

Las relaciones comerciales entre Japón y México: una perspectiva alentadora

C. P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

A pesar de la enorme distancia que los separa geográficamente, Japón y México mantienen una importante y creciente relación comercial y económica, cuyos antecedentes son muy remotos y cuyas perspectivas, en las tres últimas décadas del siglo XX, son particularmente alentadoras.

México busca activamente, en estos momentos, la diversificación estructural y geográfica de sus relaciones económicas y comerciales con otros países, hasta ahora excesivamente concentradas en el mercado estadounidense y casi por completo dependientes de las ventas al exterior de productos agrícolas, como un medio para dinamizar sus ingresos por exportación, racionalizar sus importaciones de maquinaria, equipo y tecnología, y llevar adelante, en una segunda fase más diversificada y compleja, su proceso de desarrollo industrial, hasta ahora orientado básicamente a la sustitución de importaciones. Japón, por su parte, habiendo alcanzado un lugar prominente entre los grandes países avanzados, que lo sitúa como la segunda potencia económica del mundo occidental, y apoyado por un potencial de crecimiento económico sostenido inigualado en cualquier parte del mundo y que, según se prevé, habrá de mantenerse o incluso acelerarse en lo que resta del presente siglo, está profundamente interesado en extender sus actividades económicas y comerciales hacia regiones, como América Latina, en las que hasta ahora su participación e influencia económicas han sido meramente marginales o de escasa importancia.

Parece, entonces, presentarse una afortunada coincidencia de intereses económicos que favorece un rápido incremento en

Nota: Este artículo, del Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, apareció originalmente con el título "A Promising Perspective: Japan-Mexico Trade Relations", en la revista *Pacific Community*, Tokio, vol. 2, núm. 4, julio de 1971.

las relaciones comerciales y económicas entre los dos países, que conviene a ambos aprovechar, utilizando los canales y mecanismos directos de comercialización ya existentes y aprendiendo de los éxitos y fracasos de las experiencias del pasado, pero, sobre todo, buscando activamente nuevos mecanismos y canales, imaginando nuevas formas de cooperación económica y tecnológica, descubriendo nuevos campos de inversión conjunta y prestando a los empresarios privados de ambos países el estímulo y apoyo oficiales para el buen desarrollo de sus operaciones.

No es exagerado considerar, como en México se considera, que existen los elementos objetivos necesarios para iniciar una verdaderamente nueva etapa de las relaciones económicas y comerciales mexicano-japonesas, en beneficio de ambos países y sirviendo a los mejores intereses de las dos naciones.

En México se estima que esa nueva etapa de las relaciones económicas y comerciales entre México y Japón debe caracterizarse por, cuando menos, los siguientes elementos:

a] un acceso liberalizado, incrementado y crecientemente diversificado de los productos mexicanos, tanto agrícolas como industriales, al vasto y creciente mercado japonés;

b] una mayor importación selectiva de maquinaria y equipo y de bienes intermedios producidos en Japón, ligada a programas de asistencia técnica que permitan asegurar que esos bienes de capital y los programas de producción a que se encuentran ligados efectivamente contribuyan al desarrollo tecnológico de la industria mexicana;

c] una activa búsqueda de posibilidades de inversión de capitales privados de Japón en México, asociados en formas

convenientes y mutuamente convenidas a capitales mexicanos, para la explotación de recursos naturales y el establecimiento de plantas industriales, productoras tanto de bienes finales como intermedios que se canalicen lo mismo al mercado mexicano que al japonés;

d] el establecimiento de programas oficiales de cooperación, intercambio y asesoría en materia de investigación científica y tecnológica y de transferencia de tecnología japonesa a nuestro país, y

e] el estudio de las posibilidades de comercio multilateral en el área del Pacífico, para permitir que, por una parte, los productos mexicanos lleguen, a través de Japón, a otros mercados de la región, como Corea, Filipinas, China, Taiwán e, incluso, Australia y Nueva Zelanda, mientras que, por otra, los productos japoneses se distribuyan, a través de México, en los mercados de Centroamérica, el Caribe y América del Sur.

Todos estos elementos de una nueva y profunda relación económica y comercial entre México y Japón están estrechamente relacionados entre sí y los progresos que se alcancen en un área o campo de acción determinados dependerán estrechamente de los avances que se consigan en los demás.

En este artículo me propongo pasar revista a la situación que existe y a las perspectivas que a mi juicio se abren en cada uno de los campos enumerados, sin perder de vista, desde luego, la estrecha interrelación que acaba de subrayarse.

LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-JAPON EN PERSPECTIVA HISTORICA

En un ensayo reciente sobre las relaciones económicas y comerciales entre Japón y América Latina,¹ el distinguido economista japonés Saburo Okita nos recuerda el antecedente más remoto de la relación comercial, o mejor dicho, del intento de establecer una relación comercial entre la entonces Nueva España y Japón. En 1609, como resultado de un naufragio, el gobernador de Luzón, don Rodrigo de Vivero, tocó playas japonesas y despertó el interés por conocer y comerciar con Nueva España. Años después, en 1613, Tsunenaga Hasekura se convirtió en el primer japonés que arribó a la Nueva España, encargado de establecer lazos comerciales. En virtud de la situación de monopolio colonial del comercio entonces existente y de las prohibiciones que la Corona española imponía a sus colonias en materia de comercio, la gestión de Hasekura se prolongó hasta Madrid, pero con poca fortuna y escaso éxito. Poco tiempo después —sigue diciéndonos Okita— Japón se cerró al comercio por más de dos siglos y medio, y no fue hasta finales del segundo tercio del siglo XIX, después de la Restauración Meiji, cuando Japón se incorporó a las relaciones comerciales internacionales.

En las últimas dos décadas del siglo XIX y la primera del

siglo XX, la estadística mexicana registra volúmenes rápidamente crecientes de comercio con Japón, cuyo saldo favorecía ampliamente a este país, aunque las corrientes comerciales resultaban insignificantes en relación al comercio exterior total de México en esos años.²

La Revolución mexicana de 1910-17 y las secuelas de la primera guerra mundial abrieron un nuevo paréntesis en las relaciones comerciales entre los dos países. Igual efecto produjeron, hacia finales de los años veinte, los inicios de la Gran Depresión, afectando gravemente los ingresos por exportación y la capacidad de importar de México.

En la década de los treinta, el comercio entre México y Japón mostró una clara tendencia expansiva, un resultado más equilibrado y empezó a definir su composición: dos terceras partes de las ventas mexicanas estuvieron compuestas por algodón y el resto por productos minerales brutos; en cambio, las compras mexicanas estaban muy diversificadas, abarcando tanto materias primas como diversos productos manufacturados.³

En los años cuarenta, la segunda guerra mundial redujo, primero, y canceló, después, el intercambio entre los dos países.⁴

No es hasta principios de los años cincuenta cuando las corrientes comerciales recuperan los niveles de preguerra. En esta década el crecimiento del intercambio entre México y Japón es muy dinámico y empieza a ganar importancia relativa. Empero, se acentúa la concentración de las exportaciones mexicanas en un solo producto, el algodón, que llega a representar en algunos años más de las nueve décimas partes del total, al tiempo que continúan diversificándose las compras mexicanas a Japón, sobre todo de bienes de capital.⁵

De este recuento histórico, que abarca cuatro siglos en los cuales sólo unas cuantas décadas fueron realmente significativas, es dable concluir que el creciente desarrollo de una relación mutuamente conveniente y satisfactoria entre México y Japón se finca en una experiencia larga, rica y significativa.

LAS EXPORTACIONES MEXICANAS AL MERCADO JAPONES

La actual fisonomía de las exportaciones mexicanas a Japón queda bien definida cuando se examina, así sea superficialmente, el comportamiento de esa corriente comercial en los años sesenta. Entre 1960 y 1969, las exportaciones mexicanas a Japón crecen a una tasa media anual de 8.6% mayor que la de 7.2% correspondiente, en el mismo lapso, al total de

² Véase *Estadísticas económicas del Porfiriato: comercio exterior de México 1877-1911*, El Colegio de México, México, 1960, pp. 523 y 545.

³ Véase *México exportador*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. (Editorial Cultura), México, 1939, pp. 167-172.

⁴ Véase *Comercio exterior de México 1940-1948*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. (Editorial Cultura), México, 1949, p. 804.

⁵ Véanse *Comercio exterior de México 1951 y Comercio exterior de México 1960*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1952 y 1961, pp. 397-400 y 347-350, respectivamente.

¹ Saburo Okita, "Japón y América Latina; una relación económica en cambio", *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, XXI, 2, febrero de 1971, p. 144.

exportaciones mexicanas. Su valor, medido a precios corrientes, se mueve de 102.8 millones de dólares en 1960 a 215.5 millones en 1969 y su participación en el total de exportaciones pasa de 13.9% a 15.6% entre los mismos años, de suerte que Japón se convierte en el segundo mercado nacional de importancia para México.

Desde el punto de vista de Japón, en los años sesenta decrece la importancia de los productos procedentes de México dentro del total de importaciones japonesas, revelando que el ritmo medio de crecimiento de las importaciones totales de Japón en la década, que se situó en 14.4% anual, resultó muy superior al de sus importaciones procedentes de México. Esta pérdida de terreno de las exportaciones mexicanas en el mercado japonés es uno de los fenómenos que a México interesa corregir a la brevedad posible, tanto a través de la recuperación de las exportaciones tradicionales como de la apertura de mercado para nuevos productos, tanto agrícolas como industriales.

A diferencia de lo ocurrido en décadas anteriores, en los años sesenta se advierten ya los inicios de la diversificación estructural de las exportaciones mexicanas a Japón. El producto dominante, el algodón, que a principios de la década absorbía más de cuatro quintas partes del total de exportaciones, hacia finales de la misma representa sólo la mitad. En esta situación influyeron no sólo los factores desfavorables que han afectado la producción algodonera mexicana en los últimos ciclos agrícolas, sino el más rápido crecimiento de otras exportaciones mexicanas al mercado japonés, entre ellas, productos alimenticios, como el maíz, la langosta y el camarón; productos minerales, como la sal y los lingotes de cobre, y productos químicos y farmacéuticos.⁶ En México se comprende claramente que la posibilidad de conseguir un mayor crecimiento de las ventas a Japón depende, sobre todo, de llevar adelante este proceso de diversificación, de suerte que el destino de nuestras ventas a ese mercado no dependa de uno solo o de unos cuantos productos, sino que nuestras exportaciones a Japón reflejen la también creciente diversificación del total de exportaciones mexicanas.

Al iniciarse los años sesenta y al tomar el poder en México una nueva administración, se ha adoptado una política más moderna, agresiva y coordinada de fomento y promoción de las exportaciones mexicanas. Para ello, ha iniciado ya sus funciones el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, como la entidad central coordinadora de los esfuerzos públicos y privados en el campo de la promoción del comercio exterior. Junto a este Instituto, otras entidades, como el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., han modernizado su estructura operativa para desarrollar una labor más eficaz en el terreno que les compete, como es el del financiamiento y fomento del comercio exterior en el caso del Banco. El Presidente de México ha asignado la más alta prioridad a los esfuerzos destinados a incrementar a corto plazo y en proporción significativa los ingresos por exportación del país, de

suerte que, sin depender excesivamente de los empréstitos internacionales, el país pueda financiar las importaciones de maquinaria, equipo y tecnología que reclama el sostenimiento y la aceleración de su proceso de desarrollo industrial y económico.

Lugar prominente en la nueva estrategia de comercio exterior de México ocupan las medidas destinadas a diversificar la oferta exportable y a fomentar las exportaciones a mercados distintos del tradicional mercado norteamericano. En esta situación, México podrá ofrecer en los mercados mundiales una variedad creciente de productos agrícolas e industriales en condiciones competitivas de calidad y costo, aunque, como es evidente, el esfuerzo para ello requerido habrá de prolongarse por muchos años. Los renglones de la oferta exportable que habrán de fomentarse deberán ser identificados en estrecha cooperación con los posibles demandantes, y, en ocasiones, mediante la asociación de capitales destinada a este objeto. Este es un terreno que abre vastas posibilidades en casos como el de Japón. México podría estudiar, conjuntamente con los representantes oficiales y del sector privado japonés, las líneas de producción que nuestro país podría establecer o ampliar con vistas a la colocación de sus artículos en el mercado japonés. De esta suerte se aseguraría el mercado para los productos y, al mismo tiempo, se aseguraría también que los productos resultasen, en su calidad y especificaciones técnicas, adecuados para el mercado al que se destinan. Este tipo de cooperación entre Japón y México me parece uno de los más promisorios y benéficos para ambos países.

Puede concluirse que, en el futuro, las exportaciones mexicanas al mercado japonés no pueden quedar libradas al azar o a un juego incoordinado de oferentes y demandantes, sino que a ambos países conviene establecer mecanismos de cooperación que permitan desarrollar la oferta exportable mexicana con base en perspectivas ciertas y precisas de demanda por parte del mercado japonés. La consecución de este objetivo está estrechamente relacionada con la posibilidad de realizar inversiones conjuntas mexicano-japonesas, a la que aludiré en otro de los apartados de este texto.

Una interesante serie de posibilidades para incrementar las exportaciones mexicanas a Japón ha sido abierta con el acuerdo en principio de este país para participar en el Sistema General de Preferencias Arancelarias establecido en el seno de la UNCTAD. Si bien la oferta revisada japonesa de preferencias arancelarias⁷ no se cuenta entre las más liberales, pues excluye de la oferta de preferencias a algunos productos de especial interés para los países en desarrollo, como las prendas de vestir y sus accesorios de cuero natural, artificial o regenerado y el calzado de caucho; limita a una reducción de sólo 50% el margen preferencial para un gran número de otros productos manufacturados, en el que se hallan también productos del mayor interés para los países en desarrollo, como toda clase de textiles y prendas de vestir de fibras naturales y buen número de productos metálicos, y establece un régimen de salvaguardia unilateral para los productos no manufacturados (capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas) incluidos en la oferta, es indudable que asegura un

⁶ Véanse *Comercio exterior de México 1967*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1969, pp. 585-596; *Comercio Exterior de México 1969*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1971 (inédito), y *Foreign Trade of Japan: 1969*, Japan External Trade Organization, Tokio, 1969.

⁷ Véase el documento de la UNCTAD TD/B/AC.5/34/Add.7, 19 de septiembre de 1970.

acceso menos restringido para las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo al mercado japonés.

México ha estudiado con especial interés la oferta japonesa de preferencias arancelarias; confía plenamente en que la Dieta de Japón la aprobará sin imponerle mayores providencias restrictivas; espera que el criterio con el que se manejen los mecanismos de salvaguardia, consistentes en la aplicación de una cláusula liberatoria que podrá ser invocada respecto de un determinado producto de un país beneficiario dado, será manejada con un criterio de amplia liberalidad, congruente con los objetivos generales del Sistema, y se propone aprovechar al máximo las oportunidades que le brinda.

LAS IMPORTACIONES MEXICANAS PROCEDENTES DE JAPON

Entre 1960 y 1969 las importaciones mexicanas procedentes de Japón crecen a un ritmo muy acelerado, estimado en 20.5% anual, que no sólo es muy superior al de las ventas mexicanas al mercado japonés, sino también mayor que el correspondiente al total de las importaciones mexicanas, que entre los mismos años fue de sólo 6.5% anual, y que el observado por el total de las exportaciones japonesas, que llegó a 16.5% entre los mismos años. De este modo, Japón gana importancia como país proveedor de México, pues su participación en las importaciones totales del país pasa de 1.5% en 1960 a un máximo de 5.4% en 1968 y a 4.7% en 1969. Desde el punto de vista de Japón, sin embargo, México representa un mercado marginal, pues las ventas que le hace no rebasan, en ningún momento de los años sesenta, el uno por ciento de las exportaciones totales de Japón.

De manera todavía más acusada que en décadas anteriores, en los años sesenta las importaciones mexicanas procedentes de Japón están integradas, en más de tres cuartas partes, por maquinaria y equipo. Prácticamente la totalidad del saldo corresponde a importaciones de bienes intermedios, como productos químico-farmacéuticos y productos metálicos, pues las importaciones de bienes de consumo, que a principios de la década representaban casi la quinta parte de las importaciones totales desde Japón, equivalen ahora a menos de la vigésima parte.⁸

En círculos oficiales y privados japoneses con frecuencia se ha expresado preocupación por el saldo desfavorable a Japón de su balanza comercial con México y han manifestado que consideran necesario corregir esta situación. Conviene, entonces, subrayar que, por una parte, la participación de las exportaciones japonesas en el mercado mexicano es, como acaba de destacarse, creciente y, por otra, que en la actual etapa del desarrollo económico de México las importaciones juegan una función económica bien definida, de suerte que los

suministros procedentes del exterior, integrados básicamente por maquinaria, equipo, bienes intermedios y materias primas, deben contribuir al funcionamiento y expansión de la planta industrial mexicana.

En México se estima que Japón es uno de los países cuya producción de bienes de capital y cuya tecnología pueden realizar una contribución más efectiva al desarrollo industrial de México, circunstancia que necesariamente se traducirá en mayores exportaciones japonesas a México. México es ya un vasto mercado, muy disputado internacionalmente, de maquinaria y equipo industriales. De acuerdo con cifras preliminares, en 1970 las importaciones mexicanas de bienes de capital, intermedios y materias primas ascendieron a algo más de 1 500 millones de dólares, con incremento de más de 12% sobre el año inmediato anterior. Empero, México está interesado en importar la maquinaria y equipo industriales que contribuyan en mayor medida a su desarrollo tecnológico y a la consecuente modernización de su planta industrial.

Estimamos en México que corresponde a los exportadores japoneses promover más dinámicamente su oferta exportable a nuestro país, ligándola, siempre que sea posible y conveniente, a programas de asistencia técnica, que aseguren su correcta utilización y permitan la adecuada absorción de la tecnología incorporada a esa maquinaria y equipo industriales por parte de las empresas mexicanas. Del mismo modo que en el caso de las ventas mexicanas a Japón, en el de las importaciones procedentes de Japón se requiere abandonar los métodos tradicionales, escasamente efectivos, de promoción. La cooperación entre los posibles adquirentes mexicanos de equipo japonés y los proveedores de éste, en cuestiones de diseño, para adecuar el equipo a las necesidades del mercado mexicano y tornarlo compatible con la tecnología con que opere la planta mexicana, es un elemento de la mayor importancia, que merece ser estudiado cuidadosamente, para conseguir una mayor participación del equipo industrial japonés en México.

Con igual propósito, conviene examinar la posibilidad de las inversiones conjuntas de capital japonés y mexicano, en plantas cuyo equipo y tecnología proceda de Japón y que fabriquen productos destinados al consumo nacional, a la exportación a Japón y/o a la exportación a terceros mercados.

Puede concluirse que un país que, como México, constituye uno de los mercados más dinámicos e importantes entre los países en desarrollo para la colocación de bienes de capital, ofrece excelentes oportunidades a los exportadores japoneses que estén dispuestos a contribuir al adelanto tecnológico de la planta industrial mexicana.

LAS POSIBILIDADES DE INVERSIONES CONJUNTAS MEXICANO-JAPONESAS

En los dos apartados anteriores he aludido a la cuestión de las inversiones conjuntas mexicano-japonesas, para establecer plantas industriales en nuestro país. Con este tipo de inversiones podrían incrementarse las exportaciones mexicanas a Japón y las adquisiciones mexicanas de equipo y maquinaria industrial japoneses. Además, mediante inversiones conjuntas,

⁸ Véanse *Comercio exterior de México 1967*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1969, pp. 585-596; *Comercio exterior de México 1969*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1971 (inédito), y *Foreign Trade of Japan: 1969*, Japan External Trade Organization, Tokio, 1969.

podrían explotarse diversos recursos naturales mexicanos, como los pesqueros y minerales. Asimismo, podría aprovecharse la abundante reserva mexicana de mano de obra relativamente barata y altamente receptiva al adiestramiento, para manufacturas de alto contenido de mano de obra destinadas al mercado japonés o al de otros países. Finalmente, las inversiones conjuntas pueden ser uno de los vehículos de transferencia de tecnología japonesa a México.

México cuenta con una política clara y bien definida en materia de inversión extranjera directa: no ofrece ningún incentivo especial a esta inversión; no la acepta en una serie de campos que ha reservado para la exclusiva intervención del capital nacional público o privado;⁹ sólo la acepta en proporción minoritaria en una serie de sectores industriales estratégicos;¹⁰ en general, la prefiere cuando se asocia al capital local. En cambio, le ofrece un régimen de estabilidad política y monetaria y de irrestricta libertad cambiaria. Estas normas ofrecen un amplio campo a los inversionistas extranjeros deseosos de participar en el desarrollo de México, contribuyendo con sus recursos financieros, su tecnología productiva y su *know-how* administrativo y de comercialización. Por las exigencias de su actual etapa de desarrollo, México prefiere la inversión extranjera privada que represente una contribución neta efectiva al desarrollo del país y aquella que oriente su producción a los mercados externos y fortalezca los ingresos de divisas del país, al tiempo que compense las salidas que su operación supone por remesas de utilidades y otros pagos.

Se tiene interés y se dará la bienvenida a los empresarios japoneses que deseen estudiar las posibilidades de inversión conjunta de México, en la seguridad de que encontrarán campos atractivos y mutuamente benéficos.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y LA ASISTENCIA TECNICA

Como la propia experiencia japonesa demuestra, la inversión extranjera directa no es el único, ni quizá el más importante, canal para la transferencia de una tecnología entre países. En México se ha estudiado con interés la experiencia japonesa en materia de desarrollo científico y tecnológico, pues se tiene la certeza que encierra enseñanzas valiosas para países que, como el nuestro, están iniciando el camino de un desarrollo científico y tecnológico autónomo.

⁹ Son cinco los sectores reservados exclusivamente para la inversión pública: petróleo; petroquímica básica; electricidad; ferrocarriles, y comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas. Los sectores reservados a empresas con capital exclusivamente mexicano (100%) son los ocho siguientes: instituciones de crédito y organizaciones auxiliares; instituciones de seguros; instituciones de fianzas; sociedades de inversión; empresas de radio y televisión; transporte automotriz en carreteras federales; distribución de gas, y explotación forestal.

¹⁰ Son veinte los sectores de actividad reservados a empresas con capital mayoritario (51% cuando menos) mexicano: piscicultura y pesca; plantas emparadoras de productos marinos; minería; petroquímica secundaria; química básica; industria huleira; siderurgia, cemento, vidrio; fertilizantes; celulosa; aluminio; conservación y empaque de productos alimenticios; edición de libros y revistas; producción y distribución de bebidas gaseosas; producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas; publicidad y propaganda; transportes urbanos e interurbanos; transporte marítimo, y transporte aéreo.

La nueva administración mexicana ha establecido el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología para dirigir y orientar las actividades en el campo del avance de la ciencia y la tecnología. Personalmente considero que el contacto y la cooperación entre esta entidad mexicana y la Oficina de Ciencia y Tecnología del Japón resultaría particularmente fructífera para nuestro país. En una primera etapa, México estaría interesado en las experiencias japonesas en materia de selección y adquisición de tecnología extranjera no ligada a la inversión privada, en las tareas de adaptación y absorción de esta tecnología y en el marco institucional de estímulo y apoyo a la investigación científica y tecnológica.

Una de las contribuciones más significativas de Japón al desarrollo económico de México puede residir en el establecimiento de relaciones de trabajo en el campo del desarrollo científico y tecnológico.

EL COMERCIO MULTILATERAL EN LA REGION DEL PACIFICO

En diversas conferencias internacionales recientes¹¹ se han discutido las posibilidades de intercambio comercial y cooperación económica en la región del Pacífico, una vasta cuenca que incluye a los países continentales e insulares de ambos litorales del océano Pacífico. Los documentos discutidos en esas reuniones examinan acuciosamente los elementos económicos y geopolíticos que militan en favor de una relación más estrecha entre los países de ambos litorales, dejando la clara impresión de que, hasta la fecha, ni siquiera han sido exploradas las vastas oportunidades existentes. Empero, en una perspectiva de largo plazo, no puede excluirse la posibilidad de una relación multilateral de comercio y del establecimiento de esquemas de complementación industrial y cooperación económica y tecnológica entre los países de la cuenca del Pacífico.

A más corto plazo, existe la posibilidad de que los países de América Latina, México entre ellos, utilicen los canales de comercialización establecidos por Japón en países continentales e insulares de Asia y Oceanía. Las casas exportadoras japonesas, con su íntimo conocimiento de los mercados de China, Corea, Taiwán, Filipinas y otros países, pueden constituir un útil vehículo de intermediación para la colocación de productos mexicanos en esos mercados. Es natural que la posibilidad recíproca está, desde luego, abierta, aunque Japón tiene establecidos contactos comerciales directos con la mayor parte de los países latinoamericanos.

Conviene reiterar, como conclusión central de lo aquí expuesto, que las posibilidades de llevar a nuevos niveles las relaciones comerciales y económicas entre México y Japón son particularmente promisorias y en México existe un marcado interés, oficial y privado, por tornarlas realidad en el plazo más corto posible.

¹¹ Third Pacific Trade and Development Conference, Sydney, 20-23 de agosto de 1970, y Conferencia del Pacífico, Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Viña del Mar, 27 de septiembre-3 de octubre de 1970.