

5



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Campus Aragón

*Relaciones comerciales México-Japón (1990-1997): posibles
obstáculos para la introducción de productos mexicanos al mercado
japonés*

Tesis que para obtener el título de Licenciado en
Relaciones Internacionales presenta:

Lizbeth Aydde Arzate León

ASESOR: MAESTRO JAIME LLANOS MARTINEZ



San Juan de Aragón, Estado de México, 2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PAGINACION DISCONTINUA

AGRADECIMIENTOS

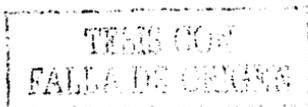
A Dios

*por darme la oportunidad de vivir,
por poner en mi camino gente tan valiosa que vive
y vivirá por siempre en mi corazón.*

*A la persona más importante que hay y habrá en mi vida,
a quien admiro enormemente por tener la capacidad de
salir adelante de cualquier situación por difícil que sea,
por impulsarme siempre y en cada momento,
porque sin ella no sería lo que soy, a mi mamá,
Elba León Ortiz.*

*Mi más profundo agradecimiento a mis abuelos
Francisco y Elvira,
quienes con sus enseñanzas nos han dado una valiosa herencia.
Por su paciencia y amor, por motivarme con su espíritu de lucha y
perseverancia a lograr los objetivos trazados.*

*Un agradecimiento muy especial a mis bisabuelos
Miguel, Juanita, Nicolasa y José,
quienes nos enseñaron que los años te dan la fortaleza
para ser lo que uno quiere ser.*



*A mis tíos,
a toda la Familia León,
quienes han sembrado en mí la inquietud
de seguir adelante, por la confianza y el interés
que han mostrado siempre en éste y en otros proyectos de mi vida,
por su cariño y apoyo incondicional.*

*A mis primos y a mi sobrina,
quienes han sido mis cómplices y mis mejores amigos.
Son ustedes los seres que más me motivan a demostrar que no existen obstáculos
imposibles de librar, simplemente hay que estar convencidos de lo
que queremos, y luchar por conseguir nuestras propias metas.*

*A Julio, por su incomparable amistad,
respaldo y cariño.*

A mis amigos, muy especialmente a:

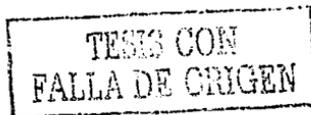
Alfredo López Islas

Luis Montoya Rojas

Alejandro Luna Rivera

*quienes han sido y serán parte fundamental de mi vida,
porque cada uno de ellos me ha brindado
siempre su tiempo, cariño y amistad.*

*Mi más sincero agradecimiento al
Lic. José González Hernández
por el interés y apoyo mostrado para la realización de esta Tesis.*



*Agradezco especialmente a mi asesor,
Mtro. Jaime Llanos Martínez,
quien con su espíritu de perseverancia ha significado un ejemplo
de superación, esfuerzo y dedicación constante.*

*A mis sinodales por su tiempo y apoyo:
Lic. Rodolfo A. Villavicencio López.
Lic. Armando Badillo Delgado.
Lic. José Jorge Velásquez Sánchez.
Lic. Héctor González Serrano.*

*A los profesores por su ayuda y dedicación,
por vertir sus experiencias en nosotros para
lograr el óptimo desarrollo de nuestra vida profesional.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México,
en especial a la ENEP "Aragón",
por darme la oportunidad de realizarme como profesionista.*

*A todas aquellas personas que de una u otra manera
contribuyeron a la realización de este proyecto que ahora concluye.*

*¡Gracias por confiar y saber esperar con paciencia el arribo de este momento
que significa el inicio de un nuevo objetivo a conquistar!*

Liz

INDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
---------------------------	----------

CAPITULO 1 "JAPON"

1.1 Características generales	2
1.2 Población	3
1.2.1 Dinámica demográfica	4
1.2.2 Etnografía	5
1.2.3 Idioma	5
1.2.4 Religión	5
1.3 Recursos Naturales	6
1.4 Principales Sectores Económicos	8
1.5 Historia de Japón	11
1.6 Gobierno	19
1.6.1 Poder Ejecutivo	19
1.6.2 Poder Legislativo	20
1.6.3 Poder Judicial	20
1.7 Seguridad Nacional	20
1.8 Política Exterior	21
1.9 Política Social	22

CAPITULO 2 "EL MERCADO JAPONES"

2.1 Panorama del mercado	25
2.1.1 Tendencias Sociales	26
2.1.2 Tendencias del mercado de consumo	27
2.2 El consumidor japonés	31
2.2.1 Ingreso y gasto	31
2.2.2 Tendencias y gustos	32
2.2.3 Segmentos del mercado	34
2.3 Sistemas de distribución	37
2.3.1 Comercio al menudeo	38
2.3.2 El papel de los mayoristas	38
2.3.3 Canales de distribución	39
2.3.4 Compañías comercializadoras "Sogo Shosha"	41
2.4 Clasificación y marcación	44
2.4.1 Norma Industrial japonesa (JIS)	44
2.4.2 Norma agrícola japonesa (JAS)	46
2.4.3 Marcas de calidad	50
2.4.4 Otras marcas	51

CAPITULO 3 "PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN"

3.1 Introducción	53
3.2 Sistema de importaciones	54
3.3 Sistema arancelario preferencial (SGP)	57
3.3.1 Países con trato arancelario preferencial	57
3.3.2 Productos elegibles para el trato arancelario preferencial	57
3.3.3 Condiciones para el trato arancelario preferencial	59
3.3.4 Certificado de origen	62
3.4 Pago de derechos aduaneros	63
3.5 Ley de sanidad de alimentos	69
3.5.1 Procedimientos de importación de alimentos	71
3.5.2 Simplificación de las importaciones	72
3.5.3 Cuarentena de animales	73
3.5.4 Cuarentena de plantas	74
3.6 Ley de protección de plantas	76

CAPITULO 4 "COMERCIO MEXICO-JAPON"

4.1 Relaciones históricas entre México y Japón	79
4.2 Evolución del intercambio comercial (1990-1997)	84
4.3 Comercio México-Japón	88
4.4 Balanza comercial de México	92
4.5 Obstáculos para la introducción de productos mexicanos a Japón	95
4.6 Productos mexicanos con posibilidades en el mercado japonés	97
4.8 Perspectivas	101
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFÍA	112

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Es frecuente leer o escuchar sobre la globalización de la economía, y en torno de que México no está exento de esta tendencia mundial. La globalización parte de un hecho cada vez más común: vivimos en un mundo cuyas comunidades y bloques son crecientemente interdependientes. Todos los países están obligados a relacionarse con otros, son interdependientes en una economía global donde ninguna nación puede proclamarse como la dominante absoluta, pues no existen economías autosuficientes. En la actualidad, lo que pasa en cualquier lugar del mundo afecta al resto de las economías del planeta.

Vivimos en una economía donde las ventajas relativas del pasado se están anulando y tienden a igualarse por efectos de la apertura; esto es, los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación. Ningún país puede reclamar la supremacía industrial total. Las economías de todas las naciones crecen de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos, pero también mejores oportunidades.

En el ámbito global tiene especial importancia que México incremente su competitividad frente a países similares o distintos al nuestro. En las economías cerradas, las posibilidades de elección del consumidor en cuanto a precio y calidad son limitadas. En contraste, las múltiples opciones que brinda un mercado abierto y la competencia que este genera favorecen al consumidor final porque aumentan las opciones de satisfactores de diversa índole para ajustarse a cualquier tipo de necesidad y presupuesto. México está atento a estos cambios y es por ello que la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa ha quedado atrás, nuestro país inició una etapa de internacionalización de su economía a partir de 1985 impulsando un ambicioso proceso de apertura comercial que se ha caracterizado por la racionalización de la protección frente al exterior, fomento a las exportaciones de bienes industriales y la instrumentación de múltiples acciones para la modernización de la planta industrial.

Con el reconocimiento de las deficiencias del modelo económico aplicado en nuestro país en la década de los setenta, y a partir de los cambios en la política económica internacional, en 1985 se opera un cambio importante en la economía nacional que requirió del apoyo y participación de la iniciativa privada nacional. Con ello, se reconoció la necesidad de promover la participación de los diversos sectores económicos y sociales y se inició un amplio proceso de apertura y participación en el comercio internacional.

La orientación multidireccional que caracteriza la política de nuestro país y la atención puesta en los últimos años por fortalecer la relación con la Comunidad de la Cuenca del Pacífico, son importantes insumos que orientan la necesidad de continuar dando una atención prioritaria a esa zona y a Japón en particular, como el más importante protagonista del Pacífico Asiático.

Japón constituye el segundo mercado de consumidores más grande en el mundo, tanto en población como en ingreso. El sistema de empleo a largo plazo y la correlación entre ingreso y antigüedad tienen un efecto considerable en el patrón de consumo de los japoneses. Su elevado Índice de ahorro (que en marzo de 1997 alcanzaba aproximadamente 9 billones de dólares), uno de los Índices de gasto per cápita más altos en el mundo, y su política gubernamental de fomento a las importaciones (especialmente de productos provenientes de países en vías de desarrollo) hacen de Japón uno de los mercados más atractivos del mundo.

La intensa actividad comercial que ha desarrollado Japón para mantener un ritmo de crecimiento económico constante, ha requerido de la conformación de una política que armonice y dé equilibrio en las transacciones comerciales con el exterior. Esta política ha sido conformada de acuerdo a los requerimientos del país, ya que ha estimulado y en otros casos limitado la afluencia de mercancías hacia el país según sean las condiciones imperantes en el mercado nacional. Este proceso de apertura se basó en promover las exportaciones para revertir las tendencias negativas de las crisis recurrentes y para encontrar diversas alternativas en el logro de los objetivos nacionales, capitalizar los beneficios de los acuerdos y atenuar los riesgos que implica la incorporación a mercados regionales y globales.

El objetivo principal planteado al inicio de la investigación es profundizar en el conocimiento del mercado japonés a fin de evaluar las oportunidades que existen para incrementar y diversificar las exportaciones mexicanas. Asimismo, describir la forma como se han desarrollado, de 1990 a 1997, las relaciones comerciales entre los dos países; se trata de indagar cuales son las verdaderas y principales causas del desequilibrio comercial entre los dos países y por último, establecer cuales son los obstáculos o a que tipo de obstáculos se enfrenta el exportador al tratar de penetrar a este mercado.

El estudio se dividió en cuatro capítulos, los cuales, de manera general, abarcan los aspectos más importantes para el conocimiento de los consumidores japoneses, desde sus tradiciones hasta los procedimientos necesarios para la importación de productos a este país. El primer capítulo habla sobre las características generales de Japón, su historia y desarrollo. El segundo pretende obtener una mejor comprensión del mercado japonés, se señalan las tendencias, gustos y preferencias actuales de los japoneses en el ámbito consumidor, el sistema de distribución, normas de calidad, requerimientos de clasificación y el importante papel que desempeñan las compañías comercializadoras, principalmente las llamadas Sogo Shosha; en el capítulo 3 se abarcan los procedimientos de importación japoneses, el sistema arancelario preferencial (SGP) y algunas de las leyes y reglamentos necesarios para la importación de alimentos a Japón y, finalmente, en el cuarto capítulo, el estudio proporciona un panorama histórico de las relaciones económicas entre México y Japón.

Es importante promover el mutuo entendimiento entre México y Japón sobre sus respectivas cultura y sociedad para que ambos países desarrollen de manera equilibrada sus relaciones bilaterales como socios de la Comunidad Internacional.

CAPÍTULO 1

"JAPÓN"

1.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

Japón es un archipiélago rodeado por el Océano Pacífico. Sus costas enfrentan a Rusia al Norte (hacia las Islas de Kuriles y la Región Siberiana); al Oeste, la Península de Corea y un pequeño segmento de la Costa de China en Manchuria y al Sur y al Este, el Océano Pacífico.

El Archipiélago japonés forma parte del arco circumpacífico de montañas que se extiende a lo largo de unos 3,000 Kms., entre los 30 y 45 grados de latitud Norte, en un área de 377,800 Kms², de los cuales el 68% son zonas montañosas prácticamente cubiertas por bosques, y sólo el 14% tierras de cultivo¹. El archipiélago muestra las puntas de una cordillera submarina que se separó en la era terciaria del continente asiático. El terreno es sumamente irregular y es el resultado de grandes movimientos geológicos que originaron los pronunciados plegamientos de la cordillera, cuyas depresiones se rellenaron con sedimentos y materiales volcánicos que constituyen llanuras fértiles, particularmente en la costa Este, donde se ha asentado la mayor parte de la población.

El archipiélago consta de cuatro grandes islas y más de 5,000 más pequeñas. Las cuatro islas mayores son, de Norte a Sur²:

*** Kyushu, Isla relativamente pequeña en donde se originó la civilización japonesa y donde se encuentra la ciudad de Nagasaki (41,970 Km²).

*** Shikoku, la de menor tamaño, cuya costa Noreste colinda con importantes ciudades de Japón medieval como Kobe, Osaka, Kyoto y Nara (14,766 Km²).

*** Honshu, la Isla más importante, en cuya costa oriental están los asentamientos más importantes de población (230,176 Km²).

*** Hokkaido (Yeso), la de menor densidad demográfica, cuya capital, Sapporo, se ha convertido en un importante centro deportivo de invierno a nivel internacional. (78,512 Km²).

De las numerosas Islas menores, las más extensas son Okinawa, en la cadena de las Ryukyu, y Sado, cerca de la costa Norte de Honshu.

Políticamente está dividido en 47 prefecturas, incluyendo la de Okinawa que fue devuelta a Japón por los Estados Unidos en 1972, de ellas 43 son prefecturas propiamente dichas; una, Hokkaido (la isla completa) es un Distrito y, otras dos, Osaka y Tokio son prefecturas urbanas. Las prefecturas se subdividen en distintas entidades civiles de menor tamaño como ciudades, poblaciones y aldeas. En cada uno de estos ámbitos geográficos existen sus respectivas asambleas y gobiernos. En el caso de las ciudades de más de 500 mil habitantes existen subdivisiones, como es el caso de Tokio, que cuenta con 23 de ellas con autoridades elegidas por sus residentes.

¹ http://www.icex.es/mdoexteriores/fichas/japon/rgeo_doc.html

² Enciclopedia Encarta 99. Japón, 1993-1998 Microsoft Corporation. Disco 1.

Japón es una tierra de altas montañas, fieros volcanes, valles profundos, bosques silenciosos, rápidos ríos y mares inquietos. El archipiélago está formado precisamente por montañas, muchas de ellas volcánicas, que se asientan sobre el lecho más occidental del Pacífico. Los volcanes, las fuentes termales y los sismos son elementos característicos del país. Se sabe de más de 180 volcanes que han presentado actividad desde el periodo Cuaternario y hay más de 40 que permanecen activos en la actualidad. Si el Fuji está dormido, volcanes como el Sakurajima, Aso, Asama, Bandai y Mihara desprenden estelas de humo de sus cráteres despiertos.

En cuanto al clima, el archipiélago abarca una gran variedad, desde el subártico en el norte al subtropical en las Islas Okinawa. El clima del norte es muy frío en invierno y caluroso en verano. En la zona centro que da al Pacífico, en la Isla Honshu, los inviernos no son muy fríos, pero los veranos son extremadamente húmedos y calurosos, la barrera que en esta Isla forman los Alpes japoneses hace que los inviernos sean mucho más duros en la vertiente oeste que da al mar de Japón. Debido a la influencia de los monzones, llueve casi a diario desde mediados de junio hasta mediados o finales de julio. Los tifones son frecuentes a finales de verano y principios de Otoño.

1.2 POBLACIÓN

A finales de 1997 Japón contaba con 126.1 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento anual de 0.24% y con un preocupante incremento de la cohorte de edad avanzada. La esperanza promedio de vida es de 79 años. El coeficiente de urbanización es del 85% con densidades demográficas promedio de 333.9 habitantes por Km² en las principales ciudades³.

A pesar de la extensión del archipiélago japonés, solamente un cuarto de su superficie es utilizable. Del total de su población, más del 80 por ciento se encuentra en los centros urbanos e industriales, que a su vez se concentran en la cuarta parte de la superficie del país correspondiente a las tierras bajas aluviales.

Los japoneses se consideran así mismos una población homogénea. Tal percepción es, a grandes rasgos, válida. Pero existen varias minorías significativas cuyo lugar en la sociedad plantea ciertos problemas. La minoría coreana, por ejemplo, representa el 0,5 por ciento de la población. Dado que para el gobierno es el principio de descendencia el que determina la nacionalidad, los miembros de la comunidad coreana, incluso aquellos que han nacido en Japón y que hablan un japonés fluido, continúan siendo extranjeros. Se enfrentan así a la discriminación escolar, laboral y, en cierto sentido, conyugal. Otro grupo que ha de soportar aún una considerable cuota de prejuicios es el de los Burakumin, si bien se les protege legalmente contra la discriminación más potente, los burakumin siguen sufriendo sus formas más sutiles, ya que a menudo no tienen acceso más que a trabajos serviles y han de ocultar o enmascarar su origen a fin de casarse, obtener empleo o encontrar vivienda.

³ www.icex.es/..... Op. Cit.

Desde la Segunda Guerra Mundial, una tendencia acelerada a abandonar el campo y dirigirse a las ciudades ha caracterizado a la población. De todos modos, estas ciudades suelen encontrarse en las cercanías de las tradicionales zonas agrarias del país, lo que no ha dejado de plantear ciertos problemas. La urbanización ha implicado una pérdida concomitante de suelo cultivable. A pesar del carácter bastante intensivo y eficiente de la labranza, los granjeros japoneses no pueden producir su arroz y demás cultivos de manera tan económica como en otros países.

La población rural, en términos generales, ha decrecido de manera bastante gradual: en 1965 ésta superaba los 33 millones; en 1992 caía por debajo de los 30 millones, mientras que en 1996 estaba por debajo de los 20 millones, tendencia descendente que continúa hoy en día. La conversión de población rural a urbana ha sido mucho más dramática: el 86.1% de la población actual vive en áreas urbanas. Dentro de las principales labores de la población rural, además del campo, se encuentran: el procesamiento de alimentos, la sericultura y las labores serviles; entre los tiempos de siembra y de cosecha muchas personas emigran temporalmente para trabajar en la construcción y en otras industrias. La agricultura propiamente dicha, ocupa al 5.4% de la población que, a su vez, genera el 1.8% del producto interno bruto⁴. También existe un número importante de asentamientos dedicados a la pesca que no están integrados a las áreas urbanas propiamente dichas.

1.2.1 DINÁMICA DEMOGRÁFICA

El intenso proceso de concentración demográfica en las ciudades que se inició a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, seguramente continuará en el futuro en la medida en que Japón avance a la época post industrial.

Los fenómenos demográficos más importantes por los que atraviesa Japón en la época actual son: la baja tasa de crecimiento (0.23% en 1996, una de las más bajas del mundo) y el envejecimiento de la población. De acuerdo con los demógrafos, Japón debería tener una tasa neta de aumento demográfico de 2.1% para evitar el decrecimiento de la población, cuyo origen se encuentra en lo tardío de los matrimonios y el creciente número de personas solteras, además del exagerado precio de la tierra urbana y de la vivienda. De acuerdo a estudios realizados, Japón tendrá 127.6 millones de personas en el año 2010 y 124.1 millones en el 2020, de los 126.1 millones de habitantes de la actualidad⁵.

Las proyecciones demográficas muestran que Japón tendrá la población más vieja de todos los países industrializados para el año 2049, con más de una cuarta parte de personas con 65 años o más. Se supone que el decrecimiento de la población total que ocurrirá en el futuro y del porcentaje de la población en edad de trabajar se subsanarán con tecnologías cada vez más avanzadas.

⁴ Ibidem

⁵ Estas cifras pertenecen a la Dirección y Agencia de la Coordinación del Ministerio de Salud y Enfermedad de Japón.

Estudios realizados por el Ministerio de Educación indican que en el caso de que las nuevas tecnologías no puedan corregir las deficiencias demográficas, Japón confrontaría un déficit de 13.8 millones de trabajadores para el año 2010 en el que la oferta total de empleos sería de 76.3 millones, con una demanda interna de solo 62.6 millones de trabajadores. Este problema sería difícilmente resoluble a través de la migración desde otros países, dado el reconocido protagonismo étnico del pueblo japonés. Entre los muchos y graves problemas sociales que aguardan al país nipón en las primeras décadas del siglo XXI estarán, sin duda, el de la seguridad social, la atención a los ancianos y la oferta laboral. Paralelamente, el empleo regular de mujeres casadas y solteras, el veloz crecimiento de una economía de servicios y la escala de la robótica son factores que están contribuyendo a modificar los esquemas de la oferta y demanda laboral.

1.2.2 ETNOGRAFÍA

La mayoría de la actual población de Japón es de origen mongol, con características antropológicas similares a los chinos y a los coreanos. La población mongola emigró a Japón durante la época paleolítica desde Corea principalmente, asentándose en la Isla de Kyushu en el Suroeste del archipiélago y desplazando a la población que allí se encontraba, los Ainu. Los Ainu son un pueblo de origen mucho más antiguo, que habla emigrado a Japón antes de la era paleolítica desde el Noreste de Asia, con características antropológicas caucásicas. La población mongola desplazó paulatinamente a los Ainu hacia el Norte hasta la Isla de Hokkaido donde actualmente reside como una minoría étnica.

1.2.3 IDIOMA

En Japón se hablan numerosos dialectos, pero después del siglo XVII se impuso el Kamigata que es el fundamento del actual japonés moderno, hablado por la mayoría de la población. En el Siglo IV a.C. se introdujo la escritura China desde Corea, pues no existía en Japón escritura propia sino la transmisión oral de las tradiciones. Los ideogramas chinos, o Kanji (del chino han-zi: escritura china) fueron adaptados a las necesidades fonéticas de una lengua ural-altaica polisintética, muy distinta de la china monosilábica. En el siglo X d.C. se introdujeron en Japón los silabarios fonéticos (Kana), que junto con los caracteres chinos forman la actual escritura del idioma japonés.

1.2.4 RELIGIÓN

Las dos grandes religiones en Japón son el sintoísmo (de carácter autóctono) y el budismo (procedente de India y China) que no son excluyentes entre sí. El sintoísmo es una religión exclusiva de Japón. Su filosofía ha influido tanto en la historia nacional como en el carácter del pueblo. Conocido en japonés con el término Kami-No-Machi, "la enseñanza" o "el camino de los dioses". En la segunda mitad del siglo XIX se declaró el sintoísmo como religión del Estado, haciendo hincapié en la divinidad del emperador, al que estaban obligados a reverenciar todos los japoneses, con independencia de su afiliación religiosa. En 1946, las autoridades aliadas de ocupación acabaron con la oficialidad del sintoísmo. La Constitución promulgada en 1947 restableció la libertad absoluta de la religión⁶.

⁶ Constitución de Japón, Capítulo III, Artículo 20.

1.3 RECURSOS NATURALES

El suelo japonés es eminentemente montañoso. El 75% de su superficie presenta una inclinación de al menos 15°. En muchas zonas del país las montañas bajan casi hasta la accidentada línea costera, dejando tan sólo los valles fluviales y las planicies ribereñas en forma de abanico a la población, la agricultura y el desarrollo industrial.

Las montañas han influido en la estructura básica de los sistemas fluviales y de riego del país. Japón cuenta con numerosos ríos; la mayoría son cortos y sus cursos inferiores a los 300 Km., bajan velozmente desde los picos del mar. Tan sólo unos pocos, como el Ishikari en Hokkaido, el Tone en Kantó y el Yodo en Kanasa se abren camino por llanuras más generosas. Son escasos los ríos navegables, si exceptuamos sus desembocaduras. La mayoría de los arroyos se convierten en torrentes durante el deshielo de primavera o tras los torrenciales tifones para luego volver a sus estrechos cauces rocosos.

A pesar de ser abundante el canal fluvial, no ha bastado por sí sólo para satisfacer las necesidades industriales, agrícolas y urbanas de agua y energía. Así, el agua de la superficie ha debido ser reforzada por los napas subterráneos y la energía hidroeléctrica por la energía petrolera y nuclear.

a) Forestales

La forestación de Japón es sorprendentemente profusa. Más del 65% de su suelo, incluidas extensas zonas de considerable altitud, se encuentra cubierto por bosques.

La presión humana ha ido cambiando paulatinamente las pautas de la deforestación. En sus orígenes todo Japón estaba densamente forestado. Los Jomon, un pueblo no agrícola, cazador y recolector, explotaban la vegetación caduca de Japón oriental y central. Con la introducción del cultivo de arroz y otros cereales, muchos bosques fueron quemados para su utilización agrícola. Con el tiempo, las parcelas arroceras fueron ganando terreno a las forestadas en planicies y llanuras para luego comenzar a ascender por las laderas en forma de intrincada terrazas, penetrando los márgenes inferiores de los bosques. Hasta épocas recientes, y antes de la apertura de Hokkaido, no se solía sacrificar las zonas boscosas para convertirlas en tierras de pastoreo.

La industrialización, urbanización y crecimiento demográfico modernos, con sus necesidades concomitantes de combustible y materiales de construcción, ha renovado la amenaza que pesa sobre los bosques. La vegetación natural de caducifolias ha ido menguando y se le ha remplazado en su mayoría por coníferas -cipreses, pinos negros y rojos y cedros japoneses-, que hoy por hoy representan más del 25% de los bosques de Japón. A pesar de su importante reserva forestal, el país importa grandes volúmenes de madera de los Estados Unidos y otras partes del mundo. Esto es así porque sus árboles aptos para ser usados como combustible, no lo son para la construcción; por otra parte, el acceso a las escarpadas zonas montañosas es difícil y la composición de los bosques es poco homogénea. La madera para la construcción, muebles, molduras y pulpa proviene de Estados Unidos, Canadá e Indonesia principalmente.

b) Minerales

Los recursos minerales de Japón son variados pero limitados en cantidad. La caliza es la roca más explotada. También se extraen otros minerales como carbón, cobre, plomo, zinc y otras rocas como la cuarcita, pero en cantidades insuficientes para cubrir la demanda interior. Japón depende en gran medida de las importaciones en lo que se refiere a estos recursos. El 94 por ciento del cobre usado en el país ha de ser importado, el 99 por ciento del hierro y prácticamente todo el níquel, la bauxita, los fosfatos, pirita, yeso, feldespato, etc.

El recurso mineral más importante para Japón es el carbón. Las reservas de este mineral del norte de Kyushu y Hokkaido son cuantiosas. Sin embargo, el carbón no es de buena calidad, las vetas son profundas y dispersas y su extracción resulta costosa y ardua. Los principales yacimientos se localizan en la Isla de Hokkaido y en la parte central de la Isla de Honshu.

c) Energéticos

El país se encuentra entre los principales países en la producción anual de electricidad. Las centrales térmicas, mediante el uso de carbón o productos del petróleo, generan el 61% de la electricidad, las instalaciones hidroeléctricas el 12% y las plantas nucleares el 27%. A principios de la década de 1990, Japón tenía una capacidad instalada de generación eléctrica de 200 millones de Kw. y la producción anual de electricidad era de unos 888.000 millones de kilovatios por hora⁷. Los expertos en planificación del gobierno ven en la energía nuclear una posible vía de solución a la vulnerabilidad y escasos recursos energéticos domésticos. La energía nuclear aporta ya el 20 por ciento de la electricidad de Japón (a finales de 1995, Japón tenía ya 48 plantas nucleares). En las próximas décadas, se espera que esta proporción supere el 50%. Si bien los japoneses no son ajenos a los riesgos eventuales y accidentes nucleares, tampoco encuentran otras alternativas al problema de la seria dependencia del petróleo importado.

Japón cuenta en realidad con ciertas reservas de petróleo y gas natural pero éstas son ínfimas y ni siquiera llegan a cubrir el 1% del consumo total. El milagro económico de las décadas de los 70 y 80 se ha alimentado de la energía importada, sobre todo petróleo. A partir de la crisis petrolera de 1973, el gobierno japonés ha echado mano de una serie de políticas, las cuales incluyen: el hacer acopio de reservas, reducir o exportar las industrias de alto consumo energético, acelerar la investigación y búsqueda de energías alternativas, diversificar las fuentes de abastecimiento de crudos y otorgar un mayor peso a la energía nuclear⁸.

⁷ Enciclopedia Encarta..... Op. Cit.

⁸ Colicut, Manuel. Japón: el Imperio del sol naciente. Serie, Atlas culturales del Mundo, Barcelona, 1990. P.p. 12-22.

1.4 PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS

Hace apenas cien años Japón era un país agrícola y pesquero, con algunas industrias artesanas típicas, cerrado por completo al tráfico exterior, tanto de mercancías como de ideas y de manifestaciones culturales. Al abrirse sus puertas a cañonazos para el comercio, primero norteamericano y más tarde también europeo, los inteligentes japoneses comprendieron que sólo podrían luchar con éxito contra el intento de dominio económico y político del extranjero mediante su progreso en todos los ordenes. El Japón surgido de la revolución Meiji de 1968 se aplicó con afán a estos principios y a pasos de gigante mejoró sus técnicas agrícolas, amplió sus actividades industriales, se lanzó a la competencia comercial de lleno y dio uno de los más sorprendentes ejemplos de renovación que haya podido dar un país en la historia de la humanidad.

El año de 1945 fue, sin duda, el de la mayor catástrofe en la larga historia nipona. Pero fue también el año en el que se inició un proceso gigantesco de renovación de sus estructuras productivas y, en general, de recuperación de su economía. La laboriosidad y autodisciplina del pueblo japonés, unidas a la importante asistencia proporcionada por su ex-enemigo y vencedor, Estados Unidos, lograron en relativamente pocos años, restaurar la potencialidad económica del país, y ello con renovados bríos en casi todos los sectores de la producción.

Su creciente especialización en una industria esencialmente transformadora, muy competitiva y con una tecnología de vanguardia le permiten superar con éxito carencias estructurales tan importantes como la escasez de tierra cultivable y, sobre todo, el extraordinario déficit de materias primas de todo tipo, las cuales han de ser importadas masivamente.

a) Agricultura

El carácter montañoso de las islas japonesas hace que solo 5.28 millones de hectáreas puedan ser cultivadas (14%). En las llanuras el suelo está totalmente aprovechado y se consiguen de él los máximos rendimientos mediante una acertada rotación de cultivos e incluso la simultaneidad de dos, tres y hasta cuatro cosechas anuales en un mismo terreno. Éste ha de ser aprovechado avaramente, dada su cada día mayor escasez: la industria omnipresente y las grandes aglomeraciones urbanas roban cada año nuevas extensiones de suelo agrícola.

Como ya se mencionó anteriormente, la ininterrumpida disminución de los efectivos del campesinado nipón, a causa del éxodo rural a las ciudades del agro de las fábricas, intenta ser paliada en sus consecuencias mediante la creciente racionalización de técnicas y métodos de trabajo, una importante mecanización y una fuerte inversión de capital, de modo tal que puedan lograrse incrementos significativos en la productividad y, por tanto, en los tonelajes cosechados. Gracias a todas sus medidas de política agraria, Japón consigue atender alrededor del 72% de sus necesidades alimentarias, teniendo que importar el 28% restante⁹. Se autoabastece en arroz, frutas y productos de origen animal; en cambio importa la mayor parte de trigo, azúcar, soja y forrajes.

⁹ <http://www.icex.es>

El arroz, principal alimento japonés, ocupa por sí solo casi la mitad del suelo cultivado, ya que se ve favorecido por el clima templado y la abundancia de terrazas aluviales en los cursos inferiores de los ríos. Se cosecha un poco por todo el país, con predominio del centro de Honshu, sólo el norte y este de la fría y norteña Hokkaido carecen prácticamente de arrozales. Los otros cereales (trigo y cebada) se localizan de preferencia en el centro-este de Honshu, en Kyushu y en las riberas del mar interior del Japón. Hokkaido es la gran isla patatera. Las leguminosas tienen su hábitat en el Sureste.

De los frutales tienen particular importancia los agríos, que permiten una importante industria conservera. Entre los frutales de la zona templada hay que señalar manzanas, ciruelos, perales, melocotoneros, higueras, fresales, melonares y viñedos. El azúcar procede en su mayor parte de la remolacha. Además de la soja, hay otras plantas oleaginosas: sésamo, calza, lino. Como plantas textiles se cultivan el mismo lino, cáñamo y yute. Planta industrial de gran valor es el Tabaco.

Los otros dos cultivos típicos del Japón son el té y la morera. El primero ocupa las colinas y laderas montañosas, especialmente en la región de Shizouka, en torno a la bahía de Surugu y, en general, por todos los distritos del centro y sur. Ciertas calidades son objeto de una activa exportación, aunque el té es la bebida nacional japonesa. La morera alcanzó gran difusión, aunque luego hubo de sufrir la competencia del rayón y fibras artificiales, por la que muchas plantaciones de moreras se dedicaron al cultivo de plantas esencialmente alimenticias. A pesar de ello, Japón es el mayor productor, por mucho, de seda natural. Las moreras bordean los campos de arroz y se intercalan entre los cultivos de secano.

b) Pesca

Desde tiempos remotos, el Japón ha sido un pueblo ictiófago: su débil consumo histórico de proteínas de origen ganadero era compensado con un abundante consumo de pescado. La pesca ocupa el segundo lugar en importancia en la dieta alimenticia japonesa, por lo que la producción pesquera es una de las más importantes, tanto para el mercado interior como para el exterior. La flota pesquera japonesa es una de las mayores del mundo. La pesca se puede dividir en tres categorías principales: costera, de burbuja y de altura¹⁰. La costera se realiza en barcos de tamaño medio y consigue una cantidad sustancial de las capturas totales, pero sólo un 25% del valor de la producción total. La pesca de altura, realizada con grandes buques que faenan en aguas internacionales, consigue una captura similar a la de la pesca costera, mientras que la pesca de burbuja, en barcos pequeños, con redes o técnicas poco modernizadas, representa casi la mitad de la producción industrial total. A principios de la década de 1990 la captura anual alcanzó 10 millones de toneladas, principalmente sardinas, bonito, cangrejos, lucios, gambas, salmón, caballa, calamares, almejas, besugo, vieiras y atún entre otras. Además, Japón está entre los pocos países balleneros que quedan y recogen gran cantidad de algas y otras plantas marinas.

¹⁰ Enciclopedia Encarta.... Op. Cit.

c) Industria

La renovación en todos los órdenes acometida a partir de la Revolución o Restauración Meiji (1868), hizo que Japón fuera ya un país altamente industrializado antes de la II Guerra Mundial. Pero entonces predominaban en él las industrias ligeras, sobre todo la textil. Sin embargo, con la reconstrucción de la posguerra y, sobre todo, durante la gran bonanza económica mundial de los años 60's, modificó radicalmente su estructura industrial, desarrollando de un modo extraordinario los sectores pesados y químicos; en los años 70 y 80's fueron la electrónica/informática las que, a su vez, recibieron un impulso espectacular. Todo ello resultó posible gracias a inversiones de capital en gran escala y a una empujadora innovación tecnológica. La japonesa ya no es una industria meramente mimética, fabricante en grandes series de inventos ajenos; ahora crea también sus propias tecnologías, y en algunas de ellas - como la robótica industrial - se halla muy por delante de cualquier otro país.

Una característica notable de la industria japonesa es que, siendo esencialmente transformadora de materias primas importadas, la gran mayoría de las fábricas están radicadas en la proximidad inmediata del mar. De este modo, obtienen un importante doble ahorro en los costos de transporte, esto es, abaratan tanto el movimiento de las materias primas como el de los productos terminados objeto de exportación. Así, el corazón industrial del Japón actual es una franja costera de más de 1000 Km. de largo por 10 de ancho, en el Litoral del Pacífico y del mar Interior del Japón. Un sector septentrional de esa franja, de unos 500 Km. de longitud, ocupa una posición privilegiada: en la zona de Tokio-Yokohama a Osaka-Kobe, pasando por Nagaya y Kyoto; en ella se obtiene el 80% del volumen y el 56% del valor de la producción industrial total del país, solamente la Isla de Hokkaido se haya algo rezagada a este respecto, teniendo allí más trascendencia que en otros lugares la producción de materias primas minerales, forestales y alimenticias (pescado incluido)¹¹.

Desde las últimas décadas Japón ha sido el mayor productor mundial de barcos, coches, camiones, motos, televisores, videos, cámaras fotográficas, motores de Diesel, robots industriales, etc., y el segundo en la fabricación de acero, fundición de hierro, tractores, cemento, fibras no celulósicas, resinas sintéticas, relojes, etc. Ocupa una de las primeras posiciones, sino es que la primera, en la mayor parte de la cada día más variada gama de producciones en el campo de la electrónica/informática.

d) Ganadería

La ganadería nipona no ha sido tradicionalmente un sector de mayor importancia en la economía del país; apenas dispone del 1.5% de la superficie del mismo como pastos naturales. Sin embargo, la crecida prosperidad y mejora del nivel de vida en los años 60 y 70 ha generado un fuerte aumento de la demanda de carne, huevos y productos lácteos, lo que se ha traducido en un rápido crecimiento en los efectivos de las especies más rentables. En leche de vaca se atiende a un 86% de la demanda, pero en carne en general son necesarios todavía fuertes importaciones. Caballos y cabras, por su parte, se hallan en acelerada disminución de efectivos; el número de ovejas es reducidísimo.

¹¹ Enciclopedia Labor. "Japón". Tomo IV. Barcelona 1971. Pp. 705-708

1.5 HISTORIA DE JAPÓN

Dos crónicas semimíticas, el *Kojiki* ("Registros de asuntos antiguos") y el *Nihon shoki* o *Nihongi* ("Crónicas de Japón"), el primero compilado en el 712 d.C. y el segundo en el 720 d.C., son los registros más antiguos de la historia japonesa que han llegado a nuestra época, además de los informes chinos. Estas crónicas hablan de sucesos acaecidos entre el siglo VII a.C. y el siglo VII d.C. Estas crónicas y otras colecciones de leyendas son las fuentes principales para conocer la historia antigua de Japón. El *Nihon shoki* relata que en el 660 a.C. Jimmu, descendiente de Amaterasu (diosa del sol en el sintoísmo) subió al trono y así fundó el Imperio japonés¹².

Los primeros colonos del archipiélago probablemente procedieron de la zona oriental de Siberia durante el paleolítico, alrededor del año 3 000 a.C., pero la evidencia lingüística sugiere que también llegaron algunos colonizadores de las islas polinesias. Puede también que los *ainu*, pueblo aborigen de Asia, hubieran llegado al archipiélago durante esta primera fase, pero en los primeros tiempos predominaron los protojaponeses de raza mongoloide, a pesar de que teorías actuales consideran que los *ainu* pueden haber sido los habitantes originales¹³.

Las culturas paleolíticas del Japón prehistórico dieron paso hacia el 10 000 a.C. a la cultura neolítica denominada **Jomon**, caracterizada por sus cerámicas muy decoradas, modeladas a mano y cocidas a bajas temperaturas. Su economía estaba basada aparentemente en la caza, en la pesca y en la recolección, quizás con técnicas muy primitivas. La sociedad jomon parece que era bastante igualitaria, con pocas divisiones sociales. Los jomon dieron paso a una nueva cultura que comenzó en Kyushu, esta cultura, llamada **Yayoi**, fue extendiéndose lentamente hacia el este e imponiéndose de forma gradual, era más avanzada, introdujo el cultivo encharcado del arroz, el tejido, utilitarias cerámicas cocidas a altas temperaturas y herramientas de hierro. La mayoría de las innovaciones Yayoi, especialmente el hierro y el bronce, fueron introducidas quizá desde China a través de Corea. Unas costumbres de enterramiento más diversas y sofisticadas indican que la sociedad Yayoi era más compleja y estratificada que la Jomon. El advenimiento de la cultura Yayoi no implicó cambios sustanciales, por lo que, probablemente, fue más un proceso de difusión cultural que una conquista étnica.

Puede decirse que Japón empezó a dar sus primeros pasos para convertirse en una nación en el periodo **Yamato**, que empezó a finales del siglo III d. C. Durante este periodo, los antepasados del emperador empezaron a gobernar un pequeño número de estados bajo las mismas reglas en las inmediaciones de lo que son ahora las prefecturas de Nara y Osaka. El gobierno de Yamato consolidó su poder con la creación de una forma primitiva de sintoísmo que también servía de instrumento político. Durante el final de la cultura Yayoi, los caudillos Yamato ejercieron un control indirecto sobre varias tribus, conocidas con el nombre de **uji**; cada una de ellas tenían sus propios dioses y su propio dominio, aunque su principal deidad, la diosa del sol, era venerada por todos.

¹² Enciclopedia Encarta 99..... Op. Cit.

¹³ Ibidem

En el 710 comienza una de las épocas clásicas del Japón antiguo, la época **Nara** (710-794) conocida así por la instalación de la capital del Japón en este lugar. Bajo el emperador Shomu (reinó desde el 715 hasta el 756) y su consorte Fujiwara, Japón experimentó un gran florecimiento cultural. El Gran Buda (finalizado en el 752), construido en el que es todavía el mayor templo de madera del mundo, simbolizó la devoción al budismo del Japón Nara. Se establecieron conexiones extensivas con la dinastía Tang de China y Japón se convirtió en el extremo oriental de la Ruta de la Seda. Posteriormente, el sistema ritsu-ryo fue modificado en el 743 para alentar el desarrollo de las nuevas tierras de labor mediante la concesión de los derechos completos de propiedad a cualquiera que los explotara. Esta medida permitió que las grandes familias y templos vieran el camino abierto para asegurar su independencia y poder. Por último, en el 784, el emperador Kammu (reinó desde el 781 hasta el 806) se separó de la influencia de los templos de Nara al trasladar la capital imperial primero a Nagaoka-kyo y tres años después, en el 794, a Heian-kyo (posteriormente Kyoto), que hasta 1868 fue la capital titular.

El periodo **Heian**, denominado así por la nueva capital, introdujo a Japón en 350 años de paz y prosperidad. Hacia el siglo IX, la corte de Yamato gobernaba todas las islas principales de Japón excepto Hokkaido, aunque las campañas de pacificación prosiguieron para someter a los habitantes aborígenes del norte de Honshu. Sin embargo, durante el siglo IX, fue el retiro voluntario de los emperadores de la vida pública, convirtiéndose en símbolo político, sin gobernar¹⁴, delegando los asuntos de gobierno en sus subordinados, se retiraron de la vida pública y, a la vez, se les consideró más como abstracciones que directores de la vida nacional, en parte debido a los onerosos deberes rituales impuestos al emperador como cabeza del culto estatal del sinto. El retiro de los emperadores estuvo acompañado por el aumento de poder de la familia Fujiwara, que, en el año 858, se convirtieron en los amos virtuales de Japón y mantuvieron su poder durante los tres siglos siguientes monopolizando los altos cargos cortesanos y controlando a la familia imperial mediante el matrimonio de sus hijas con emperadores generación tras generación, a los que se les animaba a retirarse pronto en favor de los sucesores infantiles dominados por los regentes Fujiwara.

El ascenso de la nueva aristocracia (shogun=generalísimo) supuso la pérdida de influencia de algunas de las más antiguas familias, como los Fujiwaras, y su sustitución por otras como los Tairas, dirigidos por Kiyomori (1118-1181), y los Minamotos; enredadas en guerras entre clanes que constituyeron la edad de oro de la caballería japonesa y promovió el ascenso de los SAMURAIS. Los minamotos, descendientes del emperador Saga (810-823), fundan una administración cívico-militar llamada shogunado o Bakufu (gobierno militar presidido por un generalísimo o shogun). Este nuevo régimen se funda en Kamakura a finales del siglo XII, siendo, a partir de este momento, la nueva capital política, aunque Kyoto continuó como capital imperial. Yoritomo, con una dictadura militar central apoyada por el feudalismo de las provincias, en las que instaló un sistema de jefes militares, fue nombrado para ese cargo en 1192. En esta época progreso la enseñanza, siempre en manos de escuelas budistas (terakoya). La influencia de los samurais, caracterizados por su austeridad, más el renovado impulso de la cultura china, produjeron una época brillante en el arte, la literatura y las industrias populares. El shogunado dirigió Japón durante los siete siglos siguientes.

¹⁴ Constitución de Japón, Capítulo 1, Artículo 1°.

A partir de mediados del siglo XVI, tres guerreros hicieron entrar al Japón en una nueva fase de su historia. Oda Nobunaga (1534-82), de ascendencia Taira y daimio de Owari; Toyotomi Hideyoshi (1536-98); y Tokugawa Ieyasu (1542-1616), de ascendencia Minamoto y daimio de no mucha importancia, consiguieron la unificación del Japón. Oda Nobunaga, leal a la casa imperial, fue encargado por el emperador Okimachi de restaurar el orden en Kyoto, lo que logro en 1568. Sometió a las provincias centrales tras deponer el shogun Yoshiaki y pacifico el país tras un siglo de guerras civiles. Nobunaga, mantuvo buenas relaciones con los daimios¹⁵; sometió numerosos centros budistas, incluyendo el poderoso monasterio del monte Hiei, de más de 3 000 edificios, lo que puso fin a sus aspiraciones de ejercer el poder político; restauró el orden y redujo a los barones enfrentados. Nobunaga fue asesinado por uno de sus generales como represalia de una supuesta injuria.

A Nobunaga sucede Toyotomi Hideyoshi, quien terminó la obra pacificadora emprendida por su antecesor; prosiguió hasta llevar a cabo la tarea de unificación nacional; sometió a los daimios al poder central, aunque continuaron conservando privilegios y poder en el interior de sus extensos dominios; estimuló el tráfico y el comercio con el continente, principalmente Corea y China, Siam (actual Tailandia) y Camboya, entre otros países; y condujo a Japón a una época de gran prosperidad. Se le considera uno de los políticos más importantes que ha tenido Oriente por su capacidad como estadista, su genio militar y su apoyo a la cultura, así como el impulso que dio a la industria y su gran visión de una política de estado. En cuanto a su apoyo a la cultura, que se extendió por todo el país, construyó los palacios Jaraku y Monoyama, que dio nombre a todo un periodo de arte japonés, la gran imagen de Buda en Kyoto y el castillo de Osaka. Toyotomi Hideyoshi muere en 1598.

A su muerte es otro guerrero de origen modesto, Tokugawa Ieyasu es el que toma el poder, estableció la capital en Edo (después Tokio) donde construyó un poderoso castillo que fue el núcleo de la gran ciudad en que se convirtió Tokio. La era que inaugura Tokugawa Ieyasu fue una época de paz ininterrumpida y de prosperidad en general, con algunas crisis económicas y religiosas, durante la cual Japón se aisló del mundo exterior. El aislamiento se reforzó con la promulgación de decretos de expulsión de los súbditos extranjeros, que no se altero en muchos años, y prohibían a los japoneses de abandonar las islas; se trato también de impedir la navegación en alta mar mediante la reducción de tonelaje de las embarcaciones mercantes. Hizo realidad la unificación del archipiélago al fundamentarla jurídicamente y darle un aparato administrativo común. Ieyasu se proclamó shogun hereditario, fundando una casa que gobernó Japón durante dos siglos y medio. En esta era disminuyó el poder de los daimios, sometidos por los shogunes; ascendió la clase de los comerciantes urbanos; se limitaron las atribuciones de los emperadores, reducidos a nombrar los shogunes y presidir las ceremonias oficiales; el pueblo japonés afirmó su división de samurais, campesinos, artesanos y comerciantes. El crecimiento de la nueva clase de comerciantes fomentó una nueva cultura urbana y bajo su patrocinio alcanzó gran perfección el teatro, floreciendo cultas cortesanas precursoras de las conocidas geishas y aumentó la movilidad social, celebrándose gradualmente matrimonios entre familias de samurais y comerciantes. Se publicaron leyes nuevas, entre ellas una Constitución que estuvo vigente hasta la restauración Meiji.

¹⁵ Se les denominaba así a los nuevos clanes militares que se convirtieron en el mayor desafío para los shogunes reinantes.

El poder de los Tokugawas, que declinó hacia mediados del S. XIX, se debilitó por la poca fortaleza del sistema, la fuerte presión que seguían ejerciendo algunos daimos en favor de un mayor poder del emperador, proclamando la restauración imperial, y la llegada de una expedición naval norteamericana al mando del comodoro Matthew Perry en 1853, forzó a Japón a abrirse de nuevo al comercio exterior en 1854¹⁶.

En 1868 la época de los Samurais finalizó dando inicio a una de las épocas de mayor importancia y cambios en la vida de los japoneses, la Restauración Imperial Meiji. El joven emperador Mutsuhito recuperó la posición de verdadero dirigente del gobierno y adoptó el nombre de Meiji Tenno ("gobierno ilustrado") para designar su reinado, aunque su función principal consistió en actuar como talismán de la soberanía. La capital real fue transferida a Edo, denominada ahora Tokio ("capital oriental"). En 1869, un decreto imperial abolió todos los feudos y en su lugar creó prefecturas administrativas centralizadas, con los antiguos señores como gobernadores. El emperador Meiji instauró formalmente, y por primera vez, el sintoísmo como religión oficial, ya que esta proclama que el emperador proviene de un linaje divino y es un dios viviente¹⁷. Esta nueva creencia le garantizaba el poder absoluto sobre todo Japón, que utilizó principalmente para abolir el antiguo sistema de clases y para instituir nuevas leyes y reformas orientadas hacia la salvaguarda de los derechos humanos de todos los japoneses.

Durante este periodo, Japón logró mantenerse al margen del imperialismo europeo que, en esa época, había engullido a otros países asiáticos. Mediante una imitación concertada de la civilización occidental en todos sus aspectos, se propusieron hacer de Japón una potencia mundial, bajo el eslogan fukoku kyohei ("enriqueced el país, fortaleced el Ejército"); se redactó un nuevo código penal a imagen del francés, se estableció un Ministerio de Educación en 1871 para desarrollar un sistema educativo basado en el de Estados Unidos. El país experimentó un rápido crecimiento industrial bajo la supervisión del gobierno. En 1872, se decretó el servicio militar universal y, unos años después, en 1877, un decreto abolió la clase de los samurais¹⁸. Además, se organizó un gabinete a imagen del alemán en 1885, con Ito Hirobumi como Primer Ministro, y se creó un consejo privado en 1888, ambos responsables del emperador. La nueva Constitución, se promulgó en 1889 y establecía una Dieta bicameral formada por la Cámara de Pares con 363 miembros y una Cámara baja con 463 miembros elegidos por los ciudadanos que pagaban impuestos anuales directos no inferiores a 15 yenes. Se salvaguardaron cuidadosamente los poderes del emperador al que se le permitía promulgar decretos ley, tener la potestad para declarar la guerra o alcanzar la paz y disolver o suspender la actividad de las cámaras. La Constitución ofrecía más libertad y seguridad a los propietarios que el sistema Tokugawa, además de posibilidades para discusiones políticas, pero no dejó claros los límites del poder ejecutivo. Posteriores ordenanzas confirmaron la importancia de los ministros del Ejército y de la Armada, cuyos titulares debían ser oficiales en servicio, los cuales, de forma paulatina, adquirieron derechos de veto sobre la formación de gabinetes y una gran influencia política.

¹⁶ Enciclopedia Encarta.... Op. Cit.

¹⁷ Bolitho, Harald. Japón Meiji (1868-1912) Cambridge Historia del Mundo, Madrid Akal 1991, 48 Pág.

¹⁸ Ibidem

En el transcurso de esta era, Japón ganó la guerra Chino-Japonesa (1895 a 1898) y derrotó a los rusos en la guerra Ruso-Japonesa (1904 a 1905). Declarada la I Guerra Mundial, Japón, por su pacto con Gran Bretaña, entró en guerra a favor de los Aliados contra Alemania y Austria. Las fuerzas navales japonesas arrojaron a la flota alemana de su zona de influencia y se apoderaron de los archipiélagos alemanes situados en el Pacífico: las Carolinas, las Marshall y las Marianas. En noviembre de 1914 inició una ofensiva diplomática contra China, que en 1915 se concentró en una serie de peticiones al gobierno de Pekín. En la Conferencia de Versalles (1919), Japón encaminó su política a mantenerse en las antiguas posesiones alemanas en el Pacífico y acentuar su influencia en China. En 1918 envió una fuerza armada a Siberia, formando parte de una expedición aliada, para apoyar a los anticomunistas en guerra civil con la Revolución Rusa de 1917, y al finalizar la I Guerra Mundial era una de las cinco grandes potencias.

En 1926 murió el emperador Taisho y ascendió al trono Hirohito. La crisis económica de 1929 afectó con fuerza al Japón. Los problemas económicos y las dificultades internas le llevaron a intentar aventuras internacionales impulsadas por dos grupos de partidarios del expansionismo, los llamados "de los mares del sur" y los "continentales", que tomaron la ocupación de Manchuria, convirtiéndola en un estado satélite (1932-1945), como punto de partida e intentaron intervenir en los asuntos internos de China, lo que condujo a choques violentos. La expansión extremista se agravó cuando fue asesinado el Primer Ministro Inukai en 1932 por los partidarios de la expansión armada, que forzaron al gobierno a intervenir en Shangai tomando como pretexto un boicot chino a los productos japoneses. En 1933 Japón se retiró de la Sociedad de Naciones cuando ésta amenazó con aplicarle sanciones por su política en Manchukúo (nombre que le dieron los japoneses a Manchuria).

Las relaciones de Japón con las potencias occidentales continuaron empeorando. En 1937 hundieron el cañonero norteamericano Panay y en 1939 bloquearon la concesión británica de Tienstsin, Japón se enfrentó de nuevo con Estados Unidos y Gran Bretaña. En julio de 1939, ambas potencias comunicaron, con seis meses de antelación, que daban por terminado su tratado básico con Japón. La aproximación entre Alemania, Italia y Japón, con la firma el 27 de septiembre de 1940 de una alianza militar llamada Eje Roma-Berlín-Tokio, y la petición de bases militares en Indochina Francesa, hacían prever que Japón iba a tomar parte de la II Guerra Mundial.

Estados Unidos, Inglaterra y Holanda "congelaron" todos los fondos japoneses en sus respectivos países y se iniciaron negociaciones en Washington para un arreglo amistoso, pidieron a Japón que se retirara de China e Indochina. El gobierno japonés, presidido por Konoye, dimitió en octubre de 1941 ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo con Estados Unidos y formó un nuevo gobierno el general Hideki Tojo, antiguo Ministro de Guerra, que envió a Washington una representación especial para proseguir las conversaciones, al mismo tiempo que aprobaba un plan para atacar Hawaii, Filipinas, las posesiones británicas y holandesas. El 26 de noviembre de 1941, los representantes japoneses recibían las propuestas norteamericanas de respeto a la integridad territorial de China y la retirada de tropas extranjeras de ese país e Indochina. El 7 de diciembre, sin previa declaración de guerra, la aviación japonesa atacó la base norteamericana de Pearl Harbor (Hawaii), minutos antes de que la embajada japonesa rechazara las propuestas norteamericanas.

En menos de cuatro meses Japón dominaba sobre 8 000 000 Km² y una población de 450 millones de habitantes, con acceso a materias primas tan fundamentales como el petróleo, caucho, estaño, cobre, etc. Sin embargo, su avance hacia Australia y Nueva Zelanda fue frenado por la batalla naval del Mar de Coral (mayo 1942) y su avance hacia el este por la batalla de Midway (junio 1942). En noviembre de 1943, Roosevelt, Churchill y el dirigente chino Chiang Kai-shek publicaron la Declaración de El Cairo, anunciando su propósito de continuar la guerra contra Japón y de que los territorios ocupados fueran devueltos y Corea declarada independiente. Por el convenio de Yalta (febrero 1945) se decidió la entrada en guerra también de la ex Unión Soviética contra Japón. La derrota de este país fue inevitable a partir de la importante batalla de Okinawa, de los fuertes bombardeos norteamericanos sobre Tokio y otras ciudades y, de manera decisiva, por la terrible destrucción de Hiroshima y Nagasaki con bombas atómicas, empleadas por primera vez en la historia en agosto de 1945. La entonces Unión Soviética entró en guerra en ese mismo mes y el 2 de septiembre se firmó la rendición oficial del Japón a bordo del acorazado norteamericano Missouri, en la bahía de Tokio, de acuerdo con las condiciones de la Declaración de Potsdam¹⁹.

En la primera fase de la ocupación norteamericana Japón fue convertida en Monarquía Constitucional con un Parlamento de modelo británico, desposeído de todas sus posesiones exteriores. Se realizaron reformas democráticas, como la reconstitución de los sindicatos y la reducción popular en las nuevas ideas y el fin del predominio del Ejército. El emperador ordenó al pueblo que obedeciera a las autoridades de ocupación, a cuya cabeza se encontraba el general MacArthur.

Tras la rendición aparecen nuevos partidos políticos. El 3 de mayo de 1947 entra en vigor la nueva Constitución, nace la prensa libre y, tras un corto gobierno socialista (1947-1948), forma gobierno el jefe del Partido Liberal Demócrata, partido conservador que alcanza de nuevo la victoria en todas las elecciones posteriores en más de un tercio de siglo. MacArthur fue sustituido en 1951 por el general Mathew Ridway, y en el mismo año se iniciaron conversaciones de paz. El 8 de septiembre, 49 de las 52 naciones representadas en la Conferencia de San Francisco firmaron el tratado que terminaba la guerra con Japón. Japón, reducido a las cuatro islas metropolitanas, fue obligado a renunciar a sus antiguas posesiones, así como a pagar reparaciones. El tratado de paz entró en vigor el 28 de abril de 1952 y quedó restaurada la soberanía japonesa, terminando la ocupación militar aliada.

El jefe de Gobierno, el Liberal Demócrata Shigeru Yoshida, inició una política de rearme de acuerdo con Estados Unidos. Durante varias décadas se sucedieron los gobiernos liberal-demócratas: Yishida (1952-1954), Ichiro Hatoyama (1954-1956), Ishibashi (1956-1957), Kishi (1957-1960) Y Hayato Ikeda, que tras el nuevo triunfo en las elecciones de 1960 ocupó la jefatura del Gobierno. Ikeda favoreció el incremento del comercio y normalizó las relaciones diplomáticas con Corea en 1965. En noviembre del mismo año fue sustituido por un miembro de su partido Eisaku Sato. Los gobiernos sucesivos consiguieron que el ritmo de expansión económica no dejara de crecer, así como de mejorar sus relaciones diplomáticas y comerciales con los países occidentales.

¹⁹ Enciclopedia Encarta.... Op. Cit.

Eisaku Sato dimitió en junio de 1972, siendo sustituido, en julio, por su compañero de partido Kakuei Tanaka, que disolvió la Cámara y convocó a nuevas elecciones generales que volvieron a dar a su partido el poder, aún cuando contemplaron un importante avance de la izquierda, pues los socialistas ganaron 28 escaños y los comunistas 24; en noviembre de 1974 presentó su dimisión. Fue sustituido por Takeo Miki, que tuvo que enfrentarse, como el resto de los países industrializados, a la crisis económica general. En 1975, el gobierno de Miki relanzó la actividad industrial, pero su gestión quedó interrumpida por las elecciones de 1976, en las que su partido perdió la mayoría absoluta (pero conservó la relativa) en la Cámara baja, y fue sustituido por el también Liberal-Demócrata Takeo Fukuda, que gobernó con el apoyo de los independientes.

En diciembre de 1978 Masayoshi Ohira sucedió a Fukuda en la jefatura del Gobierno sin cambiar ninguna de las líneas maestras de la política del partido gobernante. En octubre de 1979 se celebraron elecciones generales en las que el PLD siguió sin recuperar la mayoría absoluta y Ohira formó un gobierno minoritario, derrotado en mayo de 1980 por una moción de censura presentada por un Partido Socialista. Ohira convocó elecciones en junio, pero falleció ese mismo mes. Las elecciones supusieron una victoria para el PLD por amplia mayoría y ocupó la jefatura del Gobierno Zenko Suzuki en julio de 1980. Ésta la ostentó durante poco más de dos años, ya que octubre de 1982 presentó inesperadamente la dimisión. Su correligionario Yasuhiro Nakasone se convirtió en nuevo primer ministro el 26 de noviembre siguiente. Durante el gobierno de Nakasone se fortalece el poder económico de Japón: la más alta tasa de crecimiento y la más baja de inflación. Se inicia la etapa de superávit masivo de balanza de pagos y se acelera la revaluación del yen, situación que prevalecerá indefinidamente en los siguientes años. Así como hubo grandes logros no faltaron los problemas, entre ellos podemos citar: congestión urbana, contaminación ambiental, baja productividad agrícola y las empresas exportadoras sujetas a presión.

Además, en julio de 1985, instituyó un programa de acción para mejorar la accesibilidad del mercado japonés a exportadores extranjeros. Este programa se dirigió a las barreras arancelarias y no arancelarias. Bajo este programa los derechos arancelarios de 1.853 productos se disminuyeron o se abolieron voluntariamente y unilateralmente para abril de 1986. Así, Japón se jacta de tener los más bajos porcentajes de derechos aduanales entre los principales países industrializados.

A partir de este año, Japón experimentó un mayor aumento en el valor del yen. Este fue el resultado del "Plaza Accord"²⁰, un importante acto de Cooperación Internacional entre las naciones industrializadas. Los precios de exportación en términos del yen se redujeron y los grandes exportadores sufrieron grandes pérdidas de utilidades, aunque la caída de los precios del petróleo crudo trajo mejoras comerciales y más grandes facilidades de pago, lo cual ayudó a fortalecer la demanda doméstica y a incrementar las importaciones japonesas.

²⁰ www.siem.gob.mx

En 1987 Takeshita Norubo sube al poder y es nombrado Primer Ministro. En 1989, muere Hirohito y el nuevo emperador, Akihito, domina su reinado "Heisei" o Logro de Paz. En este mismo año Takeshita, involucrado en escándalos de soborno y tráfico de influencias, renuncia en abril. Sube al poder Sike, como primer ministro, quien renuncia unos meses después de su cargo por mala conducta privada (julio). Llegan nuevas elecciones y esta vez le toca a Toshiki Kaifu, Presidente del Partido Liberal Demócrata, ser nombrado nuevo Primer Ministro aunque su Partido pierde la elección en la Cámara de Consejeros. La conducción poco eficiente de la administración y de la política exterior, originaron la caída de su gobierno.

En noviembre de 1991 Miyazawa Kiichi fue designado Primer Ministro. El proyecto político de Miyazawa constituyó un cambio notable respecto a los anteriores. Enfrentó la doble tarea de dinamizar su actuación política para instrumentar la reforma que permitiera al PLD mantenerse en el poder y, al mismo tiempo, dirigir la política económica para enfrentar los problemas que en ese tiempo afectaban al país.

En las elecciones nacionales del 8 de agosto de 1993, el PLD presentó como candidato al señor Kono y la coalición al señor Hosokawa, quien triunfó con 262 votos contra 224. Por primera vez, después de muchos años, el PLD pierde las elecciones y gana la coalición, la Representante Doi Takako fue electa presidenta de la Cámara de Representantes, siendo la primera mujer que ocupa ese puesto.

El discurso inaugural de Hosokawa ante el Parlamento, fijó la posición del nuevo gobierno; Tendría como primera prioridad restablecer la confianza del pueblo y concentraría sus esfuerzos en materia política interna en la reforma del sistema, subrayó la necesidad de elevar la calidad de vida de la población y se comprometió a llevar a cabo una reforma administrativa que lograra la desregulación de la vida económica en general y del comercio en particular, así como la eventual modificación del sistema fiscal. El 8 de abril de 1994, Hosokawa presentó su renuncia por las controversias originadas en el manejo de sus finanzas personales así como en supuestas irregularidades en el manejo de los fondos públicos, originándose una crisis de gabinete con la dimisión de sus miembros.

La Coalición no se desintegró. Después de diversas consultas los 8 partidos que se integraban concuerdan en designar a Hata Tsutomu como primer ministro; sin embargo, como resultado de las divergencias no resueltas en la Coalición, el nuevo gabinete se conformó en su mayoría por miembros del Shinseitō y del Komeitō (budista), con una notable falta de representatividad de los demás partidos que habían apoyado la candidatura de Hata. El PLD amenazó con presentar una moción de censura contra el gabinete de Hata que hubiera sido aprobada al no contar ya la Coalición con la mayoría necesaria para bloquearla. La salida de los social demócratas y la amenaza del PLD, precipitaron una nueva crisis, que culminó con la renuncia del Primer Ministro Hata y de su gabinete en pleno el 25 de junio de 1994.

El 29 de junio de 1994, toma posesión como Primer Ministro Murayama Tomiichi, desde un principio moderó sus antiguas posiciones antagónicas hacia los grandes grupos industriales y respecto a la legalidad de las fuerzas armadas de Japón.

Después de casi dos años en el gobierno, Murayama renuncia como jefe de gobierno y Ryutarō Hashimoto ocupa el cargo a partir del 5 de enero de 1996. Hashimoto, miembro del PLD, hace que su partido gane una vez más, después de la derrota sufrida en las elecciones anteriores. Durante los primeros meses del gobierno la economía continúa recuperándose de manera gradual a medida que el desempeño corporativo en el año fiscal arroja un crecimiento de dos dígitos en los ingresos. Sin embargo, como resultado del valor del yen, el costo de la vida es el más alto del mundo. La tasa de desempleo alcanza el 3.5%, tasa nunca antes vista en este país, el número de desempleados asciende a 3 millones y la tendencia al aumento se mantiene a pesar de un crecimiento del producto nacional bruto del 3%²¹.

Llega 1997 y todo parece normal, las estadísticas demuestran que Japón saldrá triunfante durante este año, pero empiezan los problemas, en noviembre se declara en quiebra el Yamaichi Securities, considerado el cuarto de los bancos de negocios del país, fundado 101 años atrás. Es la mayor quiebra bancaria de Japón desde la Segunda Guerra Mundial. En diciembre, es una decisión inesperada, el primer ministro japonés anunció una reducción del impuesto nacional de la renta, a fin de estimular la estancada economía nacional. Este recorte fiscal forma parte de una serie de medidas concebidas para estimular a la atribulada economía japonesa, que ha llegado al borde de la recesión debido a una crisis por créditos incobrables y una reducida demanda interna. A pesar de los esfuerzos y de las políticas seguidas por el gobierno de Hashimoto y peor aún, del comienzo de una política que iba hacia la proliferación de una etapa importante en la economía japonesa, los problemas son cada día mayores y se habla de una recesión mundial.

Hashimoto no puede con las presiones que le originó la economía nacional y renuncia en Julio de 1998, quedando en su lugar Keizo Obuchi, Presidente del PLD.

1.6 GOBIERNO

Japón esta gobernado de acuerdo con los principios políticos de la Constitución que entró en vigor en 1947 bajo la supervisión de las autoridades aliadas de ocupación después de la II Guerra Mundial; según sus términos, el emperador es el símbolo de la nación²².

1.6.1 PODER EJECUTIVO

Entre 1889, fecha en que se promulgó la primera Constitución japonesa moderna y el fin de la II Guerra Mundial (1945), la persona sagrada e inviolable del emperador asumía el poder ejecutivo supremo. El trono es hereditario y sólo por descendencia masculina de la familia Imperial; si no hubiera ningún heredero, el emperador se tendría que elegir entre las cuatro familias nobles iguales en rango a la casa Imperial.

Un gabinete, dirigido por el Primer Ministro, posee el poder ejecutivo. El Primer Ministro, dirigente del partido mayoritario en la Asamblea Legislativa, elige a su gabinete entre los miembros de la Dieta Nacional.

²¹ Embajada de Japón en México.

²² Constitución de Japón..... Op. Cit.

1.6.2 PODER LEGISLATIVO

Desde 1947 la Dieta japonesa ha sido el Órgano Supremo de Gobierno y sus miembros eligen al primer ministro. La dieta es un cuerpo Bicameral que consiste en la Cámara de Representantes (Cámara baja) y la Cámara de Consejeros (Cámara alta). Los 500 miembros de la Cámara baja se eligen para un período que no supera los cuatro años (la reforma electoral aprobada en enero de 1994 redujo el número original de 511 miembros). Los 252 miembros de la cámara alta son elegidos para períodos de seis años; cada tres años se celebran elecciones para cubrir la mitad de escaños. La Cámara de Representantes es la más poderosa de las dos pues puede vetar las decisiones tomadas por la Cámara de Consejeros, además de controlar la cuestión legislativa de los tratados y de los asuntos fiscales. El sistema de votación mayoritario en vigor desde la II Guerra Mundial fue sustituido en enero de 1994 por un sistema de representación proporcional.

1.6.3 PODER JUDICIAL

El Sistema Judicial japonés es independiente de la autoridad ejecutiva. Excepto por razones de salud, el juez sólo puede ser cesado por denuncia popular. El máximo poder judicial recae en el Tribunal Supremo, establecido por la Constitución y formado por un presidente, nombrado por el gabinete. La Constitución estipula cuatro tipos de Tribunales: Tribunales Supremos, Tribunales de Distrito, Tribunales Familiares y Tribunales Sumarios. El Tribunal Supremo es el Tribunal final de apelación en los casos civiles y criminales y tiene autoridad para decidir la constitucionalidad de cualquier ley o programa ejecutivo. Los Tribunales superiores atienden las apelaciones de los casos civiles y criminales de los Tribunales inferiores. Los Tribunales de Distrito también sirven como lugar de apelación. Los Tribunales familiares y sumarios son exclusivamente Tribunales de primera instancia.

1.7 SEGURIDAD NACIONAL

De acuerdo con la Constitución actual, Japón renunció para siempre a la guerra y a la existencia de un ejército formal que, eventualmente, podría tener finalidades agresivas²³. La seguridad nacional está a cargo de las fuerzas de Autodefensa (Jieitai) así como del Sistema de Seguridad Colectiva en el cual participan los Estados Unidos.

Entre 1945 y 1950 Japón no tuvo ejército de ninguna clase. La seguridad estuvo a cargo de las fuerzas de ocupación y de la policía japonesa. Sin embargo, a partir del inicio de la guerra de Corea el Gobierno, a sugerencia del SCAP, estableció un cuerpo denominado Reserva Policiaca Nacional, que más tarde se convirtió en las fuerzas de autodefensa, y la agencia de Seguridad Marítima. Estos acontecimientos se llevaron a cabo en respuesta a la amenaza que podría implicar para Japón la participación de la ex Unión Soviética y de China en el conflicto vecino. Las fuerzas de autodefensa consisten en cuerpos de aire, mar y tierra controlados por elementos civiles que integraron el Consejo Nacional de Defensa.

²³ Constitución de Japón, Capítulo II, Artículo 9.

La constitucionalidad de las fuerzas de autodefensa ha sido frecuentemente impugnada por la oposición. En 1959, la Suprema Corte decidió que su existencia no era inconstitucional, dado que su propósito era exclusivamente defensivo.

Los servicios de policía se encuentran bajo la supervisión y control de la Agencia Nacional de Policía. Japón es uno de los países de muy alto nivel de seguridad pública. Sus porcentajes de crímenes violentos y otras manifestaciones de malestar social que caen en la esfera penal son sumamente bajos en comparación con el resto de los países desarrollados. Ello es atribuible al carácter insular del país, a su homogeneidad étnica, a su nivel educativo y al alto porcentaje de empleo que ha mantenido una economía en continuo estado de expansión y de base tecnológica.

1.8 POLITICA EXTERIOR

A partir de la segunda posguerra, la política exterior japonesa se ha dirigido a garantizar un entorno pacífico y a establecer relaciones de amistad con todos los países, a fin de dar mayor viabilidad a su política de expansión económica. Lo anterior explica su inclinación por establecer vínculos de alto contenido económico-comercial con el resto del mundo.

Con la llegada de Kiichi Miyazawa a la jefatura del gobierno, los principios de política exterior adquirieron un ritmo más dinámico, línea que siguieron sus sucesores. Para contribuir a la creación de un nuevo Orden Internacional pacífico y de cooperación, Japón ha definido los siguientes temas para su agenda de política exterior²⁴:

- a) Contribuir al creciente papel de la ONU en el mantenimiento de la paz mundial.
- b) Apoyar y brindar su cooperación a las naciones que orientan a sistemas democráticos.
- c) Definir y actualizar el esquema de cooperación con los Estados Unidos de América y los países industrializados, con base en intereses propios y en la búsqueda de beneficios comunes.
- d) Contribuir al fortalecimiento de la economía internacional y a la consolidación de una sociedad mundial globalmente abierta.
- e) Fortalecimiento de las relaciones con los países asiáticos y la consolidación de la presencia japonesa en la región Asia-Pacífico.

Japón es indudablemente uno de los países más avanzados del mundo. Desde hace más de dos décadas, se ha colocado entre las naciones de mayor desarrollo, habiendo logrado muy altas tasas de crecimiento durante un período muy largo que se detuvo hasta la presente década.

²⁴ Molina Bernardi, Rodolfo Héctor. *Relaciones económicas de Japón con América latina, México*. El Colegio de México: centro de estudios de Asia y Afrecha, 1989, pág. 56.

1.9 POLITICA SOCIAL

a) Educación

En toda sociedad cuyos valores han sido fuertemente influidos por el pensamiento de Confucio, la educación tiene una altísima prioridad y constituye el camino tradicional y más efectivo para la movilidad social. La reforma Meiji de 1868 a 1912 introdujo transformaciones radicales en el sistema educativo japonés que, desde entonces, se ha desenvuelto para colocarse a la par de los países más desarrollados en esta materia. Una nueva ola de modernización se produjo después de la Segunda Guerra Mundial al estimularse la creatividad y las formas independientes de expresión de los estudiantes.

El sistema educativo de Japón es sumamente desarrollado, siendo uno de los pocos países con 99% de alfabetización. El sistema opera de manera centralizada bajo el Ministerio correspondiente, al amparo de la Ley fundamental de Educación de 1947 y normas complementarias posteriores; es altamente competitivo, particularmente para los severos exámenes de ingreso a las instituciones de educación superior.

La educación primaria y secundaria (6 y 3 años) es universal, gratuita y obligatoria. En los niveles superiores es opcional, con costos moderados para los estudiantes. El sistema universitario esta constituido por sesenta universidades gubernamentales, anteriormente denominadas imperiales y numerosas de carácter privado²⁵. También cuenta con un número importante de Institutos de Investigación controlados por el gobierno, así como desarrollados por las grandes empresas privadas. El país nipón es en la actualidad uno de los líderes mundiales en el desarrollo científico y tecnológico.

b) Salud

El sistema de salud de Japón es muy avanzado y completo. Se complementa con prácticas, algunas ancestrales de cuidado personal y familiar a la salud, incluyendo dietéticas y de práctica de ejercicios y deporte. El resultado de las acciones públicas y privadas tendientes a la conservación y promoción de la salud es que la esperanza de vida de Japón es la más alta del mundo, 79 años y la tasa de mortalidad infantil la más baja. Además cuenta con centros de investigación sumamente avanzados en materia médica y farmacológica.

c) Uso de la tierra y vivienda

Japón es un país densamente poblado, debido al porcentaje del territorio utilizable para ubicar a sus habitantes, por su carácter montañoso. A partir de 1950 las principales ciudades japonesas experimentaron una gran migración de las zonas rurales. Para 1997, Tokio, Osaka y Nagoya, que se encuentran a menos de 400 Kms. una de la otra, concentraban ya cerca de la cuarta parte de la población de todo el país, y 34 ciudades al 64% con una densidad de 2902 personas por Km²⁽²⁶⁾.

²⁵ Ibidem

²⁶ Molina Bernardi Op. Cit. pág. 67

La alta concentración y la gran presión especulativa sobre la tierra urbana originaron la elevación de los precios de terrenos y vivienda a cifras sumamente elevadas. La escasa disponibilidad de espacio para vivienda en las ciudades ha dado como consecuencia condiciones de habitación muy inferiores a las que prevalecen en otros países, inclusive de menor desarrollo económico en comparación con Japón. Un factor adicional es la supervivencia de áreas para el cultivo de arroz dentro de las ciudades, debido al tratamiento fiscal favorable para la tierra dedicada a la agricultura y las percepciones nacionalistas sobre el arroz como parte esencial de la cultura japonesa.

En 1991 se establecieron modificaciones jurídicas y tributarias al revisarse la Ley de Planificación Urbana de 1968, permitiendo el desarrollo de áreas, incluyendo las rurales, para uso residencial para en ciertos distritos₂ de las ciudades y sin permiso previo en los casos en que el terreno sea menor de 1000 m².

Sin embargo, a pesar de las reformas introducidas en esa ocasión, el precio de la tierra y de la vivienda sigue siendo excepcionalmente alto y la población continúa pagando elevadas proporciones de su ingreso por arrendamiento o por compra, para disponer de menos espacios por persona que en otros países.

Aún cuando las condiciones de vivienda no están a la altura de otros aspectos del desarrollo de Japón, el país ha resuelto el problema de habitación para la casi totalidad de sus habitantes. Los paquetes para estimular la economía introducidos en años recientes también estaban dirigidos a mejorar y modernizar la vivienda. Cabe mencionar que desde la década pasada han surgido fenómenos sociales de marginados urbanos sin vivienda en las ciudades más grandes, adicionalmente al tradicional de los burakumin, cuya conducta se asemeja a la de los gitanos en los países centroeuropeos.

CAPÍTULO 2
"EL MERCADO JAPONÉS"

2.1 PANORAMA DEL MERCADO

El Comercio Internacional ha constituido, hoy y siempre, una actividad por demás importante para los japoneses, es la manera más viable de adquirir y colocar productos novedosos en los diferentes mercados internacionales y les permite, además, proveerse de los insumos necesarios que el país no produce.

La importancia de Japón como socio comercial lo constituye su comercio exterior, siendo uno de los más activos del mundo, pues pese a su pequeño territorio y escasos recursos naturales ha llegado a ocupar el segundo lugar en el comercio mundial.

La década de 1960 fue una época de crecimiento rápido impulsado por la producción en masa. Por consiguiente, los consumidores japoneses consideraron que el consumo en masa era una virtud. Los ingresos de los que podía disponerse continuaron aumentando y los bienes durables continuaron penetrando. Aunque la escasez de petróleo demostró la necesidad de conservar los recursos naturales, los consumidores de la época emplearon productos desechables cada vez más. Por otra parte, sus vidas habían adquirido nuevas dimensiones: no solamente poseían comodidades materiales, sino también el tiempo para disfrutarlas realmente y para actividades de tiempo libre. La opulencia "posmaterial" inspiró las preferencias de los consumidores con respecto a productos de alta calidad, sumamente individualizados, y productos de marca.

A medida de que más mujeres entraron a la fuerza laboral, se desarrollaron productos que ahorran tiempo y mano de obra. Los anteriores incluían a los alimentos que podían procesarse en hornos de microondas, por ejemplo, y aparatos eléctricos para múltiples usos. Las tiendas de abarrotes florecieron, con atención a los compradores nocturnos al permanecer abiertas 24 horas al día. Después de 1990, los precios comenzaron a bajar en numerosos sectores de productos, de manera más notable en los artículos de primera necesidad. Los consumidores de la mitad de la década de 1990 prefieren cada vez más artículos de bajo costo. La demanda de productos poco costosos se ha despertado más por el desarrollo de las marcas privadas de las tiendas de descuento. Entre tanto, los canales de distribución se están haciendo más dinámicos y socavan a los cimientos de la estructura de precios tradicional de Japón. Aparte de su papel en dismantelar el antiguo régimen de precios, la distribución renovada ha ayudado a originar nuevos giros, tales como centros de descuento, "centros de poder"²⁷ y los grandes centros, estilo suburbano para mejoras en el hogar, que se encuentran en todas partes en las carreteras de la nación.

No obstante su deseo de ahorrar dinero en artículos comunes, muchos consumidores están dispuestos a pagar más por productos relacionados con pasatiempos y el tiempo libre. Optan también por calidad y contenido en ciertas otras categorías de productos y servicios. Los productos de calidad, que tienen en cuenta a la salud y la ecología representan a un segmento clave del mercado. Hay también un sitio importante para los productos hechos con esmero y aquellos que tienen un atractivo especial para el individuo.

²⁷ Especialistas que ofrecen descuentos y están concentrados en una sola localidad.

2.1.1 TENDENCIAS SOCIALES

Los japoneses sobrevivieron a un período de escasez después de la Segunda Guerra Mundial. En la actualidad, la mayoría de ha llegado a compartir una conciencia de clase media -son propietarios de los tipos principales de productos de consumo duraderos, han logrado un estándar decente de vida y han alcanzado un cierto nivel de satisfacción con sus estilos de vida-. La difusión de la conciencia de clase media es resultado del mayor ingreso, las mejores normas de educación, los mejores ambientes para vivir y más tiempo libre.

La estructura de la familia japonesa está sufriendo cambios. Desde que la población se desplazó de las aldeas agrícolas hacia las grandes ciudades durante el período de crecimiento acelerado, el número de hogares tradicionales con tres generaciones (que incluyen a los padres, los hijos y los nietos bajo el mismo techo) se ha ido reduciendo. El porcentaje de hogares con tres generaciones se redujo de 15.2% en 1985 a 12.7% en 1994²⁸. En la actualidad, la gran mayoría de las parejas recién casadas vive aparte de sus padres. La mayoría de las parejas japonesas tiene solamente uno o dos hijos. Lo anterior es uno de los motivos del rápido envejecimiento de la población. En 1994, el promedio de la tasa de gestación de hijos durante la vida, correspondiente a las mujeres, era de 1.50 hijos (una indicación de una tendencia hacia un menor número de hijos). Además, más parejas casadas se están absteniendo totalmente de tener hijos, la razón principal es el costo en espiral de la educación.

Las mujeres comenzaron a participar en la fuerza laboral en mayores números al aumentar la demanda de mano de obra. Entre 1955 y 1995, el número de trabajadoras aumentó cuatro veces. En 1994, había más de 20 millones de mujeres que trabajaban, lo que representa aproximadamente el 40% del total de la fuerza laboral²⁹. Alrededor del 40% de las mujeres casadas y, en particular, las mujeres con 45 años de edad y más, están trabajando. Como resultado, ha aumentado el número total de familias con doble ingreso, lo que significa un aumento en el ingreso disponible

Como se mencionó en el capítulo anterior, en el futuro, la población de Japón envejecerá a una tasa acelerada sin precedente en la historia mundial. Se espera que el aumento de la población de personas de edad avanzada ocasione un crecimiento importante en los mercados futuros para productos tales como audífonos para sordera, dentaduras postizas y huesos artificiales. Aunque aumente el número de personas de edad avanzada con enfermedades, el número de hijos que pueden prestarles asistencia está disminuyendo, a medida de que la familia amplia se está convirtiendo en familias integradas solamente por padres e hijos. Es probable que continúe la escasez actual de asistentes médicos y enfermeras. De esta manera, Japón está dependiendo del desarrollo de aparatos médicos y computadoras capaces de reducir la carga de trabajo del personal de atención médica. El campo de los servicios y equipos de apoyo para la atención médica está ya experimentando un crecimiento constante y el gobierno está tomando medidas para alentar el cuidado de la salud en el hogar.

²⁸ Encuesta Básica de la Vida Nacional, 1993.

²⁹ <http://www.japón-net.com>

2.1.2 TENDENCIAS DEL MERCADO DE CONSUMO

Los consumidores japoneses sobrevivieron a un período de pobreza y escasez material y, después de lograr un crecimiento económico, comenzaron a disfrutar de una abundancia de alimentos, ropa, vivienda y servicios para el tiempo libre. Al cambiar los tiempos, han cambiado también las necesidades y valores de los consumidores. En la actualidad, la mayoría de los hogares han adquirido ya todos los productos que necesitan. Por otra parte, el gasto de los consumidores para hacer sus estilos de vida aún más opulentos ha aumentado desde principios de la década de 1980 y los consumidores continúan comprando mercancías que se ajustan a sus estilos de vida que se diversifican.

A medida de que comenzaron a gozar de un ingreso más elevado y una vida más confortable, el pueblo japonés comenzó a reconsiderar sus estilos de vida unidimensionales de trabajar únicamente para mantener sus normas sociales y a poner más atención a disfrutar de la vida y de buscar un estilo individualista. Cantidades en masa de diversos tipos de productos inundaban el mercado y los consumidores podían seleccionar productos y servicios que se ajustaran a sus gustos y objetivos. Hubo una transición de una época de consumo en masa de productos de bajo precio a una época de consumo de productos de alta calidad, aunque el precio fuera alto. Lo anterior condujo a un auge en marcas de calidad y famosas.

En la actualidad, los consumidores japoneses son muy exigentes en lo que se refiere a su selección de productos. Se están importando productos de buena calidad y bajo costo en grandes volúmenes, provenientes de países en desarrollo, y se pueden conseguir con facilidad; la internacionalización continúa dado que mucha gente viaja al extranjero. Por lo tanto, los consumidores se han acostumbrado a comprar buenos productos a precios más bajos, sin considerar el país de producción. Por otra parte, las necesidades de los consumidores se están haciendo más individualistas y diversificadas, y están comenzando a buscar productos con precios que se correlacionen con su calidad; los consumidores se están haciendo más ahorrativos y muestran mayor preferencia por productos de bajo precio. Sin embargo, la fuerte fijación a marcas famosas continúa arraigada en algunas categorías de productos, tales como los artículos de moda.

De acuerdo con una encuesta hecha por MITI, el deseo de obtener bienes materiales está disminuyendo. Mucha gente ha comprado casi todo lo que necesita y "no desea nada en particular"³⁰. Los consumidores están buscando estilos de vida no encaminados simplemente a lograr la satisfacción material, sino también el goce. Compran por diversión, gozando con el servicio que reciben y el tiempo que gastan.

El principio más importante detrás de la suavización es que ya que el nivel de calidad de la mayoría de los productos es la misma, la única forma posible para diferenciar entre ellos es añadiendo funciones especiales. Es importante señalar que los modelos básicos con funciones esenciales, no se venden bien a pesar de su bajo costo.

³⁰Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO). El mercado japonés, un compendio de información para el exportador en potencia. Tokio, 1991. 197 pág.

El siguiente es un resumen de los recientes desarrollos en el mercado japonés.

1. Alimentos

Después de la Segunda Guerra Mundial, los japoneses dieron gran importancia a consumir tantas calorías como pudieran, a manera de no sufrieran de mala nutrición. A medida de que aumentó el ingreso y que las dietas se hicieron nutritivamente más balanceadas, la gente comenzó a ingerir una rica variedad de alimentos de todo el mundo, seleccionados de acuerdo con sus preferencias. Los alimentos y los productos favoritos comenzaron a inundar los mercados y se entró a lo que podría llamarse una época de saciedad³¹.

Aunque existe una demanda de productos a un alto costo, y las importadas pueden ser vendidas muy baratas, los precios más bajos pueden no causar un aumento sustancial en las cantidades consumidas. Los consumidores japoneses están dispuestos a pagar precios más altos por alimentos de calidad. Los japoneses comen mucho pescado, frutas y verduras frescas. La frescura es muy apreciada en Japón. Debido a esto, el pescado fresco se vende de tres a cinco veces el costo del pescado congelado³². Comparado con los años 50's, los japoneses están comiendo menos arroz y más carne, pero están comiendo aún más pescado. También están comprando más de su comida favorita y comen fuera de casa con más frecuencia que antes.

Otra tendencia en Japón y en la medida de que aumenta el número de parejas que trabajan, los consumidores están más dispuestos a pagar por la comodidad de reducir el tiempo necesario para preparar los platillos. El aumento en el número de personas que viven solas y la mayor participación de las mujeres en la fuerza laboral han impulsado el crecimiento de los alimentos rápidos, los alimentos instantáneos y los alimentos precocidos. Se ha incrementado el consumo de alimentos rápidos, tales como hamburguesas, pollo frito, donas, pizzas, etc. Al mismo tiempo, las obento, cajas de almuerzo, hecho con arroz, carne, pescado y verduras, se ha hecho inmensamente popular como alimento para llevar a casa para consumo.

2. Tendencias en la Moda

Durante el período de escasez material la oferta de prendas de vestir era limitada. El ingreso era bajo y la gente no podía darse el lujo de adquirir ropa. Como resultado, pocas personas compraban nuevos artículos y la mayoría de ellas usaba ropa hecha a mano, que tenía que volverse a coser. A medida de que los niños crecían y se hacían más grandes, recibían las prendas de segunda mano provenientes de los hermanos, hermanas y otros parientes y pasaban también las prendas de vestir que ya no les quedaban.

El período de crecimiento económico rápido durante la década de 1960 y 1970 fue una época de producción en masa, en la que la ropa se vendía en cantidades voluminosas a medida de que el aumento del ingreso dio lugar a una mayor demanda por parte de los consumidores.

³¹ *Ibidem*

³² JETRO. Guía para alimentos importados, 1997.

En la década de 1980, muchas personas dejaron de estar bajo la presión de tener que satisfacer los gastos de subsistencia y contaban con suficientes ingresos restantes a discreción para gastar más en la moda. Se deseaban los productos con nombres de marcas como símbolos de condición social y las bolsas de mano, los trajes, los zapatos, los accesorios, las bufandas, las corbatas, etc., con nombres de marcas extranjeras, eran sumamente populares.

Como el estilo de vida se ha hecho recientemente más diverso, la época de la fijación fanática a los productos con nombres de marcas famosas se ha acercado a su fin y la moda se está haciendo más individualizada. Más personas (en particular las más jóvenes) están intentando expresar su individualidad mediante el uso de artículos diferentes de los que usan otras personas. Además, la gente ha estado tratando de reducir sus gastos en prendas de vestir y ha comenzado a seleccionar blusas y faldas razonables de un gran volumen de artículos de moda que circulan en el mercado, que pueden coordinarse y usarse en diferentes combinaciones. Los consumidores buscan también productos con valor agregado, tales como trajes que desempeñen funciones sofisticadas, hechos con materiales que ventilan la humedad o que conservan su forma. Por otra parte, el interés en algunos artículos con nombres de marcas sigue arraigado. Aún así, las comparaciones internacionales muestran que los japoneses gastan menos dinero en ropa que la gente en otros países³³.

Los accesorios y la joyería se venden aún mejor que la ropa de calidad. Las ventas de oro han aumentado debido a que el oro se puede utilizar como una inversión y porque el propietario también puede disfrutarlo en forma de accesorios³⁴.

3. El Mercado de la vivienda

Por un período considerable después del fin de la Segunda Guerra Mundial, muchas personas se alojaron en viviendas multifamiliares estrechas, tales como departamentos de alquiler. Cada departamento incluía un solo cuarto que se utilizaba como sala y recámara. Pocos hogares tenían baños instalados y la gran mayoría de la gente frecuentaba el baño público del vecindario.

Durante la segunda mitad de la década de 1980, hubo una rotación considerable de viviendas debido a la demanda de reposición y el reacondicionamiento de condominios de segunda mano. Debido a que los precios de la tierra y de los condominios subieron desmesuradamente, más personas han estado reacondicionando sus viviendas existentes. En las ciudades más grandes la demanda de reconstrucción representa aproximadamente la mitad de las unidades de vivienda construidas para propietarios de casas³⁵.

Como reflejo de las condiciones estrechas de vivienda en Japón, los consumidores han preferido desde hace mucho que su mobiliario y aparatos para el hogar sean de tamaños compactos. Sin embargo, con el aumento reciente en el espacio de vivienda (135 metros cuadrados), la gente está comprando televisores, refrigeradores y otros aparatos de mayor tamaño para el hogar, que permiten mayor comodidad y abundancia para la vida. En su

³³ Organización de Comercio Exterior de Japón..... Op. Cit.

³⁴ Carta Jetro. *El mercado de joyería*, México, Vol. VII, No. 6 - Nov. - Dic., 1995.

³⁵ Organización de Comercio Exterior de Japón..... Op. Cit. Pág. 24.

variedad, estos productos se equiparan a los estilos de vida diversificados de los consumidores. Como más mujeres están trabajando, hay una mayor necesidad de máquinas lavadoras totalmente automáticas y de aparatos para el hogar con un alto desempeño (tales como ollas con múltiples funciones para cocer arroz y hornos de microondas) que reducen el tiempo que tienen que dedicar a las labores del hogar.

La vivienda es un área en la que la demanda del consumidor permanecerá fuerte en el futuro. Este mercado es muy grande y no sólo incluye la demanda de vivienda y materiales de construcción, sino también de muebles, tapetes, pinturas y ciertos artículos duraderos, como son los muebles de las cocinas y baño³⁶. Las paredes en las casas tradicionales de Japón se hacen de barro y madera. Pero en las grandes ciudades, los departamentos multifamiliares con paredes de concreto reforzado se han convertido en el tipo de vivienda más común.

Las casas japonesas tradicionales, hechas de madera, duran alrededor de 20 años. La construcción de Ise Shrine, uno de los más antiguos santuarios en Japón, que se dice que es la casa de un dios, se cree que ha influenciado en la construcción de vivienda japonesa³⁷.

4. El Mercado de Tiempo Libre

Durante el período de crecimiento acelerado, que duró de la década de 1960 a alrededor de 1980, la mayoría de los trabajadores laboraban largas horas en sus compañías entre semana y regresaban al hogar solamente con el objeto de dormir. Los únicos momentos en que podían tomarse algo de tiempo era durante la festividad de Año Nuevo, las vacaciones "Obon" a mediados de agosto y durante las festividades de la Semana Dorada de fines de abril a principios de mayo; la mayoría de los días festivos eran de corta duración; los empleados no tomaban más de tres a cinco días consecutivos de descanso del trabajo³⁸.

A partir de la década de 1980 se comenzó a adoptar la semana de trabajo de cinco días y a cerrar los sábados y domingos. Los trabajadores tuvieron más tiempo para ellos mismos a medida de que comenzaron a tomar vacaciones más largas (aunque generalmente sólo de alrededor de una semana). A partir de este momento la gente obtuvo más tiempo para sí misma y el mercado e tiempo libre comenzó a ser más atractivo.

Los deportes son muy populares entre los hombres y mujeres jóvenes de cualquier edad. El esquí es un pasatiempo común para los jóvenes. El tenis también es muy popular especialmente entre la gente de mediana edad. Sin embargo, uno de los problemas de participar en los deportes es que es mucho más caro que en otros países³⁹, a pesar de ello, continúa aumentando su popularidad. Varios gobiernos regionales han centrado sus proyectos de desarrollo local alrededor de las actividades relacionadas con el tiempo libre.

³⁶ <http://www.bancomext.com.mx>

³⁷ <http://jin.jcic.or.jp/Kidsweb/foreing/spain/es-a.html>

³⁸ Tanaka, Michico. *Japón 1993. Sociedad y Cultura*. Centro de estudios de Asia y África. El Colegio de México, 1996.

³⁹ Organización de Comercio Exterior de Japón..... Op. Cit. Pág. 26.

Los viajes al extranjero se han convertido en una forma común de actividad de tiempo libre y existen en la actualidad personas que han tomado vacaciones en el extranjero varias veces.

Los japoneses están también disfrutando de pasatiempos tradicionales tales como go, shogi (ajedrez japonés), waka y poesía haiku, el drama Noh, canciones folclóricas nagauta y kouta. Los centros culturales ofrecen cursos que enseñan estas materias. Hay también escuelas con redes nacionales que enseñan arreglos florales, la ceremonia del té, la pintura y caligrafía japonesas y occidental. Las escuelas de conversación en inglés y otras escuelas de idiomas extranjeros se han multiplicado en todo Japón en años recientes.

La demanda de educación para adultos está también creciendo. Con los adelantos en las computadoras personales y otros adelantos tecnológicos acelerados, hay una mayor necesidad de educación dirigida a las personas de edad avanzada. Como parte de este fenómeno de aprendizaje de toda la vida, más personas están matriculando en cursos de educación para adultos, ofrecidos por las Universidades.

2.2 EL CONSUMIDOR JAPONÉS

Para vender con éxito un producto en cualquier mercado, primero es necesario familiarizarse completamente con el carácter y las demandas del consumidor⁴⁰.

El mercado japonés es grande, con 126.1 millones de consumidores. El nivel de vida en Japón es muy alto y está al nivel de otras naciones industrializadas, excepto en pocas áreas tal como la vivienda. Los consumidores del mercado nipón pueden darse el lujo de ser selectivos y de elegir productos que satisfagan altos niveles de calidad. Aunque la sociedad japonesa parece ser homogénea, desde el punto de vista occidental, el pueblo japonés por lo regular expresa su individualidad a través de sus compras, ellos demandan calidad y variedad.

Los niveles de rendimiento del producto son estrictos. Los consumidores demandan seguridad de funcionamiento y servicio después de la venta y tienen poca dificultad para cambiar de marca si compran un artículo que no funcione bien.

2.2.1 INGRESO Y GASTO

Las personas que ganan sueldos constituyen una mayoría de la población adulta. Como tales, su perfil de ingresos y gastos es representativo de los patrones de ingresos y gastos familiares en general. Los aumentos, basados en el sistema de empleo durante toda la vida, y las bonificaciones que se pagan dos veces por año, influyen grandemente en la planeación del presupuesto familiar. Las normas de sueldos de Japón y sus sistemas de empleo tienen un efecto importante sobre los patrones de gastos de los consumidores. El empleo de toda la vida funciona de la manera siguiente: los jóvenes obtienen empleo al graduarse de la preparatoria o Universidad y continúan trabajando en la misma compañía hasta que llegan a los 60 años, que es la edad de jubilación obligatoria.

⁴⁰ <http://bancomext.com.mx>

Las dos bonificaciones se pagan en junio o julio y en diciembre, cada bonificación equivale al pago de uno a tres meses, coinciden con las temporadas de obsequio de regalos de Japón, lo que ayuda a crear niveles máximos semestrales de poder de compra. La temporada de bonificaciones es cuando se adquieren productos alimenticios de lujo, accesorios y bienes de consumo duraderos, tales como automóviles y refrigeradores. Por lo tanto, éstos períodos representan una oportunidad máxima de ventas para los productos locales e importados por igual.

Del ingreso disponible en el presupuesto de las familias japonesas que trabajan, el 73.4% se aplica al costo de subsistencia. El ingreso disponible fue 1.4 veces mayor en 1994 que en 1983, en tanto que el costo de la vida aumentó 1.3 veces en el mismo período. En particular, los gastos de educación y vivienda saltaron grandemente durante esa época, para llegar a ser 1.8 y 1.7 veces más grandes, respectivamente⁴¹.

Sin embargo, los gastos de subsistencia se incrementan generalmente en las áreas urbanas. Los gastos por concepto de alimentos son más elevados en las ciudades, dado que los alimentos perecederos son costosos en su mayoría y más personas salen a comer fuera de casa. Los costos de vivienda son también más elevados (un mayor número de residentes urbanos vive en viviendas alquiladas). La ciudad ofrece muchas oportunidades educativas y de diversión y los gastos por este concepto son correspondientemente altos. Los gastos por concepto de ropa, sin embargo, son bastante constantes en todo Japón, lo que refleja la variación mínima de precios y la diseminación de las modas en toda la nación.

2.2.2 TENDENCIAS Y GUSTOS

Se considera que Japón es uno de los países más exigentes del mundo en lo que se refiere a la calidad de los productos, con inclusión del desempeño, la variedad y durabilidad. Además, las preferencias, que tienen su origen en las tradiciones y el clima, se han convertido en un elemento importante para el desarrollo y las ventas de los productos. Desde principios de la década de 1990, los consumidores buscan productos que además tengan precios razonables. Las deficiencias, que no constituirían ni siquiera un problema en otro país, provocan que los productos constituyan artículos dañados. Los japoneses crean normas de calidad y durabilidad estrictas para los productos manufacturados y exigen que los productos individuales se ajusten a las mismas. Los muchos productos que pueden mantener una alta calidad a un costo razonable, forman la base de lo que piensan los consumidores con respecto a la mercancía en general.

Se creyó alguna vez que la envoltura de alta calidad era esencial, debido a que los consumidores valoran la apariencia externa de los productos, no obstante, con la excepción de algunos artículos para regalo, se evita generalmente en la actualidad el empaque excesivo con el objeto de reducir el desperdicio y el costo⁴².

⁴¹ Op. Cit. Pág. 32.

⁴² <http://www.bancomext.com.mx>

Durante la década de 1980, los artículos de alto precio se vendieron bien, sin embargo, a partir de 1991, los consumidores buscaron artículos menos costosos. Los supermercados y tiendas de descuento principales respondieron con una gran cantidad de mercancía barata. La producción extranjera a consignación y la introducción de nuevas marcas extranjeras permitieron que los consumidores obtuvieran una variedad de artículos importados poco costosos. Además del vino, la cerveza, la carne de res y otros productos alimenticios, se importaron también artículos tales como limpiadores, joyas y muebles del extranjero. La tienda de descuento se convirtió en un sitio común para aparatos para el hogar, cámaras y otros productos de consumo.

En cuanto a la moda, los japoneses aspiraban alguna vez a poseer las mismas cosas que los otros miembros de su familia, grupo escolar, miembros del grupo de trabajo o club y a vestirse como los demás. De manera reciente las cosas se han hecho más individualizadas. La tendencia en la actualidad es buscar artículos que sean similarmente de buen gusto, pero que sean en sí mismos diferentes.

Existen clases diferentes de valores sobre los colores simultáneamente en Japón, basadas en una combinación de valores tradicionales con influencias occidentales. En los hogares japoneses tradicionales, los colores se definen generalmente por los sutiles colores de tierra de las esterillas de paja y el piso, la coloración de la mezcla de arena en las paredes y de la madera empleada en la construcción. Las personas de mayor edad solían seleccionar colores discretos para sus prendas de vestir; actualmente disfrutan con una amplia variedad de colores para hacer juego con su gusto, sin considerar su edad. En las modas de las mujeres jóvenes, el color puede depender de la estación. En invierno los consumidores compran más artículos de color negro y de color verde oscuro mientras que el color preferido en el verano es el azul pálido. Actualmente, no se pueden predecir tendencias en el color.

El consumo de ciertos alimentos, prendas de vestir, aparatos para el hogar y otros artículos es susceptible a las influencias de las estaciones y climas. Los veranos en Japón son normalmente calientes y húmedos, en tanto que los inviernos son generalmente fríos y secos. La ropa debe ser apropiada para la estación, tanto en términos de material como de diseño.

En la Actualidad, la preocupación acrecentada sobre el problema en aumento de los desechos urbanos y el interés en las cuestiones ambientales globales, han servido para incrementar la conciencia ecológica de los consumidores. Las tiendas de departamentos y otras empresas están eliminando el exceso de empaque; los cartones de leche se están recogiendo y volviendo a usar. Los productos desechables se están reacondicionando; y el desarrollo de los productos reciclables está floreciendo. Además, los productos agrícolas cultivados orgánicamente, las prendas de vestir para bebés, hechas con algodón orgánicamente cultivado, y otros productos "no dañinos para la ecología" están ganando a los consumidores.

2.2.4 SEGMENTOS DEL MERCADO

Es esencial conocer el segmento del cliente para vender con éxito en cualquier país. En Japón, la segmentación puede definirse en diferencias regionales, grupos de edad, sexo y otros factores.

a) Diferencias Regionales

Hay una homogeneidad creciente en Japón, que reduce a las diferencias entre las ciudades y las poblaciones y entre las regiones. Las noticias, las modas y las tendencias se transmiten rápidamente. De esta manera, los estilos de vida en las ciudades grandes y en las poblaciones pequeñas se han hecho cada vez más similares; la mayoría de los trabajadores han llegado a parecerse unos a otros en términos de patrones de educación y trabajo. Gracias a las principales cadenas de tiendas al menudeo, hay productos para el hogar y prendas de vestir de moda disponibles aun en las pequeñas localidades.

No obstante, es inconcebible que las áreas urbanas y circundantes se hagan exactamente iguales, o que pudieran hacerlo las diferentes regiones. Hay una diferencia inequívoca en la cantidad de información disponible en las ciudades grandes con respecto a las poblaciones pequeñas y la velocidad con la que se tratan las cosas en las dos. Además, la infraestructura industrial varía por región y algunas áreas están dispuestas para la agricultura y otras para la pesca, o la fabricación, o servicios y así sucesivamente. Cada localidad ha cultivado desde hace mucho tiempo sus propias tradiciones y cultura, junto a las cuales han surgido costumbres singulares. Todo lo anterior tiene un impacto enorme sobre los estilos de vida. Por tanto, se tienen que distribuir productos de acuerdo a las diferencias que se presentan en cada región.

La segmentación más compleja a considerar es la de los grupos de edades. Como ya se menciono anteriormente, la sociedad japonesa está cambiando, y por tanto, se están desarrollando diferentes estilos de vida

b) Nuevas Generaciones

Es ampliamente concebido que los japoneses jóvenes en la actualidad son diferentes a los de las generaciones pasadas. Estudios realizados han mostrado que de hecho los japoneses jóvenes son básicamente conservadores y muy cuidadosos, aún avaros con su dinero. No obstante, desean disfrutar la vida y son atraídos por cosas brillantes y vigorosas que por las serías. Al mismo tiempo, los estudios señalan que entre la gente joven existe una soledad difundida, que tienen menos amigos que las generaciones pasadas.

El mercado de la juventud ya no está tan interesado de la calidad de los artículos, ya que ahora esto se ha dado más o menos por hecho, pero el conocimiento de las marcas permanece como un concepto importante, aún cuando el estado de algunas marcas en volúmen se haya gastado por la práctica de adornar una amplia gama de productos con la marca y la proliferación de copias más baratas que tienen calidad similar. Las marcas ayudan a los consumidores a lograr lo que es llamado "desviación delicada"⁴³.

⁴³ La expresión de una pequeña porción de individualidad dentro de una estructura de conformidad.

Los fabricantes que pretenden mantener la elegancia de su marca deben tener mucho cuidado en no difundirlas demasiado. Junto con esta tendencia se encuentra el crecimiento de la popularidad de revistas que simplemente listan artículos que los editores sienten que están de moda.

Muchos observadores japoneses sostienen que los cambios son superficiales y que la nueva generación sigue reteniendo la mayoría de los valores de sus padres. Sin embargo, lo más importante de los cambios que han tomado lugar ha sido en el sentido del ser. Los jóvenes japoneses se están volviendo o los están forzando a volverse más individualistas y egoístas que en el pasado y el resultado parece ser un aumento de soledad.

En conclusión, se puede decir que aunque existan algunas tendencias nuevas en los hábitos de compra de la nueva generación, en lo profundo, la gente joven de Japón no ha cambiado mucho.

c) El Mercado Masculino

Los hombres compran generalmente artículos relacionados con su propia apariencia o trabajo, tales como relojes, trajes y zapatos. Compran sus propios equipos y accesorios deportivos y pagan sus propias cuotas en el campo de golf. Los hombres pagan también los artículos que usan con relación a un pasatiempo de interés, con inclusión de los libros, equipo de audio y computadoras personales. El hombre, jefe de familia, es quien toma por mucho las decisiones sobre la compra del automóvil familiar. Por otra parte, la mayoría de las compras para el hogar (ropa interior, licor, artículos diarios de primera necesidad) es prerrogativa de la esposa. Las decisiones sobre las compras de importancia, tales como los conjuntos para la sala y los refrigeradores, se toman mediante consulta entre los dos.

c) El Mercado Femenino

Cada vez más en Japón el segmento del mercado que tiene una combinación de un ingreso disponible grande, el tiempo y la buena voluntad para gastar es el femenino. Esto se debe en parte a la tradición que existe de que los esposos den sus pagos a sus esposas, ellas son las que controlan el presupuesto familiar en Japón. Además de administrar los gastos del hogar, tienen responsabilidades importantes tales como criar a los hijos, ahorrar para la educación de éstos o comprar una casa. Salvo los artículos importantes, las amas de casa toman las decisiones sobre la mayoría de las compras.

La manera como éstas mujeres gastan su dinero también está cambiando ya que el aumento del tiempo libre significa que las mujeres salen de su casa con más frecuencia y disfrutan una variedad de actividades. Parte de las entradas adicionales en las familias con doble ingreso se dedica a las prendas de vestir y cosméticos para las mismas amas de casa.

Estas tendencias han creado un mercado totalmente nuevo en Japón, dicho mercado está dividido en cuatro segmentos claramente definidos:

- ✓ *Existe un grupo de mujeres solteras de aproximadamente 20 años que tienen un sentido muy refinado de la moda.*
- ✓ *En segundo lugar, un grupo de mujeres casadas de aproximadamente 30 años que gastan menos en lujos debido al ingreso de los esposos y a las demandas de criar a sus hijos.*
- ✓ *El grupo de mujeres solteras entre 25-30 años que siguen trabajando, y finalmente,*
- ✓ *Mujeres de más de 40 años que pueden o no estar casadas.*

Debido a que disfrutan de pasatiempos tales como la conversación con amigos y las compras y están al día en lo que respecta a las novedades y a la moda, forman parte importante del mercado de consumo en Japón.

d) Las personas de edad avanzada o "El Mercado de la Plata"

La "plata" es una palabra con frecuencia utilizada para hacer referencia a la edad avanzada en Japón, un grupo definido como la gente que tiene sesenta años de edad o más. Japón es una sociedad que envejece con rapidez. Está aumentando el tiempo de vida posterior a la edad de jubilación obligatoria de 60 años y esos años se llenan con más tiempo libre. Como resultado, ha surgido un nuevo "mercado plateado". Ya que hasta ahora los viejos forman parte de una pequeña minoría, el sistema de cuidado para la edad avanzada está sin desarrollarse.

Aunque la jubilación a la edad de 60 años es obligatoria para la mayoría de los trabajadores, casi todos encuentran nuevos trabajos después. Tres cuartas partes de los hombres con 60 a 64 años de edad y la mitad de los hombres dentro del grupo de 65 a 69 años de edad están todavía trabajando⁴⁴. La razón por la que un elevado porcentaje continúa trabajando después de su edad de jubilación original no es solamente económica, sino más bien el resultado de una mayor duración de la vida y una mejor condición de salud.

Este mercado se ampliará en un futuro en equipo para incrementar percepciones de los sentidos, que ya es grande, es probable que se expanda más. También está destinado a ser una expansión en la industria de los viajes y en los negocios relacionados con la cultura, y finalmente la necesidad crecerá para sistemas de planeación financiera proveyendo manejo de la propiedad, seguro de cuidado de casas y planes de pensión privados. Además, los equipos de asistencia a la tercera edad están considerados como equipos médicos. El último orden también es necesario un entendimiento del mercado de rehabilitación japonesa y del sistema de distribución⁴⁵.

Se espera que el mercado de la plata empezará realmente a atraer la atención como un segmento importante del mercado⁴⁶.

⁴⁴ Informe Anual sobre la Encuesta de la Fuerza Laboral, Oficina del Primer Ministro, 1994.

⁴⁵ Organización de Comercio Exterior..... Op. Cit. Pág. 39.

⁴⁶ JETRO.

2.3 SISTEMA DE DISTRIBUCION

El sistema de distribución abarca todos los mecanismos por medio de los cuales se entregan los productos del productor al consumidor. Las compañías comercializadoras, los mayoristas y los vendedores dentro de este sistema han desempeñado un papel en el desarrollo de la economía japonesa. El consumo se ha hecho cada vez más diversificado en el transcurso del tiempo y, a medida de que se han adoptado estrategias de venta que atraen a las personas conscientes de los precios han aumentado las expectativas de los productos importados. Entre tanto, el sistema tradicional se está viendo forzado a cambiar a medida de que surgen nuevas clases de empresas de ventas al menudeo, los canales de distribución se hacen más dinámicos y se derrumba el sistema del precio al menudeo sugerido.

Desde un punto de vista funcional, el sistema de distribución japonés no es diferente de los existentes en otros países. Facilita el movimiento de los bienes entre los productores y los consumidores y hace las veces tanto de un canal de ventas como de un canal de compras. Consta ordinariamente de dos niveles: un nivel mayorista y un nivel detallista. En el nivel mayorista, se reciben los productos provenientes de diversos fabricantes o importadores y se entregan a los detallistas después de dividirse en lotes más pequeños que se ajustan a las necesidades de éstos. En el nivel detallista, los productos que se han obtenido de los numerosos mayoristas se venden a continuación a los consumidores.

Por otra parte, las actividades y funciones de las compañías comercializadoras ocupan un lugar importante entre las corporaciones extranjeras en sus exportaciones a Japón. Las compañías comercializadoras tienen una doble misión: Primero, deben facilitar el flujo de comercio en su carácter de intermediarias. En segundo lugar, a fin de facilitar el flujo de comercio, desempeñan una variedad de labores que incluyen el financiamiento, la asunción del riesgo, el desarrollo de recursos, el comercio, la organización y la inversión. Las compañías comercializadoras proporcionan también información.

Hasta hace algunos años solo se apreciaba en el sistema de distribución del Japón la existencia de grandes empresas mayoristas y un gran número de pequeños comercios de propiedad familiar, ahora con la aparición de supermercados y almacenes departamentales se ha ampliado el proceso beneficiando al consumidor, quien puede adquirir una mayor cantidad y variedad de productos en una sola tienda a precios competitivos.

De acuerdo con la Encuesta de Comercio de 1994, hay 429,300 mayoristas en Japón, 9.8% menos que en 1991. Estos mayoristas registraron ventas promedio por empleado de ¥ 112.36 millones, ó 7.5% menos que en 1991. Hay también 1,499,932 vendedores al menudeo, ó 5.7% menos que en 1991; cada empleado generó ventas promedio de ¥19.41 millones, ó 4.5% menos que en 1991⁴⁷.

⁴⁷ Censo de Comercio, MITI.

2.3.1 COMERCIO AL MENEDEO

El número elevado de tiendas al menudeo en Japón, casi 1.5 millones, es un reflejo de los hábitos de compra de los consumidores, la mayoría de los cuales efectúan compras diarias de alimentos frescos en las tiendas cercanas. Entre 1991 y 1994, ha habido una disminución de doble dígito tanto en el número de establecimientos pequeños (cuatro empleados o menos) como en sus entradas por ventas. En contraste, ha habido un aumento en el número de tiendas de gran magnitud (con 50 empleados o más) y el volumen de ventas de estas grandes tiendas se ha también incrementado. Aunque los detallistas diminutos, que emplean solamente a una o dos personas, representan el 51.0% del número total de tiendas al menudeo, su participación en las ventas anuales es solamente de 9.3%. Por otra parte, las tiendas de gran magnitud, que emplean a 50 o más personas, representan solamente el 0.7% del número total de tiendas al menudeo, pero representan un 23.2% de las entradas totales por ventas. El número total de tiendas al menudeo ha tendido a disminuir a medida de que los establecimientos al menudeo se han hecho más grandes y más generales⁴⁸.

En años recientes se ha presenciado también la constitución como corporaciones de las tiendas al menudeo, que habían sido tradicionalmente establecimientos de un solo propietario o "familiares". Las anteriores se han convertido en franquicias de tiendas de abarrotes. Otro aspecto de la racionalización del sector de ventas al menudeo es el mayor uso de computadoras a medida de que la industria se orienta cada vez más hacia la información. La introducción de los sistemas de PDV (puntos de venta) se ha difundido a un ritmo notable. Los sistemas de PDV no solo facilitan las ventas al mayoreo y la distribución, sino que hacen también posible responder con rapidez a las necesidades cambiantes de los consumidores.

2.3.2 EL PAPEL DE LOS MAYORISTAS

Los mayoristas desempeñan un doble papel: una función de venta para los productores y una función de obtención para los detallistas. El sistema mayorista para cada tipo de producto puede incluir varios estratos diferentes. El objetivo es emplear un número limitado de mayoristas para distribuir los productos a los consumidores mediante los vendedores al menudeo. En las áreas distantes, los productos pueden canalizarse por medio de un mayorista secundario. Los sistemas de distribución difieren para los productos de consumo y los bienes de capital, pero la estructura básica del sistema es la misma.

Aunque el sector mayorista continuará desempeñando su función tradicional de distribuir productos y liquidar pagos, se está viendo obligado a responder a muchos cambios. Los anteriores incluyen la mayor influencia de los vendedores de gran magnitud al menudeo, la diversificación de la demanda de los consumidores, la reducción de los ciclos del producto y el logro máximo de ventas por metro cuadrado de espacio de piso para venta al menudeo, la liberalización del sistema de distribución, el rápido incremento en el uso de las computadoras dentro del sector y la necesidad creciente de la administración de información⁴⁹.

⁴⁸ Ibidem.

⁴⁹ JETRO

La diversificación de las necesidades del consumidor significa que los mayoristas están obligados a manejar una gama más amplia de productos, pero en menores cantidades. La capacidad para evaluar las necesidades de los consumidores, identificar productos con un buen potencial de venta y entregarlos en el momento debido y en las cantidades apropiadas se ha hecho más crucial que nunca. Por lo tanto, los mayoristas deben tener información precisa y lo más actualizada con respecto a los tipos de productos que tienen demanda y el lugar y las cantidades en que se necesitan. La intensificación adicional de esta información sigue constituyendo el reto principal del sector. Por otra parte, el sector mayorista está sufriendo una realineación debido a que los canales de distribución se están haciendo más dinámicos y a las recientes preferencias de los consumidores por productos con precios ultrabajos; los mayoristas, atrapados entre los productores y los consumidores, se encuentran en la actualidad en las circunstancias más difíciles.

2.3.3 CANALES DE DISTRIBUCION

En cuanto a la comercialización del producto a nivel interno, los canales de distribución en Japón varían de acuerdo a la industria o rama industrial y al producto de que se trate, pues en base a ellos se determina el canal más apropiado.

Existen diversos tipos de organizaciones dedicadas a la promoción de importaciones a Japón. Difieren en términos de su grado de especialización en ciertas áreas de productos, magnitud, grado de integración, su afiliación a una compañía exportadora, etc. Las compañías comercializadoras, por ejemplo, sirven como intermediario entre una compañía exportadora y los mayoristas y detallistas en Japón, efectúan las funciones comerciales ordinarias y desempeñan también varios papeles, incluyendo las funciones financieras, de desarrollo y de compartir el riesgo. La elección de la manera de cómo tener acceso al canal de distribución, que incluye a organizaciones que proveen diversos servicios, es la clave para el éxito en el mercado japonés. Cuando se selecciona un canal de distribución, una compañía debe escoger a un socio que sea el más adecuado para entregar el producto a los consumidores que constituyen el objetivo.

Los modos de distribución para los productos importados incluyen: 1) el desarrollo de un canal de agentes de importación con base en un contrato de agencia; 2) el uso de una compañía comercializadora especialista o compañía comercializadora general; 3) el establecimiento de una subsidiaria o empresa de coinversión local; 4) establecer un enlace con un fabricante de productos relacionados con los productos propios; y 5) establecer una oficina de ventas en Japón⁵⁰.

En respuesta a la preferencia creciente de los consumidores por productos de bajo precio, los grandes supermercados y tiendas de descuento están efectuando cada vez más operaciones directas con fabricantes extranjeros e importando sus productos de marca directa o dedicándose a importación de desarrollo. La selección de un canal de distribución óptimo debe ser una selección que se tome solamente después de dar la debida consideración a una amplia gama de factores de mercadotecnia incluyendo de la posición del producto en el mercado japonés, las estrategias de venta futuras, etc⁵¹.

⁵⁰ Organización de comercio Exterior de Japón (JETRO). *El mercado japonés*. Op. Cit. Pág. 53.

⁵¹ *Ibidem*

De manera reciente, las ventas de productos paralelos, que no pasan a través de los agentes de importación oficiales, han florecido en el campo de productos tales como las bebidas alcohólicas, los productos alimenticios y las prendas de vestir. En respuesta a la preferencia creciente de los consumidores por productos de bajo precio, los grandes supermercados y tiendas de descuento están efectuando cada vez más operaciones directas con fabricantes extranjeros e importando sus productos de marca directa o dedicándose a importación de desarrollo (comisionada). A fin de tratar de satisfacer las necesidades diversificadas de los consumidores, han aparecido vendedores al menudeo que han obtenido independencia.

(1) Contrato con un agente de importación

Uno de los modos de distribución para los productos importados en Japón consiste en celebrar un contrato con un agente de importación que será responsable de manejar el despacho aduanal y el transporte y de hacer los arreglos para la entrega a los mayoristas, intermediarios o directamente a los consumidores por medio del uso de canales de distribución locales. El agente de importación logra con frecuencia contratos de venta exclusiva y posee los conocimientos, la experiencia o la información para manejar el producto y representar al exportador en Japón.

(2) Uso de una compañía comercializadora especialista

Las compañías comercializadoras especialistas manejan las importaciones en un área de productos específicos, tal como troncos y madera, o productos alimenticios o en un número limitado de áreas de productos. Poseen conocimientos técnicos bastante especializados en sus áreas de productos y están en posición de proveer diversos tipos de funciones de mercadotecnia, tal como el servicio posterior a la venta o capacitación, o concertar arreglos para estas actividades. Aunque las compañías comercializadoras especialistas no establecen, por lo general, relaciones exclusivas con exportadores extranjeros, sirven como canal de distribución eficaz para las compañías extranjeras debido a que se especializan en áreas de productos específicos; y pueden prestar servicios que son más eficientes y adecuados que los servicios provistos por agencias de importación de tamaño pequeño o mediano; y tienen relaciones sólidas en el sector de la distribución.

(3) Uso de una compañía comercializadora general

Las compañías comercializadoras generales de Japón poseen una influencia considerable sobre la comercialización de muchos productos importados. Algunas de estas compañías tienen grandes participaciones en los mercados de ciertos tipos de maquinaria y amplias relaciones con las redes de distribución para ciertas áreas de productos. Estas compañías son grandes y están sumamente diversificadas; son capaces de prestar diversos tipos de asistencia financiera. Intervenien en el desarrollo de productos que intentan satisfacer las necesidades del mercado japonés y la producción en el extranjero bajo licencia para los fabricantes japoneses. Por la importancia de estas compañías en el comercio exterior japonés se hablará más adelante de ellas de una manera más específica.

(4) Establecimiento de una subsidiaria o empresa de coinversión local

El establecimiento de una empresa de coinversión con una corporación japonesa es otro medio para vender los productos en Japón. La subsidiaria o empresa de coinversión puede dedicarse inicialmente a la venta de productos importados, pero puede establecer posteriormente una fábrica para manufacturar parte de la línea de productos de la compañía extranjera. Esta empresa de coinversión maneja tanto la fabricación de productos en Japón como la importación. La misma fuerza de ventas se dedica a comercializar los productos importados y los hechos en Japón. Este enfoque facilita llevar a cabo una estrategia comercial congruente con las políticas básicas de la compañía matriz.

(5) Enlace con un fabricante en un campo relacionado

Otro modo de distribución es utilizar los canales existentes de un fabricante en un campo estrechamente relacionado, o con una línea de productos que no constituye competencia. El fabricante japonés puede ampliar sus propias oportunidades comerciales mediante la adición del producto importado a los canales de venta para su propio producto. Por ejemplo, ciertos tipos de equipos médicos son importados por fabricantes de productos farmacéuticos, que ya cuentan con relaciones de distribución estrechas con los usuarios de equipos médicos importados.

(6) Establecimiento de una oficina de ventas

Algunos exportadores extranjeros han establecido sus propias oficinas de venta en Japón con el objeto de importar y vender en este país. La ventaja de una oficina de ventas es que hace posible administrar las actividades de ventas y comprobar el mercado. Sin embargo, puede no ser el enfoque más económico en el caso de que no lo requiera la magnitud de actividad comercial que el exportador lleva a cabo en Japón.

2.3.4 EL PAPEL DE LAS COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS "SOGO SHOSHA"

Tradicionalmente el término Sogo Shosha ha sido traducido al castellano como "Compañías Generales de Comercio" o "Empresas Integradas de Negocios", etimológicamente a los caracteres japoneses: Sogo quiere decir, Integral, General; Sho, Comercio y Sha, Compañía⁵².

En Japón, el papel de las compañías comercializadoras data de la década de 1870, cuando el país surgió de un período de aislamiento que duró más de 200 años. Los hombres de negocios japoneses de esa época se dieron cuenta que Japón estaba muy lejos del desarrollo industrial y débil con respecto al comercio extranjero. Los problemas incluían el idioma e ignorancia de las prácticas de comercio internacionales. Se necesitaban especialistas que pudieran ayudar a las compañías a superar estos problemas.

⁵² Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C. Sogo Shosha.

A partir de este momento se tomó la decisión de concentrar las funciones de comercio en las manos de un número pequeño de compañías especializadas. Los intereses comerciales principales del momento establecieron departamentos para manejar el comercio exterior y esas compañías se expandieron junto con el comercio extranjero del país nipón.

Las redes internacionales mantenidas por las compañías comercializadoras permitieron que los fabricantes japoneses encontraran oportunidades de exportación sin hacer grandes inversiones de mercado en el extranjero y de comprar materia prima a precios favorables.

Las compañías comercializadoras también son capaces de proveer servicios de distribución a un costo más bajo que el de los mismos fabricantes, debido a su capacidad de manejar flujos de producto a gran escala y el tamaño pequeño de los pedidos que colocan. Los resultados son costos unitarios inferiores y mayor eficiencia en la distribución. Otro papel que juegan es proveer información sobre oportunidades de exportaciones e importaciones basadas en las extensas redes extranjeras que dirigen. Estas redes han promovido el comercio entre países no relacionados con las exportaciones e importaciones de Japón. De las 8,500 compañías de comercio clasificadas en Japón, las nueve más grandes se llaman compañías comercializadoras en general o "Sogo Shosha". Estas nueve compañías manejan la mayor parte del comercio de Japón, aunque las más pequeñas también manejan varios productos moviendo un volumen pequeño y requieren de una planeación extensa para comercializarlos o para dar servicio posterior. Estas compañías realizan dos tareas: actúan como intermediarios y desarrollan canales de comercialización. Con el fin de crear o facilitar dichos canales, las compañías también realizan numerosas actividades diferentes tales como actividades de desarrollo de comercio, financiamiento, absorción de riesgos, desarrollo de recursos, otorgamiento de licencias además de organización, inversión y suministro de información⁵³.

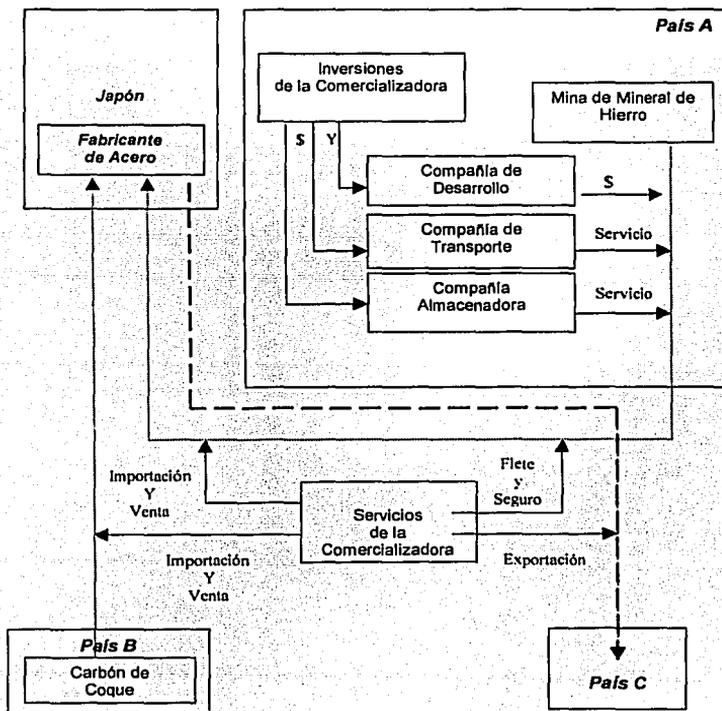
Las Sogo Shosha, debido a sus extensas redes de información a través del mundo, son capaces de identificar futuras oportunidades comerciales. Con el conocimiento de los productos y de los mercados y de las capacidades financieras, están ocupadas en desarrollar nuevas fuentes de suministro y facilitar el procesamiento de materia prima. En este aspecto, las compañías comercializadoras son creadoras de flujos comerciales y contribuyen al desarrollo tanto de Japón como de otras naciones.

La gráfica No. 1 muestra la implicación de compañías comercio en general en la industria del acero. Primero, las compañías se involucran en el desarrollo de fuentes de minerales de hierro invirtiendo en compañías de desarrollo. Después, hacen inversiones y proveen conocimientos prácticos para el establecimiento de compañías de transporte. También pueden invertir en compañías de almacenamiento. Una vez que el mineral de hierro está en movimiento, las compañías arreglan permisos de embarque. Sus grandes volúmenes de negocio le permiten asegurar tasas más favorables que las compañías de importación y exportación. Las compañías comercializadoras también venden el mineral a fabricantes de acero una vez que llegue a Japón. Ellas frecuentemente compran una porción de productos de acero terminados y los venden a los mercados de exportación en el extranjero. También pueden vender productos de acero para procesadores nacionales.

⁵³ Ibidem.

A diferencia de las Sogo Shosha, las Senmon Shosha son compañías dedicadas a productos específicos, aunque no hay mucha información sobre ellas, se habla de compañías especializadas en un pequeño número de productos.

GRAFICA No. 1
INDUSTRIA DEL ACERO
(JETRO)



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4 CLASIFICACIÓN Y MARCACIÓN

Mantener la calidad de los productos significa aumentar su confiabilidad. El anterior es un punto importante cuando se considera entrar o ampliarse en el mercado japonés. El aumento de los productos japoneses en los mercados internacionales se debe en gran parte a la calidad. La siguiente es una explicación de las marcas que se usan más ampliamente en Japón como indicadores de calidad, tal como la Norma Industrial de Japón (JIS) y la Norma Agrícola de Japón (JAS). El uso de estos indicadores de calidad ha mejorado el control en los procesos de manufactura y distribución. Además, su uso en la etiqueta no sólo provee una garantía de calidad, sino que también ayuda a proteger al consumidor al mostrar claramente la integración de los productos y por lo tanto, proveer la seguridad necesaria para efectuar una compra.

2.4.1 NORMA INDUSTRIAL JAPONESA (JIS)

La marca de las Normas Industriales de Japón (JIS) es una de las marcas utilizadas más ampliamente en este país. Se basa en la "Ley de Estandarización Industrial" que se promulgó en junio de 1949 y se conoce formalmente como la marca de las "Normas Industriales Japonesas" o JIS⁵⁴.

La marca JIS es aplicable a diversos productos tales como textiles y prendas de vestir, calentadores, aparatos eléctricos, zapatos, mesas y artículos de cocina, equipo para deportes, instrumentos musicales y muchos otros productos que requieren normas de calidad y tamaño u otras especificaciones. Esta marca se adoptó originalmente para alentar a una norma de calidad en los productos de exportación cuando Japón estaba apenas comenzando a vender al extranjero, dado que los aparatos y otros artículos manufacturados deben ser de una calidad uniforme.

Hablando de manera general, las normas JIS se revisan periódicamente de acuerdo con los avances tecnológicos. Sin embargo, todas las normas JIS están sujetas a revisión por lo menos una vez cada cinco años, a partir de la fecha del establecimiento, modificación o reafirmación de la norma. Cuando se considera necesario un cambio en una norma JIS en un período intermedio, pueden ponerse en práctica procedimientos de modificación. Alternativamente, puede confirmarse la vigencia de la norma y no llevarse a cabo ninguna acción para la modificación. El objeto de la revisión es garantizar que haya normas que sean tanto apropiadas como racionales.

Por medio de la acción de Japón para hacer valer el sistema de marcas JIS de acuerdo con la Ley de Estandarización Industrial, la estandarización y el control de calidad dentro de las compañías se han hecho esenciales para cualquier fabricante que desee la certificación mediante las marcas JIS. Por lo tanto, el sistema ha contribuido a la popularización de la estandarización en toda la industria japonesa. Además, en cumplimiento con el Artículo 26 de la Ley de Estandarización Industrial tanto las oficinas gubernamentales como públicas deben dar prioridad a los productos con marcas JIS cuando compran mercancías para su propio uso.

⁵⁴ Organización de Comercio Exterior (JETRO). *El Mercado Japonés*:..... Op. Cit. Pág. 101.

Las JIS cubren a todos los productos industriales o minerales, con la excepción de aquellos reglamentados por sus propias normas especiales, tales como medicinas, fertilizantes químicos, hilo de seda, alimentos y otros productos.

GRAFICA No. 2

Marcas JIS	
Fig. A	Fig. B
	
La marca será puesta por el fabricante de las mercancías designadas previstas en el Artículo 19 de la Ley de Estandarización Industrial, a las mercancías designadas, sus empaques, envases o facturas, cuando el fabricante ha obtenido el permiso o la aprobación de acuerdo con dicho Artículo.	La marca será puesta por el fabricante utilizando las técnicas de procesamiento designadas previstas en el Artículo 25 de la Ley de Estandarización Industrial, a las mercancías procesadas, sus empaques, envases o facturas, cuando el fabricante ha obtenido el permiso o la aprobación de acuerdo con dicho Artículo.

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria

Desde abril de 1980, después de la enmienda de la Ley de Estandarización Industrial, se hizo posible que los Ministerios permitieran que fabricantes extranjeros pusieran las marcas en sus productos. Los productos con esta marca indican que el artículo está certificado indirectamente por el gobierno.

Se ha establecido un sistema de comprobación bajo la supervisión del consumidor para verificar los aspectos de calidad y marcas de JIS, así como la manera en que el Ministerio de Comercio Internacional e Industria pone en práctica las medidas pertinentes. Cualquier persona que considere que la calidad u otros aspectos de cierta mercancía designada (que lleva la marca JIS) no cumple con la misma, puede presentar una reclamación al Ministro competente. El comprobador, en este caso, actúa como la ventanilla a través de la cual se presenta la reclamación y el gobierno debe poner en práctica contramedidas adecuadas sin demora. Cualquier persona que ponga las marcas de certificación JIS para mercancías o técnicas de procesamiento designadas, que no sea un fabricante o procesador autorizado para hacerlo, está sujeta a prisión por un tiempo de hasta un año o una multa de hasta ¥500,000⁵⁵.

⁵⁵ Ibidem.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuando se solicite permiso para utilizar el sistema de marcas JIS, la forma de solicitud y los documentos anexos deben presentarse al Ministro de Comercio Internacional e Industria ante la persona designada a cargo. El Departamento de Normas de la Agencia de Ciencia y Tecnología Industrial de Japón recibe la solicitud, se llevan a cabo investigaciones preliminares dentro del departamento y se despachan a continuación inspectores que pertenecen al Ministerio a la fábrica del solicitante. Los resultados de inspección en la fábrica se presentan para revisión al Consejo de Adjudicación que consta de especialistas del Ministerio de Comercio Internacional e Industria. Con el tiempo, el Ministerio toma una decisión sobre si debe aprobarse o no la solicitud con base en las deliberaciones de la Junta. La decisión se comunica a continuación al solicitante y se lleva a cabo un aviso adicional en un diario oficial en caso de que se apruebe.

El término usual requerido desde la presentación de la solicitud hasta la decisión y la notificación finales es de tres meses. Todos los números y títulos de las normas JIS nuevas o modificadas se publican en el Diario Oficial. Sin embargo, el contenido de las normas JIS no se incluye en esta publicación y están a disposición del público por vez primera cuando se publican como ejemplares de las normas JIS. La Asociación Japonesa de Normas lleva a cabo la publicación de estos ejemplares.

2.4.2 NORMA AGRICOLA JAPONESA (JAS)

A fin de ayudar a los consumidores a seleccionar productos, el sistema para etiquetar y calificar la calidad de los productos agrícolas y forestales se modificó en mayo de 1970 para cubrir una amplia gama de nuevos productos⁵⁶.

"La Ley sobre la Estandarización de Productos Agrícolas y Forestales y Racionalización de las Etiquetas de Calidad" se conoce como Ley de Normas Agrícolas Japonesas, o la Ley JAS. Esta ley determina normas de calidad y establece reglas para el etiquetado y para poner la marca JAS. La Ley se promulgó para garantizar a los consumidores que el etiquetado y la calidad se ajustan a cierta norma. Los reglamentos que rigen a productos específicos se publican periódicamente. A medida de que ha aumentado la gama de alimentos procesados, tanto importados como producidos en Japón, el ámbito de cobertura de la Ley JAS y sus normas conexas se ha ampliado.

En la actualidad, este sistema se ha convertido en la base para la confianza del consumidor en los alimentos procesados y provee instrucciones para hacer las selecciones de los mismos. De acuerdo con la Ley JAS, el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca toma la iniciativa para establecer las normas y especificar los productos afectados por ellas. Además, otros interesados, tales como grupos de productores y consumidores, pueden solicitar se considere otros productos para incluirlos en la lista de productos al amparo del reglamento JAS. Siempre que se considera un nuevo producto para ser incluido, el Ministro recurre al Consejo de Investigación de Normas sobre Productos Agrícolas y Forestales para llevar a cabo estudios sobre la calidad de los productos alimenticios. El Ministro considera la opinión de este consejo para tomar una decisión final e incluir al producto en la lista de artículos reglamentados.

⁵⁶ Op. Cit. pág. 107.

La lista de productos JAS cubre a los artículos siguientes: Bebidas, productos alimenticios procesados, aceites y grasas, así como productos agrícolas y forestales hechos de materias primas agrícolas, forestales y relacionadas con la pesca. Aunque no todos los productos están incluidos actualmente en la lista de productos de las normas JAS, ésta cubre a los artículos producidos localmente como a los importados.

Los reglamentos JAS especifican la aplicabilidad de la ley, la definición de los productos bajo estas normas, las normas de calidad con las que deben cumplirse y los métodos de medición y determinación de la calidad. Para la mayoría de los productos, se especifica claramente una cierta norma de calidad; sin embargo, para cierto número, los reglamentos contienen solamente directivas para el mejoramiento de la calidad. En el caso de los alimentos procesados, las normas para etiquetado requieren información tal como el nombre del producto, los ingredientes, el volumen del contenido, la fecha sugerida para que se consuma el producto y el nombre del fabricante.

El uso de la marca JAS en las etiquetas es voluntario y no hay ninguna presión legal sobre los productores o vendedores al menudeo para garantizar que los productos se ajustan a las normas. Sin embargo, los reglamentos que rigen al etiquetado de los productos son obligatorios para los productos especificados por el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca. Los fabricantes que desean poner la marca de calidad JAS en sus productos deben hacerlos evaluar por un tercero (institución de clasificación). Las evaluaciones son efectuadas por tres tipos de organizaciones: 1.) organizaciones de investigación y pruebas, filiales del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca; 2.) organizaciones de análisis que pertenecen a gobiernos locales; y 3.) otras organizaciones de clasificación, registradas con JAS. Se toma una muestra del producto y se analiza en instituciones de investigación independientes⁵⁷. En caso de que se ajuste a las especificaciones que se establece en las normas, puede entonces ponerse la marca. No se permite que los propios fabricantes de productos agrícolas o forestales inspeccionen sus productos para la calificación JAS.

De los tres tipos de organizaciones de análisis, las organizaciones afiliadas al Ministerio y los gobiernos locales están autorizados para manejar la calificación solamente de los productos agrícolas y forestales. La calificación de los alimentos procesados se lleva a cabo normalmente en una organización de clasificación (no lucrativa) registrada con JAS, que se especializa en una cierta categoría de productos.

Inicialmente, se abrió el sistema de fábricas aprobadas y certificadas por JAS a los fabricantes extranjeros mediante la enmienda de la Ley sobre esta norma en agosto de 1983. Como resultado, las plantas de los fabricantes extranjeros pueden calificar en la actualidad bajo JAS y ser fábricas aprobadas y certificadas⁵⁸.

Las marcas JAS difieren ligeramente de un artículo agrícola y forestal a otro. El diseño básico es la palabra "JAS" con un círculo alrededor de la misma, es el mismo para todas las categorías de productos (GRAFICA No. 3), algunas marcas están rodeadas por información tal como el nombre (tipo) del artículo, el nombre de la organización de calificación registrada que lo inspeccionó y el grado o calificación del artículo.

⁵⁷ Ibidem.

⁵⁸ JETRO.

GRAFICA No. 3
Marcas JAS

	<p>Fideos Instantáneos (con exclusión de los fideos de refrigerio) Kori Tofu Alimentos Proteínicos Vegetales (Estilo Cocina) Sopa Deshidratada de Jitomate Procesado (excluyendo Tomate Ketchup) Vinagre Comestible Dulces Helados Alimentos en Bolsas para Calentar (Retort) Puré de Papas Deshidratado Jamón Prensado Mixto Embutidos de Carne de Pescado Erizo Marino Mixto Aderezado con)</p>	<p>Productos pecuarios enlatados o embotellados Alimentos listos para consumirse, enlatados o embotellados Tsuju para fideos, etc. Margarina preparada Unto Sazonadores Aderezos Jarabe de Glucosa Isomerizado, Mezclado con Azúcar Jarabe de Glucosa Isomerizado Cerezas Conservadas en Azúcar Bebidas Carbonatadas Alimentos Congelados Listos para Cocinarse Jamones (excluyendo deshuesado, asado, de espaldilla y de pierna) Embutidos (excluyendo Bologna, Frankfurters y Wieners) Tocino</p>
	<p>Marca JAS Especialmente Designada</p>	

FUENTE: MINISTERIO DE COMERCIO INTERNACIONAL E INDUSTRIA

Las etiquetas de calidad deben incluir:

- 1) El nombre del producto;
- 2) Las materias primas empleadas (incluyendo de los aditivos en alimentos);
- 3) El contenido neto;
- 4) La fecha límite que se sugiere para consumir el producto;
- 5) El nombre y dirección del fabricante o vendedor.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estos detalles se presentarán de acuerdo con un formato específico, fácilmente reconocible para el consumidor. Se prescribe el tamaño de las letras⁵⁹. Se prohíben los términos o imágenes que puedan ser engañosos (GRAFICA No. 4). Se requiere que los fabricantes o vendedores de aquellos productos para los que se han fijado normas de calidad, etiqueten sus productos de acuerdo con estas normas.

⁵⁹ El tamaño de la letra va de acuerdo al producto o los productos que se pretenda poner la etiqueta.

GRAFICA No. 4

Etiquetas para Alimentos Importados

Nombre:	Mezcla de Frutas Tropicales (en jarabe)
Ingredientes:	Piña, papaya, nata de coco, cerezas (uso de agente colorante eritrosina), azúcar, puré de guayaba, jugo de piña, ácido ascórbico
Peso drenado:	365 g.
Peso neto:	567 g.
País de origen:	República de Filipinas
Fecha de importación:	Consultar la etiqueta*
Importador:	Mitsui & Co., Ltd. 2-1, Otemachi 1-chome, Chiyoda-ku, Tokio
Nota:	Después de abrir, transfiera el contenido a otro recipiente. Mejor si se consume dentro de tres años de la fecha de fabricación.

En este caso en particular, la fecha de importación se incluyó en la etiqueta en la parte superior de la lata.

En el caso de que algún operador comercial no siga las normas de etiquetado de calidad, el Ministro tiene la autoridad de dar instrucciones a ese operador para que obedezca las normas. En caso de que rehúse obedecer esta directiva, el hecho de la negativa se hará público, de manera de que puedan aplicarse sanciones sociales. Los métodos para hacer pública dicha negativa incluyen el anuncio mediante los medios noticiosos generales o la publicación en diarios oficiales⁶⁰.

Un área de productos en donde se han hallado sustancias dañinas de cuando en cuando es la de los detergentes para lavandería y cocina. La etiqueta debe expresar claramente el nombre del producto, su composición de acuerdo con la nomenclatura estándar y si el producto es neutro o alcalino. Los reglamentos con respecto al etiquetado de productos relacionados, tales como textiles y detergentes, están coordinados de tal manera que un consumidor que compre una prenda de vestir, la cual requiera limpieza con un detergente neutro, pueda encontrar con facilidad dicho detergente en la tienda del vecindario. La etiqueta debe indicar también detalles tales como la amplitud de uso del producto, el peso del contenido y la cantidad que se usará bajo circunstancias normales. Como sucede con los productos de plástico, se requiere también una lista de precauciones especiales que deben tomarse cuando se usa el detergente⁶¹.

⁶⁰ JETRO. *Guía de Alimentos*..... Op. Cit.

⁶¹ Organización de Comercio..... Op. Cit.

2.4.3 MARCAS DE CALIDAD

Además de las marcas JAS y JIS, se emplean muchas otras marcas de calidad en Japón, algunas obligatorias como la marca S y otras voluntarias. La siguiente gráfica muestra ejemplos de algunas de las marcas actualmente en uso.

GRAFICA No. 5

Ejemplos de Marcas de Calidad y Seguridad

	Tipo de Indicación	Amplitud de Aplicación
	Para calidad y uniformidad en la producción	Para textiles, excluyendo prendas de vestir para niños y otras prendas de vestir, ropa de cama y pelucas
marca Q		
	Para diseño, servicio de seguimiento y calidad	Para artículos tales como cámaras, maquinaria, artículos de vidrio, artículos de cerámica, papelería, productos textiles y muebles
marca G		
	Para seguridad	Para una amplia variedad de artículos para niños, el hogar y deportivos
marca S		
	Para seguridad (obligatoria)	Para carreolas para bebés, andaderas para bebés, ollas de presión, cascos para motocicleta y béisbol y otros productos
marca SG		
		Para tejidos de pura lana, prendas de vestir de pura lana, artículos tejidos de punto, estambre para tejer, tapetes y artículos tejidos que tienen más de 99.7% de lana nueva
marca para Lana		
	Para costuras de calidad	Para productos cosidos, tales como prendas de vestir para caballeros, prendas de vestir para damas, blusas, mochilas, sombrillas para playa y otros productos para tiempo libre
marca SIF		

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4.4 OTRAS MARCAS

En Japón, al igual que en otras partes, las cuestiones ambientales están atrayendo un mayor interés y preocupación de los consumidores. La Agencia del Ambiente está encabezando los esfuerzos para recomendar productos no dañinos para la ecología (tanto locales como importados) a los consumidores, con la "Ecomarca".

Para ser un producto con la "Ecomarca", un artículo debe cumplir con uno o más de estos criterios: (1) su uso representa poca o ninguna carga para el ambiente; (2) Se deriva un beneficio ambiental sustancial del uso del producto; (3) Se ocasiona poco o ningún trastorno ambiental con la disposición después del uso; (4) El producto aporta una contribución de importancia a la conservación ambiental, de alguna manera no enumerada antes.

La "Ecomarca" puede ponerse en un producto calificado cuando parte de su precio al menudeo está marcado distintamente para pagar el uso del símbolo. La "Ecomarca" no establece ninguna norma y su presencia no indica tampoco calidad o seguridad del producto.

Iniciada en 1989, la marca es sumamente reconocida en el Japón ecológicamente consciente de la actualidad. Una empresa extranjera puede solicitar la certificación de "Ecomarca" por medio de los importadores japoneses, entre otros canales.

ECONOMARCA



" NO PERJUDICIAL PARA LA TIERRA "

FUENTE: JETRO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3

"PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN"

3.1 INTRODUCCION

Japón se está esforzando por mantener y desarrollar el sistema de libre comercio. Desde principios de la década de los 80's, el país nipón ha puesto en práctica medidas económicas externas en varias etapas. En particular, desde la adopción del Programa de Acción, se ha ocupado en abrir sus mercados aboliendo y reduciendo los aranceles, descontinuando o haciendo menos estrictas las restricciones sobre los volúmenes de importación y mejorando sus sistemas de certificación de normas. Como resultado de estos esfuerzos, se han suavizado las restricciones para la importación. Lo anterior es especialmente cierto en el caso de los productos mineros y manufacturados, en que la tasa promedio de los aranceles -fijada en 1.9%- es la más baja entre las naciones industrializadas avanzadas⁶². Por otro lado, se ha implementado el Sistema Arancelario Preferencial (SGP) permitiendo la introducción de mercancías con reducciones arancelarias con el propósito de incentivar a las naciones a dirigir sus productos hacia esta Nación.

En lo que respecta a las importaciones de productos agrícolas, Japón ha hecho un esfuerzo hasta la fecha para liberalizar las importaciones y ha mejorado el acceso al mercado para los principales productos agrícolas.

El gobierno está también tomando medidas para hacer que los procedimientos de importación y aduaneros sean más dinámicos, como es el caso de un nuevo sistema por el que puede otorgarse la aprobación inmediata para importación al cargamento que llega por vía aérea; se están llevando a cabo acciones para moderar los requisitos de certificación, reconocer y utilizar los datos de pruebas extranjeras y armonizar las prácticas de importación con los sistemas y marcos de referencia internacionales. De manera similar, las normas JIS y JAS, expuestas en el capítulo anterior, se están integrando y haciendo acordes con las normas internacionales. Japón está haciendo también su administración más transparente, mediante la simplificación de los procedimientos de certificación y el suministro de supervisión para asegurar la equidad.

Otras medidas para promover las importaciones incluyen el establecimiento de Zonas para Acceso Extranjero (ZAE). Las ZAE expeditan el proceso de importación mediante la concentración de instalaciones, empresas y actividades relacionadas con las importaciones en los puertos, aeropuertos y sus regiones adyacentes. "Rinku Town", que colinda con el Nuevo Aeropuerto Internacional de Kansai, es un ejemplo de infraestructura que se está construyendo para promover la importación. Se han construido instalaciones para el comercio al mayoreo y procesamiento de los productos importados y el gobierno ha ampliado también su apoyo a las instalaciones de distribución y exhibición. Los Centros de Comercio de Asia y el Pacífico, por ejemplo, se encuentran actualmente en operación.

Como resultado de los esfuerzos de Japón, las importaciones han aumentado constantemente. En estos días, Japón ha emprendido medidas globales para mejorar las importaciones a una escala sin precedentes tanto histórica como internacionalmente.

⁶² Bancomext. Negocios Internacionales. Japón: Mercado de Importaciones y fuentes de inversión hacia México. Año 7, núm. 77, agosto de 1998.

3.2 SISTEMA DE IMPORTACIONES

Los mercados de Japón son libres en principio en el campo del comercio exterior, con la excepción de unos cuantos artículos. En la actualidad, la mayoría de los productos importados son **artículos liberados** que pueden importarse libremente sin obtener la autorización del Ministro de Comercio Internacional e Industria (MITI). Algunos de aquellos artículos que requieren aprobación se hacen notar en el Aviso de Importación, el cual emite el MITI de acuerdo con lo estipulado por la Orden de Control del Comercio de Importación, este aviso incluye:

- 1) **66 artículos no liberados**, para los que hay cuotas de importación (Cuadro No.1).
- 2) Artículos que se producen en localidades que requieren aprobación para la importación antes de efectuarla, o artículos embarcados desde estas localidades (13 artículos, incluyendo ballenas y productos de ballena; y productos marinos provenientes de regiones especialmente designadas).
- 3) Cargamentos que requieren una liquidación especial de pago. El Aviso de Importación se publica en los diarios gubernamentales oficiales, el Tsusansho Koho (Boletín Oficial del MITI) y el Tsusho Koho (Diario de JETRO).

Los productos importados que no requieren autorización para la importación, o presentación de informes o facturas de importación a aduanas, reciben el nombre de **artículos de "libre importación"**. Estos incluyen:

- 1) Importaciones con valor menor de 5 millones de yenes, importaciones para uso personal y cargamentos incluidos en la Adición 1 de la Orden de Control del Comercio de Importación;
- 2) Equipaje llevado a Japón, incluido en la Adición 2 de la Orden de Control del Comercio de Importación; y
- 3) Cargamentos descargados temporalmente en Japón.

Los funcionarios aduaneros son los que deben determinar si un producto importado debe clasificarse como artículo de libre importación.

Se requiere autorización de importación para los siguientes tipos de cargamentos:

- 1) Carga incluida en la lista de los artículos anunciados oficialmente por el gobierno;
- 2) Carga cuyo origen o su lugar de embarco son países o áreas anunciadas oficialmente por el gobierno y necesitan autorización de importación;
- 3) Cargamentos que requieren una liquidación especial de pago; y
- 4) Cargamentos que requieren confirmación preliminar y que deben ajustarse a reglamentos gubernamentales especiales, tales como vacunas para investigación.

Cuando se importen cargamentos que requieran la autorización o confirmación de un cierto número de ministerios, los prospectos de importadores están en libertad de formalizar contratos con exportadores extranjeros, pero es aconsejable que la formalización y la celebración del contrato se haga de manera contingente sobre la autorización o confirmación de la importación en cuestión. En el caso de los artículos sujetos a cuotas de importación (CI)⁵⁶ en particular, debe recordarse que la importación de estos artículos es posible solamente después de obtener dicha cuota, basada en los anuncios oficiales. El pago o la liquidación por concepto de los cargamentos que requieren autorización de importación solo pueden ser fijados después de que la autorización se haya recibido.

El sistema de cuotas de importación está diseñado para asignar cantidades o valores a la carga que se importa a Japón. Las cuotas se determinan con base en la demanda local principalmente. Los Anuncios de Importación se publican en la primera y la segunda mitad de cada año fiscal y estipulan los procedimientos de solicitud para las cuotas de importación correspondientes a artículos individuales o grupos de artículos. Cuando se importa un artículo sujeto a cuota de importación un banco de divisas u otras dependencias no otorgarán la autorización a un prospecto de importador, a menos que haya obtenido una cuota de importación del Ministro de Comercio Internacional e Industria.

Se establecen las cuotas máximas por valor y volumen para artículos individuales o grupos de artículos y se asignan cuotas individuales a los importadores, dentro de los límites de las cuotas máximas.

Aquellas personas que tengan la intención de importar, o que hayan importado cargamentos, deben presentar una notificación de importación al Ministro de Comercio Internacional e Industria mediante el banco de divisas por medio del cual efectúan el pago por concepto de dichos cargamentos.

Las formas de notificación de importaciones no tienen que presentarse para los siguientes artículos de libre importación:

- 1) Cargamentos especiales que caen bajo el Artículo 14 de la Ley de Control del Comercio de Importación, incluyendo los cargamentos con un valor de menos 5 millones de yenes; y
- 2) Los cargamentos para los que no se requiere que el importador efectúe la liquidación de la factura entera.

⁵⁶ Las cuotas de importación son restricciones cuantitativas resultado de una negociación, acuerdo o tratado, que permite un acceso arancelario preferencial sólo a una cantidad determinada de mercancías.

Cuadro No. 1: Artículos Sujetos a Cuotas de Importación
(Al 1 de julio de 1995)

Encabezado de la Tarifa de Aranceles Aduaneros (SA)	Descripción de los Productos (Artículos representativos)
03.01	Peces marinos (vivos)
03.02	Peces marinos y huevo de bacalao (frescos / refrigerados)
03.03	Peces marinos y huevo de bacalao (congelados)
03.04	Peces marinos (filete, etc.)
03.05	Peces marinos y huevo de bacalao (salados, etc.)
03.07	Escalopas, aductores de mariscos de concha (mejillones), jibia y calamar
10.06	Arroz
11.02	Harina de arroz
11.03	Grano molido o bolitas hechas de arroz
11.04	Arroz procesado de otra manera
12.11	Hojas de coca, cannabis y cáscaras de amapola
12.12	Algas comestibles
13.01	Resina de hachís
13.02	Opio en bruto, extracto de hachís, etc.
19.01	Preparaciones de alimentos, flor de arroz
19.04	Arroz granular preparado, harina de arroz
21.06	Alimentos preparados, excluyendo algas, arroz
25.01	Sal
25.24	Amosita y crocidolita
26.12	Mineral de uranio/torio
28.44	Elementos de fisión/elementos isotópicos y sus compuestos
29.03	Clordanos, Aldrin, DDT, etc.
29.04	4-Nitrodifenilo y sus sales
29.09	Eter de Bis(clorometilo)
29.10	Dieldrin, endrin
29.14	Fenilacetone
29.21	Beta-butilamina, 4-aminodifenilo, bencina y sus sales
29.22	Narcóticos sintéticos en forma de metadona
29.24	Narcóticos sintéticos en forma de anafina
29.26	Narcóticos sintéticos en forma de mesadona
29.31	Bis (tributil estaño) = óxido
29.32	N-etil MDA, etc.
29.33	Analdrina
29.34	Narcóticos sintéticos en forma de amino almidón
29.39	Alcaloides de opio, ecognina, cocaína, etc.
30.02	Suero y vacunas inmunológicos
30.03	Narcóticos en forma de tableta
30.04	Narcóticos en forma de tableta
34.04	Bifenilo policlorado, etc.
35.06	Cemento de hule que contiene benceno
36.01	Pólvora
36.02	Explosivos
36.03	Detonantes para voladuras, detonadores, etc.
36.05	Conitos de fósforo amarillo
38.22	4-nitrodifenilo, etc.
38.23	Idem
40.05	Cemento de hule que contiene benceno
40.16	Idem
68.11	Amosita y crocidolita
68.12	Idem
68.13	Idem
81.09	Tubería de circonio
84.01	Reactores nucleares y sus componentes
84.11	Motores para aeronaves militares
84.12	Idem
87.10	Tanques y otros vehículos blindados y sus partes
88.02	Aviones militares
89.06	Buques de guerra
90.30	Instrumentos para medir la radioactividad y sus partes
93.01	Armamento militar
93.02	Pistolas
93.03	Otras armas de fuego, etc.
93.04	Otras armas
93.05	Partes para armas
93.06	Bombas, granadas de mano, torpedos, etc. y sus partes
93.07	Espadas, sables, lanzas, etc. y sus partes

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.3 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (SGP)

De acuerdo al Banco Nacional de Comercio Exterior, "El sistema generalizado de preferencias arancelarias es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones en desarrollo a través de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos"⁵⁷.

El sistema arancelario preferencial de Japón tiene como objetivo promover la industrialización y alentar el crecimiento en los países en desarrollo mediante la reducción de los aranceles sobre las importaciones provenientes de esos países; contribuye a la solución de los problemas existentes entre los países desarrollados y los países en desarrollo, entró en vigor el 1 de agosto de 1971 y se basó en un acuerdo logrado por la Reunión de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1970. El uso de este sistema se ha prorrogado al 31 de marzo de 2001⁵⁸.

3.3.1 PAÍSES CON TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL Y REQUISITOS

Al 1 de abril de 1995, 147 países y 25 regiones contaban con un trato arancelario preferencial. Los anteriores incluyen a casi todos los países en desarrollo (Cuadro No. 2).

Los requisitos para el trato arancelario preferencial son:

- 1) Que la economía del país o área esté en desarrollo;
- 2) Que el país sea miembro de la UNCTAD;
- 3) Que el país haya establecido su propio sistema de comercio exterior y aranceles aduaneros;
- 4) Que el país desee que se le otorgue un trato arancelario preferencial; y
- 5) Que Japón considere apropiado otorgar un trato arancelario preferencial al país.

3.3.2 PRODUCTOS ELEGIBLES PARA EL TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL

A. Productos agrícolas, forestales y pesqueros.

Se ha otorgado trato arancelario preferencial (sistema de lista positiva) a setenta y cuatro artículos. Se seleccionaron estos productos después de considerar que efecto tendrían sobre el sector agrícola local (los aranceles aplicados a estos productos son de 10 a 100% menores que los aranceles generales. Los aranceles preferenciales no se aplican a productos no incluidos en la lista positiva).

⁵⁷ <http://www.bancomext.com.mx>

⁵⁸ Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Sistema Generalizado de Preferencias de Japón. Japón, 1995.

Como regla, los productos agrícolas, forestales y pesqueros que son elegibles para el trato arancelario preferencial, no están limitados por cuotas existentes. En general, los aranceles preferenciales se aplican sin límites. Sin embargo, en caso de que sea probable que el otorgamiento de los aranceles preferenciales constituya una amenaza para las industrias locales, se invoca a una disposición que rige a circunstancias excepcionales para suspender los aranceles preferenciales sobre dichos productos.

Para que se aplique esta disposición, debe demostrarse que la aplicación de los aranceles preferenciales ha conducido a un aumento de las importaciones de estos productos, debe también demostrarse que es probable que los productos que se importan ocasionen daños a las industrias locales que se dedican a la producción de productos similares o de productos que compiten directamente con los productos importados, debe demostrarse que se necesita una acción de emergencia para proteger a las industrias locales en cuestión.

B. Productos mineros, industriales y otros productos.

No se aplica ningún arancel a los productos mineros e industriales a los que se ha otorgado trato arancelario preferencial. En su lugar, se aplica el 50% de los aranceles generales a estos productos. Otros veintiocho artículos no son elegibles para el trato arancelario preferencial y se incluyen en la lista negativa. Los anteriores incluyen al petróleo crudo, gelatina, prendas de vestir y accesorios de cuero, pieles y productos de piel de borrego, cabra y conejo, triplay, capullos, seda sin procesar, hilo de seda, tela de seda, hilo y textiles de algodón, zapatos y partes de zapatos⁵⁹.

En el caso de los productos antes mencionados, puede aplicarse también una disposición sobre circunstancias excepcionales a los aranceles preferenciales sobre los productos mineros e industriales. Debido a circunstancias existentes en los sectores minero e industrial locales, hay 125 productos que pueden no calificar para el trato arancelario preferencial⁶⁰. Se les denomina productos mineros e industriales especialmente designados. Pueden importarse bajo aranceles preferenciales solamente cuando su valor y cantidad caen dentro de cuotas fijadas por el gobierno, dichas cuotas gubernamentales se denominan cuotas tope y se establecen cada año fiscal por grupo de artículos, los productos importados a Japón después de haberse alcanzado la cuota tope, no calificarán para los aranceles preferenciales.

⁵⁹ Carta JETRO Mayo-Junio 1997.

⁶⁰ *Ibidem*

3.3.3 CONDICIONES PARA OTORGAR ARANCELES PREFERENCIALES⁶¹

A. Trato arancelario preferencial.

Los aranceles preferenciales pueden otorgarse solamente a los productos que se importan de una región o país al que se ha otorgado trato arancelario preferencial. En general, se considera que el país o región en que se produce un artículo es su origen. Las mercancías producidas en un país o región con trato arancelario preferencial, que emplea materiales que se originaron en otro país o región, como parte o la totalidad de las materias primas que entran en la manufactura del producto, se denominan "artículos virtualmente producidos". Las materias primas que se originan en otro país y que se emplean en dichos artículos, deben estar sujetas a suficiente manufactura o procesamiento en el país que recibe el trato preferencial, de manera de que se haya efectuado un cambio sustancial en las mismas. La manufactura o el procesamiento se considera generalmente suficiente cuando el producto terminado se clasifica bajo un capítulo del Sistema Armonizado diferente de cualquiera de aquellos que se aplican a partes o materiales empleados en el producto.

B. Nivel de participación japonesa.

Para fines de los criterios de origen, los materiales exportados por Japón a un país que recibe el trato preferencial y utilizados ahí para la manufactura de productos que se exportarán a Japón, se consideran como originados en el país que recibe el trato preferencial. Lo anterior no se aplica a ciertos productos especiales, tales como productos textiles y de piel, que es probable que tengan un efecto adverso sobre las industrias locales. Para ser elegibles para los aranceles preferenciales otorgados a productos que emplean materiales importados de Japón, debe obtenerse un "Certificado de Materiales Importados de Japón" y presentarse a Aduanas en el momento en que se presente la declaración de importación.

C. Criterios de origen acumulativos.

Se considera que los artículos producidos en un país miembro de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN) tienen su origen en ese país cuando cumplen con los criterios de origen acumulativos. Los siete países miembros de la ASEAN son Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. De manera específica, los productos hechos en un país miembro de esta Asociación se consideran como producidos íntegramente en ese país cuando se producen con materiales o partes importados de otros países miembros, o que se importaron a dichos países desde Japón. En este sentido, estos países se consideran como un solo país. Cuando los materiales para uso en los productos manufacturados en los países miembros se obtienen en países que no pertenecen a esta organización, se sigue considerando que el producto terminado tiene su origen dentro de la ASEAN en el caso de que se haya sometido a los materiales a suficiente transformación por medio de la manufactura o procesamiento. Para hacer uso del sistema de origen acumulativo, debe presentarse un certificado de trabajo/procesamiento acumulativo a Aduanas en el momento en que se presenta la declaración de importación.

⁶¹ Instituto Mexicano de..... Op. Cit.

Cuadro No. 2: Naciones y Zonas con Trato Preferencial (marzo de 1995)

No.	Nación o región	No.	Nación o región
1.	Afganistán	53.	Kenia
2.	Emiratos árabes Unidos	54.	Costa Rica
3.	Argelia	55.	Colombia
4.	Argentina	56.	Congo
5.	Albania	57.	Zaire
6.	Armenia	58.	Chipre
7.	Angola	59.	Arabia Saudita
8.	Antigua/Barbuda	60.	Santo Tomé y Príncipe
9.	Yemen	61.	Zambia
10.	Israel	62.	Sierra Leona
11.	Irak	63.	Región de Gibraltar
12.	Irán	64.	Jamaica
13.	India	65.	Jordania
14.	Indonesia	66.	Siria
15.	Vanuatu	67.	Singapur
16.	Vietnam	68.	Zimbabwe
17.	Venezuela	69.	Sudán
18.	Uganda	70.	Suriname
19.	Ucrania	71.	Sri Lanka
20.	Uruguay	72.	Eslovaquia
21.	Región de Anquila Británica	73.	Eslovenia
22.	Islas Vírgenes Británicas	74.	Suiza
23.	Ecuador	75.	Seychelles
24.	Egipto	76.	Regiones de Ceuta y Melilla
25.	Estonia	77.	Guinea Ecuatorial
26.	Etiopía	78.	Senegal
27.	El Salvador	79.	San Vicente
28.	Omán	80.	San Cristobal y Nevis
29.	Región de las Antillas Holandesas	81.	Santa Elena y su región
30.	Ghana	82.	Santa Lucía
31.	Cabo Verde	83.	República de Costa de Marfil
32.	Guyana	84.	Somalia
33.	Kazajistán	85.	Salomón
34.	Qatar	86.	Región de las Islas Turcas y Caicos
35.	Región de las Islas Canarias	87.	Tailandia
36.	Gabón	88.	Corea del Sur
37.	Camerún	89.	Región de las Islas Territorio en Fideicomiso del Pacífico
38.	Gambia	90.	Región de Taiwán
39.	Camboya	91.	Tanzania
40.	Guinea	92.	República Checa
41.	Guinea-Bissau	93.	Chad
42.	Cuba	94.	República Centroafricana
43.	Región de las Islas Gilbert y Ellice	95.	República Popular de China
44.	Guatemala	96.	Chile
45.	Región de Guam	97.	Túnez
46.	Kuwait	98.	Togo
47.	Región de las Islas Cook	99.	Región de las Islas Tokelau
48.	Región de Groenlandia	100.	República Dominicana
49.	Georgia	101.	Dominica
50.	Granada	102.	Trinidad y Tobago
51.	Croacia	103.	Turkmenistán
52.	Región de las Islas Caimán	104.	Turquía

No.	Nación o región	No.	Nación o región
105.	Tonga	154	México
106.	Nigeria	155.	Mauricio
107.	Namibia	156.	Mauritania
108.	Región de las Islas Niue	157.	Mozambique
109.	Nicaragua	158.	Moldova
110.	Níger	159.	Maldivas
111.	Samoa Occidental	160.	Marruecos
112.	Región de Nueva Caledonia	161.	Mongolia
113.	Nepal	162.	Región de Montserrat
114.	Bermuda	163.	Yugoslavia
115.	Haití	164.	Laos
116.	Pakistán	165.	Letonia
117.	Panamá	166.	Lituania
118.	Bahamas	167.	Libia
119.	Bahrein	168.	Liberia
120.	Papúa/Nueva Guinea	169.	Rumania
121.	Paraguay	170.	Rwanda
122.	Barbados	171.	Lesotho
123.	Hungría	172.	Líbano
124.	Bangladesh		
125.	Fiji		
126.	Filipinas		
127.	Bhután		
128.	Región de las Islas Falkland (Malvinas)		
129.	Brasil		
130.	Bulgaria		
131.	Burkina Faso		
132.	Brunei		
133.	Burundi		
134.	Islas Virgenes Norteamericanas		
135.	Región de Samoa Norteamericana		
136.	Benin		
137.	Belarús		
138.	Belice		
139.	Perú		
140.	Polonia		
141.	Botswana		
142.	Bolivia		
143.	Región de Hong Kong		
144.	Honduras		
145.	Región de Macao		
146.	Macedonia (Yugoslavia)		
147.	Madagascar		
148.	Malawi		
149.	Mali		
150.	Malta		
151.	Malasia		
152.	República de Sudáfrica		
153.	La Unión de Myanmar		

3.3.4 CERTIFICADO DE ORIGEN (FORMA A)

El certificado de origen es, formalmente, "el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por lo tanto, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales"⁶².

El certificado de origen (Forma A) contiene además, la ruta de transporte, su número de certificación y otra información pertinente, está diseñado de acuerdo con formatos internacionales y está hecho de papel verde, similar al empleado en los valores, a fin de evitar la falsificación. Éste se expide cuando el exportador efectúa las anotaciones necesarias en la forma de solicitud y solicita la certificación a Aduanas u otras organizaciones designadas para expedir certificados de origen en el momento de la exportación. Se requiere que el exportador informe a la organización certificadora que las mercancías en cuestión son elegibles para el trato arancelario preferencial y que cumplen con los criterios de las normas de origen preferenciales que ha establecido Japón. En caso de que los productos se hayan manufacturado con el uso de materias primas que no se originaron en la región o país que recibe trato preferencial, deben presentarse los documentos pertinentes, incluyendo una factura que certifique al proveedor de las materias primas.

En caso de las mercancías que incluyen a materiales que se originaron en Japón, los cuales han sufrido una transformación considerable por medio de procesos de manufactura, se requieren documentos adicionales.

Como regla, las Aduanas del país de origen expiden un certificado de origen (Forma A). En caso de que las Aduanas del país de origen no sean responsables de la expedición del certificado, deberá expedirlo una organización pública a la que el director de una oficina de aduanas japonesa haya dado autoridad para expedir dicho certificado⁶³. En caso de que el certificado sea expedido por una organización pública distinta de las Aduanas del país de origen, el nombre, el sello, etc., de la organización debe registrarse en Japón por medio de los canales diplomáticos.

Los certificados de origen deberán expedirse en el momento de la exportación. No se aceptan generalmente los certificados expedidos después de un período considerable de tiempo del embarque. Sin embargo, en casos especiales, tal como un desastre natural, pueden aceptarse dichos certificados.

La solicitud para el trato de importación preferencial debe hacerse dentro del término de un año de la expedición del certificado de origen, en caso de que circunstancias inevitables, tales como interrupciones en el transporte y descarga, imposibiliten presentar una declaración de importación dentro del período de vigencia del certificado de origen, puede prorrogarse dicho período después de que se hayan presentado los documentos apropiados.

⁶² Bancomext. *Guía Básica del Exportador*. México, 1995. Pág. 116.

⁶³ En México, el certificado de origen Forma "A" puede ser expedido por: CANACO, CANACINTRA, CONCAMIN o SECOFI.

Puede presentarse solamente un certificado de origen. En caso de que, debido a circunstancias inevitables, el certificado no pueda presentarse en el momento de que se hace la declaración de importación, la presentación del certificado puede posponerse después de que se hayan presentado los documentos que explican la necesidad del postergamiento. Este procedimiento requiere la presentación de dos copias de la "Solicitud de postergamiento de la presentación del certificado de origen con relación a las tasas preferenciales". Debe presentarse la correspondencia, incluyendo faxes, que comprueben que se ha demorado la presentación del certificado debido a circunstancias inevitables, así como una copia de la carta que compruebe que se ha solicitado el certificado.

En el caso de que el valor determinado (CSF: Costo Seguro y Flete) de un embarque de importaciones, de acuerdo con los aranceles preferenciales, sea menor de 200,000 yenes, no es necesario presentar un certificado de origen al solicitar un permiso de importación. En este caso, se certifican los artículos mediante la revisión de la factura y otros documentos.

3.4 PAGO DE DERECHOS ADUANEROS

Los derechos arancelarios en más del 90% de los casos son ad valorem, se calculan sobre el valor CIF de las mercancías y por término medio son de una protección arancelaria moderada de aproximadamente el 2%. No obstante, existen algunas excepciones que afectan a determinados productos agrícolas y manufacturados para los que dicho grado de protección es elevado. Además, algunas mercancías están también sujetas a contingentes arancelarios, como sucede en el caso del cuero y sus manufacturas, cuyas importaciones fuera del contingente arancelario están gravados con un arancel del 48.8% (año fiscal 1997-98), para ir reduciéndose un 3.7% o 3.8% anual hasta alcanzar en el año 2002 un tipo del 30%, según lo acordado en la Ronda Uruguay del GATT (ahora OMC)⁶⁴.

1. Importación

Los procedimientos de importación comienzan generalmente con la firma de un contrato de compraventa, o importación, entre un importador japonés y un exportador extranjero.

Las operaciones de importación incluyen lo siguiente: firma de un contrato de importación; obtención de una licencia de importación y un certificado de cuota de importación, (en caso de que se requiera) debe obtenerse por adelantado; la expedición de una carta de crédito (C/C)⁶⁵; la llegada de todos los documentos de embarque, la llegada del cargamento, la descarga y transferencia del cargamento a un área afianzada, el despacho aduanal, la recepción del cargamento, la entrega del cargamento al usuario y el pago. En la mayoría de las operaciones, es también necesario obtener un contrato de transporte marítimo ó aéreo, un contrato de seguro y financiamiento para la importación.

⁶⁴ <http://www.icex.es/fichas/japon/jphome.html>

⁶⁵ La Carta de Crédito es un instrumento emitido por un banco en favor del exportador (beneficiario), a través del cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque dentro de un periodo de tiempo determinado. Se conoce también como Crédito Comercial o por su denominación en inglés Letter of Credit (L/C).

2. Antes de la Llegada del Cargamento

Debido a que algunos productos importados pueden resultar lesivos para la industria o la economía local, la importación de dichos productos está restringida por ley. Se aplican también restricciones a productos que pueden poner en peligro a la salud, higiene, moral o seguridad pública del pueblo japonés.

Algunas importaciones a Japón se rigen por aproximadamente 30 disposiciones legales, incluyendo la Ley de Control de Divisas y del Comercio Exterior. Estas disposiciones controlan a un cierto número de áreas relacionadas con las importaciones, tales como son los artículos que requieren permisos o aprobación de importación, o los que requieren procedimientos gubernamentales adicionales. Las disposiciones legales determinan también qué artículos están sujetos a inspección de importación o a "importación condicional". Como en el caso de las exportaciones, la posesión de los permisos y aprobación necesarios, según se estipula en estas disposiciones legales, se verifica en el momento de la declaración de importación, de acuerdo con la Ley Aduanera.

Quando el cargamento que se va a importar requiere un permiso especificado por una disposición legal distinta de la Ley Aduanera, el agente aduanal notificará al importador para poder obtener los documentos necesarios antes de presentar una solicitud de importación a Aduanas (estos documentos varían de acuerdo al producto).

3. Despacho Aduanal

A fin de recibir el cargamento que llega del extranjero, debe presentarse una declaración de importación a Aduanas. El permiso para importar se otorgará una vez que se hayan finalizado las inspecciones necesarias del cargamento. Hay tres pasos principales para pasar Aduanas, los cuales permiten la administración fluida de las importaciones. Los anteriores son: la presentación de una declaración de importación (pago de los aranceles aduaneros); la finalización de las inspecciones necesarias y la obtención de un permiso de importación después de pagar los aranceles aduaneros y los impuestos locales sobre el consumo.

4. Declaración de Importación

Para hacer una declaración de importación debe presentarse una forma de pago de aranceles aduaneros que contenga los datos siguientes: una descripción de los productos, la cantidad y valor de los productos, su origen y puerto de embarque, el nombre del barco o línea aérea en que se transportó el cargamento y otros conceptos necesarios. La forma se presenta generalmente después de que se ha transferido el cargamento a un recinto fiscal⁶⁶, en el caso de un cargamento aprobado por el Director General de Aduanas puede presentarse la declaración de importación antes de que se haya descargado el cargamento de la embarcación en que llegó a Japón, o antes de que se haya transferido el cargamento a un recinto fiscal.

⁶⁶ Analizados más adelante.

A fin de asegurar que se reciba el cargamento con prontitud, puede presentarse una declaración de importación provisional antes de la llegada de los productos y de que se finalice la revisión de los documentos necesarios en Aduanas. En caso de que se determine que no se requiere ninguna inspección después de la llegada del cargamento, existe un sistema de revisión previa a la llegada, por el que se otorga la aprobación de la importación en el momento de la llegada del cargamento.

Se supone que el importador presentará la declaración de importación; sin embargo, como práctica usual, un agente de despacho aduanal presenta la solicitud en nombre del importador.

La declaración de importación consta generalmente de tres copias de la misma y los documentos siguientes:

- a) Factura comercial.
- b) Certificado de origen, este documento es solamente necesario cuando se solicitan aranceles preferenciales.
- c) Declaraciones detalladas con respecto al tipo de empaque empleado, fletes, primas de seguros, etc. (solamente si se requieren).
- d) Permisos de importación u otros documentos requeridos por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera (solamente necesarios cuando la importación del cargamento está restringida por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera).
- e) Declaraciones detalladas de las reducciones o exenciones fiscales (solamente necesarias cuando se soliciten reducciones o exenciones fiscales).
- f) Declaración del pago de impuestos (solamente necesaria cuando se requiere dicho pago).

Finalmente, el certificado de importación se expide una vez que se determina que la declaración de importación está legalmente en orden, cuando el cargamento y la información presentada en la declaración son idénticos. No obstante, será importante cumplir con otros requisitos legales antes de que se expida un permiso tales como:

- a. Haber pagado los aranceles aduaneros y los impuestos locales sobre el consumo, cuando así proceda;
- b. Que los artículos importados no estén prohibidos;
- c. Los artículos que se están importando no deben llevar etiquetas falsas que alteren el origen del producto.

5. Clasificación del Cargamento Importado (Sistema de Clasificación de Artículos)

Un cierto número de sistemas de clasificación de mercancías se encuentra en uso en la actualidad en todo el mundo. Los anteriores incluyen a las fracciones arancelarias, tarifas de transporte, cuadros estadísticos de importaciones y exportaciones y diversos cuadros de clasificación redactados por las Naciones Unidas. Todos estos sistemas, sin embargo, emplean sistemas de clasificación independientes creados para satisfacer sus propios objetivos específicos y es casi imposible correlacionarlos. Al 1 de enero de 1988, con la puesta en práctica del tratado del Sistema Armonizado⁶⁷ (Convención Internacional sobre Descripción Armonizada de Mercancías y Sistema de Codificación), Japón emplea en la actualidad sistemas de clasificación basados en este tratado cuando se calculan estadísticas comerciales.

El tratado del Sistema Armonizado permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de "nombre" común para todos, en todas partes sin importar el idioma y facilita el estudio del comercio exterior, pues mediante cada fracción arancelaria, por ejemplo, se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.

Cuando se clasifican los cargamentos importados, es algunas veces necesario llevar a cabo pruebas físicas y análisis químicos para determinar la naturaleza exacta del cargamento. Las oficinas de aduanas están equipadas con laboratorios para llevar a cabo las pruebas y análisis. En caso de que sean necesarias pruebas más elaboradas, se llevan a cabo en el Laboratorio Central de Aduanas.

A fin de estandarizar las clasificaciones cuando se aplican los aranceles en diferentes oficinas de aduanas en todo Japón, se estableció un centro de clasificación dentro de la Oficina de Aduanas de Tokio. Esta oficina maneja problemas difíciles con relación a las clasificaciones, los cuales pueden surgir, por ejemplo, cuando se importan nuevos productos a Japón.

Las tablas de clasificación para estadísticas de importación y exportación se han redactado de acuerdo con el tratado del Sistema Armonizado. Desde el comienzo del SA, dichas tablas se han modificado de acuerdo con la clasificación de éste sistema hasta el sexto dígito (subencabezados) y los conceptos para uso en las estadísticas comerciales se han reclasificado con base en tres dígitos⁶⁸.

⁶⁷ El Sistema Armonizado es un sistema internacional de clasificación de mercancías que se comercian internacionalmente a fin de facilitar las operaciones tanto a las autoridades aduaneras, como a los importadores y exportadores.

⁶⁸ <http://www.siem.gob.mx>

6. Sistema de Recinto fiscal

Los objetivos del sistema de recinto fiscal son asegurar los procedimientos correctos para el despacho aduanal en la importación o exportación de productos, así como contribuir a operaciones convenientes y fluidas con los productos importados y promover el desarrollo del comercio de tránsito y procesamiento.

La carga o descarga, transporte, almacenamiento, manufactura o exhibición de los productos extranjeros se permite en cada tipo del recinto fiscal. Para asegurar el cobro de los aranceles aduaneros y hacer valer las leyes y reglamentos, los productos extranjeros y otros artículos almacenados en los depósitos fiscales se colocan bajo la supervisión de Aduanas. La Ley Aduanera prevé cinco tipos de áreas con depósito fiscal: recinto fiscal designado, almacenes de depósito fiscal, plantas con depósito fiscal, áreas de exhibición con depósito fiscal y áreas con depósito fiscal integradas⁶⁹.

Un recinto fiscal designado es un lugar en donde los productos extranjeros pueden descargarse, transportarse o almacenarse temporalmente a fin de obtener un manejo simplificado y rápido de las formalidades aduaneras en cualquier puerto abierto o aeropuerto con aduana. Un recinto fiscal designado incluye terreno, edificios y otras instalaciones que son propiedad del gobierno, las entidades públicas locales, el New Tokyo International Airport Corporation o corporaciones que construyen o manejan puertos, o que son administrados por estas entidades. Los productos almacenados en éste recinto fiscal pueden inspeccionarse, volverse a empacar o clasificarse. Pueden también ponerse muestras en exhibición. Puede efectuarse un procesamiento sencillo mediante solicitud y obtención de un permiso de Aduanas.

Un almacén de depósito fiscal, al igual que un recinto fiscal designado, se utiliza para el manejo de cargamentos con el fin de efectuar el despacho aduanal y es también un área aprobada por el Director General de Aduanas para el almacenamiento a largo plazo de los cargamentos extranjeros (como regla, un periodo máximo de dos años). A diferencia del recinto fiscal designado, el almacén de depósito fiscal se establece en un sitio conveniente para los procedimientos de despacho aduanal del cargamento almacenado por el exportador, el importador, el consignatario o el agente de almacenaje aprobado por el Director General de Aduanas.

Una planta manufacturera con depósito fiscal es una fábrica que ha sido aprobada por el Director General de Aduanas como un sitio en que pueden procesarse o fabricarse los cargamentos extranjeros que emplean materiales extranjeros. Además de las operaciones antes mencionadas, puede llevarse también a cabo la inspección, el reempaque, la clasificación u otras operaciones relacionadas. Los cargamentos extranjeros que pueden procesarse o manejarse en una planta manufacturera con depósito fiscal, pueden almacenarse por un período de dos años. Sin embargo, en caso de que un interesado haga una solicitud y se determine que tiene una razón válida, Aduanas puede ampliar este período.

⁶⁹ <http://www.chilten.cl/aastein/33859-2.htm>

Un área de exhibición con depósito fiscal es un lugar en que el Director General de Aduanas otorga permiso para exhibir productos extranjeros afianzados en exhibiciones, ferias y eventos similares. Los productos extranjeros que pueden llevarse al área de exhibición con depósito fiscal son aquellos que se usan para la construcción, mantenimiento o retiro de instalaciones para una exhibición, o para el funcionamiento de la exhibición. Además, los productos extranjeros pueden también usarse, así como volverse a empaçar, clasificarse, inspeccionarse o manejarse de manera similar en un área de exhibición con depósito fiscal. En lo que respecta a los productos que se venderán, consumirán u ofrecerán gratuitamente para exhibición, es necesario llenar las formalidades necesarias para el despacho de importación antes de vender o usar los productos.

Un área con recinto fiscal integrada está autorizada por el Director General de Aduanas para uso en cualquiera de las maneras descritas en los puntos A a D anteriores. El Director General de Aduanas da autorización para terrenos e instalaciones propiedad de organizaciones no lucrativas, o administrados por estas organizaciones, que se ajustan a las normas siguientes:

- ✓ Las instalaciones relacionadas con el comercio están concentradas en áreas en particular;
- ✓ Las diversas funciones de depósito fiscal se emplean de manera integrada; y
- ✓ No se plantean obstáculos a las actividades oficiales de aplicación de la ley.

Los cargamentos extranjeros pueden almacenarse durante un período de dos años⁷⁰.

En caso de que cualquier persona desee introducir productos extranjeros o locales de un depósito fiscal o sacarlos de la misma, tiene que hacer un informe por adelantado a la Oficina de Aduanas en cuestión y, como regla, tiene que ir acompañado por un funcionario de Aduanas cuando lo haga. Sin embargo, el Director General de Aduanas, al tomar en cuenta diversos factores pertinentes, puede designar un recinto fiscal como adecuado para el autocontrol. En este caso, el propietario de dicha área queda exonerado de efectuar el informe antes mencionado con la condición de que controle y registre él mismo el flujo de mercancías que entra al área o sale de la misma.

⁷⁰ Ibidem

3.5 LEY DE SANIDAD DE ALIMENTOS

Dada la importancia de las exportaciones mexicanas a Japón en el área de alimentos, es necesario conocer, de manera precisa, las regulaciones de la Ley de Sanidad de Alimentos a fin de evitar contrariedades al momento de la exportación. En este apartado se resumen los procedimientos y reglamentos actuales que rigen la importación de alimentos a Japón.

A fin de obtener la sanidad de los alimentos, Japón, como otras naciones, ha concebido normas y requisitos adecuados a sus singulares hábitos alimenticios. La proporción de dependencia del Japón en los alimentos importados es elevada (más del 40%), tanto para los productos primarios como para los alimentos procesados, y la dependencia se incrementa aún más cuando se toma también en consideración el alimento del ganado.

La Ley de Sanidad de Alimentos actual entró en vigor en 1947. Incluye, en una ley ómnibus, a todos los reglamentos relacionados con los alimentos, los aditivos para alimentos, los utensilios para comer, los recipientes de alimentos, la maquinaria para el empaque y procesamiento de los alimentos y juguetes infantiles. La ley confiere la autoridad de la administración de la salud pública al Ministerio de Salud y Bienestar y a los gobernadores de las prefecturas. La Oficina de Salud Ambiental y las Oficinas de Salud Pública de las prefecturas son responsables de la ejecución de la administración e inspección de la sanidad de los alimentos y del otorgamiento de licencias para negocios.

Los alimentos producidos en Japón y los alimentos importados reciben el mismo trato conforme a las disposiciones ésta ley. De acuerdo con el Artículo 1, "La Ley de Sanidad de Alimentos tiene por objeto la prevención de todos los riesgos para la salud ocasionados por causas biológicas, químicas o físicas, tales como envenenamiento, uso de servicio de mesa, papel de envoltura, latas, botellas y otros empaques. El consumo de alimentos y bebidas"⁷¹. Los artículos reglamentados por esta ley se agrupan en categorías que incluyen a los alimentos, sin estar limitadas a éstos.

Están prohibidos los alimentos que contienen sustancias venenosas y dañinas, los alimentos que han estado en contacto con dichas sustancias, o que se sospecha que las contienen o que han entrado en contacto con ellas, alimentos contaminados con microorganismos patógenos, o que se sospeche que sufren de dicha contaminación, los alimentos podridos, descoloridos, descompuestos o inmaduros. Los ejemplos de estos patógenos y las enfermedades que pueden ocasionar incluyen a la fiebre tifoidea, la disentería, la fiebre paratifoidea, el cólera, la salmonelosis, enfermedades ocasionadas por el estafilococo áureo y la intoxicación con bacilo del botulismo.

Por último, están prohibidas las importaciones de carne, jamón, embutidos y tocino, a menos que vayan acompañadas de un certificado de salud expedido por la autoridad gubernamental del país exportador, que certifique la higiene de la carne y los productos cárnicos exportados"⁷².

⁷¹ JETRO. *Ley de Sanidad de Alimentos*. Japón, 1995.

⁷² *Ibidem*

Los adelantos en la ciencia han hecho posible desarrollar y comercializar alimentos y bebidas sin la adecuada garantía de seguridad. Por esta razón, el Ministerio de Salud y Bienestar está autorizado para prohibir la venta de ciertos productos alimenticios que no se ha comprobado que son benéficos para la salud humana. El Ministerio prohibirá dichos productos alimenticios de reciente surgimiento cuando considere que podrían representar un peligro, aunque los alimentos ya hayan sido llevados al mercado. Está prohibida la importación, procesamiento, uso, preparación, almacenamiento y venta de aquellos productos alimenticios que no cumplan con ciertas normas. Además, no pueden venderse, manufacturarse, importarse o usarse para fines comerciales los productos alimenticios, aparatos y recipientes que contengan sustancias dañinas, o a los cuales puedan adherirse sustancias nocivas, que puedan entrar en contacto con los alimentos y dañar así a la salud humana.

Al igual que para los productos alimenticios, el Ministerio de Salud y Bienestar ha establecido requisitos y normas tanto para los métodos de fabricación como para los materiales que pueden usarse en los empaques contenedores. Está prohibido vender o usar empaques que no se ajusten a la legislación pertinente, o fabricar recipientes con un método prohibido, por ejemplo, el estearil lactato de sodio no puede usarse en las importaciones a Japón. Se han establecido normas con respecto al etiquetado de alimentos, aditivos alimenticios, aparatos y empaques. Todas las etiquetas y marcas requeridas deben estar en idioma japonés. Los materiales de empaque y los juguetes deben estar hechos con materiales y por métodos que se ajusten a los requisitos de ésta ley. Por ejemplo, la formalina es una sustancia prohibida, que no debe estar presente en el plástico de los juguetes o empaques.

En 1995 se revisaron los reglamentos para hacer valer la Ley de Sanidad de Alimentos a fin de dar cabida a la tendencia internacional en etiquetado con respecto a las fechas de expiración de los productos alimenticios. Como resultado, las fechas de "es mejor si se consume para" o "fresco hasta" se están utilizando en lugar de las fechas de fabricación (o fechas de importación).

Cualquiera que desee importar alimentos o los productos antes señalados, debe notificar primero al Ministro de Salud y Bienestar en cada ocasión. Después de que se haya notificado a las autoridades, los inspectores de sanidad de alimentos de las oficinas de cuarentena, en el punto de llegada, inspeccionarán los productos importados para ver que cumplan con los requisitos gubernamentales japoneses. En caso de que se determine que no se han cumplido todas las condiciones, el inspector puede ordenar que el importador regrese el producto al país exportador, que lo use para fines distintos al consumo humano o que disponga del mismo.

El inspector de sanidad es parte integrante de la administración de ésta ley. Situado en los centros de salud municipales y de las prefecturas, es también responsable de garantizar el manejo sanitario de los alimentos. Sus deberes incluyen las inspecciones del sitio de las empresas y centros de almacenamiento de alimentos, para cubrir a los alimentos mismos, los aditivos, los empaques y la documentación. Además, debe mencionarse el papel del Consejo de Investigación de Sanidad de Alimentos.

El Consejo es un organismo asesor del Ministerio de Salud y Asistencia e investiga y discute problemas importantes con respecto a la sanidad de los alimentos. Por ejemplo, es el consejo que investiga los incidentes de envenenamiento con alimentos a gran escala.

Debido a que Japón es un país compuesto por islas, es posible regular estrictamente lo que entra y sale del país. A diferencia de muchos países europeos, la topografía de Japón proporciona condiciones favorables para prevenir la introducción al país de enfermedades infecciosas para los animales.

3.5.1 PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS

A los japoneses les preocupa de manera natural garantizar la seguridad de los gigantescos volúmenes de productos alimenticios que deben importarse cada año para hacer frente a los faltantes de la producción local. Es evidente que, en vista de que no puede ejercerse ningún control sobre el cultivo, procesamiento y empaque sanitarios en el país de origen, debe prestarse una minuciosa atención en el punto de entrada a Japón. El Ministerio de Salud y Bienestar ha despachado inspectores de sanidad de alimentos a todos los puertos principales para supervisar los productos alimenticios.

Aquellas personas que desean importar (para venta o uso comercial) los productos señalados, deben presentar primero una "Forma de Notificación de Importación de Alimentos" al Ministerio de Salud y Bienestar en cada ocasión. La Forma de Notificación deberá presentarse a la Estación de Cuarentena⁷³ del Ministerio correspondiente en los 30 principales puertos marítimos y aeropuertos en todo Japón y deberá ser revisada por dicha estación.

Se tomará una decisión de si se deben hacer pruebas o una revisión en caso necesario después de evaluar los siguientes factores: La existencia de cualesquiera de las violaciones anteriores, el historial de importación de un concepto de cargamento en particular, si las autoridades aduaneras han informado sobre una violación, si la información con relación a los aspectos sanitarios del cargamento es apropiada o insuficiente, así como la información proporcionada por el país exportador. Los productos que no estén en conformidad con las normas oficiales se rechazan en ese momento, se considera que los alimentos que se ha determinado que no requieren revisión, han pasado los procedimientos de notificación de importación, pueden ahora proseguir para llevar a cabo el despacho aduanal.

Los cargamentos que violen esta Ley se retienen en un almacén afianzado y, después de recibir el aviso, el importador los regresará al puerto de embarque, los destruirá o llevará a cabo los procedimientos necesarios en el almacén afianzado. De manera simultánea, se notifica a la oficina de Aduanas que el cargamento viola la Ley de Sanidad y que no puede ingresar al país. Las 48,486 inspecciones efectuadas en 1994 descubrieron violaciones en 1,126 casos⁷⁴.

⁷³ Las estaciones de cuarentena más comunes se encuentran en los aeropuertos de: Narita, Kansai, Fukuoka, Nagoya, Chitose y Tokio.

⁷⁴ Oficinas de JETRO en México.

Los aditivos de alimentos no aprobados por el Ministerio de Salud y Bienestar, encontrados en estos casos, incluyen a ácido magnesio-esteárico, compuestos de polisorbato y azol. Los alimentos procesados o preservados con métodos que no se ajustan a las normas fijadas, incluyen: a salsas que contenían ácido benzóico, vinos que contenían ácido sórbico en exceso y alimentos congelados que contenían cantidades de coliformes y otras bacterias por arriba de los niveles aprobados. Los empaques y recipientes que se determinó que violaban los reglamentos de normas incluyen a aquellos que se halló que dejaban escapar cantidades excesivas de plomo o cadmio después de las pruebas. Estos productos se prepararon de acuerdo con las normas del país exportador, pero no se ajustaron a las normas del país importador. Por desgracia, estas incongruencias tienden a convertirse en problemas internacionales de importancia que dan por resultado una pérdida considerable de tiempo, capital y recursos. Por este motivo, la Comisión de la FAO/OMS Codex Alimentarius está elaborando actualmente normas internacionales para alimentos⁷⁵.

De acuerdo con la enmienda de la Ley de Sanidad de Alimentos de 1995, los importadores de productos alimenticios estipulados y productos relacionados sufragarán el costo de las pruebas y análisis ordenados por el Ministro de Salud y Bienestar en estaciones de inspección especialmente designadas. Se requiere que los importadores prueben que el producto no viola las disposiciones de ésta Ley. Los productos alimenticios se inspeccionarán en estaciones de cuarentena con un método que garantiza la seguridad de los alimentos importados sin trastornar los procedimientos de importación.

3.5.2 SIMPLIFICACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Cuando se importan productos alimenticios a Japón, hay varias maneras de simplificar y acelerar los procedimientos de importación. Primero, debe presentarse la notificación con anterioridad a cada importación, el anterior recibe el nombre de sistema de "notificación previa". El segundo método se emplea con relación a los productos que cumplen con ciertas condiciones y que se transportan a Japón en un plan de importación. En principio, cuando se incluye la declaración de la importación como parte de la forma de notificación presentada en el momento de la primera importación, pueden omitirse las formas de notificación de importación para importaciones futuras del mismo producto durante el período de "importación planeada".

A partir de marzo de 1994, se puso en práctica el sistema de "confirmación previa para los alimentos importados" que es la forma más rápida que se tiene para simplificar los procedimientos de inspección en el momento de la importación, esto se hace mediante la confirmación previa de que el producto alimenticio cumple con los reglamentos japoneses; y se puede registrar el producto alimenticio y a la planta manufacturera o procesadora.

⁷⁵ Ibidem

3.5.3 CUARENTENA DE ANIMALES

La cuarentena de animales es un tipo de inspección realizada de acuerdo con las regulaciones de la Ley de Control de Enfermedades Infecciosas de Animales Domésticos, su función principal, es prevenir la propagación de organismos que pudieran causar infecciones de animales en Japón. Todos los productos de ganado, tanto frescos como procesados, son objeto en principio de los requerimientos de inspección.

Los productos de ganado que requieren cuarentena de animales (Cuarentena Productos designados) son:

- ✓ Carne y órganos de animales (ganado vacuno, cerdo, ovejas, etc), jamón, salchichas o tocino.
- ✓ Carne de aves de corral (gallina, pavos, patos).
- ✓ Carne de conejo.

Algunos productos de animales son exentos de la inspección. Un ejemplo, son los productos enlatados de ganado totalmente pasteurizados a calor. La determinación es hecha caso por caso dependiendo del alcance de tratamiento por calor, la condición el envase, etc.

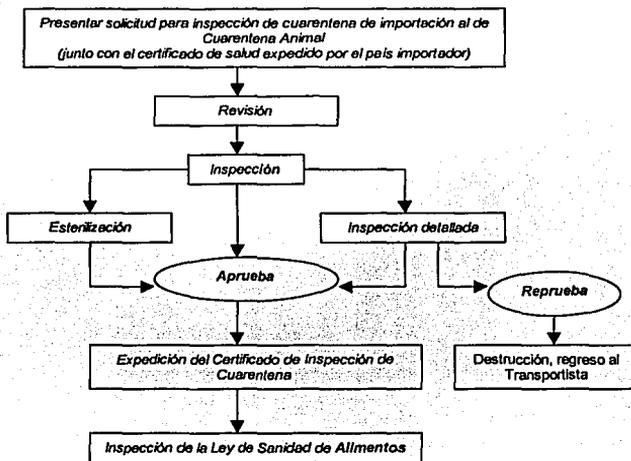
Los procedimientos de cuarentena solos no pueden prevenir completamente la propagación de los virus del ganado infecciosos como la fiebre aftosa de regiones infectadas. Como resultado, se mantiene una lista de las áreas y artículos prohibidos para importación basados en la salud del ganado reportados de todo el mundo. Los productos de ganado de esas áreas no pueden ser importados a Japón, y los importadores tendrán que destruirlos.

Antes de que el procedimiento inicie, el importador debe obtener un certificado de salud (confirmando que no hay peligro de propagar organismos infecciosos) emitido por la agencia del gobierno competente del país exportador. Este certificado de salud es análogo al pasaporte que la persona debe presentar cuando entre a otro país, y sin éste, los productos no pueden ser importados a Japón.

Las inspecciones de cuarentena de animales solo pueden ser realizadas en los puertos de entrada con instalaciones para realizar no solamente inspecciones, sino también esterilización y otros procesos requeridos⁷⁶.

Si la carga aprueba la inspección, se emite un certificado de cuarentena de importación y se procede a la inspección de la Ley de Sanidad de Alimentos. Si la carga no es aceptada en la inspección, se emite una orden para destrucción o para incineración o regreso al transportista, dependiendo del producto y de la naturaleza de la violación.

⁷⁶ JETRO. Guía de Op. Cit.

Procedimiento de Cuarentena Animal⁷⁷**3.5.4 CUARENTENA DE PLANTAS**

La cuarentena de plantas es un tipo de inspección diseñada con el propósito de asegurarse que ninguna plaga o infección se propague en Japón y cause daño a la fauna.

En principio, todos los productos agrícolas, procesados y frescos, son sujetos a los requerimientos de la cuarentena de plantas, su propósito es prevenir la propagación de microorganismos dañinos, plaga de insectos y parásitos que pudieran causar daño a los intereses forestales y agrícolas.

Productos agrícolas sujetos a la cuarentena de plantas:

- ✓ Frutas, vegetales y nueces frescas;
- ✓ Frutas y vegetales congelados y secos;
- ✓ Cereales y harinas (ejemplo: cebada, harina de trigo);
- ✓ Legumbres;
- ✓ Saborizantes y especias (incluyendo los granos de café), hierbas medicinales chinas;
- ✓ Grasas y aceites (ajonjolí).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁷⁷ Ibidem

Algunos productos agrícolas, normalmente sujetos a la cuarentena de plantas, son exentos como resultado del método de procesamiento empleado. Esto incluye productos agrícolas conservados en sal, azúcar o vinagre, frutas secas designadas y especias secas empacadas para su venta. De cualquier manera, debido se emplean muchos y diferentes métodos de procesamiento, los importadores deberán obtener asesoría previa acerca de otros productos.

Artículos de importación prohibidos:

(1) Cualquier producto con tierra.

(2) Frutas frescas de regiones específicas (ejemplo: países con plagas de mosca del Mediterráneo).

Debido a que hay organismos infecciosos y plagas, los cuales han causado un gran daño y podrían causarlo si se propagaran en Japón (como las moscas del mediterráneo, moscas de la fruta de la naranja, polillas), la importación de productos agrícolas que sirven como portador de enfermedades y pestes está prohibida, hay una lista por separado de los productos de importación prohibidos para cada región infestada, si alguno de estos productos es llevado a Japón, se deberá quemar el cargamento.

Primero que nada, antes de que el proceso inicie, el importador debe tener un certificado fitosanitario, emitido por la agencia del gobierno competente del país exportador. El certificado fitosanitario es análogo al pasaporte que el individuo debe presentar cuando entra a otro país, y sin el certificado, los productos agrícolas no pueden ser importados a Japón.

La carga a granel es examinada en cada porción por extracción de muestras. La carga en bolsa esta sujeta a una apertura de las bolsas en un número específico. Los cítricos están sujetos a la inspección de cierta cantidad de cajas.

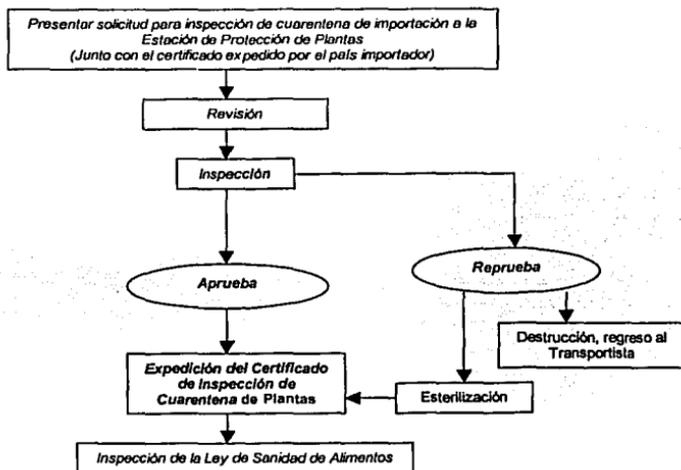
Si la carga aprueba, el certificado de inspección de cuarentena de plantas es expedido. Si la carga no es aceptada, se ordena su esterilización (fumigación), destrucción (por incineración o entierro), separación o devolución al transportista. Si una plaga de insectos es detectada durante la inspección de cuarentena, el importador es rutinariamente obligado a esterilizar el cargamento. La esterilización de la cuarentena de plantas necesita matar todas las plagas en un gran volumen, en un corto período de tiempo y siempre teniendo en consideración la seguridad del producto agrícola; es por esto que la esterilización es llevada a cabo dentro de un almacén sellado u otro recinto usando un gas esterilizador.

El procedimiento, cuando es emitida la orden de esterilización, dependerá del tipo de enfermedad o plaga y el tipo de planta. Después el cargamento es transferido a una de las instalaciones de esterilización designadas (almacén, etc) donde la esterilización es llevada a cabo. Normalmente el costo de la esterilización es pagada por el importador.

Después de que el cargamento es esterilizado y los funcionarios de la cuarentena de plantas determina que el organismo o plaga ha sido eliminado y removido completamente, se entregará el certificado de la inspección de la cuarentena de la planta.

Sin embargo algunas variedades de plagas de insectos no pueden ser eliminados por medio de la esterilización. En este caso el cargamento deberá ser destruido.

Procedimientos de Cuarentena de Plantas

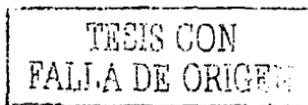


3.6 LEY DE PROTECCIÓN DE PLANTAS

La Ley de Protección de Plantas prohíbe la importación de ciertos vegetales y frutas, frescos o refrigerados, provenientes de algunas regiones o países donde existen ciertas plantas y animales dañinos.

Los importadores de vegetales frescos o refrigerados deben preparar una "Forma para la Inspección de Importación de Plantas y Artículos prohibidos" y someter los vegetales a la estación de Protección de Plantas, Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca en el puerto de entrada, junto con un "Certificado Fitosanitario" emitido por la Agencia Gubernamental competente del país exportador. Desde Abril de 1997, un sistema de proceso electrónico (sistema de cuarentena de plantas) ha sido introducido, éste se conecta con el Sistema Nacional de Aduana (NACCS), para que todo el proceso de inspección para la certificación de artículos pueda hacerse sin la necesidad de tanto papeleo⁷⁸.

⁷⁸ JETRO. *Compendio de Información*.....Op.Cit. pág. 177



Si la inspección establece una no infestación, será emitido el "Certificado de Inspección de Cuarentena de Planta" estableciendo que la planta pasa la inspección. Si se detecta alguna anomalía, como una infección o infestación, la mercancía será procesada de diferente manera, dependiendo exactamente de lo encontrado en la inspección. Cabe mencionar que ninguna raíz puede ser importada a Japón si presenta cualquier cantidad de tierra por mínima que sea.

Las regiones sujetas a prohibición de importación de vegetales frescos podrán importarlos congelados, deshidratados o en salmuera. Sin embargo, el importador deberá presentar un Certificado Fitosanitario expedido por la agencia gubernamental competente del país exportador afirmando que los vegetales han sido congelados o mantenidos a una temperatura no mayor a -18°C .

Además, las importaciones de papas o papas dulces de otras regiones no sujetas normalmente a prohibición de importación pueden ser requeridas a inspección bajo aislamiento por un periodo de tiempo determinado (del plantado a la cosecha), por lo que las importaciones para consumo humano son prácticamente imposibles en la práctica.

Cualquier importador de frutas frescas o vegetales deberá emitir una "Solicitud para la Inspección de Plantas y artículos de Importación prohibidos", a la estación de Protección de Plantas en el puerto de entrada designado. El "Certificado Fitosanitario" o una copia del mismo, deberá ser acompañar a las plantas designadas en cuarentena. La notificación es una solicitud escrita para la inspección de importación. Sin embargo, se puede hacer a través del sistema electrónico de procesador de datos⁷⁹.

Cuando el país exportador ha establecido un método para la completa desinfección de enfermedades e insectos dañinos, que están cubiertas dentro de las prohibiciones para importar de Japón, después de una deliberación técnica entre las autoridades japonesas de plantas en cuarentena y la organización del gobierno del país que solicita la remoción de la prohibición, el Ministerio de Agricultura, Selvicultura y Pesca podrá establecer estándares para las plantas en cuarentena y permitir la importación condicional del producto prohibido. El método de desinfección diferirá dependiendo del producto y país, e incluye: tratamientos de calor de vapor, tratamientos fríos, los dos anteriores combinados, fumigación con bromuro metílico, combinación de ésta fumigación y los tratamientos de frío, o designación de áreas libres (áreas libres de pestes)⁸⁰.

Todas las importaciones de frutas frescas y vegetales, condicionadas o no, son inspeccionadas por los oficiales de plantas de cuarentena al momento del arribo. Si se encuentran insectos dañinos, se tomarán medidas como desecharlas o regresarlas, en caso de enfermedades o pestes prohibidas, y las medidas de cuarentena normal, en el caso de las demás.

⁷⁹ Oficinas de JETRO en México.

⁸⁰ *Ibidem*

CAPÍTULO 4
"COMERCIO MÉXICO-JAPÓN"

4.1 RELACIONES HISTÓRICAS ENTRE MÉXICO Y JAPÓN

Tenemos una historia de intercambio con Japón que data del siglo XVI, desde hace más de 400 años cuando México todavía era territorio de España y se llamaba Nueva España. El espíritu explorador y de aventura que se habla desarrollado en España hizo renacer su inquietud de llegar al Japón para incrementar su comercio. En 1561 Fray Andrés de Urdaneta recibió ordenes que, siguiendo la ruta de Acapulco a las Filipinas, buscara unas islas que debieran estar entre el continente americano y el chino, en especial aquellas islas japonesas ricas en oro y plata; sin embargo, fue hasta enero de 1564 cuando zarpó del puerto Barra de Navidad con la flota de expedición dirigida por Miguel López de Legaspi y con la orden de Audiencia de México, de que en caso de encontrar dichas islas, deberían tratar amistosamente a sus habitantes, quienes ya tenían fama de ser excelentes trabajadores.

Las relaciones de Japón con México tuvieron en un inicio un carácter comercial. La ruta marítima española "Acapulco-Manila" sirvió como vínculo inicial de la naciente relación. En 1575, Juan Pacheco Maldonado informó a Felipe IX, Rey de España, sobre el comercio que realizaba Japón en Filipinas. Este era muy extenso, con variados artículos de intercambio, ya que los barcos japoneses que llegaban a Manila llevaban trigo, carne salada, cuchillería, biombos, jaulas, vasijas con dibujos de oro sobre laca, abanicos de papel, etc. Al regresar, su carga consistía en oro, piel de venado, vasijas de barro, ahuyzcle, seda cruda, vino, espejos y otras mercancías europeas que habían sido enviadas desde México⁸¹.

En 1609, ocurrió uno de los acontecimientos históricos más importantes entre la Nueva España y Japón; el barco "San Francisco", que estaba en camino de regreso de Manila hacia Acapulco con el virrey sustituto de Filipinas, Don Rodrigo de Vivero, y 376 tripulantes, fue sorprendido por una tempestad y naufragó frente a las costas de Japón, donde fue rescatado por los pobladores locales.

Durante su estancia en el país nipón, Vivero fue recibido en audiencia por el general segundo, Hidetada Tokugawa, en Edo, y por el general tercero, Ieyasu, en Sampu. En ese entonces, Ieyasu deseaba fervientemente el comercio con España y la Nueva España, por lo que se interesaba en las medidas para refinar plata, y solicitó el envío de un ingeniero minero y un piloto náutico. En respuesta, Vivero le solicitó, entre otras cosas, que en la costa oriental de Japón se construyera una factoría con instalaciones de almacenes y astilleros para los barcos españoles, protección y libertad de los predicadores españoles, la construcción de templos, el establecimiento de relaciones diplomáticas entre Japón y España, y la expulsión de los holandeses del Japón. El general Ieyasu acordó de inmediato la protección y libertad de los predicadores españoles, así como el establecimiento de relaciones diplomáticas entre Japón y España; sin embargo, no aceptó la solicitud de expulsar a los holandeses porque en aquel momento, Japón acababa de establecer el comercio con Holanda a través de la isla de Dejima⁸².

⁸¹ Kerber Palma, Filiberto Victor. *Continuidad y cambios en las relaciones entre México y Japón*. Centro de Estudios Internacionales, el Colegio de México. México, 1983.

⁸² Ota Mashima, María Elena. *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*. En *comercio Exterior*, Vol. 48, No. 1, México, Enero 1998. Pp.21-28.

En 1610, la delegación de Vivero regresó a México en el barco "Buenaventura", que construyó el shogunato de Tokugawa. Este barco fue la primera embarcación japonesa que cruzó el Mar Pacífico. En ese mismo tiempo, el general Ieyasu mandó al monje español franciscano, Alonso Muñoz, como enviado especial ante el Rey de España junto con 22 samurais, y ofreció a Vivero 4000 ducados, moneda española en esa época, para preparar el viaje de regreso, llegando a Acapulco en octubre del mismo año.

Mientras Alonso Muñoz se dirigía a Europa para tratar el asunto de las cláusulas con Japón y la Nueva España, el virrey Luis Velasco nombró como embajador en el país nipón a Sebastián Vizcalno, encomendándole las tareas de pagar la deuda de 4,000 ducados y llevar a los japoneses que llegaron con Vivero. A bordo del San Francisco Vizcalno arribó a Uraga el 10 de Junio de 1611 llevando consigo la respuesta del virrey a las propuestas de Ieyasu, los retratos del Rey de España, de la Reina y del Príncipe, también regalos, entre otros un reloj hecho en Madrid en 1581, el primero que se vio en Japón y que actualmente forma parte del tesoro del templo Toshogu del monte Kuno⁸³. Después de su visita a Edo y Sumpu, Vizcalno organizó una expedición para emprender la infructuosa búsqueda de las "islas ricas en oro y plata", la situación política japonesa había cambiado notablemente, comparada cuando estuvo Vivero, de modo que Vizcalno no pudo concretar nada en sus negociaciones.

En 1613 el fraile franciscano Luis Sotelo propuso a Masamune Date, daymo de noreste de Japón, una embajada a Nueva España y Europa. Masamune aceptó su propuesta y mandó una delegación al Virrey en Nueva España, al Rey de España y al Sumo Pontífice, con la idea de que fueran enviados frailes de la Orden de San Francisco para la conversión de sus vasallos al cristianismo, y también la posibilidad de adquirir los conocimientos de la tecnología de las minas mexicanas de plata. La misión, comandada por Hasekura, zarpó el 28 de octubre de 1613 del puerto de Tsukino-Ura en el barco de Mutsu-maru, llamado por los españoles San Juan Bautista, y arribó a Acapulco el 25 de enero de 1614, abordo iban Sebastián Vizcalno y Fray Luis Sotelo como comandante. De ahí se trasladaron a la capital mexicana en donde el Virrey Diego Fernández de Córdoba recibió afectuosamente al grupo. En esta ocasión se hizo entrega de la Carta de Masamune Date con varias proposiciones: se requería de misioneros cristianos de la orden franciscana para la evangelización de sus vasallos, pilotos y marinos, libre comercio recíproco de artículos japoneses entre México y Japón y prometía que expulsaría a los ingleses y holandeses enemigos del Rey de España que llegaran a sus dominios.

La respuesta del Virrey a la propuesta de Masamune Date fue con cierta reserva, ya que debería esperar la resolución de Madrid a este asunto. Al ver la demora, la embajada de Hasekura, acompañado por Sotelo, zarpó en abril de 1618 con destino a Manila. Cuando llegó al Japón encontró que la religión cristiana había sido rigurosamente prohibida y tuvieron que renunciar a la religión católica y al bautismo que habían recibido en su visita a la corte española.

⁸³ Santiago Cruz Francisco. *Relaciones Diplomáticas entre la Nueva España y Japón*. México, 1964 (colección México Heroico, 23).

Los primeros intentos por establecer relaciones comerciales y amistosas entre Japón y México terminaron en fracaso. México no estaba entonces en posibilidades de contestar inmediatamente y positivamente a la solicitud japonesa por estar sujeto a las disposiciones del rey español, por las envidias de los residentes en Manila y Madrid, y por la lucha de holandeses e ingleses por monopolizar el comercio con Japón.

Concluía así una década de buenas intenciones y tres misiones de amistad y comercio. El anhelado tratado de comercio entre la Nueva España y Japón habría de esperar hasta el México Independiente.

En 1639 Japón optó por la política de aislamiento nacional, con lo cual prohibió el comercio con el extranjero, exceptuando el de los holandeses y de los chinos de Dejima en Nagasaki. Los japoneses no podían salir del territorio y quienes se encontraban en el extranjero no podían regresar. Japón se sumió prácticamente en un ostracismo completo, hasta 1868, con la restauración imperial iniciada por el emperador Meiji.

En 1841, el barco Eiju Maru fue sorprendido por una tempestad en su viaje a Oshu (Región del noreste de Japón). Durante 120 días flotó a la deriva hasta el sureste, hasta que un barco español lo rescató y lo llevó a la península de Baja California. Hatsutaru y otros doce japoneses desembarcaron en Cabo San Lucas, en donde permanecieron hasta ser llevados a San José California, lugar donde vivieron casi siete meses. Los japoneses fueron alojados en casas particulares y recibieron una cordial atención. La familia que se encargó de atender a Hatsutaru, lo trató con particular afecto, enseñándole a leer y a escribir español. Estos hechos, a pesar de las barreras que existían y que limitaban las relaciones, demostraron, sin duda, el deseo que tenían ambos pueblos de conocerse mutuamente.

Con motivo de la aproximación del planeta Venus a la tierra, cuya máxima cercanía ocurriría el día 9 de diciembre de 1874, científicos de Inglaterra, Estados Unidos y Francia se citaron en la ciudad de Nagasaki, Japón, para observar el fenómeno. Asimismo, el Subsecretario de Comunicaciones de México, el Sr. Díaz Covarrubias viajó a Japón a principios de noviembre con tal propósito, pero en virtud de haber llegado con atraso para dirigirse a Nagasaki, tuvo que establecer su observatorio en Yokohama. Japón no admitía en aquel tiempo que los extranjeros vivieran fuera del territorio de concesión. Sin embargo, el gobierno japonés no sólo autorizó al grupo de observadores mexicanos, con todas las facilidades posibles, sino además envió dos oficiales, un estudiante de marina y un funcionario del Ministerio de Educación, como asistentes a la observación del astro. El observatorio de México se encontraba muy cerca de Tokio, por lo cual los observadores mexicanos pudieron fácilmente fomentar amistad con funcionarios japoneses y su pueblo.

La visita del grupo de Díaz Covarrubias propició que el 14 de enero de 1887 se abrieran de manera oficial las negociaciones para la firma del Tratado de Comercio y Amistad entre los dos países, para el gobierno de Meiji era el primer contrato igualitario que tanto habla deseado, con la aceptación por la parte mexicana de las bases propuestas por el gobierno japonés: a) el tratado debería por un periodo no mayor de dos años, b) las bases de la negociación deberían ser generalmente en el sentido de la nación más favorecida, y c) los gobiernos, japonés y mexicano, nombrarían tan pronto fuera posible, uno o más ministros plenipotenciarios para celebrar el tratado.

Las negociaciones llegaron a su término el 30 de noviembre de 1888 y el tratado fue firmado en Washington el 3 de diciembre por lo enviados extraordinarios y ministros plenipotenciarios de México y Japón, Matías Romero y Mutsu Munemitsu, respectivamente. El emperador Mutsuhito ratificó el tratado el 12 de marzo de 1889 y Porfirio Díaz el 25 de mayo del mismo año. El canje de las ratificaciones tuvo lugar en Washington el 6 de junio⁸⁴.

En 1891, el gobierno de Japón instaló su consulado en México, encabezado por Fujita Toshiro, quien hasta entonces se había desempeñado como primer secretario del consulado japonés en San Francisco. México nombró a Mauricio Wollheim como su primer embajador en el país nipón.

En mayo de 1897 se abre la primera página de la historia de la migración japonesa en América. México fue el primer país de América Latina en acoger la migración japonesa organizada desempeñando un papel destacado en el desarrollo de nexos entre Japón y el Continente⁸⁵.

Ese año llegó el "Grupo Enomoto", inmigraron a la región de Escuintla, Chiapas. Este grupo de inmigrantes fue fundado por Takeaki Enomoto, quien recién había renunciado como canciller. El territorio de inmigración consistía en 65,000 hectáreas. Enomoto había propuesto este proyecto cuando fungió como canciller; su idea era la siguiente: construir una colonia japonesa en esta región y cultivar café. Este grupo fue la primera inmigración japonesa a Latinoamérica, la segunda llegó a Perú dos años más tarde y once años después a Brasil⁸⁶.

Veinte años después, en 1917, se firmó entre México y Japón un Convenio para el Libre Ejercicio de la Profesión de Médico, Farmacéutico, Dentista, Partero y Veterinario. Este convenio se firmó en el contexto de una época tan confusa, posterior a la Revolución Mexicana, en la que México carecía de médicos por lo que técnicos en medicina, así como farmacéuticos, dentistas, parteros y veterinarios, que poseían la licencia oficial de su país de origen, podían ejercer su profesión libremente en nuestro país. En ese entonces era impensable que los médicos mexicanos se atrevieran a ir a Japón y ejercer su profesión, por lo tanto, en realidad quienes se beneficiaron fueron los japoneses. La vigencia del tratado fue de 10 años al principio, y después se renovaba cada año automáticamente sin que hubiera previo aviso. Sin embargo, en 1943 al declarar México la guerra al Japón, expiró la vigencia del tratado (Oficialmente fue abolido en 1952).

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, México no quiso involucrarse ya que no se veía afectado directamente por Japón, entre otras razones. Sin embargo, con la presión de Estados Unidos, finalmente el primero de junio de 1942, el presidente Manuel Ávila Camacho declaró que estaba en guerra con Japón, Alemania e Italia, con fecha retroactiva al 22 de mayo.

⁸⁴ Ibidem

⁸⁵ Ota Mashima, María Elena, Siete migraciones japonesas en México, 1890-1978, El Colegio de México, México, 1985.

⁸⁶ Ibidem

Después de la guerra, en la reunión general de Naciones Unidas de 1948, México propuso la conclusión de un tratado de paz. Este tratado no se concretó por la falta de acuerdos de muchos países, México firmó la paz de San Francisco en 1952.

En la época de la posguerra el gobierno mexicano devolvió al Japón su patrimonio nacional que habla expropiado durante el conflicto, no con la propiedad de la Embajada del Japón, sino con su equivalente en dinero. Conjuntamente con la aportación de los japoneses que residían en México, en 1959 se construyó la Asociación México Japonesa como el símbolo del intercambio cultural entre ambas naciones.

Cuando el entonces primer ministro Tanaka visitó México en 1974, se decidió construir una escuela para los japoneses asentados e hijos de empresarios. Para 1977 se estableció el Liceo Mexicano Japonés con la asistencia inicial de 640 alumnos. La característica principal del Liceo es que tiene dos cursos: uno para el estudiante japonés y otro para el mexicano.

A partir de que Japón comenzó a importar grandes cantidades de petróleo mexicano en 1980, el comercio entre México y Japón se expandió significativamente. En 1985, las importaciones procedentes de México hacia Japón se estancaron como consecuencia de la disminución de los precios del petróleo. Entre 1984 y 1986 se presentó un estancamiento en el crecimiento de las exportaciones japonesas hacia México; a partir de 1987, como un reflejo de las políticas de apertura económica, el crecimiento de las exportaciones a México creció sostenidamente. Aunque no fue lo mismo a partir de 1992, con el término el convenio de venta de petróleo a Japón, el comercio bilateral se tornó desfavorable para México ya que las exportaciones de este producto no se sustituyeron por otros bienes.

El 30 de septiembre de 1991, cuando estalla el golpe de estado militar en Haití, el gobierno mexicano envió un avión para rescatar a sus ciudadanos y aceptó inmediatamente que los japoneses lo abordaran y salieran de este país.

Los mexicanos y los japoneses podemos compartir el dolor que sentimos en los desastres causados por terremotos, por lo tanto estamos tan fuertemente ligados que en tales casos nos apoyamos mutuamente para las labores de salvamento. Como fue en los terremotos ocurridos en Kanto el 19 septiembre de 1923, el de la Ciudad de México el 19 de septiembre de 1985 y el ocurrido en Hansahai el 17 de enero de 1995.

En el año de 1997 se celebró el centésimo aniversario de la inmigración japonesa. En la sociedad Nikkei (Mexicanos de origen japonés), la quinta generación despliega sus actividades. Ellos consideran este aniversario como una gran oportunidad de agradecer a México que los recibió con magnanimidad y de contribuir como buenos ciudadanos al desarrollo del país, como un puente hacia una futura relación más amistosa entre México y Japón con miras al siglo XXI. Con una gran cooperación, los gobiernos de ambos países y las empresas privadas festejaron este aniversario, consideran esta celebración como la apertura del nuevo centenario en la tradicional relación amistosa entre los dos países.

4.2 EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO COMERCIAL MÉXICO-JAPÓN (1990-1997)

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio japonés se concentró fundamentalmente en Estados Unidos. Pero el rápido crecimiento de la demanda de materias primas y el ritmo de expansión de la actividad económica interna llevó a Japón a diversificar su intercambio comercial. A las fuentes de abastecimiento del continente asiático se añadieron otros países de la Cuenca del Pacífico, como Canadá, y países como Austria, con los cuales Japón buscó estrechar sus relaciones comerciales. La expansión del comercio exterior japonés a América Latina y a otras áreas, formó parte de la política de diversificación. El intercambio comercial con esta zona aumentó en forma regular, aunque su crecimiento ha sido lento.

Japón no sólo desarrolló la industria en su propio territorio sino que también exportó capitales a distintas partes del mundo con objeto de ampliar sus mercados, superar las dificultades internas derivadas de la escasez de mano de obra y de materias primas. De esta manera la industria manufacturera japonesa dirigió sus productos hacia los mercados de América Latina, mientras que las materias primas de los países latinoamericanos fluyeron en sentido contrario para cubrir algunos requerimientos del aparato productivo de Japón, país que cuenta con escasos recursos naturales. Sin embargo, América Latina fue y continúa siendo una fuente marginal de abastecimiento de productos primarios a Japón y un mercado secundario para su producción industrial. El lugar central corresponde, en primer caso, a los países desarrollados de Asia y Oceanía, y en segundo, al área del Atlántico Norte.

Aunque en los decenios de los cincuenta y sesenta hubo intentos por reactivar y consolidar las relaciones entre México y Japón, no fue sino hasta los años setenta cuando los dos países buscaron diversificar sus relaciones económicas con el exterior. En México había que disminuir la dependencia tecnológica y financiera frente a Estados Unidos y en la nación nipona hacer frente al Medio Oriente y su poder petrolero: más de 70% del petróleo consumido provenía de los países de esa zona⁸⁷. Japón emprendió una política de "amistad con todos los países", en la cual se consideraba a México como una excelente opción para la diversificación. Asimismo, la situación caótica en China por la aplicación de reformas económicas y la lucha política contribuyeron también a dicho acercamiento.

El proceso de conversión de Japón en una potencia económica permitió ampliar los intercambios comerciales y el avance de las corporaciones japonesas en México. En los setenta el papel del Japón en la economía mundial se había consolidado y el gobierno mexicano buscó estrechar sus relaciones bilaterales como un medio para impulsar su proyecto de diversificación económica. En un principio México manifestó su deseo de aprovechar la experiencia japonesa en el área industrial, científica y tecnológica, al mismo tiempo que pretendió expandir su comercio con este país. En cambio, Japón centró su interés en el área petrolera y las materias primas. Además, como desde un principio los vínculos de Japón con México estuvieron limitados por las prioridades de la política japonesa hacia el exterior, la relación entre los dos países se ha desenvuelto muy lentamente.

⁸⁷ Navarro Luis Oliver. *Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial*. En comercio Exterior Vol. 48, No. 1, México, Enero 1998. P.p. 6-14.

A principios de los setenta México comenzó a importar de Japón bienes con mayor valor agregado para fortalecer su política de sustitución de importaciones e impulsar el desarrollo de la industria nacional. Aunque en los años siguientes se registraron algunos altibajos, durante el régimen de José López Portillo Japón se convirtió en el segundo comprador de petróleo mexicano, sólo después de Estados Unidos⁸⁸.

En los últimos años de los setenta las exportaciones mexicanas a Japón se cuadruplicaron, al igual que la inversión y los préstamos japoneses; a su vez, las importaciones de México se triplicaron. La constante en las ventas mexicanas fue el petróleo (70% del total), lo cual determinaría la relación binacional en la siguiente década cuando los precios del petróleo se desplomaron. En esa época México, junto con Brasil, se convirtió en uno de los socios más importantes de Japón en América Latina⁸⁹.

El inicio de los ochenta fue fructífero en las relaciones entre México y Japón: se emprendieron diversos proyectos en las costas del Pacífico y el petróleo desplazó al algodón como principal producto de exportación al mercado japonés. El entusiasmo no duró mucho tiempo: el desplome de los precios del hidrocarburo aumentó de manera exponencial la deuda externa con Japón. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid se recuperó el superávit en la relación comercial con esa economía, las exportaciones se elevaron y surgieron dos elementos en la relación: la apertura comercial y económica y la disposición mexicana de participar en los foros del Pacífico.

Durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994) se trató de fortalecer aún más la relación económica con Japón al tiempo que dieron inicio las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para formar un tratado de libre comercio. Japón tomó con cautela este anuncio y se pronunció en contra por temor al proteccionismo que podría obstaculizar el acceso a su principal mercado: Estados Unidos.

La estrategia mexicana se orientó a la promoción de las exportaciones, el fomento a la inversión extranjera directa y la ampliación de la cooperación a todas las áreas. Algunos avances en la relación de México con el área del Pacífico, principalmente con el país nipón, se dieron en 1990 con la creación de la Comisión México-Japón para el siglo XXI, de la cual se derivaron diversas recomendaciones: el ingreso a la Confederación de Cooperación Económica del Pacífico, a la APEC en 1993 y la intensificación de su relación con la ASEAN⁹⁰.

No obstante que el intercambio comercial ha registrado un aumento progresivo en los montos de importación y exportación en términos nominales y reales, hay una gran diferencia en las estadísticas, éstas muestran la escasa participación de las exportaciones mexicanas en el total de importaciones del Japón, comparado con una participación considerable de las exportaciones japonesas en el total de importaciones mexicanas (GRAFICA No. 1).

⁸⁸ Uscanga, Carlos. "Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la Cuenca del Pacífico: un análisis del concepto de diversificación", Cuadernos de Investigación del Mundo Latino, Centro de Estudios de América Latina, Universidad de Nanzan, Nagoya, Japón, marzo de 1997.

⁸⁹ Navarro Luis Oliver.... Op. Cit. pág. 7.

⁹⁰ Ibidem

A pesar de los esfuerzos por parte de los dos países para lograr un intercambio comercial equilibrado y constante, no se ha podido llegar a él. Aunque en 1990 hubo un avance en la relación bilateral, nuestras importaciones provenientes de Japón fueron de 2,271 millones de dólares y nuestras exportaciones ascendieron a 1,931 mdd., representando un comercio relativamente equilibrado, aunque no fue lo mismo en los años subsecuentes. En 1991 se dio un giro importante en el monto de las exportaciones e importaciones, las ventas de Japón a México llegaron a totalizar 2,818 millones de dólares, mientras que nuestras ventas a este país bajaron a 1,741 mdd, teniendo una disminución de 190 millones de dólares con respecto a 1990 (GRAFICA No. 1).

A partir de 1992 se empieza a ver un desequilibrio comercial por demás impresionante y desfavorable para México, nuestras importaciones aumentaron en un 34%, pasando de 2,818 mdd. a 3,803 millones. En este año, las ventas que México hizo a Japón sólo representaron el 1.1% de sus compras foráneas totales, mientras que las realizadas a Estados Unidos constituían 28% y los envíos a los países de Asia 33%. La causa principal de la disminución de nuestras exportaciones a este país fue el hecho que después de 12 años llegó a su término el convenio de venta de petróleo, el cual establecía la venta de 160 000 barriles diarios de crudo a partir de 1982, cuyas exportaciones no se sustituyeron por otros bienes, aunque se diversificó la gama de productos vendidos. Como consecuencia a ello, 1993 fue el año en que se notó más la presencia de este hecho, nuestras exportaciones bajaron a 1,072 millones de dólares, cifra que se habla tenido desde 1980. Mientras las compras que Japón hizo a México bajaron, las importaciones de este país al nuestro aumentaron, pasando de 3,803 millones de dólares a 3,961 millones (GRAFICA No. 1).

Durante 1994, cuando Japón comenzó a aumentar su presencia económica, aunque las exportaciones mexicanas aumentaron, el balance siguió siendo favorable para la economía asiática, el comercio bilateral registró un aumento progresivo en los montos tanto de importación como de exportación en términos nominales y reales. Las exportaciones aumentaron 269 millones de dólares. Por su parte, las importaciones crecieron en un 6%.

En 1995 la participación de México se redujo a 0.8%, la de Estados Unidos bajo a 27.3% pero la de los países asiáticos llegó a 42.3%, lo que confirma la orientación de Japón hacia la zona asiática. Empero, ya antes de la crisis de México, las tendencias sugerían que la región del Pacífico se estaba convirtiendo en proveedor importante de la economía mexicana. Durante este año, el comercio fue desfavorable para el país asiático, mientras que en 1994 México importó 4,191 mdd en este año, compramos tan solo 3,571 mdd, teniendo una disminución del 15%.

En este año el efecto del TLC no se pudo medir debido a las distorsiones causadas por la devaluación. Lo que sí quedó claro fue la ratificación del tipo de bienes que México intercambia con Japón, pues ni con la devaluación se logró revertir siquiera de manera mínima el déficit comercial por la compra de bienes de capital⁹¹. Aunado a esto, otros factores determinantes fueron: la inestabilidad política por la que atravesaba nuestro país, el cambio de gobierno y la crisis económica.

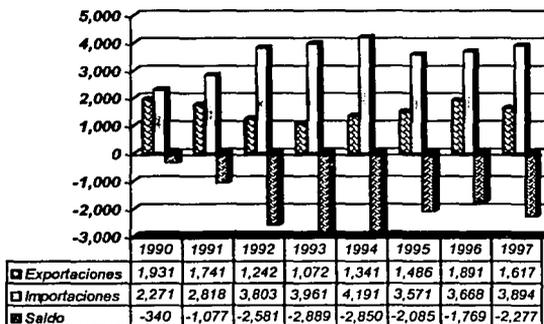
⁹¹ Ibidem

En tanto, en 1996 se logró una recuperación tanto en las compras como en las ventas entre los dos países. Por lo que respecta a 1997, las exportaciones japonesas a México ascendieron a 3,894 millones de dólares, monto 6.1% mayor con respecto a 1996, mientras que las importaciones japonesas procedentes de México sumaron 1,617 mdd, que significó una disminución de 14.5% con respecto al mismo año anterior, ocupando el lugar número 36 en el comercio con el país nipón.

Si tomamos en cuenta lo analizado anteriormente, podemos notar que el intercambio comercial ha sido desequilibrado, no obstante debemos de tomar en consideración que Japón ha tratado de estimular las exportaciones mexicanas por medio de varios mecanismos de los que destaca el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (S.G.P.), analizado en el capítulo anterior, el cual, a pesar de representar un buen instrumento para incrementar nuestras ventas, pues permite por su reducción en los aranceles tener mayor competitividad frente a otros países, no ha sido aprovechado adecuadamente por los exportadores mexicanos, ya que del total de beneficios que otorga a México sólo se ha aprovechado poco más del 20%⁹². Lo anterior obedece principalmente al desconocimiento del mecanismo del S.G.P. y de los productos que incluye por parte de la comunidad exportadora mexicana.

Por último, podemos decir que las relaciones comerciales de México con Japón han sido más fructíferas en el terreno teórico que en el práctico y de hecho se pueden considerar decepcionantes si se analizan desde el punto de vista de las necesidades estructurales de México para lograr y consolidar un desarrollo sostenido.

GRAFICA No. 1
COMERCIO MEXICO - JAPÓN (1990-1997)
(Millones de dólares)



FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS DE JAPÓN (JETRO).

⁹² <http://www.bancomext.com.mx>

4.3 COMERCIO MÉXICO-JAPÓN

Los volúmenes de intercambio comercial entre México y Japón han venido aumentando, aunque no de la manera esperada, mientras que México es para Japón el mayor socio de América Latina, tomando en cuenta el conjunto de sus relaciones económicas, Japón es para México el segundo socio comercial después de los Estados Unidos⁹³.

Una característica de las relaciones económicas de la posguerra a la fecha entre México y Japón es la fuerte presencia en el mercado de este último de materias primas mexicanas: algodón, petróleo, productos marinos, minerales (Cuadro No.1) y recientemente manufacturas, muchas veces vinculadas al comercio intrafirma de empresas japonesas radicadas en suelo mexicano. En cambio, tradicionalmente Japón ha exportado maquinaria y bienes de tecnología avanzada. Esa simetría que más o menos se ha mantenido desde la posguerra, ha sido fruto de la incapacidad de México para modificar su planta industrial y emprender una sustitución dinámica de sus exportaciones.

Es importante señalar que de 1991 a 1997 hubo un cambio importante en la estructura de las exportaciones mexicanas a Japón. Mientras que en 1991 la industria extractiva, petróleo y sus derivados, representaban la primera adquisición japonesa, en 1997 los productos manufacturados ocuparon el primer lugar de nuestras ventas a Japón (GRAFICA No. 2).

En 1997, las importaciones de productos japoneses a México se incrementaron 6.1%, mientras que las exportaciones de productos mexicanos a Japón disminuyeron 14.5%. No obstante la disminución de exportaciones, la variedad de productos mexicanos exportados a Japón llegó a 1,507 en 1997, mostrando una mayor diversificación frente al año anterior, en que fueron 992 diferentes productos los exportados a este país⁹⁴.

Si bien el valor total de la importación japonesa de productos mexicanos disminuyó en 1997, los montos por sectores no mostraron un comportamiento uniforme, ya que el rubro de alimentos y bebidas registró un aumento de 9.7%, en comparación con el año anterior, destacando entre los productos con mayores ventas la carne de porcino congelado, que constituyó el tercer producto en importancia, después de las manufacturas y el petróleo. Así, el sector de alimentos y bebidas se coloca entre los de mayor oportunidad para los productos provenientes de México⁹⁵.

Éste sector ha sido uno de los sectores con mayor incidencia en el volumen de productos vendidos a Japón. Por cuatro años consecutivos, el monto de las exportaciones de alimentos mexicanos a Japón mantuvo un comportamiento a la alza con incrementos superiores a 20% anual promedio, hasta 1996, y a pesar que en 1997 el incremento fue sólo cercano a 10%, se estima que continúe con una tendencia progresiva en los próximos años.

⁹³ [Http://www.jetro.org.mx](http://www.jetro.org.mx)

⁹⁴ Bancomext.

⁹⁵ Bancomext. Japón: Mercado Importaciones y fuente de Inversión en México. Negocios Internacionales No. 77. México, Agosto 1998. p.p. 4-19.

Los productos mexicanos vendidos a Japón están constituidos en su mayor parte por materias primas, en especial productos agrícolas, y bienes de uso intermedio. Los bienes de consumo y los bienes de capital tienen un peso insignificante en la balanza comercial con Japón.

Cabe destacar que México fue el principal proveedor de Japón de limón persa, melón y aguacate en 1997. Así mismo ha habido una participación importante en el mercado del mango. El limón persa y el aguacate se importan durante todo el año, el mango en el verano y el melón sobre todo en el invierno.

Durante 1997, la importación japonesa fue de 369,013 millones de yenes (USD \$3,065 millones aprox.) entre hortalizas frescas, refrigeradas, congeladas y secas. La región de Kansai importó 27.4% de este total representando 101,110 millones de yenes (USD \$839.8 millones aprox.)⁹⁶.

Los principales productos exportados por México a Japón durante los años de estudio son los siguientes: algodón sin cardar ni peinar, sal comestible, semillas y frutos de ajonjolí, café crudo en grano, lomo refinado, camarón congelado, hierro colado, carne de ganado equino, aceite crudo de petróleo, plata, limones, guayabas, mangos, plátanos, ceras vegetales, convertidores estáticos, aguacates, carbonato de estroncio, sardinas, algodón, fresas, volantes y poleas, moluscos, espárragos, motores de arranque, grasas y aceites lubricantes, hortalizas, alimentos para perros o gatos, prendas de vestir, frambuesas, zarzamoras, cementos, morteros, yeso, jugo de frutas (agrios), melón, miel, calzado de deportes, máquinas de escribir eléctricas y manganeso concentrado entre otros⁹⁷. Algunos, como las flores cortadas, han desaparecido durante 1997. En cambio han surgido algunos otros productos como el melón que en 1997 participó con el 55.9% en el comercio internacional de Japón (CUADRO No. 1).

Después de analizar las exportaciones mexicanas por producto, se aprecia la existencia de una estructura de exportación muy frágil, que hace correr el riesgo de resentir más severamente las fluctuaciones del mercado en cuanto a precio, demanda y competencia de otros abastecedores.

Contrariamente a lo que sucede con las importaciones de México procedentes de Japón, las ventas japonesas están compuestas por mercancías con alto valor agregado. Los bienes intermedios representan el renglón más importante junto con los bienes de capital.

Los productos exportados por Japón a México están más diversificados, los principales productos importados por México fueron: material de ensamble para la fabricación de automóviles, vehículos, tubos de hierro soldado, tractores de oruga, bombas y motobombas de aire y vacío, partes o piezas sueltas de generadores de vapor-agua, chapas de hierro laminado y estañadas, cabezales para máquinas de coser, turbinas hidráulicas, partes o piezas sueltas para calderas, barras huecas, transformadores y reactores, entre otros (CUADRO No. 1).

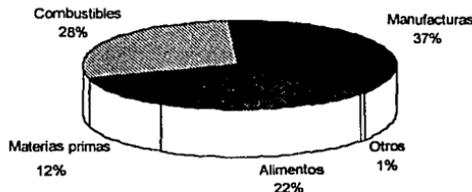
⁹⁶ Carta JETRO. Comercio México-Japón. Vol. VII, No. 2, Marzo-Abril 1998.

⁹⁷ Estadísticas de Bancomext.

Como se pudo observar, la mayoría de los productos importados a México son materiales de ensamble y partes para maquinaria, resulta curioso, y no por ello irrelevante, el hecho de que muchos de estos productos son adquiridos por empresas de capital japonesa tales como Nissan y Citizen.

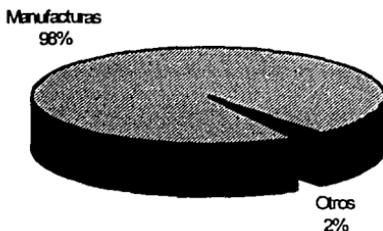
En términos específicos, es importante ver que durante 1997, el 97.6% de las exportaciones japonesas a México fueron de productos manufacturados, de los cuales se destacan: maquinaria en general, equipos eléctricos y electrónicos y equipos de transporte. Y en el caso de las importaciones japonesas el 22.1% correspondieron al sector de alimentos, el 28.5% al petróleo y sus derivados y el 36.4% a los productos manufacturados.

GRAFICA No. 2
Importaciones de Japón desde México



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRAFICA No. 3
Exportaciones de Japón a México 1997



Por último, cabe señalar que el valor de los productos que exporta Japón a México es también significativamente más alto que el valor agregado de las exportaciones mexicanas. Mientras que Japón exporta a México principalmente maquinaria y equipo, así como productos de la rama eléctrica, México exporta a Japón petróleo crudo, alimentos y algunas materias primas industriales. El desequilibrio se presenta así, tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo.

CUADRO No. 1
COMERCIO MÉXICO-JAPÓN
EXPORTACIONES JAPONESAS A MEXICO

(DOLARES)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
POR GRUPO							
TOTAL	2,817,600,628	3,803,373,158	3,961,548,144	4,191,201,674	3,571,825,688	3,668,741,299	3,894,015,210
Alimentos	1,857,970	2,352,804	1,855,054	1,910,843	1,091,187	723,268	1,092,269
Materias Primas	5,443,532	7,750,715	6,273,779	5,478,544	4,247,431	6,960,074	6,540,133
Combustibles	1,445,097	1,528,723	1,428,765	1,509,608	577,857	551,829	646,125
Manufacturas	2,785,921,920	3,752,618,719	3,920,803,655	4,129,781,029	3,515,056,270	3,587,017,740	3,800,924,151
Otros	22,932,109	39,124,197	31,176,891	52,521,650	50,852,843	63,488,388	84,922,532
POR PRODUCTOS SELECCIONADOS							
Autopartes	363,934,460	461,856,325	605,073,997	654,700,303	477,446,378	371,955,198	371,387,180
Estructuras de Acero	37,495,365	110,142,512	85,312,978	—	—	—	—
Maquinaria Eléctrica	865,891,240	1,157,988,811	1,284,144,138	1,434,698,088	1,475,629,847	1,307,093,220	1,388,311,405
Maquinaria No-Elec.	764,655,151	1,114,382,390	1,115,262,882	1,115,813,101	901,979,674	1,095,393,336	1,083,429,357
Motores de vehículos	53,581,048	48,151,514	39,471,518	38,815,175	35,989,854	104,454,972	91,171,395
Partes de motores	88,911,635	136,784,361	205,417,365	237,494,763	210,470,420	178,123,488	104,605,027
Turbinas de vapor	9,720,447	74,853,688	113,143,187	10,187,031	6,514,138	17,304,928	2,879,992
Vehículos	440,758,917	577,990,108	631,811,503	666,832,116	492,566,253	405,731,027	460,970,440

IMPORTACIONES JAPONESAS DE MEXICO

(DOLARES)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
POR GRUPO							
TOTAL	1,741,531,738	1,242,951,752	1,072,960,465	1,341,806,080	1,486,937,113	1,891,358,400	1,617,363,362
Alimentos	145,617,150	130,333,877	153,187,118	203,548,172	281,865,960	324,575,130	357,653,181
Materias Primas	223,634,789	151,011,397	147,985,840	143,554,252	193,470,772	187,230,515	198,821,492
Combustibles	1,025,851,930	710,368,428	481,158,277	533,327,154	528,869,202	652,956,468	460,482,028
Manufacturas	340,107,811	243,945,417	272,879,205	404,842,832	469,864,254	707,541,383	588,891,217
Otros	6,320,216	7,274,633	17,752,025	56,533,670	32,866,925	19,054,904	13,808,444

POR PRODUCTOS SELECCIONADOS

Agucate	3,356,878	2,870,048	2,735,748	4,848,470	5,415,868	6,799,935	8,725,973
Algodón	12,663,495	12,579,609	4,520,794	4,007,227	20,836,623	16,621,192	15,296,717
Cebadaza "Kabocho"	23,248,024	22,521,643	23,045,091	25,722,280	34,640,895	33,742,096	26,850,803
Café	—	—	3,152,285	15,164,195	26,565,676	23,075,571	41,009,423
Camarón	12,360,805	9,310,018	16,609,221	13,066,377	16,048,469	15,889,029	14,268,003
Camionetas, Autos	20,288	13,995	32,920,592	101,464,551	4,931,812	83,888,493	9,329,539
Carna de cerdo	—	—	23,295,942	25,695,141	44,104,623	77,205,368	126,845,444
Carna de Pollo	—	—	419,257	274,712	395,879	704,264	206,087
Cera Vegetal	377,570	422,864	585,649	698,101	523,051	355,384	561,538
Cerveza	3,379,467	4,588,807	5,018,008	5,345,139	5,904,301	5,839,558	6,624,707
Colorantes Vegetales	8,911,829	8,982,363	7,848,028	6,835,030	6,337,171	7,607,206	10,589,080
Computadoras y Perif.	33,769,486	19,163,642	18,042,886	2,491,634	38,278,967	13,631,272	18,679,399
Dimetil-Tereftalato	12,355,534	14,028,983	13,977,642	19,041,272	37,919,847	26,057,905	14,622,574
Enzimas	15,025,890	14,547,182	14,138,056	10,317,223	16,544,170	14,764,119	14,720,308
Espárragos	11,016,597	12,428,904	13,298,218	23,188,524	21,208,886	17,925,299	17,394,962
Flores Cortadas	257,539	648,555	551,549	598,294	464,989	133,938	—
Jugo de Naranja	73,421	1,630,300	2,649,194	3,386,282	3,054,207	357,694	561,186
Limón	5,370,543	5,873,425	5,918,783	6,947,677	7,387,313	8,471,604	8,788,032
Mango	3,983,883	3,094,021	4,365,757	6,248,212	8,982,894	11,477,909	9,465,042
Melón	—	—	—	9,123,356	12,698,705	15,661,755	13,815,428
Níquel	32,415	109,400	53,829	76,789	166,335	339,100	334,824
Mineral Zinc	1,448,889	3,968,724	9,834,620	5,416,045	7,899,270	10,935,618	10,876,237
Petróleo Crudo	1,001,638,695	701,787,883	485,474,022	503,249,318	500,253,911	636,561,131	423,157,090
Plata	83,424,919	34,957,409	37,088,223	72,637,436	79,735,079	79,768,317	90,830,575
Sal	95,878,969	94,449,865	87,060,950	89,437,732	104,307,698	99,166,409	107,408,855
Televisores	77,473	148,933	19,701,115	22,814,266	32,505,046	28,044,890	36,489,167
Yeso	9,320,609	10,178,362	13,567,206	18,951,329	25,149,991	24,149,931	29,860,317

FUENTE: JETRO BDC

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.4 BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

Las estadísticas mexicanas muestran que a partir de 1991 la balanza comercial de México, en su intercambio comercial con Japón, fue deficitaria.

Así, por una parte, se observa que las exportaciones mexicanas pasaron de 1,505 millones de dólares en 1990 a 1,156 mdd en 1997, mostrando una disminución de 349 millones de dólares durante este periodo.

En 1990 se registró el mayor monto en las exportaciones de México debido a que el petróleo representó el mayor producto exportado a este país, mientras que en 1997 se registró una contracción en las exportaciones en este producto debido a las consecuencias que trajo consigo la baja participación del petróleo en las ventas de México a Japón.

En cuanto a las importaciones provenientes de Japón, se observa un aumento considerable, éstas han crecido a un ritmo superior al 100% al pasar de 1,470 millones de dólares en 1990 a 4,333 mdd en 1997.

Basados en este contexto, podemos notar que en 1997 la balanza comercial favoreció a Japón con un monto de 3,177 MDD cifra que ha ido en aumento en los últimos años. Sin embargo, como posibles factores que han impulsado el aumento de las exportaciones de Japón a México y la disminución de las importaciones de Japón desde México, se pueden mencionar 4 factores:

- (1) El establecimiento de nuevas empresas japonesas y los proyectos de expansión de las ya establecidas;
- (2) La recuperación sostenida de la economía mexicana;
- (3) el estancamiento de la economía japonesa, y
- (4) la tendencia devaluatoria del yen contra el dólar estadounidense.

Alfredo Sánchez Daza, en el libro *Reestructuración de la economía mexicana. Integración a la economía mundial y la Cuenca del Pacífico* señala: "El país ha ido en franco retroceso en cuanto al intercambio comercial con los integrantes de la Cuenca; pues a finales de los ochenta México era superavitario, pero después de los noventa la balanza de cuenta corriente ha sido deficitaria, lo que significa que estamos comprando más de lo vendido".

El país tiene algunos problemas que debe afrontar, como el no contar con una plataforma exportadora para diversificar sus mercados, pues apenas existen 300 empresas para ello⁹⁸. Una de las maneras de resolver este déficit, aconseja el autor, es mediante el conocimiento de la demanda y las necesidades de productos que tienen los países asiáticos, principalmente Japón. Es por ello —propone—, que se necesita contar con investigaciones completas que permitan realizar estudios sobre las naciones que conforman la Cuenca y con ello aprovechar las ventajas que se presentan.

⁹⁸ Hernández, Pilar, *Ancho Océano para los negocios*. En *Mundo Ejecutivo*, Número 231, México, Julio 1988. P.p. 90-101.

Por otra parte, y lo que corresponde a los saldos en la balanza comercial, cabe señalar que existen marcadas diferencias en las cifras del comercio bilateral según las fuentes de cada país.

Así el periodo de 1991 a 1997 la fuente mexicana registró en las exportaciones valores inferiores a las computadas por las fuentes japonesas, arrojando diferencias anuales en constante crecimiento. Por ejemplo, en 1991 mientras México registraba 1,505 millones de dólares, Japón cotizaba 1,741 mdd habiendo una diferencia de 764 millones de dólares (Cuadro No. 3 y No. 4).

Como resultado de los anterior, las estadísticas registradas señalan saldos deficitarios para México mayores a los registrados por la japonesa. Estas discrepancias se explican en gran medida por la existencia de triangulaciones, es decir mercancías que se embarcan hacia Estados Unidos tienen su destino final en Japón, además existen empresas que comercializan productos en forma indirecta lo cual repercute en los registros de cada país.

Por otra parte, mientras las fuentes mexicanas registran precios FOB⁹⁹ la japonesa registra precios CIF¹⁰⁰.

CUADRO No. 2
COMERCIO JAPÓN - MÉXICO 1991-1997
(MILLONES DE DÓLARES)

ANO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1991	2,814	1,741	1,073
1992	3,808	1,242	2,561
1993	3,961	1,072	2,889
1994	4,191	1,341	2,850
1995	3,571	1,486	2,085
1996	3,668	1,891	1,777
1997	3,874	1,617	2,258

FUENTE: JETRO BDC SYSTEM

⁹⁹ FOB. Free on Board (Libre a bordo). Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador.

¹⁰⁰ CIF. Cost, Insure and Freight (Costos, Seguro y Flete). El vendedor paga los costos y el flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino además, está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía.

CUADRO No. 3
COMERCIO MÉXICO-JAPÓN 1990-1997
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1990	1,506	1,470	36
1991	1,242	1,783	-541
1992	793	3,040	-2,247
1993	700	3,368	-2,668
1994	988	3,811	-2823
1995	928	3,638	-2,710
1996	1,363	3,900	-2,537
1997	1,156	4,333	-3,177

FUENTE: JETRO BDC SYSTEM

CUADRO No. 4
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO POR PRINCIPALES MERCADOS
(ENERO-SEPTIEMBRE 1997)
MILLONES DE DÓLARES

PAIS	EXPORTACIONES	%	IMPORTACIONES	%	SALDO
TOTAL	80,517	100.00	78,814	100.00	1,703
ESTADOS UNIDOS	68,497	85.07	58,955	74.80	5,542
CANADA	1,686	2.09	1,390	1.76	296
JAPON	813	1.01	3,277	4.09	-2,414
ESPAÑA	699	0.87	696	0.88	3
CHILE	600	0.75	267	0.34	333
BRASIL	593	0.74	615	0.78	-22
VENEZUELA	525	0.65	314	0.40	211
ALEMANIA	496	0.62	2,770	3.51	-2,274
GRANBRETAÑA E IRLANDA	462	0.57	673	0.85	-211
ARGENTINA	402	0.50	179	0.23	222
COLOMBIA	360	0.45	88	0.11	272
GUATEMALA	348	0.43	57	0.07	291
FRANCIA	287	0.36	852	1.08	-565
BELGICA	287	0.36	228	0.29	59
SINGAPUR	279	0.35	309	0.39	-30
ANTILLAS HOLANDEAS	264	0.33	5	0.01	259
SUIZA	230	0.29	401	0.51	-171
PANAMA	222	0.28	18	0.02	204
CUBA	218	0.27	15	0.02	202
PAISES BAJOS	208	0.26	188	0.24	20
REP. DOMONOCANA	196	0.24	5	0.01	191
ITALIA	193	0.24	956	1.21	-763
HONG KONG	185	0.23	131	0.17	54
EL SALVADOR	162	0.20	17	0.02	145
OTROS	2,305	2.86	6,458	8.19	-4,153

FUENTE: BANCOMEXT

4.5 OBSTÁCULOS PARA LA INTRODUCCION DE PRODUCTOS MEXICANOS A JAPÓN

La elevada sensibilidad de los japoneses por la belleza natural y su constante preocupación por el equilibrio y el orden, se presentan simultáneamente con las tensiones de la sociedad moderna y el ritmo vertiginoso de los centros financieros y bursátiles del país. Las grandes concentraciones urbanas a lo largo de la Costa Este de Japón, principalmente Tokio, contrastan con la placidez del paisaje natural y de las zonas rurales, cada vez más pobladas, en donde subsisten costumbres y tradiciones que forman parte de la vida cotidiana. El país posee una intrincada tradición cultural que convive con la ultramodernidad generada a partir de la Segunda Guerra Mundial. La tensión entre lo antiguo y lo moderno es un hecho aparente en todos las instancias de la vida de Japón.

Después de haber analizado el mercado japonés es importante hacer mención que a pesar de la complejidad y el contraste en la vida de los japoneses, los productos mexicanos pueden ser importados a este mercado, no hay obstáculos que no se puedan salvar y dejar a un lado siguiendo estrategias adecuadas y constantes.

Los consumidores japoneses pueden darse el lujo de ser selectivos y de elegir productos que satisfagan altos niveles de calidad. Aunque la sociedad japonesa parece ser homogénea desde el punto de vista occidental, el pueblo japonés por lo regular expresa su individualidad a través de sus compras. Ellos demandan calidad y variedad.

Ningún hombre de negocios puede esperar tener éxito en sus exportaciones si sólo está interesado en exportar productos excedentes de sus mercados domésticos o productos diseñados originalmente para otros mercados y no para Japón.

Al tomar en cuenta los estilos de vida y preferencias del consumidor japonés, los vendedores que tratan con Japón podrán determinar la posición apropiada para sus productos o servicios. Una investigación más profunda revelará que adaptaciones serán necesarias, si hay alguna, para que los productos sean bien recibidos por el consumidor japonés.

A pesar de lo atractivo que, por sus características puede representar el mercado de Japón para los productos mexicanos, existe la idea de que se trata de un mercado tan difícil, que inhibe a los exportadores potenciales antes de incursionar en él. Los principales obstáculos que tenemos que salvar son:

- ✓ El desconocimiento que tenemos del mercado japonés;
- ✓ El alto nivel de calidad y precios competitivos que caracteriza a los productos que penetran este mercado;
- ✓ Problemas de comunicación, resultado de las diferencias de cultura, idioma, y huso horario, entre otros;
- ✓ Volúmen de la demanda japonesa, que hace recomendable la consolidación de la oferta exportable;

- ✓ *Carácter de largo plazo de las relaciones comerciales que establecen los empresarios japoneses, misma que establece un ritmo de las negociaciones, que requiere paciencia y perseverancia de los potenciales socios mexicanos;*
- ✓ *Un importante número de barreras arancelarias y no arancelarias impuestas. Entre ellas destacan las cuotas de importación, los requisitos de empaque, marcas, etiquetado y sanidad y la ley de medidas arancelarias (capítulo 3);*
- ✓ *La falta de promoción de las oportunidades de negocios de los productos mexicanos con posibilidades en Japón, a pesar de la existencia de Organizaciones con Bancomext y JETRO;*
- ✓ *El miedo y la desconfianza de los empresarios mexicanos para penetrar en un país totalmente desconocido y diferente;*
- ✓ *Falta de información completa y adecuada de este mercado¹⁰¹*

Por último, Estados Unidos ha sido, desde el inicio de las relaciones de México con Japón, uno de los obstáculos de mayor peso en el estrechamiento de las relaciones directas entre los dos países. Sin embargo, se presentan cambios muy importantes en los flujos comerciales mundiales como producto de la liberación y la globalización de los mercados.

Como podemos observar, una compañía que desee introducir sus productos en el mercado japonés hará bien en estudiar el estilo de vida, la cultura y las tradiciones de Japón. El esfuerzo en estrategias de publicidad eficaces ayudará a formular especificaciones realistas con respecto a la manera que debe usarse el producto, cuándo y en dónde. De la misma manera, aprender sobre las prácticas comerciales y las organizaciones corporativas japonesas puede facilitar las negociaciones comerciales, pavimentar el camino para lograr tratos con éxito y concretar contratos.

Para Japón es importante el estrechamiento de relaciones bilaterales, por ello, los obstáculos que pueden observarse en cuanto a leyes, restricciones, lineamientos y barreras arancelarias y no arancelarias se están tratando de hacer a un lado por medio de políticas más flexibles, siempre y cuando no dañen la producción nacional.

Como conclusión, podemos aseverar que con el transcurso del tiempo los japoneses tendrán que abrir aún más sus mercados, los obstáculos que se presentan en la actualidad tendrán que ser abolidos por la gran dependencia que hay de los productos importados en el área de alimentos y materias primas principalmente.

¹⁰¹ *Japón es un mercado aún muy cerrado, los japoneses nos dan la información que ellos quieren que sepamos pero es muy difícil conocer todo sobre ellos,*

4.6 PRODUCTOS MEXICANOS CON POSIBILIDADES EN EL MERCADO JAPONÉS

Japón es el segundo mercado de consumidores más grande en el mundo, en términos de ingreso y población. El sistema de empleo de largo plazo, descrito en el capítulo 2, y la correlación entre ingreso y antigüedad, tienen un efecto importante en el patrón de consumo de los japoneses.

No obstante la recesión económica que empezó en agosto de 1997 en Japón, este país continúa siendo un mercado atractivo para empresas exportadoras. Su elevado índice de ahorro, uno de los índices de gasto per cápita más altos en el mundo, las recientes medidas gubernamentales para estimular la demanda interna, y su política pública de fomento a las importaciones, contribuyen sin duda a hacer del mercado japonés uno de grandes oportunidades.

Los recursos naturales en el país son escasos, debido principalmente a su conformación geográfica con áreas montañosas, zonas volcánicas y bosques en un 67%, áreas habitables en un 15% y sólo 14% de tierras de cultivo, lo que hace de Japón, un país con alta dependencia de productos importados, en especial de artículos alimenticios y materias primas.

Después de haber analizado el mercado japonés (capítulo 2), es importante señalar que a pesar de que los consumidores japoneses han ido cambiando en gustos y preferencias y han tenido una evolución, los productos mexicanos, por su calidad y precio competitivo, son bien recibidos en este mercado, donde las exigencias en los productos importados crece día a día.

En los últimos años, Japón sigue siendo un mercado de grandes oportunidades, en donde los retos pueden convertirse en logros a través de adecuadas estrategias de promoción, control de calidad y precios competitivos.

Es importante resaltar la función e importancia que tiene tanto el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)¹⁰², como Japan External Trade Organization (JETRO)¹⁰³, tanto BANCOMEXT como JETRO son herramientas necesarias para que haya entre los dos países un intercambio comercial diversificado y constante. Además, son los encargados de desarrollar, elaborar, orientar, asesorar y apoyar a las empresas que quieran incursionar y probar suerte en ambos mercados.

Con el fin de mejorar el flujo comercial desde México, se puede mencionar que existen productos tales como: bebidas alcohólicas, carne de puerco, frutas, hortalizas, alimentos frescos, materiales de construcción, muebles, entre otros, que tienen grandes oportunidades entre los nipones. Por otro lado, existen otros productos que pueden incrementar su volumen de ventas con grandes ventajas.

¹⁰² BANCOMEXT es un instrumento del gobierno mexicano para incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación

¹⁰³ JETRO es una entidad del gobierno japonés que tiene como objetivo promover el intercambio económico de Japón con los demás países para lograr un comercio global equilibrado

El siguiente es un perfil de productos con oportunidades en el mercado japonés.

PRODUCTOS CARNICOS

El consumo de carne de puerco en el mercado japonés es de alrededor de 1.48 millones de toneladas al año, de las cuales 40% se importa. Debido a que la producción japonesa de este producto tiende a disminuir, se estima que la importación seguirá creciendo¹⁰⁴.

A pesar de ser un mercado muy competido, las oportunidades o nichos en Japón pueden aparecer en cualquier momento. Así sucedió en marzo de 1997 cuando las autoridades sanitarias de Japón prohibieron la importación de carne y productos de carne de cerdo provenientes de Taiwán, debido a la aparición de fiebre aftosa en aquella región, lo que abrió una gran oportunidad para los productores mexicanos que ofrecen productos de calidad a precios competitivos.

Actualmente 33 plantas productoras mexicanas cuentan con certificado de registro ante el Ministerio de Agricultura Silvicultura y Pesca de Japón. Estos certificados dan prueba de la calidad, salubridad del producto y sus procesos, así como de las instalaciones mexicanas¹⁰⁵.

Los productos que más oportunidades tienen en este mercado son: Carne de puerco refrigerada para su consumo en hogares y restaurantes, carne de puerco congelada para la producción de jamones, salchichas y preparaciones como carne de puerco con vegetales.

Por otra parte, se ha invitado a empresarios japoneses para que visiten las áreas de producción en México, con objeto de que conozcan de cerca la oferta y variedad de productos susceptibles de exportarse al mercado japonés. A raíz de estas visitas, se han iniciado ya negociaciones, que aumentarán las importaciones japonesas.

BEBIDAS ALCOHOLICAS (Cerveza, tequila y mezcal)

De acuerdo con información de la Agencia Nacional de Administración de Impuestos, en Japón anualmente se consumen alrededor de 10 millones de kilolitros de bebidas alcohólicas, representando un consumo anual per capita de 100 litros, entre la población adulta¹⁰⁶.

Las bebidas que más se consumen son la cerveza (70%), el Sake (13%) y el aguardiente japonés Shochu (8%). Otras bebidas como el vodka, la ginebra, el tequila y el mezcal únicamente ocupan el 0.3% del mercado.

Los nichos de mercado para los productos mexicanos de esta rama se centran en la cerveza, el tequila y el mezcal. Los productores mexicanos interesados en este mercado deben tomar en cuenta diferentes aspectos tales como el tamaño del envase, la cantidad de producto en cada presentación, el diseño, el colorido, además de sujetarse a las normas establecidas a fin de poder competir en este mercado.

¹⁰⁴ www.bancomext.com.mx

¹⁰⁵ *Ibidem*

¹⁰⁶ *Ibidem*

FRUTAS (Mango, melón, aguacate, limón persa)

A pesar de que las frutas no forman parte de la dieta diaria del pueblo japonés, existe demanda de productos extranjeros como: mango, papaya hawaiana, melón, kiwi, limón y toronja, principalmente. Algunos de estos productos son producidos a nivel nacional, como el limón (tipo Sunkist) y el melón; sin embargo, la producción no es suficiente para abastecer el mercado¹⁰⁷.

El cultivo de frutas en este país, presenta entre otras, las siguientes dificultades:

- ✓ *Clima extremo e inadecuado para la producción de frutas tropicales*
- ✓ *Conformación geográfica con sólo 14% de la superficie total de tierras cultivables alto costo de producción*

Por lo anterior, se puede concluir que Japón difícilmente llegará a ser autosuficiente en la producción de este tipo de productos.

Los nichos de mercado para las frutas mexicanas frescas se centran en: limón persa; mango; aguacate y melón.

Cabe destacar que México ha sido el principal proveedor de Japón de limón persa, melón y aguacate en 1997. Así mismo ha habido una participación importante en el mercado del mango. El limón persa y el aguacate se importan durante todo el año, el mango en el verano y el melón sobre todo en el invierno.

HORTALIZAS

Los productos mexicanos en este sector con mayores oportunidades en este mercado son: calabaza cabocha, espárrago y brócoli. México y Nueva Zelanda son los principales proveedores de Japón de calabaza cabocha. Nuestro país tiene, además, una participación importante en el mercado del espárrago y ha incrementado en forma substancial sus exportaciones de brócoli.

Buscar la penetración de mercado con productos diferenciados, como los productos orgánicos (que recientemente han despertado gran interés a escala mundial), resaltando sus propiedades nutricionales.

Las frutas y legumbres provenientes de Estados Unidos, la Unión Europea y China principalmente, gozan de una presencia notable en la región Asia - Pacífico, aunque los países latinoamericanos como Brasil, Chile y Uruguay han ingresado a este mercado cubriendo la demanda de algunos frutos como la naranja y la uva, fuera de temporada.

México puede aprovechar esta tendencia para cubrir el mercado en época de escasez de productos como el mango y la uva, de los cuales es un gran productor de calidad.

¹⁰⁷ Cao G. Adriana. Japón: Mercado de Importaciones. En Negocios Internacionales No. 77, Agosto 1998. P.p. 4-19.

CONSTRUCCION

Entre los materiales para la construcción que más importa Japón se encuentran el mármol y el granito. Sin embargo, según la opinión de los importadores, los arquitectos y diseñadores, actualmente buscan otras opciones, como materiales novedosos que puedan sustituir a estas piedras que ya han sido demasiado utilizadas.

Las losetas y las piedras artificiales para la construcción presentan la ventaja de tener variedad de colores, tamaños y diseños por lo que se espera que su importación continúe en aumento. Además, gracias a las avanzadas técnicas que se utilizan para su producción, cada vez se tienen materiales más resistentes utilizables en interiores y exteriores.

Los nichos de mercado para los productos mexicanos se centran en las losetas de terracota para su uso en pisos, las losetas de cerámica para su uso en baños, cocinas, pisos y exteriores, y las piedras artificiales para uso en interiores y exteriores.

Cabe señalar que en Japón, los presupuestos de construcción han tendido a reducirse, razón por la cual los importadores buscan materiales más baratos que sean además originales y de buena calidad. Los productos mexicanos compiten con los materiales de Taiwán, Corea del Sur y China en cuanto al precio y con los de Italia, España y Alemania en cuanto a diseño y calidad.

MUEBLES

El mercado de muebles en Japón es un mercado muy atractivo para exportadores de los diferentes países del mundo, siempre y cuando se tomen en consideración hacia el mercado donde van dirigidos dichos muebles.

Antes de exportar muebles a Japón el exportador tendrá que tomar en consideración los siguientes puntos:

- ✓ Los muebles no deberán ser muy voluminosos, ya que incrementan los costos de transportación y distribución.
- ✓ Las casas y departamentos en este país generalmente tienen habitaciones más pequeñas que las occidentales es por ello que se debe dar importancia a este aspecto.
- ✓ Muchas casas y departamentos tienen habitaciones amuebladas al estilo tradicional japonés.
- ✓ Los consumidores tienen grandes expectativas de la calidad del producto y algunos defectos de fabricación, las ralladuras de los muebles pueden en principio ser el factor de decisión del consumidor.

Además de los artículos antes mencionados tenemos: artículos de decoración y regalos, joyería de plata, artículos de vidrio, cerámica y barro, ropa para dama y caballero, materiales químicos y orgánicos, ceras vegetales, chamarras de piel, calzado, muebles de madera, etc.¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Ibidem

4.7 PERSPECTIVAS

En muchos aspectos de mercado, recursos y competitividad, Japón y México poseen economías y culturas complementarias. Sin embargo, existe mucho por hacer conjuntamente entre empresas japonesas y mexicanas, para, aprovechando las características culturales de los dos países, capitalizar oportunidades de negocio.

Japón es un país desarrollado con grandes recursos financieros. Su economía, sustentada en sistemas de trabajo altamente productivos, es claramente la segunda más importante del mundo y la primera en generación de divisas. Ha sido gran innovadora en muchas industrias y ha aportado importantes avances tecnológicos al mundo. Pero al mismo tiempo, su población no crece y enfrenta enormes limitaciones de recursos naturales y de tierra.

Al contrario, México tiene una población joven, creciente y trabajadora, mano de obra calificada, enormes recursos naturales y tierra en abundancia. Además, al estar ubicado a la mitad de camino entre Alaska y Tierra de Fuego, y contar con puertos tanto en el Océano Atlántico como en el Pacífico, México ofrece una localización geográfica privilegiada, no sólo como vehículo ideal en el comercio con los Estados Unidos y Canadá, el mayor mercado del mundo; si no también para convertirse en el puente natural para el comercio con Latinoamérica.

El crecimiento de la economía mexicana, medida en dólares, ha promediado 3.8% de 1990 a 1996, dinámica que refleja nuestro potencial para importar bienes de capital e insumos intermedios. El ingreso per cápita, de un poco más de 3,500 dólares anuales, está aún muy lejos del nivel de los países industrializados, lo cual ofrece una importante oportunidad para el desarrollo de nuestros mercados¹⁰⁹.

Con estos antecedentes, una primera y evidente alternativa para desarrollar negocios entre México y Japón consiste en la instalación de empresas o coinversiones en nuestro país, orientadas a satisfacer la demanda de los mercados del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Se tienen elocuentes ejemplos de empresas japonesas que han instalado con éxito maquiladoras para exportar aparatos electrónicos y otros productos que se ensamblan en México para el mercado norteamericano. También en el ramo automotriz hay experiencias japonesas exitosas en diversas partes de México.

Un ejemplo son las Sogo Shoshas, las cuales han identificado el sector de autopartes como una industria de soporte, en este aspecto se incluyen las compañías ATC Mexicana, S.A. de C.V.; Climate Systems Mexicana, S.A. de C.V.; Denso México, S.A. de C.V.; Tokyo Electrica de México, S.A. de C.V. y algunas otras. Estas empresas se han establecido no solamente para colaborar con los fabricantes de automóviles de origen japonés, sino también para proveer las necesidades de la General Motors, Ford, Chrysler y haciendo exportaciones directas al mercado de Estados Unidos¹¹⁰.

¹⁰⁹ BANCOMEXT.

¹¹⁰ Cámara de Industria..... Op. Cit. Pág. 34.

En este sentido, sin embargo hay posibilidades más amplias si se piensa en opciones de negocios propias de un mundo global: Asociaciones mexicano-japonesas, orientadas a satisfacer tanto el creciente mercado mexicano, como aprovechando los tratados comerciales establecidos o por concretarse, con base en nuestro país, sufrir la demanda de productos de Estados Unidos y Canadá, de Latinoamérica y eventualmente en otros continentes.

El socio mexicano ofrece ventajas que ahorran tiempo en la implantación de un proyecto, como son: conocimiento del mercado y de las reglamentaciones, manejo especializado de las relaciones laborales y contactos establecidos con el gobierno. Asimismo, muchas empresas mexicanas han alcanzado niveles internacionales de Calidad Total, algunos de ellos desarrollados en Japón, y una gran cantidad de empresas mexicanas también están certificadas con los estándares ISO-9000.

En este aspecto, con agrado empezamos a ver mayor número de asociaciones exitosas. Estas coinversiones se han dado en: partes para automóviles, aparatos eléctricos y electrónicos, alimentos y bebidas, entre otros. Sin embargo, si consideramos que México es un país rico en petróleo y en una gran variedad de minerales, y además cuenta con una amplia y variada geografía, la cual incluye 10,000 Kms de litoral, bosques y grandes extensiones agrícolas y ganaderas, se puede afirmar que las oportunidades apenas empiezan a aprovecharse. Proyectos de inversión petroquímicos, turísticos, textiles y agropecuarios, son algunos ejemplos de alternativas aprovechables a través de asociaciones mexicano-japonesas.

Una segunda alternativa de negocios surge del desarrollo esperado en la infraestructura de México, en particular, y de América Latina en general. En esta área, se presentan oportunidades relacionadas con la generación de electricidad a partir de tecnologías de vanguardia, el tratamiento y la distribución de aguas, la logística y manejo de productos por vía terrestre y marítima, así como en la industria de telecomunicaciones.

La capitalización de alternativas en estas industrias puede realizarse a través de formar alianzas estratégicas o suscribir convenios de transferencia de tecnología con empresas japonesas, con el objetivo de participar más activamente en los mercados de las Américas.

Otra importante estrategia de negocios consiste en aprovechar los contactos y redes de las comercializadoras internacionales japonesas, apoyando los esfuerzos de exportación de empresas medianas mexicanas que se hayan modernizado y eficientado, y estén así en posibilidades de competir en el ámbito mundial. En este sentido, las Sogo Shoshas japonesas pueden ayudar a desarrollar los mercados más adecuados para cada tipo de producto o servicio mexicano que cumpla con las características requeridas de competitividad, ya sea en Japón o en cualquier lugar del mundo. Al mismo tiempo, es deseable que México tome, entre otras cosas, las siguientes medidas: abrir sucursales en Japón, utilizar agencias eficientes, enviar misiones para el estudio del mercado y promover las inversiones mixtas entre Japón y México, así como apoyar la realización de ferias y exposiciones comerciales e industriales para la promoción de sus productos de exportación.

Con la apertura comercial de México hacia el exterior, el gobierno mexicano ha dado mayor importancia a la diversificación y mantenimiento del intercambio comercial con todos los países, se trata de desarrollar medidas para fortalecer la capacidad de la economía, para ello es preciso elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales. La apertura y la competitividad comercial con el exterior son elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista. Una economía abierta promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia con el exterior, a la necesidad de mejorar su productividad, la calidad y precio de sus productos. Así mismo, propicia una mejor distribución del ingreso. En primer lugar, elimina privilegios para algunos cuantos, los beneficiarios de un sistema de protección excesiva, que son pagados por la mayoría. En segundo lugar, el aumento de la productividad y del empleo, como consecuencia de un aprovechamiento más intenso de los recursos nacionales a que da lugar la competencia con el exterior, tiende a elevar los salarios y los índices de ocupación. En tercer lugar, la población se beneficia de una mayor diversidad de productos a mejor precio y de mayor calidad.

Sin embargo, la apertura por sí sola no es suficiente para alcanzar un elevado crecimiento y una mayor igualdad. Es necesario que la competencia con el exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productores nacionales.

En la actualidad, México dispone de amplias oportunidades para que sus exportaciones penetren a los mercados mundiales. Para aprovecharlas, hace falta un impulso decidido a las exportaciones. Los esquemas de promoción de las exportaciones, en particular los de tipo fiscal, continúan en muchos casos siendo poco oportunos y muy complejos, sobre todo para las empresas medianas y pequeñas. También es preciso promover, para los exportadores nacionales, el acceso al crédito en condiciones competitivas con las que gozan sus contrapartes del exterior¹¹.

La imposibilidad de competir con el exterior que subsiste en algunos sectores, sobre todo en los que producen insumos, es también en diversas instancias un obstáculo para alcanzar mayores niveles de productividad y de competitividad, no sólo en los mercados del exterior, sino en el propio mercado interno.

Para equilibrar o balancear el comercio entre los dos países será importante, para México, promover la industrialización y/o modernización del país y de las empresas a través de mecanismos que ayuden al desarrollo económico del país como pueden ser:

- ✓ Formular un amplio esquema de cooperación para aumentar las exportaciones a Japón;
- ✓ Duplicar el valor de las exportaciones;
- ✓ Aumentar las exportaciones de productos agrícolas, pesqueros y mineros así como de productos primarios, para tratar, a su vez, de diversificar la composición de los envíos;

¹¹¹ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

- ✓ Ampliar la expansión de las inversiones japonesas y de otros países en México y la formación de alianzas estratégicas de empresas mexicanas con extranjeras que contribuyan al crecimiento económico de México;
- ✓ Asimismo, como factor importante será el de promover y fortalecer el crecimiento de las pequeñas empresas, a fin de que participen bajo un esquema de soporte a las más grandes.

Bajo este esquema es también importante el desarrollo de nuevos productos. Para lograr este objetivo será necesario la participación del sector industrial con el fin de desarrollar nuevos productos que cubran en principio las necesidades de los consumidores y en segundo término que los costos de fabricación de los mismos no resulte en un producto caro que no tenga la posibilidad de competir en los mercados internacionales.

La relación económica de México con Japón es susceptible de mejorarse y puede promover un desarrollo bilateral benéfico para ambas naciones, en particular para México. Para ello será necesario trascender el ámbito diplomático y determinar acciones claras para ganar la confianza de los japoneses mediante un trato particular y concreto. El reto no sólo es consolidar a México como plataforma de exportación para las compañías japonesas, sino también ofrecer un mercado atractivo. Ello precisa de un ejercicio de planeación de largo plazo para que la economía mexicana obtenga un mayor provecho de esa relación.

Es recomendable continuar con los programas de desarrollo de la industria mexicana para impulsar, a través de una mayor competitividad, la promoción de exportaciones de productos manufacturados y semi-facturados. Realizar mayores esfuerzos para el aprovechamiento de las medidas de liberalización adoptadas por el gobierno. Los gobiernos de México y Japón deberán también esforzarse por contrarrestar el surgimiento del proteccionismo, así como evitar la contracción de sus relaciones comerciales.

Por último un tema de gran actualidad que se ha manejado a nivel gubernamental y empresarial de ambos países es la posibilidad de un Tratado de libre comercio entre México y Japón¹¹².

¹¹² www.jetro.org.mx

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

El motivo principal de admiración que ha despertado Japón en el mundo durante los últimos años es el hecho de que, después de su virtual destrucción en la Segunda Guerra Mundial, se convirtió en tan sólo un siglo y cuarto en la segunda economía más importante del mercado. Su impresionante dinamismo durante la década de los setenta, que provocó la acuñación del término "milagro japonés", y su capacidad para sortear la crisis de esta década, manteniendo un ritmo acelerado de crecimiento económico y bajas tasas de inflación, son realidades que sirven de paradigma para cualquier nación que pretenda consolidar su aparato industrial. En el éxito de la economía japonesa subyace una perfecta coordinación de la producción y su financiamiento entre los sectores público y privado, una asimilación y perfeccionamiento de tecnología importada, el uso eficiente de los limitados recursos naturales, la formación de recursos humanos, el trabajo arduo, y de manera muy importante, una política de inversión extranjera directa encaminada a dar competitividad internacional a las manufacturas japonesas, a mediano plazo, sin crear dependencia a la economía. Esto se ha complementado con una política de comercio exterior altamente proteccionista en una primera fase y de mayor apertura en una fase posterior, una vez que se lograron producir bienes y servicios a precios y calidad competitivos en el exterior y que no existía el peligro de que el mercado interno se inundara de productos importados.

En cuanto a México, a mediados de los 80 la política comercial se reorientó dramáticamente. Anteriormente, como seguidor de la estrategia de sustitución de importaciones para lograr una industrialización, México mantuvo cerrado su mercado doméstico y no era miembro de la institución mundial de comercio multilateral, el GATT. A mediados de la década de los 80 los límites del desarrollo hacia adentro eran claros, y México buscó promover sus industrias exportadoras uniéndose al GATT en 1986, y firmando tratados preferenciales de comercio con varios socios comerciales clave durante la década de los 90.

La estrategia de nuestro país de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concertación de TLCs con sus principales socios comerciales ha dado resultados importantes. México ya tiene firmado 8 TLCs y esta por concluir 2 (Unión Europea e Israel) que da un total de 31 países del mundo¹, cuyo tamaño alcanzaría una población total de 800 millones y un PIB total de 20 billones de dólares. México juega un papel muy importante para la industria japonesa, ya que le ofrece la facilidad de acceso para dichos mercados (se incrementa la ventaja de México como base de producción que interconecta a Norteamérica, Sudamérica y Europa).

Las iniciativas de México sobre los TLCs y los resultados obtenidos en el incremento de flujos comerciales, confirma que México está emergiendo como un importante centro mundial de comercio. Ya se ha asegurado el acceso preferencial para los productos mexicanos en Norteamérica y gran parte de Latinoamérica, y están por concluirse las negociaciones para la liberalización del comercio con la Unión Europea e Israel. Por lo tanto, México debería de ser un socio comercial muy atractivo para Japón, no sólo por el tamaño de su mercado nacional, sino también a que esta amplia red de TLCs ubica a nuestro país como una plataforma de exportación clave para el comercio mundial.

¹ Estos datos fueron tomados de la Secretaría de Economía y Fomento Industrial, se espera que para el año 2001 queden concluidos los 10 TLCs.

Por otro lado, para lograr la estabilidad macroeconómica, a través de la economía abierta, las políticas industriales estarán dirigidas al fomento y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Sobre todo, en las relaciones exteriores se enfocarán en los siguientes aspectos: (1) Crear nuevos organismos (JETRO versión mexicana) que se dedicarán a la promoción de exportaciones y atraer inversiones extranjeras, a través del proceso de reorganización de las dependencias existentes o desarrollando mayor coordinación entre ellas, (2) Apoyar las actividades para las entidades federativas, (3) Incrementar la oferta de productos nacionales para las empresas maquiladoras (fomentar las industrias de soporte).

Las oportunidades para liberar el comercio entre México y Japón son importantes. La vasta red de TLCs de México ofrece a Japón la posibilidad de tener acceso preferencial a los principales mercados de Norteamérica, Latinoamérica y Europa. La liberalización del comercio y la inversión también beneficiaría a México mediante el crecimiento de las ventas de productos agrícolas al enorme mercado japonés a través del desarrollo de las industrias de soporte e inversión japonesa.

No obstante de estar situados en extremos opuestos del Océano pacífico, el inicio de las relaciones entre México y Japón se remonta a finales del siglo XVI, desde entonces, México y Japón han mantenido relaciones económicas, políticas y diplomáticas que han llegado a ser fundamentales para los dos países. En los últimos cien años Japón ha sido el país de Asia más importante para México. Con la restauración Meiji de 1868, esa nación ocupó el liderazgo nacional asiático que, entre otros efectos, dio lugar al establecimiento de las relaciones con México, las cuales se plasmaron en el Tratado de 1888 y que más tarde se reafirmaría con las primeras inmigraciones de japoneses a territorio mexicano a finales del siglo XIX.

A lo largo de la presente investigación se trató de dar una visión general del mercado japonés con sus principales características y de las relaciones con nuestro país, a fin de tener un conocimiento objetivo de las perspectivas que existen para estrechar y mejorar las relaciones económicas entre México y Japón.

En el transcurso del presente estudio se lograron reafirmar las premisas que se plantearon al inicio del mismo; Japón, debido a su situación geográfica y a sus condiciones físicas, no posee recursos naturales suficientes para satisfacer la demanda de bienes de su población, altamente concentrada en su estrecho territorio. Por esta razón, el país nipón es un importante socio comercial en el ámbito internacional pues efectúa un alto volumen de importaciones.

El apoyo oficial por parte de los gobiernos de ambos países para estimular la corriente comercial y la cooperación económica ha sido amplia y permanente, haciéndose patente no solo en el comercio sino también en el establecimiento de empresas a base de coinversiones que no es más que la respuesta japonesa a sus necesidades internas de transferir capital al exterior por sus condiciones de territorio y polución y de asegurar fuentes de abastecimiento para sus mercados, lo cual debe ser aprovechado por nuestros exportadores e inversionistas.

Los consumidores japoneses pueden darse el lujo de ser selectivos y de elegir productos que satisfagan altos niveles de calidad. Aunque la sociedad japonesa parece ser homogénea desde el punto de vista occidental, el pueblo japonés por lo regular expresa su individualidad a través de sus compras. Ellos demandan calidad y variedad. Ningún hombre de negocios puede esperar tener éxito en sus exportaciones a Japón si sólo está interesado en exportar productos excedentes de sus mercados domésticos o productos diseñados originalmente para otros mercados.

Una de las principales dificultades de la penetración comercial en el mercado japonés la constituye su complejo sistema de distribución, claramente diferente al de otras economías de mercado industrializadas. Primero, hay un número muy grande de tiendas al menudeo (135 tiendas por cada 10,000 personas contra 81 tiendas en Estados Unidos). Otra característica distintiva de la distribución japonesa es la estructura de múltiples niveles de venta al mayoreo. La relación de operaciones al mayoreo con respecto a las ventas al menudeo totales es claramente más alta en Japón (1.2%) que en ningún otro lado (1.9% en Estados Unidos y 1.6% en Francia). Se cree que existen posibles formas por medio de las cuales el sistema de distribución japonés pudiera discriminar las importaciones. Por ejemplo, los fabricantes japoneses pueden utilizar sus propios canales de distribución para negar la entrada a marcas extranjeras. Actualmente las cosas están cambiando, Japón ha estado estableciendo mecanismos y canales de distribución y comercialización muy particulares donde destacan las empresas comercializadoras, las cuales, por sus funciones y actividades, constituyen instituciones únicas en el mundo.

Tal como se mencionó anteriormente, desde el período de posguerra, México ha suministrado básicamente productos primarios a Japón (muy notablemente petróleo desde finales de la década de los 70, pero en años recientes las carnes, frutas, vegetales, café, algodón, etc. han incrementado su importancia). Japón ha protegido enormemente su sector agrícola tanto a través de aranceles, cuotas, aranceles-cuotas, niveles de acceso fijo, y salvaguardas especiales. Por lo tanto, la eliminación de estas barreras comerciales por medio de un TLC con México, podría producir una gran expansión de ventas mexicanas en el mercado japonés.

Al evaluar el acceso potencial al mercado japonés, se debe tomar en consideración el impacto de las barreras no arancelarias, como son las cuotas, prácticas aduaneras, normas, procedimientos de certificación, compras gubernamentales, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Se cree que los procedimientos de importación japoneses son altamente proteccionistas, por ende, se piensa que Japón es un país de tan difícil acceso que es descomunal el siquiera pensar entrar a este mercado. Japón está tratando de que los procedimientos de importación sean cada vez más sencillos, con el fin de incrementar la corriente comercial desde países en vías de desarrollo, se ha implementado un esquema de preferencias arancelarias (SGP) permitiendo la introducción de mercancías con reducciones arancelarias con el propósito de incentivar a las naciones a dirigir sus productos hacia esta nación.

Por otra parte, al analizar las relaciones comerciales, encontramos que éstas se han caracterizado por un gran desequilibrio comercial, la estructura de nuestras exportaciones es muy frágil al estar compuesta en su mayoría por materias primas y productos de muy poco valor agregado, mientras que del lado de las importaciones procedentes de Japón, se concentran en productos terminados y bienes de capital de alto grado de elaboración.

Los productos mexicanos vendidos a Japón están constituidos en su mayor parte por materias primas, en especial productos agrícolas, y bienes de uso intermedio. Los bienes de consumo son poco importantes, mientras que los bienes de capital tienen un peso insignificante en la balanza comercial con Japón. Por su parte, las ventas japonesas a México están compuestas por mercancías con un alto valor agregado. Los bienes de uso intermedio representan el renglón más importante junto con los bienes de capital. Los bienes de consumo tienen poco peso en las ventas totales a México.

Si consideramos las relaciones comerciales entre los dos países como un desequilibrio comercial, notamos que las importaciones que realiza México de Japón son en un 97.6% bienes manufacturados los cuales, debido a la apertura comercial de México, han contribuido de manera importante al desarrollo industrial del país, específicamente en áreas donde se ha requerido alcanzar un nivel de desarrollo industrial que permita a la industria mexicana lograr los niveles de calidad y eficiencia que requieren los mercados internacionales.

En otro sentido, si dichas importaciones las evaluamos como una contribución a la exportación, nos permite apreciar que dichas productos han servido, sobre todo a la industria mexicana, a incrementar sus exportaciones ya que hay que tomar en consideración que sin tecnología no hay producto que cumpla con los estándares requeridos por los consumidores a nivel internacional.

Bajo estos dos puntos de vista, es importante analizar que para que un país sea competitivo con sus productos a nivel internacional tendrá que importar tecnología que le permita fabricar productos de buena calidad a un precio competitivo, lo que resultará en incrementos de sus exportaciones como ha sido históricamente el caso de Japón, el cual en su período de posguerra tuvo en principio que invertir en maquinaria y equipo para fabricar día con día buenos productos.

Resulta relevante el hecho de que gran parte de los materiales importados son adquiridos por empresas con capital japonés, quienes destinan la mayoría de su producción al mercado interno y en muy poca proporción se orientan al mercado de exportación. Esta situación resulta negativa para nuestro país, ya que además de no estimular la exportación desde México, incrementan las importaciones y por tanto la salida de divisas que no son recuperadas vía re-exportación.

Los mayores retos para promover aún más las relaciones bilaterales son las siguientes: Primero, modificar la estructura de nuestras exportaciones ampliando la gama de productos ofrecidos e incluyendo artículos con mayor valor agregado de elaboración en los cuales se tenga suficiente capacidad de producción y seguridad de abastecimiento a mediano y largo plazo. En particular, México podría exportar competitivamente a Japón manufacturas ligeras como alimentos procesados, muebles, prendas de vestir y productos minerales no metálicos.

Por otra parte, instrumentar proyectos de coinversión, los cuales por las características propias de nuestro país, pueden muy bien permitir la complementación de nuestras economías, aprovechando los mecanismos institucionales establecidos entre los gobiernos.

Las condiciones favorables son, que por un lado México cuenta con recursos naturales abundantes y mano de obra barata y por el otro, Japón carece de estos recursos pero posee alta tecnología y disponibilidad de capital, lo cual puede aprovechar a través de coinversiones establecidas en México para desarrollar industrias en sectores básicos como la petroquímica, la siderúrgica, la industria agroalimentaria, entre otros, y comprometerse a destinar parte de la producción a la exportación y en particular a Japón.

En segundo lugar, los modestos niveles de contenido local registrados por las maquiladoras japonesas, indican las amplias oportunidades para integrar más a los proveedores mexicanos a las cadenas de producción de ensambladoras japonesas en México. En Asia, las compañías japonesas han alcanzado mayores niveles de contenido y se han involucrado en la fabricación de componentes electrónicos para la industria. De ahí que, un estudio comparativo de las políticas de países anfitriones y las estrategias corporativas multinacionales que en otros países ha generado una mayor integración de la producción japonesa a la economía local, podría proporcionar un panorama útil para promover el intercambio económico entre México y Japón.

Se debe considerar que por las fuertes adquisiciones de Japón, por sus disposiciones oficiales de calidad, sanidad y seguridad, y por las características de sus consumidores, el importador japonés desea del producto extranjero buena calidad, precio competitivo y oferta sostenida, respaldada por una suficiente producción nacional. Estas condiciones deben tomarse en cuenta cuando se desee exportar al mercado japonés. Y aunque si bien resultan en alguno casos excesivas las medidas restrictivas para la importación de mercancías en el Japón, también es cierto que cuando se logra penetrar al mercado se alcanza el éxito y se garantiza la venta del producto por un largo plazo y en grandes volúmenes. De allí que resulte por demás atractivo el mercado nipón para los productos mexicanos.

El insuficiente conocimiento mexicano del modelo económico japonés ha propiciado que se intente diversificar las relaciones ignorando las bases del éxito económico del país asiático, por lo cual no es posible esperar un mejoramiento considerable de las relaciones bilaterales. Por ejemplo, la ausencia de un conocimiento cabal de la política industrial de los japoneses, caracterizada por un coeficiente de cambios sectorial y tecnológico, impide prever lo que podrían ser los nuevos cambios de intercambio económico. Estos, más bien, se han dado de manera unilateral y han revelado los intereses de Japón en lo que respecta al cambio de petróleo hacia las industrias electrónica y automovilística.

Como hemos visto, Japón es un mercado amplio de grandes oportunidades comerciales crecientes, en especial para las naciones en desarrollo. Al acercarse al mercado japonés, sin embargo, es crucial un conocimiento sólido de las necesidades y preferencias de los consumidores a fin de proveer la clase de productos de alta calidad y bajo costo que demanda Japón. Una compañía que desee introducir en el mercado japonés sus productos hará bien en estudiar el estilo de vida, la cultura y las tradiciones de Japón. El esfuerzo en estrategias de publicidad eficaces ayudará a formular especificaciones realistas con respecto a la manera que debe usarse el producto, cuándo y dónde.

Como hemos visto, habrá obstáculos y situaciones inesperadas y difíciles que solucionar, pero eliminando paradigmas, acercándonos más para entender mejor nuestras culturas e identificando la aportación de cada uno, podremos resolver cualquier eventualidad por complicada que parezca.

El comercio de México con Japón ha sido difícil. La promoción inadecuada de los productos mexicanos de exportación, el desconocimiento de los mecanismos comerciales internos en el Japón, las barreras arancelarias y no arancelarias de aquel país y la triangulación de las exportaciones mexicanas han tenido un impacto negativo en las operaciones de comercio exterior entre ambos países, viéndose reflejadas en la balanza comercial de México.

Por último, es importante señalar que las relaciones comerciales entre México y Japón han sido más fructíferas en el terreno teórico que en el práctico y de hecho se pueden considerar decepcionantes si se analizan desde el punto de vista de las necesidades estructurales de México para lograr y consolidar un desarrollo sostenido. Para que exista un equilibrio comercial entre los dos países es fundamental fortalecer la estructura industrial mexicana y proporcionar a la producción mexicana un mayor grado de competitividad. Para que esto ocurra, es conveniente que se den los primeros pasos para proveer a México de capital y tecnología japonesa.

La crisis financiera desencadenada en Asia a partir de la devaluación del bat tailandés en julio de 1997, ahondó los problemas de la ya deteriorada economía japonesa, que sufría los efectos de una recesión que comenzó en 1991, provocando, entre otros efectos negativos, la devaluación del yen y una disminución del 3% en sus importaciones respecto a 1996.

Sin embargo, a pesar de las consecuencias del llamado "efecto dragón", las importantes reservas financieras japonesas, el alto poder adquisitivo de los consumidores, la demanda de productos competitivos en este mercado, y la continua presión internacional para que Japón revierta su superávit comercial, mantienen a la nación nipona como un mercado de importaciones de grandes oportunidades.

No obstante, conviene señalar que dados sus intereses económicos en la región del Sudeste Asiático, Japón está financiando, principalmente a través del Fondo Monetario Internacional, a los países afectados por la presente crisis financiera en la región. Dicha situación, aunada a la política japonesa de estímulo a las exportaciones de países de la ASEAN a Japón para contribuir al crecimiento sostenido de sus economías, ponen de manifiesto que estos países representan una fuerte competencia para la oferta exportable mexicana. Ello refleja la necesidad de ofrecer productos de inmejorable calidad para competir por la preferencia de consumidores japoneses que exigen alta calidad y precios competitivos, ya que cuentan con una gran diversidad de oferta.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Baba, Ryoshiro.** Japón: vecino país distante y cercano a través de su historia. Tijuana, B.C., El Colegio de la frontera norte, 1996.
- Baba, Masakata.** Historia de Japón. Tokyo, Iwanami Shoten, 1973.
- Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C., Sogo Shosha.** Cámara Japonesa, México, 1997.
- Casas Bernard, Jorge.** Principales aspectos del desarrollo económico del Japón: experiencias para la economía mexicana. UNAM, facultad de economía 1986.
- Cintra, Jose Thlago.** Japón. Secretaría de la presidencia, dirección general de documentación presidencial, 1974.
- Collcut, Martín.** Japón: el Imperio del sol naciente. Serie, atlas culturales del mundo. Barcelona, 1990.
- Constitución de Japón.**
- Díaz, Tomas y Jiménez Hernández, Dolores.** Relaciones entre estados unidos y Japón y su repercusión en México. México, secretaria de relaciones exteriores, 1990.
- Enciclopedia Encarta 99.**
- Enciclopedia Labor.** Japón. Tomo IV, Barcelona 1971, Pp. 705-708.
- González G., Sergio y Victor Keber P.** Una década en la relación México – Japón. Foro Internacional, El Colegio de México. México 1990.
- Instituto Mexicano de Comercio Exterior.** Sistema Generalizado de Preferencias de Japón.
- Kerber Palma, Filiberto Victor.** Continuidad y cambios en las relaciones entre México y Japón. Centro de estudios internacionales, el Colegio de México, 1983.
- León Opalín, Mielniska.** Globalización y cambio estructural. Instituto mexicano de ejecutivos de finanzas A:C: México, 1999.
- Lozoya, Jorge Alberto.** Japón 1946-1990 el camino de la opulencia. Instituto Matías Romero de estudios diplomáticos, 1990.
- Martínez Legorreta, Omar.** Relaciones México-Japón nuevas dimensiones y perspectivas. El Colegio de México, centro de estudios de Asia y África, 1993.

Medina Peña, Luis. México y la política exterior japonesa: límites y posibilidades. Foro internacional, V. 13 No. 2.

Mercado Flores, Ignacio. Posibilidades de exportación de frutas y verduras. Fondo de garantía y fomento para la agricultura, ganadería y avicultura, 1972.

Michitoshi, Takabatake. Japón después del milagro. El Colegio de México, centro de estudios de Asia y África. México, 1993.

Molina Bernardi, Rodolfo Héctor. Relaciones económicas de Japón con América Latina. México. El Colegio de México: Centro de estudios de Asia y África, 1989.

Ojeda, Mario. México: el surgimiento de una política exterior activa. México, SEP, 1986.

Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO), Tokio. El mercado japonés: un compendio de información para el exportador en potencia. Tokio, 1991.

Ota Mishima, María Elena. Siete migraciones japonesas en México, 1890-1987. El Colegio de México. México, 1985.

Reischaver, Edwin Oldfather. El Japón historia de una nación. El Colegio de México. México, 1980.

Romero Castilla, Antonio. Japón hoy. Editorial siglo XXI. México, 1991.

Santiago Cruz, Francisco. Relaciones diplomáticas entre la Nueva España y Japón. México, 1964 (colección México Heroico, 23).

Sistema Económico Latinoamericano. Situación y perspectivas de las relaciones económicas entre América Latina y Japón. Papeles del Sela 5, buenos aires: flor, 1987.

Solana, Fernando. El comercio de México con Japón. Textos de política exterior, 134; México: s.r.e., 1992.

Stalling, Barbara Booth 1994. Japón, los Estados Unidos y América Latina hacia una relación trilateral en el hemisferio Occidental? Fondo de cultura económico. México, 1994.

Takabate, Michitoshi. Japón después del milagro. El Colegio de México, centro de estudios de Asia y África, 1982.

Tanaka, Michiko. Japón 1993, sociedad y cultura. Centro de estudios de Asia, África. El Colegio de México. México, 1996.

Toledo Beltran, José Daniel. El Japón de la posguerra entre la dependencia y la autonomía. UNAM, 1986.

Uscanga, Carlos. Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la Cuenca del Pacífico: un análisis del concepto de diversificación. Cuadernos de investigación del mundo latino, Centro de estudios de América Latina, Universidad de Nagan, Nagoya, Japón. Marzo 1997.

Yanaguiada, Toshio. Japoneses en América. Madrid Mapfre 1992.

HEMEROGRAFÍA

Bancomext. Como exportar a.... Japón.

Bancomext. Japón: Mercado de importaciones y fuentes de inversión en México. Negocios Internacionales No. 77 México, Agosto 1998, Pp. 4-19.

Bueno Zirion, Gerardo M. México y Japón en el Comercio Internacional. En: Comercio Exterior. Vol. 39, no. 8, 1989. Pp. 710.

Carta JETRO. Comercio México-Japón. Vol. VII, No. 2, Marzo-Abril 1998.

Comisión México-Japón siglo XXI. Perspectivas de la comisión siglo XXI. México, 1991.

Kaji, Sahoko. The japanese Financial Sector and Globalization. En: Jetro, "focus Japan", Vol. 25, No. 5, mayo 1998, Tokio, Japón, Pp. 10-25..

Navarro, Luis Oliver. Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial. En comercio Exterior, Vol. 48 No. 1 México, Enero 1998, Pp. 6-14.

Ota Mishima, María Elena. El Japón en México. Consejo nacional para la cultura y las artes. México, 1993.

Ota Mishima, María Elena. Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional. En comercio exterior Vol. 48 No. 1, México, Enero 1998. Pp. 21-28.

Ota Mishima, María Elena. México y Japón en el siglo XIX, la política exterior de México y la consolidación de la soberanía japonesa. Secretaría de Relaciones Exteriores. México, 1986.

Paik, Yongsun. La reacción de Asia frente al Tratado de Libre comercio de América del Norte. En: Comercio Exterior, Vol. 45, No. 7, Julio 1995. Pp. 503-510.

Secretaría de Relaciones Exteriores. Informe final del grupo de estudios México-Japón sobre las relaciones bilaterales. México, 1990.

Uribe Castañeda, Manuel. Japón: Relaciones bilaterales entre México y Japón. Relaciones exteriores. México, 1995.

PAGINAS WEB

<http://www.embjapon.com.mx>

<http://www.jetro.com.mx>

<http://www.bancomext.com>

<http://www.icex.com>

<http://www.japon-net.com>

<http://www.siem.gob.mx>