



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**“OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN
EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA
MÉXICO- JAPÓN 2001- 2006”**

T E S I N A

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

MARÍA GUADALUPE VIVEROS VARGAS

**ASESOR
Lic. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ**



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.

Con todo mi corazón y agradecimiento a:

Mis padres, Rosa y Raúl

Mi abuela, Quintila

Mi hermana, Ino

Mi tío, Hilario

Mi asesor, Rodolfo

Mis amigos

A ti, que me estás leyendo....

“No llevo a entender cómo,
siendo los niños tan listos,
los adultos son tan tontos.
Debe ser fruto de la
educación”

Alexandre Dumas

INTRODUCCIÓN

1. DINAMICA ACTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1.1.	Concepto de Negocios Internacionales	1
1.2.	Entorno de Negocios Internacionales en el marco de la globalización.....	6
1.2.1.	Características del proceso de globalización.....	8
1.2.2.	Implicaciones del surgimiento de una hipercompetencia global.....	10
1.2.3.	Conformación de bloques regionales de comercio.....	12
1.2.4.	Postura de organismos multilaterales y expansión de empresas transnacionales.....	16
1.3.	Tendencias recientes en los negocios internacionales.....	18
1.4.	Prácticas administrativas y esquemas de negocios internacionales.....	20

2. PAPEL DE MEXICO Y JAPON EN EL AMBITO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

2.1.	Liderazgo comercial y financiero de Japón.....	23
2.1.1.	Estrategia comercial japonesa.....	27
2.1.2.	Expansión económica y comportamiento de la Inversión Extranjera de origen japonés.....	28
2.1.3.	Características del mercado japonés y prácticas neoproteccionistas	30
2.2.	Inserción de México en el contexto globalizador.....	32
2.2.1.	Influencia del proyecto neoliberal mexicano.....	33
2.2.2.	Posición estratégica de México en el ámbito de los Negocios Internacionales.....	36

3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN EL MARCO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MEXICO- JAPON

3.1. Proceso de negociación, formalización y entrada en vigor del Acuerdo Económico México- Japón	38
3.2. Oportunidades de acceso de productos mexicanos al mercado japonés.....	40
3.3. Oportunidades de triangulación de exportación	44
3.4. Inversión Extranjera japonesa en México	44
3.4.1. IED (Inversión Extranjera Directa).....	47
3.4.2. Transferencia de tecnología	48
3.4.3. Alianzas estratégicas	49

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

La presente es una investigación documental bajo el método deductivo en la cual hemos descrito los negocios internacionales en la actualidad, así como diversos fenómenos que influyen en su cambio o comportamiento.

Para efectos de esta tesina tomamos como sustento teórico la "Teoría de la Interdependencia Asimétrica o Compleja",¹ en la que Joseph Nye y Robert Keohane parten del postulado de "un mundo conformado por Estados soberanos que buscan maximizar sus intereses y poder"². Estos actores no son exclusivamente Estados- nación, sino que hay otros actores transnacionales y diversas organizaciones internacionales que han adquirido un nuevo potencial de negociación en el plano internacional. El contexto mundial de las últimas décadas los Estados no son independientes unos de otros, sino que son interdependientes que refiere a la situación caracterizada por efectos recíprocos entre países o entre actores de diferentes países.

Para México este acuerdo representa la vinculación con la segunda economía más grande del mundo y la posibilidad de consolidar su posición como un país líder en comercio e inversión. Además es una oportunidad para reforzar el potencial México como exportador así como para atraer mayores flujos de inversión que a su vez contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad. La correlación existente entre México y a Japón es el punto de partida al analizar como se vinculan en uno con el otro hasta el grado de llegar a la firma de un Acuerdo de Asociación Económica (AAE).

Este Acuerdo de Asociación Económica (AAE) permitirá aprovechar la complementariedad entre ambas economías de tal manera que Japón es el décimo país mas poblado del mundo y cuenta con una población con una edad promedio de 42 años por lo que necesita localizar otros países donde invertir.

¹ Keohane Robert O., y Joseph S. Nye. Power and interdependence. Harvard 1977

² IBID

México es el décimo primer país más poblado del mundo, con una edad promedio en su población de 23 años, otra de las ventajas que tiene nuestro país es que cuenta con una amplia red de tratados y acuerdos internacionales, por esto es que es un buen receptor de Inversión Extranjera Directa (IED).

Por otra parte Japón importa el 60% de su consumo de alimentos y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector, por el contrario es un productor y exportador de bienes de alta tecnología media- alta como electrónicos, electrodomésticos y autos. México es uno de los principales productores y exportadores de bienes como los que precisamente necesita Japón, esto hace que ambas economías sean complementarias entre sí.

En esta temática el AAE complementaría la estrategia de negociaciones comerciales de México de tal forma que nuestros productos tengan preferencia arancelaria en Japón que es la tercer economía a nivel mundial³. Así mismo este acuerdo generará una mayor certidumbre en las transacciones entre ambos países, atraerá una mayor inversión de empresas japonesas para manufacturar productos destinados al mercado interno o para ser exportados a otros países aprovechando la extensa red de tratados con los que contamos. Se estima que con el AAE las exportaciones mexicanas crecerían, así como la IED, por otra parte el crecimiento estimado de las exportaciones e inversión tendrían un importante impacto en el empleo.

Además de tener claro que este Acuerdo es un instrumento comercial este incluye disposiciones relativas a cooperación bilateral que permita a México aprovechar lo más posible esta liberalización y apertura de mercados de bienes, servicios y capitales.

Hemos estructurado la investigación de tal manera que en el Capítulo 1 abordemos los aspectos esenciales de los negocios internacionales y las características del proceso de globalización que han llevado al surgimiento de la

³ Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, SE

hipercompetencia. Esto a su vez ha propiciado que se conformen bloques regionales de comercio claro esta, bajo la supervisión de ciertos organismos multilaterales que tienen como objetivo regular o financiarlos.

El contenido del Capítulo 2 refiere principalmente al papel que juegan ambos países (México y Japón) en los negocios internacionales hoy en día. La principal premisa respecto a Japón es que mantiene un liderazgo económico en la región Asia- Pacífico. Sin embargo, las características del mercado japonés son restricciones para que se pueda establecer un contacto directo con el consumidor. Por parte de México analizamos el proceso que ha ido pasando México para insertarse en el proceso de globalización y la influencia que el proyecto liberal tuvo sobre la dirección que los negocios han tomado.

El tema central del Capítulo 3 es la evaluación del Acuerdo de Asociación Económica, el proceso de negociación y formalización así como las oportunidades que tienen los productos mexicanos en el mercado japonés y como punto fundamental de investigación, reflexión y análisis las oportunidades de triangulación que brinda México a los productos y capitales japoneses.

Finalmente, la hipótesis rectora de nuestro trabajo es que la entrada en vigor del AAE México Japón en 2005 facilitará la implementación de esquemas de negocios internacionales entre empresas mexicanas y japonesas, aprovechando ventajas competitivas de ambos países bajo una planeación estratégica que responda a las características de una hipercompetencia a nivel global.

1. DINÁMICA ACTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1.1. Concepto de Negocios Internacionales

En el marco de las relaciones internacionales es oportuno definir el concepto de los negocios internacionales ya que son actividades económicas tanto comerciales como financieras de un país con el resto del mundo que pretenden lograr rentabilidad, continuidad de operaciones y posicionamiento estratégico en el mercado mediante el aprovechamiento de los recursos disponibles y accesibles de una empresa, así como la minimización de gastos y riesgos innecesarios y la maximización de utilidades.¹ Los negocios internacionales son las transacciones comerciales, privadas o gubernamentales entre dos o más países. Por lo que podemos decir que las empresas privadas llevan a cabo dichas transacciones para obtener utilidades y los gobiernos tienen la libertad de hacer lo mismo o no con sus transacciones. De hecho, los negocios internacionales hoy en día juegan un papel muy importante para el desarrollo tanto de la empresa privada como para el gobierno. Hoy en día la competencia global afecta a casi todas las empresas tanto grandes como pequeñas ya que estas venden lo que producen a los países extranjeros y obtienen provisiones de estos, así mismo muchas empresas compiten contra productos y servicios que vienen del exterior.

Las corporaciones internacionales son tal vez los actores más importantes en la economía mundial. El intercambio de bienes y servicios ha venido creciendo a un ritmo veloz y cuando una empresa decide operar a nivel internacional debe tener en cuenta su misión o en otras palabras debe tener claro qué intenta hacer y en qué se quiere convertir a largo plazo tomando en cuenta sus objetivos y definir su estrategia enfocada en cómo y qué hará para cumplirlos.

Los objetivos que pueden inducir a un empresario y al gobierno a participar en los negocios internacionales son:

- Expandir las ventas. Las ventas dependen de dos factores: el interés de los consumidores en los productos o servicios y de la disposición y capacidad para comprarlos. De tal manera que hay mayor número de personas con poder adquisitivo para comprar productos en todo el mundo que solo en un país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial buscando mercados internacionales.
- Adquisición de recursos ya que los fabricantes y distribuidores buscan productos, servicios, capital, tecnología e información y/o componentes producidos en el extranjero. Podemos tener el caso en que una empresa tenga que operar en el extranjero para adquirir algo que no está disponible en su país de origen. El objetivo principal de adquirir recursos es mejorar la calidad de sus productos y diferenciarse de sus competidores aunque

¹ Apuntes Negocios Internacionales I, febrero, 2003

también una empresa puede usar inicialmente recursos domésticos como el capital y sus habilidades para expandirse en el exterior.

- Minimizar riesgos. En este sentido las empresas buscan los mercados extranjeros para aprovechar las diferencias en los ciclos económicos como son las recesiones o las expansiones que existen entre países de tal caso que las ventas disminuyen o crecen en un país en recesión y aumentan o crecen con rapidez en un país que se expande económicamente²

Una serie de cambios a nivel mundial han permitido el incremento de la actividad comercial; por ejemplo: la expansión de la tecnología, en los últimos años los adelantos tecnológicos se han acelerado de una manera impresionante así como el conocimiento sobre productos y servicios se ha vuelto más amplia gracias a los avances en la tecnología de las comunicaciones y en transporte por lo tanto al aumentar la demanda de productos y servicios la tecnología tiene un papel prioritario en los negocios internacionales.

Es importante considerar que en el transcurrir de las últimas dos décadas la competencia global se ha incrementado y ha derivado en que muchas empresas nacionales extiendan sus operaciones a los mercados internacionales ya que actualmente es posible transportar mercancías desde cualquier lugar del mundo dando pie a que las compañías distribuyan sus operaciones en varios países con el fin de obtener ventajas en los costos. Como menciona, John Daniels; en su libro de Negocios Internacionales: “Una vez que la compañía intenta y responde a las oportunidades de mercado y producción en el extranjero es posible que otras o bien su competencia adviertan que también hay oportunidades para ellas y en muchas ocasiones si no se expanden para mantener su competitividad deben asumir los riesgos que pudieran ser catastróficos.”³

Una vez que la empresa ha tomado la decisión de introducirse al mercado internacional lleva a cabo un proceso de planeación estratégica en la cual:

- 1) analizan los entornos externos de la empresa,
- 2) analizan el entorno interno de la firma,
- 3) definen el negocio y la misión de la organización,
- 4) establecen los objetivos corporativos,
- 5) cuantifican las metas,
- 6) formulan estrategias y
- 7) elaboran planes tácticos.⁴

² Daniels John, Radebaugh Lee y Sullivan Daniel; *Negocios Internacionales, ambiente y operaciones*; Prentice may, 2004, p 17.

³ IBID p. 20

⁴ IBID p. 24

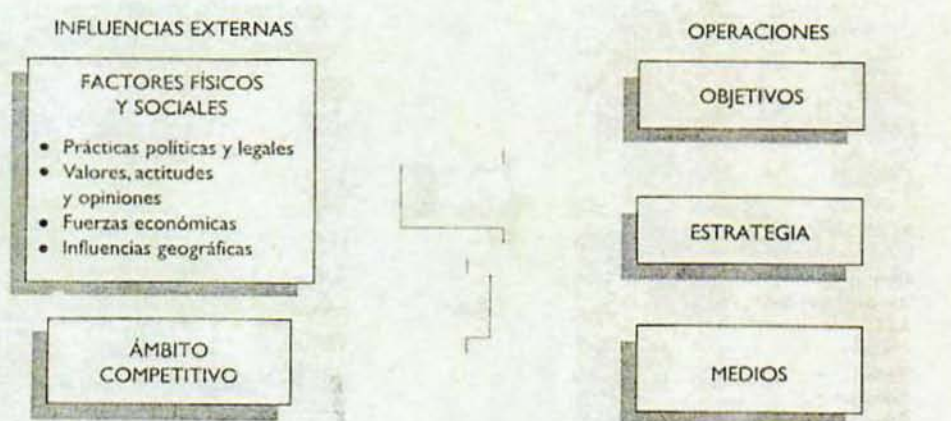
Ya que la empresa ha decidido emprender el camino hacia el exterior la elección de una modalidad de operación es una de las decisiones más importantes en una estrategia internacional. Entre las modalidades de negocios internacionales que podemos encontrar son las siguientes:

- Exportación e importación de mercancías.
- Turismo y transporte.
- Desempeño de servicios.
- Distribución internacional.
- Exportadores estratégicos.
- Franquicias.
- Alianzas estratégicas.
- Co- inversiones
- Inversiones de riesgo compartido o *Joint Ventures*.
- IED e IEI, Inversión Extranjera en Cartera⁵

Para que una empresa se internacionalice es de suma importancia los factores que fuera de ella influyen por lo que la empresa debe plantear las estrategias y medios que empleará para aplicarlas a sus objetivos y los recursos con los que dispone para cumplir éstos. Las estrategias que la empresa aplica es básicamente en las operaciones que va a llevar a cabo, los recursos con los que cuenta y como abatirá las influencias externas en el ámbito competitivo.

Gráfico 1.

INFLUENCIAS FÍSICAS Y SOCIALES EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES



Fuente: Philips, Patricia; "*Fundamentos de los Negocios Internacionales*"; Pearson 2001, p.20

⁵ IDEM p. 1

Para operar en el ámbito externo los directivos de la empresa deben tener, además de conocimientos acerca de las operaciones empresariales, conocimientos sobre: ciencia política, ya que habrá que describir las relaciones entre las empresas y el gobierno además de explicar las interacciones de ambas y sus reacciones cuando sus intereses entran en conflicto. En el caso del derecho nacional e internacional se determina lo que puede hacer una empresa con las operaciones internacionales. El derecho nacional implica la reglamentación tanto en los países de origen como en las naciones anfitrionas en materias como impuestos, empleo y transacciones de divisas.

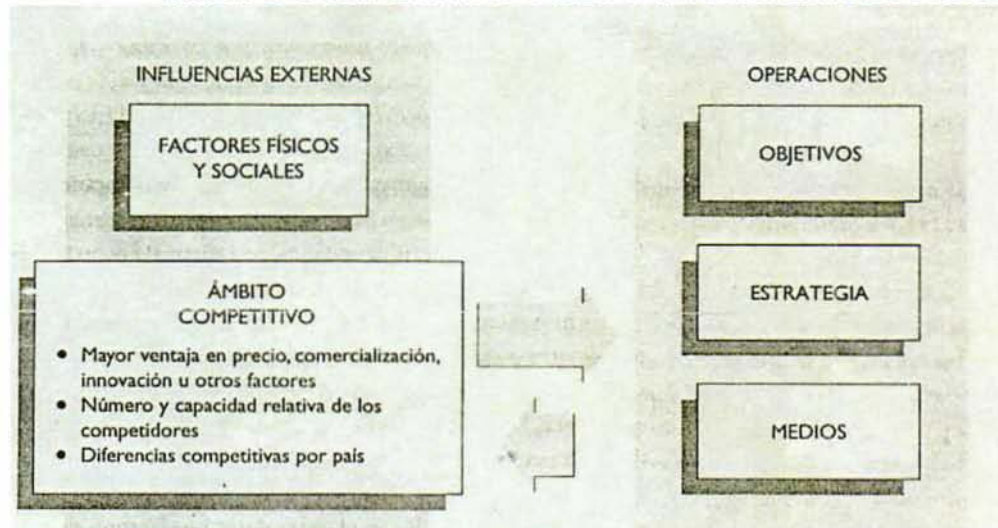
La antropología, sociología, psicología, son ciencias afines que describen el desarrollo social y mental, así como el comportamiento y las actividades de los individuos. Mediante el estudio de estas ciencias los administradores comprenden los valores, actitudes y percepciones sociales del país o países en los cuales pretenden hacer negocios.

La economía explica y justifica la razón de que las naciones intercambien bienes y servicios, que capital y personas deben trasladarse de un país a otro como necesidad para las relaciones de negocios. Esta ciencia ayuda a los administradores a ubicar el por qué, dónde y cuando un país puede producir bienes y servicios a menor costo que otro, además de analizar y determinar el impacto de una inversión tanto en la economía del país receptor como en la de origen y el efecto de las políticas y condiciones económicas de un país sobre una empresa.

Aquellos directivos que tienen conocimiento de geografía tienen la ventaja de determinar la ubicación, cantidad, calidad y disponibilidad de los recursos mundiales así como los medios para su explotación. Además, la distribución mundial de la población y el impacto de su actividad ejercen influencia sobre las relaciones comerciales internacionales.

En el caso del ámbito competitivo de los negocios internacionales es fundamental analizar las estrategias de qué manera afectan los factores físicos y sociales en el producto o servicio.

AMBITO COMPETITIVO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



Fuente: Philips, Patricia; *"Fundamentos de los Negocios Internacionales"*, Pearson 2001, p.24

Al hablar de empresas transnacionales lo nos referimos a marcas como IBM o Nestlé con ventas y plantas de producción en muchos países, sin embargo éstas no surgieron de la noche a la mañana y mucho menos siendo los gigantes que son pero han desarrollado e implementado estrategias corporativas que las han llevado a ser empresas de clase mundial.

De tal manera que podemos decir que las empresas como entidades financieras están vinculadas a una serie de fenómenos tales como: el neo-proteccionismo, la transculturización, el regionalismo o configuración de bloques, la re-configuración del orden mundial, la liberalización económica, las innovaciones tecnológicas, la privatización, la mundialización y por consiguiente, la globalización.

1.2. Entorno de los negocios internacionales en el marco de la globalización

Los negocios internacionales difieren de los nacionales ya que si una empresa opera más allá de sus fronteras territoriales se enfrenta con la fuerza de tres clases de entorno: nacional, extranjero e internacional. El entorno es la suma de todas las fuerzas que rodean e influyen en la vida y desarrollo de las empresas, estas son internas o externas y la dirección de las empresas no tiene control sobre ellas, por ejemplo en el cabildeo de una ley, haciendo promoción a un nuevo producto que exige un cambio en la cultura, a este tipo de fuerzas también se les llama no controlables y son las siguientes:

- **Competitivas:** refiere a las clases y números de competidores, su ubicación y actividades.
- **Distributivas:** son las agencias nacionales e internacionales disponibles para la distribución de bienes y servicios.
- **Económicas:** estas fuerzas son variables pero influyen en la capacidad de una empresa para realizar transacciones comerciales.
- **Socioeconómicas:** características y distribución de la población humana
- **Financieras:** como son las tasas de interés, la inflación e impuestos
- **Legales:** describen las diversas leyes extranjeras y domésticas bajo las que han de operar las empresas internacionales
- **Físicas:** los elementos de la naturaleza, como topografía, clima y los recursos naturales
- **Políticas:** son los elementos del entorno político de las naciones como el nacionalismo, la forma de gobierno y las organizaciones internacionales
- **Socioculturales:** elementos de la cultura como la actitud, las creencias y opiniones que son importantes para los empresarios que intentar internacionalizar sus negocios
- **Mano de obra:** la composición, las habilidades y la actitud frente al trabajo
- **Tecnológicas:** habilidades y equipo técnico que influyen en la conversión de los recursos a productos⁶

Aunque una empresa opere a nivel nacional no está a salvo de la influencia de fuerzas externas o internacionales ya que siempre está la posibilidad de enfrentar la competencia de productos importados o bien de las empresas extranjeras que se han establecido en el país. De hecho el entorno nacional está compuesto por todas las fuerzas no controlables y que por lo tanto influyen en la vida y el desarrollo de su negocio. Por ejemplo, si el país sufre escasez de divisas extranjeras, tal vez el gobierno imponga restricciones y/o fomento a la inversión externa para reducir su salida y atraer capital.⁷ Por lo que el entorno internacional es un arma que atrae o aleja los capitales.

⁶ Ball Donald; “*Negocios internacionales, Introducción y Aspectos esenciales*”: España 1997, pp.16

⁷ http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/hbr/hbr_home.jhtml, 2006

Las fuerzas en el entorno externo son las mismas que en el entorno nacional y solo habremos de agregar el hecho de que ocurren en otros países. Sin embargo funcionan de manera diferente por varias razones, en su libro de Negocios Internacionales, Donald Ball, describe estas diferencias:

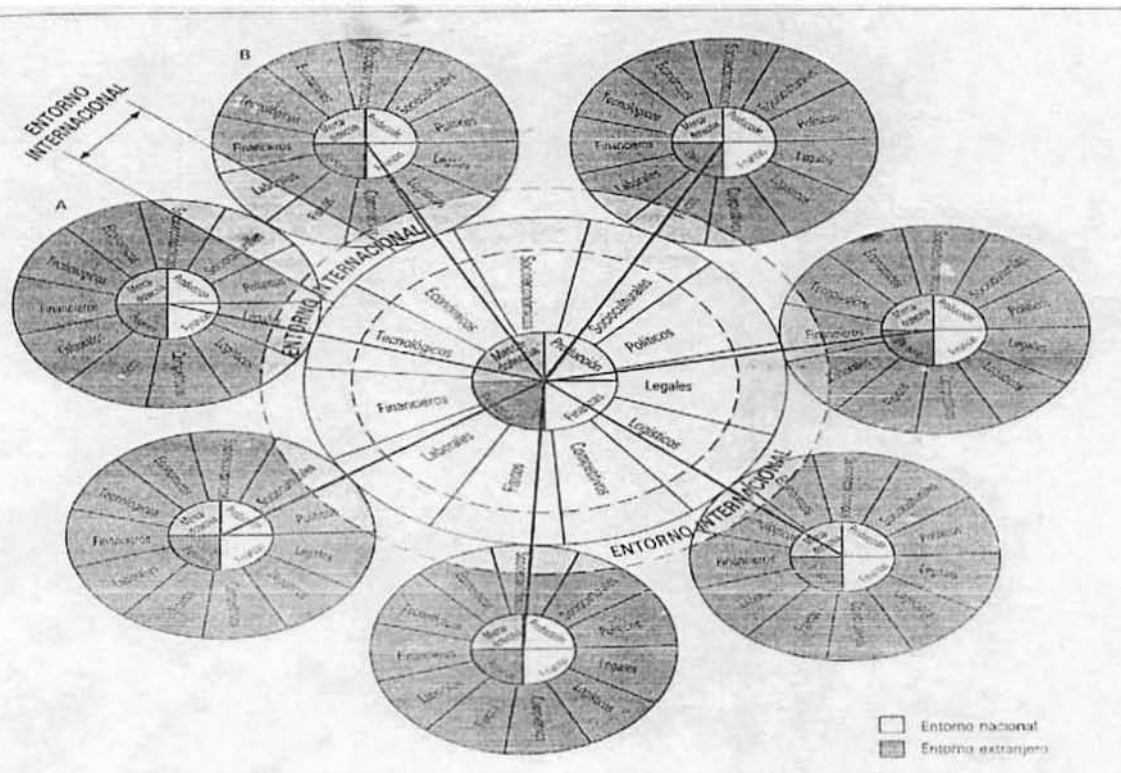
- Valores diferentes en la fuerza: aún siendo idénticas las clases de fuerza en ambos entornos muchas veces los valores difieren en forma radical y pueden llegar a ser totalmente opuestos, por ejemplo los valores de la política.
- Cambios difíciles de evaluar: especialmente nos referimos a los aspectos legales y políticos.
- Fuerzas interrelacionadas: para tratar de entender este tipo de fuerzas habremos de hacerlo a través de un ejemplo: si fuese necesario instalar una máquina cara pero especializada y que necesite pocos trabajadores y otra más barata que exija una fuerza de trabajo habría que elegir de entre las dos. La población es otro ejemplo claro de interrelación.⁸

Al analizar el entorno internacional tenemos que este se compone de la interacción de las fuerzas nacionales y extranjeras lo cual es congruente a la definición de los negocios internacionales cuyo principal propósito es cruzar las fronteras nacionales ya que una empresa ya sea pública o privada no es un ente aislado siempre está en constante cambio debido al entorno internacional. Esto nos lleva a determinar que la toma de decisiones para la dirección de una empresa es más compleja. Por ejemplo los ejecutivos de la casa matriz de X empresa o funcionarios del gobierno toman decisiones pero deben estar consientes de que estas afectarán al resto de la organización en otras partes del mundo y el desconocimiento del ejecutivo respecto a otras culturas pudieran empeorar las cosas de tal manera que habrán de tomar decisiones examinando primero el problema de acuerdo a la cultura del otro país como si fuese la propia.

En la siguiente figura podemos verificar que las fuerzas tienen influencia en los tres entornos y que rodean a las fuerzas internas controlables por la administración, así como que el entorno nacional del país de origen de la empresa internacional está rodeado por ambientes extranjeros y por el número de países en los que opere.

⁸ Ball Donald; “*Negocios internacionales, Introducción y Aspectos esenciales*”: España 1997, pp.18

MODELO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



Fuente: Donald Ball; "Negocios Internacionales, Introducción y Aspectos esenciales"; España 1997, p. 21

1.2.1. Características del proceso de globalización

Después de la Segunda Guerra Mundial el mundo se dividió en dos bloques: occidente (EEUU, Japón y Europa del Oeste) y el bloque socialista (URSS, República China y Europa Oriental) de tal manera que el capitalismo y el socialismo se enfrentaron con el fin de lograr una hegemonía político, económica y militar que condujo a la llamada Guerra Fría. Así la competencia por el dominio mundial se inclinó por la carrera armamentista y derivó en una gran cantidad de conflictos territoriales.

En 1989 se desintegró la URSS, lo que trajo consigo que se disolviera el Pacto de Varsovia, Alemania Occidental y Oriental se unificaron, se derrumbó el Muro de Berlín y la coalición Soviética se colapsó. Esto dio paso a una nueva etapa del capitalismo provocando cambios a nivel económico, político y cultural que hoy en día conocemos como "globalización".

La globalización es el proceso por el que la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales,

económicas y políticas que les dan un carácter global. Así, los modos de producción y de movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van perdiendo atribuciones. “La globalización no aspira tanto a conquistar países como a conquistar mercados”.⁹ Por lo tanto la globalización tiene como fin posicionarse del mercado.

En este mismo tono Eduardo Bassi explica que este proceso “tiene como características principales la caída de barreras aduaneras, la formación de bloques económicos, la velocidad de las comunicaciones, los cambios tecnológicos y el flujo de capitales internacionales”¹⁰, que son las principales fuerzas que están moldeando el nuevo orden mundial.

A continuación describiremos seis facetas en las que consideramos este fenómeno está causando mella:

1. La erosión del Estado Nacional en el escenario en el cual los Estados han disminuido su capacidad soberana ante la incorporación progresiva de normas regulatorias internacionales ya que las políticas económicas de los países son evaluadas y seguidas por organismos internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional. El Estado se ha ido sometiendo a los intereses globales financieros y uno de los principales problemas a solucionar es aceptar la globalización y así adecuar sus estructuras para lograr una competitividad en los mercados mundiales. Asimismo, la integración regional se promueve mediante políticas complementarias con el fin de lograr una mejor ubicación en la participación global
2. El impacto tecnológico y la comunicación social se esta generando a través de la difusión de la tecnología en las comunicaciones.
3. La mundialización de las finanzas. Las exigencias que el mercado mundial impone son la desregulación de los mercados, la eliminación de trabas burocráticas a la acción privada, privatizaciones, descentralización, etc.
4. Los cambios en los sistemas de producción industrial.
5. Aldea global, mega ciudades, política y cultura
6. Impacto global sobre el medio ambiente¹¹

⁹ De la Fuente Víctor H; “¿Qué es la globalización?”; FCE, 2004, p.23

¹⁰ Bassi Eduardo: “Globalización de Negocios: Construyendo estrategias competitivas”; Warner Books, 1999, p. 66

¹¹ Ferronato Jorge; “Aproximaciones a la Globalización”; COLMEX, 2000

1.2.2. Implicaciones del surgimiento de una hipercompetencia global

La hipercompetencia global en los mercados internacional y local es el nuevo nombre del juego en la economía mundial. El jugador más veloz impone el ritmo de la competencia, forzando a los demás jugadores a elevar su capacidad y agilidad de respuesta a los cambios en los mercados. La hipercompetencia global se caracteriza por la velocidad del cambio a nuevos productos, clientes, mercados, tecnologías, alianzas estratégicas y exige ser inteligente en la organización, flexible en la producción y ágil en la comercialización.¹² Entonces esta hipótesis es el resultado de la globalización y por lo tanto de las nuevas formas de producción.

Richard A. D'Aveni, en su libro "Altas y Bajas"¹³ (*Managing the Dynamics of Strategic Maneuvring*), examina cuatro áreas de ventajas competitivas y explica que "cada ventaja es erosionada rápidamente por las maniobras de los competidores y como tal situación lleva a competir con un nuevo dinamismo, que crea las condiciones para la hipercompetencia"¹⁴. Hasta hace algunos años solo teníamos conocimiento de las ventajas competitivas de las cuales *Michael Porter* había hablado. Entonces, es preciso reflexionar que la competencia ya existía y la diferencia con la hipercompetencia reside en la velocidad y agresividad de las acciones de cada mercado.

La competitividad juega el papel más importante dentro de la globalización e involucra distintos niveles en la toma de decisiones de diferentes actores dentro de una organización que van encaminadas a favorecer tanto la cadena productiva de la empresa así como a la satisfacción de los bienes producidos. En este caso los servicios post-venta, la tecnología y en proceso de producción hacen competitivo a ese producto o servicio con esto la empresa ya tiene asegurado un consumidor cautivo.

En el ambiente y entorno de negocios que las empresas tienen que enfrentar la hipercompetencia global en los mercados locales. Por lo que las empresas necesitan tener la capacidad de respuesta al cambio apoyado con trabajadores del conocimiento multivalente o multihabilidades, que permitan formar el capital intelectual de aprendizaje e innovación continuos de la empresa. La competitividad microeconómica requiere así de la formación de los capitales: empresarial y laboral.¹⁵ El tener capital no asegura que se tenga la fuerza ni capacidad laboral para que la empresa funcione adecuadamente. Por lo tanto el capital intelectual, el capital humano, el capital económico y estructural son conceptos intangibles que vuelven a una empresa hipercompetitiva. Estos son bienes que no podemos ver ni tocar, sin embargo son de gran importancia ya que determinan la posición competitiva de una empresa dentro de los negocios internacionales.

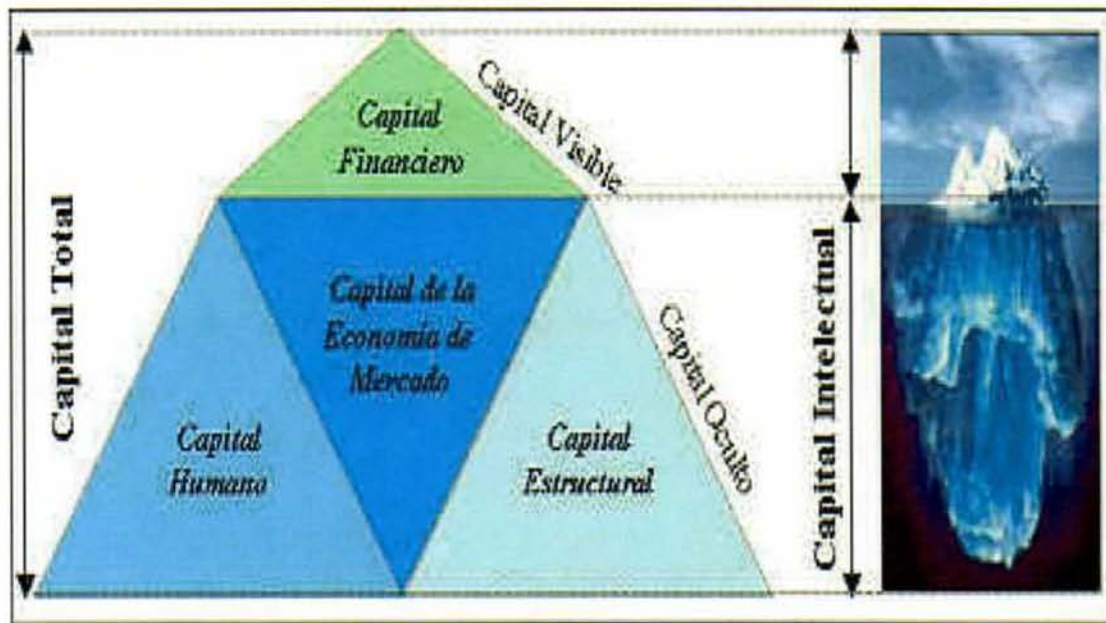
¹² Clark, Gordon; "Global Competitiveness and Innovation"; Estados Unidos, 2004

¹³ D'Aveni Richard: "Hipercompetitive Rivalries"; First Free Press Paperback, Estados Unidos, 1995

¹⁴ <http://www.paniego.com.ar/noticias/display.php3?ID=29> , 2006

¹⁵ IDEM p.9

CAPITAL TOTAL DE LA EMPRESA



Fuente: <http://doingbusiness/enterprises.309/html>, 2006

La revolución de la supercarretera de la información, la comunicación vía satélite e inalámbrica, las tecnologías de la computación han cambiado las reglas de los mercados internacionales y estructura de las organizaciones, traspasando las barreras políticas dentro y entre las compañías, permitiendo que pequeñas empresas y países compitan con los más grandes, re-escriban las reglas de la competencia administrativa organizacional y logren una reestructuración estratégica, creen industrias totalmente nuevas, reinventen el funcionamiento de una industria ya existente y establezcan la norma mundial de negocios de facto para una industria en desarrollo.

Por otro lado, las alianzas estratégicas entre compañías, se han convertido en una forma de vida para las organizaciones grandes y pequeñas, y el mejoramiento de las políticas de negociación e interrelación con sus clientes y proveedores, han permitido eliminar las barreras externas de las empresas.

Hoy en día una de las fuentes de riqueza de nuestra época es el valor-conocimiento, y que es probable que los activos intelectuales de la mayor parte de las compañías tengan un valor incuantificable de tal manera que, las empresas exitosas son aquellas que constantemente crean, adquieren y transfieren el nuevo conocimiento después, lo difunden en toda la organización y lo incorporan a sus nuevas tecnologías y productos.

1.2.3 Conformación de bloques regionales de comercio

La estrategia de negocios que hoy en día los países han adoptado es la de la integración económica regional, ya que toman ciertas ventajas para aliarse como es la distancia entre los integrantes de un bloque económico, los gustos de los consumidores son similares y se pueden establecer rápidamente canales de distribución y aún mas allá de razones obvias pueden ser los intereses históricos o políticos. Para entender más ampliamente los procesos de integración económica debemos identificar que existen cuatro etapas:

- Área de Libre Comercio (ALC)
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Integración económica¹⁶

Dentro de la conformación de los bloques regionales de comercio tenemos el caso de la Unión Europea que es el más grande y completo de los grupos económicos. Comenzó como una unión aduanera pero cuando se decidió formar un Parlamento Europeo y establecer una moneda común se convirtió en el bloque mas ambicioso en el mundo.¹⁷ Este bloque ha pasado por todas las etapas que lo han llevado a la máxima expresión de organización política conformando el Parlamento Europeo que intenta crear una constitución para todos los países miembros. Y en la parte económica la entrada del euro como moneda única es una muestra del régimen económico que se lleva a cabo en esa región, aunque los miembros no tienen el mismo crecimiento y desarrollo están respaldados por el euro que es una divisa sumamente fuerte y no permite que los países más débiles tengan crisis económicas ya que son interdependientes entre sí.

Es obvio que la UE es hoy por hoy en primer protagonista del comercio mundial aún por delante de EEUU y Japón, ya que: "...realiza una quinta parte del comercio mundial. Sin embargo, la capacidad de la Unión para desempeñar un papel clave en las negociaciones globales depende de la eficacia de su política comercial común..."¹⁸

La UE es un mercado enorme en términos de población y de ingreso. Actualmente se están llevando a cabo fusiones y adquisiciones y al parecer esta tendencia continuará en los próximos años. Estados Unidos está comprando empresas europeas pero también las mismas europeas están adquiriendo otras europeas para mejorar su ventaja competitiva y así expandir y reafirmar su presencia en el mercado.

Otro de los bloques regionales es el TLCAN que incluye a Canadá, Estados Unidos y México, entró en vigor en 1994. A través de la historia Estados Unidos y

¹⁶ Daniels, John; "*Negocios Internacionales; ambientes y operaciones*"; Prentice Hall 2004; pp. 206- 208

¹⁷ http://europa.eu.int/abc/history/index_en.htm, 2006

¹⁸ <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/r11000.htm>, 2006

Canadá han pasado por varias formas de cooperación económica ya que ellos fueron los iniciadores del TLCAN el 1989 y posteriormente México se unió en 1994. Este bloque económico también tiene un argumento lógico en cuanto a la ubicación geográfica e importancia comercial de sus integrantes. El TLCAN abarca los siguientes rubros: “acceso a un mercado de mas de 406 millones de personas¹⁹, leyes comerciales que regulan el comercio, las inversiones, el tránsito de personas, los servicios, la propiedad intelectual y la resolución de disputas”²⁰.

México efectuó grandes procesos de reducción de aranceles después de unirse al GATT en 1986, en esa época sus aranceles eran en promedio del 100 por ciento. Desde entonces redujo los aranceles en forma drástica “como resultado del TLCAN la mayoría de los aranceles de los productos de origen que se comercian entre México y Canadá se eliminaron inmediatamente y en algunos casos el periodo de desgravación total terminará a finales del 2008.”²¹ El TLCAN proporciona los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica, por ejemplo los consumidores canadienses y estadounidenses se benefician de los productos agrícolas de bajo costo de México y el efecto dinámico se debe a que el mercado estadounidense se beneficia del mercado mexicano porque tenemos un gusto enorme por los productos de aquel país. “ Las reglas de origen garantizan que sólo los productos que han estado sujetos a una actividad económica importante dentro del área de libre comercio son candidatos para condiciones arancelarias mas liberales creadas por el TLCAN”²²

Desde el inicio de las negociaciones para llevar a cabo el TLCAN, Estados Unidos percibió la posibilidad de un esfuerzo para unir a toda América en una “Empresa de las Américas”. Durante los últimos años los representantes de los países se han reunido para tratar de integrar al TLCAN al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y aunque las negociaciones han sido lentas este acuerdo podría ser el bloque comercial más grande del mundo con una población de 800 millones de habitantes y 11 billones de dólares de PIB en conjunto.²³

Existen otros ejemplos de integración regional en el mundo, aunque la UE y el TLCAN sean los más exitosos por el tamaño de sus respectivas economías y el grado de libre comercio con que cuentan. La integración económica en América Latina está expresada principalmente a través del MERCOSUR el cual es un proyecto de integración económica, en el cual se encuentran comprometidos Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay que tiene como principal objetivo, aumentar el grado de eficiencia y competitividad de las economías involucradas ampliando las actuales dimensiones de sus mercados y acelerando su desarrollo económico mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles. La conformación de este Mercado Común es una respuesta por parte de los países sudamericanos

¹⁹ <http://fina-nafi.org/esp/integ/alena.asp?langue=esp&menu=integ>, 2006

²⁰ Aguilar, Linda; “*NAFTA: A Review of the Issues ; Economic Prospectives*”; Federal Reserve Bank of Chicago 1992

²¹ Lawrance, Richard; “*NAFTA at 5: Happy Birthday?*”; Journal of Commerce; 1 de febrero de 1999

²² <http://www.sice.oas.org/summary/nafta/nafta4.asp>, 2006

²³ Bussines Week; “*Betting on Free Trade*”; 23 de abril de 2002

ante la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y a la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional.

La integración regional en Asia no ha sido tan exitosa como la UE o hasta el TLCAN ya que la mayoría de los países de la región dependen de Estados Unidos como mercado para sus productos, además debemos tomar en cuenta que Asia vivió una severa crisis financiera entre 1997 y 1998.

La ASEAN es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático la cual surgió en 1967 y está integrada por Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam, entre sus principios esta el de la cooperación en áreas como la industria y el comercio. El 1° de enero de 1993 la ASEAN estableció oficialmente el Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) con el objetivo de reducir los aranceles en toda la zona para llegar a un nivel máximo de 5% en la zona para el 1° de enero de 2008. Muchas empresas transnacionales están esperando el momento en que algunos países de la ASEAN como Tailandia y Filipinas abran sus mercados.

APEC que es el Mecanismo de Cooperación Económica Asia- Pacífico formado en noviembre de 1989 para promover la cooperación económica multilateral en comercio e inversión en la Cuenca del Pacífico. Está integrada por 21 países que rodean la Cuenca del Pacífico, tanto en Asia como América.²⁴ Conformada por países como: Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, China, Hong Kong, Taiwán, Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia, Vietnam y México.²⁵ Esta región ha tenido un sinnúmero de transformaciones en el siglo XX de tal manera que este siglo se vislumbra a esta región como dinámica y con un nuevo orden industrial, comercial y tecnológico que estamos presenciando. La Cuenca del Pacífico se encuentra en desarrollo y evolución económica, parece que esta región se vuelve cada vez más autosuficiente y con menos dependencia de los mercados externos.

Así, los países avanzados serán inversionistas, los países menos desarrollados se convertirán en exportadores manufactureros, por lo tanto la región está conformada por potencias comerciales, que tienen como objetivos el mantenimiento y el desarrollo económico de la región, fortalecer su sistema multilateral de comercio y reducir las barreras al comercio de bienes y a los flujos de inversión de esas zona. Para lograr sus objetivos, los líderes de la APEC se comprometieron a establecer un comercio libre y abierto en la región con los países industrializados o sea con los que generan el 85 % del comercio regional para 2010 y para el 2020 con el resto de los miembros.²⁶

²⁴ <http://www.apecsec.org.sg>, 2006

²⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/APEC>, 2006

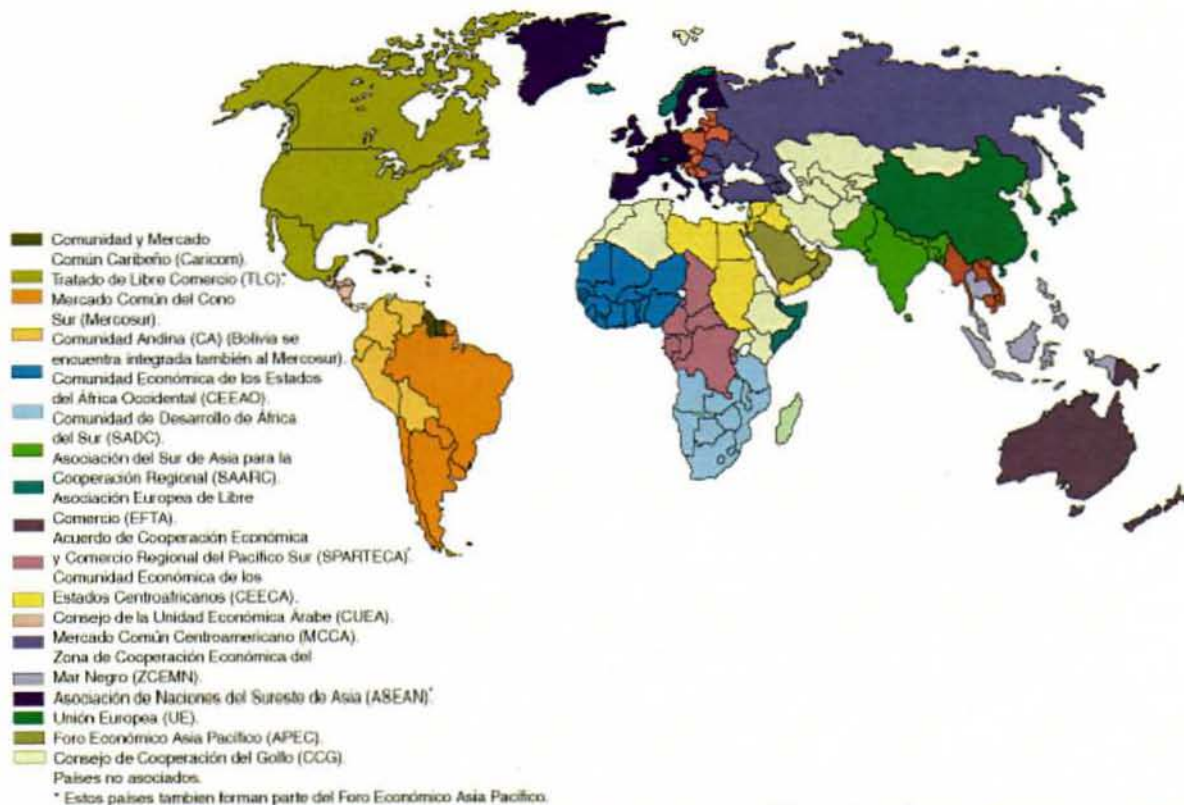
²⁶ Bergsten, Fred; "The Case for APEC"; The Economist; 6 de enero de 1996

El departamento de Estado de Estados Unidos declaró. “ la APEC ha desempeñado un papel importante en el fomento del comercio y la liberalización de la inversión en la región. Como resultado de estos esfuerzos los mercados de la APEC son mucho mas abiertos hoy en día que hace 10 años, creando nuevas oportunidades para las empresas estadounidenses y nuevos empleos para los trabajadores estadounidenses.”²⁷

APEC tiene el potencial para convertirse en un bloque económico importante, sobre todo porque genera un gran porcentaje de la producción y el comercio de mercancías en el mundo. La APEC está tratando de establecer el “regionalismo abierto” por medio del cual los países miembros individuales pueden determinar si aplican la liberalización comercial a países que no pertenecen a la APEC sobre una base incondicional de nación más favorecida o una base recíproca a través de un acuerdo de libre comercio. El problema con la APEC es su tamaño ya que sus integrantes no están geográficamente cercanos como la región de la UE o del TLCAN.

²⁷ <http://www.apec.org>, 2005

Gráfico 5.
Bloques económicos



Fuente: http://www.aag.org/Education/center/cggeaag%20site/GlobalEconomy/spa_lesson2_page4, 2007

Como hemos visto el mundo hoy día se está conformando a manera de aprovechar las ventajas competitivas que ofrece cada región del mundo.

1.2.4. Postura de organismos multilaterales y expansión de empresas transnacionales

Dado el inmenso y creciente número e importancia de las transacciones internacionales, privadas o gubernamentales han surgido una variedad de organizaciones multinacionales para facilitarlas, regularlas, medirlas o financiarlas. Algunas organizaciones son mundiales, otras regionales cuyos miembros se encuentran en la misma área geográfica y a decir verdad en su mayoría están compuestas por bloques de gobiernos.

La fuerza e importancia que han tomado los organismos multilaterales tiene que ver directamente con la globalización ya que se está despolitizando la economía y se está transfiriendo al capital privado. Como menciona José Luis Coraggio "...los organismos multilaterales, las agencias de ayuda y algunas ONG's están

asumiendo un papel sumamente activo en la política económica de los países en desarrollo.”²⁸ Por lo que no es de asombrar que desde estos organismos se sugieran lineamientos o condicionantes para que sean asignados recursos de estos organismos multilaterales de tal manera que se está conformando el terreno para que el Estado sea de carácter global. Hoy en día con las nuevas tecnologías de producción y la circulación de bienes y servicios es muy fácil la movilidad del capital, sin embargo el Estado sigue teniendo la responsabilidad de crear estabilidad económica, social y política, también estableciendo infraestructura que optimice los costos y resalte las ventajas competitivas.

La expansión de las empresas transnacionales tienen como motor el libre flujo del capital y la manipulación de los organismos multilaterales sobre un país puede ser directa o indirecta a través acuerdos como el GATT en su momento y hoy la OMC que ejerce presión para que los países se alineen a la política de liberalizar mercados. En este juego algunos gobiernos tienen mayor poder de negociación, por su peso económico o militar, por su interés estratégico o bien porque su voto esta ponderado por los recursos aportados a organismos como el BM, FMI, DIB. Como hemos mencionado, el poder de estos organismos sobre los gobiernos de países en desarrollo puede estar condicionado a su aportación monetaria de tal manera que estos organismos tienen la posibilidad de incidir sobre la economía internacional, por ejemplo, “...vinculando el acceso al mercado de capitales con la firma de acuerdos previos que imponen la política económica y los parámetros de la relación del Estado frente al equilibrio fiscal, regulación, privatización o descentralización...”²⁹. Esto da a los gobiernos que controlan estos organismos un gran poder sobre los países pobres o en vías de desarrollo y no solo a nivel económico sino que también por ejemplo al derecho de patentes, la creación de leyes antimonopolios, reducción a la protección nacional de ciertas industrias estratégicas como petróleo, telecomunicaciones, normas de la OIT, hasta el cumplimiento de tratados o resoluciones por parte de la ONU.

Hasta ahora el Fondo Monetario Internacional se aboca a resolver problemas en la balanza de pagos en tanto que el Banco Mundial funge como intermediario para la comercialización de recursos hacia los sectores productivos relacionados con ellos. Ambas instituciones tienen los mismos propósitos³⁰. Entonces la canalización de recursos financieros es hacia los países que están en condiciones de hacer que éstos se incrementen. Sobre el Banco de Mundial, Samuel Lichtensztejn, en su trabajo sobre tal organismo, ha escrito que: “...el Banco Mundial pretende un nuevo reordenamiento del sistema productivo internacionalizado, articulándose a la expansión de la banca privada internacional;

²⁸ Ponencia presentada por Jose Luis Coraggio en el Seminario- Taller Internacional sobre “Estrategias de lucha contra la pobreza y el desempleo estructural: Diseño y gestión de políticas sociales en el marco de globalización económica e integración regional”, organizado por el Instituto de Geografía de la UNBA, Buenos Aires, 26-28 octubre de 1994

²⁹ http://www.educ.ar/educar/servlet/Downloads/S_BD_POLITICASOCIAL/JLC11.PDF, Buenos Aires, 2004

³⁰ Lichtensztejn, Samuel y Baer, Mónica. “*Políticas Globales en el Capitalismo: El Banco Mundial*”. Ed. CIDE. Primera reimpresión México. 1986. p.36

es decir, apoya la hegemonía del capital financiero internacional ³¹. Su función como el mismo investigador señala no se queda en el papel de intermediario financiero, pues impulsa en los países subdesarrollados la libre circulación de capitales y de mercancías; pero también orilla a la reestructuración industrial y, con matices, el regreso a las exportaciones de recursos naturales, así como la elevada dependencia de las inversiones financieras y por último el que se acentúe el endeudamiento externo. La coordinación entre el FMI y el Banco Mundial al servicio del capital privado internacional es indiscutible. Presionan y logran que los bancos de desarrollo de los países sobre todo desarrollados, se sujeten a sus directrices, y es tal su papel que de hecho coordinan a los agentes financieros para que concertadamente se lleven a cabo las metas trazadas. En concreto podemos decir que ambos organismos no son más que simples intermediarios entre bancos privados y gobiernos ya que los recursos obtenidos van a dar a unos cuantos empresarios y no a programas sociales.

Estos organismos como el BM, el FMI, la UNCTAD, el BID tienen entre sus principales objetivos "...fomentar el desarrollo de los países en desarrollo mediante el comercio internacional; ofrecer apoyo para que esos países participen en las negociaciones comerciales internacionales; aumentar la capacidad del sector de servicios de los países en desarrollo; fomentar la integración del comercio, el medio ambiente y el desarrollo; analizar las cuestiones relacionadas con el derecho de la competencia, la política económica y el desarrollo; e intensificar la contribución del sector de los productos básicos al desarrollo por medio de la diversificación y la gestión del riesgo".³² La realidad es que estos organismos tienen la firme encomienda y creencia de la liberalización de mercados, de brindar todas las facilidades a las empresas transnacionales para que establezcan sus filiales y así pugnar por el libre mercado. Es importante señalar que las políticas de estos organismos crean hipercompetencia tanto en gobiernos como en empresas por lo tanto se llevan a cabo adquisiciones o alianzas estratégicas al amparo de estas instituciones.

1.3. Tendencias recientes en los Negocios Internacionales

Al hablar de las tendencias de los negocios debemos tomar en cuenta factores como la fuerza de trabajo, los alimentos, la energía, el entorno, la ciencia y tecnología, las comunicaciones, la industria, la natalidad, la mortandad, la educación y capacitación, economía mundial, la distribución de los ingresos, conflictos armados y el alineamiento internacional de los países son temas importantes en el devenir de las relaciones internacionales. William McGurn en su artículo "*Freeing Trade*" publicado en 1991 expone los factores que moldearán al mundo y que hoy en día estamos experimentando. Menciona que "la población que en los países desarrollados los trabajadores tienen sistemas de jubilación que

³¹ IDEM p.94

³² <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1532&lang=3>, 2007

permite a los adultos mayores vivir de una manera holgada mientras que en los países menos desarrollados los adultos mayores continúan trabajando así mismo como una característica de los países en desarrollo son costumbres como el tabaquismo, alimentos grasosos y estilos sedentarios de vida sin mencionar que el SIDA se está convirtiendo en una de las enfermedades mas recurrentes no solo en países en desarrollo sino también entre los desarrollados, la diferencia radica en los programas y el grado de investigación que cada país enfoca.”³³

Por otra parte, el proceso de globalización que estamos viviendo hace que las empresas adopten la visión “piense en forma global, actúe localmente” con el objetivo de maximizar las oportunidades globales de acuerdo a las exigencias que requiera el tamaño de la organización. En este tono debemos enfatizar que no solo las empresas desarrollan estrategias sino también los gobiernos los cuales, actualmente se están integrando en bloques para aumentar el comercio y la inversión en ciertas zonas del mundo. Las empresas tienden a desarrollar estrategias que les permitan continuar compitiendo en los mercados y para esto utilizan los recursos disponibles como son instalaciones, posicionamiento de su producto en el mercado así como el capital humano, también echan mano de los recursos accesibles como tecnología y acceso a créditos nacionales e internacionales sin olvidar que tanto gobierno como sector privado llevan a cabo mecanismos para la promoción al comercio como ferias para que los empresarios de todo el mundo puedan concurrir en un espacio y hacer negocios. En este sentido las telecomunicaciones son importantes, por ejemplo hoy en día no podemos pensar que una empresa que intenta hacer negocios en el extranjero no cuente con herramientas como una computadora que le permita acceder a un e-mail para dar seguimiento al negocio o verificar transacciones financieras que lleva a cabo con una empresa en el otro lado del mundo.

Las prácticas administrativas están marcando la tendencia en los negocios internacionales, por ejemplo hoy en día las empresas trabajan produciendo justo lo necesario, la idea de tener stock ha quedado atrás, esto se ha logrado al sistema “Justo a Tiempo” en donde el empleado queda al margen de un proceso automatizado que lleva a cabo una máquina o un sistema y este va indicando solo lo que necesita. También la Mejora Continua marca la tendencia hacia la excelencia y en este sentido la Calidad Total en una empresa a través de la certificación ISO la cual esta orientada a cada uno de los procesos productivos. Estas prácticas no son palpables sin embargo son las que hacen hipercompetitiva a la organización.

Las figuras de negocios internacionales como IED y las Alianzas Estratégicas son un claro ejemplo de las tendencias de los negocios. En el primer caso la intención de invertir en determinado país es porque previamente se han hecho estudios que indican que el dinero invertido rendirá frutos ya que el país receptor estimula este tipo de negocio y ofrece ventajas competitivas como incentivos fiscales, personal capacitado y una posición estratégica que le permitirá desplazar

³³ McGurn, William; “*Freeing Trade*”; National review may 13 of 1991, pp. 21-24

sus bienes o servicios con gran facilidad. La tendencia de llevar a cabo Joint Ventures o alianzas estratégicas es menos riesgoso ya que parte del capital es del país receptor y los inversionistas confían en que los residentes conocen lo que quiere y necesita el mercado así como las políticas públicas e incentivos que ofrece tanto gobierno como organizaciones empresariales. En este sentido, las tendencias de los negocios que estamos presenciando son empresas con un número reducido de empleados, empleos mal pagados, sistemas sofisticados y una clara necesidad de capacitación para los jóvenes o las nuevas generaciones, quienes además deberán adaptar y adoptar su vida a los cambios que la vida moderna exige. Por otra parte los gobiernos deberán de ser capaces de continuar siendo el órgano rector de la vida económica, política y social de un país. Entonces el papel del Estado así como el de los Organismos Internacionales y las Empresas Internacionales debe ser palpable y no solo tener suficientes argumentos para plantear el deber ser o políticas económicas sino que la población mundial entienda las políticas que han de afectar su vida.

1.4. Prácticas administrativas y esquemas de Negocios Internacionales frente al siglo XXI

El éxito de las organizaciones, dependerá de su capacidad de leer e interpretar la realidad externa, rastrear los cambios y las transformaciones, identificar las oportunidades que se presentan a su alrededor para responder con prontitud y de manera adecuada a ellos, por un lado identificar amenazas y dificultades para neutralizarlas o amortiguarlas.³⁴ En las condiciones actuales de la industria y del proceso de globalización los sistemas de información y producción están caracterizados por una creciente automatización, las condiciones que establecen el mercado y el mismo comercio internacional son meramente la necesidad de lograr mejoras en la productividad, la calidad y el diseño del producto. En este sentido podemos decir que los nuevos procesos productivos además de perseguir un buen manejo de recursos humanos, técnicos y financieros tienen como objetivo conocer los puntos débiles y los fuertes de la empresa que se derivan del ambiente interno y externo de la misma, por ejemplo los resultados que un Benchmarking a través de un estudio comparativo de una empresa frente a su competencia directa puede ofrecer una visión y que de ahí se puedan establecer estrategias para que se corrija el problema, la empresa se expanda y finalmente logre consolidar su posición.

Actualmente el área de recursos humanos ha tomado importancia ya que las empresas no solo se preocupan de contratar personal, sino que buscan la raíz de los conflictos para que disminuya la rotación de personal, para que de cierta manera los empleados se sientan más seguros de pertenecer a la organización y se comprometan con ella como por ejemplo en caso de Japón en donde generalmente las personas solo tienen un solo empleo en su vida.

³⁴ Chiaventato, Idalberto; *“Administración en los Nuevos Tiempos”*; McGraw Hill 2004, pp. 101-102

Las empresas actualmente están contratando personal técnicamente capacitado. Podemos mencionar la práctica JIT o "Justo a Tiempo" en donde "las materias primas y los productos llegan justo a tiempo, bien para la fabricación o para el servicio al cliente"³⁵. Los beneficios que se obtienen de este tipo de practica es maximizar los procesos operativos, técnicos y administrativo, en donde la base es la reducción de los desperdicios, es decir, de todo aquello que no se necesita en el preciso momento, colchones de capacidad, grandes lotes almacenados en los inventarios, etc. El propósito principal de este sistema era eliminar todos los elementos innecesarios en el área de producción y es utilizado para alcanzar reducciones de costos y cumpliendo con las necesidades de los clientes a los costos mas bajos posibles.

Al hablar de bajos costos es preciso mencionar al *Outsourcing* como una practica administrativa que en la actualidad está disminuyendo costos en las empresas basados en la subcontratación de servicios que no afectan la actividad principal de la empresa. Como menciona Don Hellriegel: "...las ventajas de esta practica administrativa son por ejemplo que los trabajadores de la compañía pueden dedicar su tiempo al verdadero objeto de su negocio; atención especializada, permitiendo un trabajo en equipo con el departamento de organización y métodos para mejoramiento o eliminación de procesos; suministrar al sitio que el cliente le indique; alianzas estratégicas y la reducción de espacio"³⁶. En la actualidad uno de los objetivos mas buscados por todas las empresas es la mayor eficiencia al menor costo, sin dejar por un lado los estándares de calidad y servicio al cliente. Esta es una práctica que esta causando una revolución tanto para las empresas como para el empleado. La empresa disminuye costos ya que no da prestaciones al empleado y este se mantiene con una sensación de no pertenecer a la organización, entonces esta práctica administrativa solo favorece a la empresa quien no invierte en el personal.

Estas prácticas tienen la finalidad de brindar Calidad Total o a lo que los japoneses llaman "cero defecto" tanto al cliente interno como al externo, en donde, retomando a Hellriegel el "...desarrollo de un proceso de mejora continua en todas las actividades es parte del motor que llevará a la participación de todos los miembros de la organización y fomento del trabajo en equipo hacia una Gestión de Calidad Total"³⁷. Actualmente esta practica es una de las más recurrentes existe la certificación de productos y procedimientos ISO, la cual hace del conocimiento tanto de consumidores como del mismo ramo empresarial que tal o cual empresa tienen la calidad necesaria para ser consumida. Digamos que la Calidad total es el valor agregado que hoy en día las empresas brindan a sus consumidores. Y es a través de la Reingeniería de procesos como se buscan mejoras graduales en el rendimiento, rediseñando procesos mediante los cuales una organización opera, maximizando el contenido de valor agregado y minimizando cualquier otra cosa.

³⁵ <http://www.eumed.net/cursecon/>, 2007

³⁶ Hellriegel, Don; "*Administración Internacional*"; Thomson Editores 1998, p. 84

³⁷ IDEM p. 84

La capacidad que tenga la empresa de satisfacer las necesidades del cliente también depende de la eficacia de los procesos internos de la organización para satisfacer esta demanda externa.

Cabe señalar que el nuevo enfoque administrativo como se puede observar vincula las condiciones internas de la empresa con las necesidades de clientes y proveedores por lo que hoy en día podemos decir que la ampliación de los mercados, la modernización económica, el mejoramiento tecnológico, la investigación y el desarrollo de nuevos productos tienen la finalidad ofrecer mejores productos y servicios a los consumidores como maximizar recursos que dan una visión integral de la empresa así como de su entorno

2. PAPEL DE MÉXICO Y JAPÓN EN EL ÁMBITO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

2.1. Liderazgo comercial y financiero del Japón

Durante las últimas décadas han ocurrido una serie de eventos que han cambiado la realidad económica y política de negocios en Japón. Por ejemplo la primera crisis del petróleo en 1973- 1974 cuando los miembros de la OPEP anunciaron incrementos en el energético lo cual evidenció la vulnerabilidad de Japón respecto a este tema y como consecuencia el yen se desplomó frente al dólar.³⁸

En los ochentas Estados Unidos y Japón sostenían una seria disputa porque los productos japoneses estaban desplazando del mercado a los tradicionales productos estadounidenses y por lo tanto poniendo en juego su crecimiento económico obligándoles al desarrollo de nuevas tecnologías y sistemas de comercialización. Ambos gobiernos comenzaron a entablar negociaciones con el propósito de resolver o mediar estas diferencias las cuales hoy en día aún no se pueden resolver, un ejemplo muy claro de esta situación es la regulación que mantienen los keiretsu que son organizaciones de negocios que protegen a los pequeños empresarios japoneses dándoles preferencia para establecerse. Durante la última década del siglo XX la globalización rediseñó el mundo, la reunificación del mundo bipolar y la transición al capitalismo de Europa oriental y la apertura económica de China así como el “efecto burbuja” Japonés, llamado así porque había demasiado cash flow y la especulación rebasó la solidez del mercado financiero fueron factores que derivaron la crisis asiática y posteriormente en el 2002 en una crisis global.

Para el caso de Japón, tras haber registrado un crecimiento negativo en 2002, la economía creció en un 2,4 por ciento en términos reales en 2003, y siguió alcanzando tasas similares de crecimiento en los tres primeros trimestres de 2004.³⁹ Tanto la demanda interna, sobre todo las inversiones privadas no destinadas a la vivienda y el consumo privado, como la demanda externa contribuyeron a ese crecimiento. El desempleo ha descendido y la presión deflacionaria sobre los precios parece disminuir. El crecimiento ha ayudado al Japón a resolver sus problemas estructurales, incluidos los relacionados con créditos.

A partir del 2002, el Banco del Japón siguió flexibilizando su política monetaria; el tipo de descuento oficial y los tipos de interés de los préstamos a corto plazo se han mantenido en niveles prácticamente nulos, y la base monetaria ha aumentado.⁴⁰ Andrew Sheng en su artículo “*El Arte de la Reforma*” escribe que “la economía y el sistema financiero de Japón que en 2004 representaron el 52% del PIB y el 64% de los activos totales del sistema financiero de Asia, dominan la

³⁸ Zavala, Alfredo; “*Política Financiera y Seguridad Nacional en Japón*”; El Colegio de México 1996 pp. 28

³⁹ <http://www.pricewaterhouse/doingbusinessinjapan/contextos/2004>

⁴⁰ Neff, Robert; “*Japan who’s in Charge?*”; Business Week, 25 de abril de 2004, pp.48-49

región".⁴¹ En otras palabras Japón económicamente hablando es el país más grande de Asia dado que su mercado financiero es interno y domina los bancos más allá de los centros financieros de Hong Kong y Singapur.

Gráfico 6.

IMPORTANCIA DE JAPÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES EN EL ESTE DE ASIA

País	Exportación - 2003		Importación - 2003		Inversiones - 2003	
	Participación	Ranking	Participación	Ranking	Participación	Ranking
China	13.6	③	12.0	③	9.5	③
Hong Kong	5.4	③	11.9	③	20.3	③
Indonesia	22.3	①	13.0	①	9.7	③
Corea	8.9	③	20.3	①	8.4	③
Malasia	10.7	③	17.1	①	8.3	③
Filipinas	15.9	③	20.4	①	26.0	③
Singapur	6.7	③	12.0	③	21.8	③
Taiwan	11.3	③	25.6	①	20.3	③
Tailandia	14.2	③	24.1	①	45.8	①

Fuente: JETRO, 2004

Por otra parte, el comercio ha desempeñado una importante función en la economía. Aunque los porcentajes del PIB correspondientes a las exportaciones y las importaciones se sitúan, en ambos casos, en torno al 10 por ciento, la demanda exterior ha contribuido sustancialmente al crecimiento económico del Japón desde 2002, debido en parte a la apertura del sistema multilateral de comercio.⁴² La política comercial del Japón es asegurar la prosperidad y el crecimiento a largo plazo mediante el fomento de actividades comerciales en el Japón y a nivel internacional. A ese respecto, el Japón ha puesto especial empeño en reforzar el sistema multilateral de comercio y ha participado activamente en el Programa de Doha para el Desarrollo y posteriormente en las reuniones de la OMC. En consecuencia, ha firmado acuerdos bilaterales de libre

⁴¹ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2006/06/pdf/sheng.pdf>, 2006

⁴² Neff, Robert; "Hidden Japan"; Business Week, 26 de febrero de 2004, pp.34-38

comercio con Singapur y México y, actualmente, negocia acuerdos con la República de Corea, Tailandia, Filipinas, Malasia y Chile, al tiempo que mantiene consultas con la ASEAN en su conjunto.⁴³ Asimismo, el Japón es partidario del enfoque de "regionalismo abierto" del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), y participa en diversos foros regionales de comercio, tales como la Reunión Asia-Europa (ASEM) y el grupo ASEAN.

Una cantidad considerable de cambios estructurales han hecho que Japón sea un país industrializado y con excelente nivel de vida, a continuación mencionaremos ciertos puntos clave que consideramos han sido punto de referencia para el país nipón:

- El consumo de sus productos dentro del mismo país
- La estructura industrial y el Producto Interno Bruto está distribuido en tres sectores básicos: el primario que incluye agricultura, silvicultura y la pesca; el sector secundario esta compuesto por la manufactura y la construcción y finalmente el sector terciario que refiere a los servicios financieros y de entretenimiento⁴⁴

Recién en 2006 terminó la década de deflación que sufrió Japón, y el mercado recibió la confirmación de que estaban finalmente experimentando la recuperación de una economía que había sido ejemplo del desarrollo exportador.⁴⁵ Aún es necesario que Japón retome el liderazgo económico y comercial de su zona de influencia para que vuelva a ser el acreedor mas importante de oriente.

La agricultura y la pesca han desempeñado un papel importante en la economía japonesa. Sin embargo, recientemente la industria ha evolucionado paralelamente a la modernización de Japón y ha llevado a numerosos agricultores a las ciudades comerciantes e industriales. También encontramos que cada año se debe importar hierro y acero, para fabricar coches, barcos etc.

Iriye Akira menciona en un artículo para la Universidad de Harvard respecto a Japón que: "...con altos ingresos y enormes ciudades alrededor de su territorio tiene la fuerza económica concentrada en regiones económicas que exceden en escala a las economías nacionales como China y otros países"⁴⁶. Es demasiado aventurado concordar con esta afirmación sin embargo, si podemos asegurar que Japón es una potencia de manufacturas y de servicios, también es preciso señalar que Japón tiene fuertes lazos con China y el resto de la región asiática por lo que sin duda es el centro comercial del hemisferio oriental.

⁴³ Holyoke, Larry; "*Doing the Unthinkable*"; Business Week, 10 de enero de 2004, pp. 52- 53

⁴⁴ Denison, Chung; "*Economic Growth and the Source*"; The Brookings Institution 1998, pp. 21- 22

⁴⁵ <http://www.rbcprivatebanking.com/Spa2Q99.html>, 2007

⁴⁶ Akira Iriye; "*China and Japan in the Global Setting*"; Harvard University Press, p.12

Por otra parte, es necesario llevar a cabo una evaluación objetiva de algunos de los temas del debate actual, como son las relaciones económicas de Japón con China y con el resto de Asia (Taiwan, Hong Kong, Singapur y la República de Corea). China ha aparecido cada vez más en los últimos años en las discusiones sobre el modelo en proceso de cambio del comercio japonés. Las importaciones chinas hacia Japón se multiplicaron en aproximadamente 4.5 veces desde 1990 hasta 2002. El desglose por tipo de producto muestra el crecimiento sustancial de la cuota de importaciones de China, no sólo en áreas como los textiles en los que ha sido durante largo tiempo altamente competitiva, sino también en áreas como productos minerales no metálicos, equipos de oficina, equipos de audio y video.⁴⁷

El patrón de las importaciones y, en particular, en el comercio de Japón con Asia, refleja variaciones en la ventaja comparativa de los distintos subsectores del sector manufacturero japonés. Aunque el coeficiente de especialización comercial, que sirve para medir la ventaja comparativa, se ha mantenido constantemente positivo. Así mismo tenemos que tomar en cuenta el peso que están tomando Hong Kong, Singapur, Taiwan y República de Corea, denominados así por su rápido desarrollo económico, y reciente industrialización. Llamados también “los tigres asiáticos” en el comercio de esta región, estos no poseen abundantes recursos naturales para utilizarlos como materias primas y no cuentan con combustibles, por lo que son importadores de petróleo pero la clave para su desarrollo fueron su localización geográfica por el fácil acceso a las vías marítimas para la exportación de sus productos y la relativa cercanía entre ellos que favoreció las corrientes de capital. Por ejemplo, los fabricantes japoneses trasladaron sus fábricas a los países del sur para beneficiarse con los salarios más bajos.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional “la situación del yen frente al dólar estadounidense podemos decir que el yen ha sido sobrevalorado, más o menos coherentemente, frente al dólar en comparación con la paridad del poder adquisitivo.”⁴⁸ Incluso aún cuando es una divisa sumamente volátil. En cuanto a la política económica de Japón, se da prioridad a la resolución de problemas como la reducción de la morosidad o a los ligados a la distribución de la renta que afecten a los impuestos, las pensiones, etcétera. Y respecto a la política de incentivos fiscales está diseñada para incentivar las inversiones de capital de tal manera que el propio gobierno deberá identificar campos o industrias prometedoras.

⁴⁷ <http://www.mof.go.jp/english/>, 2007

⁴⁸ <http://www.mof.go.jp/english/>, 2007

2.1.1. Estrategia comercial japonesa

Como primer paso para el comienzo de las negociaciones comerciales, los japoneses determinan con quiénes y de qué manera se efectuará el primer contacto. Generalmente el contacto inicial se hace a través de organizaciones como cámaras de comercio y ministerios relacionados con el comercio y las actividades comerciales. La información sobre el país importador, es decir, Japón, incluyendo los métodos para exportar a Japón y las condiciones actuales del mercado japonés, pueden obtenerse en las oficinas de la Organización de Comercio Exterior de Japón en el extranjero. La participación activa en ferias comerciales es un medio eficaz para hacer contactos con corporaciones japonesas. Dado que muchas corporaciones japonesas tienen oficinas y sucursales en el extranjero, es posible hacer contacto directo en el propio país, por ejemplo JETRO (Japan External Trade Organization) que es una organización empresarial y entre sus cometidos esta la presentación de socios potenciales a la oficina matriz es una de las funciones de estas oficinas en el extranjero.

Las importaciones y exportaciones generalmente no se llevan a cabo directamente cliente- proveedor sino son hechas mediante organizaciones comerciales llamadas Sogo Sosha, su función es el de contactar a proveedores extranjeros con clientes japoneses, o viceversa incluso participan en las negociaciones de un posible acuerdo.

Las organizaciones japonesas al igual que la mayoría en el mundo que desee penetrar a nuevos mercados los siguientes pasos: debe hacerse un intento para adquirir conocimientos sobre el mercado al cual se intenta llegar a través de estudios e investigaciones suficientes con respecto a las características y escalas del mercado, la manera en que están posicionados los productos en el mercado, el volumen, los precios y el segmento de consumidores al que se dirigirán. Japón tiene identificada su estrategia en el sector de los electrodomésticos porque los consumidores confían en la calidad que estos aparatos ofrecen.

Para las empresas así como para los consumidores japoneses es importante la presentación del producto y de la compañía. Estos factores son los que las empresas y clientes japoneses tratan de incluir en sus productos, y así venderlos bajo supuesto de ser un buen producto y de alta calidad. En un artículo publicado por JETRO menciona que "para el empresario japonés es prioritario tener conocimiento sobre las capacidades de producción y la tecnología ya que así podrán vender u ofrecer sus productos con total seguridad. Podrían llevarse muestras del producto, catálogos, listas de ingredientes y materiales sobre la tecnología, las instalaciones manufactureras y materiales relacionados con la producción y, en caso de que fuera necesario, diapositivas, videos y otros materiales visuales."⁴⁹

⁴⁹ <http://www.jetro.org.mx/>, 2007

Por lo general las negociaciones propiamente dichas comienzan con la presentación de una muestra del producto y proceden a continuación con las discusiones sobre las condiciones del trato. Los conceptos de las negociaciones pueden incluir la calidad, los materiales, el diseño, las especificaciones, el volumen, el precio, el período de entrega, el método de transporte y la liquidación de las facturas.

Las decisiones comerciales puede tomarlas un gerente autorizado para hacerlo dentro de una cierta área, dependiendo de la magnitud del trato y la naturaleza del contrato en cuestión. Como las decisiones sobre tratos que excedan la autoridad de un gerente se tomarán mediante consenso, puede requerirse un tiempo considerable para responder o entregar una decisión. Por lo tanto, el transcurso de un tiempo considerable antes de llegar a una decisión, no significa necesariamente que una compañía no tiene interés en un trato en particular.

Si bien es cierto que las empresas y empresarios japoneses son muy cautelosos al hacer negocios con el extranjero las estrategias comerciales que manejan mantienen una línea recatada que asegura al cliente un producto agradable y de alta calidad, siendo este el punto rector de la empresa japonesa.

2.1.2. Expansión económica y comportamiento de la Inversión Extranjera de origen japonés

Japón es uno de los principales inversionistas en el mundo. De acuerdo con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa. Actualmente, Japón es el primer inversionista de la región de Asia-Pacífico.⁵⁰

Los flujos mundiales de IED (Inversión Extranjera Directa) han crecido de manera sorprendente debido a la tendencia de liberalización de los regímenes que regulan este tipo de movimientos de capital y por lo tanto esto ha impulsado la expansión de empresas transnacionales al mismo tiempo que se llevan a cabo fusiones y adquisiciones de empresas a nivel global. En este sentido los capitales asiáticos y principalmente el japonés buscan fuentes de abastecimiento de insumos básicos en cantidad y calidad así como la transformación de estos donde resulte más rentable. Es importante tener en cuenta que Japón es un país pequeño y que sus características geográficas son difíciles por lo que resulta sumamente atractivo trasladar su capital en forma de IED hacia centros productivos como Singapur o México aprovechando las ventajas competitivas que ambos ofrecen. Japón es una de las cinco fuentes más importantes de IED en el mundo y de Asia es el mayor inversor en América Latina y el Caribe. En el caso específico de México de acuerdo con un informe de la Consejería Comercial de Bancomext “en 2005

⁵⁰ <http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>, 2005

registro una inversión por empresas japonesas por 8,354.34 millones de dólares.”⁵¹

Dentro de Latinoamérica, el MERCOSUR es el bloque regional de mayor atracción para la IED asiática. Investigadores de JICA (Japan International Cooperation Agency) resume que encuentran atractiva esta región debido a la posibilidad de establecer *joint-ventures* para el abastecimiento de productos elaborados para cubrir la demanda de Japón y la seguridad alimentaria y de recursos naturales que este país necesita. Además los proyectos de inversión se han centrado principalmente en plantas de ensamblaje automotriz y electrodomésticos. Es importante destacar la actividad que Japón ha mantenido respecto a sus exportaciones hacia China las cuales se expandieron un 28.7% como promedio anual entre 2002 y 2004.⁵² En este sentido China demanda de Japón manufacturas y maquinaria en general.

Respecto a la inversión que Japón tiene en Europa encontramos que el Reino Unido, Francia, Alemania y España son los principales receptores y los sectores de destino para esta inversión son la industria química, los productos petrolíferos y la maquinaria de transporte.⁵³ La inversión directa interna se ha incrementado últimamente la inversión de las compañías extranjeras, pero a la fecha su magnitud es menor en comparación con las inversiones que se realizan en los países de Europa y los Estados Unidos. De acuerdo a un informe de JICA “el saldo por inversión directa interna del Japón es del 1.2 % dentro del PIB, un nivel bajo, con respecto a los países industrializados, donde este índice supera al 20%. Se considera que la causa de la baja demanda de inversión directa interna se debió a que la administración japonesa había obtenido relativamente el éxito, convirtiéndose en un país autosuficiente con los recursos administrativos”.⁵⁴

Japón ha venido realizando hasta la fecha acuerdos comerciales que permitan mantener el régimen multilateral, ha encontrado en los foros regionales una ventana de promoción de su mercado así como el encuentro de posibilidades para acceder a otros. El marco concreto para promover la política económica ha consistido en enfocar y consumir sus acciones multilaterales a través de la OMC

⁵¹ <http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>

⁵² <http://www.ciem.cu/eventos/Nacionales/Sesiones%20cient%EDficas/Evoluci%F3n%20econ%F3mica%20de%20Jap%F3n.pdf>, 2005

⁵³ <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/bice/2770/BICE27700402.PDF>, 2007

⁵⁴ http://www.jica.go.jp/english/resources/publications/study/topical/enfoques/pdf/comercio_08.pdf, 2007

2.1.3. Características del mercado japonés y prácticas neoproteccionistas

Japón tiene aproximadamente 125 millones de habitantes. Pero como gran parte del territorio es montañoso e inadecuado para vivir, la población presenta una gran concentración demográfica. En un artículo publicado en el New York Times David Sanger menciona que "aproximadamente 20% de ella vive en Tokio o en sus alrededores."⁵⁵ La instrucción escolar es obligatoria hasta la edad de los 14 años y la enseñanza superior es muy competitiva y se imparte en las universidades japonesas de gran prestigio como son: Universidad de Tokio, la de Kioto y las particulares como la Universidad de Keio y la Universidad de Waseda y el hecho de graduarse de alguna de estas instituciones asegura conseguir un buen empleo y tener una carrera profesional exitosa."⁵⁶

El mercado japonés es grande y atractivo pero al mismo tiempo, resulta bastante impenetrable y no es fácil establecerse en él. Las costumbres comerciales japonesas son notablemente diferentes de las del resto de los países. Los productos que pretendan hacerse un lugar en el mercado japonés tienen que tender a ser perfectos, porque los consumidores japoneses pasan por ser los más exigentes del mundo. Sin embargo, una vez que cierta empresa logre ganarse la confianza de sus clientes japoneses, podrá gozar de una excelente relación comercial durante muchos años. Es importante destacar la dualidad de la sociedad japonesa por un lado cosmopolita y por otro nos damos cuenta que se siguen conservando las estructuras de negocios piramidales y jerárquicas. Este estilo de negocios es el más lógico y tradicional.

Una compañía que desee introducir un producto en el mercado japonés hará bien en estudiar el estilo de vida, la cultura y las tradiciones de Japón. El esfuerzo redundará en estrategias de publicidad eficaces y 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. Por ejemplo, los patrones de consumo son determinados por el sueldo que percibe el trabajador y este está relacionado con la antigüedad que tenga en su empleo ya que en Japón se maneja un sistema de empleo de por vida lo cual significa que, a partir que una persona se gradúa de la preparatoria o bien de la universidad y consigue un trabajo permanecerá en el hasta que cumpla los 60 años que es la edad de jubilación obligatoria. Por tanto entre más años de trabajar tenga una persona más será el ingreso que percibe.

La población joven económicamente activa gasta conforme gana, las mujeres buscan independencia comprando accesorios y viajes dentro y fuera del país. Los patrones masculinos de consumo son casas, autos y equipos de sonido, etc. Pero en general, los consumidores japoneses se encuentran entre las personas más

⁵⁵ www.jetro.org/generallyinfo.html, 2007

⁵⁶ Sanger, David; "Tokio's Tips for New York"; The New York Times Magazine, 6 de febrero 1994, pp. 29

exigentes del mundo en lo que se refiere a la calidad de la mercancía. Las deficiencias que no constituirían ni siquiera un problema en otro país, para los consumidores japoneses si lo es. Los japoneses crean normas de calidad y durabilidad estrictas para los productos manufacturados y exigen que los productos individuales se ajusten a las mismas.

En suma, los cambios estructurales atribuidos a la reducción de la población infantil, el incremento de los ancianos, la prolongada recesión económica, la participación de las mujeres en la sociedad y los avances de la tecnología informática, ha cambiado y diversificado el estilo de vida de las familias y de los individuos.

Los consumidores pagan la calidad, la confiabilidad y la condición social que confieren las marcas famosas. Sin embargo, ha habido una evolución en esta conciencia de marca. Los consumidores piensan más en términos de la obtención de calidad a un precio razonable. De esta manera, tienden a comprar solamente aquellas marcas que ofrecen valor. Hoy en día el mercado japonés toma en cuenta cuestiones como la moda, el precio y hasta las estaciones del año para determinar que clase de productos comprará.

Sin embargo el discurso del libre mercado no se materializa en la práctica ya que se continúa teniendo prácticas neoproteccionistas que desde un punto de vista estratégico, siendo la mejor política posible para un país solo puede ser la del libre comercio mientras todos los países atiendan a sus exigencias.⁵⁷ Realmente ningún país está dispuesto a desarmarse comercialmente a condición de que otros lo hagan el mismo. Para este caso Japón continúa llevando a cabo estas prácticas proteccionistas. Por ejemplo cuando se concreta un trato comercial con un empresario japonés, firman un contrato y entre los muchos conceptos que se especifican en el contrato se encuentran el volumen, el período de entrega, el método de liquidación y el período del contrato. Debe respetarse el programa de entrega y mantenerse estrictamente la calidad que se especifica en el contrato. Por ejemplo Pempel menciona que, "... en particular, los productos y regalos de temporada pueden perder su valor comercial en el caso de que la entrega tardía prive al importador de la oportunidad para vender estos productos".⁵⁸

El gobierno ha permitido desde siempre diferenciar el mercado interno del mercado internacional, privilegiando las exportaciones a partir de fijación de precios subsidiados que aseguren su competitividad y trasladando los costos generados al consumidor del mercado interno.

⁵⁷ <http://www.forum-global.de/bm/articles/2001/controverlibremercado.htm>, 2001

⁵⁸ Pempel, T.J.; "*Japanese Foreign Economic Policy: The Domestic Bases for International Behavior*"; Katzenstein, pp. 139

El hecho de que estemos viviendo en una era globalizadora no es un hecho aislado sino, que la política exterior de México así como la política mundial se enfrenta a un entorno de profundos cambios y riesgos como parte de las transformaciones de las relaciones internacionales en el que los actores y factores como la revolución tecnológica y la globalización ha transformado su interacción. A continuación describiremos las etapas por las cuales ha atravesado la economía mexicana así como las políticas económicas que han sido implementadas a manera de explicar como México se ha ido insertando en el contexto actual de la globalización y los negocios internacionales.

El inicio de una nueva administración presidencial en 1970, marcó el comienzo de una nueva era en la economía mexicana que, en sus rasgos esenciales, se mantuvo hasta finales de 1982. En estos años se perdió el equilibrio en finanzas públicas. La inversión pública se reorientó para los proyectos de infraestructura hacia el desarrollo de complejos industriales y por consiguiente se acentuaron las políticas proteccionistas. Es en la década de los setenta que se aplicó una política industrial "modelo de sustitución de importaciones" la cual postulaba la intervención directa e indirecta del gobierno dando a los empresarios incentivos fiscales, crediticios, y protección comercial como mecanismo indispensable para lograr el desarrollo industrial, lo cual se justificaba por las debilidades estructurales de estas economías, tales como:

- Concentración de las exportaciones en productos de origen primario.
- Evolución desfavorable en los términos de intercambio.
- Mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos.
- Escasez de capital, mano de obra calificada y debilidad empresarial.⁵⁹

Si bien es cierto que la deuda final del periodo fue agravada por factores externos como la caída en los precios del petróleo y el alza en las tasas de interés internacionales, durante estos años México tuvo y perdió una gran oportunidad ya que durante la década de los setenta, el país descubrió importantes yacimientos de petróleo. Los precios del mismo y de otras exportaciones mexicanas aumentaron y México tuvo acceso a importantes créditos de bancos de países industrializados. Sin embargo, en 1982, el país enfrentó una profunda crisis.⁶⁰ Frente a esta crisis la política económica que empezó a diseñarse en México, se busca redefinir el papel del Estado en la economía. En el cual el debe asumir sus funciones dentro de la economía; primero, que actúe como encausador, promotor y rector del desarrollo económico, y segundo que cumpla con su labor de mejoramiento de la distribución del ingreso y de la riqueza, así como en garantizar a toda la población oportunidades para acceder a una vida digna.

En México el momento político de las elecciones de 1988 fueron un parteaguas para el inicio de una nueva era en la política económica, misma que adquirió un

⁵⁹ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/no1/sustitucionms.htm>, 2006

⁶⁰ Mendez, Sofía; "*La política económica exterior en México*"; México 1991, pp. 62-64

papel protagónico en el desarrollo de los negocios internacionales. Como señala la Maestra Gloria Abella "... la gestión de Salinas de Gortari (1988- 1994) rompió con el paradigma del crecimiento hacia adentro al no lograr beneficios tangibles para la economía y la industria, entonces se optó por el crecimiento hacia fuera".⁶¹ Esta administración comenzó con el proceso de apertura económica para insertar al país en la globalización de los nuevos procesos productivos. A nivel mundial el proceso y las relaciones diplomáticas se van cuajando a través de la consolidación de los centros financieros y comerciales, el desarrollo de los medios de comunicación y transportes, competencia en los mercados "nuevos espacios de integración regional anuncian que la guerra fría terminó y comienza una nueva era para las relaciones internacionales."⁶²

Siendo esta la manera en que "la tradicional política exterior tiende a ser modificada debido a la incorporación de nuevos actores no estatales".⁶³ Para México la década de los años noventa se inicia con un proceso de transformaciones políticas y económicas, el cambio mundial es acelerado y trae continua innovación en el conocimiento y la tecnología.

2.2.1. Influencia del proyecto neoliberal mexicano

El sistema neoliberal logró imponerse en el país gracias a que fue impulsado por los dirigentes de un régimen político autoritario, que empleó todo tipo de recursos para terminar con una tradición estatal de amplia intervención en la economía; dismantelar la empresa pública para favorecer a grandes grupos económicos; reprimir, controlar o dismantelar la organización de los trabajadores agrupados en sindicatos y organizaciones sociales; y abrir las puertas al capital y a las mercancías extranjeras. Este proceso se vio fuertemente condicionado por las presiones de los organismos al servicio del gran capital trasnacional como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que exigían la implantación de una política económica neoliberal.

Carlos Salinas de Gortari acentúa abiertamente su inclinación Neoliberal; al tomar posesión como presidente Constitucional el 1º de diciembre de 1988, se propuso "sanear" el sistema financiero mediante la puesta en practica del proyecto neoliberal: una cada vez una menor intervención del Estado en la Economía mediante la privatización de empresas paraestatales. El gobierno de Salinas impulsa la inversión extranjera, centrada únicamente en áreas económicamente rentables; Casas de Bolsa, comunicaciones, lo que lo hizo un capital altamente especulativo y poco productivo. El mismo Carlos Salinas en su PND afirma que la

⁶¹ Abella, Gloria; "*La política exterior en la administracion de Carlos Salinas de Gortari; la propuesta del cambio estructural*"; Revista de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, núm. 62, p. 57

⁶² Pereña- García, Mercedes; "*Relaciones diplomáticas en la actualidad*"; Instituto de Geografía de la UNAM, México 2001, p.13

⁶³ Uscanga, Carlos; "*La política exterior de México frente al Pacífico Frente a un Sistema Mundial en Transición*"; UNAM 2004, p. 9

estrategia económica debe apoyar el desarrollo económico, político y social del país a partir de la inserción de México en el mundo.⁶⁴ Esto se tradujo en la diversificación de los vínculos con otras regiones geográficas como América del Norte con la entrada en vigor del TLCAN, que se constituyó según el modelo del Tratado de Libre Comercio Canadá, EEUU y México, aprobado en 1993 por las respectivas asambleas legislativas. Otro de los principales tratados negociados fue con Europa, a firmarse el TLCUE así como la búsqueda que más adelante se haría con la Cuenca del Pacífico a través de APEC y la participación en diferentes foros multilaterales.

En la estrategia de diversificación de las relaciones con el exterior planteada durante el sexenio de Carlos Salinas la premisa fue ampliar y complementar los lazos comerciales a través de acuerdos con otros bloques y países de tal manera que la diplomacia mexicana identificó cinco áreas para negociar: OMC, EEUU, Canadá, América Latina, Europa y la Cuenca del Pacífico. De tal manera que México específicamente manifestó el deseo de incorporarse a los mecanismos de cooperación de la región del Pacífico, este proceso se inició en 1998 cuando se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico en la que participaron los sectores público, privado y académico. La importancia que el gobierno mexicano atribuyó a esta región es la que describimos a continuación:

- a) La región Asia- Pacífico permite reducir la dependencia económica, comercial y financiera con Estados Unidos
- b) Es una región muy dinámica que representa el 48% del producto mundial bruto, 35% de la producción y 45% del comercio mundial
- c) Tiene grandes importadores y exportadores
- d) Tres de sus economías poseen importantes reservas financieras
- e) Cuentan con tecnología avanzada
- f) Tiene mas de la mitad de la población mundial: 1.3 millones en la República Popular de China, 200 millones en Japón y Corea y 500 millones en el Sudeste de Asia
- g) Representan un mercado potencial de consumidores
- h) Tienen un elevado nivel de ahorro
- i) Cuentan con importantes índices de crecimiento⁶⁵

En el primer año de gobierno de Ernesto Zedillo (1994- 2000) la economía experimentó otra severa crisis, la devaluación del peso, la salida de capitales, el quiebre de empresas, decaimiento del PIB, etc. Estos factores orillaron al incremento de la dependencia comercial de México hacia Estados Unidos. La crisis del FOBAPROA fue una de las peores en últimos tiempos ya que se rescató a la banca y la deuda fue absorbida por el Estado Mexicano. A partir de 1996 el sector exportador contribuyó a la recuperación de la economía.

⁶⁴ Salinas, Carlos; "Objetivos de la acción internacional de México en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994"; SRE, 1989, p. 13

⁶⁵ IDEM, p. 21

En el 2000 se crea un vínculo entre política exterior y política económica ya que como menciona el Plan Nacional de Desarrollo (PND): “no solo se debe preservar la soberanía y seguridad nacional, sino que debe convertirse en una palanca para promover y apuntalar el desarrollo económico del país”.⁶⁶ Siendo los objetivos de la política exterior de Vicente Fox la participación de México en los foros multilaterales. Como menciona Jorge G. Castañeda “...utilizar los esquemas de concertación regional para equilibrar la agenda política exterior mexicana; apuntalar y encabezar los esfuerzos de promoción económica, comercial, cultural, y la imagen del país”.⁶⁷ En este escenario la política exterior y económica de México se caracterizó por un alineamiento de la política exterior de EEUU, obediencia hacia las disposiciones provenientes de EEUU en apoyo a la liberalización de capitales y con el fin único de dar continuidad al proyecto neoliberal a través también, de la participación en organismos y foros regionales y mundiales.

En un último informe realizado por el FMI del 2006 y publicado en 2007 respecto a la economía de México y sus perspectivas resalta que el eje de la política económica se articuló en torno al objetivo de reducir la inflación. Prevalcieron la austeridad monetaria y fiscal, y se continuó usando el régimen de flotación cambiaria; los ingresos extraordinarios del petróleo le otorgaron grados de libertad al gobierno para cumplir holgadamente la meta fiscal y amortizar deuda pública. En la primera parte de 2005 se mantuvo la astringencia monetaria, pero en la medida en que se vislumbraba la tendencia a la baja de la inflación, en el segundo semestre disminuyeron las tasas de interés, tendencia que se mantuvo en los primeros meses de 2006.⁶⁸

Así mismo ante una leve desaceleración de la economía de Estados Unidos durante la segunda mitad de 2006, la cual moderaría el dinamismo exportador de México. Y así después de las elecciones presidenciales de 2006 anticipa una transición sin mayores sobresaltos en el frente económico.⁶⁹

En suma habremos que observar los cambios y movimientos en la economía mexicana durante el tránsito de un gobierno a otro y sus repercusiones en los negocios de México con el mundo.

⁶⁶ Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2006, Presidencia de la Republica, México, 2002, p. 59

⁶⁷ Castañeda, Jorge; “*Los ejes de la política exterior de México*”; Nexos, diciembre 2001, p.21

⁶⁸ <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/26810/L750.pdf>, 2007

⁶⁹ <http://www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Politica&id=45704>, 2007

2.2.2. Posición estratégica de México en el ámbito de los Negocios Internacionales

La globalización, la apertura económica y sobre todo los TLC's firmados imponen condiciones que exigen cambios en las formas de operar de las empresas de México. El aumento de la competencia en los mercados tanto nacional como internacional replantea parte de las actitudes de los empresarios en cuestiones como precios, calidad y servicios. Por una parte, deben dar más agilidad y eficiencia a los procesos productivos para responder con mayor rapidez y competitividad a la dinámica de los mercados. Por otra parte, las organizaciones están obligadas a flexibilizar sus sistemas de administración para adecuarse a los cambios constantes y disponer de mecanismos de planeación, organización y control que hagan operativa a la empresa en un ambiente de mayor competitividad y faciliten el uso eficiente de nuevas tecnologías, como las de comunicación y procesamiento de información.

En el pasado las empresas mexicanas basaron su crecimiento y rentabilidad en el desarrollo y la protección del mercado interno en un ambiente económico tranquilo que les daba seguridad y buenos resultados sin grandes dificultades. Ahora las cosas han cambiado: el consumidor nacional es cada vez más selectivo y tienen la competencia del exterior. Esto exige desarrollar empresas más competitivas, capaces de crear y capitalizar oportunidades para satisfacer las necesidades de los mercados nacional y de exportación.

Actualmente muchas empresas mexicanas se están insertando en el ámbito de los negocios internacionales a través de alianzas estratégicas o se apoyan en instituciones como NAFIN o BANCOMEXT con la intención de acceder a mercados por ejemplo se llevan a cabo actividades de inteligencia comercial como ferias internacionales para identificar tanto las oportunidades para los productos mexicanos en mercados tradicionales, como nuevos nichos de mercado que resultan de la dinámica del comercio internacional. Asimismo, dirige sus esfuerzos para detectar las regiones donde se localizan potenciales inversionistas extranjeros interesados en captar oportunidades de inversión que ofrece nuestro país.

México tiene una posición geográfica que le permite a las empresas llevar a cabo negocios con todo el mundo. En este sentido BANCOMEXT ha desarrollado las bases para identificar cada una de las regiones a las que se tiene acceso. La estrategia principal es el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio.

Cada región es diferente y por lo tanto demanda diversas estrategias. Para BANCOMEXT "nuestro mercado natural que es Norteamérica las estrategias son las de mantener el posicionamiento en el mercado y continuar incrementando las exportaciones, la diversificación de clientes y regiones considerando los sectores más importantes en los diversos Estados de la Unión Americana, mayor atención al Mercado Hispano, apoyo para el posicionamiento de marcas y promoción de

inversión en los sectores automotriz; eléctrico-electrónico; aeroespacial y metalmeccánico; alimentos; biotecnología; turismo e infraestructura y textil y confección.”⁷⁰ El transporte terrestre es el principal medio por el cual se lleva a cabo las transacciones con esta región por lo que hace algunos años los gobiernos de EEUU y México decidieron crear la “*free lane*” como estrategia para hacer más fluido el paso de transporte en la frontera, lo que reducía los tiempos de espera en aduana. Siendo este tipo de estrategias las que hacen que el comercio sea más fácil y rápido en esta zona de intercambio comercial.

Para el mercado Latinoamericano la estrategia es apoyar la consolidación de empresas mexicanas en la región. Impulsar nuevos exportadores, preferentemente Pymes y la promoción de inversión mexicana en la región. Respecto a Europa la principal necesidad es crear una estrategia para que los países del Este tengan mayor inversión y el establecimiento de centros de distribución. La estrategia que las empresas mexicanas llevan a cabo para la región de Asia son diversas debido al parcial desconocimiento de este mercado en este sentido el posicionamiento de las empresas con productos de alto potencial en los mercados de China e India, mediante la participación en ferias y eventos, misiones y encuentros empresariales, así como la apertura de Centros de Distribución. Desarrollo de proveeduría de insumos de Asia para mejorar la competitividad de productos mexicanos de exportación, así como alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y chinas. Promoción de las ventajas que México ofrece como plataforma para acceder los mercados en América. “Promover la inversión extranjera para fortalecer las cadenas productivas en los sectores automotriz, eléctrico-electrónico y textil y confección, así como en infraestructura. Y superar las barreras fito-zoosanitarias que restringen el acceso de los productos agroalimentarios mexicanos al mercado asiático.”⁷¹ Estas han sido las estrategias que BANCOMETX ha sustentado y divulgado con el fin de lograr insertar a México como un país de bajo riesgo en la inversión y con perspectivas que le permitan ser un país altamente competitivo. Sin embargo es preciso tomar en cuenta que el competidor directo en oriente es China, que al igual que México tiene ventajas competitivas sumamente atractivas como capital laboral, ubicación geográfica, infraestructura y como factor fundamental la cercanía con Japón.

La principal estrategia de México es explotar los recursos como: posición geográfica que conecta con todos los mercados, capital humano con gente joven y capacitada así como servicios y estímulos financieros son ventajas competitivas que las empresas mexicanas están usando como estrategias para responder a la tendencia de liberalización y diversificación de mercados que la globalización exige. Por lo que es necesario echar mano de programas desarrollados por instituciones gubernamentales como BANCOMETX o NAFIN ya sea para atraer capitales o para crear PyME’s que permitan aprovechar las ventajas competitivas.

⁷⁰ <http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>, 2007

⁷¹ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=9&category=9&document=10643>, 2007

3.1. Proceso de negociación, formalización y entrada en vigor del Acuerdo Económico México- Japón

México y Japón establecieron relaciones diplomáticas en 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación. Y no es hasta 1998 cuando el entonces presidente Ernesto Zedillo llevó a cabo una visita de trabajo a Japón en la cual acordó con el entonces Primer Ministro Keizo Obuchi la constitución de un Mecanismo de Consultas Económicas de Alto Nivel México- Japón a fin de que ambos gobiernos mantuvieran pláticas en esta materia.⁷²

En 1999 se llevó a cabo la primera Reunión del Mecanismo de Consultas Económicas de Alto Nivel en el cual se evaluó la situación económica de ambos países, la evolución del comercio y la inversión bilateral, el sistema de maquiladoras en México que llamó la atención de los japoneses al ubicar a México como un país apto para este tipo de negocio considerando: el porcentaje mínimo que se paga como impuesto al importar o exportar los bienes producidos bajo esta figura; la cercanía de los estados del norte de México con el mercado de mayor índice de consumo a nivel mundial como lo es EEUU y los salarios que son pagados a los trabajadores y las condiciones sumamente escasas en las que se encuentran quienes trabajan en ellas. Entre otros temas encontramos la promoción de bienes y servicios, la cooperación económica e industrial, el intercambio de información y colaboración técnica sobre comercio e industria. Se analizaron temas relativos a la situación de la economía mundial y los foros como APEC, OMC y OCDE.

Asimismo dentro de esta Primera Reunión del Mecanismo de Consultas Económicas de Alto Nivel se inició el dialogo sobre la posibilidad de firmar un tratado de libre comercio bilateral, el cual responde a los siguientes factores como:

- La política de apertura comercial de México y el repunte y fortalecimiento de la economía japonesa
- La necesidad de incrementar los flujos comerciales y de inversión entre ambos países
- El nulo avance de las negociaciones multilaterales sobre liberalización comercial de la OMC

La Segunda Reunión de este Mecanismo se celebró en abril de 2000 y en esta ocasión se abordaron temas específicos como comercio e inversión a nivel bilateral, así como diversos asuntos económicos multilaterales.

⁷² <http://www.sre.gob.mx/agenda/bilateral/dgapo/informativos/japon.htm>.2005

Junichiro Koizumi asumió la presidencia del Partido Liberal Democrático (PLD) y el cargo de Primer Ministro en abril de 2001 y fue reelecto por la Dieta (el Parlamento Japonés) en noviembre de 2003; cuando su partido y el Nuevo Komeito se aliaron en una coalición para obtener la mayoría en la Cámara Baja de la Dieta. Sus prioridades han sido la implementación de reformas estructurales para superar la recesión que ha afectado a Japón y a tres años de haber iniciado su gestión las encuestas de opinión indican que el Primer Ministro continúa siendo popular debido a la recuperación económica que está tendiendo este país.

Diversos encuentros sostuvieron los mandatarios de ambos países Vicente Fox y *Junichiro Koizumi*; Los Cabos en Octubre de 2002, Tokio en Junio de 2001 y Octubre de 2003. Siendo la actividad central la firma de Acuerdo de Económico cuya negociación se ha desarrollado también a través de 14 rondas de negociación. El proceso negociador se desarrolló a través de reuniones en tres niveles; a) Jefes Negociadores, b) Reuniones Plenarias y c) Grupos de expertos celebrándose en forma alterna en México y Japón.⁷³ A su vez, las negociaciones se desarrollaron a través de once mesas de trabajo que abarcaron los siguientes temas:

1. Comercio de bienes
2. Inversión y Servicios
3. Reglas de Origen
4. Compras de gobierno
5. Políticas de Competencia
6. Propiedad Intelectual
7. Estandarización
8. Solución de Controversias
9. Facilitación del Comercio
10. Promoción del comercio y la inversión

10. Fortalecimiento de la industria de soporte en México

11. Mejoramiento del entorno para los negocios⁷⁴

Los temas más difíciles de las negociaciones fueron referentes a la política agrícola debido a que Japón es un gobierno protector hacia este sector y la entrada de productos mexicanos pondría en riesgo la práctica de autoconsumo fomentada y llevada a cabo en aquel país. Sin embargo con las barreras arancelarias y de consumo que imponen los japoneses a los alimentos importados hacen en sí que sean temas para un trato más sensible.

⁷³ <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2006

⁷⁴ <http://www.presidencia.gob.mx/documentos/index.php?contenido>, 2006

El AAE representa un importante instrumento comercial, financiero con el cual se trata de fortalecer las relaciones económicas en las que los tanto los empresarios mexicanos como el gobierno deben diseñar estrategias de negocios orientadas al Japón porque actualmente carecemos de estas para acceder al mercado nipón. El comercio de México con el exterior está enfocado principalmente a nuestro socio natural Estados Unidos y en segundo lugar a la Unión Europea.

Es el 17 de septiembre de 2004 cuando el Presidente de México y el Presidente de Japón firmaron el Acuerdo de Asociación Económica (AAE). Tras la firma, los Congresos de ambos países aprobaron y ratificaron el acuerdo. Su entrada en vigor fue el 4 de abril de 2005.

3.2. Oportunidades de acceso de productos mexicanos al mercado japonés

De acuerdo con un informe presentado por la Subsecretaria de Negocios Comerciales Internacionales de la Secretaria de Economía "Asia cuenta con una población cercana a 3,600 millones de habitantes, 60% del total de la humanidad. Japón representa el acceso preferencial a un mercado de 127 millones de habitantes con elevados niveles de ingreso y consumo."⁷⁵ En esta región se encuentra la segunda economía más importante del mundo, Japón y una potencia emergente como lo es China. Es en estos últimos años cuando esta región ha tenido un crecimiento de suma importancia por ejemplo, China es uno de los mayores productores de electrónica y electrodomésticos; los cuatro tigres asiáticos se están especializando en diferentes áreas como textil, eléctrica, técnica, etc. De acuerdo a un informe presentado por la Secretaria de Economía en 2005 las "ambos países poseen características que las hacen complementarias por ejemplo la población de Japón tiene edad promedio de 42 años y en México hay abundante mano de obra joven y capacitada; Japón es la 8ª fuente de IED en el mundo y México es el 4º lugar como polo de atracción para la IED entre los países en desarrollo; Japón es importador de bienes con tecnología media- alta y México es productor y exportador de estos bienes; Japón es el 3er importador mundial de alimentos, más del 60% y México es productor y exportador de productos agroalimentarios."⁷⁶

Con la firma de este acuerdo comercial debemos enfocar las exportaciones mexicanas especialmente en los sectores de alimentos, materias primas, algunos productos químicos e intercambio de partes y componentes para la industria electrónica. BANCOMEXT presentó un informe en 2005 en el que indica que "los principales sectores de oportunidad para los productos mexicanos en Japón son: alimentos, cuero y calzado, materiales para construcción, sector automotriz,

⁷⁵ Informe presentado por la Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaria de Economía el 22 de mayo de 2006, p. 3

⁷⁶ <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2005

químico, farmacéutico y plástico, también encontramos los muebles y textil.⁷⁷ Así mismo La Jornada en un artículo publicado en 2005 estima que “se podían incrementar anualmente 12% las exportaciones como efecto inmediato del AAE, y ello como resultado de lograr concesiones tarifarias para casi la totalidad de los productos mexicanos vendidos a Japón 91% ingresarán libres de impuesto, 4% lo harían en el corto plazo y el resto en 10 años”.⁷⁸

Entre los bienes más importantes están los cupos de importación negociados respecto a la carne de puerco con un máximo de 80 mil toneladas, carne de res con 6 mil toneladas y de pollo con 8 mil 500 toneladas, así como el jugo de naranja con 7 mil 700 toneladas. BANCOMEXT en su programa de apoyo a la exportación informó que “2004 las ventas totales a Japón fueron de casi 500 millones de dólares, siendo los productos cárnicos, aguacate, melón fresco y atún aleta azul los más demandados. Se busca agregar productos como café, miel, calabaza, y mango, así como ampliar la participación del tequila, vino y cervezas”. Japón tiene un rango de importaciones anuales de 50 mil millones de dólares.⁷⁹

El problema para los productores mexicanos que desean acceder al mercado japonés son las barreras fitosanitarias y no arancelarias que limitan la entrada de productos; además de la alta exigencia de calidad de los consumidores japoneses, que pueden neutralizar cualquier cuota de acceso o ventajas arancelarias negociadas en el AAE. De acuerdo con el diario *Yomiuri Shimbun* publicado el 31 de marzo 2005, al no tener los productos agrícolas mexicanos “buena reputación” entre los japoneses, los importadores los colocarán en las grandes cadenas de restaurantes y los más importantes centros de distribución al mayoreo, evitando los supermercados, donde existe la obligación de identificar el país de origen en sus etiquetas.⁸⁰ Esta apreciación reafirma la idea de una todavía endeble estrategia de promoción e información sobre los productos mexicanos al altamente selectivo el consumidor japonés. Antes el exportador mexicano quedaba satisfecho al colocar su mercancía en los contenedores con rumbo a Japón, recibir su pago y esperar el nuevo pedido de la comercializadora japonesa. Hoy, esto no es suficiente. La ampliación de los nichos de mercados debe acompañarse de estrategias y acciones de mercadotecnia para generar nuevos gustos entre los consumidores con rígidos patrones de compra y, así, crear confianza en los productos mexicanos.

El empresario nacional debe asumir una actitud que favorezca asociaciones de negocios con sus contrapartes japonesas para consolidar y ampliar la oferta exportable. Si México puede fortalecer temporalmente su posición en sectores en los que actualmente tiene mayores ventajas comparativas mediante el acceso

⁷⁷ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=361&document=8977>, 2005

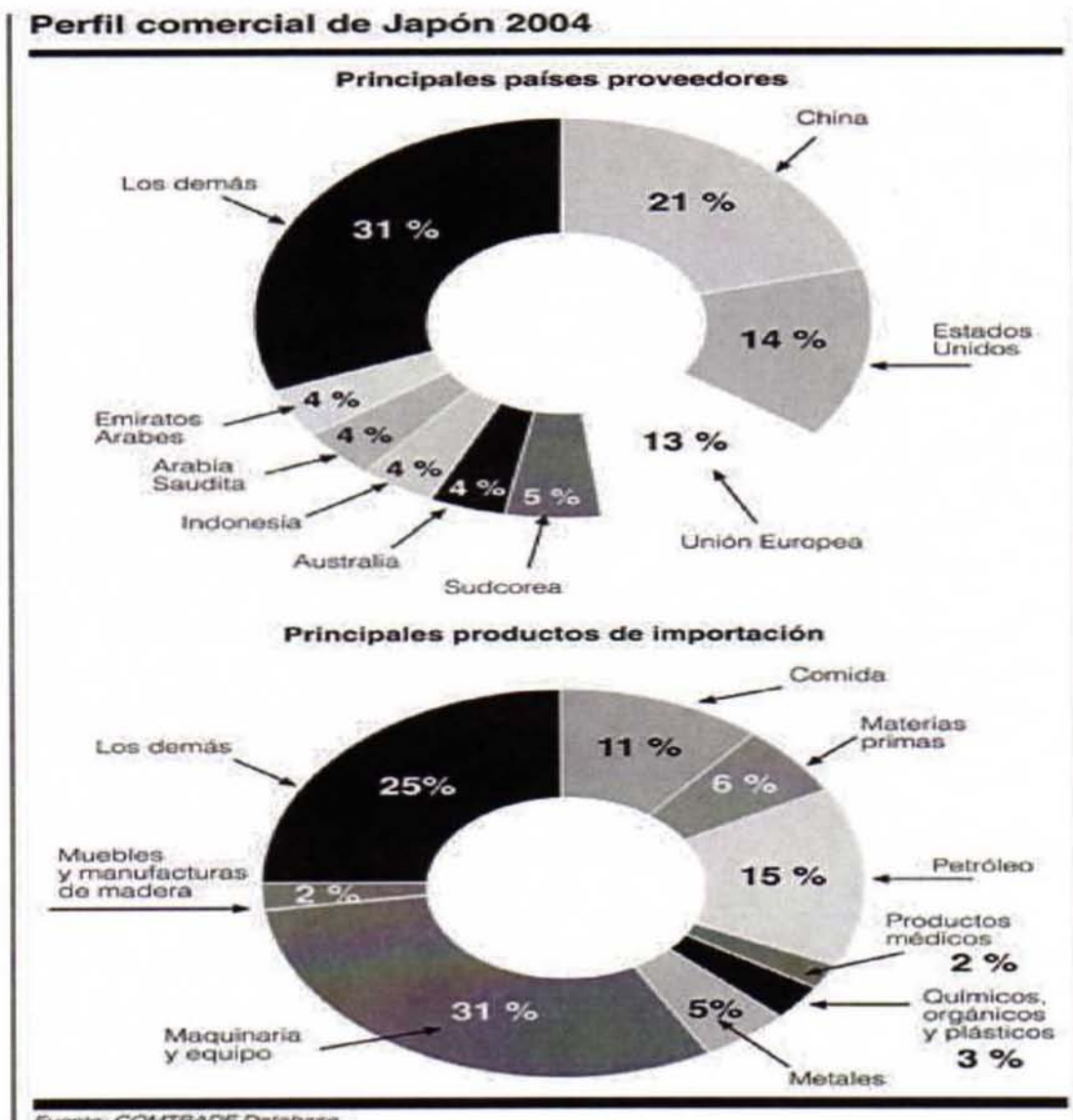
⁷⁸ <http://www.jornada.unam.mx/2005/05/02/006n1sec.html>, 2005

⁷⁹ <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2005

⁸⁰ http://www.hoy.com.ec/temas/especial_cuaderno_japon/inicio.htm, 2005

preferencial, todavía tendrá que enfrentar la intensa competencia en el mercado japonés frente a productores de Estados Unidos, China, Australia, Canadá, Tailandia y Corea del Sur. En este sentido los empresarios y el gobierno deberán poner especial atención al perfil comercial que Japón está requiriendo hoy en día. De acuerdo a la siguiente tabla podemos tener una visión de quienes son los países contra los que estamos compitiendo y que productos son actualmente proveídos hacia Japón.

Gráfico 8.



Fuente: COMTRADE

En este sentido, las oportunidades que el mercado japonés brinda a los productos mexicanos son amplias y habrá que echar mano de los recursos con que se cuentan y a los que pudieran acceder las empresas, por ejemplo los programas de apoyo a PyME's que brinda la Secretaría de Economía, NAFIN o bien las ferias internacionales a las que se puede acceder a través de BANCOMEXT con el objetivo de introducir nuestros productos en aquel país. Para reafirmar esta estrategia de promoción durante el 2006 se realizaron siete proyectos de exportación y 25 acciones para impulsar las exportaciones de productos mexicanos y atraer IED; "cuatro misiones de exportadores y cinco de compradores; participaciones de empresas mexicanas en las ferias *Foodex Japan, Japan Sea Food and Technology Expo, Japan Home and Building Show, Japan Flower Show, International Shoe and Leather Goods Fair, International Food Fair 2006 en Kitakyushu, Ehime Pan Pacific Business Fair* y la *International Jewellery Tokyo*; ocho seminarios especializados de comercio e inversión y cinco seminarios para la promoción del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón. Como resultado de estas acciones, se estima un incremento en nuevas exportaciones por 60 mdd. Para poder apoyar a un mayor número de empresas mexicanas y aprovechar las ventajas y fortalezas de diversas instituciones, se ha conformado el Grupo Japón."⁸¹

Sin embargo, es desalentador cuando estos créditos o apoyos no son accesibles para los pequeños empresarios o bien para los emprendedores ya que en algunas ocasiones estas instituciones tienen cuotas demasiado elevadas que les impide el acceso a los beneficios que pudieran brindar estas instituciones. Aquí es cuando encontramos las contradicciones del liberalismo económico, en teoría cualquier país o empresa puede hacer negocios con el resto del mundo sin embargo las barreras que existen en el país de origen desaniman principalmente al emprendedor y representan una serie de trámites burocráticos y más problemático para las PyME's es el acceso a créditos o asesorías que le ayuden a consolidar su negocio en el mercado internacional.

⁸¹<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=8999#promocion>, 2007

3.3. Oportunidades de triangulación de exportación

En primera instancia debemos tomar en cuenta que Japón ha iniciado y está actuando de una forma bastante acelerada en las negociaciones internacionales con la finalidad de establecer acuerdos bilaterales comerciales con otros países, siendo estos la mayoría países Asiáticos.

La realidad es que a través de la Inversión Extranjera Directa de origen japonés en México se puede lograr la triangulación tanto de capitales como de productos japoneses ya que al instalarse en el país las empresas japonesas tendrán el beneficio de sacar a la venta sus productos con un origen netamente mexicano y venderlos a Estados Unidos o Europa con el beneficio que le otorgan los Tratados de Libre Comercio que existen con estas regiones potencialmente consumidoras.

El sector fuerte para este tipo de figura de comercio internacional que deriva en la triangulación son las maquiladoras instaladas principalmente en el norte del país caracterizadas principalmente por las ventajas competitivas que brindan como el bajo costo de mano de obra, de material, el casi nulo pago de impuestos y obviamente la oportunidad que tienen estos productos terminados de entrar al mercado estadounidense, aprovechando el NAFTA. O bien podemos mencionar que estos productos pueden ser embarcados vía Veracruz hacia Europa, haciendo uso del TLCUE y con una menor participación también estaríamos hablando de una posible entrada hacia el mercado centro y sudamericano. Estas consideraciones no son meramente una oposición a esta figura sino que creemos debería estar mejor regulada a nivel fiscal con el propósito de recaudar impuestos como cualquier importación y exportación pagando impuestos como indiquen las fracciones arancelarias de los productos con la finalidad de que no sea la maquila el ramo de la industria más socorrido por empresas extranjeras y más auspiciado por el gobierno dando así oportunidades de triangulación de exportación.

3.4. Inversión Extranjera japonesa en México

Japón es uno de los principales inversionistas en el mundo. De acuerdo con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa. Y actualmente, es el primer inversionista de la región de Asia-Pacífico.⁸² El monto de la inversión japonesa en México es mayor al de cualquier otro país salvo Estados Unidos.

Como indica la Secretaría de Relaciones Exteriores, entre enero de 1997 y diciembre de 2005, la Consejería Comercial de BANCOMEXT en Tokio registró inversión anunciada por empresas japonesas por 8,354.34 millones de dólares.

⁸² <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3830&lang=3>, 2007

Para diciembre de 2005 el sector de energía recibió flujos de inversión japonesa neta por 2,810.5 millones de dólares, 33.64% del total. Empresas japonesas realizaron 19 proyectos de inversión. El sector automotriz y autopartes ocupa la primera posición en cuanto al monto de inversión japonesa neta anunciada entre 1997 y 2005, al registrar un valor de 3,716.25 millones de dólares, 44.4% del total. El sector eléctrico y electrónico ocupó la tercera posición, al anunciarse proyectos de inversión por 1,196.62 millones de dólares, 14.32% del total. Las empresas japonesas anunciaron inversiones directas en 40 proyectos. La inversión japonesa anunciada en el sector eléctrico y electrónico ha estado aumentando anualmente desde 2003.⁸³ Entonces, conforme a estos datos proporcionados por la Secretaría de Relaciones Exteriores la inversión japonesa se concentra en el sector manufacturero y contribuye a la generación de empleo, crecimiento de la base industrial, capacitación técnica, financiamiento y exportaciones.

La Consejería Comercial de Bancomext en Tokio considera que “de 1997 a 2004, 36,770 empleos fueron generados por las inversiones japonesas en México. El sector eléctrico-electrónico fue donde se generaron más empleos, 45.35% del total. En el sector automotriz y autopartes se crearon empleos, 40.99% del total. En el sector de energía se generaron, 0.53% del total y en el textil 0.29% del total durante el periodo citado.”⁸⁴ Esta inversión se conglera en los estados más industrializados, los cuales que tienen la capacidad de responder a las exigencias de cada empresa así como para reforzar la teoría que las empresas japonesas utilizan a México como trampolín para exportar a Estados Unidos. El claro ejemplo es Baja California Sur, el cual tiene el mayor número de empresas, plantas y sucursales del total de las existentes en el país.

⁸³ <http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>, 2005

⁸⁴ <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1126>, 2005

Gráfico 9.

EMPRESAS JAPONESAS POR ESTADO

Tabla 2

	Empresas	%	Plantas	%	Sucursales	%
Aguascalientes	13	4.0	13	5.8	6	4.2
Baja California	69	21.0	76	34.1	15	10.5
Baja California Sur	1	0.3	1	0.4	1	0.7
Campeche	0	0.0	2	0.9	0	0.0
Chiapas	0	0.0	1	0.4	0	0.0
Chihuahua	14	4.3	30	13.5	2	1.4
Coahuila	6	1.8	7	3.1	6	4.2
Durango	1	0.3	1	0.4	0	0.0
Edo de México	23	7.0	16	7.2	19	13.3
Guanajuato	6	1.8	3	1.3	5	3.5
Queretaro	1	0.3	1	0.4	1	0.7
Hidalgo	2	0.6	1	0.4	1	0.7
Jalisco	12	3.7	10	4.5	10	7.0
D.F.	132	40.2	4	1.8	26	18.2
Michoacán	0	0.0	0	0.0	3	2.1
Morelos	2	0.6	6	2.7	2	1.4
Nuevo León	17	5.2	18	8.1	17	11.9
Puebla	2	0.6	2	0.9	0	0.0
Queretaro	9	2.7	14	6.3	4	2.8
Quintana Roo	1	0.3	0	0.0	4	2.8
San Luis Potosí	2	0.6	2	0.9	2	1.4
Sinaloa	0	0.0	0	0.0	1	0.7
Sonora	0	0.0	0	0.0	3	2.1
Tabasco	0	0.0	0	0.0	2	1.4
Tamaulipas	14	4.3	13	5.8	5	3.5
Veracruz	0	0.0	1	0.4	6	4.2
Yucatán	1	0.3	1	0.4	1	0.7
Zacatecas	0	0.0	0	0.0	1	0.7
Total	328		223		143	

* Estados de la República que no cuentan con empresas japonesas: Colima, Nayarit y Tlaxcala

Fuente: JETRO (Japan External Trade Organization)

Hoy en día Japón juega un papel muy importante en el escenario nacional ya que la inversión extranjera directa es un mecanismo que con la debida regulación brinda beneficios a nuestro país ya que se instalan empresas mismas que pagan impuestos y crean empleos que finalmente se refleja en el crecimiento económico de la economía mexicana.

3.4.1. IED (Inversión Extranjera Directa)

El AAE ha contribuido de manera importante inversiones de algunas empresas japonesas que aprovecharon este AAE. En el área de compras del sector público, se logró la participación de algunas empresas japonesas en proyectos importantes.

Según datos del Ministerio de Finanzas de Japón, en 2005 la inversión japonesa directa en México (con base en la balanza de pagos internacionales,) creció 3.3 veces más que el nivel observado en el año anterior, alcanzando 629 millones 620 mil dólares, con lo que se registra el monto máximo en los últimos años a partir del año 2000⁸⁵. El aumento de inversiones por las empresas japonesas se orientó principalmente a la industria automotriz. Las 3 empresas productoras de automóviles terminados en México, Nissan, Honda y Toyota, publicaron el aumento de sus inversiones y la ampliación de producción por estas empresas productoras de automóviles terminados, las empresas japonesas del sector de auto partes también aumentaron sus inversiones. Si la estrategia japonesa de inversión esta basada principalmente en el sector automotriz debemos ser cautos para no dejar pasar oportunidad alguna sino al contrario fomentarla y regularla con la finalidad de que se rija bajo la línea de ganar- ganar.

La mayor parte de la inversión japonesa se realizó considerando a México como una base de producción importante en el Continente de América del Norte; sin embargo, se considera que la firma del AAE México-Japón, está dando a los inversionistas un efecto favorable, ya que se elevará la estabilidad jurídica de los negocios en México y se eliminarán casi todos los aranceles para los productos japonesas a mediano y largo plazo, y a la vez se tienen expectativas hacia la mejora del ambiente de negocios.

Según JETRO y después de la entrada en vigor del AAE México-Japón, es posible que las empresas japonesas participen en una licitación de compras del sector público, sin restricciones bajo las mismas condiciones que las empresas mexicanas y otros países firmantes del TLC. Un claro ejemplo de esto, es que en febrero de 2006, *Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.* publicó que había firmado un contrato llave en mano con la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para la construcción de la central carboeléctrica del Pacífico , el desarrollo de este proyecto, que representará una inversión de 611 millones de dólares, la carboeléctrica del Pacífico se realizará bajo la modalidad de Obra Pública Financiada (OPF), tendrá una capacidad de generación de 651 megawatts (MW) y se localizará en el predio de la central carboeléctrica "Plutarco Elías Calles" (Petacalco), en el estado de Guerrero. Esta central operará con carbón como combustible base para su funcionamiento y combustóleo como combustible alterno. Su entrada en operación está programada para el mes de febrero de 2010.⁸⁶ La mayor parte de las inversiones japonesas está destinada al sector

⁸⁵ www.mof.org, 2006

⁸⁶ <http://www.jetro.org.mx/>, 2007

Entonces podemos decir que la inversión extranjera de origen japonés existente en México si bien no representa una gran parte posiblemente con la entrada en vigor del el Acuerdo de Libre Comercio se podría intensificar y lograr que los flujos de intercambio comercial sean más y en mejores condiciones para México ya que esta inversión es principalmente a través del establecimiento de empresas.

3.4.2. Transferencia de tecnología

En varias disposiciones de los Acuerdos de la OMC se menciona la necesidad de que haya una transferencia de tecnología entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sin embargo, no está claro cómo tiene lugar en la práctica esa transferencia ni si cabría adoptar medidas específicas en el marco de la OMC para fomentar las corrientes de tecnología. El Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología fue establecido por los Ministros en Doha celebrada el Qatar en 2001⁸⁸ con la finalidad de examinar la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo, así como las maneras de incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.

En México, el Gobierno del Japón, a través de JICA (Japanese International Cooperation Agency) que es un organismo del Gobierno del Japón establecido en 1974, con el propósito de contribuir al desarrollo social y económico de los países en vías de desarrollo, ha venido realizando diversas actividades de cooperación técnica desde hace más de 25 años considerando que:

- México es uno de los países más importantes política y económicamente en América Latina
- Tradicionalmente existen lazos de amistad entre México y Japón
- La relación económica entre ambos países se está haciendo cada día más estrecha por el aumento del intercambio comercial y las inversiones japonesas en México⁸⁹

Japón brinda asistencia a México al amparo del acuerdo sobre la materia suscrito en diciembre de 1986. En los últimos años, la Agencia Japonesa para la Cooperación Internacional (JICA) ha canalizado a nuestro país un promedio de 30 millones de dólares anuales y de acuerdo a la SRE las áreas prioritarias acordadas por ambas partes para la cooperación técnica México- Japón, 2002-2006 son las siguientes:

⁸⁷ http://www.jetro.org.mx/inversion_japonesa.htm, 2007

⁸⁸ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm#technology, 2007

⁸⁹ http://www.jica.go.jp/mexico/principal_01.htm, 2007

- Reducción de las diferencias regionales
- Protección del medio ambiente
- Apoyo al sector productivo, particularmente a las pequeñas y medianas empresas⁹⁰

La transferencia de tecnología es una buena oportunidad para que tanto las empresas mexicanas como los trabajadores tengan acceso a sistemas o procesos de primer nivel. Sin embargo, no debemos olvidar que por la década de los 70's la transferencia de tecnología era lo que a las empresas de países industrializados ya no ocupaban y mas bien nos transfirieron sus desechos tecnológicos. Este incidente causó que quedáramos un peldaño debajo de los verdaderos avances que estaban llevando a esas empresas hacia un desarrollo netamente industrial y como consecuencia el crecimiento del país se vio limitado y por lo tanto no nos insertamos dentro de los países competitivos. Ahora en esta nueva etapa de la industrialización a nivel mundial y el avance del capitalismo sería aberrante que volviese a suceder lo mismo, la competitividad que exigen tanto empresas como consumidores no debe quedar en segundo plano, mas bien se deberá usar este Acuerdo Económico como herramienta de intercambio tecnológico entre iguales. Ambos países se verían beneficiados si su nuevo socio comercial tiene la planta requerida para comercializar sus productos como para producirlos.

3.4.3. Alianzas estratégicas

“Las alianzas estratégicas implican una cooperación entre empresas que compiten en el mercado pero que cooperan en determinadas actividades con la finalidad de beneficiarse de las economías de escala en la compra de materiales, la producción o comercialización.”⁹¹ Bajo la figura de alianza estratégica al margen del Acuerdo Económico pronto comenzaremos a ver fusiones, proyectos conjuntos de inversión y/o la integración de redes y estructuras productivas para la generación de un insumo, producto o línea de productos.

Japón es un proveedor importante de insumos y maquinaria con alto valor tecnológico, que no compite, en términos generales, con los proveedores mexicanos. Actualmente, Japón ya es una importante fuente de suministro de la industria maquiladora. Se espera que este acuerdo potencie el grado de especialización de la industria manufacturera mexicana, generando el crecimiento de la misma, a través del eslabonamiento de cadenas productivas con un mayor valor agregado y alianzas estratégicas. En este sentido México se beneficiará de la transferencia de conocimientos relativos al aumento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), aprovechando la experiencia japonesa en el tema. En suma, el AAE entre México y Japón contempla los elementos de un tratado de libre comercio, así como disposiciones para intensificar la cooperación

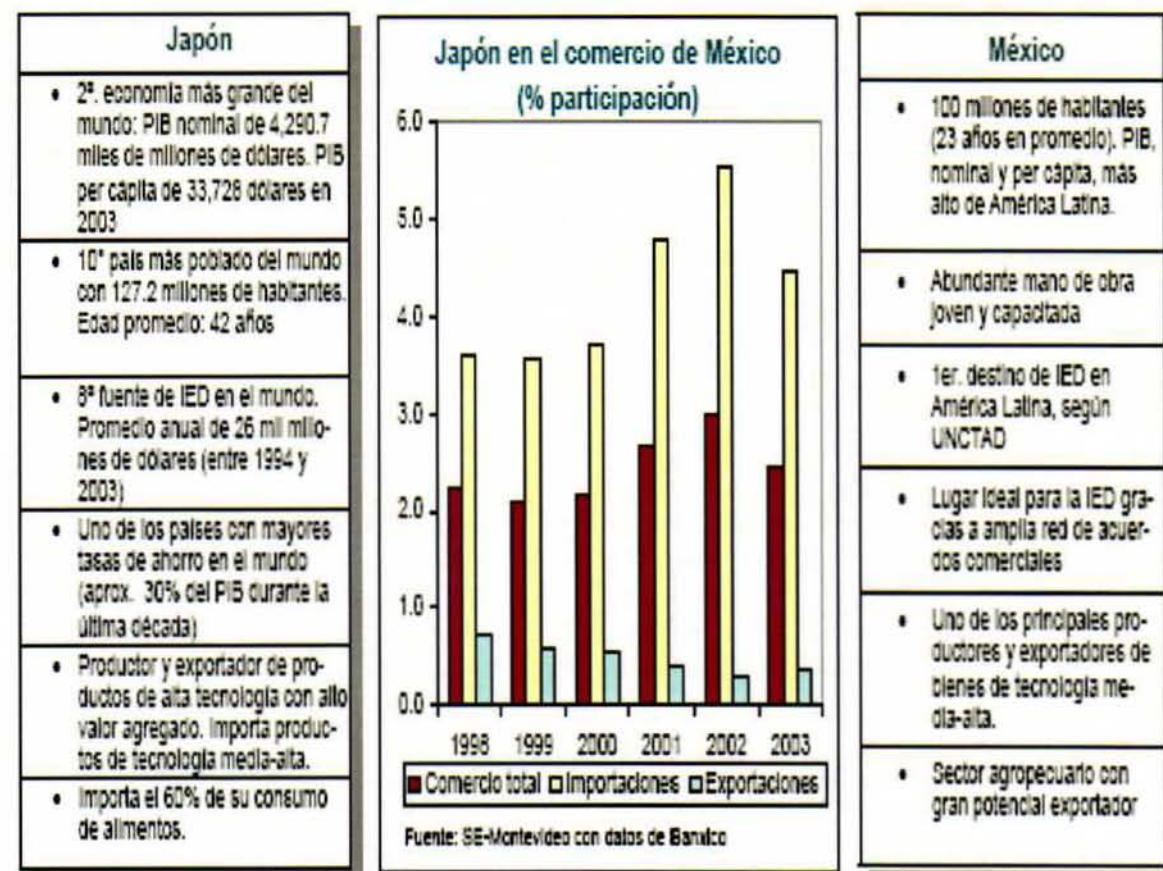
⁹⁰ <http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/REBIMXJP.PDF>, 2007

⁹¹ <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2007

bilateral y así promover el acercamiento económico en el marco del acuerdo. Con la firma de este acuerdo se espera un crecimiento importante de las inversiones japonesas así como las alianzas estratégicas en ambos países y de las exportaciones mexicanas hacia Japón, principalmente del sector agroalimentario y pesca. Realmente este acuerdo ya es por sí mismo una alianza estratégica de ambas partes.

Gráfico 10.

ALIANZA ESTRATÉGICA MEXICO- JAPON



Fuente: SE- Montevideo con datos de Banxico

Aunque esta figura pueda ser muy atractiva para los inversionistas japoneses habrá que ver si estos lograrán el consentimiento de los Keiretsu para establecer las alianzas estratégicas que permitirían atraer capital extranjero, la aportación de otro tanto nacional y por lo tanto la creación de empleos y la captación de impuestos.

CONCLUSIONES

A dos años de la entrada en vigor del AAEE este no ha sido explotado por el gobierno mexicano tampoco por la industria privada, ya que a través de bancos como BANCOMEXT, la SRE o NAFIN pudiera llevar a cabo políticas que fomentaran el intercambio económico. Estas instituciones tienen la obligación de apoyar a empresarios con créditos y promoción para el establecimiento de negocios o bien para exportar productos mexicanos hacia Japón.

Sin embargo Japón continúa estableciendo empresas transnacionales en nuestro país ya que la mano de obra es barata y especializada, los impuestos son razonables y la oportunidad que el mismo mercado mexicano brinda es amplio, además de que se tienen oportunidades de triangulación hacia diferentes países de América y Europa gracias a los tratados de libre comercio que actualmente tenemos firmados. Las empresas japonesas son las principales protagonistas de este Acuerdo ya que están instalando fábricas ensambladoras y maquiladoras. También están aprovechando nuestra posición geoestratégica y las oportunidades que esto conlleva.

Contrariamente, México no tiene establecido un plan dirigido a Asia y específicamente con Japón. Mas bien parece que nada mas estamos adoptando el liberalismo económico a través de Acuerdos Comerciales porque así debe ser, sin embargo no tenemos un rumbo, un objetivo y mucho menos un proyecto de país a mediano y largo plazo.

La globalización exige que los países sean interdependientes unos de otros ya sea por sus recursos naturales o tecnológicos, el intercambio de bienes y servicios es fundamental para cualquier país que desee integrarse al liberalismo económico moderno. En este sentido debemos incentivar la capacidad productora principalmente de alimentos para exportación para aprovechar los Tratados de Libre Comercio que tenemos suscritos con regiones sumamente importantes en el escenario internacional.

Uno de los factores que está provocando cambios en el orden mundial es el terrorismo y la seguridad internacional así como el envejecimiento de la población. Sin embargo haciendo un simple análisis en nuestro país no hay terrorismo y la seguridad internacional solo se refiere a cuidar el tránsito en la frontera norte, realmente México no es un país peligroso y si es un país con alto potencial productivo desaprovechado. Por lo tanto creo que es importante aprovechar las ventajas competitivas con las que contamos para echar a andar la estructura productiva. Las instituciones deben ser más flexibles y los empresarios y emprendedores intentar hacer negocios local y globalmente.

Es preciso puntualizar que la hipótesis con la que iniciamos la investigación refiere a que la entrada en vigor del AAE México- Japón en 2005 facilitará la implementación de esquemas de negocios internacionales entre empresas mexicanas y japonesas, aprovechando ventajas competitivas de ambos países bajo una planeación estratégica que responda a las características de una hipercompetencia a nivel global no ha sido comprobada ya que este AAE solo ha permitido el desarrollo de la inversión y productos japoneses, las empresas mexicanas se han visto restringidas por una serie de trámites burocráticos y falta de incentivos económicos por parte de las instituciones encargadas de promover el desarrollo del intercambio como: BANCOMEXT, NAFIN Y SRE los cuales establecen foros a los que solo medianos y grandes empresarios pueden acceder y la capacitación para la PyME es nula de tal manera que los esquemas de negocios no funcionan de manera uniforme.

La inversión japonesa permite instalar plantas y maquiladoras que le darán a sus empresas la seguridad que sus productos podrán ser exportados origen México lo cual les permite acceder a los beneficios que la red de tratados con las regiones económicas más importantes otorga.

Finalmente, este Acuerdo de Asociación Económica es asimétrico y aunque las economías de México y Japón son complementarias no es suficiente para lograr solidez en el.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, Linda; *"NAFTA: A Review of the Issues"*; Federal Reserve Bank of Chicago, 1992
- Ball, Donald; *"Negocios internacionales, Introducción y Aspectos esenciales"*; España, 1997, p.10-24
- Bassi, Eduardo; *"Globalización de Negocios: Construyendo estrategias competitivas"*; Warner Books, 1999, p.64-104
- Chiaventato, Idalberto; *"Administración en los Nuevos Tiempos"*; McGraw Hill, 2004, p.101-102
- Clark, Gordon; *"Global Competitiveness and Innovation"*; Estados Unidos, 2004
- Daniels, John; *"Negocios Internacionales, ambiente y operaciones"*; Prentice may, 2004, p.10-208
- De la Fuente, Víctor; *"¿Qué es la globalización?"*; Fondo de Cultura Económica, 2004, p.23-62
- Denison, Chung; *"Economic Growth and the Source"*; The Booking Institution, 1998, p.21-22
- Ferronato, Jorge; *"Aproximaciones a la Globalización"*; COLMEX, 2000
- Hellriegel, Don; *"Administración Internacional"*; Thomson Editores, 1998, p.84-106
- Lichtenstejn, Samuel y Baer, Monica; *"Políticas Globales en el Capitalismo: El Banco Mundial"*; CIDE, 1986, p.36-53
- Mendez, Sofía; *"La política económica exterior de México"*; México, 1991, p.62-64
- Pempel, T.J. ; *"Japanese Foreign Economic Policy: The Domestic Bases for International Behavior"*; Katzenstein, 2004, p.137-143
- Pereña, Mercedes; *"Relaciones diplomáticas en la actualidad"*; UNAM, 2001, p.13-15
- Philips, Patricia; *"Fundamentos de los Negocios Internacionales"*; Pearson 2001, p.20-24
- Uscanga, Carlos; *"La política exterior de México en el Pacífico frente a un Sistema Mundial en Transición"*; UNAM, 2004, p.9-22

Salinas, Carlos; *"Objetivos de la acción internacional de México en el Plan Nacional de Desarrollo 1989- 1994"*; SRE, 1989, p.13-19

Zavala, Alfredo; *"Política Financiera y Seguridad Nacional en Japón"*; COLMEX, 1996, p.23-31

HEMEROGRAFÍA

Abella, Gloria; *"La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari; la propuesta del cambio estructural"*; Revista de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, núm. 62, p. 57-59

Akira, Irike; *"China and Japan in the Global Setting"*; Harvard University Press, octubre de 2005, p.13-15

Bergsten, Fred; *"The Case for APEC"*; The Economist; 6 de enero de 1996

Business Week; *"Betting on Free Trade"*; 23 de abril de 2002

Bustos, Pablo; *"La crisis de la globalización neoliberal y actual escenario abierto en la región"*; Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, agosto de 2004

Castañeda, Jorge; *"Los ejes de la política exterior de México"*; Nexos, diciembre de 2001, p.21-24

Corona, Miguel Ángel; *"Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas"*; Revista de Comercio Exterior enero de 2003, p.48- 56

D'Aveni Richard; *"Hipercompetitive Rivalries"*; First Free Press Paperback, Estados Unidos, 1995

Holyoke, Larry; *"Doing the Unthinkable"*; Business Week, enero de 2004, p.52-53

Lawrance, Richard; *"NAFTA at 5: Happy Birthday?"*; Journal of Commerce; 1 de febrero de 1999

McGurn, William; *"Freeing Trade"*; National review, 1991, p.21-24

Neff, Robert; *"Hidden Japan"*; Business Week, febrero de 2004, p.34-38

Neff, Robert; *"Japan who's in Charge?"*; Business Week, 25 de abril de 2004, pp.48-49

MESOGRAFIA

http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/hbr/hbr_home.jhtml, 2006

<http://www.paniego.com.ar/noticias/display.php3?ID=29>, 2006

<http://doingbusiness/enterprises.309/html>, 2006

http://europa.eu.int/abc/history/index_en.htm, 2006

<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/ivb/r11000.htm>, 2006

<http://fina-nafi.org/esp/integ/alena.asp?langue=esp&menu=integ>, 2006

<http://www.sice.oas.org/summary/nafta/nafta4.asp>, 2006

<http://www.apecsec.org.sg>, 2006

<http://es.wikipedia.org/wiki/APEC>, 2006

<http://www.apec.org>, 2005

http://www.aag.org/Education/center/cggeaag%20site/GlobalEconomy/spa_lesson2_page4, 2007

http://www.educ.ar/educar/servlet/Downloads/S_BD_POLITICASOCIAL/JLC11.PDF, Buenos Aires, 2004

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1532&lang=3>, 2007

<http://www.eumed.net/cursecon/>, 2007

<http://www.pricewaterhouse/doingbusinessinjapan/contextos/2004>

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2006/06/pdf/sheng.pdf>, 2006

<http://www.rbcprivatebanking.com/Spa2Q99.html>, 2007

<http://www.mof.go.jp/english/>, 2007

<http://www.jetro.org.mx/>, 2007

<http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>, 2005

<http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>

<http://www.ciem.cu/eventos/Nacionales/Sesiones%20cient%EDficas/Evoluci%F3n%20econ%F3mica%20de%20Jap%F3n.pdf>, 2005

<http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/bice/2770/BICE27700402.PDF>, 2007

http://www.jica.go.jp/english/resources/publications/study/topical/enfoques/pdf/comercio_08.pdf, 2007

www.jetro.org/generallyinfo.html, 2007

<http://www.forum-global.de/bm/articles/2001/controverlibremercado.htm>, 2001

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/nol/sustitucionms.htm>, 2006

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/26810/L750.pdf>, 2007

<http://www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Politica&id=45704>, 2007

<http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>, 2007

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=9&category=9&document=10643>, 2007

<http://www.sre.gob.mx/agenda/bilateral/dgapo/informativos/japon.htm>, 2005

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2006

<http://www.presidencia.gob.mx/documentos/index.php?contenido>, 2006

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2005

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=361&document=8977>, 2005

<http://www.jornada.unam.mx/2005/05/02/006n1sec.html>, 2005

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 2005

http://www.hoy.com.ec/temas/especial_cuademo_japon/inicio.htm, 2005

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3830&lang=3>, 2007

<http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/eseconomia/INVERSION%20JAPONESA%202005.htm>, 2005

<http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=1126>, 2005

www.mof.org, 2006

http://www.jetro.org.mx/inversion_japonesa.htm, 2007

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm#technology, 2007

http://www.jica.go.jp/mexico/principal_01.htm, 2007

<http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/REBIMXJP.PDF>, 2007

OTRAS FUENTES

Apuntes de Negocios Internacionales I, febrero de 2003

Cuadernos de Trabajo del Centro de Estudios de Asia y África: *"El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón: Nuevas Perspectivas"*; El Colegio de México, México 2004 p. 1-9

Informe presentado por la Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía el 22 de mayo de 2006, p. 3

Informe realizado por JETRO *"Japanese Corporate Activity in New Growth Markets and the Emerging East Asian Free Trade Zone"*, 2006

Informe realizado por JETRO *"Inversiones de las Empresas Japonesas en el Este de Asia: China"*, 2004

Informe de la CEPAL, *"México: Evolución económica durante el 2005 y perspectivas para 2006"*, septiembre de 2006

Informe final del Grupo de Estudio México- Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales, julio de 2002

Informe de la Subsecretaria de normatividad, inversión extranjera y prácticas comerciales internacionales *"Inversión de Japón en México"* Secretaría de Economía, junio de 2004, p.1-4

Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2006, Presidencia de la Republica, México, 2002, p. 59-65

Ponencia presentada por José Luis Coraggio en el Seminario- Taller Internacional sobre *"Estrategias de lucha contra la pobreza y el desempleo estructural: Diseño y gestión políticas sociales en el marco de la globalización económica e integración regional"*; Instituto de Geografía de la UNBA, Buenos Aires, octubre de 1994

Presentación del embajador de México en Japón, Miguel Ruiz- Cabañas Izquierdo, *"El Acuerdo de Asociación Económica México- Japón: Oportunidades y Perspectivas"*, Embajada de México en Japón, octubre de 2006

Seminario *"Cómo hacer negocios con Japón"* Semana de la Exportación a Japón, BANCOMEXT 2006, p.1-17