 1988 por Canadá y Estados Unidos. En el caso de la industria textil, la exigencia es de 100% de contenido regional en muchos casos. Además, el hecho de que a México ya no se le extiendan los beneficios de no cobrarle impuestos de importación que Estados Unidos otorga para promover las exportaciones de países en desarrollo bajo el programa del Sistema Generalizado de Preferencias, con sólo usar 35% de insumos mexicanos, afecta la capacidad exportadora de varias empresas japonesas. Preocupa también la manera en que dichas reglas serán interpretadas y aplicadas en la práctica, probablemente para esconder el creciente proteccionismo que prevalece en círculos de alta política y empresariales de Estados Unidos.

En varias entrevistas realizadas en la ciudad de México y en el área de Tijuana-San Diego, los ejecutivos japoneses han argumentado que si el TLCAN es tan restrictivo en la práctica como parece ser en papel, tendrán dos opciones a su disposición: la primera es simplemente cruzar la frontera y operar desde el mercado que de todas maneras es el más importante para ellos, Estados Unidos, si bien para algunos esto representará la pérdida de cierta ventaja obtenida por los salarios más bajos que pagan en México, a la vez el tema de las reglas de origen estará completamente cancelado, pues sus productos ya no serán comercializados a través de la frontera. Para estas empresas, desarrollar una extensa red de proveedores será demasiado caro.⁶⁹

⁶⁹ Yongsun Paik, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Comercio Exterior BANCOMENT, Vol. 44 No. 7 julio 1995, pp. 508-510.

Muy importante es también el argumento de aquellos ejecutivos para quienes reubicarse dentro del emergente mercado de la China continental resulta muy atractivo. Esto se debe a que, por consideraciones estratégicas y de geopolítica, Estados Unidos continúa otorgando un trato especial a China. Y hay empresas como Sony, que por varios años han hecho ya un esfuerzo de producción de partes y componentes en Estados Unidos y México, a quienes las reglas de origen no les afectará en lo más mínimo.

Es posible argumentar que los japoneses han dirigido erróneamente sus críticas, y que de hecho las reglas de origen del TLCAN son bastante menos restrictivas que el régimen que regula a las maquiladoras en este momento. En primer lugar, antes del TLCAN las maquiladoras japonesas que usan insumos no estadounidenses, incluyendo la fuerza de trabajo y otros insumos mexicanos, tenían que pagar impuestos sobre estas al enviar sus productos a Estados Unidos.⁷⁰

El TLCAN introduce dos cambios significativos en especial, ahora todo el valor agregado en México cuenta para llegar al mínimo de 60% de contenido regional exigido para exportar a Estados Unidos sin pagar impuestos, así, al principio de los noventa dicho valor agregado representó 15% del valor final de los productos exportados a Estados Unidos desde las maquiladoras mexicanas, esto es, una cuarta parte del total exigido ya fue cubierta.

Si las maquiladoras de cualquier país logran que otro 45% de sus partes y componentes sean hechos en Estados Unidos o Canadá, entonces es teóricamente posible que importen hasta 40% de los insumos que utilizan de Japón y otros países de Asia sin pagar impuestos al comerciar sus productos dentro de América del Norte. Esto ocurre en tanto que en el régimen de maquiladoras todo insumo que no se origine en Estados Unidos esta sujeto al pago de tarifas de importación.

En 1993, los ejecutivos japoneses continuaban haciendo sus cálculos sobre cómo afectaría a su empresa en lo particular el TLCAN, y cuales acciones resultan más atractivas, incluyendo la reubicación fuera de México, para hacer frente a la nueva situación, pero a lo que se le puso relativamente poca atención fue a partes del tratado que son mucho más preocupantes por su potencial proteccionista. En especial, los contratos de compras de los gobiernos federales que, en el caso mexicano, que es el que en realidad se liberaliza y se abre a la competencia con el TLCAN, significa contratos anuales por varios miles de millones de dólares.

Desde el 1 de enero de 1994, 50% de los contratos federales en México están sujetos a licitación por parte de cualquier empresa que este registrada en alguno de los tres países de América del Norte continental. Esto significa que cualquier empresa japonesa registrada en Estados Unidos, Canadá o México podrá competir cada año por 11 mil millones de dólares en contratos. Una gran parte de éstos provendrá de Pemex y de la CFE, empresas públicas con las cuales todas las comercializadoras japonesas tienen amplios negocios, de esta manera, Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo aumentaron de manera

⁷⁰ Romer Cornejo Bustamante. *Asia-Pacífico 1994*, *Op. Cit.* pp. 98-101.

considerable durante los últimos años el equipo en sus oficinas en México dedicado al estudio minucioso de oportunidades dentro de dicho sector.

La preocupación sobre los contratos de compras del gobierno federal es doble. Comienza con el lenguaje mismo del tratado, que es ambiguo y por tanto sujeto a interpretaciones sobre qué empresa debe ser considerada como "de América del Norte", y se fundamenta en la nada agradable experiencia de Sumitomo que, después de haber ganado un contrato para construir carros de tren, lo perdió cuando el Consejo Municipal de la Ciudad de Los Angeles reconsideró su decisión y se lo dio a una empresa estadounidense por presiones de sindicatos y empresas de ese país. A la vez, los ejecutivos japoneses se refieren a la queja presentada públicamente por la armadora canadiense de carros de tren para el Metro, la empresa Bombardier, luego de que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México decidiera, en diciembre de 1992, darle un contrato a una empresa española y no a la de "América del Norte". El temor es que las autoridades mexicanas no puedan resistir en todos los casos las presiones políticas que se ejerzan en el futuro por firmas de Canadá y Estados Unidos, para que sean ellas preferentemente las que ganen contratos del gobierno federal. Es decir, se teme que no sean criterios comerciales sino políticos los que rijan la licitación y la asignación final de contratos.⁷¹

La cláusula del TLCAN que establece las estrictas reglas de origen se ha tomado como el principal argumento de los pesimistas que señalan que un acuerdo regional de libre comercio genera un efecto de desviación de comercio o de inversión en los países fuera del bloque. Sin embargo, la validez de tal argumento se limita en cuanto se entienden los complejos problemas prácticos que entraña la aplicación de dichas reglas.⁷²

La instrumentación del requisito del contenido regional no será sencilla porque las reglas de origen más adecuadas para México podrían ser incompatibles con los objetivos de las empresas estadounidenses.

Aplicar y hacer cumplir esas reglas de origen presenta muchas dificultades, y éstas podrían agravarse al diferir los intereses de los países miembros del TLCAN.

En términos generales, México y Canadá desean reglas de contenido más indulgentes, pues buscan promover mayores inversiones extranjeras no estadounidenses, en cambio Estados Unidos propugna el acatamiento rígido para restringir las inversiones asiáticas y europeas en América del Norte. Asimismo, a México le preocupa que por la aplicación estricta de las reglas de origen los fabricantes estadounidenses en México utilicen más partes elaboradas en su propio territorio, cumpliendo con los requisitos de contenido regional, y así eliminar las restricciones mexicanas. Así, exportarían a México

⁷¹ Romer Cornejo Bustamante, *Asia-Pacífico 1994, Op. Cit.* Pp. 99-100.

⁷² J. Bhawati, "Regionalism and Multilateralism: an overview", Discussion paper series, No. 603, Columbia University, Department of Economics, abril de 1992, pp. 158.

vehículos estadounidenses con un alto valor agregado sin restricción, en el marco del TLCAN.⁷³

La exigencia del contenido regional quizá no logre impedir que al menos algunos países de Asia extiendan su presencia comercial en América del Norte. Recientemente, las inversiones asiáticas en la industria maquiladora se han incrementado. Si bien Japón sólo cuenta con 4% de esas plantas desde 1992, son instalaciones grandes que absorben 15% de la fuerza laboral de esa industria. Las maquiladoras coreanas y taiwanesas representan una proporción menor.

Debido al TLCAN, sin embargo, se prevé que el sistema mexicano de maquiladoras crezca menos al aumentar los requisitos de contenido regional, por lo que los competidores asiáticos quedarán fuera del trato arancelario preferencial.

En México las maquiladoras pueden, por ejemplo, importen componentes de Asia libres de aranceles y exportar televisores a Estados Unidos mediante el pago de 5% de aranceles por los insumos extranjeros y el valor agregado mexicano.

Al eliminarse ese sistema las empresas deberán pagar un impuesto de 15% por los componentes que lleguen a México procedentes de regiones fuera del TLCAN y 5% más por los televisores que se envíen al mercado estadounidense. Esta medida refleja el malestar del sector electrónico estadounidense por los fabricantes asiáticos. Supuestamente éstos han aprovechado a las maquiladoras para entrar en Estados Unidos usando componentes de menor precio fabricados en Asia. TLCAN cerrará esos resquicios que desgastan la competitividad de las empresas estadounidenses frente a sus rivales de Asia.

Algunas compañías asiáticas ya han tomado la iniciativa, para adelantarse al nuevo desarrollo del mercado norteamericano. Recientemente la Hitachi trasladó a México su planta en California y otras empresas están prontas a seguir ese ejemplo. Las coreanas Goldstar y Samsung ya establecieron armadoras de televisores en México y La Kia Motors construye una planta de vehículos automotores. Sin embargo, la mayoría de los inversionistas asiáticos han procedido con gran cautela en lo que se refiere a extender su inversión en México. La excepción parece ser Corea del Sur, que ha mostrado una actitud más activa frente al reto que representa el TLCAN.

Las empresas japonesas establecidas en México no consideran necesario incrementar sus inversiones para responder al mercado estadounidense. Más que como plataforma de exportación, los japoneses consideran a México un mercado viable por derecho propio, el cual prosperará y crecerá como consecuencia del libre comercio. Así, mientras los fabricantes japoneses de automotores centren su atención en el mercado mexicano, el requisito de contenido regional no significará una gran amenaza para las economías asiáticas. Por ejemplo, cuando en 1992 la Nissan puso en marcha una nueva

⁷³ J. Weekly, "The Trojan horse issue in a North American Free Trade Area", Multinational Business Review, otoño de 1993, pp. 19, 24.

planta en la que invirtió 1 000 millones de dólares, dejó muy en claro que no tenía intenciones de exportar vehículos a Estados Unidos o Canadá. Asimismo, la Honda anunció sus planes de producir automotores en su planta de Guadalajara y vender la mayor parte en el territorio mexicano. Las empresas automovilísticas japonesas también han establecido grandes plantas manufactureras en Estados Unidos y Canadá para atender a sus mercados nacionales, sin restricciones. La mayor parte de estas empresas ya compran a proveedores nacionales una proporción importante de partes y componentes; por ello su libertad estratégica no parece estar muy restringida por el requisito del contenido regional.

Otra razón es que las filiales estadounidenses de empresas extranjeras pueden disfrutar los beneficios del capítulo sobre inversión del TLCAN.

Pese a que Europa y América del Norte están integrando bloques comerciales que supuestamente excluyen a Japón, estos tendrán efectos escasos en la potencia oriental, pues sus inversiones ya han permeado a dichas economías. Dada su sólida presencia en Estados Unidos y Canadá, Japón no ve ninguna razón de peso para incrementar su inversión directa en México. Por otro lado, al parecer los japoneses piensan que aun es prematuro entrar en el mercado mexicano en gran escala debido a que sus insuficiencias de infraestructura y a que los proveedores de mala calidad siguen siendo la regla y no la excepción. Existen algunas razones culturales que explican el relativo desinterés de los japoneses por el mercado mexicano, no simpatizan con la cultura latinoamericana, con frecuencia entra en conflicto con las normas y los valores de trabajo de los mexicanos.

Las empresas transnacionales japonesas seguirán prefiriendo a los países del Sureste Asiático antes que a México como bases en el extranjero para su industria manufacturera, sobre todo por que les será más fácil trasladar ahí sus políticas de recursos humanos.⁷⁴

México simplemente no es un país que ocupe los primeros lugares de la lista de inversiones japonesas en el extranjero. Aunque estas repuntaron por la apertura de plantas maquiladoras, México nunca ha sido popular entre los empresarios nipones; en total el país ha recibido 1 900 millones de dólares, menos de 0.5% de lo invertido por Japón en el extranjero.

Los inversionistas de Taiwan y Hong Kong se mantienen a la expectativa. Son muy importantes las ventajas de integrar a esas dos economías con el sur de China donde el costo de la mano de obra es de unos 200 dólares al mes, mientras que en China es de 110 dólares. China ofrece la mejor ventaja comparativa, además de la afinidad étnica y la cercanía geográfica.

Las empresas del Sureste asiático concentran cada vez más sus operaciones en su propia región a raíz del establecimiento del Acuerdo de Libre Comercio de la Asociación

⁷⁴ Y. Paik y M. Teagarden, "Strategic International Human Resource Management Approaches in the Maquiladora Industry: A comparison of Japanese, Korean and U.S. firms", *International Journal of Human Resources Management*, press, 1994, pp. 105-120.

de naciones del Sureste Asiático (AFTA), en vigor desde el 1 de enero de 1994. Por tanto, no es probable que estas empresas cambien drásticamente su estrategia con el mercado norteamericano, el cual les otorga un trato preferencial

Corea del Sur parece el único país que ha demostrado un relativo entusiasmo por estudiar las oportunidades que ofrece el TLCAN, sus empresas creen que México es un socio comercial importante por varias razones estratégicas. Primero, desde que Estados Unidos retiró a Corea el trato de nación más favorecida en 1989, los precios de sus productos son mucho menos competitivos. Este país depende en mucho mayor medida de Estados Unidos que de sus principales competidores asiáticos. A los coreanos les gustaría usar el TLCAN como catalizador para recuperar su competitividad internacional y ven a México como un lugar ideal para fabricar aparatos electrónicos, productos de cuero, textiles, accesorios de vehículos automotores y muebles de exportación, principalmente para Estados Unidos. Por otro lado, a diferencia de los japoneses, parece haber una mayor congruencia cultural entre Corea y México. Por ejemplo, el estilo comunicativo y paternalista de los coreanos parece ser relativamente bien aceptado entre los trabajadores mexicanos.⁷⁵

La decisión estadounidense de aprobar el TLCAN se inscribe en la estrategia de ese país para recuperar su hegemonía mundial y recomponer su sistema productivo y mejorar su competitividad frente a Japón y Europa. Para impulsar el sector exportador de su economía, Estados Unidos pretende reducir los déficit presupuestario y de la balanza en cuenta corriente con el fin de disminuir su tasa de interés y frenar el creciente endeudamiento y la dependencia financiera del exterior.

Para lograr la apertura de los mercados de Japón, Alemania y de los países con los que Estados Unidos tiene una balanza comercial altamente deficitaria, se busca abaratar el dólar con respecto al yen japonés y el marco alemán y se aplica una política de comercio administrado mediante la promoción de acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones que implican la negación de los principios de libre comercio supuestamente enarbolados por el gobierno estadounidense.

En el marco de tal política comercial, la posición de Estados Unidos frente a la Cuenca del Pacífico es ambivalente y genera tensiones. Por un lado, le interesa mantener su posición privilegiada en esa zona y aprovechar su enorme potencial, pero por otro debe resolver sus problemas con Japón, apoyándose en la consolidación del bloque americano, medida que le permitiría restablecer la competitividad internacional de su economía.

Por ello, el proceso de globalización avanza en el marco de grandes obstáculos, de contratendencias que intensifican el proteccionismo, la cerrazón de las economías, el desarrollo de posiciones defensivas en los bloques regionales y las amenazas de guerras comerciales.

⁷⁵ Y. Paik y C. Vance, "A necessary refocus upon the role of the host country workforce on the expatriate management in the maquiladora industry" The first international conference on expatriate management proceedings, Hong Kong, noviembre 1992, pp. 204-208.

El primer año del TLCAN produjo importantes resultados comerciales en la zona. El comercio mexicano-estadounidense creció a tasas muy altas, al igual que los intercambios entre México y Canadá.

El comercio global entre los dos primeros creció a la inusual tasa de 23% al superar 100 mil millones de dólares, mientras que el comercio con Canadá creció 35% (4 mil millones). Sin embargo, la crisis financiera de México de diciembre de 1994, cuestiona severamente las perspectivas inmediatas del Tratado, al provocar el desplome de las importaciones. La crisis mexicana no sólo es de liquidez de corto plazo ni obedeció exclusivamente a errores de política económica, aunque éstos fueron importantes, la crisis del sector externo mostró viejos problemas estructurales del sistema productivo mexicano, así como las limitaciones del modelo neoliberal; aún más, la de México podría ser un indicador para el futuro, una crisis internacional de mayores proporciones, derivada de un orden económico internacional incapaz de controlar desequilibrios y regular los flujos de capital.

COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL TLCAN
(miles de millones de dólares)

	De Estados Unidos a México		De México a Canadá		De Estados Unidos a Canadá	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
1980	15.10	12.8	0.5	0.3	35.40	42.00
1985	13.60	19.40	0.7	0.9	47.30	69.40
1990	28.40	30.20	1.0	0.9	83.00	91.40
1992	40.60	35.20	1.5	1.2	90.60	98.50
1994	54.8	51.7	1.5	1.6	•	•
1995	53.9	66.3	2.0	1.4	•	•
1996	66.5	79.4	2.2	1.6	•	•

FUENTES: FMI, direction of Trade Statistics, Year Book, 1992 y Departamento de Comercio de Estados Unidos, FT-900, Washington, enero de 1996.

3.6 La Iniciativa de las Américas.

Para preservar su liderazgo económico en la Cuenca del Pacífico, Estados Unidos requiere contar en forma creciente, no sólo con la mano de obra barata, materias primas de bajo costo, sino también, con los mercados y apoyo de los países latinoamericanos, esta necesidad se acrecienta en la medida en que Estados Unidos requiere abatir sus déficit comerciales con las principales economías asiáticas.

El entorno en que se ubica este trabajo considera la posible configuración de un bloque económico regional americano, proceso que a su vez se enmarca en la estrategia global de Estados Unidos para recuperar su hegemonía económica mundial.

En esas circunstancias, El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN) es el primer paso hacia la creación de un bloque hemisférico que iría de Alaska hasta la Tierra del Fuego

En la Reunión de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, convocada por el presidente de Estados Unidos, William Clinton, y a la cual asistieron todos los presidentes de América Latina, excepto el de Cuba, se decidió la incorporación de Chile al TLCAN, así como avanzar en el establecimiento de una zona americana de libre comercio hacia el año 2015.

El Departamento de Estado norteamericano señala que el plan abarca tres aspectos:

1) Comercial. El primer pilar de este programa, es una iniciativa comercial de base amplia, que establece una visión y un desafío a América Latina para avanzar hacia un régimen amplio de comercio libre y honesto dentro del hemisferio. La manera más eficaz de promover el crecimiento del comercio a largo plazo en América Latina y en el Caribe y de integrar más plenamente estas naciones en el sistema comercial global, es respetando, las normas establecidas en la Ronda Uruguay del GATT (OMC).

2) Inversiones. El segundo pilar de este programa, es una iniciativa de inversiones para abrir el potencial de inversiones extranjeras y nacionales, estimular la afluencia de capital, reducir la carga de la deuda y mejorar el medio ambiente

3) Deuda. El tercer pilar brinda apoyo adicional a la reducción de la deuda y del servicio de la deuda en América Latina y el Caribe en un esfuerzo por suministrar más incentivos para la reforma de inversiones y una base más flexible para el crecimiento hemisférico.

Como se observa, el programa no se reduce a la conformación de una área de libre mercado continental. Más bien complementa esta iniciativa con el aspecto de las inversiones y la "solución" al problema de la deuda.

Aunque la propia iniciativa elude el aspecto de la cooperación en el plano militar, la experiencia histórica en el continente, deja implícito que a partir de este plan, Estados

Unidos difícilmente renunciara a su papel de "policía protector" para convertirse en un simple "socio comercial" de las naciones americanas. Mas bien, la iniciativa complementa el aspecto militar, que ahora tiene su nueva justificación en la lucha contra el narcotráfico y en la siempre utilizada "defensa de la democracia". Se intenta ligar una vez más, el concepto de promoción del libre mercado con el de democratización, el país que más abra sus fronteras, será, en la lógica estadounidense, el más democrático.⁷⁶

De lo anterior, es fácil deducir que la recuperación o afianzamiento de su control en su tradicional espacio hegemónico es lo que anima a Estados Unidos a la promoción de un plan como el de la Iniciativa de las Américas, en la que el gobierno norteamericano no irá mas allá de sus intereses que son salvaguardar los recursos económicos y los mercados potenciales que le proporciona su hegemonía comercial y financiera en el área de influencia tradicional del dólar: América Latina.

Por su arte, los países latinoamericanos son incapaces para proponer una alternativa conjunta de la que puedan obtener mayores ventajas y beneficios frente a Estados Unidos debido a la gran desigualdad económica, política y militar que existe entre las naciones de Latinoamérica con Estados Unidos.

Uno de los mayores problemas que enfrentan las economías latinoamericanas es que no obstante ser complementarias en muchos aspectos, no califican en su conjunto para competir con eficacia en el nuevo escenario internacional. El problema básico es que carecen de recursos de capital para la inversión productiva, se encuentran altamente endeudadas y sus ventajas comparativas, tales como mano de obra abundante y barata y materias primas a precios accesibles, tienen cada vez, un peso menor en los esquemas de producción y de competencia a escala mundial. Una desventaja adicional que presentan estos países en su conjunto, es la carencia de tecnología de punta y de recursos humanos calificados suficientes para atraer flujos de comercio e inversión necesarios para la creación de empleos y la remoción de sus economías.

Debido a sus graves problemas de endeudamiento externo y a los compromisos adquiridos con instituciones como el FMI y el BM para solventarlos, el grueso de las naciones latinoamericanas han ajustado sus economías hacia programas que las haga superavitarias en la generación de divisas, de modo que puedan cumplir con el servicio de sus adeudos con el exterior.

Este esquema que funciona desde principios de los ochenta convirtió a los países del área en exportadores netos de capital (principalmente hacia Estados Unidos), con elevados costos económicos y sociales. Brasil, México, Venezuela y Argentina, los mayores deudores de la zona, transfieren al exterior recursos que exceden con mucho a sus adeudos originales.

De algún modo, el problema de las economías latinoamericanas es que no responden a modelos propios, sino a programas a los que las empujan las circunstancias. A

⁷⁶ Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* pp. 86-90.

causa de sus debilidades estructurales, las economías latinoamericanas y sus dirigentes, son con frecuencia víctimas de la moda y en consecuencia repetidoras de modelos y esquemas para el desarrollo que casi nunca se ajustan a su realidad sino que responden a intereses específicos de naciones ajenas al área de referencia.

Así, las políticas de liberalización económica y de apertura comercial y financiera (Neoliberales) que actualmente imperan en el área son el resultado del ímpetu por empujar a sus economías por el camino de la exportación guiados por el "espejismo" de la experiencia de los NIC'S asiáticos a los que quieren tomar, en parte, como modelos y en parte, como socios.⁷⁷

En esa perspectiva, son varios los países latinoamericanos que han buscado establecer lazos con el Pacífico asiático, aunque con poco éxito entre otras cosas, porque entran en un terreno casi desconocido y en el que prevalece el desinterés, la indiferencia y el desconocimiento hacia los países de América Latina por parte de los NIC'S y Japón. Si acaso México, Chile, Perú, Colombia, Argentina, Brasil y Venezuela, son países que despiertan alguna curiosidad por sus recursos naturales abundantes, su ubicación geográfica, sus mercados potenciales y algunas de sus políticas orientadas a la promoción del mercado y la liberalización económica. Sin embargo Japón ha proporcionado recursos frescos a la región, precisamente cuando Estados Unidos por sus dificultades económicas, no está en posición de incrementar su asistencia económica en América Latina. Aunque el apoyo de Japón se concentra principalmente en el Este de Asia, la expansión de los intereses japoneses en América Latina no ha sido nada despreciables.

En 1987 el valor del comercio total entre Japón y América Latina fue de 14 000 millones de dólares, apenas 7% de los flujos comerciales globales de esta última. Esta proporción es muy baja si se le compara con el comercio con Estados Unidos que representó el 42% (84 mmd) del total de la región. Sin embargo, incluso usando este indicador hay indicios interesantes de la fuerte presencia japonesa pues ese país es ahora el segundo socio comercial de México, Chile y Perú, y el tercer socio de Brasil y Colombia. Las inversiones japonesas en América Latina en 1987 representaban cerca de 25 mmd, 20% del total global. Es importante recordar que una porción importante de estos recursos se encuentran en los sectores de banca y seguros y servicios, y están localizados sobre todo en Panamá, las islas Caimán y Bahamas, por las ventajas fiscales que ahí se ofrecen. También debe destacarse que los japoneses han seguido una estrategia cautelosa en sus inversiones más recientes, seleccionando los países y sectores económicos donde participan cuidadosamente. Aun así, los inversionistas japoneses están comprometiendo recursos de gran envergadura en varios países, y cuando entren en operación varios proyectos, Japón gozará de mayor visibilidad y de una posición económica privilegiada.

La generosidad japonesa es limitada pero muy atractiva. No se desembolsan créditos solamente, sino que éstos están acompañados de otras medidas para aumentar las probabilidades de éxito y reducir los riesgos. En especial, se involucran en estas operaciones a instituciones financieras de los países que reciben el apoyo japonés, a

técnicos, a empresarios y a agencias gubernamentales. Con esto se construye un consenso de apoyo a los proyectos específicos y se eleva el gasto social y político de que éstos no marchen bien.

México es para los asiáticos de la Cuenca del Pacífico, uno más de los países de América Latina, la región que observan muy distante, desarticulada en lo económico e inestable en lo político, de hecho, fuera de los círculos oficiales y de algunos hombres de negocios, poco se sabe de este país. Si acaso en Japón, Corea del Sur y en menor grado Singapur y Taiwan, países que tienen alguna relación con México, se le conoce, aunque de manera limitada, por su gran potencialidad petrolera, su ubicación geográfica atractiva para el comercio y por su enorme endeudamiento externo. El proyectado Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá ha despertado cierto interés de empresarios asiáticos en México, sobre todo en función de la instalación de empresas maquiladoras que les permitan contener el sello "Made in México" para introducir sus productos con mayor facilidad y menores impuestos al mercado norteamericano.

Este interés se reduce por ahora a mantenerse a la expectativa para incrementar sus inversiones en México ante las posibles restricciones que Estados Unidos imponga para evitar que los principales países exportadores asiáticos usen a México como plataforma de exportación masiva hacia Estados Unidos, así las grandes compañías Japonesas y Coreanas que han establecido sus plantas en el Norte de México tendrán que diseñar una estrategia para poder contrarrestar las restricciones estadounidenses y así obtener el mejor provecho de sus inversiones en México.

De esta forma, los alcances y objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendrán una influencia determinante para que se amplie al resto del continente, bajo el esquema de la Iniciativa de las Américas, en la medida en que la inserción de México en el bloque norteamericano tenga éxito, así se podrá avanzar hacia la conformación de una zona de cooperación económica hemisférica bajo los auspicios de Estados Unidos como poder único predominante.

Dado que los propios intentos latinoamericanos por consolidar alianzas comerciales multinacionales no se han consolidado como se quisiera o han fracasado. Experiencias que parecían promisorias, como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Pacto Andino, el MERCOSUR, y el Mercado Común Centroamericano, no han tenido la relevancia deseada, en parte por las dificultades para establecer un consenso adecuado para fortalecer a estos mecanismos entre los países latinoamericanos, y en parte debido a los diversos intereses y presiones externas a las que deben atender estos países.

De este modo, el objetivo de globalizar económicamente al continente americano sólo podría darse bajo auspicios de Estados Unidos y de acuerdo a sus propios intereses debido al enorme poder económico y la hegemonía política que guarda en la zona.

CAPITULO CUARTO: Relación Bilateral y Complementariedad Económica y Comercial entre Estados Unidos y Japón.

4.1 Las ventajas estratégicas de Japón con respecto a Estados Unidos.

Japón esta influido por los conceptos filosóficos-religiosos de la cultura China, concretamente del confucianismo, doctrina que establece valores y regula el comportamiento social e incluso sirvió para regir la vida económica de Japón, la que lo llevo a la cumbre del mundo desarrollado. La filosofía de Confucio establece que todos los hombres nacen espiritualmente iguales, aunque pueden no ser materialmente los mismos. Tratar a todos con respeto y dignidad, es la base para el esfuerzo de cooperación, la médula del espíritu empresarial japonés.

Un caso que resulta muy ilustrativo y de que se escucha con mucha frecuencia, es que en Japón, cuando los obreros se declaran en huelga no interrumpen sus labores, sino por el contrario trabajan mas y solamente se colocan una banda o un listón en la cabeza o en el brazo para mostrar su inconformidad con el patrón, aqui tienen mucho que ver los principios filosóficos-religiosos, ese tipo de protesta es el más eficaz en virtud de que el trabajador no para la producción porque considera a su fuente de empleo como parte de su proyecto de vida, de su proyecto personal y estima que en la medida que la empresa prospera el tambien va a desarrollarse y a mejorar las condiciones de la sociedad, de su familia, y las suyas propias. Lo anterior se explica en gran medida porque el propietario de la empresa es, generalmente, también un empleado que participa muy estrechamente con sus trabajadores, trata de entender sus problemas y existe una gran penetración.

Ciertamente, los japoneses se consideran no como una sociedad de individuos, sino como una familia nacional en la que todas las personas y compañías hacen su parte en beneficio del país. El trabajo de grupo se manifiesta en todo tipo de actividades y en la toma de decisiones es fundamental, para los japoneses es de suma importancia la definición de un problema y a ello dedican gran parte de su tiempo, pues cuando éste queda bien planeado, la solución se encuentra más rápido y se resuelve de manera más sencilla. La administración japonesa sistemáticamente recaba información de todas las fuentes disponibles, la planeación es básica en sus actividades y algunas empresas la aplican en ejercicios de muy largo alcance.

Con base a sus principios y factores culturales, los japoneses han sido capaces de dominar nuevas técnicas y desarrollar procesos productivos. Para poder invertir en la creación de la industria, los japoneses han desarrollado su propio estímulo, sobre todo el espíritu de ahorro, que responde a una tendencia natural y a un concepto cultural que satisface sus más íntimos anhelos así, la alta tasa de ahorro de Japón esta relacionada con un sistema de pagos extras, dos veces al año, en junio y diciembre, que suelen representar hasta tres o cuatro mensualidades, de esta manera los habitantes de Japón han logrado que este país sea uno de los países más avanzados industrialmente en la actualidad.⁷⁶

⁷⁶ Alejandro Ramos Esquivel. *Op. Cit.* pp. 94-97.

Los valores filosóficos-religiosos del pueblo japonés constituyen sin duda una ventaja estratégica para afrontar la competencia económica multipolar que se vislumbra en el futuro de las relaciones económicas internacionales, principalmente frente a Estados Unidos, el más acérrimo rival regional de Japón en la Cuenca del Pacífico.

Como se apuntó en capítulos anteriores, después de la segunda guerra mundial, el gobierno japonés se dio a la tarea de edificar a sus grandes corporaciones industriales denominadas "Keretsu" o "Zaibatsu", las mismas que hoy por hoy dominan a los mercados internacionales con sus bienes de consumo masivo, de alto contenido tecnológico, de alto contenido de valor agregado, de excelente calidad e innovación tecnológica, y por consiguiente de una gran aceptación entre los consumidores de los mercados de Europa y Estados Unidos y de prácticamente todo el mundo.

Para alcanzar este éxito económico, comercial y tecnológico, los empresarios japoneses, líderes de estas empresas transnacionales tan poderosas y con presencia importante en los mercados mas redituables del planeta, combinaron desde el principio un espíritu de aventura y patriotismo con su enorme orgullo y una lealtad casi fanática hacia su país, Japón, así como a las instituciones que en él se encuentran.

En consecuencia, los industriales, se encuentran siempre en busca de formas y medios para elevar la productividad y calidad de sus productos, aspectos que les importan incluso más que la multiplicación de sus ganancias, en algunas ocasiones.

La obsesión por la calidad constituye, para muchos, uno de los mayores secretos del éxito japonés en los mercados mundiales. El programa "cero defectos" se formalizó en Japón en 1965 y el arranque estuvo a cargo de la Nippon Electric, con tales resultados que antes de cinco años más de 5 mil compañías japonesas la habían adoptado. "Cero defectos" significa perfección en el trabajo, una de las máximas del confucianismo.

Paralelamente al concepto de calidad, resumido en "cero defectos", el eficiente funcionamiento de la economía japonesa responde a los siguientes factores: permanencia en el empleo y entrega en el trabajo, incremento del capital y óptima utilización, elevados presupuestos al desarrollo de nuevas tecnologías y conocimientos en la producción de bienes y servicios; transferencia de recursos de la agricultura a la industria, adaptación y mejoramiento continuo de tecnologías y productos procedentes de otros países; trabajo de equipo y esfuerzo de grupo, promoción de economías de escala, tecnología de punta y permanente capacitación de la mano de obra.⁷⁹

Así, con esta estrategia, los líderes de las empresas japonesas se lanzaron a la conquista de los mercados internacionales aprovechando los apoyos financieros y las facilidades que les otorgaron para penetrar en sus mercados Europa y Estados Unidos durante el periodo de guerra fría.

⁷⁹ Kaoru Ishikawa, ¿Que es el control de Calidad? La Modalidad japonesa, 10a. Edición, Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994, pp. 31, 41.

Fue así como Japón aprovechó la ocasión y utilizó lo que elegantemente se denominó como "espionaje industrial" y en términos más coloquiales se redujo a una "copia" de tecnologías y productos occidentales por parte de los fabricantes de Japón, quienes al mismo tiempo organizaron su planta productiva de tal modo, que consolidaron y fortalecieron a sus grandes consorcios logrando adaptar dichas tecnologías, luego las igualaron y finalmente, en muchos casos, las superaron. Esto fue posible en buena medida porque durante los cincuenta y sesenta y buena parte de los setenta, había poca exigencia en materia de marcas y patentes y por supuesto, en los derechos de propiedad intelectual.

Los japoneses se las ingeniaron para reproducir bienes de consumo masivo satisfaciendo los gustos y las preferencias de los consumidores de Occidente.

Así, con este método en principio los productos destinados a los mercados del exterior no resultaron de muy buena calidad, pero a fuerza de copiarlos una y otra vez los igualaron para luego encontrarles variantes y presentarlos incluso de mejor calidad que los originales, sólo que con una gran diferencia, ese mismo producto que en Estados Unidos o Europa con sus mercados tradicionales cuestan una determinada cantidad, los japoneses lo generan a un precio varias veces inferior, lo que explica la invasión de artículos japoneses en prácticamente todo el mundo. De esta manera, los productos japoneses lograron obtener sendas ventajas competitivas en calidad y precio que son estratégicas y básicas para penetrar masivamente en los mercados internacionales, en la actualidad, aunado a esto las marcas japonesas gozan de una magnífica reputación entre los consumidores de los mercados de prácticamente todo el mundo.

Las compañías japonesas tienen líneas de productos muy amplias, esto se debe a que el gobierno japonés con mentalidad controladora ha fomentado esa tendencia. Es más fácil mantener bajo control a unas cuantas compañías muy grandes que fabrican una enorme gama de productos que controlar por ejemplo, al alacado y confuso ámbito estadounidense donde muchas empresas con un enfoque limitado de productos compiten por un pedazo de mercado.

De las diez corporaciones más grandes de Japón, ocho son conglomerados, sólo dos no lo son: Toyota Motor y Nippon Telegraph & Telephone, un monopolio estatal recientemente privatizado.

Seis de las diez mayores corporaciones de Japón son "sogo shosha", es decir, compañías comercializadoras. En conjunto, sus ingresos suman la cuarta parte del producto interno bruto de Japón. Empero, operan con márgenes diminutos, sus ingresos netos son menores a 0.1% de sus ventas.

Las seis grandes corporaciones japonesas son agentes comisionistas, negociadoras financieras, capitalistas de riesgos e inversionistas en las compañías miembros de su "Keretsu". Además, estas comercializadoras (sogo shosha) han estado invirtiendo en instalaciones de producción de gasolina y gas, plantas generadoras de energía, empresas de comunicaciones por satélite y sistemas de televisión por cable.

Los "Keretsu" o "Zaibatsu" son corporaciones manufactureras y productoras de bienes de consumo masivo, bienes de capital y hasta prestadoras de servicios. Mitsubishi Electric, por ejemplo, es una empresa que factura 29 000 millones de dólares anuales y produce desde semiconductores hasta electrónicos de consumo, desde equipos espaciales hasta sistemas de transporte.

Los ingresos anuales de algunas compañías que comparten el nombre "Mitsubishi" son: Mitsubishi Motors, 34 mil millones de dólares (mmd); Mitsubishi Bank, 30 mmd; Mitsubishi Heavy Industries, 29 mmd; Mitsubishi Chemical, 13 mmd; Mitsubishi Materials, 10 mmd.⁸⁰

La práctica japonesa de comercializar una amplia variedad de productos bajo el mismo nombre ha provocado comentarios favorables por parte de muchos hombres de negocios que inclusive la han imitado. Uno de sus ejemplos favoritos es Yamaha. "¿Como un fabricante de motocicletas se las arregla para vender pianos con éxito?" es el tenor general de sus comentarios.

Yamaha Motors es una empresa de co-inversión con la compañía de pianos Yamaha Corporation, conglomerado de típico estilo japonés. Yamaha Corp. fabrica también equipos para arquería, palos de golf, equipos de audio, cocinas, esquís, bicicletas eléctricas y, por supuesto, instrumentos musicales. En realidad, Yamaha es el fabricante de instrumentos musicales más grande del mundo. Durante la última década, Yamaha vendió unos 46 mil millones de dólares y sus utilidades netas fueron inferiores a 1% de sus ventas.

La prosperidad sin utilidades parece ser la forma de operar de las empresas japonesas, consistente con su filosofía de ampliaciones masivas a sus líneas y un énfasis mercadológico en precios bajos, con el objetivo primario de penetrar masivamente en los mercados externos utilizando estas ventajas competitivas estratégicas.

Japón es la tierra de donde emergen las compañías que producen de todo bajo una misma marca y venden con base en precios bajos. Ahí están Hitachi con ingresos anuales de 76 mil millones de dólares (mmd), Toshiba 48 mmd, Sony 40 mmd, NEC 38 mmd; Canon 19 mmd, Sanyo 16 mmd; Sharp 14 mmd; y Ricoh 10 mmd. En 1996, en conjunto estos ocho conglomerados japoneses lograron ventas equivalentes a 261 mil millones de dólares.⁸¹

Este sistema japonés para penetrar y comercializar sus productos de forma masiva en los mercados internacionales, ha resultado tan exitoso que otros países lo han adoptado, puesto que también han querido enfocar su planta productiva hacia la exportación masiva.

Uno de estos países es Corea del Sur, donde 4 chaebols gigantes dominan la economía: Samsung, Hyundai, LG (Lucky Goldstar) y Daewoo.

⁸⁰ Al Ries. Enfoque, 1a. Edición, Editorial Mc. Graw Hill, México, 1996, pp 31-35.

⁸¹ Julio A. Millán B. *Op. Cit.* pp. 182-183.

"From chips to ships" (desde chips hasta barcos) decía un anuncio reciente de Hyundai. He aquí una compañía que literalmente hace de todo, la compañía participa en los siguientes sectores industriales: "autos, electrónica, astilleros, ingeniería y construcción, maquinaria y equipo, petroquímica, comercio y transportes".

Veamos ahora las líneas de Samsung: Electrónica de consumo, astilleros, chips y monitores para computadoras, aeroespacio, petroquímica, ingeniería y construcción, seguros de vida. Samsung tiene planeado empezar a producir automóviles en una empresa conjunta con Nissan.

El grupo LG (Lucky Goldstar) participa en Asia Suroriental y la India en refinerías, petroquímica, comunicaciones y desarrollo de bienes raíces, además de sus negocios básicos en el ramo de la electricidad y la electrónica, que incluyen televisores, productos de audio y video, aparatos electrodomésticos, computadoras, equipos de automatización para oficinas, semiconductores, pantallas de cristal líquido y planea incursionar en la generación de hardware y software de videojuegos.

Así mismo Daewoo es una compañía comercializadora, de electrónica de consumo, de construcción, de astilleros, de computadoras, de teléfonos, de servicios financieros y de automóviles.

El sistema chaebol de Corea y el sistema Keretsu de Japón permiten además de las ventajas ya enunciadas en los mercados internacionales, restringir la competencia en los mercados nacionales, otorgándoles una fuerte consolidación en sus propios mercados, aparte de proporcionarles fondos nacionales para lograr consolidarse en el exterior práctica que ha sido objeto de quejas por parte de sus socios comerciales principales argumentando que utilizar las utilidades nacionales para subsidiar las ventas de exportación "Dumping", es un hecho ilegal conforme a las leyes del comercio internacional y de la OMC.

Sin embargo, China parece estar siguiendo el mismo patrón, por ejemplo, Sinochem, la compañía más grande de China, se está convirtiendo en un gigante comercial, industrial y financiero al estilo japonés, conocido en los medios chinos como un "Portaaviones".

Con lo anterior, se demuestra que las políticas y estrategias seguidas por Japón, son objeto de un amplio seguimiento y adopción por parte de algunos países de Asia-Pacífico que vislumbran al país nipón como un modelo y un líder que marca la pauta de las estrategias para el desarrollo.

Japón es una de las economías más fuertes en el plano internacional; un centro de desarrollo tecnológico, un centro bancario y financiero que supera a muchos otros mercados del mundo, y cuenta con una gran influencia política y económica en toda la

región del Pacífico, desplazando, gradualmente a Estados Unidos que había encabezado todos estos campos, principalmente en el Pacífico asiático.

Desde el punto de vista tecnológico, Japón muestra un desarrollo que no es igualado por ningún otro país del mundo y que al mismo tiempo le permite una gran ventaja respecto al otro país de preeminencia en la región, Estados Unidos.

Recientemente, Japón ha desarrollado los robots industriales que son lo más refinado del desarrollo tecnológico y que le dan una ventaja frente a Estados Unidos, el desarrollo de los robots es ya considerado como un elemento que permite medir, o al menos comparar el nivel de crecimiento de un país, y aquí nuevamente Japón tiene una gran ventaja frente a Estados Unidos.

En el sector de servicios financieros Japón también guarda una ventaja frente a Estados Unidos, actualmente entre los diez principales bancos del mundo se encuentran tres japoneses y solamente uno de Estados Unidos.

En el plano comercial, a pesar de la apertura que Japón ha practicado en varios sectores, sigue teniendo en otros un mercado cerrado lleno de trabas y limitaciones tanto formales como artificiales, esto le representa una ventaja que maneja estratégicamente para dar protección a sus empresas restringiendo la competencia externa en su mercado interno y a la mismo tiempo procurando que su balanza comercial obtenga siempre un superávit.

4.2 Las ventajas estratégicas de Estados Unidos con respecto a Japón.

Estados Unidos es hoy por hoy el poder estratégico más importante en la Cuenca del Pacífico. Dentro de esa zona, Norteamérica es un país rico en recursos naturales, dentro de sus propios límites geográficos, cuenta con 30 veces más tierra cultivable que Japón, 1 300 veces más reservas de petróleo, 327 veces más reservas de carbón, 170 veces más reservas de mineral de hierro, entre otros recursos, todo disponible en su propio territorio.

Estados Unidos es aún la economía más grande del mundo y el comerciante número uno, tanto en importaciones como en exportaciones. En 1986 casi 30% de todo el intercambio comercial mundial implicaba a un norteamericano como comprador o vendedor. Estados Unidos cuenta también con la base tecnológica más extensa y el establecimiento militar más eficiente del mundo.

Las relaciones económicas y políticas de Estados Unidos con el resto de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, son más extensas que las de Europa, Asia y África y también Latinoamérica, o las de Japón con otras latitudes. Por ejemplo, el comercio de Estados Unidos con Europa o Japón excede con mucho al comercio entre los dos últimos y, el comercio de Estados Unidos con las naciones en desarrollo equivale al de la Unión Europea.

Estados Unidos cuenta con las principales industrias de alta tecnología del mundo en términos del uso de conocimientos científicos y tecnológicos, gastos en investigación y desarrollo, y manufactura de productos con alto valor agregado.

Detrás de este desempeño está la reconstrucción de una industria crecientemente sólida, capaz de hacer frente en los mercados internacionales a la férrea competencia de las industrias europeas y japonesas, que absorba las lecciones y que sea capaz de acomodarse con mayor eficiencia a circunstancias cambiantes. Sus nuevas actividades incluyen investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, información y servicios de telecomunicaciones, producción de equipo que va desde componentes electrónicos a vehículos espaciales, la aplicación de conocimiento y equipo para mejorar la productividad en industrias básicas tales como el acero, automóviles, agricultura y minería.

En Estados Unidos emerge incesantemente una multitud de nuevas compañías muchas completamente nuevas y otras, resultan del proceso de reestructuración de antiguas corporaciones. Las nuevas empresas norteamericanas son altamente competitivas y juegan un papel crucial en campos de la tecnología intensiva: microprocesadores, microcomputadoras, semiconductores y biotecnología.⁸²

Las corporaciones transnacionales estadounidenses son muy poderosas y tienen una presencia importante en todo el mundo, los productos que ostentan alguna marca de estas empresas tienen un gran peso en los mercados internacionales, producto de la situación que supieron aprovechar después de la Segunda guerra mundial en la que Estados Unidos disfrutó de una posición preponderante y con los recursos necesarios para practicar su expansión.

Las corporaciones transnacionales estadounidenses producen bienes y servicios de lo más variado, con un alto grado de valor agregado, y de consumo masivo, de hecho se dice que, en medida que las empresas norteamericanas exportan sus bienes y servicios, también exportan su "American Life Style" (el estilo de vida americano), que hoy por hoy, esta muy arraigado en prácticamente todo el mundo, todo el mundo quiere imitar la forma de vida del pueblo norteamericano, sus gustos por la moda, la música, la comida, el cine, los deportes, y hasta la forma de comportarse en sociedad, esto representa una ventaja estratégica para las empresas norteamericanas que debido a la hegemonía cultural que así ejerce Estados Unidos, los consumidores en los mercados internacionales tienen una gran aceptación y preferencia por los productos que ostentan la etiqueta "Made in USA".

La estrategia de las corporaciones transnacionales estadounidenses para comercializar sus productos son muy variadas y efectivas, de hecho se dice que los estadounidenses son los "amos" de la publicidad y la mercadotecnia, por ejemplo, existen empresas que se especializan en esto, y que marcan la pauta a seguir a nivel mundial como lo son: Amway, Procter and Gamble, Gallup y People Soft, entre otras.

Para hacer frente a las corporaciones transnacionales estadounidenses a sus contrapartes asiáticas y europeas han practicado diversas estrategias, están las empresas

⁸² Maria Antonieta Benjam. *Op. Cit.* pp. 76-77.

que se especializan en la fabricación de un sólo producto, como lo son Nike y Reebok por ejemplo, que se especializan en la fabricación de una amplia gama y variedad de un sólo producto: zapatos tenis deportivos; estas empresas piensan que a largo plazo, su estrategia de especialización en un sólo producto les dará la competitividad necesaria en términos de calidad y preferencia en el consumo de los mercados internacionales; lo que aunado al gran despliegue mercadológico y publicitario del que siempre han hecho gala al patrocinarse a los más famosos deportistas del mundo esperan ganar la hegemonía en los mercados sobre sus competidores.

También existen compañías norteamericanas que han seguido los pasos de las Keretsu japonesas, debido a los buenos resultados de las mismas, han implementado el sistema de comercializar una multitud de productos, por ejemplo: PepsiCo, Inc. que es una empresa que se rige por el crecimiento a cualquier costo. Además de Frito-Lay, la compañía de botanas más grande del mundo, PepsiCo es dueña de tres de las siete cadenas de comidas rápidas más grandes de Estados Unidos: Pizza Hutt, la cadena de pizzerías más grande del mundo, Taco Bell, la cadena de comida mexicana más grande del mundo y KFC, otrora Kentucky Fried Chicken, la cadena más grande del mundo especializada en pollo. PepsiCo también es dueña de Hot'n Now, Chevys, California Pizza Kitchen, D'Angelo sandwich Shop y East Side Mario's. En conjunto, los 24 387 establecimientos de alimentos de PepsiCo conforman el sistema de restaurantes más grande del mundo.

Para beber en esos restaurantes, PepsiCo ofrece una línea completa de marcas de refrescos como Pepsi-Cola, Diet Pepsi, Pepsi Max, Pepsi XL, Crystal Pepsi, Slice, Mountain Dew, té Lipton, All Sport y 7Up, y por puro gusto, la compañía también importa el vodka ruso Stolichnaya.⁸³

Las empresas transnacionales norteamericanas tienen inversiones en prácticamente todo el mundo, las filiales de estas empresas se han constituido como importantes enclaves en la mayoría de los países en desarrollo, pero particularmente en América Latina, en donde tienen una gran importancia estratégica, pues las empresas transnacionales norteamericanas y sus inversiones son un factor básico en los procesos productivos de la región, y al mismo tiempo son de gran trascendencia en la creación y el desarrollo de las plantas productivas latinoamericanas, al representar la creación de empleos, el suministro de tecnología y de inversiones productivas.

Aunque las inversiones estadounidenses no son las únicas de las que dependen las economías de estos países, sí son las más importantes en volumen en la gran mayoría de ellos. Lo que garantiza la hegemonía estadounidense sobre la zona.

Lo anterior se constituye como una ventaja estratégica de Estados Unidos que al relocalizar sus empresas en países que ofrecen mejores ventajas comparativas, disminuye los costos de reducción de sus empresas, y al mismo tiempo consigue que los procesos productivos de los países en desarrollo se tornen más dependientes de las empresas

⁸³ Al Ries, *Op. Cit.*, pp. 85-86.

estadounidenses y de sus inversiones, lo que le asegura la seguridad y protección en los países receptores para los intereses norteamericanos, y al mismo tiempo también asegura el consumo de la producción de las filiales norteamericanas en el mismo territorio receptor de inversiones, lo que facilita y disminuye sus costos de operación.

Estados Unidos cuenta con un aparato militar impresionante, el más importante en el mundo, con presencia en prácticamente todo el orbe, lo que le significa otra ventaja estratégica importante, a utilizarse como medio de persuasión y protección de su interés nacional, que no es sino los intereses de sus compañías transnacionales, los que no dudará en proteger si se presentase alguna amenaza, utilizando cualquier pretexto para justificar sus intervenciones armadas en cualquier región del planeta

En la Cuenca del Pacífico Asiático, Estados Unidos ha construido su propio poder militar desde tiempos de la segunda guerra mundial. La flota norteamericana ha sido reforzada con cohetes "Tomahawk", algunos de ellos habilitados con cabezas nucleares: el portaaviones nuclear Carl Vinson, así como el crucero New Jersey, poseedor de cohetes teledirigidos, e igualmente los submarinos trident, han sido agregados a la flota del Pacífico de Estados Unidos. Dos escuadrones adicionales de aviones de combate F-16 están ubicados en territorio japonés. Actualmente la piedra angular de la cobertura militar norteamericana descansa en Japón y Filipinas. Las bases ubicadas en otras posiciones, como Corea del Sur, tienen propósitos locales o juegan un papel subsidiario.

En Filipinas, Estados Unidos posee dos grandes bases: la base naval Subic Bay y la base aérea Clark las cuales se han convertido en el más gigantesco conjunto aeromarítimo de Estados Unidos en el exterior durante los últimos años.²⁴

Desde su más remoto pasado Estados Unidos, aunque con cierta participación del gobierno, ha dejado en manos del empresario y del mercado el crecimiento económico. Norteamérica está acostumbrada a garantizar la libertad de empresa, y al capital cualquiera que sea la fuente, y cualquiera que sean los medios.

Igualmente, desde sus primeros días, Estados Unidos ha asimilado y convivido con múltiples culturas, ha sido una especie de "nación mundial". Estos factores han sido determinantes para que Estados Unidos haya alcanzado el status de primera potencia mundial, ya que al combinarse la libertad de empresa con el alojamiento de gente emprendedora de diversas partes del mundo dan como resultado un gran dinamismo y la riqueza de la economía más poderosa del mundo, la norteamericana, así como su gran influencia política sobre todo el planeta. De aquí que Norteamérica sea un gran atractivo para inmigrantes de todo el mundo, que consideran a esta nación como la "tierra de las oportunidades" y la oportunidad de alcanzar en este país el "American Dream" (el sueño americano) para poder vivir bien económicamente y así poder alcanzar la felicidad. Pero, en realidad esto es un espejismo ya que en la actualidad gran parte de los inmigrantes son rechazados y muchas veces humillados en sus derechos humanos, esto les sucede principalmente a los inmigrantes latinoamericanos que buscando desesperadamente una

²⁴ Maria Antonieta Benjam. Op. Cit. pp. 39, 76, 77.

oportunidad debido a las condiciones de pobreza en sus propios países de origen, se dejan guiar por este espejismo y se aventuran en Estados Unidos en la mayoría de los casos ilegalmente. En realidad a los inmigrantes que se les permite establecerse en Estados Unidos, son grandes inversionistas o fuerza de trabajo altamente calificada provenientes principalmente de Europa y Asia, que son considerados como gente útil para engrandecer el poder de Estados Unidos.

El poder y el control de la gran maquinaria económica, política y militar de Estados Unidos están en manos de la clase social más alta en el país: la élite de los WASP, esta palabra corresponde a las siglas White, Anglo-Saxon, Protestant, la palabra se refiere a la élite estadounidense que tiene como elementos distintivos la tez blanca, la religión protestante y un árbol genealógico anglosajón. Esta élite está integrada por los propietarios de las empresas transnacionales norteamericanas más poderosas, son gente muy acaudalada que al poseer el control político del país y su gran influencia sobre el mundo, utilizará el control de esta maquinaria en pro de los intereses empresariales estadounidenses.⁸⁵

El mercado de Estados Unidos está considerado como el más importante del mundo en tamaño y en poder adquisitivo con un ingreso per capita muy alto de 24 750 dólares, esto significa, tal vez, la ventaja más importante que posee Estados Unidos a manejar estratégicamente durante el proceso de globalización y apertura económica que vive el mundo en la actualidad. De este gran mercado dependen sus rivales comerciales en la Cuenca del Pacífico. El uso estratégico de barreras arancelarias y no arancelarias para restringir el acceso de flujos comerciales externos será decisiva para imponerse sobre sus rivales ante una eventual confrontación de intereses económicos y a la vez será un medio de persuasión a su favor.

⁸⁵ Maria Cristina Rosas, "¿Quién gobierna a Estados Unidos?", *cuétera semanario de política y cultura*, No. 195, 24 de octubre de 1996, pp. 14-15

4.3 El Comercio Bilateral Estados Unidos-Japón.

El cierre proteccionista del mercado japonés, es una característica básica de la estrategia industrial japonesa; pero al mismo tiempo esta ha sido la fuente de la que han brotado las disputas comerciales entre Japón y Estados Unidos en los últimos años.

El mercado interno de Japón, está semi reservado no solo para sus productos domésticos tradicionales (como el arroz), sino también para la producción de sus nacientes modernas industrias.

Resulta particularmente molesto a los exportadores estadounidenses, el patrón japonés para llevar a cabo una exclusión a la importación de tecnologías de punta tales como satélites y supercomputadoras, que han sido objeto de trato discriminatorio en las adquisiciones japonesas provenientes del exterior.

Aunque la tendencia global de la protección oficial que brinda el gobierno japonés a su industria nacional ha ido en descenso desde los años setenta, en algunos sectores, ésta ha permanecido inalterada, por lo que la remanencia japonesa a resistirse a la importación es atribuida por el gobierno japonés a sus políticas industriales internas.

Las ventajas competitivas de las centrales industriales japonesas se derivaron precisamente de su protegido mercado doméstico, que permitió la consolidación del sistema *keretsu* para el fortalecimiento de la industria japonesa, y al mismo tiempo hizo muy difícil que la competencia del exterior pudiera competir exitosamente en términos de precio para vender sus productos en el mercado japonés. Así, las empresas extranjeras han encarado muchas barreras a la libre competencia en suelo japonés, estos obstáculos han sido establecidos de manera muy compleja y profunda y resultan muy difíciles de confrontar.

Consecuentemente, esta situación ha sido objeto de quejas por parte del gobierno de Estados Unidos para el de Japón, y van en contra de los patrones japoneses para impedir el libre flujo comercial externo al interior del mercado japonés.

Estados Unidos no argumenta que el de Japón sea un mercado totalmente cerrado, de hecho este importa bienes manufacturados del resto del mundo aunque en niveles bajos, y algunas empresas extranjeras establecidas en Japón están satisfechas con sus ventas y sus negocios en este país, pero existe según Estados Unidos, una fuerte evidencia de que las barreras oficiales y no oficiales que practica Japón para restringir sus importaciones, son una amenaza a los intereses norteamericanos en Japón y constituyen a su vez una práctica comercial desleal que representa una asimetría en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Japón.

Durante los años sesenta, Japón fue presionado por el GATT y el FMI para que dismantelara sus rígidas barreras a la importación, pero en muchos casos esta liberalización de cuotas arancelarias sobre algunos productos estuvieron acompañados por

la imposición de altas tarifas arancelarias sobre esos mismos productos, de manera que la supuesta liberalización que había practicado Japón, no tuvo mucho efecto en el incremento de sus importaciones.

Los japoneses refutan las acusaciones estadounidenses sobre sus barreras informales al comercio (no arancelarias), argumentando que los exportadores extranjeros tratan de cambiar a la cultura japonesa, o que muchas de sus políticas en cuestión son políticas domésticas sin la intención original de bloquear las importaciones. Así, bajo la óptica estadounidense, estas explicaciones pudieran ser ciertas, pero la estadística incluye muchos ejemplos en los que las decisiones políticas japonesas han sido formuladas con el ánimo específico de limitar las importaciones. Estas medidas han sido implementadas en asociación con sus empresas domésticas (Keretsu) para excluir a algunos productos extranjeros específicos. Agencias dictaminadoras son controladas por manufactureros domésticos, y se han rechazado las visitas externas a sus fábricas, aprobaciones de patentes han sido negadas deliberadamente para permitir que firmas domésticas creen algún producto competitivo.

Agencias fundadas por el gobierno japonés han estado en riesgo de existir si las compras externas se incrementan, y compañías comercializadoras han sido advertidas para moderar sus compras al exterior.

Según Estados Unidos, el origen del problema comercial con Japón lo han constituido las largas listas de medidas técnicas suministradas por agencias del gobierno japonés que han tenido la intención expresa de frenar las importaciones y con ello frustrar la competencia proveniente del exterior con sus empresas locales.

Estas listas estuvieron integradas al principio por impuestos onerosos, restricciones cuantitativas y por controles directos sobre los flujos de inversión y capital externos.

Cuando estos bloqueos tuvieron que ser eliminados debido a las presiones norteamericanas y de organismos internacionales (el GATT, hoy OMC y el FMI), el gobierno japonés se volcó hacia la implementación de nuevos obstáculos, ahora menos visibles: trámites para obtener permisos, obtención de aprobaciones oficiales para la importación de productos (procedimientos standard), requisitos de prueba y certificación, retrasos de patentes y consecuciones públicas. Estos tipos de barreras informales a la importación fueron utilizadas durante los años ochenta por el gobierno de Japón y resultaron de gran efectividad en ese periodo.

A continuación se dan algunos ejemplos en relación a los tipos de barreras informales a la importación utilizadas por Japón, la forma de operación de estas medidas, y algunos ejemplos de productos afectados por ellas:

1) Procedimientos Standard: Se establecieron criterios de consideración sobre algunos productos específicos, diferentes a los parámetros internacionales, para excluir

deliberadamente de la importación a estos productos. Productos afectados: comida procesada y ropa.

2) Requisitos de prueba y certificación: Dificultad para obtener cada uno de los extensos tipos de certificados requeridos para las importaciones de productos manufacturados en fábricas en el exterior, haciendo necesarias inspecciones individuales costosas en tiempo y dinero. Productos afectados: Automóviles, equipo médico, equipo de telefonía y telecomunicaciones en general.

3) Procedimientos Aduanales: Retrasos y acciones arbitrarias, llevadas a cabo por oficiales aduanales, algunas veces en oposición a las medidas de liberalización anunciadas en un mas alto nivel. Productos afectados: Automóviles.

4) Protección de la Propiedad Intelectual: Protección inadecuada de los derechos de propiedad intelectual, que despertaron temores de que los procedimientos para la aprobación de tecnología proveniente del exterior fuesen demorados para beneficiar a los competidores japoneses, hubo retrasos en la aprobación de marcas y patentes extranjeras. Productos afectados: Software de computadoras, fibras ópticas, grabaciones de sonido.

5) Adquisiciones Gubernamentales: Manipulación en las adquisiciones gubernamentales japonesas para beneficiar a proveedores domésticos, a pesar de lo estipulado en los acuerdos de la Ronda Tokio del GATT de 1979 para abrir este sector. Productos afectados: satélites de comunicaciones, tabaco, supercomputadoras, sistemas operativos⁶⁶.

Así, algunas de estas barreras burocráticas todavía permanecen en la actualidad, y cuando estas se tornan más flexibles, otras modificaciones sobre estas medidas aparecen para entorpecer la libertad en el tráfico de flujos comerciales externos hacia el interior de Japón.

Hacia finales de los años ochenta y debido a la constante y ardua presión que ha ejercido el gobierno de Estados Unidos sobre el de Japón, algunos sectores del gobierno japonés han exhortado a sus mandos a aceptar una mayor apertura a las importaciones.

En 1985, el yen empezó a aumentar su valor bruscamente frente al dólar estadounidense, este proceso afectó la balanza comercial entre Japón y Estados Unidos. Japón comenzó a relajar sus regímenes a la importación de instrumentos médicos, productos farmacéuticos, software de computadoras, equipo de telecomunicaciones, productos forestales, tabaco, carne y otros productos agrícolas. Algunos convenios fueron eventualmente establecidos para mejorar las ventas norteamericanas en Japón, tales como supercomputadoras, satélites, productos de madera y semiconductores.

Estos convenios produjeron grandes dividendos. Las exportaciones norteamericanas a Japón llegaron a más del doble desde 1985 hasta 1990, sus ventas de productos manufacturados aumentaron 160%.

Aunque una parte considerable de este incremento es un reflejo de los envíos de las empresas filiales japonesas establecidas en Estados Unidos a sus matrices en Japón, la aportación de este intercambio intrafirmas fue descendente. Gradualmente el problema

⁶⁶ Edward J. Lincoln, *Japan's Unequal Trade*, 1a. Edición, The Brookings Institution, Washinton D.C., 1990, pp. 13-17.

comercial bilateral se redujo de 56 mil millones de dólares en 1987 a 41 mil millones de dólares en 1990.

Algunos críticos desmerecen este descenso del 27% en esos 4 años argumentando lo bajo de su valor y lo largo de su tiempo, consideran que esta reducción es un disfraz para que los japoneses consigan que la composición de sus importaciones y exportaciones permanezca inapropiadamente igual.

Sin embargo, revirtiendo la dirección de las estadísticas comerciales, este descenso ha sido un logro, dada la magnitud del desequilibrio inicial. En 1987, por ejemplo, las exportaciones norteamericanas a Japón eran una tercera parte de sus importaciones del país nipón. Así que las exportaciones estadounidenses hubieran tenido que crecer tres veces, tan rápido como sus importaciones para solamente equilibrarse y permanecer sin cambio.

Un factor que contribuyó a estrechar el vacío bilateral comercial entre Estados Unidos y Japón durante ese período, fue el hecho de que el valor del dólar y las exportaciones norteamericanas a Japón no sólo crecieron rápidamente sino que crecieron más rápido que las exportaciones norteamericanas en general, mientras que las importaciones estadounidenses provenientes de Japón crecieron menos rápido que sus importaciones en general. La línea de fondo fue que Japón decidió contribuir en el incremento de las exportaciones norteamericanas de manufacturas al interior del país nipón, y contribuyó también con el descenso de las importaciones manufactureras norteamericanas al auto-restringirse en sus exportaciones a Norteamérica.

Japón ha estado semi cerrado no sólo a la importación de bienes manufactureros sino también a la penetración de flujos de inversión extranjera directa.

Las compañías transnacionales norteamericanas probablemente estarían hoy menos inquietas por los importantes superávits de Japón si un mayor número de estas se hubiesen beneficiado del auge económico japonés con el establecimiento de sus filiales subsidiarias en el país nipón.

Así, por ejemplo, las subsidiarias estadounidenses en Alemania aprovecharon generosamente el boom exportador alemán en los mercados europeos en el período 1989-90. Así, mientras que la inversión externa norteamericana percibió el 17% de los activos alemanes, los enclaves norteamericanos establecidos en Japón sólo captan aproximadamente el 1% de los activos nacionales japoneses.⁸⁷

Esta situación ha sido también objeto de grandes presiones estadounidenses para el gobierno de Japón, argumentando que los controles y los límites que aplica el gobierno japonés a la penetración de inversión externa directa han creado graves dificultades inaceptables para la competencia externa, especialmente en los negocios que implican a la

⁸⁷ Pietro S. Nivola, Regulating Unfair Trade, 1a. Edición, The Brookings Institution, Washington D.C., 1993, pp. 41-44

alta tecnología. En realidad, una situación en la que los flujos de inversión externa directa sean menos accesibles en los mercados de Japón, y permanezcan bajo el control del gobierno nipón, podría privar a las empresas transnacionales norteamericanas de los retornos de dividendos que sus filiales obtienen en Japón, y podría, también privarlas de la posibilidad de poder incrementarlos.

Así, desde mediados de los años setenta, Japón ha eliminado lentamente sus restricciones oficiales sobre la inversión externa directa, desreguló parcialmente a sus instituciones financieras y privatizó a la Nippon Telephone and Telegraph, el monopolio más grande de Japón. Así, el paso de la inversión directa norteamericana en Japón se ha acelerado, desde finales de los años ochenta (aunque menos que el índice de inversión japonesa en Estados Unidos).

De esta manera, Japón ha hecho grandes progresos al revisar su economía para suavizar el desequilibrio comercial con Estados Unidos. Por ejemplo, el país redujo sus cuotas proteccionistas sobre la carne y los cítricos norteamericanos y ha abierto el mercado de la construcción, a licitadores extranjeros. Japón importó en 1988 un 48% más de computadoras y equipos de oficina de Estados Unidos que en el año precedente, y un 55% más de semiconductores y equipos de telecomunicación.

No obstante el avance que ha tenido la relación comercial entre Estados Unidos y Japón, nuevas fricciones comerciales han aparecido entre estos dos países en los últimos años, durante la década de los noventa.

Plagado por un enorme déficit comercial con Japón, Estados Unidos debe abrir aún más al mercado japonés.

Japón, por su parte, que ha empezado a desregular su economía, espera encontrar más tiempo para poder retardar su proceso de apertura.

Una de las más recientes acciones que Estados Unidos ha tomado en contra de Japón fue tomada cuando este pretendió violar un acuerdo establecido en 1989 para abrir su mercado de telefonía celular.

Así, en 1992, Estados Unidos convocó al gobierno de Japón a tomar parte en una ronda de negociaciones enmarcadas bajo el nombre de "pláticas comerciales bilaterales", así, bajo este marco de alto nivel de negociación con Japón, Estados Unidos llevó a la negociación a algunos otros sectores del mercado japonés (seguros, automóviles, equipo médico, telecomunicaciones) con objeto de que el mercado nipón se abriera más rápido y permitiera una mayor penetración de estos productos.⁸⁸

Estados Unidos advirtió, que de no encontrar respuesta satisfactoria por parte del gobierno japonés, como en el caso de la telefonía celular, podría tomar medidas de represalia unilaterales para sancionar la intransigencia japonesa.

⁸⁸ Sumusu Awanoahara & Charles Smith, "Trade Tantrums", *Far Eastern Economic Review*, Febrero 24, 1994, pp. 16-17.

Así, Estados Unidos, ha utilizado su posición e influencia comercial frente a Japón, traducida en la gran dependencia nipona del mercado norteamericano para tratar de ganar un mayor acceso de la industria norteamericana en el mercado japonés, particularmente de la industria automovilística estadounidense ya que este sector representa un alto porcentaje del déficit comercial norteamericano con Japón. Este fue el último elemento a tratar en la ronda de las pláticas comerciales de negociación con Japón.

Así, Estados Unidos argumentó que el superavit comercial de Japón es resultado de sus barreras desleales a la importación, particularmente en automóviles y autopartes. Washington amenazó con sanciones comerciales si Japón no accedía a sus dos principales demandas: La simplificación de la línea de trámites gubernamentales japoneses para la importación; y el suministro de espacios en exposiciones automovilísticas japonesas para los vehículos norteamericanos; adicionalmente, Estados Unidos también solicitó que se comprometiera a los manufactureros japoneses de automóviles a comprar autopartes hechas en el exterior

Japón, por su parte, protestó diciendo que su mercado ya se había abierto lo suficiente, pero que los productores estadounidenses no habían sido lo suficientemente flexibles para poder encontrar satisfacción a sus necesidades en el mercado japonés, además argumentó que en cambio si se tratara de empresas europeas no habría semejantes exigencias estadounidenses. Adicionalmente, el gobierno japonés rechazó la interferencia norteamericana en las decisiones comerciales de sus productores de automóviles; y expresó además su intención de acudir a instancias de la Organización Mundial de Comercio (OMC), para solucionar sus disputas comerciales con Estados Unidos, en caso de ser necesario.

En octubre de 1994, luego de varios meses de arduas negociaciones, los dos países firmaron cuatro acuerdos apenas a tiempo para que no se pusieran en práctica varias sanciones con las que los estadounidenses habían amenazado a sus socios japoneses, y con ello se hubiese desencadenado una guerra comercial entre Estados Unidos y Japón.⁸⁰

Dos de estos acuerdos facilitarán que las firmas extranjeras estadounidenses, de preferencia vendan equipo de telecomunicaciones al gobierno japonés y a la empresa Nippon Telephone and Telegraph (NTT); el tercero promueve las compras e importaciones gubernamentales de equipo médico, y el último ampliará la participación de las firmas extranjeras en el mercado de seguros. Sin embargo, no hubo acuerdo para las importaciones de vidrio plano y, sobre todo, de autos y autopartes, esta industria representa 50% del déficit comercial estadounidense con Japón, la impresionante suma de 30 mil millones de dólares, el cual además se ha duplicado en el corto periodo 1990-94.

En los últimos diez años, en especial a partir de la aprobación en el Congreso en Washington de la ley de Comercio y su cláusula llamada "Super 301", han surgido

⁸⁰ Nigel Halloway & Charles Smith. "To Fight another day, U.S.-Japan ties survive yet another trade clash". *Far Eastern Economic Review*, octubre 13, 1994, pp. 18.

diversas preguntas sin solución aparente que tienen efectos de la mayor importancia para otros países que no participan en la relación entre las dos economías más grandes del planeta. Por ejemplo, Japón cuestiona el derecho de su contraparte a imponer medidas y sanciones unilaterales cuando considera que sus intereses han sido afectados, en detrimento del marco institucional multilateral vigente. Cuando la parte afectada no cede, como si lo hizo Japón por enésima vez en octubre de 1994, Estados Unidos se abroga el derecho de importar aranceles de acuerdo con sus propias leyes para "compensar los precios injustos (bajos) de las importaciones". En otros casos, como lo muestra el reporte anual del Congreso en 1994 y que sirve de base para la aplicación de sanciones con base en esta cláusula, (la Super 301), México mismo es incluido en la lista de 39 países, esta vez por mantener "barreras en la forma de licencias de importación, etiquetación, e incumplimiento respecto a la protección de la propiedad intelectual".

Si bien es cierto que por medio siglo se ha reconocido que el peso relativo de la economía estadounidense impone la realidad de que el Congreso de ese país se constituye en un foro fundamental donde se establecen criterios y se deriven decisiones que afectan al resto del orbe, se mantiene el cuestionamiento sobre el derecho de ese país de violentar la soberanía de otros, mediante decisiones unilaterales; así como la violación que representa dicha práctica de los acuerdos multilaterales de que es parte ese país.

Otra pregunta es sobre las intensiones que guían las acciones estadounidenses, lo que refiere al concepto de "comercio dirigido", y que es una cuestión que está en el centro del debate tanto entre los economistas y líderes gubernamentales, como entre el propio Estados Unidos y sus socios japoneses.

En los acuerdos de 1994 no se incluyó una cláusula que fue impuesta en 1986 y 1991, para los semiconductores, donde se establecían participaciones porcentuales específicas de las importaciones dentro de la demanda total del mercado japonés y donde el gobierno se comprometía a presionar a las firmas locales a realizar esas compras. En los acuerdos de 1994, estos aspectos han desaparecido, pero se insiste sobre "criterios cualitativos y cuantitativos objetivos" para cada sector económico, con un lenguaje vago que probablemente generará nuevas tensiones.

Sorprende la insistente crítica a Japón y la obsesión del gobierno de Estados Unidos cuando varias tendencias han cambiado: los enormes flujos de inversión de ese país a Estados Unidos han caído estrepitosamente, de un promedio anual de 15 mil millones de dólares entre 1986 y 1990, a sólo 5 mil millones de dólares en el periodo 1991-94; además se estima que los inversionistas japoneses han perdido más de 300 mil millones de dólares entre 1986 y 1993 por decisiones equivocadas y por efecto de las bruscas fluctuaciones cambiarias. El déficit comercial ha crecido debido a la brutal caída del dólar en los últimos años (de 130 a 100 yenes por dólar) y, de hecho, el déficit ha disminuido cuando su valor se mide en yenes.⁹⁰

⁹⁰ Romer Cornejo Bustamante. *Asia-Pacífico 1995, Op. Cit.* pp. 11-13.

Las empresas japonesas comienzan a estudiar las estrategias que les permitieron a sus competidores estadounidenses reestructurarse y salir adelante, como es el caso de la industria automotriz de ese país que ha recuperado terreno recientemente. En suma, hoy en día hay menos temor entre las empresas que dentro del propio gobierno estadounidense respecto de la "amenaza" japonesa.

Así que, las constantes presiones aún persisten, por parte del gobierno norteamericano hacia Japón, éstas probablemente se justifican debido a la incertidumbre que ha despertado entre los mandos norteamericanos la situación económica actual de Japón, hoy inmersa en un proceso de reestructuración, y con ello la posibilidad de replantear la estrategia para confrontar comercial y económicamente a Estados Unidos; así, el gobierno de Estados Unidos no quiere tomar riesgos, por ello el monitoreo sobre el comportamiento económico japonés es un paso imperativo para mantener el control norteamericano en las relaciones económicas bilaterales.

**COMERCIO BILATERAL ENTRE JAPÓN Y ESTADOS UNIDOS,
1985-1992
(Millones de Dólares)**

	1985	1990	1992
Estados Unidos:			
Exportaciones Totales	213 146	393 106	402 483
Exportaciones a Japón	22 631	48 585	43 753
Porcentaje respecto al total Estados Unidos.	10.2%	12.36%	10.87%
Japón:			
Exportaciones Totales	177 189	287 678	314 117
Exportaciones a Estados Unidos	63 663	91 121	89 025
Porcentaje respecto al total Japón.	35.93%	31.67%	28.34%

FUENTE: International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics.

4.3 Inversión japonesa en Estados Unidos.

Aunque el grueso de la inversión de capital extranjero en Estados Unidos todavía procede del continente europeo, durante los últimos años las instituciones financieras y las grandes empresas japonesas transfieren masivamente sus intereses a Estados Unidos.

A partir de los primeros años de la década de los ochenta Japón emergió como el primer comprador de los bonos del Tesoro norteamericano a largo plazo. En 1986, estas compras por los japoneses representaron más de una tercera parte de todas las compras realizadas en ese año.

Hacia 1986, la casa de bolsa más grande del mundo, Casa de Bolsa Nomura, manejaba la suma sorprendente de 2 mil millones de dólares al día en bonos del Tesoro. Al mismo tiempo Nomura aumentó su participación al suscribir nuevas acciones para corporaciones tales como Dow Chemical, Walt Disney Productions, Philip Morris e IBM Credit Corporation.

La operadora de la firma Nomura en Nueva York obtiene alrededor de tres cuartas partes de sus beneficios vendiendo stocks americanos, un giro total de la situación que hace apenas unos cuantos años cuando las ventas de los stocks japoneses representaban el grueso de los beneficios de la empresa. Desde los primeros años de la década de los ochenta las otras bolsas japonesas de valores importantes como Daiwa, Yamaichi y Nikko han duplicado o triplicado sus sedes.

Las acciones norteamericanas se han vuelto extremadamente atractivas en el interior mismo de Japón. En 1986, en el mercado de valores de Tokio, 70% de todas las acciones extranjeras en lista eran norteamericanas; las posesiones de acciones de Estados Unidos y de bonos del gobierno ascendieron a más de 60 mil millones de dólares, un incremento tres veces mayor que el de cuatro años antes; el 85% de todos los bonos extranjeros comprados por japoneses fueron emitidos por Estados Unidos.⁹¹

Desde 1981 los grandes bancos comerciales de Japón han incrementado también su presencia en Estados Unidos. Entre 1981 y 1986 los bancos japoneses duplicaron sus activos en Norteamérica. En 1986 los japoneses poseían 45% de todos los activos bancarios extranjeros en Estados Unidos y realizaban una tercera parte de los préstamos de los bancos extranjeros tres veces la suma de sus competidores más cercanos.⁹²

Pero la banca representa sólo un aspecto de la inversión japonesa en Estados Unidos. Durante la última década cientos de firmas japonesas se han establecido en Norteamérica. La participación de Japón en la inversión directa de Estados Unidos se incrementó cerca de cinco veces entre 1977 y 1984, durante este mismo periodo Japón invirtió más de 20 mil millones de dólares en Norteamérica, dos veces más que en la Unión

⁹¹ FMI Investment Statics Yearbook 1990.

⁹² *Ibidem.*

Europea. Estados Unidos recibió cerca del 45% del total de la de los cinco años anteriores, creciendo 30% respecto a 1979.⁹³

En 1990, la inversión directa total que incluye adquisiciones de bienes raíces y nueva inversión en planta y equipo así como adquisiciones corporativas fue una cantidad calculada de 26 000 millones de dólares. Se prevé que la inversión japonesa en Norteamérica crecerá alrededor de 14.2% al año durante la década de los noventa.⁹⁴

Particularmente dramático ha sido el ascenso repentino en inversiones industriales japonesas, que creció más de 40% entre 1983 y 1984, seis veces el índice de la inversión de las naciones europeas en Norteamérica. Según algunos observadores, en la década de los noventa, las compañías niponas podrían convertirse en los principales compradores extranjeros en Estados Unidos. De hecho desde 1989 las empresas japonesas han adquirido un gran número de empresas estadounidenses.

En 1985, las adquisiciones niponas en Estados Unidos representaron apenas 613.5 millones de dólares, de un total de inversiones directas por 5 400 millones de dólares. Las adquisiciones niponas de corporaciones estadounidenses durante 1989, ascendieron 8%; representaron 13 700 millones de dólares, más de la mitad de la inversión directa total japonesa en Estados Unidos, que es del orden de 26 000 millones de dólares.⁹⁵

En 1990, por primera vez, los japoneses sobrepasaron a los británicos en el número de adquisiciones norteamericanas. Así, mientras que las compras japonesas crecen a ritmo acelerado, las británicas disminuyen significativamente.

Hoy, virtualmente toda Norteamérica ha recibido de la nueva inversión plantas y equipo japonés. Hacia finales de marzo de 1985, las firmas japonesas estaban operando 400 fábricas en 40 estados empleando algunos 80 000 norteamericanos. Otras 652 compañías estaban también comprometidas en empresas conjuntas de las cuales tres cuartas partes estaban implicadas en actividades industriales.⁹⁶

Hacia 1987, tan sólo en Tennessee las inversiones japonesas alcanzaron más de 1 mil millones de dólares y crearon 10 000 nuevos empleos.

La depreciación del dólar frente al yen durante la década de los ochenta, fue para muchos observadores, la oportunidad de Japón para invertir en Estados Unidos, ya que el yen tenía un valor y poder adquisitivo muy grande, podía pagar importantes sumas por adquisiciones en Norteamérica.

La increíble maquina exportadora japonesa creó un enorme superávit de capital. El superávit que Japón alcanzó frente a Estados Unidos en 1986 fue de 58.6 mil millones de

⁹³ FMI Trade Statics Yearbook 1990.

⁹⁴ Maria Antonieta Benejam. *Op. Cit.* pp. 45-50.

⁹⁵ *Ibidem.* pp. 51.

⁹⁶ *Ibidem.*

dólares, una suma impresionante que impulsó al poder adquisitivo de Japón en Estados Unidos. El dólar depreció su valor al 40%, de 260 yenes por dólar en 1985 a 153 yenes en 1986.

Una de las razones por las cuales los inversionistas japoneses decidieron invertir en Estados Unidos, fue porque hacerlo en su propio país era más costoso. El costo promedio por arrendar una propiedad comercial en el saturado centro de Tokio es más de 20 veces mayor que en la ciudad de Nueva York, y 30 veces mayor que en Los Angeles California.

En la invasión de la inversión japonesa en Estados Unidos, los japoneses han gastado sumas espectaculares. Bienes Raíces Mitsui pagó 610 millones de dólares por el edificio Exxon en el centro Rockefeller, el precio más alto que se haya pagado por una torre de oficinas en Manhattan. Otro ejemplo es el precio que pagó Inversiones Shuwa, una compañía de desarrollo en bienes raíces, tal vez, los más importantes inversionistas de su género en Norteamérica pagaron 620 millones de dólares por un complejo inmobiliario en California. ARCO PLAZA.⁹⁷

Los inversionistas japoneses han comprado parques industriales, centros comerciales, condominios y hoteles en varios estados de la Unión Americana. Nueve de los 14 hoteles de la playa Waikiki en Hawaii son propiedad de inversionistas japoneses. Kokusai Jidosha, una compañía japonesa de bienes raíces compró el Hyatt Regency de Maui Hawaii en un costo aproximado de 319 millones de dólares, en 1986.

Compañías constructoras japonesas, también han invertido importantes sumas en Estados Unidos. Kumagai Gumi, una de las más importantes firmas constructoras japonesas invirtió en 1989, 700 millones de dólares en proyectos en Hawaii. Hoteles Nikko International mandó construir un hotel con 425 habitaciones de lujo en el Riverfront Park de Chicago, y un hotel de 525 habitaciones en Union Square, San Francisco, durante los años ochenta. Así también Aoki America Construction, edificó alrededor de mil casas en Raleigh, Carolina del Norte, durante el mismo periodo.⁹⁸

Algunos altos ejecutivos de negocios de Estados Unidos opinan que los inversionistas japoneses al colocar sus inversiones en el sector de bienes raíces de Norteamérica, están buscando que les sean muy rentables al poseer excelentes propiedades manteniendo e incluso elevando su valor. Otros expertos industriales norteamericanos, en cambio observan al boom inversionista japonés en Norteamérica como la vía con apariencia inofensiva para manipular la balanza comercial norteamericana con Japón a su favor, con el objetivo de mantener el superávit japonés, estableciéndose físicamente en Estados Unidos y relocalizando ahí mismo sus plantas de electrónicos y automóviles, para proveer masivamente al mercado norteamericano y al mismo tiempo evitando restricciones arancelarias, producto de eventuales fricciones comerciales.

Prueba de esto, son las inversiones de Fujitsu America Inc. en Portland Oregon, 30 millones de dólares en una planta de discos magnéticos en los recién pasados años. Epson,

⁹⁷ Robert Emmet Long, Japan and The U.S., The H.W. Wilson Company, New York, 1990, pp. 7-11.

⁹⁸ *Ibidem* pp. 11.

una filial del grupo Hattori Seiko de Japón construyó una planta ensambladora de impresoras de 10 millones de dólares. Otro ejemplo son las inversiones de Sharp de 260 millones de dólares para establecer una planta de semiconductores, en asociación con RCA en Columbia River, Washington.⁹⁹

Para muchos industriales norteamericanos, el establecimiento de estas competidoras japonesas en su propio territorio, constituye una gran amenaza, en medida que las compañías japonesas traen consigo equipo y maquinaria de punta para su producción, lo que dejara en clara desventaja a los productores estadounidenses, puesto que no poseen todavía el equipo adecuado para hacer frente a la competencia japonesa

Otros especialistas norteamericanos, y los propios inversionistas japoneses justifican su estrategia inversora masiva en Norteamérica, argumentando lo saludable que resulta la inversión japonesa en medida que fomenta la libertad de tráfico de inversiones y comercio, objetivos básicos del orden económico que pretende implantar Estados Unidos y los organismos de cooperación internacional como la Organización Mundial de Comercio (OMC). Al mismo tiempo se justifican argumentando que la inversión japonesa crea importantes fuentes de empleo para la población norteamericana, dos argumentos difíciles de discutir.

Aunque la competencia económica entre Japón y Estados Unidos se lleva a cabo en un gran orden de industrias, la atención se ha enfocado particularmente sobre las industrias automovilística y las de desarrollo y producción de alta tecnología, en ambas, los japoneses se han constituido como grandes retadores y competidores, aptos para disputar el liderazgo en los mercados a los productores norteamericanos.

A pesar de las restricciones que se impusieron a las importaciones de automóviles japoneses en Norteamérica durante finales de los años setenta la penetración japonesa en el mercado norteamericano de automóviles se ha incrementado notablemente.

Así, un rasgo característico en los años ochenta fue el establecimiento de plantas japonesas productoras de automóviles en Estados Unidos, como una estrategia para evitar restricciones a la penetración japonesa en el mercado automovilístico estadounidense. De esta manera, los japoneses se han adaptado a las condiciones del mercado norteamericano con un éxito extraordinario, conquistando la preferencia del consumo norteamericano, y utilizando en la producción, la más alta tecnología.

Este hecho ha provocado preocupación en los productores norteamericanos de automóviles, los 3 grandes de Detroit: GM (General Motors), Ford y Chrysler, y que estos, junto con el gobierno norteamericano, ataquen por otros frentes, acusando a los japoneses de violar las leyes del comercio internacional, argumentando prácticas desleales japonesas al indicar que el proteccionismo en los mercados japoneses es inequitativo frente a la apertura norteamericana e indicando que los productores japoneses recurren continuamente al dumping para vender sus automóviles en Norteamérica, a un precio

⁹⁹ *Ibidem* pp 12-15

menor que en Japón. Así, el gobierno norteamericano se ha dado a la tarea de presionar a los productores japoneses de automóviles y al propio gobierno de Japón para que aminoren sus ventas en Estados Unidos, y acaten las reglas comerciales norteamericanas.

En 1995, Alemania fue el mejor inversionista en Estados Unidos con 11 mil millones de dólares, seguido por Inglaterra con 10 mil millones de dólares. La inversión de las empresas transnacionales japonesas se colocó cuarta, con casi 4 mil millones de dólares. Después de la reestructuración de las empresas filiales subsidiarias japonesas en Norteamérica, trazada desde fines de 1993 reflejada en los flujos de inversión japonesa en Estados Unidos, de sólo 65 millones de dólares en 1993, la inversión directa japonesa, ha resurgido una vez más. De esta manera, se espera que en los próximos años el incremento de las inversiones japonesas en Estados Unidos continúe, un ejemplo, lo constituye la adquisición japonesa a gran escala de la casa editorial Ziff-Davis en Estados Unidos hecha en 1995 por la corporación japonesa Softbank con un costo aproximado de 1.8 mil millones de dólares, así también, Toyota y Nissan anunciaron en 1994 sus planes de expansión en el tamaño de sus plantas en Norteamérica, en un 50% y 18% respectivamente para 1996-1997 ¹⁰⁰

Los efectos de la inversión japonesa sobre la economía norteamericana se pueden observar en la economía de Los Angeles, California uno de los estados más poderosos de la unión americana y un importante destino de los flujos de inversión japonesa en Norteamérica.

El dinamismo de la competencia japonesa ha provocado quiebra de empresas locales, desempleo y fuertes déficit en la economía californiana, pero es igualmente cierto que Japón se ha convertido en uno de sus principales inversionistas, en fuente de un flujo masivo de inmigrantes que fortalecen el mercado interno, crean empresas y empleos, aportan fuerza laboral muy calificada y contribuyen al avance científico y tecnológico de California

En Los Angeles, un vasto complejo de plantas industriales propiedad de japoneses, concentradas en la producción de artículos electrónicos, computadoras y partes de automóvil, ha contribuido a transformar a la región angelina de California en uno de los centros industriales más grandes de Norteamérica. De 1972 a 1982, el empleo industrial en Los Angeles aumentó alrededor de 18.5%.

Dominado por el crecimiento del comercio japonés y de otros países asiáticos, el volumen del comercio internacional de Los Angeles entre 1972 y 1982 creció un 500%, más de dos veces el de Nueva York.

Los puertos adyacentes de Los Angeles y Long Beach, cuya expansión fue ampliamente financiada por firmas japonesas, ahora constituyen los puertos más grandes de Norteamérica, considerando el valor de la carga estibada.

¹⁰⁰ UNCTAD ONU. World Investment Report 1996, pp. 44.

Gracias a la presencia japonesa, Los Angeles se ha convertido en un importante centro bancario. Cinco de los doce grandes bancos comerciales japoneses han establecido significativamente allí sus subsidiarias bancarias norteamericanas y no en Nueva York, considerada el primer centro financiero de la nación.

La expansión de la actividad bancaria y empresarial transformó a Los Angeles en un gran centro financiero. Los depósitos totales en los bancos de Los Angeles crecieron en 60% entre 1980 y 1985, hacia 1986 Los Angeles era ya considerado como el segundo centro bancario de la nación.

La estrategia de inversión masiva en Norteamérica, implementada por Japón ha sido emulada por otros países asiáticos como lo son Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan; países que dependen al igual que Japón, del mercado norteamericano para canalizar la producción de sus poderosas plantas productivas exportadoras.

Hacia 1987, Corea invirtió alrededor de 200 millones de dólares en plantas y equipo en Estados Unidos. Es previsible que esta suma llegue a 5 mil millones de dólares durante la década de los noventa.

Se espera que las inversiones de los ricos empresarios de Hong Kong, crezcan al aproximarse 1997, término para la reunificación China. Hacia 1986, los flujos de Hong Kong se estimaron en cerca de 3 mil millones de dólares al año, con una estimación de 500 millones de dólares invertidos en San Francisco, el principal centro de vida china en Norteamérica.¹⁰¹

Taiwan se convierte también en nueva fuente de capital para Estados Unidos. Siendo un Estado mercantilista, el país únicamente ha permitido la salida de una pequeña suma de divisas como inversión directa en el extranjero. Esta representó sólo 174 millones de dólares entre 1959 y 1984, principalmente dirigidos a Estados Unidos.

Los expertos financieros creen que gran parte de las reservas monetarias de Taiwan también han sido invertidas en bonos del Tesoro norteamericano a corto plazo y en las reservas del banco de Cantón de San Francisco, una institución controlada, de hecho, por el gobierno taiwanés.

Muchos empresarios taiwaneses han seguido el sistema de inversión de los de Hong Kong y han encontrado medios discretos para invertir lentamente en Estados Unidos. A diferencia de las japonesas, estas operaciones han sido generalmente de escala pequeña y mediana y están concebidas no solamente para ganar, sino para proveer de empleos y residencia a miembros de sus familias. Por ejemplo, los taiwaneses son ahora propietarios de cerca de dos terceras partes de todos los moteles independientes de Los Angeles.

¹⁰¹ María Antonia Benjam. Op. Cit. pp. 60-62.

En 1987, Taiwan liberalizó su política de inversión. Con el tiempo, la liberalización proveerá inevitablemente cada vez más fuertes sumas de capitales taiwaneses en Norteamérica.¹⁰²

De esta manera, resulta muy evidente que la estrategia de inversión directa masiva que han implementado tanto Japón como estos países asiáticos, va encaminada a establecerse físicamente en su principal mercado de exportación externo, para contrarrestar posibles barreras arancelarias y no arancelarias para sus flujos comerciales a Estados Unidos y así mantener los superávits que los han llevado a constituirse como países desarrollados.

La inversión directa de Japón en Estados Unidos, ha causado una gran controversia entre los industriales y el gobierno estadounidenses. Los productores estadounidenses argumentan que la competencia japonesa les causará un daño importante al perder su mercado doméstico frente a los productos japoneses. Son crecientes las demandas al gobierno norteamericano en busca de un mayor proteccionismo y aislamiento de la economía norteamericana frente a la japonesa.

Por otro lado, en algunos círculos gubernamentales y otros sectores de la economía norteamericana ven a la inversión japonesa como provechosa argumentando que la inversión directa japonesa en Estados Unidos crea empleos, expande las fuentes de ingreso gubernamental al percibir impuestos de empresas japonesas, provee de sana competencia para las empresas norteamericanas en su propio territorio, y siempre traen consigo nuevas tecnologías y técnicas innovadoras de administración a la economía estadounidense. Además el portafolio de inversiones japonesas en Estados Unidos, ayuda a financiar los déficits fiscales de este país y a mantener las tasas de interés estables.

De esta manera, es probable que, gracias a su tradición multiétnica y liberal, Estados Unidos siga siendo el principal destino de inversiones japonesas, aunque de manera cautelosa y estratégica el gobierno estadounidense tratará de proteger a sus empresas y a su economía nacional, al mismo tiempo que promueve la liberalización económica en el mundo.

¹⁰² *Ibidem* pp. 66-67.

4.4 Inversión Estadounidense en Japón.

En busca de un mayor y mejor acceso al mercado japonés, las empresas norteamericanas han pensado establecerse en Japón.

Debido a una tradición largamente establecida, Japón ha desalentado a la penetración externa en sus mercados mediante un complicado sistema de regulaciones gubernamentales, altos aranceles y otras barreras a la importación. Un elemento de xenofobia puede involucrarse en este sistema de proteccionismo, pero este es también parte del sistema de negocios japonés y de su idiosincrasia como pueblo, en la que el control de calidad ha sido un factor sobresaliente en sus relaciones comerciales.

El mercado japonés no es impenetrable a los flujos de inversión del exterior, pero para hacer negocios en él, debe aprenderse a adaptarse al estilo japonés para hacer negocios.

Durante décadas, las firmas norteamericanas se han quejado por el excesivo proteccionismo practicado por el gobierno japonés que bloquea efectivamente a la inversión externa en el país. Sin embargo, muchas empresas estadounidenses han prosperado en el mercado japonés jugando bajo las reglas japonesas logrando salir adelante fortaleciendo su presencia en este mercado. Estas empresas norteamericanas que han hecho exitosos negocios incluyen nombres familiares como Coca-Cola y Elizabeth Arden, empezaron con el firme propósito de irrumpir fuertemente en el mercado japonés. Los inversionistas estadounidenses han aprendido que para tomar ventaja del mercado japonés se requiere paciencia y al mismo tiempo se debe hacer saber a los japoneses que sus intenciones para hacer negocios en su mercado tienen objetivos a largo plazo.

Encontrar y mantener a un buen distribuidor en el mercado japonés puede ser crucial para estos propósitos. Considerando el ejemplo de Schick, que ha alcanzado el éxito en el mercado japonés con ventas de 200 millones de dólares anuales y que comenzó en los años sesenta junto con su rival Gillette a vender sus máquinas de afeitar en Japón. Ambos establecieron una fuerte competencia con Feather, un productor japonés.

Schick decidió contratar a un prominente distribuidor local, Hattori, pero Gillette cometió un error al abandonar a su agente local después de muy poco tiempo. Los consumidores japoneses vieron el movimiento de Gillette como arrogante y la firma no pudo vender sus productos por sí misma. En cambio Schick que conservó a su socio local, capturó la preferencia de los consumidores japoneses que consideran a los productos de Schick como superiores frente a los de su competidor japonés Feather, convirtiendo a Schick en el máximo vendedor de máquinas de afeitar en Japón.¹⁰³

El tomar en cuenta los gustos y las preferencias así como la cultura y la forma de vida del consumidor japonés han resultado básicos en el accionar de las empresas norteamericanas para alcanzar el éxito en el mercado japonés. Prueba de ello, lo constituye

¹⁰³ Barbara Rudolph, "Winners Against Tough Odds", *Time*, diciembre 9 1995, pp. 20-22.

Ore-Ida Foods, que elabora papas fritas congeladas, muy poco conocidas en Japón hasta la llegada de esta firma. Esta empresa ha mostrado su voluntad para cambiar los ingredientes de su producto con tal de complacer a sus clientes japoneses. Las papas de Tokio son hechas con menos sal que las que se venden en Estados Unidos la razón es que los japoneses prefieren sazonar ellos mismos sus papas

IBM es la mas grande y la mas exitosa empresa norteamericana establecida en Japon. Controla aproximadamente el 26º del mercado de computadoras de Japon, lo que lo coloca, por un escaso margen, como el segundo vendedor, despues de su competidor japonés Fujitsu que posee el 28º del mercado

IBM mantiene una ventaja considerable sobre sus competidores japoneses que le siguen en presencia en el mercado japonés. NEC y Hitachi

La llave del éxito de IBM en el duro mercado japonés ha sido, la voluntad para adaptar sus productos especialmente a las necesidades del consumidor japonés.

La estrategia ha sido el producir una corriente de productos diseñados específicamente para usuarios japoneses, estos productos han sido diseñados muchas veces por ingenieros japoneses. Por ejemplo, para confrontar a los productos de NEC, IBM de Japón primero introdujo al mercado japonés la computadora 5550 "workstation" en 1983, despues la computadora personal PC JX en 1984, ambas capaces de manejar miles de caracteres japoneses o Kanji, que es el software de escritura japonesa.

Mientras que el software se desarrollo en Estados Unidos, para la fabricación de estas computadoras, el hardware para ellas, fue diseñado casi exclusivamente en Japon, en los laboratorios de desarrollo de IBM de Japon, localizados en Fujisawa.

De esta manera, la estrategia de IBM en Japon, tambien se relaciona con el desarrollo de tecnología mediante la asociación con productores y diseñadores japoneses, para incorporarla a sus productos. Por ejemplo, IBM ha estado por mucho tiempo en colaboración con el productor japonés de alta tecnología Matsushita Electric, que desarrolla para esta firma norteamericana componentes, chips y hardware para sus computadoras, de hecho se dice que computadoras como la IBM 5550 son realmente un producto japonés bajo el sello de una firma norteamericana, debido a que Matsushita participó en un alto porcentaje en el diseño y la fabricación de esta computadora. Por supuesto, IBM de Japon tiene sus propias fábricas. Las hay en Yasu, cerca del lago Biwa, y Fujisawa, a una hora en tren desde Tokio.

Para distribuir sus productos en el mercado japonés, IBM tuvo que fundar sus propios canales de distribución. En 1982 IBM de Japon comenzó con una red de comercializadoras japonesas llamada "dairiten", quienes compraban las computadoras IBM y las revendían posteriormente a sus clientes con el software apropiado. El ejemplo, lo constituye Nippon Office Systems, una empresa conjunta con la compañía comercializadora Kanematsu Gosho que vende servicios para oficinas.

En computadoras, como en otros productos, el gobierno japonés ha interpuesto barreras y prácticas desleales al comercio, difíciles de detectar en beneficio de los productores japoneses. Tal es el caso de JECC, un programa de ayuda exclusivamente para productores japoneses de computadoras. Mediante este programa, el gobierno japonés otorga ayuda traducida en financiamiento y arrendamiento, así como asesoramiento a las compañías japonesas. Para contrarrestar esta desventaja, IBM hizo un trato con Morgan Guaranty International Finance and Orient Lasing Co. que es la compañía arrendadora más grande de Japón, la cual provee a IBM de Japón de muchas de las mismas facilidades que el programa JECC ofrece a los productores japoneses.¹⁰⁴

El éxito de IBM en Japón ha dado pie a esta compañía a pensar en su expansión por todo el Este asiático. Para estos fines IBM organizó una gran filial subsidiaria de IBM de Japón llamada Grupo Asia-Pacífico, que tiene su sede a menos de una milla de la sede de la propia IBM de Japón.

Los planes de expansión de IBM comprenden además del Este asiático, la expansión por Australia y Nueva Zelanda.

La computadora IBM 5550 ha sido adaptada con un software capaz de manejar caracteres chinos o hanzi, que permiten que esta computadora pueda ser ofrecida a los mercados de Taiwan, Hong Kong y China.

El éxito en Japón sin embargo, no ha estado carente de lucha, esta se dio cuando IBM presentó una demanda en contra de su archirrival japonés Fujitsu, argumentando que Fujitsu copiaba y vendía software similar al de los productos de IBM. La empresa norteamericana argumentaba también que Fujitsu estaba violando un acuerdo establecido en 1983 entre las dos firmas con esta práctica.¹⁰⁵

Este episodio prueba que las empresas norteamericanas que quieran establecerse en Japón, además de la lucha que entablarán con los productores japoneses en términos de tecnología, calidad y precio en el mercado japonés, también tendrán que hacer frente al apoyo que el gobierno japonés proporciona a sus empresas locales, haciendo uso de tácticas un tanto cuanto desleales para la sana competencia con empresas extranjeras, que les han resultado muy efectivas y que son muy difíciles de detectar y comprobar.

Sin embargo, resulta imperativo que hoy más que nunca, las empresas norteamericanas incrementen su presencia en el mercado de Japón, ya que debido a las barreras proteccionistas arancelarias y no arancelarias que el gobierno japonés impone a la importación masiva, resulta muy difícil exportar directamente a Japón productos elaborados en Estados Unidos.

¹⁰⁴ Kathleen K. Wieger, "A Fine Japanese Company", Forbes Magazine, abril 8 1993, pp 43-45.

¹⁰⁵ *Ibidem*, pp. 45.

La importancia para seguir una estrategia de inversión y establecimiento de empresas norteamericanas en suelo japonés reside también en que ésta resulta ser una vía importante para penetrar masivamente en el mercado japonés con productos norteamericanos, y con ello lograr disminuir los déficit comerciales que Estados Unidos mantiene con Japón.

Además de que las compañías norteamericanas encontrarán beneficios extras al establecerse en Japon, encontrarán que el poder adquisitivo del consumo japonés es muy alto, y con ello la posibilidad de percibir ganancias mayores aumenta. Otro beneficio lo constituye la posibilidad de adquirir tecnología de punta, que bien puede adaptarse a los procesos productivos de las empresas norteamericanas, así como a los productos de las mismas.

Así, el mercado japonés resulta más atractivo que nunca, y las compañías estadounidenses están encontrando nuevas vías para adaptarse a las reglas que el gobierno japonés ha practicado por décadas. Las empresas extranjeras deben tener un compromiso de calidad, una voluntad por ajustarse al mercado, ser visionarios y tener un amplio apoyo de sus empresas matrices, pero lo más importante lo constituye sin lugar a dudas el ganar y mantener al gobierno japonés de su lado.

Para invertir y hacer negocios en el mercado de Japon, se deben eliminar las barreras que ha impuesto el gobierno japonés durante décadas.

Gracias a la presión que ha ejercido el gobierno de Estados Unidos al gobierno de Japón en los últimos años, este ha permitido que se reduzcan algunas de las barreras oficiales que restringían el tráfico de comercio e inversiones provenientes del exterior en Japón. Un ejemplo, lo constituyen las altas ventas que han alcanzado las compañías cigarreras estadounidenses en el mercado japonés, después de que Japón levantó sus restricciones en contra de las ventas de cigarreras extranjeras, a fines de los años ochenta.

Penetrar en el gusto del consumidor japonés ha sido un factor difícil de sortear para muchas empresas norteamericanas que desean vender sus productos masivamente en el mercado de Japón, debido a la idiosincrasia nacionalista del pueblo japonés, su cultura, sus costumbres y también por el idioma. Por ello, empresas como Kellogg's, han estado haciendo grandes esfuerzos mercadológicos y publicitarios en el mercado japonés.

Por más de 30 años este productor de cereales norteamericano ha tratado de persuadir a los japoneses para que cambien su desayuno tradicional de sopa de soya, huevo, arroz y pescado, por lo instantáneo y crujiente de sus productos.

Así, Kellogg ha logrado penetrar en la conciencia del consumo japonés y hoy posee el 30% del mercado de cereal seco en Japón, además emplea a 160 filiales subsidiarias, las cuales son completamente de su propiedad en Japón. Kellogg también trata de satisfacer los gustos de los consumidores japoneses como estrategia de ventas: introdujo al mercado de Japón los Genmai Flakes, hechos completamente de granos de arroz. En apoyo a sus

productos la compañía patrocina a varios programas de la televisión japonesa muy populares, para publicitarse en todo el país.

De esta manera, ninguna empresa norteamericana que quiera hacer negocios en Japón puede esperar obtener grandes ganancias rápidamente, debido a que, los consumidores japoneses son extremadamente suspicaces a los productos de empresas extranjeras, y no cambian rápidamente sus preferencias por los productos de sus compatriotas japoneses.

El gran poder adquisitivo del yen y la nueva apertura reciente del mercado japonés, no constituyen una oportunidad para obtener beneficios rápidos; pero en cambio constituyen potencialmente un valioso trampolín para establecerse y consolidarse, para posteriormente alcanzar los grandes beneficios del mercado japonés.

Así, Estados Unidos se ha convertido en el inversionista externo más importante en Japón, con inversiones directas de 14.3 mil millones de dólares. Por otro lado, el porcentaje de retorno de ganancias provenientes de las inversiones norteamericanas en territorio japonés hacia Estados Unidos va en ascenso. Sólida evidencia de los beneficios que las firmas norteamericanas alcanzan dentro del mercado japonés.¹⁰⁶

¹⁰⁶ Joel Dreyfuss, "How to beat japanese at home", Fortune, agosto 31 1990, pp 31.

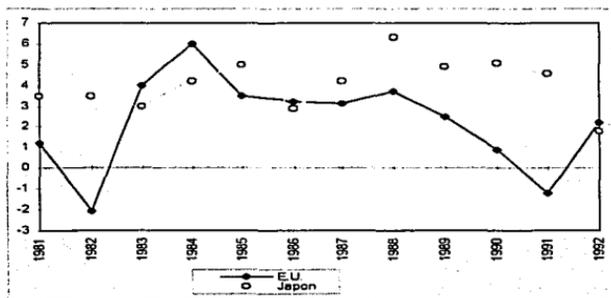
4.5 Oportunidades y Riesgos en las Relaciones Económicas entre Japón y Estados Unidos.

Japón y Estados Unidos atravesaron por situaciones semejantes y análogas en los últimos años, en el plano económico.

Es necesario destacar dos hechos sobresalientes: por un lado, los indicadores señalan que Japón alcanzó hace tiempo la cima de su ascenso económico y se encuentra, ahora, inmerso en la crisis más severa y prolongada de la historia contemporánea. En efecto, de 1988 al primer trimestre de 1993, las tasas de crecimiento real del PNB japonés han disminuido constantemente desde cerca de 6% a 0.10% anual.

Por el otro, la economía estadounidense, después de haber alcanzado cierto grado de estabilidad durante el periodo 1983-1988, también se ha visto imposibilitada para lograr una reactivación sostenida de 1989 a 1991, las tasas de crecimiento disminuyeron en forma progresiva desde cerca de 4% hasta poco más de 1%. Así, la economía norteamericana, ha entrado desde 1992 en una fase de reestructuración para alcanzar la recuperación económica.

TASAS DE CRECIMIENTO REAL
JAPÓN Y ESTADOS UNIDOS 1981-1992
(PORCENTAJES)



FUENTE: FMI STATICS YEARBOOK 1993

Así, dado el nuevo carácter de las relaciones de interdependencia entre Estados Unidos y Japón, es de esperarse que la recuperación económica de una nación este estrechamente ligada con la de otra, ya que, esto provocaría un efecto inmediato sobre el comercio entre ambos países y sobre la economía del otro.

En la esfera financiera, después de 1991, se produjo un cambio significativo: Japón ha dejado de ser la principal fuente mundial de Inversión Directa (ID) y Estados Unidos ha vuelto a ocupar ese sitio.

Durante 1981-1990, Estados Unidos fue el mayor recipiente de Inversión Extranjera Directa (IED) y, en 1988, recibieron el mayor volumen registrado (41 820 millones de dólares, md), durante los dos años siguientes, el monto se redujo progresivamente y, en 1991, Estados Unidos volvió a ser exportador neto (15 650 md).¹⁰⁷

Por su parte, en 1985, Japón se convirtió en el principal proveedor de ID por este concepto alcanzó su máximo nivel histórico en 1990 (46 290 md), pero en 1991 el volumen total fue muy inferior (29 370 md) al del año anterior. Así, aunque en 1991 Estados Unidos todavía se encontraba muy por debajo de Japón como exportador de ID, se situó de golpe por arriba de Alemania (14 880 md), hasta entonces el segundo exportador mundial.¹⁰⁸

En 1992, se acentuaron las tendencias esbozadas en 1991. Se redefinió la función de Japón y de Estados Unidos como agentes financieros internacionales. El primero pasó a desempeñar una función de secundario en la medida en que el volumen de ID exportado apenas fue de 14 520 md (50% del monto alcanzado en 1991) en contraste, Estados Unidos volvió a ocupar el primer lugar, con un monto global de 39 240 md, es decir 150% respecto del año anterior.¹⁰⁹

Aunque es cierto que una parte significativa de la ID estadounidense se ha destinado a Canadá y México, también lo es el que los agentes económicos estadounidenses han decidido consolidar su presencia en la región asiática del Pacífico y hoy están entre los principales inversionistas en países como Singapur, Indonesia o Filipinas. En cambio, los japoneses han optado por reducir el volumen de sus operaciones financieras en su propio territorio nacional, Europa y Estados Unidos, y simultáneamente han consolidado sus posiciones en los países del Este y Sureste asiáticos.

Se estima así que en el futuro inmediato, la puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), acarreará un recrudescimiento de la competencia entre la región asiática del Pacífico y la del Norte de América por atraer la ID.

En el terreno comercial, el dinamismo con que las exportaciones japonesas habían crecido durante los años sesenta, setenta y parte de los ochenta, parece haberse agotado, esto en gran parte porque Japón ha sido obligado tanto por la Unión Europea como por Estados Unidos a restringir sus exportaciones. En efecto, desde mediados de los ochenta, la participación de Japón en las exportaciones totales mundiales se mantuvo prácticamente constante: 9.8, 8.8 y 9.3% en 1985, 1990 y 1992 respectivamente. De manera semejante la

¹⁰⁷ Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics 1994.

¹⁰⁸ *Ibidem*.

¹⁰⁹ *Ibidem*.

participación correspondiente a Estados Unidos también se ha estabilizado: 11.8, 12.1 y 11.9% durante los años citados.

En tales condiciones, no es ocioso afirmar que, de haber operado libremente las fuerzas del mercado, Japón gozaría de una mejor posición en el mercado mundial. Dicho en otros términos, pese a las restricciones impuestas, las ventajas competitivas dinámicas de Japón siguen siendo todavía la mejor arma para conquistar espacios en los mercados internacionales. Así, por ejemplo, durante los años en cuestión, alrededor de 54% de las exportaciones totales estadounidenses ha estado dedicado a 14 de los principales países de la región del Pacífico, sin embargo, la mitad de esa proporción ha tenido un destino único: Canadá.

Por otra parte, pese a las variaciones debidas a los acuerdos político-comerciales, la importancia del mercado nipón para las exportaciones norteamericanas ha permanecido prácticamente constante, pues tanto en 1985 como en 1992, solo absorbió poco más de 10%, por lo tanto, los mercados subregionales, regional y extrarregional, mantienen un elevado grado de rigidez si se consideran las exportaciones estadounidenses.

En cambio, para las exportaciones japonesas, los mercados subregionales, regional y extrarregional son, hasta cierto punto, complementarios o suplementarios. Las exportaciones japonesas se mueven prácticamente a voluntad de uno a otro mercado en función de las estrategias de expansión de las corporaciones niponas. De esta manera, durante los últimos años, la región del Pacífico en su conjunto ha perdido dinamismo como mercado de exportación para los bienes de origen japoneses de 1985 a 1992, la cuota de las exportaciones totales dedicada al mercado regional descendió de 68.7 a 60.4%. Por si eso fuera poco, la importancia del mercado estadounidense se redujo sensiblemente, pues absorbió 35.9% y 28.34% de las exportaciones totales niponas durante el lapso indicado. En términos generales, se puede decir que Japón ha logrado reducir considerablemente su dependencia comercial con respecto a Estados Unidos, pero esta reducción de la dependencia comercial es puramente "cuantitativa", y ha generado una mayor dependencia "cualitativa". En efecto, como resultado del esfuerzo por generar nuevas ventajas competitivas, la economía nipona ha alcanzado un elevado grado de especialización en el rubro "maquinaria y equipo" (bienes de capital), en efecto, durante el año fiscal 1992-93, tal rubro representó 75.62% del valor de las exportaciones japonesas totales. Vista en una perspectiva global, la economía japonesa está en vías de convertirse en la principal fuente mundial de aprovisionamiento de bienes de capital, esto, sin lugar a dudas, le procura grandes ventajas pero también implica enormes desventajas.¹¹⁴

La especialización de la economía japonesa genera lo que se podría llamar "dependencia comercial cualitativa"; es decir que, pese al carácter sustitutivo de los diferentes mercados de exportación de los productos nipones, los más importantes y sensibles de éstos pertenecientes al rubro "maquinaria y equipo", dependen en gran medida del mercado estadounidense. Este, como se señaló, absorbió durante 1992 poco más de 28% de las exportaciones totales niponas. Esto representa cerca de 96 mil millones de dólares en términos absolutos. De esta cifra, 83% correspondió al rubro "maquinaria y

¹¹⁴ *Ibidem*.

equipo". La estructura de las exportaciones destinadas a Estados Unidos es, en consecuencia, todavía mucho más concentrada que la de las exportaciones totales de Japón. Vista desde otro ángulo, la Unión Americana absorbe prácticamente un tercio de las exportaciones totales correspondientes al rubro maquinaria y equipo".

En cierto sentido, Estados Unidos es ahora más dependiente de Japón en lo que se refiere al abastecimiento de bienes de capital. Sin embargo, es mejor hablar de una relación de interdependencia que entraña mayores desventajas para Japón que para Estados Unidos. En efecto, los principales componentes del rubro "maquinaria y equipo" son automóviles y equipo de transporte, maquinaria eléctrica y equipos electrónicos. Estos productos no son, para desgracia de Japón, insustituibles; antes bien, la industria estadounidense puede producirlos aun cuando sea a costos mayores.¹¹¹

El carácter concentrado de las exportaciones niponas, el elevado grado de dependencia comercial con respecto de Estados Unidos en el caso de los productos de exportación más importantes y la sustituibilidad de los mismos por productos de origen estadounidense, en cierto sentido, garantizan que las fricciones comerciales no desemboquen en tensiones susceptibles de generar un conflicto abierto entre ambos países. Dicho en otras palabras, las corporaciones japonesas con intereses en los segmentos más sensibles del mercado estadounidense son las primeras, pero no las únicas, interesadas en lograr un acomodo político dentro las administraciones de ambos países.

En efecto, la administración nipona, en tanto que representante y defensora de los intereses nacionales, también se encuentra obligada, a la vez, al mantenimiento del statu quo y al mejoramiento de las relaciones bilaterales.

Desde el punto de vista de las importaciones niponas, la "dependencia comercial cualitativa" adquiere una nueva dimensión. En términos globales los principales rubros de las importaciones japonesas son: combustibles minerales (22.5%), maquinaria y equipo (18.4%), y alimentos (16%). se podría afirmar, por lo tanto, que la estructura de las importaciones japonesas se caracteriza por poseer cierto grado de diversificación.

Pero dicha diversificación estructural tiene como contraparte una fuerte concentración en las categorías de bienes de importación más sensibles para la economía japonesa. Así, aunque Estados Unidos sólo contribuye con 22.4% de las importaciones japonesas, su participación oscila entre 31% y 42% en los casos de productos químicos, alimentos, materias primas, así como maquinaria y equipo. Aun en los rubros "textiles" y "otros", los bienes de origen estadounidense tienen una importancia significativa: 22% y 50% del total de las importaciones respectivas, de hecho, "combustibles minerales" es prácticamente la única clasificación donde los intercambios comerciales entre ambos países son insignificantes.

Así, resulta claro que el funcionamiento de la economía nipona depende estrechamente de la norteamericana.

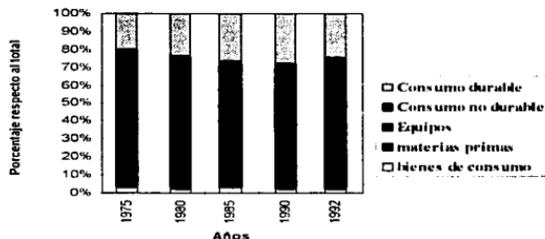
¹¹¹ Romer Cornejo Bustamante. *Asia-Pacífico 1994*. *Op. Cit.* pp. 30-37.

Las relación bilateral Japón-Estados Unidos es hoy en día contradictoria, por un lado, las relaciones estructurales determinan una situación de interdependencia entre ambas economías que exigiria y daría cabida a una concertación política favorable a ambas naciones, en los plazos mediano y largo, por el otro, los intereses inmediatos de sus principales actores económicos, no hacen sino generar nuevos puntos de litigio, como en los casos de las presiones estadounidenses contra el yen y la voluntad japonesa de no regular los excedentes comerciales.

Las pugnas comerciales entre Estados Unidos y Japón, así como con otras naciones asiáticas, se han agudizado en los últimos años. En el periodo 1983-1989, Japón acumuló un superávit de 415 mil millones de dólares; el superávit de la nación nipona con Estados Unidos siguió creciendo en los noventa, al pasar de 41 mil millones de dólares en 1990 a 54 960 millones de dólares en 1994. Las pláticas comerciales recientes entre esos dos países dentro de la más pura tradición del comercio administrado que niega los principios del libre comercio, si bien han producido algunos resultados concretos, están lejos de resolver los desequilibrios.¹¹²

La devaluación del dólar frente al yen hasta en más de 10% durante 1995, para alcanzar una paridad cercana a 80 yenes por dólar, ha resultado hasta ahora insuficiente para corregir el desequilibrio comercial y ha provocado un menor uso de la divisa verde como moneda mundial. Hace 20 años, 80% de las reservas mundiales estaban constituidas por dólares, y en la actualidad es de 60%.

**JAPÓN: Exportaciones a Estados Unidos clasificadas
1975-1992**



FUENTE: IMF Financial Statics Yearbook 1993.

¹¹² *Ibidem* pp. 37.

4.6 México y su situación estratégica para Estados Unidos y Japón.

Dadas las tendencias de competencia y complementariedad entre las economías de Estados Unidos y Japón, los dos grandes centros económicos de la Cuenca del Pacífico, resulta de primera importancia la discusión sobre el papel de México para integrar con ellos un triángulo peculiar

En las relaciones entre México, Japón y Estados Unidos, se detectan complementariedades y asimetrías básicas entre estos tres actores como son: aspectos demográficos, flujos de capital, tecnología, inversión y disponibilidad de recursos naturales así como diferentes patrones de consumo y de ahorro destacando como las más fuertes asimetrías. Se advierte también, el giro que ha adoptado la inversión directa de Japón en México a partir de reconocerlo como plataforma de exportación hacia Estados Unidos, además se identifica como la fuerza motriz de ese cambio al alto valor del yen

Así, México tiene ya varios programas productivos con Japón en la zona del Pacífico mexicano. La presencia de la inversión japonesa directa en México incluye terrenos tan diversos como la industria maquiladora, el desarrollo de la infraestructura portuaria, la industria siderúrgica y la industria manufacturera

El ascenso de la triangulación comercial regional es un factor clave que remodela las relaciones México-Estados Unidos-Japón, pues la fortaleza del yen acelera el trasplante de industrias japonesas hacia países asiáticos y México, esa relación triangular se ve como un desafío a Estados Unidos, ante la posibilidad para que Japón compita en Norteamérica.

En los años setenta Japón invirtió en América Latina buscando acceso al mercado interno de los huéspedes, pero hoy, sobre todo en el caso de México, buscan adoptarlo como plataforma de exportación para penetrar a Estados Unidos evadiendo las restrictivas "cuotas voluntarias". Por todo eso y dada la persistencia del déficit comercial de Estados Unidos y las presiones hacia el proteccionismo, existe el peligro de que se profundice la aplicación norteamericana de medidas contra las importaciones japonesas o, lo que es peor, medidas antimaquiladoras

Dado que Estados Unidos es su primer socio comercial, sería peligroso para México emprender el plan de la Cuenca del Pacífico sin prever las reacciones de Estados Unidos, de esta manera, la relación México-Estados Unidos-Japón dependerá del cambio de acuerdos y conflictos que recorrerán Estados Unidos y Japón.¹¹³

Entre los movimientos parciales que Estados Unidos y México han realizado para la integración económica, se cuenta el programa de maquiladoras o el así llamado programa de "industria fronteriza". Este programa es el resultado de un acuerdo binacional, en el que México permite que se importen bienes libres de impuestos en

¹¹³ Alejandro Álvarez Bejar. *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, Vol. III, Facultad de Economía UNAM, México 1990, pp. 153-155.

depósito de Estados Unidos, para que se procesen y se reexporten a ese país (en años recientes, un porcentaje limitado puede venderse en México, sujeto a condiciones especiales que incluyen el que haya un efecto positivo en la balanza comercial, pero en la práctica la mayor parte de la producción maquiladora se reexporta). Estados Unidos trata a dichos bienes como sujetos a impuestos sólo sobre el valor agregado en México y sobre los insumos provenientes de terceros países.

El programa de maquila no se diseñó inicialmente como un paso hacia la integración económica mas amplia entre Estados Unidos y México. Por parte de Estados Unidos se legislo para reducir las presiones migratorias al proveer de empleo a aquellos trabajadores que enfrentaban el fin del programa bracero a principios de les sesenta. Del lado mexicano se fomentó para estimular el desarrollo a lo largo de la frontera Norte.

Desde entonces, un creciente número de productores en Estados Unidos han visto las ventajas del ensamblaje mexicano de bajos costos en las etapas de producción de mano de obra intensiva.

En los últimos años ha habido una expansión masiva de ensambladoras a todo lo largo del lado mexicano de la frontera, y las maquilas actualmente se insertan profundamente en el interior de México en "zonas libres" en operación tan al sur como Yucatán. Se podría argumentar que tal hecho esta dado debido a los factores de complementariedad y asimetría entre Estados Unidos y México, incluyendo las diferencias en el salario real por trabajo no calificado que están en proporción de entre ocho y diez a uno.

El programa de maquiladoras ha roto las barreras al intercambio no sólo en términos de derechos aduanales y licencias, sino también en términos de trámites burocráticos, reglamentaciones sobre inversión extranjera directa, disponibilidad de mano de obra barata e infraestructura prevista por el Estado, y actividad sindical limitada.

El hecho de que las maquiladoras vendan principalmente a Estados Unidos y a mercados extranjeros, hace que todos estos rendimientos sirvan como fuertes incentivos para que las compañías de los terceros países monten operaciones locales directas, ya sea en Estados Unidos e México, o en ambos países simultaneamente.

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN DEL BLOQUE DE
NORTEAMÉRICA EN MÉXICO**



FUENTE Elaborado con base en datos de SECOFI.

La seminaturalización de compañías extranjeras (provenientes de terceros países) en la forma de empresas incorporadas localmente, se utiliza para capitalizar las ventajas específicas de la localización de la integración económica Estados Unidos-México. Cuando el tercer participante resulta ser Japón, existen incentivos complementarios para explotar los rendimientos de la relación entre países, en este caso entre Estados Unidos y México. Como bien se sabe, una balanza de pagos inclinada a favor de Japón ha generado una presión tanto política como económica sobre la industria japonesa (en términos de las limitaciones voluntarias a las exportaciones y el yen en auge) para frenar su excedente comercial con Estados Unidos mediante la reducción de sus exportaciones y el incremento de sus importaciones de ese país. Aunque el excedente comercial de Japón frente a Estados Unidos ha tendido a la mengua, debido a un rápido incremento en las importaciones japonesas, las exportaciones masivas japonesas hacia Estados Unidos aun están latentes.¹¹⁴

Al verse incapaz de reducir sus exportaciones a Estados Unidos en términos absolutos, la industria japonesa se ve ahora obligada a esconder mayores incrementos en las importaciones de Estados Unidos mediante la triangulación de la producción y el intercambio, como es el caso de la producción (o el ensamblaje o procesamiento) de bienes en México, y la subsecuente exportación de estos a Estados Unidos, o la producción parcial de bienes en este país para ser procesados en México y reexportados al mercado estadounidense.

El impacto de la participación japonesa en el programa de maquiladoras de Estados Unidos y México ha tenido una importancia singular en el rubro de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos.

¹¹⁴ *Ibidem* pp. 175-177.

En este sector se dio de hecho una segunda ola de inversiones de Japón en México, en los años ochenta, hasta llegar a ocupar el segundo lugar entre los inversionistas mayores en México, luego de Estados Unidos, posición que Japón todavía ostenta en la actualidad, dentro del ramo maquilador.

Las maquiladoras japonesas, cuyo número asciende a 70 en 1990, se concentraron en la industria electrónica, con 56%, y la automovilística, con 24%. Un total de 33 plantas en la ciudad de Tijuana emplean a 15 mil trabajadores y producen una gran variedad de aparatos electrónicos para el mercado estadounidense. Así, los electrónicos representaron 40% del total de exportaciones del sector maquilador en 1992, por 18 600 millones de dólares. El valor agregado del sector, sobre todo el aportado por los salarios de trabajadores mexicanos, ha sido estimado en 1 800 millones de dólares para 1992, y 50% de este total fue generado en Tijuana. La escena productiva en esta ciudad está dominada por las maquiladoras japonesas, y adquiere claramente el papel central el sector electrónico.¹¹⁵

Esto es precisamente lo que piensan los sindicatos estadounidenses que se quejan de que los japoneses han contribuido a la migración de empleos de Estados Unidos a México. Todas las firmas productoras importantes de electrónicos han abierto plantas en México, y exportan casi toda su producción a Estados Unidos, lo que las hace diferentes de las maquiladoras japonesas en los mercados asiáticos, que exportan casi todo a Japón y otros mercados en esa región. No debe sorprendernos, por consiguiente, que el volumen del comercio bilateral entre México y Japón sea tan bajo.

En 1992, las exportaciones japonesas a México alcanzaron sólo 2 400 millones de dólares, y las mexicanas 2 100 millones; de estas últimas, el petróleo representó todavía 55% del valor total. En ese mismo año México exportó 30 000 millones de dólares a Estados Unidos.

Maquiladoras japonesas en México por sector industrial (%) ,1990.



FUENTE: Proyecto sobre la inversión japonesa en México y América Latina, centro de Estudios de E.U. y México, Universidad de California, San Diego

¹¹⁵ *Ibidem*, pp. 84.

A pesar de la crítica tradicional de los sindicatos estadounidenses y sus simpatizantes, los salarios bajos en las maquiladoras no fueron al principio más que un factor relevante para la competitividad de las inversiones japonesas. Un número creciente de estas últimas están automatizando sus plantas en la frontera, y este proceso se acelerará ahora que de acuerdo con el TLCAN desaparezca el 1 de enero del año 2001 el régimen que regula a las maquiladoras. La estrategia de estas empresas japonesas consiste más bien en integrar sus plantas en Estados Unidos y México a su estrategia para América del Norte en su conjunto.

Así, la empresa NEC estableció una planta de teléfonos celulares en México en 1989 para exportarlos a Estados Unidos, mientras que comenzó a importar a México computadoras desde Massachusetts cuando este país redujo en 1990 las barreras que protegían a ese producto.

La empresa Fujitsu, por otra parte, que comenzó a producir partes para Teléfonos de México, también ha integrado sus operaciones de México con la planta que tiene en Texas.

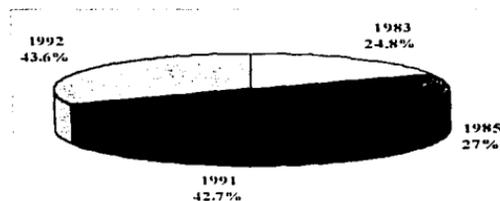
Es muy probable que un número creciente de empresas japonesas en México sigan la pauta marcada por Nissan y la extensa red de proveedores de autopartes que ha creado esa empresa, y que observen también con cuidado la experiencia de NEC y Fujitsu. En particular, una estrategia para crear negocios más integrados y diversificados servirá para contrarrestar las críticas acervas que se hacen en Estados Unidos de las empresas japonesas con presencia en México.¹¹⁶

México goza de una posición única entre los países en desarrollo, producto de su geografía, lo cual le da la posibilidad, a la vez que le obliga a buscar una relación estrecha con la economía estadounidense.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, institucionaliza esa estrecha relación de las dos economías y, al hacerlo, lleva a todas las empresas industriales y financieras de Japón a incluir a México dentro de su estrategia para América del Norte en su conjunto. Las consecuencias y efectos de la relación México-Estados Unidos-Japón, que resultan del argumento aquí planteado, dependerán en todo momento del estado de las relaciones entre Japón y Estados Unidos y de la habilidad de México para aprovechar los beneficios que resulten de combinar el capital y la tecnología japonesas, la fuerza de trabajo y los recursos naturales de México y el enorme mercado estadounidense.

¹¹⁶ Romer Cornejo Bustamante. *Op. Cit.*, Pp. 90.

Impacto de las Maquiladoras en el comercio México-Estados Unidos



FUENTES: SECOFI, Banco de México y FMI, Direction of Trade Statistics, varios años.

El interés de México por ampliar sus lazos económicos con las naciones de la región Asia-Pacífico no es nuevo, si bien cobra fuerza en los años ochenta por el rápido crecimiento económico de los NIC'S asiáticos, y por las crecientes dificultades económicas que enfrentaban México y América Latina durante esa década. Así, se pensó que una mayor penetración de México en la Cuenca del Pacífico sería congruente con una política de diversificación y de ampliación de mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país, y propiciaría el acceso a tecnologías más útiles para su desarrollo.

Desde principios de los ochenta, México se adhirió a diversos organismos de la Cuenca del Pacífico a fin de asegurar su presencia en Asia (el PECC y el PBEC), convertida en uno de los polos más dinámicos de la economía mundial. En noviembre de 1993 México fue aceptado como miembro del APEC.

Durante los ochenta la apertura externa de la economía mexicana se incrementó en forma notable, iniciándose el tránsito hacia un nuevo modelo secundario-exportador orientado a la producción para el mercado externo, la promoción de las exportaciones de manufacturas, la apertura comercial indiscriminada, la flexibilización del acceso de la inversión extranjera y la redefinición del papel del Estado para dar mayor peso a la acción de las fuerzas del mercado y limitar la participación empresarial del sector público a ciertas actividades estratégicas (electricidad y petróleo, principalmente).¹¹⁷

¹¹⁷ Arturo Guillén, "El proceso de privatización en México", *Mondes en Développement*, Vol.22 No. 87, Paris 1995.

El grado de apertura de la economía, medido como la relación entre el comercio total del país incluyendo el valor agregado de las maquiladoras y el PIB, aumentó de 18% en 1980 a 23% en 1993. Sin embargo, más que responder al dinamismo de las exportaciones, tal resultado se debió al auge de las importaciones propiciado por la apertura comercial. Así, mientras la relación de las exportaciones totales respecto al PIB se elevó de 8.4% en 1980 a 9.7% en 1993, el coeficiente importaciones totales-PIB se disparó de 9.7% a 13.3%^{11*}

El crecimiento de las importaciones, aunado a la sobrevaluación del peso en el periodo 1989-1994, condujo a un aumento sin precedentes del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esta fue una de las causas estructurales de la crisis cambiaria y financiera que se presentó en diciembre de 1994. El desequilibrio empeoró año con año, pues de 2 922 millones de dólares en 1988, llegó a cerca de 28 500 millones en 1994 de déficit en cuenta corriente^{11*}

El intercambio de México con los países del bloque asiático se incrementó de manera significativa en la última década. El comercio global con esa zona del Pacífico se elevó de 1 937.7 millones de dólares en 1980 a 7 336 millones en 1993. Como proporción del comercio total de México, ese intercambio aumentó de 5.6% a 9.3%, ello obedeció fundamentalmente al notable incremento de las importaciones; como resultado de la apertura comercial^{12*}

La importancia del comercio de México con el Pacífico asiático es aún marginal, ya que sólo representa 1.83% del PIB. En 1993 el intercambio de México con América del Norte (Estados Unidos y Canadá, ascendió a 92 339 millones de dólares, 78.6% del comercio total (incluyendo las operaciones de las maquiladoras) y 25.2% del PIB^{12*}.

El comercio de México con la región Asia-Pacífico está muy concentrado. En 1993, Japón absorbía 55.5% del total, por lo que fue el segundo socio del país. La relación comercial con la nación nipona se intensificó en los años ochenta, precisamente cuando la economía japonesa decidió impulsar su estrategia en la Cuenca del Pacífico y ampliar sus relaciones con las naciones americanas con litorales en ese océano. El interés comercial primordial de Japón se centró en el petróleo mexicano, debido a los dos choques del energético de los años setenta, que obligaron a la búsqueda de mercados alternativos distintos a la OPEP.

En las transacciones comerciales de México con Asia-Pacífico, también tienen importancia las efectuadas con Corea del Sur, Singapur, Indonesia, Malasia, Filipinas y China. Por tipo de productos, destacan las exportaciones de petróleo, petroquímicos, tubos y productos siderúrgicos, y algodón. Por lo que se refiere a las importaciones, sobresalen las de televisores, electrodomésticos (partes y componentes), caucho natural.

^{11*} *Ibidem*, pp. 56.

^{12*} *Ibidem*, pp. 60.

^{12*} Balanza Comercial México-Asia-Pacífico 1990-1994.

^{12*} *Ibidem*.

partes para automóviles, componentes de computadoras, turbogeneradores, ropa, arroz y otros productos agrícolas. Una característica sobresaliente del comercio con el Pacífico asiático es su carácter deficitario. Salvo en el periodo 1983-1987, cuando México y, en general, los países de América Latina, generaron superávit comercial para cubrir el servicio de la deuda externa en condiciones de una severa restricción crediticia por parte de los bancos comerciales internacionales, a partir de 1988 la balanza comercial de México con las economías de esa región del Pacífico se tornó negativa, cabría, también señalar que el déficit con Asia-Pacífico es más pronunciado que con otras regiones del mundo.

Las exportaciones mexicanas han descendido en favor del continente americano y en particular de Estados Unidos y Canadá. Dichas ventas disminuyeron de 1 717 millones de dólares en 1990 a 1 126 millones en 1993. Así, las exportaciones mexicanas descendieron en todos los países de la zona Asia-Pacífico, en cambio, las importaciones mexicanas, principalmente de los países más dinámicos de la zona asiática del Pacífico, han crecido como la espuma.¹²²

El déficit acumulado de la balanza comercial con estos países asiáticos durante el periodo 1988-1993 fue de 12 754 millones de dólares. Sólo en 1993 el desequilibrio fue de 5 084 millones, lo que representó 37.7% del déficit comercial total de México.

La mayor parte del déficit con esa zona corresponde al intercambio con Japón, el segundo socio comercial de México. En 1993 el déficit con esa economía fue de 2 669 millones de dólares, esto es, 52.5% del que se tiene con Asia-Pacífico en su conjunto, y 19.8% del déficit comercial total de México.¹²³

BALANZA COMERCIAL MEXICO-PRINCIPALES PAISES ASIA-PACIFICO (millones de dólares)														
PAÍS	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994	
	Exp	Imp												
China	180	105	94	194	69	315	75	429	43	538	45	353	42	500
Rep. Corea	98.3	111	51.5	204	103	233	34.7	84.3	37	610	25.7	661	38	938
Filipinas	4.5	2.4	7.5	12.3	2.6	6.7	3.1	19.4	3.9	29.4	4.9	47.7	7.1	83.4
Hong Kong	78.7	101	65.5	184	43.2	230	87	308	61	400	61.6	316	173	287
Indonesia	3.0	30.4	13.4	17.8	8	36.4	8	66.4	43.9	105	117	196	35.3	251
Japón	1231	1125	1313	1080	1595	1470	1240	1783	879	3025	700	3368	997	4780
Malasia	10.6	14.5	0.8	15.8	2.9	40.8	4	54.1	6.7	167	6.6	206	7.1	149
Singapur	22.6	30.1	10.8	49	33.2	46.5	36.8	85.7	104	104	131	158	66.7	290
Tailandia	25.5	0.8	27	7.6	12.5	57.7	4.6	43.1	8.6	96.2	10.9	137	17.8	236
Taiwan	180	105	94	195	69.4	315	75.5	429	43	539	21.4	658	22.9	1029

FUENTE: Elaborado por el Banco de México Mayo de 1995.

¹²² *Ibidem*

¹²³ *Ibidem*.

Las relaciones financieras con Asia también han cobrado importancia en los últimos 20 años, principalmente con Japón. Este ocupa el quinto lugar dentro de la Inversión Extranjera Directa acumulada en México. En agosto de 1994 ésta ascendía a 1 856.3 millones de dólares, 4% del total. La suma, aunque considerable, es pequeña si se considera el importante papel de la economía japonesa como acreedora mundial y el gran dinamismo de su inversión en el mundo durante los últimos 15 años. México es el segundo mercado en importancia de la inversión japonesa en América Latina, sólo superado por Brasil.

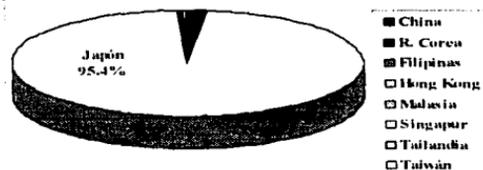
Las inversiones japonesas en México se ubican de manera preponderante en la industria automovilística (Nissan), la producción de sal, la siderúrgica y la petroquímica, pero su actividad más importante y estratégica, se lleva a cabo en la industria maquiladora de la frontera norte.

La inversión extranjera directa de Japón durante los últimos años se ha concentrado en la región Asia-Pacífico, Europa y Estados Unidos. Su interés por México ha sido decreciente. Durante el periodo 1989-1994, México recibió IED por 22 719.4 millones de dólares, 48.5% de la acumulada. La participación japonesa en dichos flujos fue secundaria, pues en ese periodo invirtió 537.2 millones, es decir, 2.4% del flujo total. La IED de Japón fue inferior a la de Alemania, Francia, Holanda y Suiza.

Recientemente Corea y Taiwan han exportado capitales a México y Centroamérica, fundamentalmente para maquiladoras, con el fin de hacer frente al creciente proteccionismo de Estados Unidos e ingresar al mercado de América del Norte dentro del marco del TLCAN. Antes de la crisis financiera de México de finales de 1994, diversas corporaciones coreanas proyectaban invertir en México alrededor de 317 millones de dólares: Samsung para producir cinescopios de televisores y cámaras videograbadoras en Tijuana; Hyundai para fabricar contenedores, y Daewoo refrigeradores y lavadoras en Querétaro.¹²⁴

¹²⁴ Arturo Guillén, "Las Relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", Comercio Exterior BANCOMET, Vol. 44 No. 7, julio 1995, pp. 515-517.

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN DE LOS PAÍSES
DE ASIA PACÍFICO EN MÉXICO**



FUENTE: Elaborado con base en datos de SECOFI.

CAPITULO QUINTO: Integración y Globalización en la Cuenca del Pacífico.

5.1 El Acceso al mercado del TLCAN para los países de la Cuenca del Pacífico Asiático.

Es indiscutible que la zona de libre comercio de Norteamérica, incluidos en ella México, Estados Unidos y Canadá, generará nuevas expectativas en las relaciones económicas de esta región con el resto de los países del Pacífico, particularmente con los asiáticos.

Es importante señalar que la formación de la zona de libre comercio de América del Norte, tiene indiscutiblemente efectos en las relaciones comerciales y de inversión entre este bloque y los países asiáticos, debido fundamentalmente a las preferencias que se otorgaran en la zona de Norteamérica y a la posible desviación de comercio y e inversión que se genere como consecuencia de dichas preferencias. Esta es básicamente la preocupación de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, particularmente Japon, los NIC'S y los países emergentes del Sureste asiático, los integrantes de la ANSEA

Dado que la estrategia de desarrollo seguida por estos países se basa en la promoción de las exportaciones de bienes manufacturados y que el mercado estadounidense sigue siendo el principal mercado de exportación para la mayoría de ellos, es natural que sus gobiernos se pregunten hasta qué punto puede afectarles la profundización de las relaciones económicas de México, Estados Unidos y Canadá.

Los países de la ANSEA temen, por ejemplo, que las inversiones provenientes de Japon y los NIC'S, se desvien hacia Canada y México en la búsqueda del mercado de Estados Unidos, que los NIC'S y Japon han venido perdiendo, tanto por su gran competitividad como porque Estados Unidos eliminó a los NIC'S del Sistema Generalizado de Preferencias desde 1989, lo que los ha hecho perder algunos mercados importantes, por ejemplo, en textiles y vestido, artículos eléctricos y varios tipos de herramienta y maquinaria ligera, en beneficio de otros países en desarrollo, entre ellos México

Así, es claro que la integración de Estados Unidos a países que tienen un menor desarrollo en sectores específicos como Canadá y México, generará indiscutiblemente una desviación de comercio y de inversión en favor de esos dos países y en detrimento de los asiáticos.

Ante esta perspectiva, a continuación se presenta un análisis de las posibles situaciones a las que se enfrentarían diferentes productos tanto en materia comercial como en oportunidades de inversión de consecuencia del TLCAN. La referencia se basa en comparar los productos exportados por países pertenecientes a la ANSEA a un mercado integrante del TLCAN (por supuesto el de Estados Unidos), con los exportados a este mismo mercado por parte de otros países integrantes del TLCAN, México y Canadá; el

análisis comprende 55 diferentes productos, de los que se pueden hacer las siguientes consideraciones:¹²⁵

- Un importante grupo de productos exportados por los países de la ANSEA es competitivo con México y Canadá, pero tiene un bajo nivel arancelario al tiempo que no enfrenta graves barreras no arancelarias. En este caso no existe propiamente ninguna discriminación hacia los países de la ANSEA.

- Sin embargo, en productos en los que Estados Unidos tienen impuestos elevados o altas barreras no arancelarias existe preocupación de que los países de la ANSEA pierdan su mercado, por consecuencia del TLCAN y porque estos productos también son producidos por México y Canadá. Ejemplo: Productos manufacturados: Químicos orgánicos, textiles, piedras preciosas, hierro y acero, calzado, artículos de viaje, instrumentos; Productos no manufacturados: Pescado, frutas en conserve, nueces frescas, azúcar, preparaciones alimentarias, productos derivados del petróleo

- Por la apertura que tiene el mercado estadounidense, el efecto discriminatorio contra los productos de la ANSEA se concentra a un número limitado de grupos de productos, tales como artículos de vidrio, cerámica, cuero y otros no elaborados actualmente en los países de la ANSEA. Sin embargo, esta situación impediría que estos productos se fabricaran en tales países, por la posible discriminación que se haga en su contra.

- Respecto al mercado canadiense, los principales productos que preocupan a los países de la ANSEA son compuestos químicos, triplay, textiles, ropa y algunos tipos de maquinaria.

- En cuanto a las exportaciones a México, que ha liberalizado ampliamente su comercio, existen muy pocos productos que preocupen a los países de la ANSEA.

Por tanto, la diversificación del mercado, se calcula en 4%, en términos de efectos comerciales en las exportaciones de los países de la ANSEA hacia Estados Unidos.

En cuanto a la inversión, parece que la preocupación de los países de la ANSEA es mayor, particularmente por las ventajas que puede ofrecer México de tal manera que las inversiones de Japón, Estados Unidos y las que los NIC'S han estado haciendo en Malasia, Tailandia y Singapur pueden desviarse hacia México.

Algunos de los ejemplos que se señalan son, la decisión de la American Telephone and Telegraph Company (AT&T) de reubicarse en México en vez de ampliar su planta en Singapur para producir grabadoras telefónicas. Dicha planta se ubicó en Guadalajara, Jalisco, en julio de 1991.

Otro caso es la preocupación de Malasia de que una planta de productos electrónicos de consumo, propiedad de inversionistas Japoneses, moviera parte de producción a México. Cabe hacer mención a la empresa estadounidense Odyssey International Limited, que por muchos años ha producido una amplia variedad de prendas

¹²⁵ Joseph L. H. Tan, México and NAFTA: Challenge to and opportunity for ASEAN, El Colegio de México, México, 1991, pp. 32-36.

y equipo deportivo en 75 provincias de China. La empresa piensa que México ofrece mayores ventajas que China y los países de la ANSEA. Un caso adicional es el de algunas empresas de Taiwan que han decidido instalarse en México, en un parque industrial especializado en la frontera con Estados Unidos, para producir equipos de video. En general, se piensa que varias empresas estadounidenses con amplias inversiones en Asia, estan pensando reubicarse en México. De esta manera, ante esta perspectiva, se piensa que el TLCAN puede conducir a la creación de un bloque regional de orientación interna con barreras más elevadas para las empresas de países fuera de América del Norte.¹²⁶

En este contexto, es importante definir cuáles son las principales objeciones que ha argumentado Japon a Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En 1992, Japon dejó saber de manera muy concreta y directa, su preocupación por la nueva estrategia estadounidense de fomentar su propio bloque económico regional en Norteamérica, presumiblemente para hacer frente a las políticas excluyentes del "Mercado Único Europeo". Japon solicitó formalmente al GATT que al cabo de cierto tiempo, una vez que el TLCAN fuera implementado, se llevara a cabo una "Evaluación y Revisión anual" que es un mecanismo contemplado en esa organización comercial multilateral, para asegurar la consistencia entre tratados regionales como el TLCAN y los principios rectores del GATT/OMC. En una carta fechada en octubre de 1994, dirigida por el presidente de Keidanren, la organización empresarial líder en Japon, a sus contrapartes mexicanas, se señala la urgencia con la que aquel país espera que México atienda esta vez a sus preocupaciones.

Para los empresarios japoneses, los principales temas que debe evaluar el GATT/OMC respecto al cumplimiento del TLCAN con los principios básicos de aquella organización comercial multilateral son:

- 1) El riesgo de nuevas barreras comerciales producto de la abolición, en el año 2001, del régimen de ensamblaje (bond facility) de las maquiladoras mexicanas, y del sistema de devolución de impuestos (draw-back system) en Canadá;
- 2) La ampliación de las restricciones a las importaciones impuestas por las reglas de origen en casos como los automóviles, productos electrónicos, y textiles; así como la incertidumbre generada respecto a la interpretación que les den las autoridades aduaneras estadounidenses, así como la aplicación práctica de estas reglas;
- 3) La discriminación potencial a terceros países producto de:
 - las obligaciones de los tres miembros del TLCAN para asegurar el abasto energético entre ellos en casos de emergencia,
 - las licitaciones y contratos para compras gubernamentales, y
 - las barreras externas que subsisten en tanto no se reduzcan las tarifas de importación a terceros países en casos como las partes electrónicas (México), y los camiones pick-up (Estados Unidos).
- 4) La obligación de Estados Unidos de armonizar en un periodo de tres años (Ronda Uruguay) los diversos estándares para aceptar productos importados

¹²⁶ Julio A. Millán B. *Op. Cit.* Pp. 158-163.

prevalecientes a nivel federal y en los distintos estados, los cuales se utilizan hoy día como instrumento para la protección de diversos sectores, y

5) El mantenimiento de cuotas para la importación de diversos productos agrícolas.¹²⁷

De esta manera, es evidente que la principal preocupación que ha despertado en Japón el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, es la latente posibilidad de perder sus vías de acceso al principal mercado de este bloque norteamericano, el estadounidense, por ello, ha exigido que este Tratado no sea la vía para que este bloque se cierre a terceros países y que se acate a las reglas del GATT/OMC.

El temor de Asia es que Estados Unidos prefiera a México como fuente de importaciones y que se convierta en el principal receptor de los flujos de inversión por sus bajos salarios. A pesar de que el comercio entre los países asiáticos se ha incrementado en los últimos años, la continuación de su éxito depende en gran medida de que se les facilite el acceso al mercado estadounidense. Un punto importante es que las altas proporciones de exportaciones de Asia a ese país compiten con las de México. De estas últimas, 38% (31 mil millones de dólares en 1991) correspondieron a vehículos automotores y sus partes y productos electrónicos. Estas mismas categorías comprendieron 56% de las ventas malayas al país americano y 31% de las coreanas. En Singapur, 8.6% del PIB de 1991 se constituyó de exportaciones de artículos electrónicos y autopartes a Estados Unidos.¹²⁸ Debido a la preocupación por la aparente naturaleza proteccionista del TLCAN, enseguida se examinan las repercusiones potenciales de ese acuerdo en las economías asiáticas del Pacífico:

1) Desviación de Comercio:

América del Norte es uno de los principales mercados de exportación de muchos países asiáticos, por ello les preocupa perder el acceso a él por culpa del TLCAN. Los pesimistas predicen que a causa del Tratado las importaciones de Estados Unidos y Canadá procedentes de los países asiáticos podrían desviarse a México debido a que este ha adquirido una mayor ventaja gracias a la exención de aranceles aduaneros y a los bajos costos.

Uno de los propósitos primordiales del TLCAN es elevar la eficiencia de las industrias de América del Norte. Aquel promoverá un uso más eficiente de los recursos naturales y humanos en la región, lo que permitirá que las empresas fortalezcan su competitividad frente a los proveedores extranjeros de dentro y de fuera del ámbito nacional. Por tanto, el TLCAN se forjó para dificultar la competencia a las empresas extranjeras en el mercado norteamericano.

¹²⁷ Romer Cornejo Bustamante. *Op. Cit.* Pp. 17, 32.

¹²⁸ Martin Richardson. "Endogenous Protection and Trade Diversion". *Journal of International Economics*, mayo 1993, pp. 309-324.

El comercio intrarregional de América del Norte era significativo aun antes de las negociaciones del TLCAN, y de su entrada en vigor. Desde hace tiempo Canadá es el mayor socio comercial de Estados Unidos. México, como resultado de su política comercial de apertura se convirtió, en el segundo mercado más importante para las manufacturas estadounidenses, superando a Japón. La integración económica de los tres países progresaría aun sin TLCAN. Por tanto, si se produce una desviación de comercio de Asia a México no será a causa del Tratado, sino al entorno comercial de Norteamérica que favorece a los productos estadounidenses frente a los asiáticos. Por ejemplo, en 1992 cada mexicano compró, en promedio, más productos estadounidenses que los japoneses (450 contra 385 dolares)

Cualquier desviación del comercio se compensará parcialmente con las presiones que surgen en un área de libre comercio para que se reduzcan las cuotas arancelarias de nación más favorecida, al nivel del país que presente los menores aranceles en el área a fin de evitar la desviación potencial de las inversiones en la región. En otras palabras, es posible que la competencia entre países miembros pare atraer inversión extranjera promueva la liberalización del comercio y no el proteccionismo contra los no miembros.

Así, este escenario es congruente con la perspectiva norteamericana que sostiene que un acuerdo regional de libre comercio como el TLCAN, no necesariamente impide la liberalización del comercio mundial. Por otro lado, la capacidad del TLCAN para discriminar en contra de los países no miembros esta limitada por el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, pese a que muchos socios comerciales de Asia ya se han beneficiado de ese privilegio. El Sistema Generalizado de Preferencias permite a los países asiáticos en desarrollo un fácil acceso al mercado estadounidense aplicándoles cuotas arancelarias menores.

2) Desviación de Inversiones:

Otro asunto que preocupa a los países asiáticos del Pacífico es que el TLCAN alentará a los estadounidenses a llevar su inversión extranjera directa (IED) de Asia a México para aprovechar la mano de obra barata y la proximidad geográfica sin embargo, se espera que la desviación de inversiones sea mínima. Por ejemplo, se calcula que en el supuesto de que los flujos de la IED estadounidense a México se dupliquen a raíz del TLCAN, la desviación de la inversión en Estados Unidos procedente de Asia-Pacífico sería de 1 400 millones de dolares. A continuación se presenta un análisis que sostiene que la inversión en Asia disminuirá pero no será en forma alarmante.

Así, tenemos que México ya ha logrado con bastante éxito atraer las inversiones estadounidenses mediante el programa de maquiladoras. Asimismo, ese país ofrece salarios bajos una normatividad mínima, aspectos muy atractivos para los fabricantes de productos de bajo costo de uso intensivo de mano de obra. México ya ofrece estímulos a esa clase de inversiones y seguirá haciéndolo con sin TLCAN.

El mayor intercambio de Estados Unidos y México ha estado aparejado al crecimiento de la inversión del primero en el segundo, a una tasa promedio anual de 30% desde 1986. En 1992 Estados Unidos aportaba 60% de la inversión extranjera total en la economía mexicana. Las empresas de aquel país representaron más de 90% del valor de las inversiones en la industria maquiladora y en 1992 controlaban la mayor parte de la industria (68%). Por tanto, es factible que el TLCAN genere nuevas inversiones estadounidenses, en las maquiladoras mexicanas. El Tratado es un incentivo importante para las empresas de Estados Unidos establecidas en México.

En las décadas de los sesenta y los setenta, las inversiones que eludían el pago de aranceles eran la única forma en que las empresas estadounidenses podían entrar en el cerrado mercado mexicano. Ahora que el TLCAN ha reducido o eliminado las barreras comerciales, desaparece una importante razón estratégica para reubicar las operaciones manufactureras al otro lado de la frontera. Lo que es más, gran parte de la inversión estadounidense en México no es "reubicada", sino que corresponde a filiales de compañías que se han extendido a territorio mexicano sin dejar de operar en Estados Unidos.

Otro escenario posible es que en respuesta a la mentalidad aparentemente fortificada de América del Norte, las economías asiáticas más desarrolladas como Japón, Singapur, Corea Taiwan realicen inversiones en esa región que de otra manera harían en países vecinos como Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia China. Sin embargo, dado que Japón ha estado canalizando importantes montos de inversión en el Sureste asiático, para solidificar su posición económica, edificando una zona de influencia del yen, cimentada en éstos países, en una situación paralela a la hegemonía de la inversión estadounidense en México, las posibilidades de que los flujos de inversión japonesa, se desvíen en gran escala hacia México, son muy escasas.

Las empresas de Estados Unidos han adoptado a México como su base principal para fabricar productos de uso intensivo de mano de obra y las japonesas y las de otros países desarrollados de Asia-Pacífico, se han orientado cada vez más hacia China y el Sureste de Asia. Mientras que los países asiáticos en desarrollo ofrezcan una atmósfera comparativamente favorable a la inversión extranjera, no es factible que se produzca la desviación de inversiones de esa región hacia México.

De esta manera, de acuerdo con un enfoque optimista del regionalismo, el efecto del TLCAN en las economías asiáticas del Pacífico podría ser positivo en la medida en que se abra a cualquier país, sin limitación geográfica. Esto significa que el Tratado podría fomentar el desarrollo económico de los países miembros, lo cual crearía oportunidades comerciales para todos, dentro y fuera del bloque.

Muchas empresas asiáticas que ya han realizado inversiones directas en América del Norte también se beneficiarían significativamente con el TLCAN. Este otorgará a las empresas que ya operan en ese mercado ventajas de precios frente a las importaciones. Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá han declarado insistentemente ante empresarios asiáticos que el TLCAN no será un bloque cerrado, sino que todos los países

tendrán iguales oportunidades para participar en el mercado ampliado que se crea siempre que se cumplan las reglas del mismo, particularmente las de origen.

En la práctica, sin embargo, la expansión del TLCAN presentaría varias complicaciones; en particular los procedimientos de aplicación para integrarse al bloque y los criterios de ingreso siguen siendo materia de discusión entre los tres países. Sin embargo, cuando se habla del TLCAN parece exagerada la postura pesimista de que el bloque comercial regional creara serios efectos de desviación de comercio o de la inversión de los países no miembros. Por el contrario, la reacción inicial de los países asiáticos respalda la idea de efectos de desviación relativamente bajos.

Pese a la retórica de que el Tratado puede representar una amenaza para las oportunidades comerciales en el mercado de América del Norte, la reacción de los países asiáticos ha sido más bien ecuaníme. No hay pruebas suficientes que hagan pensar que Asia está actuando de manera activa para adelantarse a cualquier efecto negativo potencial del TLCAN en sus economías. Recientemente el primer ministro de Singapur, comentó lo siguiente: "Si el TLCAN puede llegar a países de Asia por medio de APEC entonces el Tratado de Libre Comercio del Pacífico Americano tiene posibilidades".

El constante interés económico de Estados Unidos en Asia, se vuelve constante: La economía China está en auge, al igual que la de Taiwan, y los países de la ANSEA se preparan para convertirse en la próxima generación de NIC'S; así que sería un error estratégico de Estados Unidos hacer caso omiso de tales oportunidades comerciales en Asia, convirtiendo al TLCAN en un bloque comercial cerrado.¹²⁹

¹²⁹ Yongsun Paik, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Comercio Exterior BANCOMEXT, Vol. 44, No. 7, julio 1995, pp.503-510.

5.2 El Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (AFTA) y la Cuenca del Pacífico.

La reunión cumbre de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) en 1992 definió un objetivo de largo plazo, la creación del Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (AFTA, por sus siglas en inglés), cuyo propósito es formar una zona de libre cambio en el periodo 1993-2003. Para ello, se acordó una reducción arancelaria gradual en el comercio entre los miembros de la ANSEA (Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Brunei y Vietnam), hasta alcanzar un arancel máximo de 55 ad valorem en 2003. El AFTA comprendió en principio a 15 grupos de manufacturas y productos agropecuarios procesados. La reducción arancelaria se fijó en los términos siguientes: los productos con impuesto superior a 30% descenderán hasta 0-5% en 2003, y los gravados con tasas inferiores a 20% se reducirán hasta 0-51 en el año 2000.¹³⁰

Recientemente se incorporaron al Acuerdo los productos agropecuarios no procesados y el AFTA se hizo extensivo prácticamente al 100% del comercio intrarregional.

Las reglas de origen constituyen un asunto fundamental. Se exige que las mercancías incorporen un contenido local de 40% para incluirlas en el Acuerdo. Dicho contenido puede provenir de varios países miembros, lo cual puede fortalecer su interdependencia económica.

Sin embargo, la existencia de la fórmula conocida como "seis menos x" debilita los objetivos de la integración, pues los países pueden solicitar la exclusión de la obligatoriedad del Acuerdo para sus productos más vulnerables. Se calcula que Indonesia y Filipinas excluirán del Acuerdo una parte significativa de su comercio potencial dentro de AFTA: 19% y 26% respectivamente.

De esta manera, algunos piensan que los aranceles no serían el verdadero problema para una mayor integración económica entre los países de la ANSEA en el AFTA, pero los miembros de este Acuerdo deberán ponerse en conformidad para remover todas las barreras cuantitativas y las restantes barreras no arancelarias. Así, la concreción del Acuerdo de Libre Comercio exigirá que los países miembros apliquen también, políticas de competencia efectivas, con vistas a facilitar el acceso a sus mercados internos. La ANSEA podría de esta manera constituirse como un foro adecuado para que las economías del Sureste Asiático articulen una normatividad homogénea sobre la competencia, prácticamente inexistente en la actualidad.

La firma de un Acuerdo de Libre Comercio en el Sureste Asiático, supone la formación de un mercado de más de 300 millones de consumidores. En el último decenio la ANSEA prácticamente duplicó su participación en el comercio mundial y ha registrado tasas de crecimiento económico muy elevadas.

¹³⁰ Sergio Plaza Cerezo *Op. Cit.*, Pp. 841.

El propósito de APEC de formar una zona de libre comercio transpacífica en 2020 refuerza la credibilidad del proyecto del AFTA, que en el largo plazo quedaría inserto en el espacio económico de APEC.

Por otra parte, desde los años ochenta las economías de la ANSEA han realizado un gran esfuerzo de reformas estructurales para liberalizar sus economías. Ello ha permitido dotar de mayor homogeneidad a sus políticas económicas y establecer reglas del juego comunes, lo cual fortalece las expectativas de la ANSEA al dotarlas de mayor certidumbre y credibilidad. En realidad, se prevé la presencia de un "círculo virtuoso" entre integración y liberalización y que el AFTA refuerce la aplicación de nuevas reformas estructurales que a su vez fortalezcan los lazos de integración regional.

Tradicionalmente, los proyectos de integración entre países en desarrollo no han fructificado; la falta de complementariedad económica ha imposibilitado la creación de comercio. El propio acuerdo de preferencias arancelarias de la ANSEA (PTA, por sus siglas en inglés) de 1977, no ha tenido grandes consecuencias: las transacciones intrarregionales representaron 20% del comercio exterior de estos países bajo este esquema, (la misma proporción que en 1980). Además, si se excluye a Singapur, las transacciones horizontales entre los restantes países presentan proporciones muy reducidas. De hecho, Singapur continúa monopolizando el papel de intermediario entre la región y los países desarrollados.¹³¹

El modelo económico de exportación externa, sustenta las exportaciones hacia Estados Unidos y Japón, y es al que se ha encausado la ANSEA, siendo Japón el principal abastecedor de bienes. En los últimos años, también se han reforzado las relaciones comerciales con China y los tres NIC'S restantes; así se sintetiza la estrategia económica de la ANSEA, evidentemente vinculada con el exterior.

Se considera que el "factor ANSEA" no es muy significativo en la explicación de las relaciones comerciales bilaterales entre los miembros de la agrupación en el pasado, sino que la cercanía geográfica y el tamaño de esas economías determinaron en buena medida las transacciones.

Sin embargo, el AFTA presenta condiciones prometedoras debido a que cuenta con un amplio margen de complementariedad económica, más propio de una relación país desarrollado-país en desarrollo.

Singapur, Malasia y, en menor medida, Tailandia, constituirían al factor "desarrollo" regional mientras que Indonesia, Filipinas, Brunei y las economías en transición de Indochina (Vietnam, Laos y Camboya), constituyen al factor "país en desarrollo"; dentro de este esquema regional del Sureste Asiático, en el AFTA. Con base en esta perspectiva, la consecuencia interna más importante del AFTA sería la presencia de un margen razonable para la complementariedad económica y la creación de comercio.

¹³¹ H. Sender, "Heavy Traffic", Far Eastern Economic Review, enero de 1994, pp. 47.

Existen las bases para articular una incipiente división regional del trabajo, como son la especialización de Singapur en industrias de alta tecnología, el giro de Malasia y Tailandia hacia las producciones intensivas en tecnologías medias y, finalmente, la competitividad en mano de obra barata de Indonesia, Filipinas, Vietnam y las economías en transición de Indochina. La inversión extranjera puede ser el catalizador de este proceso.

La expansión económica ha propiciado la consolidación de las clases medias con razonable poder adquisitivo, en los países de la ANSEA.

Los inversionistas internacionales han descubierto la dimensión de la ANSEA como mercado interno, mas allá de la consideración clásica de las meras plataformas exportadoras. La flexibilidad de las reglas de origen permiten que el contenido exigible de valor agregado nacional pueda generarse en uno o mas países.

La industria automovilística en el Sureste Asiático ofrece un ejemplo de una incipiente división regional del trabajo. El diferencial en los precios de los factores y el aprovechamiento de las significativas economías de escala constituyen la clave del proceso. Así, la empresa japonesa Honda ha iniciado un proyecto de articulación regional para la producción de vehículos con vistas al mercado de la ANSEA: los componentes del motor se fabrican en Indonesia, las piezas de plástico en Malasia, las luces y el embrague en Tailandia y el acondicionamiento interno del automóvil corresponde a Filipinas.

Las empresas automovilísticas japonesas que dominan 90% del mercado de la ANSEA, obtienen importantes economías de escala con la producción descentralizada de componentes en los diversos países del Sureste Asiático.

Los movimientos de capital dentro de la ANSEA también se han expandido: por ejemplo, los automóviles malayos Proton se ensamblan en Filipinas. Todos esos procesos pueden representar beneficios dinámicos, como el aumento de las transferencias tecnológicas, el mayor aprovechamiento de economías de aprendizaje y el incentivo para mejorar cualitativamente las fuentes de ventaja comparativa de las economías participantes.

El AFTA puede tener consecuencias positivas para el desarrollo de la región. Algunos expertos consideran que las economías más liberalizadas de la región: Singapur y Malasia obtendrán los mayores beneficios del proyecto debido a su mejor acceso a los restantes mercados del Sureste Asiático. Sin embargo, las ventajas dinámicas del proceso integrador, asociadas a la formación de una división regional del trabajo, pueden tener resultados favorables para los sectores modernos de las economías menos desarrolladas del área.

El AFTA debe tener efectos positivos en la economía mundial. El fortalecimiento y expansión de la demanda interna en los países de la ANSEA entrañará un aumento del comercio con el resto del mundo.

El acceso a la mayor parte de estos mercados ha sido tradicionalmente menos restringido que el prevaliente en países como Japón, Corea del Sur o Taiwan. La consolidación de la ANSEA puede incrementar las presiones comerciales desde el exterior, básicamente desde Estados Unidos; la apertura de los mercados y la sujeción de las exportaciones a las reglas estadounidenses de "comercio leal", serían los objetivos.

En definitiva, las negociaciones comerciales entre bloques regionales: ANSEA y Unión Europea ó ANSEA y TLCAN, por ejemplo, resultan más eficaces que los contactos bilaterales y el AFTA puede dotar de mayor transparencia a las relaciones comerciales de la ANSEA con el resto del mundo.¹³²

COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES DE LA ANSEA (porcentajes)

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1980	1993	1980	1993
ANSEA	18.2	20.9	18.0	18.4
ANSEA*	3.5	4.7	4.7	4.7

*Sin Singapur

FUENTE: Estadísticas financieras internacionales FMI enero de 1994

¹³² Sergio Plaza Cerezo. *Op. Cit.* Pp. 845, 846.

5.3 El Acuerdo Comercial para Estrechar las Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA), y el Acuerdo Regional de Cooperación Económica y Comercial del Pacífico Sur (SPARTECA), en el proceso de globalización de la Cuenca del Pacífico.

Uno de los motores que contribuyen a acelerar el proceso de globalización de la Cuenca del Pacífico, en su ruta hacia la integración económica, lo constituyen, sin duda, los dos proyectos de cooperación económica más importantes de Oceanía: El Acuerdo Comercial para Estrechar las Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA, por sus siglas en inglés), y el Acuerdo Regional de Cooperación Económica y Comercial del Pacífico Sur (SPARTECA, por sus siglas en inglés).

El ANZCERTA, establecido en 1983 y modificado en 1988, 1992 y 1995, es el acuerdo comercial bilateral más extenso de la región. Todos los bienes comercializados entre Australia y Nueva Zelanda, bajo este Acuerdo, han sido liberalizados de tarifas arancelarias y restricciones cuantitativas desde el 1 de julio de 1990, y se ha permitido el comercio en todos los sectores de servicios desde el 1 de enero de 1989.

El ANZCERTA y sus instrumentos auxiliares imponen disciplinas sobre varias políticas comerciales gubernamentales que afectan al libre comercio y a la inversión bilateral, incluyendo la asistencia industrial, las compras gubernamentales, las regulaciones y los procedimientos aduanales. Los principios del ANZCERTA son aplicados también sobre otros sectores de las regulaciones económicas como en los servicios aéreos. Así, el comercio anual entre Australia y Nueva Zelanda, bajo el marco del ANZCERTA, ha crecido de 2.5 mil millones de dólares a 6.5 mil millones de dólares. Australia, es el socio comercial más importante de Nueva Zelanda pues compra el 19% de sus exportaciones y provee del 22% de sus importaciones, es por mucho, el destino más importante de sus exportaciones de manufacturas, pues absorbe el 40% de estas. Nueva Zelanda, es el segundo mercado más importante de las exportaciones australianas de manufacturas, sólo abajo de Estados Unidos; y es el quinto mercado en importancia para su comercio global. De esta manera, el comercio bilateral está virtualmente balanceado.¹³³

Australia, es el país más importante en el Pacífico Sur de Oceanía, esto debido a su gran desarrollo económico, mantiene relaciones activas y amistosas con todas las islas de esta parte del Pacífico, y busca incrementar su influencia en esta región proporcionando asistencia económica para el desarrollo de estas islas del Pacífico Sur. Así, dado que Australia y Nueva Zelanda son los países más desarrollados de esta subregión de la Cuenca del Pacífico en Oceanía, el proceso de integración de estos dos países con las pequeñas islas del Pacífico Sur, sólo se puede dar bajo auspicios de ellos.

Lo anterior, se comprueba con el Acuerdo Regional de Cooperación Económica y Comercial del Pacífico Sur (SPARTECA), que han establecido Australia y Nueva Zelanda para estrechar sus relaciones económicas con sus vecinos países-islas del Pacífico Sur:

¹³³ W. McLennan, Year Book Australia 1996, Australian Bureau of Statistics, Australia 1996, pp. 44-45

Papúa Nueva Guinea, las islas Fiji, Polinesia Francesa, las islas Cook, Kiribati, Nauru, Niue, Tonga, Tuvalu y Samoa.

Bajo el marco del SPARTECA, tanto Australia como Nueva Zelandia han fundado oficinas comerciales para dar asistencia y establecer el comercio preferencial con estas islas del Pacífico Sur y así incrementar el intercambio comercial en el futuro.

De esta manera y bajo esta perspectiva, no parecería extraña la conformación de un pequeño bloque económico regional en Oceanía, liderado, principalmente por Australia.

Las relaciones económicas regionales de Australia y Nueva Zelandia, no se limitan solo al área del Pacífico Sur y Oceanía, estos dos países mantienen intensos vínculos con la región Asia-Pacífico y Norteamérica, así, por ejemplo Japón es el socio comercial más importante de Australia, durante 1994, el comercio nipón-australiano fue de 29 mil millones de dólares, más del 20% del total del comercio australiano en ese año, con un superávit en favor de Australia de 3 500 millones de dólares, siendo los productos agrícolas, minerales y energéticos, las principales exportaciones australianas a Japón. Japón, es el tercer más importante inversionista en Australia, solo debajo de la Unión Europea y Estados Unidos, el cual ocupa el primer lugar.¹³⁴

Las relaciones económicas de Australia y Nueva Zelandia, son también intensas con los NIC'S, pues el comercio entre ellos, se ha incrementado en los últimos años, así por ejemplo países como Hong Kong y Corea del Sur, se colocan en el quinto y sexto lugar entre los socios comerciales de Australia, respectivamente.

La relación de Nueva Zelandia con los países en desarrollo de Asia-Pacífico, se ha tornado cada vez más importante, y la región del Sureste asiático provee de mercado para una tercera parte de las exportaciones neozelandesas y es fuente de casi una tercera parte de sus importaciones.

La relación económica de Australia y Nueva Zelandia, con el bloque de Norteamérica solo es intensa con Estados Unidos, ya que este país representa una fuente importante de inversiones y un destino seguro para sus exportaciones, sin embargo la relación comercial se ha vuelto más importante con Asia-Pacífico que con Norteamérica, en virtud de la proximidad geográfica.

No obstante la mayor relación de Oceanía con Asia-Pacífico, se prevé que las relaciones económicas de Australia y Nueva Zelandia, se diversifiquen cada vez más con todas las subregiones de la Cuenca del Pacífico, con el advenimiento del proyecto de liberalización económica propuesto por el APEC, para consolidar la integración a futuro de la macrorregión que constituyen todos los países miembros de APEC.

¹³⁴ New Zeland Official Year Book 1993, Department of Statics, Bank of New Zeland 1993.

5.4 El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

La Cuenca del Pacífico es una zona estratégica para el desarrollo futuro de la economía mundial, pues en ella confluyen la todavía economía líder, Estados Unidos; Japón, su archirrival económico; China, que incluye las poderosas burguesías de Hong Kong y Taiwán; y las dinámicas y estables economías del Sureste asiático y de Oceanía.

El interés estratégico de Estados Unidos por la Cuenca del Pacífico es manifiesto, de esta manera, el proyecto del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), para crear en la Cuenca del Pacífico un multilateralismo enfocado a coordinar la interdependencia económica y fomentar el libre comercio, resulta clave en la estrategia norteamericana de nuestros días.

APEC es considerado por Estados Unidos como la piedra angular para construir una nueva Comunidad del Pacífico y para proveer del marco que permita expandir el comercio y los flujos de inversión a través de la región Asia-Pacífico. Vista con frialdad, la institucionalización de un organismo como el APEC, dotado con un marco que rija el comercio y las transferencias financieras, diluiría la amenaza en contra de los países asiáticos del Pacífico, latente en el proyecto del TLCAN del bloque de Norteamérica.

La creación de una zona de libre comercio en esa área, la Cuenca del Pacífico, para las dos primeras décadas del próximo siglo no será una tarea sencilla, con todo y que para Estados Unidos y Japón una mayor integración resulta estratégica para sus intereses. El primero no desea ser desplazado de una región en la que ha mantenido, desde el término de la segunda guerra mundial, una presencia económica y un control político y militar de gran importancia. Para la economía japonesa representa la posibilidad de mantener abierta la "puerta americana" y su acceso al mercado estadounidense en el caso que se consolide la integración americana en el marco del TLCAN.

El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), fue establecido en una Reunión de Ministros de Economía y de Relaciones Exteriores de varios países del Pacífico, celebrada en Canberra, Australia, en noviembre de 1989. Es un foro de carácter gubernamental y tiene como objetivos: mantener el crecimiento y el desarrollo económico de la región, contribuir al crecimiento económico mundial, reforzar y aprovechar los beneficios de éste, fortalecer el sistema multilateral de comercio, APEC busca consolidar esquemas de cooperación regional que apuntalen el esquema global pregonado por el GATT (OMC); Reducir las barreras al comercio de bienes y servicios, así como a los flujos financieros y de inversión.

El peso específico de APEC reside en que sus miembros alcanzan una población conjunta de más de 2 mil millones de habitantes, cerca del 40% de la población del orbe; además representa el 50% del PNB mundial y su comercio intrarregional es del 65.6%. Su aporte es del 40% a las transacciones comerciales internacionales.

La participación de los países de APEC en la economía mundial es aún más elevada si se considera el sector de las manufacturas: 58% de dicha actividad.¹²⁵

La membresía de APEC se ha incrementado desde la reunión inicial. En la actualidad cuenta con 18 economías miembros a saber: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Tailandia y Taiwán.

APEC es un mecanismo de consulta cuya principal instancia es la Reunión de Líderes, que se realiza cada año y tuvo lugar por primera vez en 1993 en la ciudad de Seattle, E.U.A. Le siguen las Reuniones Ministeriales y de Funcionarios de Alto Nivel, tres comités, el de Comercio e Inversión; el de Presupuesto y Administración y el Económico y cuenta también, con 10 grupos de trabajo; desde 1993 fue establecido un pequeño Secretariado Permanente con sede en Singapur.

Igualmente, en 1993 se instauró un Foro de Negocios del Pacífico, dicho Foro estuvo integrado por dos empresarios de cada país y tuvo como objetivo presentar a la Reunión Ministerial la visión de los hombres de negocios sobre el futuro de la región, este Foro fue abolido, después del cumplimiento de su objetivo, durante la VII Reunión Ministerial de APEC, celebrada en Osaka, Japón, en 1995.

En 1992, fue establecido un grupo especial de "Personas Eminentes", con el objetivo de desarrollar una visión del comercio regional para el año 2000, identificar aquellos elementos que obstaculizan el desarrollo del comercio en la región, definir prioridades regionales para las negociaciones multilaterales y presentar recomendaciones para promover las actividades comerciales; este grupo fue abolido después de cumplir con sus objetivos, durante la VII Reunión Ministerial de Osaka, Japón, de 1995.

Los grupos de trabajo de APEC realizan actividades de cooperación práctica, preparación de guías de trabajo y de información, cursos de capacitación, transferencia de tecnología e implementación del intercambio de datos. Asimismo, se evocan a la liberalización comercial regional y al estudio de las tendencias económicas de mediano y largo plazo; informan directamente a los Altos Funcionarios del APEC, sobre todas estas cuestiones. Los 10 grupos de trabajo de APEC son:

- 1) Grupo de Trabajo de Promoción Comercial.
- 2) Grupo de Trabajo de Cooperación Energética Regional.
- 3) Grupo de Trabajo sobre Datos de Comercio e Inversión.
- 4) Grupo de Trabajo sobre Ciencia y Tecnología Industrial.
- 5) Grupo de Trabajo sobre Conservación de los Recursos Marinos.
- 6) Grupo de Trabajo sobre el Desarrollo de los Recursos Humanos.
- 7) Grupo de Trabajo sobre Pesca.
- 8) Grupo de Trabajo de Turismo.

¹²⁵ Dirección General para el Pacífico y Asia. Carpeta Informativa del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), México, 1996, pp. 4

9) Grupo de Trabajo de Telecomunicaciones.

10) Grupo de Trabajo de Transportación.

Los grupos de trabajo de APEC tienen encomendado materializar las recomendaciones de los líderes, los Ministros y de los Altos Funcionarios en sus respectivos sectores. Se abocan a tareas particulares y en ellas participan las entidades de administración pública respectivas de los países miembros.¹³⁶

Las actividades de los grupos de trabajo se llevan a cabo durante reuniones periódicas, establecidas de común acuerdo entre los países miembros de APEC.

APEC está constituido por tres comités, cuyos objetivos son:

1) Comité de Comercio e Inversión: Este comité surgió en 1993, sus objetivos básicos son la creación de una visión conjunta en temas de comercio e inversión a nivel global y examinar oportunidades de liberalización comercial y de inversiones.

2) Comité de Presupuesto y Administración: Se decidió crearlo en 1993 y tiene a consolidarse como un cuerpo asesor que con el apoyo del Secretariado tiene bajo su responsabilidad la formulación y revisión del presupuesto, la evaluación de los proyectos de los grupos de trabajo y comités, la revisión de los aspectos administrativos y de operación general de APEC y el análisis de las necesidades del foro a futuro.

3) Comité Económico: Se estableció en 1991 para promover la transparencia y el diálogo en materia económica y para coordinar los esfuerzos dentro de otros grupos de trabajo, actuar como foro de contacto entre los expertos regionales y promover los lazos económicos entre las economías miembro.

Las actividades de estos tres comités se llevan a cabo durante reuniones periódicas, en fecha y sede determinadas de común acuerdo entre los miembros de APEC.

A pesar de los esfuerzos por mantener una organización informal no burocratizada, en la Reunión Ministerial de Bangkok, Tailandia de 1992, se decidió crear un Secretariado Permanente en Singapur. El Secretariado de APEC está compuesto por un grupo de 13 funcionarios, incluido el Director y el Subdirector Ejecutivos. Administra el presupuesto, coordina los proyectos de trabajo, sistematiza información y desarrolla y distribuye publicaciones y documentos de APEC.¹³⁷

El órgano de toma de decisiones de más alto nivel de APEC es la Reunión Ministerial. Sin embargo, a sugerencia de Estados Unidos, a partir de la V Reunión Ministerial de Seattle, E.U.A. de 1993, los líderes de las economías de APEC dieron inicio a una nueva instancia que posiblemente se institucionalice, la Reunión de Líderes. Esto permite que los Líderes de las Economías de APEC presenten los lineamientos que habrán de ser retomados por los Ministros de las carteras correspondientes.

¹³⁶ *Ibidem*, pp. 6-8.

¹³⁷ *Ibidem* pp. 9-15.

La reunión anual de Ministros aprueba el programa de trabajo y el presupuesto de APEC, toma decisiones en cuestiones de la estructura institucional y la membresía, y define los propósitos para el próximo año. El anfitrión de la Reunión Ministerial cambia cada año, así como la Reunión de Líderes. Las Reuniones Ministeriales se han llevado a cabo en Canberra (1989), Singapur (1990), Seúl (1991), Bangkok (1992), Seattle (1993) donde se dio inicio a llevar de manera alterna y conjunta con las Reuniones Ministeriales a la Reunión de Líderes; de ahí continuaron de manera conjunta en Jakarta (1994), Osaka (1995), Filipinas (1996), y se realizarán en Canadá en 1997 y Malasia en 1998.

Un segundo cuerpo ejecutivo es la Reunión de Funcionarios de Alto Nivel. Los Altos Funcionarios se reúnen cuatro veces al año, analizan los programas de trabajo de APEC, preparan el terreno para las decisiones Ministeriales y de los Líderes, e igualmente recomiendan líneas de acción a los Grupos de Trabajo y a los Comités.

El anfitrión de la presidencia de la Reunión de Funcionarios de Alto Nivel cambia cada año, y es la misma sede que de las Reuniones Ministeriales y de Líderes.

Es importante señalar que a las reuniones de APEC, tanto las Ministeriales, las de Líderes y las de Altos Funcionarios, asisten observadores e invitados. Existen dos tipos de observadores: los permanentes, que son el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés), y el Foro del Pacífico Sur (SPF, por sus siglas en inglés), y los que casuísticamente se admitan. Tiempo atrás se discutió la posibilidad de admitir como observadores permanentes al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés) y a la Unión Europea. No hubo consenso al respecto, en virtud del posible conflicto de intereses entre el mecanismo y la Unión Europea, así como por el temor de que se sienta un precedente que obligase a admitir a otros organismos internacionales con carácter de observador, lo que institucionalizaría una práctica que contradice la voluntad de mantener la flexibilidad del mecanismo.

De acuerdo con el tema objeto de discusiones, el Presidente en turno de APEC o bien el Secretariado puede invitar a las reuniones tanto a personalidades como a representantes de instituciones, quienes tienen derecho a voz mas no a voto. Ejemplo de este tipo de participación lo constituyen "La Red de Negocios de Asia-Pacífico", en Internet (APBNet), cuyos coordinadores son las Cámaras de Comercio de Australia e Indonesia.

La VII Reunión Ministerial de APEC se llevo a cabo el día 18 de noviembre de 1995 en Osaka, Japon, con la participación de las 18 economías miembro. Los Ministros revisaron los informes de cada uno de los grupos de trabajo, de los comités especiales, del Secretariado, del Grupo de Personas Eminentes y del Foro de Negocios del Pacífico. Entre los acuerdos principales destacan ¹³⁸

-Se adoptó la Declaración Ministerial, que representa un equilibrio entre las posiciones de las economías que desean avanzar más rápidamente en el proceso de

¹³⁸ *Ibidem* pp. 9-15.

liberalización, y aquellas que estiman que este proceso es de largo plazo y que por lo tanto no deben incorporarse metas sobre las que aún no se pueden adquirir compromisos.

-Se acordó someter a los Líderes, para su aprobación, el Plan de Acción de Osaka, que prevé la liberalización y facilitación del comercio y la inversión para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas, y para el año 2020 en el de las economías en desarrollo.

-Se recibieron los informes del Grupo de Personas Eminentes y del Foro Empresarial del Pacífico y se adoptó la decisión de abolirlos.

-Se decidió crear el Consejo Asesor Empresarial de APEC, como un cuerpo empresarial permanente para asesorar al Mecanismo sobre la liberalización, la facilitación y la cooperación.

-Dar cabida a la propuesta japonesa denominada Socios para el Progreso (Partners for Progress), para impulsar la cooperación económica y técnica y se aceptó el ofrecimiento de Japón de aportar 100 millones de dólares para proyectos de desarrollo de APEC.

-Se aceptaron las propuestas presentadas por el grupo especial de estudio sobre membresía y participación de economías no miembro, en el sentido de que aun cuando APEC no desea establecer un número determinado de miembros se deberá pensar en un número óptimo hasta que el grupo en su conjunto llegue a un nivel de desarrollo maduro alrededor del año 2000. Por otro lado, aprobaron los criterios para la participación de observadores y de no miembros en los grupos de trabajo.

De manera paralela a esta VII Reunión Ministerial, se llevó a cabo la Tercera Reunión de Líderes de APEC, los días 18 y 19 de noviembre de 1995 en Osaka, Japón, y asistieron Líderes de 17 economías miembro, contándose por parte de Estados Unidos con la participación de su Vicepresidente. El propósito principal de la Reunión fue que los Líderes adoptaran el Programa de Acción para la instrumentación de los acuerdos de la Declaración de Bogor de 1994 sobre la Liberalización y Facilitación del Comercio y la Inversión y sobre Cooperación Económica y Técnica.

El programa de Acción prevé que dicho proceso concluirá en el año 2010 para las economías desarrolladas y el año 2020 para las economías en desarrollo. El Programa está precedido por 9 principios en los que se basará la liberalización, así como por un calendario de actividades para el desarrollo del proceso. Prevé que durante 1996 las economías miembro trabajarán en la elaboración de sus respectivos Planes Individuales de Acción, a ser considerados durante la Cumbre de Manila, Filipinas de 1996 y cuya entrada en vigor será el 1 de enero de 1997.

Los Planes de Acción Individuales deberán comprender acciones en las siguientes áreas: aranceles, barreras no arancelarias, servicios, inversión, normas y certificación, procedimientos aduaneros, derechos de propiedad intelectual, compras del gobierno, desregulación, reglas de origen, solución pacífica de disputas, movilidad de hombres de negocios, aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay y análisis e información. En el área de cooperación económica y técnica en los siguientes rubros: desarrollo de recursos humanos, ciencia y tecnología industrial, pequeña y mediana empresa, infraestructura,

energía, inversión, promoción comercial, conservación de recursos marinos, pesca y tecnología agrícola.

Teniendo en cuenta la diversidad de las economías miembro de APEC y de las acciones de cooperación, los Líderes resaltaron que para alcanzar la meta a largo plazo del comercio e inversión libre y abierto en la zona, se buscará:

- 1) promover y concertar los esfuerzos en desarrollo de liberalización voluntaria en la región;
- 2) llevar a cabo acciones para avanzar hacia los objetivos de la facilitación y la liberalización y,
- 3) estimular y contribuir a incrementar el impulso de la liberalización global.

Los Líderes también subrayaron que los esfuerzos por alcanzar una amplia cooperación regional y un mayor crecimiento económico crearán una serie de problemas y retos en materia de población, alimentación, energía y medio ambiente, por lo cual acordaron colocar dichos temas en la agenda de largo plazo de APEC y llevar a cabo consultas para iniciar acciones conjuntas con objeto de asegurar una prosperidad económica sostenible en la región.¹³⁹

La VIII Reunión Ministerial de APEC se llevó a cabo de manera paralela a la Cuarta Reunión de Líderes de APEC, los días 25 y 26 de noviembre de 1996, en Manila, Filipinas, con la participación de las representaciones de las 18 economías miembro y sus respectivos Líderes

Consideraron los líderes de APEC que la participación del sector empresarial sera clave en el proceso de liberalización económica de la región Asia-Pacífico, además se comprometieron a proteger las inversiones privadas creando condiciones de transparencia, confiabilidad, arbitraje y aplicación de contratos. Así, decidieron convertir al sector empresarial en "socio completo" de APEC, y consideraron que la participación privada es indispensable para crear la infraestructura que permita el crecimiento sustentable, ya que los recursos públicos no cubren la totalidad de las necesidades.

Otro de los puntos relevantes en la Reunión fue el surgimiento entre los miembros de APEC de la preocupación por la falta de soluciones para impedir los movimientos especulativos de capital, pero se estableció un consenso entre los Líderes para convenir en que no será a través de controles como se resuelva el problema

En el pronunciamiento se dieron a conocer también, algunos aspectos de la declaración conjunta de APEC: El Plan de Acción de Manila para APEC, que incluye los primeros pasos que cada socio esta dispuesto a dar para concretar la liberalización de la inversión y el comercio en el año 2010 para el caso de las economías desarrolladas y para el 2020 para las que estan en desarrollo.

¹³⁹ *Ibidem* pp. 26-27.

Los participantes de la cumbre decidieron poner en marcha a partir del 1 de enero de 1997 el Plan de Acción, de tal manera que en principio armonizarán las nomenclaturas arancelarias tarifarias y los procedimientos aduanales. La elaboración del Plan fue acordado previamente durante la Reunión de APEC en Bogor, Indonesia, en noviembre de 1994. Existe el compromiso de mantener el dinamismo de los planes de cada economía y revisar en la Reunión de APEC de 1997 en Canadá, los programas de acción de cada uno de los socios, tomando en cuenta los puntos de vista del sector privado.

En la declaración conjunta llamada también "De la visión a la acción, se manifestaron los Líderes por la primacía de un sistema de comercio Multilateral y abierto, basado en la Organización Mundial de Comercio (OMC), y se congratularon por el esfuerzo de los miembros de APEC para extender a todas las economías miembro, los beneficios derivados de los arreglos subregionales.

Asimismo, urgieron a todos sus miembros a hacer un esfuerzo decidido para completar las negociaciones en los sectores de servicios financieros y de telecomunicaciones y a establecer un programa sustantivo que en el futuro permita mover a la OMC hacia adelante.

Determinaron asegurarse de que la primera conferencia ministerial de la OMC genere el dinamismo necesario para estrechar el sistema de comercio multilateral basado en reglas; coincidiendo en que una base esencial de este esfuerzo es la ejecución efectiva de los compromisos de la Ronda Uruguay por parte de cada miembro de la OMC.

En la cumbre se hizo un reconocimiento al Consejo Asesor Empresarial de APEC. Se pidió a los Ministros de las economías socias que trabajen de manera estrecha con el sector empresarial a partir de 1997 para examinar conjuntamente las recomendaciones de este Consejo Asesor Empresarial.

Se acordó también apoyar el ingreso de China y Taiwan a la OMC, y hubo coincidencia en que debe impedirse que el enfoque de "regionalismo abierto" de APEC y la comunidad de intereses que unen a sus integrantes se levanten como barreras que afecten a terceros o hagan que esta región se convierta en un bloque cerrado.¹⁴⁰

Los principales temas de la agenda de discusiones de APEC, que han resultado más polémicos, y que podrían representar un obstáculo en los objetivos de largo plazo del Mecanismo; se han abordado en las tres últimas Reuniones Ministeriales y de Líderes de APEC (de 1994 a 1996), y se exponen a continuación.

1) Comercio (Problemática)

- Tarifas:

- En Estados Unidos de 20% para zapatos, textiles y vestido, en contraste con 5% en promedio para manufacturas;

¹⁴⁰ Elena Gallegos y Mireya Cuellar, "Compromiso de APEC para proteger inversiones privadas", *La Jornada*, Martes 26 de noviembre de 1996.

- protección japonesa para productores de arroz (tarifas de 12%, comparadas con 2% para manufacturas);
- altas en Corea, Taiwan y otros países para productos agrícolas; y
- un sistema demasiado complejo en Canadá.

-Resoluciones tomadas por APEC para contrarrestar la problemática:

- Ratificar la Ronda Uruguay del GATT (OMC), apoyar la creación de la OMC, y el ingreso de los países aún no miembros de este organismo como China y Taiwan;
- negociación de un acuerdo de libre comercio que reduzca en forma ordenada y pareja las tarifas existentes, para ser aplicado en las economías desarrolladas en el año 2010, y para las que están en desarrollo para el año 2020.

-Barreras no arancelarias:

- Medidas antidumping en Estados Unidos (cláusula "Super 301");
- queja de países asiáticos sobre el condicionamiento de Estados Unidos de otorgar los beneficios de la "Cláusula de Nación más Favorecida" a China con base en el récord de derechos humanos en ese país,
- acuerdos "voluntarios" de restricción de exportaciones (autos asiáticos en Estados Unidos);
- tratamiento especial en Estados Unidos para el hierro y acero, azúcar, pescado y frutas en conserva,
- uso del argumento de protección de "identidad cultural" para restringir el acceso al mercado canadiense; y
- abusos en Japón, Corea, y Taiwan de procedimientos aduanales e incertidumbre sobre interpretación de aduaneros estadounidenses en la aplicación de reglas de origen.

-Resoluciones:

- Llamado a generar acuerdos sobre medidas antidumping y
- creación de un subcomité para procedimientos aduanales
- entrenamiento de aduaneros, simplificación de trámites, y la armonización de las clasificaciones de todos los países miembros.

-Intereses de terceros países:

- Queja de países asiáticos y europeos sobre la reducción de tarifas en México en beneficio exclusivo de empresas de Estados Unidos y Canadá;
- queja de los países de ANSEA (AFTA) (Malasia, Tailandia, Singapur, Indonesia, Filipinas y Brunei) sobre el efecto de desvío de comercio hacia Latinoamérica, en especial si se amplía el TLCAN para incluir eventualmente a todo el continente americano (Cumbre de las Américas de Miami en diciembre, 1994); y
- queja de la ANSEA (AFTA) de que las reglas de origen del TLCAN favorecen la concentración de inversiones en autos y electrónica (sobre todo inversiones japonesas) en el mercado principal, Estados Unidos.

-Resoluciones:

- Llamado a generar acuerdos sobre reglas de origen, éstas deben ser simples, transparentes, y que se apliquen a todos los sectores por igual; se recomienda que rija el principio de "origen de acuerdo con el país donde se efectuó la transformación sustancial del producto"; el propósito básico debe ser fomentar el libre comercio.

-Otras consideraciones:

- Estándares técnicos y de salubridad muy restrictivos y poco transparentes en Japón y Taiwán;
- Mercados relativamente cerrados en el área de compras de los gobiernos en Japón, Canadá y Estados Unidos; muy cerrado en Taiwán y Australia; y
- Problemas de protección de derechos de propiedad intelectual en todos los países asiáticos que están en la lista estadounidense para sanciones con base en la cláusula "Super 301"

Resoluciones:

- Creación de un subcomité sobre estándares y armonización y
- Llamado a generar acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual.

2) Inversiones (Problemática):

-Código de inversiones:

- Regulaciones poco transparentes en Japón, en provincias canadienses y en Corea;
- Laxo cumplimiento de disposiciones antimonopólicas en Japón y Taiwán;
- "barreras de entrada" producto de redes exclusivas entre las empresas con bancos y proveedores en Japón (Keretsu) y Corea (Chaebols), y
- Restricciones o prohibiciones a la inversión extranjera en sectores como petróleo y gas (Canadá), telecomunicaciones (Canadá, Singapur, Taiwán), empresas de transporte (Estados Unidos y Canadá), minas (Australia y Canadá), y tierras agrícolas (Corea y Taiwán).
- Preocupación de la ANSEA (AFTA) sobre el "efecto de desvío" de inversiones hacia México y China.

Resoluciones:

- Adopción de Principios de Inversión No Obligatorios y;
- Apoyo técnico a empresas pequeñas y medianas.

3) Recursos Humanos (Problemática):

- Cooperación técnica para educación, capacitación y transferencia de tecnología.

Resoluciones:

- Apoyo a la propuesta de Estados Unidos para desarrollar una fundación de APEC para la educación, financiada por el sector empresarial.

4) Infraestructura (Problemática)

- Estimaciones del Banco Mundial señalan la necesidad de invertir en este concepto 1.5 mil millones de dólares anuales, hasta el año 2000, cuyo financiamiento dependerá de la efectividad de la región para competir por flujos de inversión en el mundo cuya disponibilidad es limitada.

Resoluciones:

- Reunión de ministros del transporte en Estados Unidos en 1995, y
- en el área de las telecomunicaciones, adopción de los Lineamientos para la Armonización Regional de Certificación de Equipo, y para el Comercio de Servicios de Redes Internacionales de Valor Agregado.

5) Institucionalización (Problemática):

- Fortalecimiento de la organización.
- Resolución de controversias

Resoluciones:

- Cooperación en el intercambio de información y en temas macroeconómicos y
- establecimiento y consolidación del Comité Económico de APEC, y adopción de la propuesta para crear en forma permanente un Consejo de Empresarios de APEC.¹⁴¹

En las últimas décadas el desarrollo económico de Japón ha constituido la punta de lanza para el clima de prosperidad que vive la región Asia-Pacífico en años recientes. Si en un principio la mayoría de los países del Pacífico asiático tenían como prioridad fomentar el comercio con Estados Unidos, esta situación se ha ido modificando en medida que la nación americana ha contraído al acceso de los flujos comerciales de estas economías dinámicas de la Cuenca del Pacífico asiático, agobiado por los problemas que representaron sus déficit comerciales con estos países. Así, el crecimiento del comercio intrarregional en el Pacífico tuvo como consecuencia una disminución proporcional de la importancia relativa del mercado estadounidense, ante su eventual cierre al exterior y para la zona, y una disminución del monto de inversiones estadounidenses en la misma, en comparación con el total de la inversión extranjera directa, proveniente principalmente de Japón, y los NIC'S.

Ante esta situación, Washington se ha propuesto intensificar su cooperación con el Área del Pacífico y, en ese contexto, participar activamente en los foros económicos, particularmente en APEC, con vistas a preservar un liderazgo erosionado por la disminución de su peso económico relativo y de su importancia militar en la nueva configuración estratégica internacional.

APEC surgió como respuesta a la creciente amenaza del proteccionismo y la emergencia de bloques económicos. El camino hacia un mercado único europeo, la celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y lo que se veía como un fracaso anticipado de la Ronda Uruguay, dieron impetu a la búsqueda de alternativas asiáticas.

Estados Unidos, por su parte, ha reiterado la promesa de trabajar conjuntamente con los países del área del Pacífico para crear una comunidad del Pacífico, bajo el marco de APEC y basada en tres grandes compromisos: seguridad, crecimiento económico valores democráticos.

¹⁴¹ Romer Cornejo Bustamante, *Op. Cit.* Pp. 33-37.

La evolución de APEC sintetiza y refleja, desde su amplia perspectiva, la dinámica de la región Asia-Pacífico. A lo largo de los años ha logrado desarrollar acciones e iniciar proyectos en diversos campos de la actividad económica productiva, que ha servido como marco para impulsar un ambiente de acercamiento y colaboración entre economías de diferentes niveles de desarrollo. Ello sienta las bases para el establecimiento futuro de una comunidad del Pacífico.

A pesar de su relativa juventud, APEC se perfila como el principal foro interlocutor de la cooperación en la Cuenca del Pacífico. Existe ya el compromiso político de los líderes del área de encauzar los esfuerzos de diálogo económico en el marco de APEC y ampliar el campo de acción en diversos frentes. La incorporación del sector privado en las actividades de APEC reforzará el peso de los compromisos que de ahí surjan.

APEC tiene como uno de sus principales retos conciliar los intereses de sus miembros a fin de avanzar en los trabajos hacia la creación de una área abierta al libre flujo de mercancías y capital. Ello apunta a un período de amplios debates, por los temas que se abordará (reducción de aranceles, armonización de estándares de productos, normas ambientales, entre otros). Las resoluciones que habrán de adoptarse tendrán un impacto en las estrategias y proyectos nacionales de desarrollo de cada una de las economías miembro de APEC y su vinculación con la región.

Es importante aclarar que el concepto "comunidad del Pacífico" no presupone la conformación de un gran bloque cerrado en la Cuenca del Pacífico que discrimine a otras regiones del mundo. Estados Unidos ha reiterado consecutivamente que este esfuerzo integrador en el Pacífico sólo es un paso más para conseguir una integración sólida de todo el planeta.

5.5 Perspectivas de la Unión Europea hacia la Cuenca del Pacífico.

Con objeto de incrementar su status y su peso en el ámbito internacional, la Unión Europea ha tratado durante mucho tiempo de esforzarse para hablar con una sola voz. Sin embargo, su política exterior, ha producido muy pocos resultados al respecto, pues ha sido difícil conformar una política exterior común a los intereses de todos sus países integrantes y de la cual se pueda hablar

Así, por consiguiente, no sorprende que no haya habido una política exterior de la Unión Europea para Asia-Pacífico en el pasado. Lo que es extraño es que durante mucho tiempo, los países miembros de la Unión Europea tampoco hayan definido una política exterior concreta para Asia-Pacífico en sus respectivas políticas exteriores nacionales.

A principios de los ochenta, se desplegó un gran debate entre los países capitalistas de occidente en relación a el "declive europeo" y el "ascenso de Asia-Pacífico", el fondo de este debate fue hacer notar el contraste entre el surgimiento del crecimiento de las economías de Asia Pacífico y las de los países capitalistas occidentales que enfrentaban una crisis económica . causada en parte por los déficit comerciales con la región asiática del Pacífico.

Así, los europeos, sintiendo la urgencia de abatir su crisis económica y de frente a una nueva situación en la región Asia-Pacífico, la salvaje competencia económica entre Estados Unidos y Japón, debieron haber establecido una política exterior propia para Asia, sobre la base de aquel gran debate. Sin embargo, esto no fue así, la atención europea sólo se evocó hacia la superación de la crisis económica europea en el ámbito interno y no en la acción de la política exterior.

Diez años pasaron y fue hasta 1993 cuando "la política para Asia" una vez más se convirtió en un tema de interés para los europeos.

En los noventa, debido al sustancial crecimiento económico de la región Asia-Pacífico, la creciente influencia de Japón en esa región, y la activa participación de Estados Unidos en la misma, los europeos una vez más, vislumbran la urgencia de atender sus asuntos vinculados con Asia- Pacífico, ante otra eventual crisis comercial.

Pasando por una nueva "fiebre del Pacífico", los principales países miembros de la Unión Europea comenzaron a tomar una acción concreta.

Los jefes de Estado, oficiales de gobierno y los hombres de negocios de Inglaterra, Francia, Alemania e Italia comenzaron a hacer visitas sucesivas a la región asiática del Pacífico.

En 1993, Alemania estableció su "Esquema Político Alemán para Asia"; y en 1994, Francia formuló el "Programa de la Iniciativa Francesa en Asia".

Así, se establecieron las bases para lo que sería el reporte sobre "La Estrategia de la Unión Europea para Asia", la razón de puntualizar este reporte en el marco de la Unión Europea se debe a que los grandes cambios que se han dado en Asia-Pacífico durante las décadas pasadas, requieren la prioridad europea así como también requieren una participación mas activa y firme de Europa en los países del Pacífico asiático.¹⁴²

De esta manera, la interdependencia entre la Unión Europea y Asia- Pacífico en términos económicos se fortalecerá y los objetivos de Europa de mantener e incrementar su status en el ámbito internacional, se podrán alcanzar, aceptando que los retos económicos provenientes de Asia, deben ser afrontados con todos los recursos de que dispone la Unión Europea.

Todo esto se ha hecho mas explicito en la nueva estrategia del Consejo de la Union Europea, llamada "Hacia una Nueva Estrategia para Asia", y en la cual se establece el objetivo claro de establecer mayores oportunidades para las empresas europeas en la Cuenca del Pacífico asiático y así poder participar del milagro económico asiático, estableciendo y consolidando la presencia europea en la región asiática del Pacífico.

A principios de marzo de 1996, se llevó a cabo la primera Reunion Cumbre Asia-Europa en Bangkok, Tailandia, participaron los jefes de Estado y de gobierno de diez naciones de Asia y de quince países miembros de la Unión Europea (con el jefe de gobierno de Italia actuando también como presidente del Consejo de la Unión Europea), y el presidente de la Comisión Europea. Durante la reunión, una gran variedad de temas fueron discutidos, enfocándose especialmente en el establecimiento del diálogo político y el fortalecimiento de las relaciones económicas y la cooperación entre Asia y Europa.

Ambas partes insistieron, que existe un gran potencial inexplorado para la cooperación económica, en comercio, flujos de capital e intercambio de conocimientos y tecnología. En particular, se insistió en la necesidad de incrementar los flujos de inversión directa europea en Asia, así como el deseo de fomentar los flujos de inversión directa asiática en Europa.

Para fortalecer la relación económica entre Asia y Europa, se acordó la liberalización y el fomento de la estructura comercial y de inversión. Así, algunas reuniones para discutir sobre la consecución de estos temas fueron fijadas, antes de la próxima Reunión Cumbre, a realizarse en Inglaterra en 1998. Algunas de estas reuniones de discusión serán como sigue:

- Un grupo de trabajo entre los sectores gubernamental y privado se reunió en julio de 1996 para establecer el campo de acción y el contexto en el que se desenvolverá el plan de acción de promoción de la inversión.
- Una reunión informal de oficiales, se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica, en julio de 1996, para discutir sobre medidas para la promoción de la cooperación económica entre Asia y Europa, con atención especial en temas sobre inversión.

¹⁴² Zhou Rongxiao, "A Commentary on the European Union's Asia Strategy", *Foreign Affairs Journal*, The Chinese People's Institute of Foreign Affairs, No. 37, septiembre 1995, pp. 30-31.

- En 1997, los ministros de economía se reunirán en Japón para discutir sobre varios temas económicos.

- La Reunión Inaugural del Foro de Negocios Asia-Europa, tuvo lugar en Francia en octubre de 1996. En esa reunión, representantes de negocios y altos oficiales discutieron sobre las vías para estrechar la cooperación entre los sectores privados de Asia y Europa. Un segundo Foro, se realizó en Tailandia. Una conferencia de negocios se realizará en 1997 y complementará las actividades del Foro de negocios.¹⁴²

Como parte de su enfoque global para fortalecer los vínculos económicos con Asia-Pacífico, la Unión Europea ha diseñado varios programas de apoyo para facilitar el acceso de los flujos de inversión directa de empresas europeas en Asia. Los más importantes son

- El Programa de Inversión en Asia: Este programa comprende una gran variedad de instrumentos para promover contactos de negocios entre empresas asiáticas y europeas. Este incluye también a un "Fondo Apresto para Negocios", el cual da asistencia a empresas europeas para la investigación de mercados, el monitoreo de actividades y la organización de cursos para ejecutivos, dirigidos al desarrollo de habilidades en idiomas y conocimientos sobre la cultura asiática. El programa también promueve la "Asociación con Asia y la Empresa en Asia", la cual provee de una parte del financiamiento para reuniones de negocios que faciliten los contactos entre inversionistas potenciales de Europa y Asia. Las "Facilidades para invertir en Asia", el tercer componente importante del Programa de Inversión en Asia, comprende actividades diseñadas para identificar, evaluar y promover oportunidades específicas de inversión.

- Este grupo de instrumentos, son complementados por varias medidas adicionales para mejorar el acceso a la información sobre los mercados de Asia-Pacífico para las empresas europeas, con el establecimiento de centros de información de negocios europeos en varias ciudades de Asia.

- Búsqueda de socios de inversión para la Unión Europea: Este programa, comprende cuatro diferentes medios de financiamiento para la asistencia en la formación de empresas de inversión conjunta entre socios europeos y asiáticos.

- Medios de Financiamiento provistos por el Banco Europeo de Inversión: Desde 1993, Banco Europeo de Inversión fue habilitado para comprometerse en la inversión de proyectos en 14 países de Asia.¹⁴⁴

A pesar del evidente esfuerzo por mejorar la relación económica entre Europa y Asia-Pacífico, un problema ha emergido en esta relación, fricciones de tipo comercial.

Bajo presiones de grupos industriales de Europa, las autoridades comerciales de la Unión Europea, han estado restringiendo últimamente el acceso de los flujos comerciales asiáticos en los mercados europeos. Esto implica a los automóviles, aparatos electrónicos, textiles y calzado. Las fricciones comerciales contrastan con los esfuerzos recientes de la Unión Europea por mejorar las relaciones diplomáticas con la región asiática del océano Pacífico.

¹⁴² UNCTAD ONU World Investment Report 1996, pp. 53-54.

¹⁴³ *Ibidem* pp. 55.

El comercio entre la Unión Europea y la región Asia-Pacífico fue de 218 mil millones de dólares en 1993. Los países de la región asiática del Pacífico obtuvieron 120 mil millones de dólares por sus exportaciones a Europa, durante ese periodo, incrementando rápidamente sus superávits comerciales con la Unión Europea con 47 mil millones de dólares. Japón percibió más de la mitad de este superávit asiático con 29 mil millones de dólares. Autoridades de la Comisión Europea en Bruselas, argumentan que estos indicadores son prueba suficiente de la política europea de "puertas abiertas" para Asia, sin embargo, para los exportadores asiáticos, la situación comercial con Europa no luce nada bien, ya que un número creciente de empresas asiáticas están siendo investigadas y penalizadas al tratar de penetrar en los mercados de la Unión Europea.

Mientras tanto, los exportadores asiáticos de textiles, acusan a la Unión Europea de hacer poco para liberalizar sus restricciones sobre las importaciones de textiles y ropa, conforme a lo convenido en la Ronda Uruguay del GATT.

En el sector automotriz, las fricciones comerciales, se han entablado con Japón. Bajo un Acuerdo establecido con la Unión Europea en Bruselas, las exportaciones japonesas de automóviles al mercado europeo, se limitaron en 1994 a 993 mil vehículos, una tasa marginal del 1.3% con respecto al año anterior. Este Acuerdo es parte de un arreglo establecido en 1991 entre la Unión Europea y Japón, bajo el cual Japón se compromete a mantener sus exportaciones automotrices al mercado europeo, dentro de los márgenes que la Unión Europea establezca anualmente, hasta finales de 1999 cuando el mercado europeo de automóviles sea completamente liberalizado. El trato original se estableció cuando el mercado europeo de automóviles estaba en ascenso con tasas de crecimiento anuales del 15%, pero cuando estas tasas decayeron hasta el 2% en 1994, la Unión Europea impuso a Japón una cuota de 984 mil autos para 1995, bajando casi en 18% los niveles establecidos desde 1991. De esta manera, las autoridades comerciales japonesas han entablado peticiones para demandar una cuota mayor, argumentando que el mercado europeo de automóviles está creciendo otra vez, al alcanzar una tasa de crecimiento de entre el 5 y el 6% en 1994. Sin embargo, las peticiones japonesas no han sido consideradas porque los europeos argumentan que este incremento no es un indicador lo suficientemente fuerte o durable para justificar un incremento al acceso de las exportaciones japonesas. Sin embargo, algunos países de la Unión Europea apoyan el acceso de autos japoneses en sus mercados, países como Austria, Finlandia, Suecia y Noruega han manifestado su intención de bajar sus tarifas arancelarias a la importación de autos japoneses hasta menos del 10%. Esto da una esperanza a los exportadores japoneses de automóviles para conseguir un mayor acceso al mercado de la Unión Europea.¹⁴⁵

Mientras que los japoneses se ocupan por sus automóviles, otros países de Asia-Pacífico se preocupan por las investigaciones europeas sobre el supuesto de la venta de productos asiáticos a precios recortados en los mercados de la Unión Europea.

En octubre de 1994, la Unión Europea estableció impuestos compensatorios antidumping del 29.8% sobre la importación de televisores de color provenientes de

¹⁴⁵ *Ibidem* pp. 60

China, Corea del Sur, Malasia, Tailandia y Singapur. Los exportadores asiáticos de autoestereos, videocaseteras y compact disc players, pagan en la actualidad altas multas antidumping: en cada caso, la Unión Europea argumenta que las empresas asiáticas venden sus productos en Europa a precios muy por debajo de su costo en los mercados de Asia, y de esta manera privan a sus competidores europeos de la posibilidad de compartir el mercado, de crear empleos y de elevar la productividad en Europa.¹⁴⁰

De manera similar, los exportadores asiáticos de textiles se han quejado por las cuotas a la entrada de sus productos en el mercado europeo, países como Tailandia, Indonesia y China se quejan por el incumplimiento en Europa de los Acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT de reducir las cuotas arancelarias a la importación de textiles hasta que entre en vigor el Acuerdo de Multifibras el cual regulará el comercio mundial de textiles, bajo el marco de la OMC

Desde finales de los setenta, el comercio de Estados Unidos con la región Asia-Pacífico (incluido Japón), se ha vuelto más intenso que el comercio estadounidense con Europa. En 1994, el comercio de Estados Unidos solamente con los países en desarrollo de la región asiática del Pacífico, rebasa a su comercio con la Unión Europea

Lo anterior, ha llevado a muchos especialistas a aseverar que el próximo siglo, será la centuria del Pacífico y con ello, la señal para que Estados Unidos torne toda su atención y todos sus recursos hacia la Cuenca del Pacífico. Sin embargo, hoy por hoy, estas aseveraciones lucen inexactas, si bien es cierto que los lazos económicos y políticos de Estados Unidos con la región Asia-Pacífico en los últimos años se han vuelto muy intensos; los vínculos norteamericanos con Europa son, en la actualidad, igual o más importantes que con Asia-Pacífico, históricamente Europa Occidental ha sido un bastión del pensamiento político y económico norteamericano, y las alianzas en el plano político-militar, aún subsisten al permanecer después de la guerra fría la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) como la más fuerte alianza entre países capitalistas desarrollados, para defender sus intereses en contra de enemigos comunes (Irak, Iran, Libia u otros países que atenten con su ideología extrema y su terrorismo en contra de los intereses de los países desarrollados con mayor influencia económica en el planeta).

En el plano económico, aunque el comercio entre Estados Unidos y Europa no ha sido muy intenso en los últimos años, las inversiones entre el bloque europeo y el bloque norteamericano, si lo son. Estados Unidos está entre los primeros inversionistas directos en países como Inglaterra, Francia, Irlanda, España y Alemania, entre otros, y el bloque europeo posee importantes inversiones en suelo norteamericano, países como Alemania, Inglaterra, Francia, Italia y Holanda, entre otros, se sitúan entre los principales inversionistas directos externos en Estados Unidos, pero no solamente en el país líder del bloque de Norteamérica, puesto que estos países europeos poseen importantes vínculos económicos con Canadá y México y otros países de la zona de influencia natural tradicional estadounidense: América Latina.

¹⁴⁰ Shada Islam. "The Other Foot. Despite warmer ties, The EU targets Asian Exports". Far Eastern Economic Review, octubre 13 1994, pp. 72.

Si bien es cierto, que los esfuerzos para la integración de Norteamérica establecidos bajo el marco del APEC parecen más dinámicos con la Cuenca del Pacífico, que con cualquier otra región del mundo, en el futuro, se vislumbra la posibilidad de establecer un Tratado de Libre Comercio Transatlántico, que estreche aún más los lazos económicos-comerciales ya existentes entre Europa y Norteamérica, y que sea equiparable al proyecto de APEC para integrar a la Cuenca del Pacífico, y así, contribuir en el proceso de globalización del planeta

Finalmente, en un mundo que tiende a globalizarse debido a los intereses de las empresas transnacionales, sería un grave error para Estados Unidos otorgar una mayor importancia a tal o cual región del mundo, ya que de frente a este proceso mundial, tener una presencia importante en cada región del orbe, se vuelve altamente estratégico en la geoeconomía de cualquier país altamente desarrollado. Así que, establecer nexos con Norteamérica, Asia-Pacífico y la Unión Europea, resulta prioritario en la competencia económica que conlleva el proceso de globalización mundial, de frente a la configuración del orden económico internacional del siglo XXI.

5.6 La Organización Mundial de Comercio (OMC) y los retos del proceso de globalización económica mundial.

Con la firma de los acuerdos de Marrakech en abril de 1994 concluyeron ocho años de arduas negociaciones de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) Uno de los mayores éxitos de esa Ronda fue la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como respuesta a los nuevos retos del comercio internacional. los efectos del progreso tecnológico y el comercio de servicios en los flujos comerciales, el papel de la empresa transnacional en el proceso de globalización del comercio y la producción, el surgimiento de los países en desarrollo como motores del comercio internacional, la proliferación de acuerdos regionales y sus repercusiones en las negociaciones multilaterales y más recientemente, los problemas ecológicos y laborales asociados al comercio

La creación de la OMC, que vigilará los flujos del comercio internacional indica que no fue mucho lo que se logró con las pláticas multilaterales del GATT en materia de liberalización. El decenio de los ochenta se caracterizó por el éxito sorprendente e inesperado de los bloques regionales de comercio, pues los países de cada uno de ellos incrementaron rápidamente su intercambio intrarregional. En 1991 este tipo de comercio representó 34.5% del total de Asia Oriental, cifra semejante al del actual comercio entre los países firmantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y dos terceras partes del de Estados Unidos. Como la economía regional del Este Asiático equivale exactamente a dos terceras partes de la de Estados Unidos, es evidente que en la actualidad, en términos comerciales gruesos, esa zona está por lo menos tan bien integrada como ese país. En 1991 Estados Unidos recibió una quinta parte de las exportaciones de Asia-Pacífico, contra un tercio en 1985. Ahora esta las recibe en mayor medida de Japón que de Estados Unidos. Cabe señalar que si se considera al Este Asiático sin Japón, sólo se habla de una quinta parte de la economía estadounidense.¹⁴⁷

El regionalismo ha coexistido durante mucho tiempo con el multilateralismo y ha complementado los resultados de las Rondas de negociaciones del GATT. Ambos movimientos pueden ir de la mano o ser antagonicos todo depende de la compatibilidad de los bloques económicos con el sistema de comercio mundial.

La tendencia al regionalismo se ha examinado desde dos puntos de vista. Un primer grupo piensa que los bloques comerciales emergentes deben formarse con países geográficamente cercanos, los cuales serían los principales socios comerciales unos de otros, aun sin acuerdos especiales se señala, que si bien el regionalismo erosionaría en cierta medida la fuerza política que subyace en las negociaciones comerciales multilaterales, los problemas del GATT están tan arraigados que no es posible que un mundo sin acuerdos regionales pueda ofrecer una alternativa mejor.¹⁴⁸ Es verdad que

¹⁴⁷ N. Fieleke, "One Trading World or many: The issue of regional trading blocs", *New England Economic Review*, mayo-junio de 1992, pp. 3-20.

¹⁴⁸ P. Krugman, *The move toward Free Trade Zones in policy implications of Trade and Currency Zones*, The Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991, pp. 7-41.

Estados Unidos se ha frustrado por la incapacidad del GATT para manejar de manera eficiente las disputas de comercio bilateral con países como Japón, China y México. La formación del fortalecimiento de bloques económicos regionales como el TLCAN puede servir de trampolín para la globalización, para fortalecer las economías de estos países antes de que se lancen al mercado mundial

Otro grupo, señala que un tratado de libre comercio regional tiene sentido por derecho propio, siempre y cuando sea natural. Con el progreso tecnológico y los costos de los transportes y las comunicaciones, que determinan al comercio natural, las regiones ya no constituyen un punto central para los socios comerciales. Los recientes cambios en la política comercial (es decir, del libre comercio a la política del comercio estratégico) posibilitan, ahora más que nunca, que los tratados de libre comercio regionales desvíen el comercio en lugar de formarlo, creando "nichos comerciales" en donde se establezcan preferencias a los países del interior del bloque, y se practique un trato discriminatorio al exterior del bloque, a los países que no forman parte de él. De esta manera, el proceso de globalización del planeta, se vería afectado.¹⁴⁹

A diferencia de hace 20 años, el ahondamiento del proceso de integración regional a partir de fines de los ochenta adquirió características distintas, entre las que figuran las siguientes: la formación de amplios espacios económicos en torno a los grandes mercados de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, la ampliación a la integración de nuevas esferas, como servicios, inversiones, mano de obra y ambiente, y el surgimiento de modelos de integración entre países en desarrollo y desarrollados basados en la reciprocidad. La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) sugiere que no hay contradicción intrínseca entre la integración económica regional y el sistema de comercio internacional, las disciplinas que surgen en las agrupaciones de integración ampliadas suelen ser compatibles con las nuevas disciplinas negociadas en el marco de la Ronda Uruguay.

Un elemento adicional que caracteriza el escenario del comercio mundial de los años recientes fue el constante empeoramiento de las disciplinas de comercio multilateral y, por tanto, la urgencia de concluir exitosamente la Ronda Uruguay, pues era evidente que el marco comercial y jurídico del GATT previo a la Ronda resultaba insuficiente para encarar dichos cambios. Cuando en 1986 se inició dicha Ronda, uno de sus objetivos fue precisamente detener la erosión del sistema multilateral y de las disciplinas comerciales debido a una combinación de políticas comerciales proteccionistas y restrictivas. Así, por ejemplo, en los últimos años el comercio mundial se ha ido apartando de la reciprocidad multilateral y de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y los problemas comerciales se abordan cada vez más con base en criterios bilaterales, regionales e incluso unilaterales.

Un acontecimiento importante que afectó al sistema internacional de comercio fue la promulgación en Estados Unidos de la Ley General de Comercio y Competencia de

¹⁴⁹ J. Bhagwati, "Regionalism and Multilateralism: an overview", Discussion paper series, No. 603, Columbia University Department of Economics, abril de 1992.

1988, cuyas disposiciones más controvertidas y que llamaron la atención de la mayoría de los países fueron las de su cláusula "Super 301". Esta cláusula, modificada por las enmiendas de la Ley de 1988, prevé la aplicación de medidas de represalia contra los socios comerciales de Estados Unidos por prácticas que unilateralmente se calificquen de "arbitrarias", "injustificables" o "discriminatorias", no sólo respecto a los bienes y los derechos comerciales estadounidenses, sino también en esferas en las que no existe obligación específica alguna como los servicios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual

La cláusula "Super 301" influyó, sin duda, en el desarrollo de la Ronda Uruguay. De hecho, en la fase final la mayoría de los participantes compartieron como su objetivo principal evitar que la legislación de 1988 de Estados Unidos recibiera la legitimación multilateral en la Ronda y que la capacidad de ese país para invocar la ley, sobre todo la cláusula 301, quedara reducida, por medio de las negociaciones

Es importante tener presente que el GATT se creó para regular la liberalización del comercio en la posguerra, por lo que no se puede decir que este fuera libre por completo. Los países pudieron establecer, en el marco del GATT, medidas para proteger sus industrias de la creciente liberalización. Si bien con el tiempo el carácter incompleto del marco institucional del GATT se superó con medidas ad hoc, la tarea de administrar los acuerdos derivados de la Ronda Uruguay difícilmente la podría realizar una organización como el GATT, por la sencilla razón de que dicha Ronda, a diferencia de la Kennedy y la Tokio, incluyó, nuevos acuerdos, además del de mercancías: el General sobre Comercio de Servicios (GATS) y el de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS), cuyas disposiciones difieren fundamentalmente de las aplicadas en el ámbito tradicional del GATT, que es sólo el comercio de mercancías.

Otro elemento que explica la necesidad de contar con otra organización internacional para administrar los acuerdos de la Ronda Uruguay es el carácter de las disputas comerciales de los años recientes. Como se señaló, las reglas multilaterales de comercio se erosionaron constantemente por que algunas potencias comerciales recurrieron al unilateralismo suscribieron acuerdos bilaterales para resolver disputas comerciales, como los "acuerdos voluntarios" de reducción de exportaciones. A fin de enfrentarse a este unilateralismo de algunos países desarrollados de gran poder comercial, la Unión Europea, Canadá y México propusieron en 1990 crear un mecanismo de solución de disputas en que las partes contratantes del GATT se comprometieran a ajustar sus políticas nacionales de comercio, leyes y procedimientos de aplicación conforme a las reglas de ese organismo y que dicho mecanismo fuese administrado por una nueva organización. La creación de la OMC obedeció también a la necesidad de "universalizar" al GATT a raíz de la caída del comunismo en Europa central del Este.¹⁵⁰

La estructura de la OMC tiene como elementos principales una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos cada dos años y un Consejo General encargado de

¹⁵⁰ UNCTAD "The Outcome of the Uruguay Round, an initial assessment", Supporting Papers to the TDR, Ginebra 1994, pp. 242.

supervisar de manera regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo fungirá también como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y establecer: órganos auxiliares como los consejos de Mercancías, de Servicios y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como "un todo único", por ende, el hecho de ser miembro de la OMC entraña la aceptación de todos los resultados de la Ronda sin excepción.

La aceptación del "todo único" por parte de los países participantes en las negociaciones permite consolidar una base jurídica firme para el sistema multilateral de comercio. La aplicación del paquete negociado como "un todo único" contribuye a corregir el problema fundamental de fragmentación que tuvo el GATT anterior a la Ronda Uruguay. Sobre el particular, cabe recordar que algunos códigos y normas negociados en Rondas como la Kennedy y la Tokio concluyeron con acuerdos que establecían nuevos derechos y obligaciones, por ejemplo, las medidas antidumping, las subvenciones y las medidas compensatorias acordadas en la Ronda Tokio que no fueron aceptados por varios países porque no eran obligatorios. De ahí que con el tiempo surgieran diferencias entre los países miembros del GATT en lo que concierne a su nivel de obligaciones.

A través de la OMC no sólo se incorpora en un sistema integral a la mayoría de los códigos de la Ronda Tokio, sino también se logra la aplicación definitiva del GATT, lo que en general se traducirá en una aplicación más uniforme de los derechos y las obligaciones en el sistema multilateral de comercio. Por si ello fuera poco, en la OMC las obligaciones se harán efectivas mediante un procedimiento de solución de diferencias común a todos los acuerdos.¹⁵¹

Como institución "matriz", los acuerdos que administrara la OMC en el ámbito de un marco contractual único son: el GATT de 1994, el protocolo de Marrakech de 1994 (que recoge los resultados de las negociaciones arancelarias), otros 12 acuerdos relativos al uso de diversos instrumentos de política comercial (agrupados todos ellos en los Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías); el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (mejor conocido por sus siglas en inglés, GATS); el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés); el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, y los Acuerdos Comerciales Plurilaterales de Participación Limitada, es decir, no abarcados por la Ronda de Uruguay (comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino).

¹⁵¹ Secretariado del GATT. "The Results of The Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. Legal Text", Centre William Rappard Ginebra 1995, pp. 7.

La creación de la OMC y en general los resultados de la Ronda Uruguay han generado críticas de tipo proteccionista y nacionalista tanto en países desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, los temores de que la OMC se convierta en una organización casi supranacional que imponga sus condiciones a todos los países, miembros y no miembros, parecen un poco exagerados. La principal preocupación de los legisladores de diversos países, pero en particular de los que poseen un gran potencial comercial, es que con el nuevo procedimiento de solución de controversias, un país ya no podrá bloquear las recomendaciones de los grupos especiales encargados de dirimir las disputas, práctica común en el sistema interior del GATT. El procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo General se basaba en el consenso para adoptar las recomendaciones, por lo que una de las países podía rechazar las dictadas por los grupos especiales, en cambio, en el sistema establecido en la OMC todos los miembros renuncian a su derecho de bloquear las recomendaciones.

Hay que tener presente que todos los nuevos acuerdos de la Ronda Uruguay se aplicaran en un solo marco normativo dentro de la OMC, lo que entraña Establecer el mismo conjunto de derechos y obligaciones para todos los países miembros, y vincular todos esos derechos y obligaciones con las concesiones comerciales, es decir, se podrán tomar medidas de represalia cruzada. Ello significa en determinadas circunstancias el retiro de concesiones arancelarias en caso de incumplimiento del acuerdo sobre TRIPS (Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio). Además del mecanismo de solución de controversias, otro avance significativo de la OMC es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que examinará periódicamente las políticas respectivas de los miembros de la nueva organización.

En suma, las normas de la OMC no significarán una pérdida de soberanía de los países miembros; su objetivo es lograr un comercio más libre, pero en apego a las reglas contenidas en cada uno de los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay y que se encuentran anexos al acuerdo de establecimiento de la OMC.¹⁵²

En años recientes ha surgido un debate sobre la mejor manera de incorporar al sistema de reglas multilaterales fenómenos nuevos que afectan las transacciones comerciales internacionales, como la relación entre el medio ambiente y el intercambio comercial, la globalización de las inversiones, la producción y el comercio; la interacción entre comercio y políticas de competencia, e incluso la relación entre condiciones laborales y comercio. Si bien no existe aún consenso entre los países sobre estos temas, es probable que varios de ellos sean parte de la nueva agenda comercial internacional que se negociará en el marco de la OMC. En lo que sigue se describe brevemente la situación actual de algunos de estos "nuevos temas" que los expertos identifican como los más probables que se abordarán en el marco de la OMC.

¹⁵² Hermann Aschentrupp Toledo, "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", Comercio Exterior BANCOMET, Vol. 44 No. 11, noviembre 1995.

1) Comercio y Medio ambiente:

El creciente deterioro ambiental del orbe, el reconocimiento de que la protección del medio ambiente es un problema global y las fuertes críticas de las Organizaciones No Gubernamentales defensoras del ambiente (Greenpeace, World Wild Fund, Friends of the Earth) en el sentido de que el libre comercio provoca un mayor deterioro ambiental, son algunos de los factores que explican la decisión de que el tema se haya incluido para su análisis en la OMC

Los tres componentes principales de los problemas asociados con el comercio y el medio ambiente en el marco de las reglas del GATT/OMC son:

El uso de medidas comerciales para asegurar que productos importados cumplan normas y regulaciones para la protección del ambiente, aspecto que está cubierto por los Acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; El empleo de medidas comerciales para asegurar que los procesos de producción en los países sean congruentes con la protección del ambiente global (por ejemplo, las restricciones de Estados Unidos a la importación de atún proveniente de México y Venezuela). Esta cuestión también se relaciona con los acuerdos internacionales sobre el medio ambiente (el Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono, la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre, el Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación, entre otros que contienen medidas comerciales para prevenir un problema ambiental), y la posibilidad de que las diferencias en las normas nacionales para la protección del ambiente otorguen ventajas injustificadas a los productores que se encuentren en países con bajos niveles de protección ambiental (el llamado ecodumping)

Las naciones en desarrollo muestran mucha preocupación por las intenciones de las economías desarrolladas de incluir el tema del medio ambiente en la agenda de trabajo de la OMC, ya que consideran que detrás de la supuesta preocupación sobre el medio ambiente, se esconde el propósito de importar medidas proteccionistas a las exportaciones de productos provenientes de países en desarrollo

Los países desarrollados consideran, por su parte, que la negligencia en la protección del ambiente no debe ser fuente de ventajas comparativas en el comercio mundial y que la aplicación de medidas comerciales que aseguren un manejo sostenible de las exportaciones provenientes de países en desarrollo nada tiene que ver con el proteccionismo, sino con una legítima preocupación por el ambiente.¹⁵³

2) Comercio y Competencia:

Apenas en los años recientes surgió la preocupación en varios foros sobre el efecto de algunas prácticas, en la competencia del comercio internacional. Lo anterior se debe en buena medida a los cambios ocurridos en la producción y el comercio mundiales en

¹⁵³ Robert Repeto, "Trade and sustainable development", Environment and Trade, PNUMA, No. 1, Ginebra 1994, pp. 52.

los últimos tiempos, así como a las normas, prácticas y leyes de competencia de diferentes países que pueden tener efectos distorsionantes en el comercio.

Característica importante del intercambio mundial es, el surgimiento de un proceso de producción internacionalmente integrado, donde las empresas transnacionales desempeñan una función clave. El aumento de la producción globalmente integrada significa que las condiciones de la competencia en un mercado determinan cada vez más las actividades de esas empresas en otros países, ya que pueden afectar las actividades de todas las filiales, así, se pueden presentar problemas especiales a consecuencia de la concentración del mercado mundial y las alianzas estratégicas transnacionales en algunos sectores.

Cabe señalar que aunque todos los gobiernos aplicarán políticas de defensa de la competencia activas y eficaces conforme a los respectivos criterios nacionales, no estarían necesariamente en condiciones de enfrentar comportamientos o estructuras de mercado contrarios a la competencia y a la eficiencia en el ámbito mundial. Dada la creciente especialización del comercio internacional y la proliferación de "nichos de producción", cada país se encuentra hoy día en posición de consumidor. De esta manera, es sumamente necesario que se fortalezcan los esfuerzos encaminados a proteger la competencia mundial, en el marco de la OMC, con el propósito de salvaguardar la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, así como brindar a las empresas de todos los países oportunidades de acceso a los mercados internacionales.

Otro elemento que ha llevado a expertos y funcionarios internacionales a plantear la necesidad de que la relación de comercio y competencia sea objeto de acuerdos multilaterales en el marco de la OMC se relaciona con las prácticas y las leyes que existen al respecto y sus efectos distorsionantes en el comercio.

Por un lado, no todos los países cuentan con legislaciones y autoridades bien establecidas en la materia, y cuando existen se encuentran diversos enfoques para abordar los problemas, jurisdicción, normas de procedimiento, remedios y aplicar la ley.

Por otro, las reglas del GATT y las leyes comerciales nacionales permiten, en ciertas condiciones, tomar medidas para limitar el comercio, lo que tiende a debilitar la competencia tanto en el mercado mundial como en los nacionales, por si fuera poco, la política de promoción comercial de un país puede entrar en conflicto con las leyes de competencia de otros países. Varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay se refieren a las prácticas comerciales restrictivas, en particular las medidas relacionadas con el comercio en materia de Inversión y de Propiedad Intelectual (TRIM y TRIP), antidumping, subvenciones, medidas compensatorias y comercio de servicios. En varios países existe la preocupación de que no se respete la prohibición acordada en la Ronda Uruguay de aplicar restricciones voluntarias a las exportaciones y se apliquen dichas medidas de manera subrepticia mediante entendimientos deudas industrias con otras, a pesar de la clara obligación de los gobiernos contenida en el Acuerdo de Salvaguardas de no promover ese tipo de acciones.

Entre los expertos hay consenso de que las medidas antidumping son las que crean más problemas en materia de defensa de la competencia. Ciertos elementos del Acuerdo Antidumping, sobre todo los compromisos relativos a los precios, pueden emplearse para perpetuar situaciones anticompetitivas de ahí la necesidad de que las medidas en la materia se sujeten a un mayor escrutinio internacional.

Por otro lado, en relación a los acuerdos TRIM y TRIP, algunos países en desarrollo han expresado su preocupación de que las disciplinas en ellas contenidas se puedan interpretar de mane ra tal que impidan a los miembros del GATT/OMC, sobre todo aquel grupo de países, adoptar medidas para combatir las prácticas comerciales restrictivas de las transnacionales.

En conclusión, los partidarios de la negociación de normas multilaterales sobre competencia o "reglamento antitrust" citan algunos ejemplos de los mencionados para insistir en que hacen falta normas para garantizar la verdadera aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay.¹⁵⁴

3) Las Condiciones Laborales y el Comercio:

Otro tema de la larga lista que los países desean que se incluya en la agenda de trabajo de la OMC es la relación entre comercio y asuntos laborales. Esta cuestión será seguramente una de las más controvertidas en los debates para fijar la agenda, y no por que la OMC sea un foro adecuado para tratar los asuntos laborales vinculados con el comercio. El objetivo principal de Estados Unidos y algunas naciones de la Unión Europea es incluir medidas que penalicen comercialmente a los países en desarrollo que no protejan adecuadamente a sus trabajadores. En otras palabras, la cláusula social haría posible sanciones comerciales en el marco del GATT/OMC contra los países miembros que no cumplieran o no tuvieran leyes laborales acordes con las disposiciones del comercio mundial y con los convenios internacionales que protegen a los trabajadores.

Por su parte, los países en desarrollo consideran todo intento de remediar las diferencias en la protección social como un intento de proteccionismo encubierto destinado a quitar a las naciones menos desarrolladas su principal ventaja comparativa, la cual compensa parte de la desventaja de tener una productividad reducida. Países como la India, Pakistán, Malasia, Indonesia y Tailandia consideraron que Marrakech y la OMC no son el Foro competente para tratar el tema de la cláusula social, ya que ello corresponde a la Organización Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas. (OIT).¹⁵⁵

Como se observa, existe el riesgo de que la OMC amplie sus alcances para imponer disciplinas multilaterales en otras esferas "relacionadas con el comercio", como se hizo con la propiedad intelectual, con las inversiones y probablemente con el ambiente. Son

¹⁵⁴ UNCTAD. "La función de la política de defensa de la competencia en las reformas económicas de los países en desarrollo". *Secretariado General de la UNCTAD*, Ginebra, 10 de agosto 1994, pp. 149.

¹⁵⁵ Chakravarti Rayshavan. "Battle of words at Marrakech over Future agendas". *Third World Economics*, No. 57, enero 1995, Malasia, pp. 5-10

múltiples los asuntos que se mencionan como candidatos para incluirse en el programa de trabajo de la OMC; aquí sólo se abordaron algunos. Como sea, la consolidación de la OMC en el sistema multilateral de comercio, así como la ejecución de sus funciones, y el dictamen de sus resoluciones, serán muy importantes en la reconfiguración del Nuevo Orden Económico Internacional del siglo XXI, y al que el proceso de globalización económica en que está inmerso el mundo, pretende conducirnos.

CONCLUSIONES:

En los albores del siglo XXI el planeta experimenta una fase de profundos y vertiginosos acontecimientos que están modificando las relaciones económicas y políticas entre los países.

Producto de una reestructuración en el orden económico internacional y originado por la incapacidad del mismo para mantener a Estados Unidos como la única fuerza económica que impera en el mundo ante el evidente ascenso de Alemania y Japón como polos de poder económico alternativos, el nuevo orden económico internacional que regirá el siglo XXI se perfila como un orden económico multipolar.

En los planos financiero y comercial, la interdependencia entre países domina hoy el escenario de las Relaciones Internacionales en donde la integración de tres principales bloques económicos regionales en Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa marcan la pauta de lo que será el nuevo contexto económico internacional.

La relocalización de los procesos productivos en busca de mejores ventajas comparativas que permitan la reducción de los costos de producción de las empresas transnacionales de los países más desarrollados del mundo ha propiciado la creación de una nueva división internacional del trabajo, lo que lleva a la especialización.

Los avances tecnológicos y científicos de finales del siglo XX han sido factor clave para que las distancias se acorten y el reciente desarrollo de las telecomunicaciones y los transportes permitan pensar en una globalización económica del planeta.

De esta manera y como fiel reflejo de la situación que impera hoy en el ámbito internacional, la macrorregión de la Cuenca del Pacífico experimenta actualmente un dinámico proceso de globalización, el cual es impulsado principalmente por los intereses económicos de los dos polos de poder que en ella convergen: Estados Unidos y Japón. La influencia que ejercen estos dos países en la Cuenca del Pacífico se ha convertido en el factor básico que determina el camino hacia la globalización de esta macrorregión del planeta.

El origen de este proceso en el océano Pacífico fue impulsado por el apoyo otorgado por Estados Unidos durante la guerra fría a las economías del Pacífico asiático, teniendo a la de Japón como eje para irradiar la influencia del capitalismo en esa región para contrarrestar la irrupción soviética y del comunismo expresada en el triunfo de la revolución china y la guerra de Corea.

Así, Japón adecuó su devastada economía por la segunda guerra mundial para canalizar el apoyo estadounidense mediante una hábil planeación estatal y en asociación con el sector privado y la interacción de la sociedad, lograron la

reconstrucción económica del país nipón para luego enfocarse hacia la creación y el desarrollo de una poderosa planta productiva exportadora, con la que se alcanzaría el impresionante desarrollo económico que hoy caracteriza a Japón.

De igual manera los NIC'S (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong) se guiaron por la experiencia nipona para trazar sus propios modelos para el desarrollo económico, los cuales presentaron objetivos similares: enfocarse hacia la exportación, construyendo una eficiente planta productiva para ello, bajo la dirección de un Estado promotor y en colaboración estrecha con el sector privado aprovechando el apoyo financiero que en esa etapa histórica disponían de Estados Unidos, principalmente y después del propio Japón. Los NIC'S no siguieron estrictamente un modelo único, sino que adecuaron esas directivas hacia la realidad de sus propias economías internas y la de los factores que en ellas se conjugaban, muy diferentes entre sí, esa fue la clave para alcanzar su impresionante desarrollo económico.

De esta manera, esas economías de Asia-Pacífico poseen ahora poderosas plantas productivas exportadoras las que les han dado la posibilidad de alcanzar importantes superávits comerciales, en detrimento de la economía estadounidense, la que les ofreció un gran apoyo.

Estados Unidos que gracias al soporte proporcionado en el pasado propició el desarrollo de las economías de Japón y de los NIC'S al otorgarles su apoyo financiero, la entrada a su gran mercado y su protección militar, se ve ahora confrontado en los planos financiero y comercial por estas economías del Pacífico asiático y ha emprendido una estrategia que le permita solventar su problema comercial con esa región.

Así, desde los años ochenta Estados Unidos se dio a la tarea de reducir su déficit causado por el comercio con Asia-Pacífico, el primer intento estadounidense lo constituyó la presión revaloratoria hacia las monedas de Taiwan, Corea y Japón, los principales países causantes del déficit, sin embargo esta política presentó magros resultados en el objetivo estadounidense pues en los casos de Taiwan y Corea los gobiernos de estos países supieron contrarrestar la presión estadounidense al alterar artificialmente sus tipos de cambio con respecto al dólar norteamericano, subvaluando o sobrevaluando estratégicamente tanto al dólar taiwanés como al yen según las fluctuaciones de la divisa norteamericana para mantener la competitividad de sus exportaciones en el mercado norteamericano, así el comercio con Estados Unidos permaneció prácticamente inalterado.

En el caso de Japón, Estados Unidos presionó para que se disminuyera el valor del yen que debido al gran superávit comercial japonés frente a Estados Unidos ocasionaba un rápido ascenso en el valor del yen y una consecuente devaluación incontrolada del dólar norteamericano, sin embargo la presión estadounidense tuvo también escasa efectividad a los intereses estadounidenses: Japón aplicó una eficaz

estrategia para contrarrestar la presión estadounidense sin disminuir sus flujos comerciales hacia aquel país, canalizó inversiones directas hacia países geográficamente cercanos, lo que le permitiría relocalizar sus procesos productivos más contaminantes al medio ambiente y de mayor uso intensivo de mano de obra y de materias primas hacia países con mejores ventajas comparativas que los ofrecían para de esta manera reducir sus costos de producción.

Así, Japón comenzó a construir su propia área de influencia natural regional, canalizando inversiones en Asia-Pacífico y haciendo frente a la presión norteamericana sobre el ascenso del valor del yen. Este proceso fue también factor clave en el desarrollo de los NIC'S puesto que la inversión directa japonesa en ellos les permitió un mayor y mejor acceso de recursos financieros y tecnología para consolidar el poder de sus propias plantas productivas.

De esta manera, Estados Unidos se ve ahora obligado a emprender una nueva estrategia para encarar sus todavía persistentes déficit comerciales con esos países. Esta nueva estrategia es de carácter geoeconómico y consiste en establecer y consolidar su área de influencia del dólar norteamericano haciendo uso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como medio de persuasión para controlar sus relaciones comerciales con esas economías asiáticas, de la misma manera Estados Unidos planea en el largo plazo consolidar su influencia económica y política en su área de influencia natural tradicional América Latina, proyectando el TLCAN en todo el continente americano. Paralelamente Estados Unidos practica una nueva estrategia en sus relaciones comerciales con los países de Asia-Pacífico.

Las reglas de origen del TLCAN dan la posibilidad a Estados Unidos para restringir el acceso indirecto hacia su mercado para los países asiáticos del Pacífico con los que mantiene déficit comerciales, y le significa un factor para protegerse de eventuales triangulaciones de producción y exportación involucrando a México, socio del TLCAN y el cual ofrece atractivas ventajas comparativas para las empresas transnacionales asiáticas traducidas en localización geográfica, mano de obra abundante y barata, abundantes recursos naturales y lo más importante la posibilidad de utilizar a este país para incursionar masivamente en el mercado estadounidense. Sin embargo Estados Unidos consolida a la creación del TLCAN como una estrategia de contrapeso para los países de Asia-Pacífico.

De manera alterna a esta estrategia, Estados Unidos ataca por otros frentes para contrarrestar sus persistentes déficit comerciales con Taiwán, Corea y Japón, sus retos en su relación comercial en la Cuenca del Pacífico. La estrategia que Estados Unidos utiliza actualmente es muy directa y consiste en practicar trato discriminatorio hacia productos provenientes de esos países, la utilización de barreras no arancelarias y sugerencias autorestrictivas a la exportación de esos países a Norteamérica, a riesgo de imponer mayores restricciones. Sin embargo, es conveniente puntualizar que estas restricciones son sólo aplicadas a aquellos países del Pacífico asiático con los cuales el déficit estadounidense persiste y para otros

países como China y los países de menor desarrollo de la ANSEA el trato comercial es preferencial, esto tiene un móvil político para lograr que Estados Unidos mantenga su status de promotor de desarrollo en la Cuenca del Pacífico.

Así que Japón cuya economía es muy vulnerable ante el cierre proteccionista de los mercados internacionales y en la Cuenca del Pacífico particularmente el de Estados Unidos emprende también una nueva estrategia para contrarrestar esa amenaza.

La estrategia actual de Japón consiste en consolidar su estrategia de inversión directa y fomento de la cooperación económica y comercial en Asia-Pacífico, canaliza grandes montos de inversión en mercados emergentes de esa región para crear una clase media entre la nutrida población de esos países para obtener una alternativa que le permita el acceso directo a los mercados de los mismos y al mismo tiempo obtener una mayor influencia en los esquemas de desarrollo de ellos para posteriormente ganar un máximo de influencia política. Prueba de ello lo son los importantes flujos de inversión extranjera directa japonesa colocados en países como China, Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Brunei, Vietnam, entre otros, los cuales están ansiosos por captar grandes flujos de inversión para respaldar sus modelos para el desarrollo caracterizados por tener influencia neoliberal y estar basados en las estrategias de desarrollo utilizados por Japón y los NIC'S. Así, la inversión japonesa en la región resulta básica en la cohesión de la misma y de gran influencia en el proceso de globalización de la Cuenca del Pacífico.

Sin duda, la relación bilateral entre Estados Unidos y Japón resulta ser otro factor clave que incide directamente en el proceso de globalización de la Cuenca del Pacífico y sobre todos aquellos países sobre los cuales tienen influencia económica tanto Estados Unidos como Japón.

Japón y Estados Unidos poseen importantes ventajas estratégicas en los planos económico, social, político y también mercadológico, los que frente a este proceso deben ser determinantes en la competencia económica que conlleva el proceso de globalización mundial estos, deben ser eficientemente explotados para ganar mejores espacios económicos en la Cuenca del Pacífico y en todo el orbe.

El comercio bilateral entre Estados Unidos y Japón se torna en el factor básico de la Relación económica bilateral pues los problemas ocasionados por el déficit estadounidense de los últimos años ha propiciado que este país presione a Japón por una mayor y mejor apertura de su mercado a los productos estadounidenses para así reducir ese déficit. Sin embargo, es el déficit norteamericano el que proporciona el superávit comercial japonés.

El mercado japonés ha estado semi cerrado a la competencia del exterior durante mucho tiempo, esto ha propiciado que las empresas japonesas obtengan una supremacía en su propio país y que esto les de una importante ventaja, por ello

Japón desea retardar la apertura de su mercado logrando también mantener su superávit comercial.

Así, Estados Unidos presiona al gobierno de Japón por una mayor apertura del mercado nipón a los bienes y servicios estadounidenses, esta presión se expresa en la amenaza norteamericana de adoptar un trato discriminatorio a las exportaciones de Japón como represalia a las prácticas desleales al comercio japonesas bajo el punto de vista estadounidense. Estas fricciones comerciales con Estados Unidos han ocasionado la gestación de eventuales guerras comerciales y que Japón busque protegerse argumentando su decisión de acudir a instancias de la Organización Mundial de Comercio para poder solucionar el problema latente con Estados Unidos.

Por otro lado, la inversión bilateral juega un papel relevante en la relación económica entre estos dos países. Al canalizar Japón grandes flujos de inversión directa en el territorio de Estados Unidos, busca asegurar que la entrada de sus bienes y servicios al mercado estadounidense no encuentren obstáculos. Esta estrategia permite que las empresas filiales japonesas compitan en propio suelo norteamericano y con ello conseguir elevar su competitividad.

De manera similar, la inversión que Estados Unidos canaliza en Japón tiene por objeto que Estados Unidos produzca y venda en el interior mismo del mercado nipón y con ello lograr reducir el déficit con ese país evadiendo las tradicionales barreras arancelarias y no arancelarias japonesas a la importación y explotando las ventajas del mercado nipón expresadas en el alto poder adquisitivo del yen y la obtención y el desarrollo de tecnologías de punta.

Así, la relación económica bilateral entre Estados Unidos y Japón se torna cada vez más complementaria.

Otro factor clave en esa relación económica Estados Unidos-Japón lo constituye la situación estratégica de México para ambos, esta se fincó a partir de que Japón lo reconoció como una posible plataforma de exportación masiva a Estados Unidos por lo que en los últimos años ha incrementado su inversión directa para maquiladoras en la frontera norte y sus contactos económicos y políticos con México. Lo anterior resulta ser una afrenta ante la óptica estadounidense que considera a México dentro de su zona de influencia natural debido a la hegemonía estadounidense en los contactos financieros y comerciales con México. La inclusión de México en el TLCAN y las reglas de origen del mismo dejan a la expectativa por ahora a los contactos financieros de Japón y los NIC'S esperando los movimientos estadounidenses en su relación con México. Así, sin embargo México ha emprendido una estrategia de apertura económica y diversificación de socios comerciales con todo el mundo para respaldar su actual estrategia económica de desarrollo, por ello ha mostrado interés por incrementar su contacto económico con Asia-Pacífico, aunque este es todavía marginal con excepción de Japón y el contacto económico con Estados Unidos es todavía muy importante para México. Sin embargo, México posee importantes ventajas comparativas a la

inversión de Asia-Pacífico y también de Europa por lo que el país azteca debe aprovechar para su propio beneficio.

De esta manera, el proceso de globalización en la Cuenca del Pacífico tiene como núcleo los intereses y las relaciones económicas entre Estados Unidos y Japón, a los dos les interesa que este proceso se materialice puesto que Estados Unidos no desea perder su influencia en esta región y en el mundo y a Japón le interesa mantener la apertura de los mercados de la misma y principalmente el de Norteamérica a fin de mantener e incrementar su status económico.

Así, el proceso de globalización en la Cuenca del Pacífico parece ser el más dinámico del mundo, tanto Estados Unidos como Japón fomentan esta tendencia y la proliferación de diversos mecanismos de integración en la macrorregión dan cuenta del esfuerzo intenso que se lleva a cabo por conseguirlo, mecanismos de apertura económica y comercial como el AFTA de la ANSEA, los promovidos por Australia y Nueva Zelanda en el Pacífico Sur y Oceanía: el ANZCERTA y el SPARTECA y los esfuerzos cada vez más intensos que lleva a cabo el APEC dan cuenta de ello.

En esta macrorregión del Pacífico han proliferado varios acuerdos regionales, lo que presupone una ágil consecución de los ambiciosos objetivos de APEC para crear una gran zona de libre comercio en esa gran macrorregión en la que las economías desarrolladas se abran en el año 2010 y las que están en desarrollo para el año 2020, sin embargo debido a la amplia gama de culturas, lenguas, razas, intereses y grados de desarrollo económico, este proyecto enfrentará muy probablemente algunos obstáculos, pero sin duda, este esfuerzo globalizador representa un ejemplo para poder conseguir el ideal para alcanzar una economía global, la que sin duda será el paradigma de Estados Unidos, por lo menos en el papel.

Así, otros países ajenos a esta macrorregión del océano Pacífico no pierden de vista la dinámica de su proceso de globalización y para no quedar fuera de este han estructurado también esquemas para incrementar su contacto económico con los países de la Cuenca del Pacífico, concretamente aquellos que integran a la Unión Europea la cual ha expresado lo imperativo que resulta ser su relación con esa región debido a la competitividad y el dinamismo que han alcanzado los países de la Cuenca del Pacífico y de cara al proceso de globalización en el que el mundo está inmerso.

Sin embargo, durante los últimos años, Estados Unidos y Japón han ejercido algunas acciones de tipo proteccionista que ponen en entredicho su discurso globalizador. Sus acciones comerciales restrictivas han sido muy criticadas en el mundo, algo que deja a la recién creada Organización Mundial de Comercio (OMC), como la única alternativa para sancionar las fricciones comerciales y la intransigencia de Estados Unidos, Japón o de cualquier otro país altamente desarrollado, sin embargo sólo el tiempo dejará verificar la eficacia de la nueva organización multilateral de comercio.

FUENTES:**BIBLIOGRAFÍA:**

1. ALVAREZ Béjar Alejandro (Coordinador). La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Vol II. 1a. Edición. Facultad de Economía UNAM, México, 1990
2. ALVAREZ Béjar Alejandro (Coordinador). La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Vol III. Facultad de Economía UNAM, México 1990.
3. Banco Exterior de España. Economía de las Naciones del Sureste de Asia. Madrid, 1990.
4. BENEJAM María Antonieta. La Cuenca del Pacífico. Estados Unidos y la Nueva Hegemonía Mundial. 1a. Edición. CISEUA UNAM, México, 1991
5. BERGSTEN y M. Noland. Pacific Dynamism and the International Economic System. 1a. Edición. Institute for International Economics, Washington, 1993.
6. CECEÑA José Luis. El Imperio del dólar. 1a. Edición. Editorial El caballo, México, 1972.
7. CORNEJO Bustamante Romer (Compilador). Asia-Pacífico 1993. 1a. Edición, Centro de Estudios de Asia y África. El Colegio de México, México, 1993
8. CORNEJO Bustamante Romer (Compilador). Asia-Pacífico 1994. 1a. Edición, Centro de Estudios de Asia y África. El Colegio de México, México, 1994
9. CORNEJO Bustamante Romer (Compilador). Asia-Pacífico 1995. 1a. Edición, Centro de Estudios de Asia y África. El Colegio de México, México, 1995
10. EMMET Long Robert. Japan and The U.S.. The H W Wilson Company. New York, 1990.
11. ESMARA Hendra. ASEAN Economic Cooperation a New perspective. Chapman Publishers, Singapur, 1988
12. ISHIKAWA Kaoru. ¿Que es el control de Calidad? La Modalidad japonesa. 10a. Edición. Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994.
13. JOVANOVIĆ Miroslav. International Economic Integration, Rutledge, Londres, 1992.
14. KOTKIN Joel y KISHIMOTO Yoriko. The Third Century: America's resurgence in the Asian era. Crown Publishers Inc. New York, 1988
15. KRUGMAN. The move toward Free Trade Zones in policy implications of Trade and Currency Zones. The Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991.
16. LINCOLN Edward J. Japan's Unequal Trade. 1a. Edición. The Brookings Institution, Washington D C., 1990
17. McLENNAN. Year Book Australia 1996, Australian Bureau of Statics, Australia 1996.
18. NICHITOSHI Takabatake y otros. Japón despues del "Milagro", 1a. Edición. El Colegio de México, México, 1982.
19. MILLAN B Julio A. La Cuenca del Pacífico. 1a. Edición. Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica, México, 1992
20. MIZUNO Hajime. Las Relaciones México-Japón en el marco de la comunidad del Pacífico. 1a. Edición. El Colegio de México, México 1985.
21. MYNT. La Economía del Sureste Asiático. 1a. Edición. Alianza Editorial, Madrid, 1976.

22. OZAKI Robert S. y WALTER Arnold (Edits.). Japan's Foreign Relations: a global search for economic security. Boulder Col. West view press, 1985.
23. NIVOLA Pietro S. Regulating Unfair Trade. 1a. Edición. The Brookings Institution. Washington D C. 1993
24. RAMOS Esquivel Alejandro La Guerra que viene, siglo XXI. La centuria del Pacifico. 1a Edición. Grupo Editorial Iberoamerica. Mexico, 1991
25. RANGEL Jose. "Mexico, El TLC y los tigres del Este asiático". REY Benito (Coordinador). La integracion comercial de Mexico, Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?. 1a Edicion siglo veintiuno editores. Mexico, 1991
26. ROMERO Castilla Alfredo y LOPEZ Villalafne Victor. Japon hoy. 2a. Edición. Editorial siglo veintiuno. Mexico, 1990
27. RIES Al. Enfogue. 1a. Edicion. Editorial Mc Graw Hill. Mexico, 1996
28. THURLOW Lester. La Guerra del siglo XXI (Head to Head). 1a. Edicion. Javier Vergara Editor. Argentina. 1991.
29. TAN Joseph L. H. Mexico and NAFTA. Challenge to and opportunity for ASEAN. El Colegio de Mexico. Mexico, 1991
30. TOLEDO Beltran Daniel. El Japon de la posguerra. 1a Edición. Coordinación de Humanidades UNAM. Mexico, 1986
31. The Word of Information. Asia & Pacific Review 1996. The Economic and Business Report. British Library Cataloguing in Publication Data, Inglaterra. 1996.

HEMEROGRAFÍA:

1. ASCHENTRUPP Toledo Hermann "La Organizacion Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral". Comercio Exterior BANCOMENT. Vol. 44. No. 11. noviembre 1995.
2. AWANOHARA Sumusu & SMITH Charles "Trade Tantrums". Far Eastern Economic Review. Febrero 24 1994
3. BHAGWATI "Regionalism and Multilateralism: an overview". Discussion paper series. No. 603. Columbia University Department of Economics.
4. CONTRERAS Hugo J. "Madrid, Bretton Woods y Washington: Medio siglo de economia mundial". Revista de Relaciones Internacionales UNAM. No. 65. ene./mar. 1995.
5. CHAKRAVARTHI Rayhavan. "Battle of words at Marrakesh over Future agendas". Third World Economics. No. 57. enero 1995. Malasia
6. DREYFUSS Joel. "How to beat japanese at home". Fortune. agosto 31 1990.
7. DORNBUSCH. "North American Free Trade: What it means". The columbia Journal of world business. Verano 1991. E.U.A
8. DRISCOLL. "Key provisions of the North American Free Trade Agreement". Business America. 19 de octubre 1992
9. FIELEKE. "One Trading World or many: The issue of regional trading blocs". New England Economic Review. mayo-junio de 1992.

10. FUENTES Berain Sandra. "Japón: estrategia económica e influencia en los países de la Cuenca del Pacífico". Revista Mexicana de Política Exterior, Instituto Matias Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED), Verano 1992.
11. GALLEGOS Elena y CUELLAR Mireya. "Compromiso de APEC para proteger inversiones privadas". La Jornada, Martes 26 de noviembre de 1996.
12. GUILLÉN Arturo. "Las Relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC". Comercio Exterior BANCOMENT, Vol. 44 No. 7, julio 1995.
13. GUILLÉN Arturo. "El proceso de privatización en México". Mondes en Development, Vol. 22 No. 87, Paris 1995.
14. GUITIÁN Manuel. "El FMI como institución monetaria: el desafío del futuro". Finanzas y desarrollo, Vol. 31, septiembre de 1994.
15. HALLOWAY Nigel & SMITH Charles. "To Fight another day, U.S.-Japan ties survive yet another trade clash". Far Eastern Economic Review, octubre 13, 1994.
16. ISLAM Shada. "The Other Foot. Despite warmer ties, The EU targets Asian Exports". Far Eastern Economic Review, octubre 13 1994.
17. JONES Yang Dori. "The other China takes wing, Taiwan is no longer just an export machine". Business Week, No. 74, 6 de noviembre 1989.
18. McKILLOP Peter. "Seeking Salvation near to home, Asia: a booming market for Japan's exporters". Newsweek, agosto 30, 1993.
19. MONTOBIBIO Manuel. "Singapur y su Futuro". Política Exterior, Vol. 9, feb-mar 1995.
20. HUFF F. The Economic Growth of Singapore. Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
21. NAKARMI Laxmi y NEFF Robert. "Giants under siege Korea's tougher stance with the chaebol at home may take them more competitive abroad". Business Week, No. 76, 20 de noviembre 1989.
22. PAIK Yongsun. "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Comercio Exterior BANCOMENT, Vol. 44 No. 7 julio 1995.
23. PAIK y M. Teagarden. "Strategic International Human Resource Management Approaches in the Maquiladora Industry A comparison of Japanese, Korean and U.S. firms". International Journal of Human Resources Management, 1994.
24. PAIK y C. Vance. "A necessary refocus upon the role of the host country workforce on the expatriate management in the maquiladora industry". The first international conference on expatriate management proceeding, Hong Kong, noviembre 1992.
25. PLAZA Cerezo Sergio. "La ASEAN: Proyecto de integración económica en el Sureste Asiático". Comercio Exterior BANCOMENT, Vol. 44 No. 11, noviembre de 1995.
26. PANAGARIYA. "East Asia and the New Regionalism in world trade". The World Economy, Vol. 17, noviembre 1994.
27. RANGEL. "Estados Unidos, el dólar y el desequilibrio externo La ineficacia de la política devaluatoria". Comercio Exterior, BANCOMENT, Vol. 37 No. 3, marzo de 1987.
28. REPETO Robert. "Trade and sustainable development". Environment and Trade, PNUMA, No. 1, Ginebra 1994.
29. RICHARDSON Martin. "Endogenous Protection and Trade Diversion". Journal of International Economics, mayo 1993.

30. RONGYAO Zhou. "A Commentary on the European Union's Asia Strategy", Foreign Affairs Journal, The Chinese People's Institute of Foreign Affairs, No. 37, septiembre 1995.
31. ROSAS Maria Cristina. "¿Quien gobierna a Estados Unidos?", ectetera semanario de politica y cultura, No. 195, 24 de octubre de 1996.
32. RUDOLPH Barbara. "Winners Against Tough Odds", Time, diciembre 9 1995.
33. SENDER. "Heavy Traffic", Far Eastern Economic Review, enero de 1994.
34. WADE R. "East Asia's Economic Success: conflicting Evidence, perspectives partial insight, shaky evidence", World Politics, Vol. 44 No 2, marzo 1990.
35. WEEKLY. "The Trojan horse issue in a North American Free Trade Area", Multinational Business Review, otoño de 1993.
36. Wieger Kathleen K. "A Fine Japanese Company", Forbes Magazine, abril 8 1993.

DOCUMENTOS:

1. Banco Mundial. Trends in developing economies, Washington, septiembre 1994.
2. Dirección General para el Pacífico y Asia. Carpeta Informativa del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), México, 1996.
3. Fondo Monetario Internacional. Direction of Trade Statics 1994.
4. Minority Rights Group. The Chinese of South East Asia, Londres, noviembre de 1992.
5. Japan Ministry of Foreign Affairs. Japan's official Development assistance 1989, Annual Report Tokio, 1990.
6. Secretariado del GATT. "The Results of The Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations - Legal Text", Centre William Rappard Ginebra 1995.
7. UNCTAD ONU. World Investment Report 1996.
8. USGAO. "U.S. Trade Deficit impact of currency appreciations in Taiwan, South Korea and Hong Kong", Washington, abril de 1989.
9. New Zealand Official Year Book 1993, Department of Statics, Bank of New Zealand 1993.
10. UNCTAD. "The Outcome of the Uruguay Round, an initial assessment", Supporting Papers to the TDR, Ginebra 1994.
11. UNCTAD. "La función de la política de defensa de la competencia en las reformas económicas de los países en desarrollo", Secretariado General de la UNCTAD, Ginebra, 10 de agosto 1994.