

4-2 Planificación de la Obra

4-2-1 Proceso de Planificación para la Construcción de Terminales Públicas de Camiones

A continuación se detalla una breve descripción del proceso habitual, a través del cual se planea la construcción de terminales públicas de camiones en Japón. Por lo general, dichos planes se diseñan con le aserosamiento del gobierno municipal involucrado.

(1) Objetivos

Los objetivos directos de las terminales públicas de camiones son los siguientes:

- (a) Elaborar un sistema de transporte de cargas que resulte sistemático y práctico (Figura IV-4-2),
- (b) reducir los costos de transporte,
- (c) reducir el volumen del tránsito de vehículos disminuyendo la existencia del transporte desorganizado y superpuesto, y
- (d) regular la afluencia de camiones de gran tamaño en las áreas urbanas.

Los beneficios sociales indirectos de las terminales públicas de camiones son los siguientes:

- (e) provisión estable de mercaderías
- (f) prevención del deterioro ambiental
- (g) reducción del consumo de energía
- (h) utilización efectiva de terrenos desocupados, y
- (i) desarrollo de las regiones circundantes.

El Cuadro IV-4-3 indica las partes beneficiadas por los efectos detallados anteriormente.

(2) Ubicación

Para que una terminal de camiones pública cumpla con los objetivos indicados anteriormente, su ubicación es un factor vital. Desde el punto de vista de los usuarios, deben cumplimentarse las siguientes condiciones:

- (a) Que esté ubicada dentro del perímetro de un área urbana existente y que esté próxima a los clientes de esta clase de transporte,
- (b) Que esté cercana a la intersección de una arteria interurbana y un camino perimetral que circunvale un área urbana, con el propósito de facilitar la conexión entre los grandes camiones que transportan cargas entre las ciudades y los camiones pequeños que recogen y entregan cargas dentro de las ciudades,
- (c) Que esté ubicada en un lugar donde sea posible el transporte coordinado,

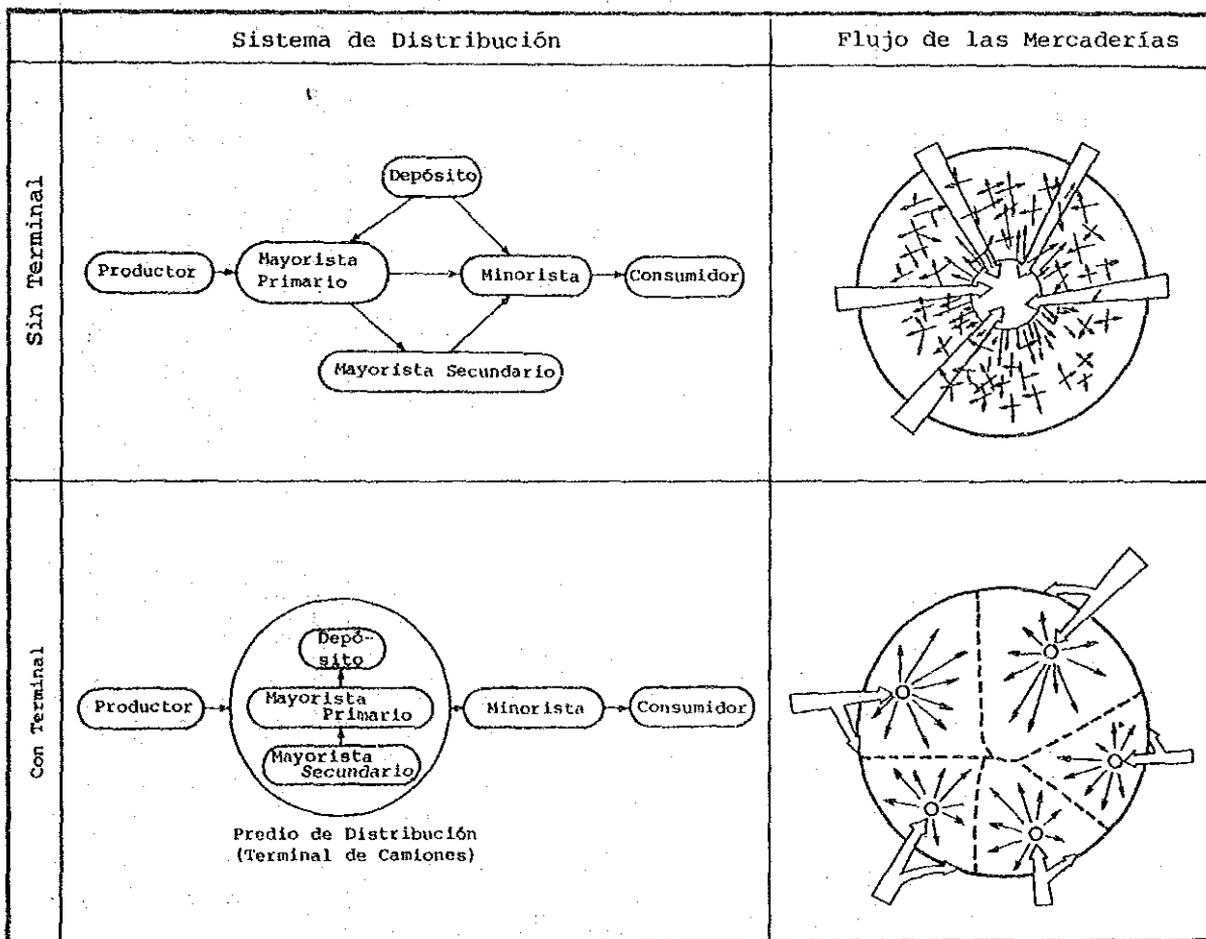
- (d) Que pueda obtenerse un área que sea lo suficientemente grande para que concuerde con la escala adecuada, a un precio comparativamente bajo, y
- (e) Que pueda mantenerse una armonía con las condiciones de la región, y que los empleados puedan viajar con facilidad.

(3) Proceso de Planeamiento

Las terminales públicas de camiones se planifican como sistemas amplios que incluyen diversos elementos vinculados con el transporte de camiones, tales como flujo de mercaderías, sistema de distribución, red de caminos, red ferroviaria y puertos y aeropuertos.

La Figura IV-4-3 expone un diagrama a del flujo tipo sobre el proceso en virtud del cual se planifican las terminales públicas de camiones.

Figura IV-4-2 Funciones del Centro de Distribución-Terminal de Camiones



Fuente: Kotsu Kogaku Kenkyu-kai, "Manual de Ingeniería de Tráfico", 1984, Gihodo, p.668.

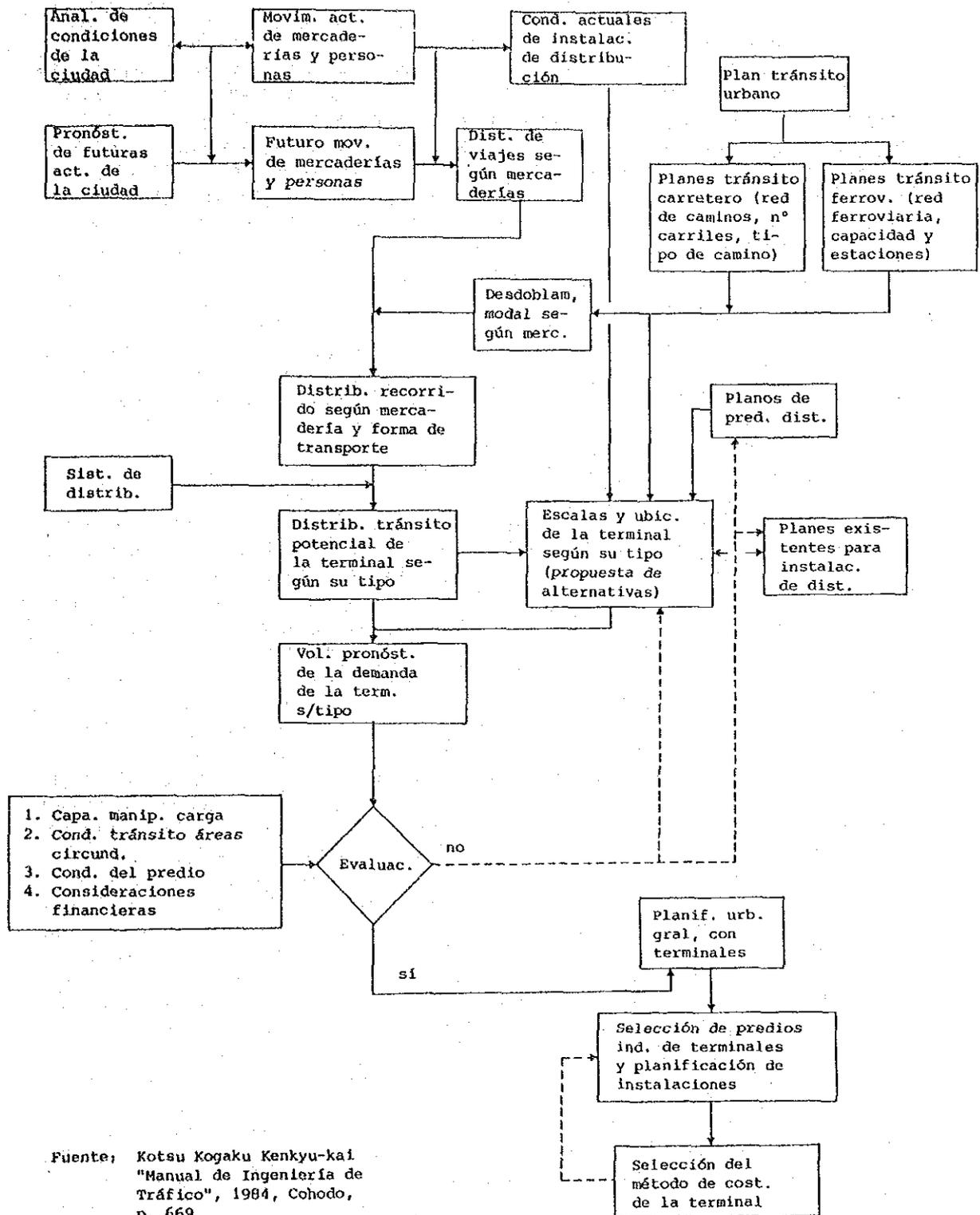
Cuadro IV-4-3 Efectos de la Terminal de Camiones y Partes Afectadas

Efectos	Cargadores		Público en general		Residentes urbanos			Gobierno	
	●	○	●	○	Cercanías de la terminal		Central	Municipal	
					●	○			
1. Reducción de los costos de transporte	●	○	●	○	○		○	○	
2. Provisión estable de las mercaderías	●	○	○	○	●		○	○	
3. Uso efectivo del terreno						○	○	○	
4. Disminución del volumen de tráfico	○		○			●	○	○	
5. Prevención del deterioro ambiental				△	○		○	○	
6. Incremento del volumen del tráfico en áreas circundantes					△				
7. Desarrollo de áreas circundantes					●	○		○	
8. Mejora de los servicios regionales					●	●			

Fuente: Y. YOSHITAKE; "Desarrollo y Problemas de las Terminales Públicas de Camiones" 1976 "Autopistas Y Autos" XIX Nº 12 p.34

1. ● indica efectos positivos, principalmente directos
2. ○ indica efectos positivos, principalmente indirectos
3. △ indica efectos negativos
4. △ ○ indica efectos positivos si se adoptan las medidas necesarias y efectos negativos si no se las adopta

Figura IV-4-3 Proceso de Planificación de la Terminal de Camiones



Fuente: Kotsu Kogaku Kenkyu-kai "Manual de Ingeniería de Tráfico", 1984, Cohodo, p. 669.

(4) Funciones e instalaciones

Las terminales de camiones tienen las cinco funciones siguientes: (a) recarga, (b) carga mixta, (c) almacenamiento, (d) embalaje y procedimiento relacionado, y clasificación de productos y (e) colección y procedimiento de información. En el pasado, se ponía énfasis en los puntos (a) y (b) a partir de la necesidad de las empresas de transporte por acelerar el mismo y reducir sus gastos, pero los puntos (c), (d) y (e) también son necesarios si debe promoverse la sistematización de la distribución física. Una terminal de camiones no tiene necesariamente que cumplir con las cinco funciones; debe considerarse qué es lo que se requiere para lograr los objetivos respectivos de cada terminal.

4-2-2 Instalaciones para las Terminales Públicas de Camiones

El Cuadro IV-4-4 indica las instalaciones que se requieren para cumplir con las funciones mencionadas. Las instalaciones principales se describen a continuación.

(1) Plataformas de Manipuleo de Cargas

Estas plataformas constituyen la instalación principal de una terminal de camiones. Su función es la de clasificar y cargar o descargar los bultos según su destino en pequeños camiones de relevo. En general, la forma de las plataformas es rectangular, con un ancho de 25-50 mts y una longitud de 50-200 mts. Los lados más largos se utilizan como cargaderos, con los camiones estacionados de culata. Las plataformas abarcan aproximadamente el 15-20% de la totalidad del área de la terminal.

Las alturas de la plataforma son generalmente de 1,3 mts para camiones grandes y 1,1 para los pequeños; en otras palabras, la misma altura que la plataforma del camión. Algunas de las terminales recientemente construidas cuentan con equipos que pueden regularse en altura mecánicamente, de tal forma que las máquinas clasificadoras y el equipamiento de la plataforma puedan colocarse en los camiones juntamente con la carga. Las terminales que usualmente reciben las cargas en medidas uniformes, suelen tener plataformas bajas para que las cargas se ubiquen en pallets de carga y se puedan cargar y descargar a través de un elevador. Y en algunos casos, las plataformas tienen rampas para que los camiones se introduzcan en la plataforma, ofreciendo de esa manera las ventajas de tener una plataforma baja y alta.

Por lo general, las plataformas están parcialmente cubiertas por una saliente de 7-8 mts. para proteger a los trabajadores y a las cargas de la lluvia y la nieve. Algunas salientes son lo suficientemente largas como para cubrir la longitud total de un camión.

La capacidad de manipuleo de la carga varía en forma significativa según en el método utilizado y la clase de carga, pero generalmente es de 0,3 toneladas diarias por metro cuadrado de plataforma.

(2) Depósito (Centro de entrega)

Dado que tener un depósito dentro de las instalaciones de la terminal o en algún lugar cercano es extremadamente efectivo para otorgar más coordinación a la distribución física, las nuevas terminales incluyen los depósitos como algo de rutina, e incluso las terminales viejas con frecuencia los agregan si el espacio lo permite. Para utilizar el terreno disponible al máximo, algunas terminales tienen depósitos de múltiples niveles por sobre o debajo de sus plataformas.

(3) Instalaciones Accesorias

Contar con instalaciones como estacionamiento, reabastecimiento de combustible, lavadero de camiones, revisión de vehículos, reparación y mantenimiento y gomería dentro de las instalaciones de la terminal, ahorra tiempo y el movimiento innecesario de los camiones.

(4) Edificio de Administración

La administración controla el ingreso y la salida de los camiones de línea y de recepción y entrega, supervisa el manipuleo de la carga y administra las diversas instalaciones de la terminal, y asimismo maneja el papeleo y las tareas vinculadas con las comunicaciones y la información. Dicha administración está equipada con diversos equipos de comunicación y terminales de computadoras para mantenerse en contacto e intercambiar información con la central y otras terminales.

En la mayoría de los casos la oficina se sitúa en un edificio ubicado a lo largo de alguno de los costados más cortos de las plataformas de carga, de tal forma que pueda mantenerse fácilmente contacto con el lugar de trabajo. Si las plataformas son anchas, las oficinas administrativas pueden estar ubicadas en entresijos arriba de las zonas centrales de las plataformas.

(5) Instalaciones de apoyo

Para los conductores de camiones de larga distancia que conducen por la noche, se dispone de instalaciones para descansar, comer y asearse. Además, algunas terminales ofrecen albergue para los conductores, empleados de oficina y demás trabajadores de la terminal.

El diseño y disposición de todas estas instalaciones deben estar concebidos de tal forma que los movimientos de los trabajadores, cargas y vehículos no se entremezclen. Las especificaciones básicas respecto del diseño deben concordar con las condiciones estipuladas en la Ley de Estructura e Instalaciones de Terminales de Vehículos a la que se hace referencia a continuación.

4-3 Medidas Gubernamentales, Leyes y Reglamentos

Resulta difícil lograr una alta rentabilidad en el funcionamiento de una terminal de camiones porque, a más del alto costo del terreno y la construcción y la baja frecuencia de uso del mismo, como se mencionara anteriormente, las tarifas de alquiler se mantienen bajas debido a la naturaleza pública de las terminales se construyen de acuerdo con la demanda futura. En razón de que el capital privado sólo, es inadecuado para sustentar los costos de una terminal pública de camiones de gran escala, se formularon un cierto número de leyes y reglamentos con el propósito de proveer fondos públicos y beneficios impositivos. De ellas, las más importantes son la Ley de Terminales de Vehículos y la Ley de Estructura e Instalaciones de Terminales de Vehículos sancionadas en 1959, la Ley de la Japan Motor Terminal Co., Ltd., sancionada en 1965, y la Ley de Promoción de Predios para la Distribución Urbana, sancionada en 1966.

(1) Ley de Terminales de Vehículos

En virtud de esta ley, los operadores comerciales de las terminales públicas de ómnibus y camiones, necesitan obtener una licencia otorgada por el Ministerio de Transporte. Al solicitar la licencia, el operador debe presentar los planes de su actividad comercial y un presupuesto de sus ingresos y gastos. Además las instalaciones de la terminal deben ser inspeccionadas con prioridad a su apertura. Las tarifas de alquiler también deben ser aprobados por dicho Ministerio.

(2) Ley de Estructura e Instalaciones de las Terminales de Vehículos

Esta ley determina las diversas condiciones estructurales que debe cumplir una terminal de vehículos antes de obtener una licencia. Por ejemplo, prevé las áreas en las cuales no se puede ubicar las entradas y salidas, el tonelaje requerido para el vehículo (20 ton), el ancho exigido para el pasaje de los camiones (mínimo de 6,5 mts. para tráfico de doble mano y de 3,5 mts. para tráfico de mano única), radio mínimo de giro, declive mínimo (10%), instalaciones de drenaje y ventilación, así como accesorios de iluminación.

(3) Ley de la "Japan Motor Terminal Co., Ltd."

Esta ley reclamó la creación de una empresa que se dedicara a la actividad vinculada con las terminales de camiones en la Ciudad de Osaka y sus alrededores, con la inversión de organismos públicos gubernamentales y locales, en forma conjunta con empresas privadas. Al mismo tiempo, la ley dispuso que se concedieran a la empresa ciertos beneficios impositivos. La Japan Motor Terminal Co., Ltd. (JMT) fue creada en 1965, y la empresa ha construido y se encuentra operando cuatro terminales de camiones de gran escala en Tokio. La ley fue abolida en 1985 cuando la JMT pasó de ser una empresa mixta (tercer sector) a privada.

(4) Ley de Promoción de Predios para la Distribución Urbana

Esta ley fue sancionada para promover el desarrollo de áreas urbanas con concentraciones de diversas instalaciones vinculadas con la tarea de distribución, como las ventas al por mayor, depósitos, terminales de camiones y mercados. Se consideran especialmente los siguientes puntos:

- (a) Los proyectos referentes a la preparación del terreno en los predios destinados a actividades de distribución deben ser confeccionados por organizaciones municipales públicas, la Empresa de Urbanización de Japón y la Empresa para la Promoción de la Reubicación Industrial y de las Areas de Producción de Carbón.
- (b) El derecho de dominio eminente debe aplicarse para los proyectos de preparación de terrenos para este fin.

Las terminales de camiones consituyen un elemento esencial en lo que respecta a los predios destinados a actividades de distribución. Además, al ubicar una terminal de camiones dentro de uno de estos predios y vincularlo con otras funciones, es posible lograr los objetivos iniciales de las terminales de camiones con mayor eficacia. Teniendo en cuenta estos puntos, se decidió que todas las terminales de la JMT y todas otras terminales de camiones de gran escala pertenecientes a ciudades importantes se planifiquen en integración con estos predios.

Cuando una empresa privada (es decir, una empresa en la cual los organismos públicos poseen una inversión menor al 50%) se encarga de preparar un terreno o construir instalaciones para un predio de distribución, puede obtener fondos del Banco de Desarrollo del Japón equivalentes a un máximo del 50% de los costos de construcción, en condiciones favorables -- el pago se efectúa dentro de los 25 años (con hasta cinco años de prórroga) y la tasa de interés es del 8,5% anual. Además, se otorgaron subsidios gubernamentales desde el año 1974 al 1978 para la mejora de terminales públicas de camiones en ciudades ejes que se encontrasen distantes.

Respaldados por las medidas y reglamentos señalados anteriormente, los organismos públicos municipales, la JMT, la Empresa Pública de Autopistas del Japón y empresas privadas procedieron a construir terminales públicas de camiones en diversas partes del Japón.

4-4 La Administración de las Terminales Públicas de Camiones

Las veinticuatro terminales públicas de camiones existentes en la actualidad se encuentran administradas por 18 entidades. De dichas entidades, un tercio (o el 13% según la cantidad de cargaderos) son empresas totalmente privadas y el resto son organismos mixtos. La ventaja de que una entidad mixta administre una instalación de carácter

marcadamente público, como sucede con las terminales públicas de camiones, consiste en que los usuarios pueden disfrutar de un tratamiento justo y equitativo dado que la administración no necesariamente persigue fines de lucro, la obtención de fondos es más sencilla ya que se puede recurrir a fuentes tanto públicas como privadas, y resulta más fácil lograr su automantenimiento a través de la eficiente administración atribuible a su naturaleza semi-privada.

En lo que respecta a la obtención de ingresos, las terminales públicas de camiones se respaldan fundamentalmente con los importes que perciben por el alquiler de los espacios para el manipuleo de cargas y los cargaderos. Además, numerosas terminales, como actividad comercial secundaria operan directamente o ceden la explotación de las instalaciones como estaciones de servicio, estacionamiento, depósitos, y lugares en los cuales los conductores pueden descansar, alojarse y comer. En materia de gastos, los costos del capital tales como intereses y amortización constituyen una parte fundamental. Dado que la inversión inicial es significativa, se destina una suma importante al pago de préstamos e intereses.

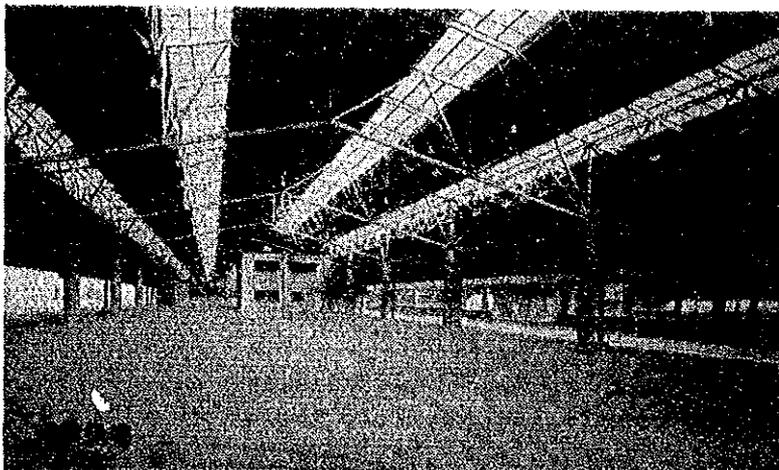
Tal como lo indica el Cuadro IV-4-5, de los 18 organismos que administran las terminales públicas de camiones, 12 registraron ganancias en un sólo año fiscal y 10 dieron utilidades en base acumulativa. Un número creciente de empresarios que inicialmente reportaron pérdidas, están gradualmente arrojando utilidades.

Cuadro IV-4-4 Instalaciones de la Terminal

	Instalaciones para los camiones	Salida y entrada de la terminal, pasaje para camiones, área de llegada y salida de los camiones, estacionamiento, área de reparación y mantenimiento, lavadero y estación de servicio.
TERMINAL DE CAMIONES	Instalaciones para la carga	Descarga, área para apilar y seleccionar, sala para los trabajadores, cinta transportadora, sala de depósito de maquinarias, baño, kitchenette
	Instalaciones para la administración	Oficina Administrativa de la Terminal, sala para los conductores, restaurante, quiosco, peluquería, baño, duchas, alojamiento
	Instalaciones de depósito	Depósito, oficina

Fuente: Kotsu Kogaku Kenyu-kai: "Manual de Ingeniería de Tráfico", 1984, Gihodo, p.670.

Plataforma



Estacionamiento



Cuadro IV-4-5 Situación Referida a las Utilidades de las Terminales Pùblicas de Camiones

	Resultado del ejercicio fiscal 1983	Resultados acumulativos
Nùmero de empresarios que reportan ganancias	12	10
Nùmero de empresarios que reportan pérdidas	6	8

Fuente: Ministerio de Transporte, "Informe Anual de la Distribución Física en el Japón, 1985, p.167.

4-5 Ejemplo de Terminal Pública de Camiones en el Area Metropolitana de Tokio

(1) Ubicación

La Japan Motor Terminal Co., Ltd. (JMT) empresa semi-pública creada en 1965 de acuerdo con la ley pertinente y bajo dirección del gobierno ha construido y se encuentra operando terminales públicas de camiones en el Area Metropolitana de Tokio, lugar donde convergen las redes de rutas camioneras de toda la nación. Las terminales funcionan como puntos centrales de las redes de distribución física y se operan de acuerdo con las medidas impuestas por el gobierno sobre el particular.

La construcción de cuatro terminales de camiones que cubren áreas del norte, sur, este y oeste de la zona central de Tokio, respectivamente, fue terminada en 1977, 1968, 1983, y 1970. Las cuatro terminales han sido integradas con los predios de distribución y se encuentran ubicadas cerca de las intersecciones de caminos de circunvalación y autopistas o arterias perimetrales. En la actualidad, la JMT planea construir otra terminal en la zona sudoeste de Tokio. (Figura IV-4-4).

(2) Capital

En 1985, el capital de JMT alcanza los 11,23 mil millones de yenes, (aproximadamente 63 millones de dólares estadounidenses). En épocas pasadas, el gobierno, la Ciudad de Tokio y particulares (205 personas) fueron titulares, cada una, de un tercio de las acciones de la empresa. En abril de 1985, sin embargo, cuando la JMT pasó a tener una administración privada, la Ciudad de Tokio y los particulares (215 personas) compraron la participación del gobierno para poseer, cada una, el 50% de la empresa.

El pago de las acciones adquiridas al gobierno se está llevando a cabo en base a un plan de cuotas de 15 años.

(3) Inversión

Hasta la fecha, la JMT ha invertido un total de aproximadamente 48,1 mil millones de yenes (aproximadamente 267 millones de dólares estadounidenses), incluyendo la inversión de compra de terreno. De este monto, un tercio fue cubierto por capital propio y el resto por medio de préstamos del Banco de Desarrollo del Japón, el Banco Industrial del Japón y 10 bancos comerciales.

(4) Instalaciones

El Cuadro IV-4-6 detalla las instalaciones disponibles en las cuatro terminales de la JMT que actualmente funcionan.

(5) Terminal de Camiones Keihin

A manera de ejemplo, se describe a continuación la terminal de camiones Keihin, la más antigua y grande de las cuatro terminales de camiones de la JMT.

La Terminal de Camiones Keihin está ubicada dentro de un centro de distribución del sur de Tokio y cubre alrededor del 31% de toda el área central que abarca 72 hectáreas (Figura IV-4-5). El volumen de la carga que se recibe diariamente es de 9.000-10.000 toneladas, de las cuales un 40% son cargas en tránsito. Aproximadamente 5.800 camiones utilizan la terminal todos los días, de los cuales 1.700 son camiones de línea y alrededor de 3.000 son camiones de recepción y entrega. Aproximadamente el 43% de la carga traída por los camiones de línea consiste de bienes de consumo variados y separados en pequeñas partidas, el 20% de maquinarias, el 16% de productos alimenticios, el 11% de productos textiles y el 10% de otros productos industriales.

La terminal está ubicada en la entrada de Japón Occidental (hacia Nagoya, Kioto y Osaka), y aproximadamente el 60% de la carga transportada hacia o desde esta terminal pasa a lo largo de la autopista Tokaido, una de las arterias principales de distribución del Japón. Las cargas se recogen y se entregan en Tokio durante el día, por medio de pequeños camiones (de cuatro toneladas o más livianos), y se transportan por largas distancias durante la noche, mediante camiones de línea. Existe un depósito de contenedores de los Ferrocarriles Nacionales dentro de las instalaciones de la terminal, y asimismo es posible la comunicación con buques cargueros de línea y ferrys para el transporte de automóviles.

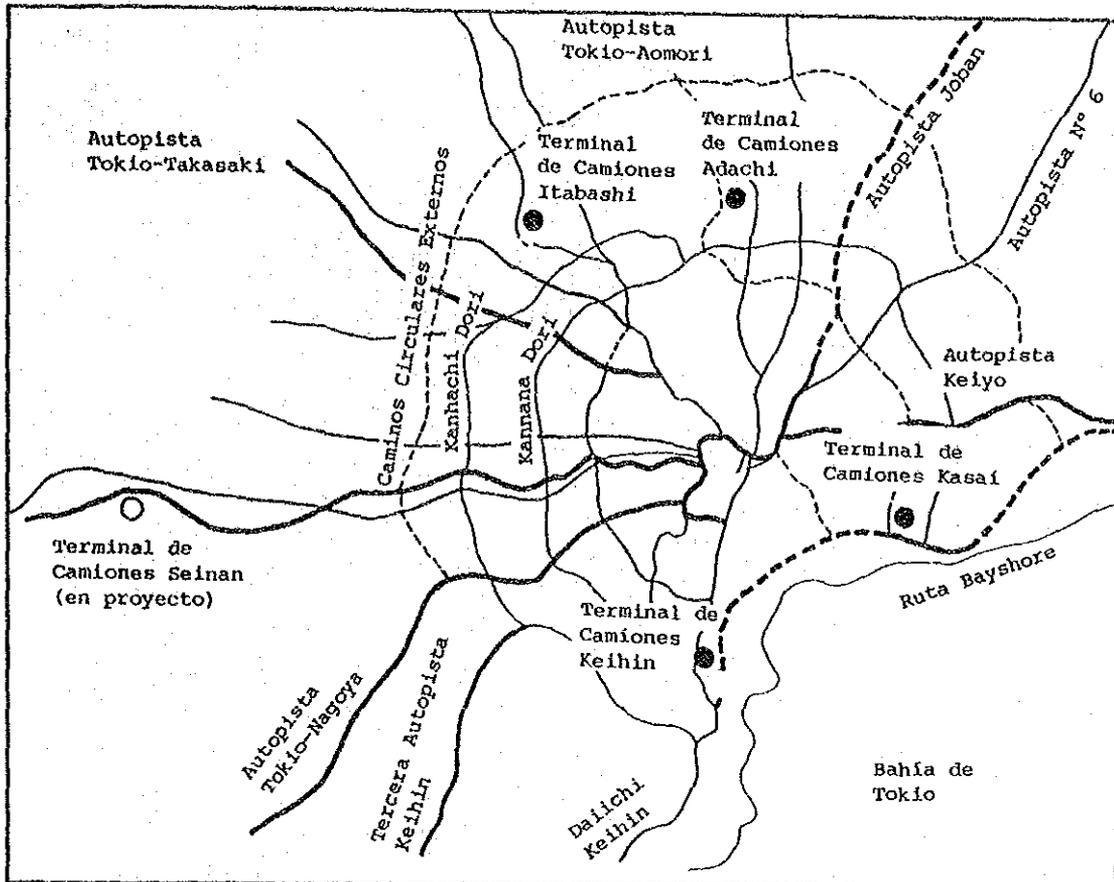
El espacio físico del cual se dispone para recibir a las mercaderías consiste de 11 edificios con un total de superficie de planta de 36.242 metros cuadrados y 433 cargaderos de llegadas y salidas, y se alquila a 38 empresas camioneras. Los costos de locación son de 1.050 yenes (aprox. US\$6,00) mensuales por metro cuadrado.

Cuadro IV-4-6 Detalle de las Instalaciones de las Terminales Púlicas para Camiones

	TERMINAL PARA CAMIONES KEIBUN	TERMINAL PARA CAMIONES ITABASHI	TERMINAL PARA CAMIONES ADACHI	TERMINAL PARA CAMIONES KATSUSHIKA
DIRECCION	1-1, 7 chome, Heiwajima, Ota-ku, Tokio	1-1, 6 chome, Takahashidaira, Itabashi-ku, Tokio	1-1, 6 chome, Iriya-cho, Adachi-ku, Tokio	3-1, 4 chome, Rinkai-cho, Bldoqawa-ku, Tokio
SUPERFICIE TOTAL	222.090 m ²	115.828 m ²	113.328 m ²	185.000 m ²
NUMERO DE CARGADEROS	433 Cargaderos	320 Cargaderos	340 Cargaderos (a los cuales se agregarán 20 en la 2a. etapa de construcción.)	460 Cargaderos (a los cuales se agregarán 20 en la 2a. etapa de construcción.)
SUPERFICIE PARA LAS PLATAFORMAS	36.242 m ²	22.200 m ²	22.178 m ²	37.959 m ²
CAPACIDAD DE MANIPULACION DE CARGAS	Aproximadamente 12.000 toneladas diarias	Aproximadamente 7.000 toneladas diarias	Aproximadamente 7.000 toneladas diarias	Aproximadamente 11.500 toneladas diarias
FECHA DE FINALIZACION	Junio, 1968	Octubre, 1979	Abril, 1977	Abril, 1983
INVERSION TOTAL (Incluyendo precio de adquisición del terreno)	Aproximadamente 12,3 mil millones de yenes	Aproximadamente 6,9 mil millones de yenes	Aproximadamente 9,6 mil millones de yenes (sólo para la 1a. etapa de construcción)	Aproximadamente 19,3 mil millones de yenes (sólo para la 1a. etapa de construcción)
DETALLES DE LAS INSTALACIONES	Números 1 a 11	Números 1 a 8	Números 1 a 9 (la plataforma N° 9 se agregará en la 2a. etapa de construcción)	Números 1 a 9
1. Plataformas				
(1) Superficie Total	36.242 m ²	22.200 m ²	22.178 m ² (de los cuales se reservan 1.178 m ² para la 2a. etapa de construcción)	37.959 m ² (de los cuales se reservan 6.312 m ² para la 2a. etapa de construcción)
(2) Ancho	20 m x 5 plataformas 13.650 m ² 25 m x 5 plataformas 17.062 m ² 33,5 m x 1 plataforma 5.530 m ²	20 m x 3 plataformas 7.200 m ² 25 m x 5 plataformas 15.000 m ²	20 m x 5 plataformas 12.000 m ² 25 m x 3 plataformas 9.000 m ²	20 m x 3 plataformas 9.042 m ² 25 m x 6 plataformas 22.605 m ²
(3) Altura desde el piso	Para camiones de línea 1,3 m Para camiones locales 1,3 m	Para camiones de línea 1,3 m Para camiones locales 1,1 m	Para camiones de línea 1,2 m Para camiones locales 1,0 m	Para camiones de línea 1,2 m Para camiones locales 1,0 m
2. Superficie total de las oficinas de plataformas	3.310 m ²	1.611 m ² (ter. piso del subsuelo)	2.638 m ²	3.310 m ²
3. Superficie total del centro de entregas	Plataformas N° 11 a 13 50.363 m ²	7 plataformas (subterráneas) 10.950 m ² Plataforma N° 9 6.477 m ²	Plataforma N° 9 (planificada para la 2a. etapa de construcción) 11.077 m ²	(Planificada para la 2a. etapa de construcción) 19.731 m ²
4. Superficie para camiones de línea	18.702 m ²	14.400 m ²	15.441 m ² (se reservan 1.185 m ² para la 2a. etapa de construcción)	19.276 m ²
5. Superficie para camiones locales	18.183 m ²	10.186 m ²	9.548 m ²	12.960 m ²
6. Superficie para maniobras de camiones	72.163 m ²	35.437 m ²	29.024 m ²	41.653 m ²
7. Superficie para estacionamiento	29.946 m ²	17.510 m ²	10.841 m ² (135 m ² para la 2a. etapa de construcción)	29.795 m ²
8. Depósito para los Ferrocarriles Nacionales Japoneses	690 m ²			
9. Edificio de la Administración	4 pisos 2 edificios Superficie del terreno Superficie cubierta	5 pisos 1 edificio	10 pisos 1 edificio	9 pisos 1 edificio
(1) Oficina Administrativa	3.475 m ² 15.156 m ²	1.723 m ² 8.025 m ²	1.429 m ² 7.973 m ²	2.907 m ² 9.715 m ²
(2) Salón de Conferencias	90 m ² ter. piso del edificio N° 1	55 m ² ter. piso	56 m ² ter. piso	93 m ² ter. piso
(3) Salón de Conferencias	2 salones, 153 m ² , ter. piso del edificio N° 1	2 salones, 125 m ² , ter. piso y subsuelo de la plataforma N° 2	2 salones, 130 m ² , ter. y 2° piso	2 salones, 152 m ² , 2° piso
(4) Salón de descanso	10 personas por salón x 88 salones Capacidad total: 880 personas (2° piso de cada edificio)	8 personas por salón x 69 salones Capacidad total: 552 personas (2° y 3er. piso)	4 personas por salón x 128 salones Capacidad total: 512 personas (del 2° al 5° piso)	4 personas por salón x 124 salones Capacidad total: 496 personas (del 6° al 9° piso)
(5) Alojamiento	6 personas por salón x 200 salones Capacidad total: 1,200 personas (del 2° al 4° piso de cada edificio)	5 personas por salón x 120 salones Capacidad total: 600 personas (del 2° al 5° piso)	2 personas por salón x 180 salones Capacidad total: 360 personas (del 6° al 10° piso)	2 personas por salón x 124 salones Capacidad total: 248 personas (del 2° al 5° piso)
(6) Cantina, salón de té, etc.	1.481 m ² ter. piso de cada edificio	961 m ² (ter. piso y ter. subsuelo de la plataforma N° 2)	468 m ² (ter. y 2° piso)	889 m ² (ter. piso)
(7) Otras instalaciones	Clinica, barbería, cuartos de baño, correo	Clinica, barbería, cuartos de baño	Clinica, barbería, cuartos de baño	Clinica, barbería, cuartos de baño
10. Estaciones de servicio	2.289 m ² 9 surtidores	950 m ² 4 surtidores	1.051 m ² 4 surtidores	1.453 m ² 5 surtidores
11. Instalaciones para lavadero de camiones	1.945 m ² 5 carriles x 4 4 carriles x 1	750 m ² 3 carriles x 3 1 carril x 1	518 m ² 2 carriles x 4	966 m ² 2 carriles x 6
12. Instalaciones de reparación y mantenimiento	2.278 m ²	1.450 m ²		
13. Cocina	310 m ²			
14. Balanza para camiones de carga	1	1	1	1

Fuente: Folleto de la Japan Motor Terminal Co. Ltd., 1985.

Figura IV-4-4 Ubicación de las Terminales Públicas de Camiones en Tokio



Autopista
 Arterias

Otras instalaciones de importancia son un centro de distribución (tres edificios con un total de superficie de planta de 50.363 metros cuadrados), estacionamiento (aprox. 30.000 metros cuadrados), estación de servicio (Capacidad de almacenaje de combustible de 330 kilolitros), nueve balanzas, taller de reparación y mantenimiento, servicio de gomería y lavadero, subestación, habitaciones para dormir y descansar (88 habitaciones para 10 personas cada una), y comodidades para pasar la noche (200 habitaciones para 6 personas cada una). Además, el edificio de la administración posee una oficina, una sala de conferencias, centro de prevención de desastres, correo, baños, sala de primeros auxilios, restaurante, sala de té, y peluquería. Existen alrededor de 2.000 empleados trabajando en la terminal.

Figura IV-4-5 Ubicación de la Terminal Keihin

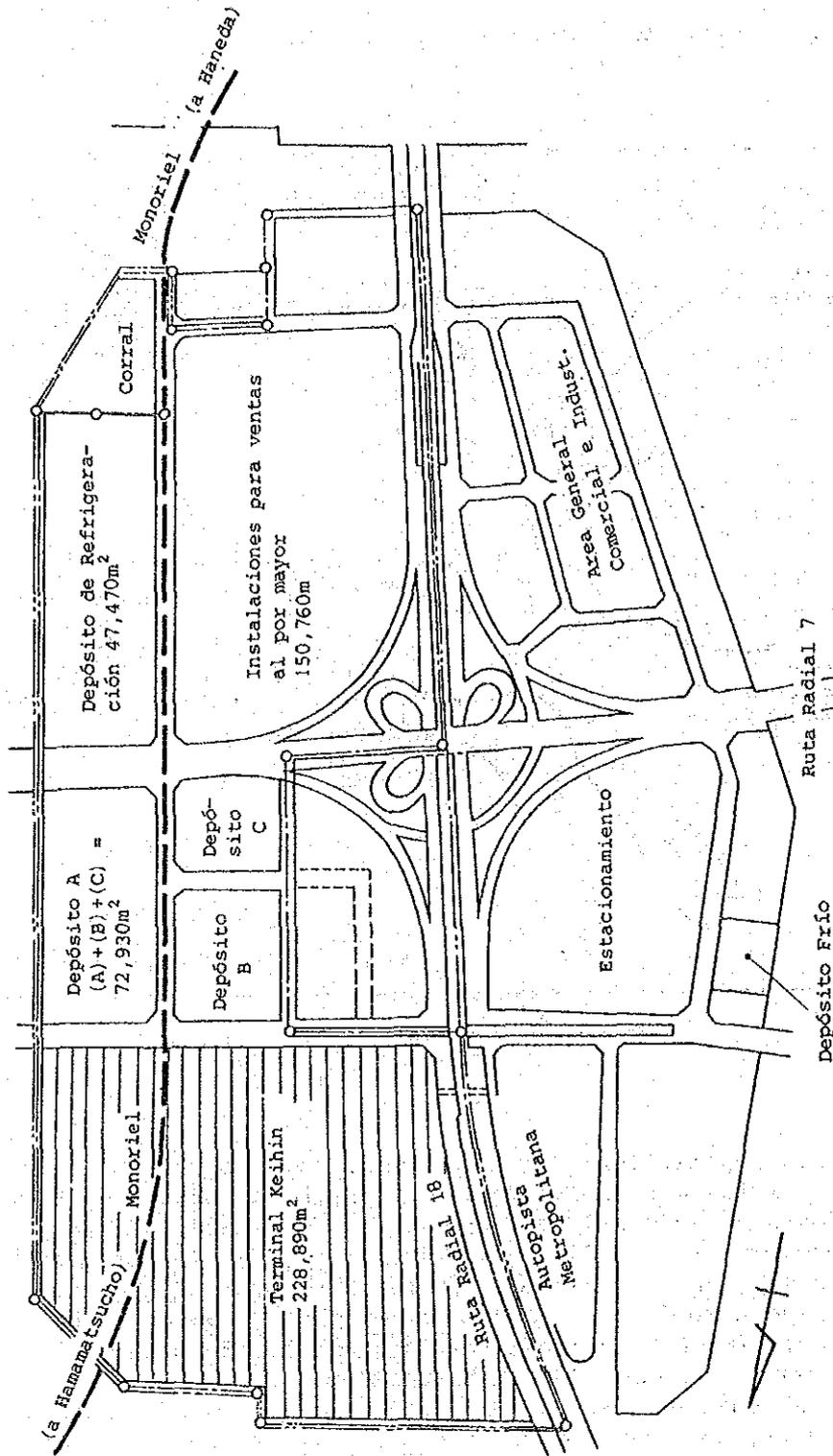
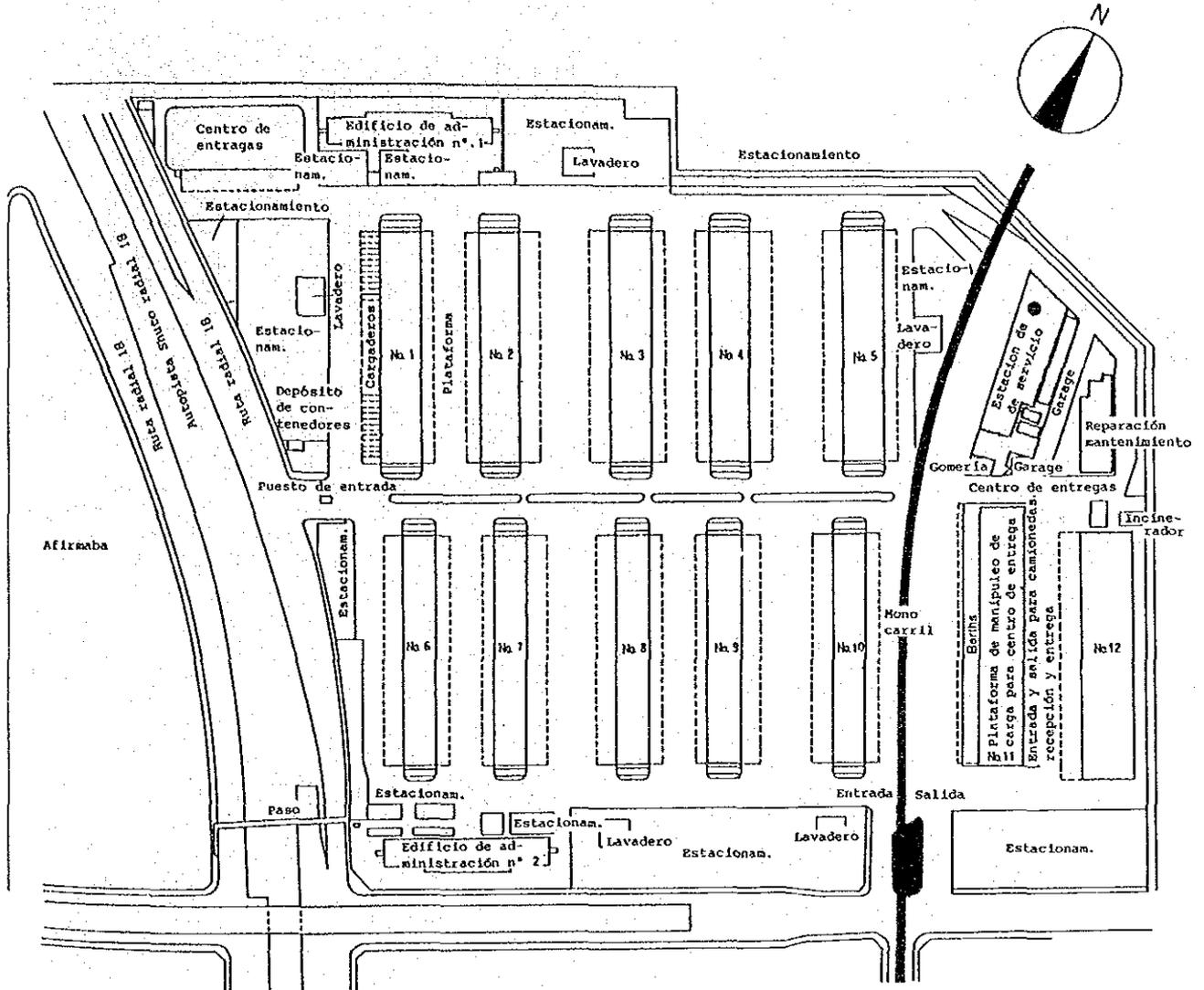
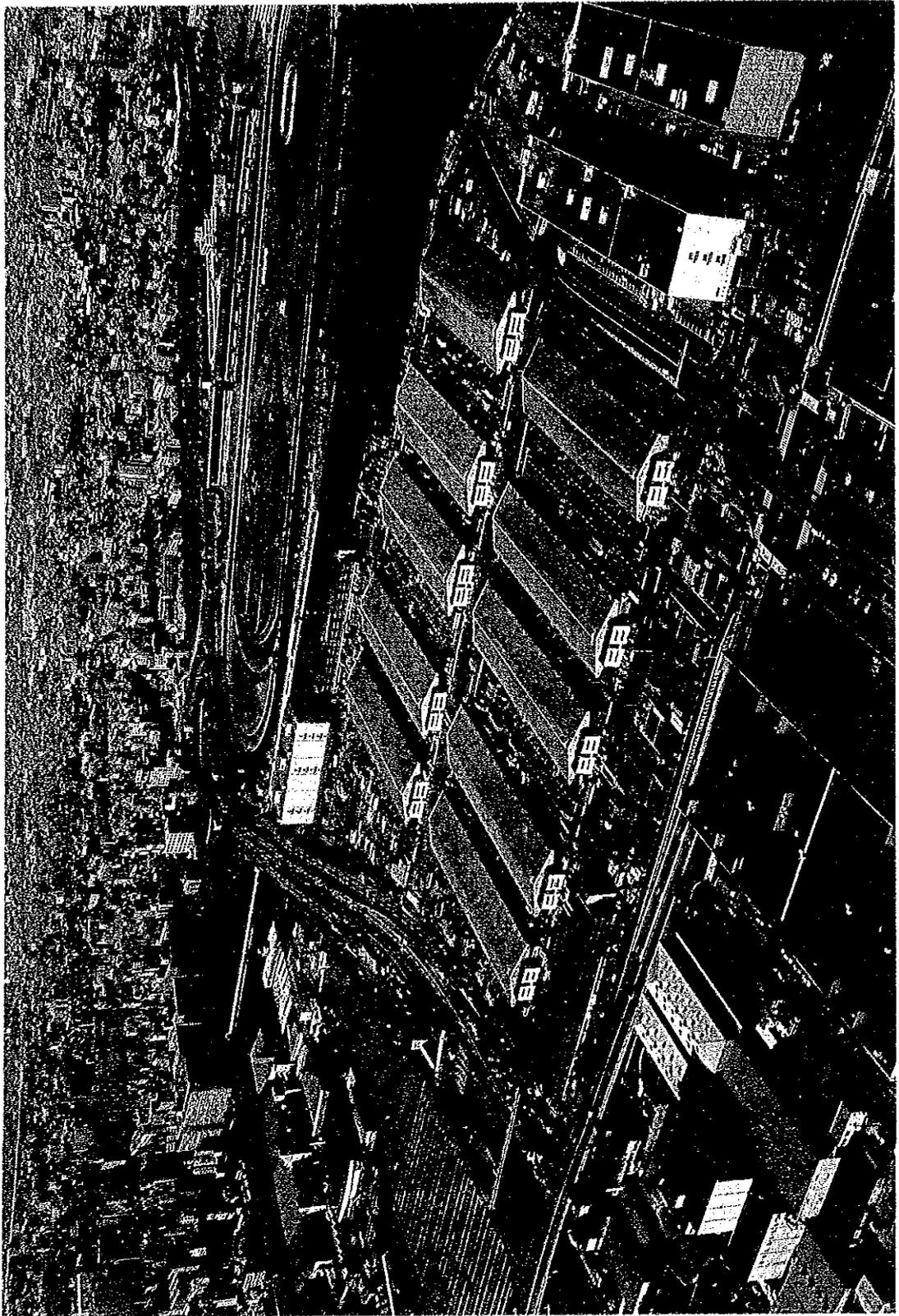


Figura IV-4-6 Disposición de la Terminal Keihin



Fuente; Folleto de la Japan Motor Terminal Co., Ltd. 1985

Perspectiva de la Terminal Keihin



V. EXPORTACIONES

V. EXPORTACIONES

1. VARIACION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES EN EL JAPON DURANTE LA POSGUERRA

1-1 Las Exportaciones y la Economía Japonesa

El sector de las exportaciones ha desempeñado una función importante en el crecimiento económico del Japón durante la posguerra. En el Cuadro V-1-1 se indica la participación de cada sector en el incremento del gasto nacional bruto (GNB) durante cada período. Se ha dividido en ocho períodos el lapso entre 1964 y 1983.

Cuadro V-1-1 Participación de Cada Sector en el Incremento del Gasto Nacional Bruto¹⁾

	(%)							
	1946- 50	1950- 55	1955- 60	1960- 65	1965- 70	1970- 75	1975- 80	1980- 83
Gasto Nacional Bruto	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consumo privado ²⁾	63,2	67,5	54,0	53,7	43,0	67,6	40,8	41,2
Consumo del Gobierno	29,1	5,3	4,9	8,7	4,2	10,9	7,6	8,7
Formación de Capital Interno Bruto	-2,1	26,5	43,0	34,5	51,7	13,2	33,4	12,9
Exportaciones	16,5	9,2	10,2	13,5	14,6	28,0	31,8	40,9
Importaciones	-6,8	-8,5	-12,1	-10,3	-13,6	-18,6	-14,0	-4,3

Fuente: Dirección de Estadística, Comisión de Administración y de Coordinación, Anuario Estadístico del Japón.

Notas: 1) 1946-1970: a precios de 1979; 1970-1983: a precios de 1975.
2) En 1970-1983 no se incluyen gastos de entidades privadas sin fines de lucro que son consumidoras finales y que sirven a casas particulares.

Hasta mediados del decenio de 1970, la demanda interna constituyó el principal sostén del crecimiento de la economía japonesa. En particular, de 1946 a 1950, casi todo el aumento de la demanda se derivó del consumo interno y el consumo privado combinado con el consumo del

Gobierno alcanzó al 92,3%. De 1955 a 1960 y de 1960 a 1965, el consumo interno disminuyó, al tiempo que aumentó la formación de capital en forma significativa. Los porcentajes correspondientes a las exportaciones fueron del 10,2% y del 13,5%, respectivamente, durante cada uno de los períodos. Durante la primera mitad del decenio de 1970, la participación de la demanda interna mantuvo un nivel elevado pero a partir de la segunda mitad, la demanda interna disminuyó debido a la recesión posterior a la primera crisis del petróleo y la participación de las exportaciones empezó a aumentar. Particularmente, de 1980 a 1983, la contribución de las exportaciones al crecimiento nacional aumentó rápidamente al 40,9%, con lo cual las exportaciones pasaron a ser el sector principal de la economía nacional.

En el Cuadro V-1-1 se ilustra la tendencia de la balanza de pagos del Japón. Hasta el decenio de 1960, la balanza comercial variaba poco, y la balanza del comercio invisible y la balanza de capital a largo plazo tampoco variaban mucho, de modo que había una balanza general equilibrada, con un saldo casi de cero. Durante el mencionado decenio, como se indicó en I-1 (Capítulo I "Macroeconomía"), el Japón culminó con éxito su reconstrucción de posguerra y desde entonces ha disfrutado de una serie de auges económicos. Durante los períodos de auge, las inversiones fijas siguieron expandiéndose y fueron la vanguardia del alto crecimiento económico. Debido al alto crecimiento, los productos japoneses adquirieron competitividad en el mercado internacional. Desde 1964, la balanza comercial del Japón se volvió superavitaria.

Durante el decenio de 1970, la balanza de pagos se vio desestabilizada por las dos crisis de petróleo. Sin embargo, la balanza de pagos se recuperó rápidamente de los dos golpes petroleros y el superávit general aumentó a pesar de las grandes fluctuaciones ocurridas cuando la crisis.

1-2 Variación de la Estructura de las Exportaciones en Base a los Grupos de Products

A continuación se tratará la variación de la estructura de las exportaciones desde la Guerra (Ver el Cuadro V-1-2). Los textiles fueron un producto típico de exportación del Japón en el decenio de 1950 y la participación mayor correspondió a los hilados, a los products tejidos terminados y a artículos de ese tipo, que representaron el 29% del total de las exportaciones en 1955. No obstante, en el decenio de 1960, la estructura de exportación se modernizó en función de la industrialización acelerada que lo acompañó. Si bien los textiles aun representaban una porción importante de los productos de exportación en 1960, la maquinaria pasó a ocupar el segundo lugar. En 1965, representó el 35,2% de las exportaciones, al tiempo que los textiles disminuían al 18,7%, superados también por los metales y los products metálicos, que representaron un 20,3% del total.

Durante el decenio de 1970, las exportaciones del Japón aumentaron rápidamente. Las exportaciones crecieron hasta alcanzar los 130,4 mil millones de dólares en 1980, 6,7 veces más que los 19,3 mil millones de

Cuadro V-1-2 Estructura de las Exportaciones en Base a los Grupos de Productos

(en millones de dólares estado unidenses, \$)

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Total	2.001	4.054	8.452	19.318	55.729	130.441	151.495	138.385	146.965	169.700
Productos Alimentarios	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Textiles	6,2	6,2	4,1	3,4	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8
Fibras textiles y sus desperdicios	37,3	30,1	18,7	12,5	6,7	4,8	4,7	4,5	4,5	4,0
Hilados, tejidos y productos afines	2,9	2,0	1,8	1,0	0,8	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Prendas de vestir	29,1	22,7	13,5	9,0	5,2	3,9	3,8	3,7	3,6	3,1
Productos químicos	5,2	5,4	3,4	2,4	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Productos minerales no metálicos	5,1	4,5	6,5	6,4	7,0	5,3	4,5	4,6	4,8	4,5
Metal y Productos Metálicos	4,7	4,2	3,1	1,9	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,3
Hierro y Acero	19,2	14,0	20,3	19,7	22,4	16,5	14,8	15,3	12,5	11,3
Metales no Ferrosos	12,8	9,6	15,3	14,7	18,2	11,9	11,0	11,2	8,7	8,2
Productos Metálicos	3,3	0,6	1,4	1,3	1,0	1,5	1,0	0,9	1,1	0,9
Maquinaria	3,0	3,8	3,6	3,7	3,2	3,0	2,8	3,1	2,7	2,2
Maquinaria en general	n.d.	25,5	35,2	46,3	53,8	62,7	65,9	65,2	67,8	70,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	n.d.	n.a.	7,4	10,4	12,1	13,9	14,9	14,6	15,7	16,4
Material de transporte.	n.d.	n.a.	9,2	12,3	11,0	14,4	14,8	14,2	15,6	17,2
Instrumentos de Precisión	n.d.	n.a.	14,7	17,8	26,1	26,5	27,1	27,3	26,6	26,8
Otros	n.d.	15,3	12,1	9,9	7,4	8,1	7,6	8,1	8,1	7,7

Fuente: Dirección de Estadística, Comisión de Administración y de Coordinación, Anuario Estadístico del Japón, 1985

dólares exportados en 1970. La maquinaria y los equipos siguieron representando porciones cada vez mayores, del 46,3% en 1970 al 62,7% en 1980. El aumento del equipo de transporte fue particularmente espectacular.

El total de las exportaciones de 1984 fue de 179,7 mil millones de dólares, aproximadamente 1,3 veces más que en 1980, lo cual demuestra estabilidad en la tasa de expansión aún cuando el mundo padecía estancamiento. El aumento de las exportaciones de maquinaria y de equipo sostuvo dicha estabilidad, con montos que corresponden aproximadamente a los del incremento total de las exportaciones correspondientes a 1984.

En el Cuadro V-1-3 figura la proporción en que cada grupo de productos contribuyó al aumento de las exportaciones. La correspondiente a las maquinarias respecto del aumento total es muy alta. Creció rápidamente a partir de la mitad del decenio de 1970. Llegó a alcanzar el 91,3% durante el decenio de 1980.

1-3 Variación de la Estructura de las Exportaciones en Base al Uso Final

A continuación se va a tratar el tema de la variación de la estructura de las exportaciones según el uso final de los distintos bienes (Ver el Cuadro V-1-4). El grupo de productos más representativo en 1962 fue el de los materiales y los suministros industriales, integrado con los metales y otros materiales. Las exportaciones de dichos productos representaban el 45,9% del total. Inmediatamente después venían los bienes de capital, con un 23,1%, los bienes de consumo durables, con el 13,8%, los bienes de consumo no durables, con el 8,6%, los alimentos y los bienes de consumo directo, con el 6,8% y otros con el 1,8%.

Dicha estructura varió gradualmente durante el decenio de 1970 en el sentido de que la porción de los materiales industriales permaneció constante pero en cambio aumentó la porción de bienes de alto valor agregado tales como bienes de capital y bienes de consumo durables. La porción de ambos grupos en 1975 fue del 57,6% del total de las exportaciones. Ello se debió al hecho de que la competitividad del material de transporte y de la maquinaria en general se había visto incrementada, al tiempo que la exportación de metales, rubro convencionalmente preponderante, se resentía debido a las condiciones deprimidas del mercado.

Tal fenómeno se tornó más evidente durante el decenio de 1980. En 1980, el porcentaje de los materiales y los suministros industriales se redujo al 28,6% mientras que el de los bienes de capital y el de los bienes de consumo durables alcanzaron el 40,1% y el 27,4%, respectivamente. La tendencia se acentuó en 1984, o sea que la porción de los materiales y los suministros industriales declinó aún más, hasta el 21,7%, al tiempo que la de los bienes de capital aumentó hasta el 46,8%, casi la mitad del total, y los bienes de consumo durables se

Cuadro V-1-3 Contribución de Cada Grupo de Productos al Incremento de las Importaciones

	(%)					
	1955- 60	1960- 65	1965- 70	1970- 75	1975- 80	1980- 84
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Productos Alimentarios	6,4	2,0	2,8	-0,1	1,0	-0,2
Textiles	23,1	8,1	7,6	2,5	2,5	1,6
Fibras	1,1	1,7	0,4	0,7	0,2	0,0
Hilados	16,4	4,9	5,6	2,5	2,2	1,0
Prendas de Vestir	5,6	1,5	1,6	-0,7	0,1	0,7
Productos Químicos	3,8	8,3	6,3	7,4	3,0	2,4
Productos Minerales No Metálicos	3,7	2,1	1,0	0,9	1,6	1,1
Metal y Productos Metálicos	9,0	26,2	19,2	24,4	8,8	-2,7
Hierro y Acero	6,4	20,5	14,3	20,8	3,9	-2,0
Metales No Ferrosos	-2,0	2,2	1,2	0,7	2,2	-0,8
Productos Metálicos	4,6	3,4	3,8	2,9	2,8	0,1
Maquinaria	na	44,1	54,9	59,3	74,0	91,3
Maquinaria en General	na	14,2	12,7	13,3	16,3	23,0
Maquinaria y Aparatos Eléctricos	na	17,6	14,8	10,1	18,7	24,8
Material de Transporte	na	28,3	20,2	32,1	26,9	27,6
Instrumentos de Precisión	na	7,6	7,1	3,9	12,1	15,9
Otros	na	9,0	8,2	5,6	9,0	6,6

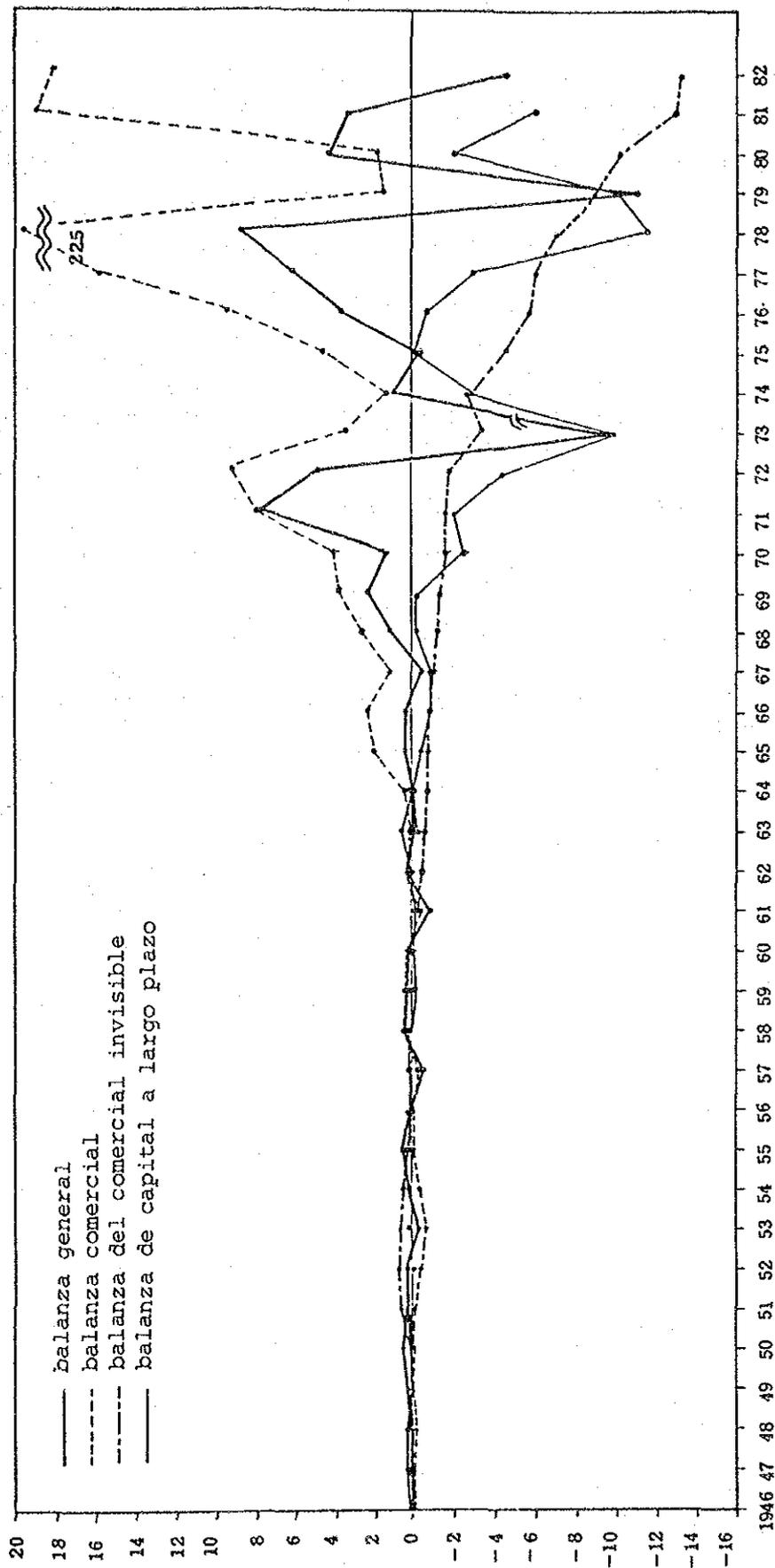
Fuente: Dirección de Estadísticas, Comisión de Administración y de Coordinación, Anuario Estadístico del Japón, 1985.

Cuadro V-1-4 Estructura de las Exportaciones en Base al Uso Final

	1962	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
	(en millones de dólares estado unidenses, \$)								
TOTAL	4.916	8.452	19.318	55.729	130.441	151.495	138.385	146.965	169.700
Prod. Alimentarios y prod. de consumo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Suministros y Materiales Industriales	6,8	4,0	3,4	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9
Materias Primas	45,9	45,4	38,3	38,0	28,6	25,8	26,0	23,8	21,7
Combustibles Minerales o Fósiles	3,3	2,6	1,7	1,5	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7
Productos Químicos Industriales	0,4	0,4	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Metales	5,2	6,2	6,3	6,9	5,2	4,4	4,5	4,7	4,4
Textiles	11,5	16,7	16,0	19,2	13,4	11,9	12,2	9,8	9,0
Bienes de Capital	17,2	12,3	8,4	5,0	3,7	3,7	3,4	3,4	3,0
Maquinaria en General	23,1	27,7	31,1	38,8	40,1	42,7	42,0	44,0	46,8
Maquinaria Eléctrica	6,8	7,4	10,4	12,1	13,9	14,9	14,6	15,7	16,4
Material de Transporte	4,1	5,0	6,0	6,6	9,9	10,4	10,5	11,8	13,2
Bienes de Consumo no Durables	9,0	12,2	11,6	17,3	12,3	13,3	12,9	12,3	13,1
Productos Textiles	8,6	6,4	4,4	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1
Bienes de Consumo Durables	5,9	4,6	3,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Artefactos del Hogar	13,8	14,9	21,3	18,8	27,4	28,1	28,4	28,7	28,3
Electrodomésticos	2,3	1,9	1,6	0,8	0,9	0,9	1,0	0,8	0,7
Automóviles Particulares	4,2	3,9	6,2	4,3	4,4	4,3	3,6	3,6	3,9
Juquetes e Instrumentos musicales	0,7	2,2	2,4	2,5	2,8	2,8	2,4	2,0	1,7
Otros	3,8	3,6	4,5	2,4	4,6	5,8	6,5	7,0	7,2
	1,8	1,6	1,6	1,8	1,7	1,3	1,5	1,4	1,3

Fuente: Dirección de Estadística, Comisión de Administración y de Coordinación, Anuario Estadístico del Japón, 1985

Figura V-1-1 Tendencias de la Balanza de Pagos del Japón durante la Posguerra



Fuente: FMI, Anuario de Balanzas de Pagos

mantuvieron en el nivel del 28%. Según lo indicado por los cambios de productos principales, la estructura de las exportaciones japonesas se hizo cada vez más elaborada, al ceder los productos de la industria liviana el primer puesto a la maquinaria durante el decenio de 1970.

1-4 Variación del Destino de las Exportaciones

A lo largo de los decenios de 1960 y de 1970, la estructura de las exportaciones del Japón ha cambiado en cuanto a los grupos de productos y en cuanto al uso final de los mismos. También ha cambiado la estructura de los destinos de las exportaciones. La porción de las exportaciones a los países desarrollados aumentó poco a poco mientras disminuía la correspondiente a los países en desarrollo y la de los países comunistas se mantenía estable desde 1965. Conforme a la estructura según el destino, los Estados Unidos son el mayor destinatario, con una porción casi equivalente a la del Asia Sudoriental. Pero en el decenio de 1980, las exportaciones hacia dicha región han caído bruscamente, al tiempo que las exportaciones hacia los Estados Unidos han aumentado. La porción de la Comunidad Económica Europea se ha mantenido desde 1975 en alrededor de un 12%.

Tal como se ha indicado, casi la mitad de las exportaciones del Japón se han dirigido al mercado de los Estados Unidos y al del Asia Sudoriental, desde la Guerra hasta mediados del decenio de 1970. Desde entonces, las porciones de la Comunidad Europea y de los mercados del Oriente Medio superaron el 10%. Ello indica que la diversificación acelerada de los países con los cuales se comercia es una característica del mercado exportador del Japón.

Cuadro V-1-5 Estructura de la Exportaciones en Base al País y a la Zona de Destino

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL MUNDIAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Zonas Desarrolladas	39,1	47,5	50,8	54,0	42,1	47,1	48,5	49,0	52,1	56,7
Canadá	2,2	2,9	2,5	2,9	2,1	1,9	2,2	2,1	2,5	2,5
EEUU	22,7	27,2	29,3	30,7	20,0	24,2	25,5	26,2	29,2	35,3
CEE	4,0	4,3	5,8	6,7	10,2	12,8	12,4	12,3	12,6	11,4
AELC	4,4	5,6	5,5	5,5	2,6	2,4	2,3	2,3	2,1	1,9
Otros de Europa Occidental	1,4	1,9	1,7	2,8	1,8	1,3	0,8	1,0	1,0	0,8
Australia, N. Zelanda y Sudáfrica	4,6	5,5	6,0	5,3	5,4	4,5	5,2	5,2	4,8	4,8
Zonas en Desarrollo	59,0	50,7	43,4	40,5	49,5	45,8	45,3	45,0	41,8	37,0
América Latina	9,3	7,5	5,8	6,1	8,5	6,8	6,9	6,5	4,3	5,0
Asia Sudoriental	36,2	32,2	26,0	25,4	22,5	23,8	22,6	23,0	23,5	21,6
Oriente Medio	5,2	4,4	4,2	3,3	10,9	11,1	11,7	12,2	11,7	8,3
África	7,6	6,2	7,1	5,2	7,3	3,7	3,8	3,0	2,0	1,8
Otros	0,7	0,3	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Bloque Comunista	1,9	1,8	5,7	4,0	8,4	7,0	6,2	6,1	6,1	6,3
URSS	0,1	1,5	2,0	1,8	2,9	2,1	2,1	2,8	1,9	1,5
Europa Oriental	0,4	0,1	0,5	0,5	1,0	0,6	0,5	0,4	0,5	0,3
China	1,4	0,1	2,9	2,9	4,0	3,9	3,3	2,5	3,3	4,3
Otros	0,0	0,2	0,2	0,1	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2

Fuente: Dirección de Estadística, Comisión de Administración y Coordinación, Anuario Estadístico del Japón

2. LA POLITICA DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE JAPON DURANTE LA POSGUERRA

2-1 La Ley del Control del Cambio y del Comercio Exterior

En enero de 1950, el comercio internacional del Japón, desarrollado por el gobierno bajo el control del Cuartel General de las Fuerzas Aliadas de Ocupación, fue completamente transferido a manos privadas.

Desde diciembre de 1949, cuando se aplicó por primera vez la Ley de Control de Cambio y del Comercio Exterior se han sancionado en Japón distintas leyes y reglamentaciones para fomentar el comercio exterior. Fueron la Ley de Seguro de Crédito a la Exportación (1950), la Ley de Medidas Fiscales Especiales (1953) y la Ley de Diseño de los Bienes de Exportación, la Ley de Inspección de las Exportaciones (1958). Antes regía la Ley de Control de los Productos de Exportación de 1948, etc., y se habían creado distintos sistemas de fomento de las exportaciones orientados a funciones tales como la financiación de las exportaciones (1950), la inspección de las exportaciones (1950), el préstamo para el fondo de divisas (1953), los impuestos destinados a fomentar las exportaciones, etc., y mediante leyes o decretos del gabinete, se habían constituido organizaciones pertinentes tales como la Organización del Comercio Exportador del Japón (1951), el Banco de Exportación del Japón (1950), convertido en el Banco de Exportación e Importación del Japón en 1952, el Consejo de la Exportación (1954), etc.

La Ley de Control del Cambio y del Comercio Exterior, y el Decreto de Control de las Exportaciones y el Reglamento de Control del Comercio de Exportación que le siguieron, encuadraron con claridad las medidas de control del cambio y del comercio exterior encaminadas a lograr los objetivos establecidos en el Art. 1º, que son el fomento del normal desarrollo del comercio exterior, el equilibrio internacional y el crecimiento estable de la economía.

En el Art. 47 de la Ley se establece que las exportaciones serán permitidas con las menores restricciones posibles siempre que cumplan con los fines de la Ley, mientras que en Art. 48 se fija la medida de control de las exportaciones mediante aprobación de las mismas por parte del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

Las exportaciones que debe aprobar el Ministerio abarcan cuatro categorías, a saber:

- a) Determinados products
- b) Products con determinados destinos
- c) Determinadas formas de operar, o
- d) Determinadas formas de pago

Los productos cuya exportación ha de ser aprobada se clasifican en los cinco grupos siguientes:

- a) Productos estratégicos tales como armas y municiones, equipo para generar energía nuclear, máquinas herramientas CN, etc.
- b) Productos capaces de causar fluctuaciones de los precios debido a la escasez de la oferta interna.
- c) Productos que figuran en la ley común de control del comercio, en la Ley del Comercio de Importación y Exportación, o sea los productos textiles durante los primeros años del decenio de 1950.
- d) Productos prohibidos por acuerdos internacionales, tales como los narcóticos, la moneda falsa y demás productos capaces de perturbar el orden político, social o económico de otros países.
- e) Productos que contravengan derechos de propiedad industrial en los países de destino.

En los años que siguieron, la Ley fue objeto de sucesivas reformas que gradualmente fueron eliminando restricciones a los productos de la primera y de la segunda categorías y fueron aumentando la cantidad de productos que figuran en la tercera categoría.

Entre las formas de operar determinadas figuran las compraventas por consignación y los contratos de procesamiento por consignación. Cuando se obtiene la aprobación de una de tales operaciones, no hace falta solicitar la aprobación para exportar.

En cuanto a las formas de pago determinadas, en la Ley y en su reglamentación se establecen los procedimientos ordinarios para saldar cuentas en moneda extranjera y se exige que el Ministerio de Comercio Internacional e Industria apruebe el empleo de cualquier otro procedimiento. Cuando se empezó a aplicar la Ley, los procedimientos ordinarios eran el pago anticipado o el pago con letras de crédito a la vista. Dichos procedimientos se han ido complementando con el de documentos contra aceptación, aprobados en más casos.

A partir de diciembre de 1980, se aplicó una reforma de la Ley que tiende a liberar el comercio facilitando los procedimientos comerciales.

2-2 Financiación de las Exportaciones

2-2-1 Financiación a Corto Plazo

Cuando se reabrió el comercio privado en 1950, el Banco del Japón estableció el sistema de letras de anticipos de exportación y el sistema de letras para pagar importaciones por medio de los bancos comerciales, que estaban por entonces muy faltos de liquidez, con tasas de interés preferenciales para los descuentos.

Las letras de anticipo sobre exportaciones proporcionaban los fondos necesarios para producir y adquirir los bienes objeto de

contratos de exportación. La tasa de descuento de una letra de anticipo sobre exportaciones era de un 1% a un 3% anual menos que la tasa de descuento de una letra comercial.

Al producirse el "Shock Nixon" (suspensión de la convertibilidad del dólar en oro y revaluación espectacular del yen) en 1971, arreció la crítica contra el Japón por las condiciones preferenciales de financiación de las exportaciones y por el pronunciado aumento de los saldos favorables de su balanza de pagos respecto de los de otras naciones. En septiembre de 1972, se abolió el sistema, que reapareció en octubre del mismo año como un sistema de financiación anticipada de exportaciones por medio de letras cuasi-comerciales.

En 1953, el Banco del Japón estableció un nuevo sistema de financiación de exportaciones. Los créditos provenientes de la negociación de letras de exportación contra el exterior a plazo usual suministran financiación a un costo bajo pero equivalente a los niveles internacionales, a bancos comerciales que adquieren letras de exportación pagaderas al plazo usual en el exterior. Este sistema fue abolido también, en marzo de 1972, para convertirlo en un sistema de financiación mediante letras cuasi-comerciales. En la Figura V-2-1 se ilustra esquemáticamente la evolución del sistema de financiación de las exportaciones del Japón durante la posguerra.

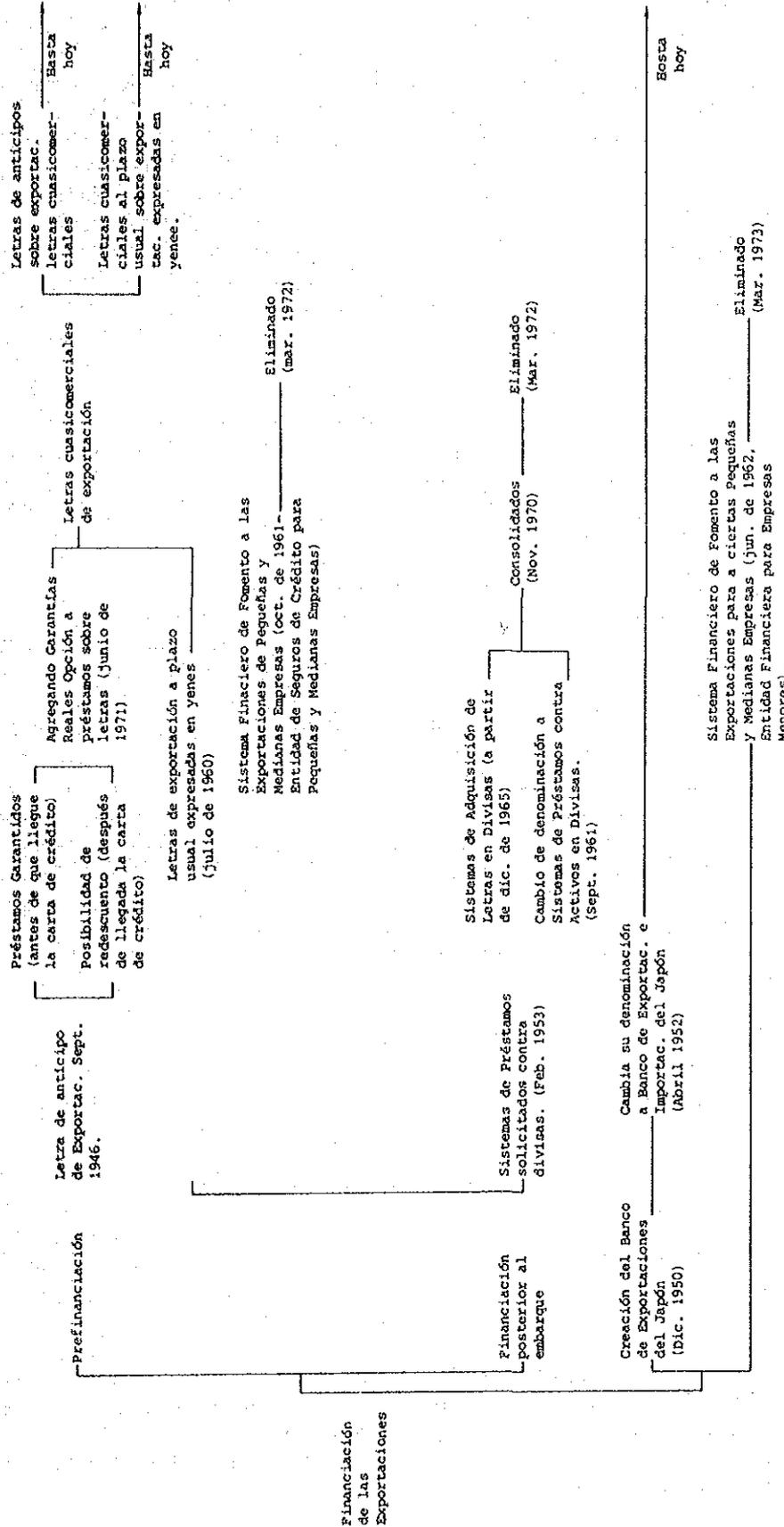
2-2-2 Financiación a Largo Plazo

El Banco de Exportaciones de Japón, creado en diciembre de 1950, y reorganizado en abril de 1952 con la denominación de Banco de Exportaciones e Importaciones del Japón, provee financiación de mediano y de largo plazo para las exportaciones de plantas industriales y de maquinaria pesada y para las importaciones de materias primas básicas.

La prefinanciación de exportaciones se aplicó al principio para suministrar los fondos necesarios para promover la exportación de plantas y de maquinaria, con un plazo de reembolso superior a un año. La financiación posterior al envío de la mercadería se inició para financiar exportaciones de pago diferido, en 1952, como también los servicios de financiación de inversiones en el extranjero, en el mismo año.

En septiembre de 1962 el Banco agregó a la lista de rubros cubiertos por el plan de financiación de las exportaciones a los bienes de consumo durables, a los productos de hierro y de acero, y, en junio de 1965, a las máquinas herramientas, a la maquinaria agrícola y demás maquinaria industrial, de manera de ajustarse a las exigencias emergentes del aumento de las exportaciones y de los esquemas del comercio. Los plazos de los préstamos se extendían de 6 meses a tres años y las tasas de interés oscilaban entre el 5,5% anual y el 6,5% anual, según la naturaleza de los contratos de exportación. El Banco ingresó en un nuevo rubro de actividades financieras prestando servicios de refinanciación y servicios de avales de deudas a bancos comerciales agrupados en los acuerdos de consorcios para otorgar préstamos a países

Figura V-2-1 Esquema de la Evolución del Sistema de Financiación de las Exportaciones



Fuente: MITI, Libro Blanco Sobre Comercio Internacional e Industria, ediciones de 1950 a 1970.

en desarrollo en abril de 1964, con el objeto de contribuir a fomentar la cooperación económica del Japón.

En marzo de 1966, el capital del Banco aumentó a 175,8 mil millones de yenes (alrededor de 490 millones de dólares a la paridad de ¥360 = 1 dólar) y sus pasivos (por haber tomado prestado) eran de 359,2 mil millones de yenes (alrededor de mil millones de dólares). Al pasar revista a los préstamos acordados ordenados en base al tipo de servicio financiero, se observa que la financiación de exportaciones representaba entre un 80% y un 90% del total. Si bien la porción que correspondía a inversiones en el extranjero y a préstamos directos a países en desarrollo ha estado aumentando últimamente, la financiación de exportaciones de plantas industriales y la financiación de importaciones han crecido poco.

Además, en 1961 se creó el Fondo de Cooperación Económica con el Extranjero para financiar proyectos de desarrollo en países en desarrollo. Las actividades de las dos entidades se fueron haciendo más diversas, conforme a la evolución de las modalidades de la exportación de capital, que al principio fue financiar exportaciones a los exportados y pasó a tomar la forma de financiación de inversiones, de los préstamos bancarios y de los créditos a compradores.

También se hizo importante mejorar el sistema de cooperación económica para ponerlo a la altura de las demandas de asistencia provenientes de países en desarrollo. Por ello, en 1974, se creó la Agencia de Cooperación Internacional del Japón, para proporcionar la necesaria asistencia al desarrollo económico y social de los países en desarrollo. Más aún, en 1975 las esferas de acción del Banco de Exportaciones y de Importaciones y del Fondo de Cooperación Económica con el Extranjero se coordinaron de modo que el Fondo manejara los préstamos gubernamentales que tuvieran un 25% o más de subsidio.

2-2-3 Financiación de las Exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas

En 1961, la Entidad de Seguros de Crédito para las Empresas Menores organizó un sistema especial de garantía a las exportaciones para facilitar la financiación de las exportaciones de pequeñas y medianas empresas.

Conforme a tal sistema, la Entidad otorgaba un préstamo especial a un año y (a una tasa de interés especialmente baja del 2,5%) a sociedades de seguro de créditos que aplicaran el sistema especial de seguros para el fomento de las exportaciones por el cual se garantizaba la producción y la cobranza de los bienes de exportación. Las sociedades de seguros de créditos beneficiarias de tales préstamos especiales de la Entidad depositaban los fondos, junto con otros fondos que recibían de los gobiernos de las prefecturas en bancos comerciales locales. Estos bancos comerciales procedían a agregar aproximadamente otro tanto a los fondos depositados y proporcionar préstamos por el plazo usual de los pagos internacionales, a tasa fija, destinados a las pequeñas y medianas empresas.

El saldo de préstamos especiales de la Entidad aumentó, de los 150 millones de yenes que sumaba originalmente, a 300 millones de yenes en 1962, a 400 millones de yenes en 1963, a 500 millones de yenes en 1964 y a 800 millones de yenes en 1965 (tipo de cambio ¥360 = 1 dólar). Como además hay que contar los préstamos otorgados por los gobiernos de las prefecturas, el monto concedido se eleva paroximadamente al doble.

En junio de 1962, la Entidad Financiera para Empresas Menores estableció un sistema de trato preferencial encaminado a fomentar la modernización de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. El sistema ofrecía dos especies diferentes de financiación: mediante la una se proveían los fondos destinados a la planta y al equipo necesarios para ejecutar contratos de exportación de largo plazo (de más de un año) y mediante la otra se estimulaba la modernización de la planta y del equipo necesaria para desarrollar empresas medianas y pequeñas en ciertos y determinados rubros. Los préstamos otorgados conforme a tal sistema eran a un plazo de dos a siete años y llevaban un interés del 7,5% al 7,6%.

2-3 Sistema de Seguro de Exportación

El Sistema de Seguro de exportación se aplicó en marzo de 1950, con el objeto de cubrir el único riesgo que asumían los exportadores durante el período anterior al embarque. En los años que siguieron, las necesidades de las operaciones con el exterior llevaron a crear nuevos tipos de seguros, que fueron aumentando hasta llegar a nueve en la actualidad.

Ellos son, en el orden en que se fueron creando, el seguro de exportación, el seguro de pago de las exportaciones, el seguro de financiación de las exportaciones, el seguro de la publicidad realizada en el extranjero, el seguro de las letras de exportación, el seguro de ventas de exportación por consignación, el seguro de inversiones en el extranjero, el seguro de cambio y el seguro de garantías de exportación (Ver el Cuadro V-2-1).

Los distintos tipos de seguros también se pueden clasificar según el tipo de riesgo asumido. Los riesgos cubiertos por el seguro de exportación comprenden a) riesgos de emergencias tales como la guerra o la prohibición de importar en el país de destino, restricciones a la operaciones con divisas en el extranjero y otros acontecimientos no imputables a los contratantes de la exportación ni al inversor en el extranjero; b) los riesgos crediticios tales como la quiebra del comprador, la mora en el pago y otras eventualidades imputables al co-contratante y c) riesgos comerciales tales como la eventualidad de que las ventas no alcancen el monto previsto y otros errores en las estimaciones empresarias. El seguro de exportaciones común, el seguro de pagos de exportación, el seguro de letras de exportación, el seguro financiero de exportación, cubren todos riesgos de emergencia y riesgos crediticios. Por otra parte, el seguro de inversiones en el extranjero cubre sólo los riesgos de confiscación, los riesgos de guerra, los riesgos de no poder remitir fondos y otros riesgos derivados de

Cuadro V-2-1 Esquema de las Tendencias del Sistema de Seguro de Exportación

Año	Item
1950	Creación de un sistema común de seguro de exportación para cubrir las pérdidas de los exportadores debidas fundamentalmente a riesgos anteriores al embarque
1951	Creación de un sistema de seguros de pago para cubrir las pérdidas de los exportadores debidas a la imposibilidad de reclamar pagos
1952	Creación de un sistema de seguro de financiación de las exportaciones para cubrir riesgos relativos a la imposibilidad por parte de los bancos de recuperar los fondos anticipados contra exportaciones
1952	Creación de un sistema de seguro de la publicidad hecha en el extranjero para cubrir las pérdidas debidas a la falta de recuperación de los gastos realizados en el exterior en publicidad y en relaciones públicas
1953	Creación de un sistema de seguro de letras de exportación para cubrir pérdidas en caso de no poder cobrar los documentos al vencimiento
1954	Creación de un sistema de seguro de ventas de exportación por consignación para cubrir pérdidas debidas a los fletes de retorno
1956	Creación de un sistema de seguro de inversiones en el extranjero para cubrir pérdidas relativas a la adquisición de acciones y de otros títulos de capital en el extranjero
1957	Creación de un sistema de seguro de las rentas de inversiones en el extranjero para cubrir los riesgos de que no se efectúen las remesas de las rentas de las inversiones en el extranjero
1970	Combinación del seguro del capital invertido en el extranjero con el seguro de la renta de las inversiones en el extranjero y reforma básica del sistema de seguro de inversiones en el extranjero
1972	Se agrega crédito a los compradores de minas y fondos para financiar dicha compra en la medida de los riesgos a asegurar
1974	Creación de un sistema de seguro de cambio para cubrir los riesgos de cambio originados por pagos de exportaciones diferidos a largo plazo
1977	Creación de un sistema de seguro de garantía de las exportaciones para cubrir pérdidas ocasionadas por la exigencia de clientes del extranjero de que se les reembolsen mercaderías defectuosas
1979	Mejoramiento y ampliación de seguros de proyectos de construcción en el extranjero
1981	Ampliación del seguro de exportación común, del seguro de pago de las exportaciones y del seguro de las inversiones en el extranjero

Fuente: Organización Japonesa para Comercio Exterior, Historia de la Política de Exportaciones del Japón durante la Posguerra, 1983.

situaciones de emergencia (las enmiendas a la Ley de Seguros de Exportación de enero de 1972, sin embargo, llevaron a instituir seguros de inversiones en el extranjero en bonos público y demás, para dar, además, cobertura adicional de los riesgos crediticios). Mas aún, el seguro de exportaciones por consignación y el seguro de la publicidad realizada en el extranjero cubren principalmente riesgos comerciales.

Por último se pueden clasificar los seguros según que los riesgos cubiertos sean anteriores o posteriores al embarque. El seguro común de exportaciones cubre riesgos tanto anteriores como posteriores al embarque, mientras que el seguro de pago de exportaciones y el seguro de letras de exportación cubren riesgos posteriores al embarque. (Más precisamente, la cobertura del seguro de letras de exportación no empieza a partir del momento del embarque. Las letras contra documentos las adquieren bancos oficialmente autorizados para operar en cambios. En el momento posterior correspondiente, los bancos notifican al gobierno que han adquirido dichas letras contra documentos. La cobertura recién empieza a partir de dicha notificación.)

2-4 Sistema Tributario para el Fomento de las Exportaciones

El Japón organizó tres sistemas tributarios para fomentar las exportaciones en 1953. Ellos son el Sistema de Deducción de los Ingresos por Exportaciones, el Sistema del Fondo de Reserva para Pérdidas de Exportaciones y el Sistema de Amortización Especial, que se aplican a las sucursales del extranjero.

El Sistema de Deducción de los Ingresos por Exportaciones permitió deducir un cierto porcentaje (entre el 50% y 80%) de los ingresos producidos por exportaciones de los ingresos imponible de una empresa dedicada directa o indirectamente a la exportación, lo cual redujo el monto a pagar por impuesto a las ganancias. Había habido reformas antes de 1964, cuando el sistema fue abolido al aceptar Japón la Declaración A del GATT¹⁾.

El Sistema de Fondo de Reserva para Pérdidas de Exportaciones permitió a los exportadores aumentar el fondo de reserva entre un 0,5% y un 1% del valor del contrato de exportación para precaverse de las pérdidas en que pudiera incurrir a raíz de reclamos inesperados por parte de importadores. El sistema estuvo en vigencia hasta 1962.

El Sistema de Amortización Especial de las sucursales en el extranjero permitió una amortización acelerada de los activos adquiridos en el extranjero a los efectos de establecerlas. La mitad de la inversión en edificios se podía amortizar en cinco años y el 50% de la inversión en todo otro elemento se podía amortizar en el primer año.

1) El país que acepta la Declaración A del GATT sigue la norma de abolir todos los subsidios a las exportaciones, salvo los correspondientes a las de productos primarios.

La reforma tributaria de 1964 incorporó las siguientes medidas de disminución de la presión fiscal para el fomento de las exportaciones:

- (a) Reimplantación de la reserva para desarrollar mercados en el extranjero (del 0,5% del valor de exportación para empresas comerciales y del 1,5% para fabricantes)
- (b) Reserva para Pérdidas de Inversiones en el Extranjero (el 50% de lo invertido en países en desarrollo)
- (c) Reserva para Desarrollar Mercados en el Extranjero, etc., destinada a pequeñas y medianas empresas (el 2,5% del valor de las exportaciones)
- (d) Prórroga del sistema de amortización adicional de 1961 del incremento de las exportaciones, con una reforma encaminada a ampliar el límite hasta el 0,8% del incremento de las exportaciones
- (e) Prórroga de la deducción de los ingresos por exportaciones de tecnología
- (f) Trato especial que permitió mandar a pérdidas el total de lo gastado en atenciones sociales en el extranjero.

Además, en la reforma tributaria del ejercicio fiscal de 1964, figuraban algunas medidas más, entre ellas la reducción de la tasa del impuesto a las personas jurídicas y el acortamiento de la vida útil de la maquinaria.

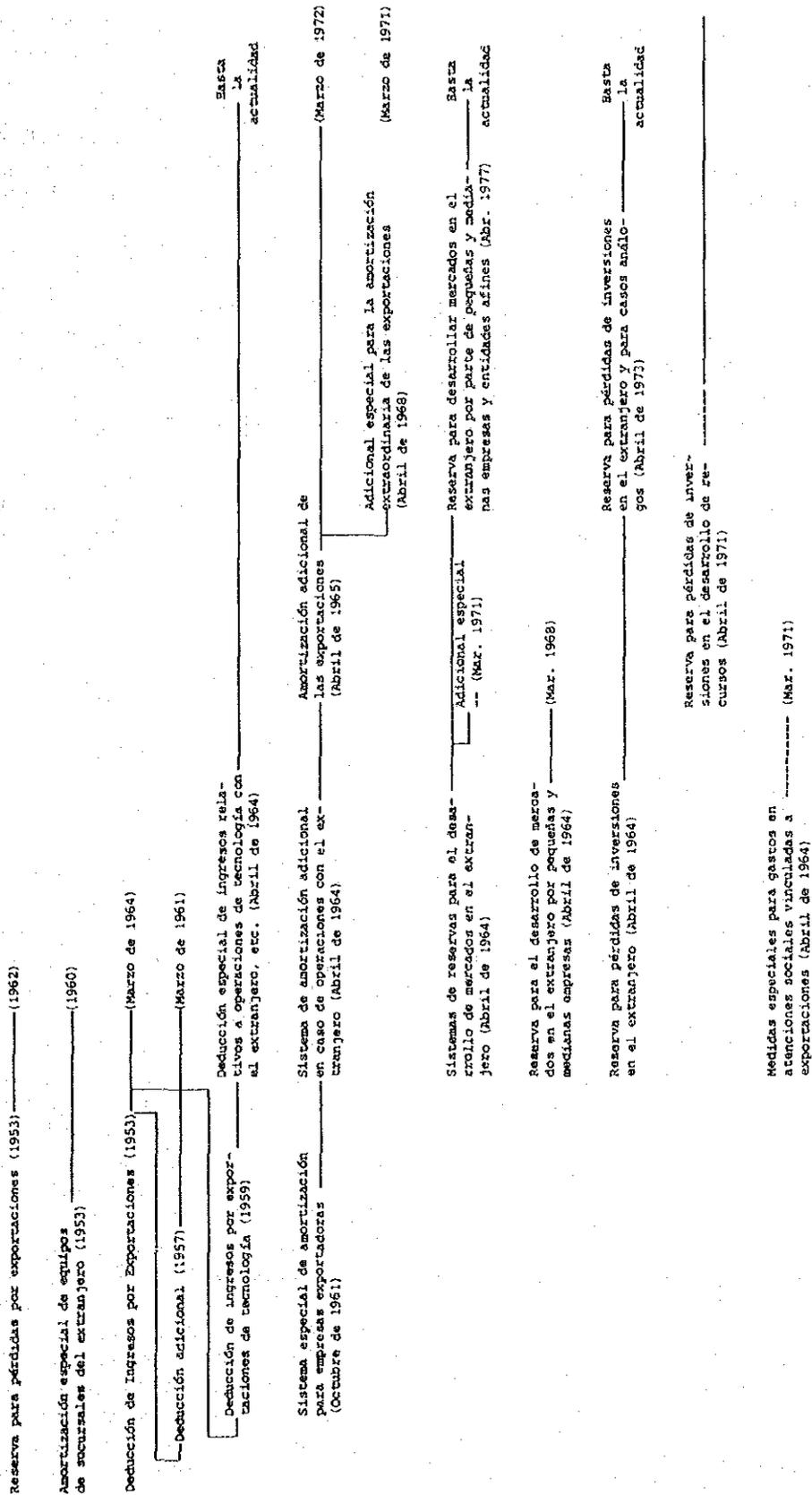
El desarrollo de los Sistemas Tributarios de Fomento a las Exportaciones aparece en la Figura V-2-2.

Existen en la actualidad tres tipos de sistema para incentivar mediante instrumentos fiscales las actividades de exportación, a saber:

- (a) sistema especial de deducción de impuestos de los ingresos provenientes del comercio de servicios, tales como la transferencia de tecnología,
- (b) sistema de reserva para desarrollo de mercados en el extranjero por parte de pequeñas y medianas empresas, y
- (c) sistema de reserva para pérdidas de inversiones en el extranjero.

El sistema de reserva para desarrollar mercados en el extranjero orientado a las pequeñas y medianas empresas dedicadas directa o indirectamente a la exportación les permite mandar a reservas parte del monto correspondiente al rubro exportaciones del año anterior, en la proporción que se indica a continuación.

Figura V-2-2 El Desarrollo de los Sistemas Tributarios de Fomento a las Exportaciones



Fuente: MITI, Libro Blanco Sobre Comercio Internacional e Industria, 1950 - 1970.

Capital	Empresa comercial	Fabricante
¥100 millones o menos	1,36%	1,84%
¥100 millones a ¥500 mill.	0,656%	0,896%

El sistema especial de deducción de impuestos de los ingresos provenientes de la exportación de servicios permite deducir un cierto monto de dichas operaciones de exportación de los ingresos imponibles. La tasa de deducción de los ingresos varía según las distintas categorías de servicios, como se indica a continuación.

Operación	Porcentaje	Tope
Transferencias de derechos de propiedad industrial, etc.	28	
Transferencias de derechos de propiedad intelectual	8	El 40% de los ingresos del ejercicio fiscal
Asesoramiento, encuestas y orientación técnica en agricultura y pesca	16	

2-5 Sistema de Inspección de las Exportaciones

2-5-1 Desarrollo del Sistema de Inspección de las Exportaciones

En el Japón, el sistema de inspección de las exportaciones tiene una historia muy larga que se inicia con el sistema de inspección de las exportaciones de seda cruda de 1895. Al principio, el sistema de inspección se fundaba en leyes y reglamentos de las épocas Meiji y Taisho. A partir de la década que se inicia en 1935 se siguió desarrollando alrededor de un núcleo de entidades privadas de inspección. Puesto que la inspección que realizan dichas organizaciones privadas es obligatoria por ley, se ha sostenido que tales inspecciones por entidades privadas son contrarias al espíritu de la Ley Antimonopolios y de la Ley de Organizaciones de Empresarios. Desde el punto de vista de que tales inspecciones sólo debía realizarlas el gobierno, la Ley de Controles de Mercaderías de Exportación (1948) introdujo el nuevo concepto de inspección privada independiente. La Ley se promulgó el 12 de julio de 1948 y entró en vigor el 10 de octubre de dicho año. Ella contribuyó mucho a mejorar la reputación y la calidad

de los productos japoneses por nueve años, hasta que se sancionó la actual Ley de Inspección de las Exportaciones. La Ley de Controles de Mercaderías de Exportación incorporaba el principio de la responsabilidad propia y ficaba que los productos debían, en el curso normal de los acontecimientos tener garantizada su calidad bajo la responsabilidad de quienes los fabricaban. Sin embargo, la Ley alentaba un ideal demasiado elevado para ser adecuado a las condiciones reales del Japón de entonces. El gobierno llegó a la conclusión de que es difícil que un sistema fundado en tal tipo de ley impida exportar productos inferiores y reconoció la necesidad de fortalecer la competitividad de los productos de exportación creando un sistema de inspección por terceros más racional y el 18 de febrero de 1957 presentó a la Dieta Nacional un proyecto de ley de inspección de exportaciones que era una versión totalmente reformada de la Ley de Controles de Mercaderías de Exportación.

El proyecto tuvo éxito y fue sancionado por la Dieta el 5 de abril de 1957, fue promulgado el 2 de mayo del mismo año y entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 1958.

2-5-2 Esquema del Sistema de Inspección de las Exportaciones

Según la Ley de Inspección de las Exportaciones, los exportadores en general deben obligatoriamente someter determinadas mercaderías de exportación a la inspección de determinadas personas. El objeto es "mantener y mejorar la reputación de las mercaderías de exportación para contribuir así al sano desarrollo del comercio de exportación", tal como se dispone en el Artículo primero de la Ley.

En primer término, por una ordenanza gubernamental (la Ordenanza sobre Rubros de Inspección Obligatoria para su Exportación), se designan las mercaderías que deben ser sometidas a inspecciones de exportación tendientes a mejorar y mantener la reputación de las mercaderías de exportación. No se permite la exportación de mercaderías designadas si no pasan las inspecciones de exportación y si no llevan una etiqueta que lo acredita. Reparticiones del gobierno o entidades de inspección designadas por el ministro competente para realizar una inspección de exportación realizan las inspecciones. Existen tres reparticiones gubernamentales que funcionan como órganos de inspección, el Laboratorio de Inspección de Textiles entre ellas, y 36 entidades de inspección designadas que reúnen los requisitos de designación que figuran en la Ordenanza del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (Reglamento de las Normas para Designar Entidades de Inspección) y que han sido designadas conforme a ella por el ministro competente.

Las inspecciones de exportación se realizan a solicitud de quien desea hacerla hacer. Se dividen en cuatro especies: (a) una inspección de calidad para verificar la calidad, o la característica saliente, de un producto; (b) una inspección del embalaje para constatar las condiciones del mismo en cuanto a que permita mantener la calidad del producto durante el transporte; (c) una inspección de los materiales; y (d) una inspección durante la fabricación. Estas dos últimas

inspecciones se realizan con el objeto de complementar la inspección de calidad de los productos terminados. Cada una de estas cuatro especies de inspección se realizan conforme a las normas de inspección establecidas en una ordenanza del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (la Ordenanza para Establecer Normas, etc. para las Inspecciones de Exportación). Se aplica una etiqueta que indica que la mercadería ha pasado las inspecciones por haberse considerado que reunía los requisitos. Se puede entonces pedir un certificado de inspección de exportación que se ha de agregar a la declaración de exportación ante la aduana, al realizar los trámites del despacho aduanero (Figura V-2-3).

Además de las inspecciones generales de exportación arriba indicadas, ciertos productos designados, que se exportan a determinadas zonas, deben a veces reunir requisitos de exportación más elaborados que los que van a destino generales (Ley de Inspección de Exportaciones, Artículo 2-2), y a veces se califica a las mercaderías que han pasado las inspecciones de exportación dando mucho valor a determinadas prácticas comerciales (Artículo 8). Más aún, algunos otros productos designados tienen permitido llevar una etiqueta que acredita haber pasado inspecciones efectuadas por los fabricantes mismos y no por inspectores del Gobierno o entidades de inspección designadas (Artículo 10. La cantidad de dichos productos alcanza a 14; 2 del rubro maquinarias y productos metálicos, 5 productos textiles, 6 productos de la agricultura y de la pesca y 1 instrumento médico).

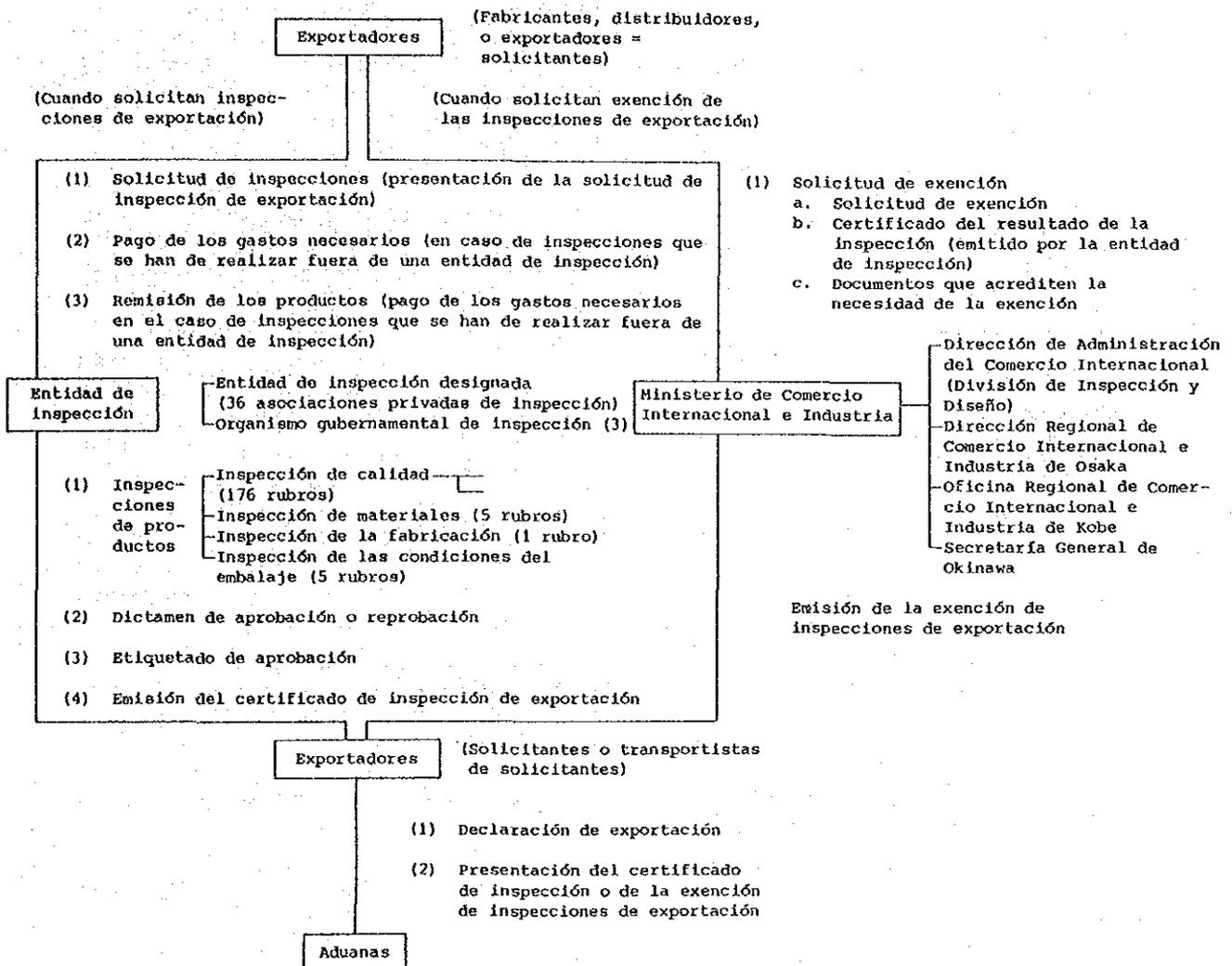
A pesar de ello las mercaderías designadas en general se pueden exportar sin pasar una inspección en casos especiales, tales como el de las mercaderías que llevan personalmente quienes salen por un tiempo del país (Artículo 13).

Las inspecciones de exportación, naturalmente, se deben realizar de manera estricta y adecuada. Puesto que las inspecciones de gran cantidad de productos designados se confían a entidades de inspección privadas oficialmente designadas, se exige que éstas reúnan requisitos específicos que aseguren inspecciones independientes y equitativas. Además, la actividad comercial de las entidades de inspección están estrictamente reglamentadas y los directores, inspectores y demás personal de dichas entidades son responsables por sus respectivas actividades.

2-5-3 Rubros Designados

Las mercaderías sujetas a las normas de la Ley de Inspección de las Exportaciones están designadas en la Ordenanza de Rubros Sujetos a Inspección de Exportación, que se funda en el Artículo 2 de la Ley. Dichos rubros designados suman 176; 60 de maquinarias y productos metálicos, 51 de productos varios, 40 de productos textiles, 23 de productos de la agricultura y de la silvicultura y 2 instrumentos médicos (Cuadro V-2-2). La proporción entre las exportaciones de estos rubros y el total de exportaciones de la nación era de alrededor del 50% cuando entró en vigor la Ley de Inspección de las Exportaciones, pero disminuyó a un 30% y a un 20%, durante los decenios de 1960 y de 1970,

Figura V-2-3 Esquema del Sistema de Inspección de las Exportaciones



Fuente: Organización del Comercio Exportador del Japón, Historia de la Política de Exportaciones del Japón Durante la Posguerra, 1983

Cuadro V-2-2 Entidades de Inspección

Clasificación	Cantidad de rubros	Organismo gubernamental (las cifras entre paréntesis indican la cantidad de rubros)	Entidad de Inspección designada (cantidad de rubros)
Maquinaria	60	Dirección de Navegación, Ministerio de Transporte (4)	6 (60)
Varios	51		12 (51)
Textiles	40	Instituto de Inspección de Productos Textiles del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (6)	14 (33)*
Productos de la Agricultura, de la Silvicultura y de la Pesca	23	Instituto de Inspección de los Productos de la Agricultura y de la Silvicultura (14)	3 (3)
Instrumentos Médicos	2		1 (2)

* Seis de los 33 rubros de las entidades de inspección designadas correspondientes a productos textiles son los mismos seis rubros sujetos a la inspección del Instituto de Productos Textiles del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

Fuente: Organización del Comercio Exportador del Japón, Historia de la Política de Exportaciones del Japón durante la Posguerra - La Experiencia del Japón, 1983.

respectivamente. En la actualidad se cree que la proporción es levemente superior al 8%.

Conforme al Artículo 28 de la Ley, la enmienda o la derogación de la Ordenanza de Rubros Sujetos a Inspección de Exportación debe ser objeto de deliberación en los Consejos de Diseño e Inspección de las Exportaciones.

2-6 Sistema de Fomento del Diseño

La marca G (Good Design), un sistema para rotular productos de buen diseño que la Oficina de Patentes empezó a aplicar en 1957, fue adoptado por la División de Diseño del Ministerio de Comercio Internacional e Industria en 1959, para destacar la llamada marca G, mediante la selección de productos de buen diseño presentados por los fabricantes. Originariamente, empezó como proyecto encaminado a orientar y a alentar al fabricante, pero a partir del año 1963 se reformó la educación del público en general. Se empezaron a publicar colecciones de buen diseño, se organizaron muestras en las principales ciudades del país, y se

emprendieron actividades de relaciones públicas en la televisión, en los diarios y en las revistas.

La Exposición del Diseño de Exportación del Japón se ha celebrado anualmente desde 1963. Año a año, ha ido aumentando mucho la cantidad y la variedad de los productos de buen diseño.

Con el objeto de presentar e introducir artículos de alta artesanía en el Japón, se inició en 1960 el Plan de Fomento de los Artículos de Alta Artesanía en el Japón, uno de los planes subsidiarios de la Organización Japonesa para Comercio Exterior. El primer año, diseñadores nacionales y extranjeros seleccionaron distintos artículos aptos para exportar provenientes de todo el país.

Conforme a dicho plan, la Organización Japonesa para Comercio Exterior, seleccionó, exhibió y presentó artículos cuya producción alcanza aproximadamente mil unidades por año en los Centros Comerciales del Japón en el extranjero. La exhibición se realizó primero en Nueva York y en San Francisco, luego en Nueva York y en Hamburgo y más tarde se desplazó entre Hamburgo y Londres. En el plan se daba gran importancia al fomento de las exportaciones de mercaderías de tipo general y la Organización Japonesa para Comercio Exterior gestionó la participación en ferias comerciales internacionales especializadas para presentar productos japoneses de buen diseño y promover ventas, con la concurrencia de personal de los exportadores y de las asociaciones de exportadores para facilitar las negociaciones comerciales. El plan se realizó mediante los esfuerzos mancomunados de los encargados de los programas de fomento de las exportaciones y del diseño, tales como gobiernos locales, centros de diseño y asociaciones de exportadores.

Se realizaron investigaciones y se organizó la producción experimental de mercadería general en el Laboratorio de Artesanía Industrial, y de cerámica en el Laboratorio de Ingeniería Industrial de Nagoya.

Se crearon cuatro centros de diseño, que son el Centro de Diseño Textil de Japón (1955), el Centro de Diseño de Cerámicas del Japón (1956), el Centro de Diseño de Mercadería General (1956) y el Centro de Diseño de Maquinaria del Japón. Se organizaron centros de diseño para gestionar la inscripción y el reconocimiento del diseño de diferentes productos. En ellos también se celebraron distintos seminarios de diseño, concursos de diseño y también se reunió y se distribuyó información pertinente con la asistencia del Ministerio de Comercio Internacional e Industria. Además, los cuatro centros de diseño estaban incrementando sus actividades relacionadas con la marca G y con la Exposición de Diseño del Japón en mutua cooperación como miembros directivos del Consejo de Fomento del Diseño.

En marzo de 1960 se creó, en la Organización Japonesa para Comercio Exterior, la Casa Japonesa del Diseño, una sala de exposición permanente de productos de alto diseño. Esta Casa estaba destinada a llegar a constituir un centro de información integrado en lo relativo al diseño japonés, donde se concentró desde 1965 toda la acción de la Organización

Japonesa para Comercio Exterior en materia de diseño. Con posterioridad se disolvió la Casa Japonesa del Diseño y se creó, en 1971, la Organización de Promoción del Diseño Industrial en Japón.

El Ministerio de Comercio Internacional e Industria ha contribuido a ejecutar distintas políticas de diseño que abarcan la "Fabricación", la "Distribución" y el "Consumo", fundado en el criterio de reconocer y comprender, como corresponde, que el desarrollo del diseño contribuye en mucho, no sólo al sano desarrollo de las industrias y del comercio exterior del Japón, sino también al desarrollo cualitativo de la vida de los consumidores y a la creación de una nueva cultura industrial japonesa. En 1975 el Ministerio de Comercio Internacional e Industria inició un "Proyecto Regional de Desarrollo y Fomento del Diseño Industrial". El Ministerio ha promovido en forma activa un "Programa de Diseño basado en los conocimientos técnicos y en la cultura" fomentando actividades de diseño para acrecentar el desarrollo de las industrias regionales.

Puesto que en 1977 se cumple el vigésimo aniversario de la creación de "los Sistemas de Selección de Productos Bien Diseñados", se realizaron distintas campañas en todo el Japón, como un proyecto conmemorativo para enaltecer más la mentalidad de diseño de la nación y de la industria.

Dichas políticas de diseño las ejecuta en parte el Ministerio de Comercio Internacional e Industria y en su mayor parte la Organización de Promoción del Diseño Industrial en Japón.

Los actuales programas de fomento del diseño de la Organización de Promoción del Diseño Industrial en Japón son los siguientes:

- (a) Selección de productos para la marca G y organización de la Exposición del Buen Diseño del Japón
- (b) Proyecto Regional de Desarrollo y Fomento del Diseño Industrial
- (c) Proyectos de Difusión del Diseño
 - 1) Proyecto de Exposiciones en la Sala del Diseño Industrial de Japón
 - 2) Colección de productos extranjeros de alto diseño y reunión de datos e información sobre el diseño nacional y extranjero.
 - 3) Celebración del seminario de diseño para consumidores
 - 4) Publicación de boletines en inglés y japonés
 - 5) Dictado del "Curso de Capacitación de Grupos en Diseño Industrial para Países en Desarrollo"
- (d) Otros proyectos
 - 1) Proyectos de desarrollo de los productos japoneses de alto diseño
 - 2) Celebración del seminario de gestión de diseño

3. LAS COMPAÑÍAS MERCANTILES GENERALES DEL JAPON

3-1 Crecimiento de las Compañías Mercantiles Generales

El Japón abrió las puertas al comercio internacional en 1859, después de un largo período de economía cerrada que había durado más de 250 años, bajo gobiernos feudales, e inició la modernización y la industrialización de su economía en 1868 cuando se implantó el nuevo gobierno de los Meiji.

Durante el período que va desde 1859 hasta 1873, el comercio internacional lo manejaban casas comerciales extranjeras ubicadas en Japón y su participación en el total del comercio internacional del Japón en 1876 era del 95,3%. Esto se debe principalmente a la falta de experiencia en las prácticas comerciales internacionales que aquejaba a las compañías mercantiles japonesas creadas desde 1873. No obstante, la participación de las compañías japonesas superó a la de las casas extranjeras a partir de 1904.

Las llamadas compañías mercantiles generales se clasifican por lo común en tres categorías, según su origen. Uno se remonta a grupos Zaibatsu (grandes conglomerados financieros), el segundo se origina en mayoristas textiles y el tercero en mayoristas del hierro y del acero.

Entre las compañías mercantiles más grandes constituidas entonces, dos compañías Zaibatsu, la Mitsui y la Mitsubishi, fueron consideradas lo que se denomina compañías mercantiles generales, mientras que otras fueron clasificadas como compañías mercantiles especializadas, en esa época. Las actividades de las compañías mercantiles generales de entonces eran las siguientes:

- (a) Creación de una estrecha relación con fabricantes nacionales importando maquinaria, materias primas y artículos análogos y ubicando compradores para sus productos.
- (b) Expansión del manejo de mercaderías concomitante con las necesidades crecientes de las industrias y de los consumidores o con el avance de la industrialización y de la occidentalización (ver el Cuadro V-3-1).
- (c) Establecimiento de sus propios canales de distribución en el mercado interno para las importaciones y de redes de venta en mercados del extranjero, para las exportaciones.
- (d) Celebración de contratos de agencia con exclusividad.
- (e) Envío de representantes al extranjero siempre que resulte necesario.
- (f) Organización de oficinas de representación siempre que resulte necesario.

Cuadro V-3-1 Principales Exportaciones e Importaciones del Japón durante el Período que Va de 1868 a 1945

Período	Exportaciones	Importaciones
(1868 a 1893)		
Introducción de la industria modernizada	Seda cruda Té Productos de la agricultura y del mar	Productos textiles Petróleo crudo Metales Maquinaria Azúcar
(1894 a 1903)		
Establecimiento de la industria modernizada	Seda cruda Hilado y tejido de algodón Carbón Té	Petróleo crudo Azúcar Algodón Arroz Hierro y acero Maquinaria
(1904 a 1918)		
Etapas de desarrollo inicial de la industrialización	Seda cruda Tejido de Algodón Tejido de seda Carbón	Algodón Petróleo crudo Lana Azúcar Soja
(1919 a 1929)		
Creación del capitalismo industrial	Seda cruda Tejido de algodón, Seda y rayón Hilado de algodón Carbón Artículos de punto Porcelana	Algodón Lana Azúcar Soja Petróleo crudo Trigo Tablas
(1930 a 1934)		
Recuperación de la recesión mundial	Además de las arriba mencionadas Maquinaria Hierro y acero Bombillas eléctricas Juguetes Productos de caucho Bicicletas Productos envasados Papel Fósforos	Algodón Petróleo crudo Lana Tablas Trigo Soja Carbón Azúcar
(1935 a 1945)		
Economía de bloque y control del comercio	Seda cruda Tejido de algodón y de lana Tablas Hierro y Acero Papel	Algodón Petróleo crudo Arroz Carbón Lana Mineral de Hierro Soja Caucho

- (g) Desarrollo de fuentes de suministro, por ejemplo en el caso del algodón en rama y de los porotos de soja, asesorando a exportadores del extranjero o a agricultores locales si fuera necesario, a mejorar los métodos de producción, cosecha y clasificación de los productos, su transporte, embalaje, etc.
- (h) Distribución de información comercial obtenida mediante sucursales en el extranjero entre fabricantes locales.

La participación de las dos compañías mercantiles generales (la Mitsui y la Mitsubishi) en el comercio japonés fue de alrededor del 35%, en promedio, durante el período que va desde 1937 a 1943. Como referencia se indica a continuación, en porcentaje, los esquemas mercantiles de la "Mitsui" expresados en términos de venta por tipo de comercio en 1936 y en 1940.

	Exportación	Importación	Mercado Interno	Mercado Transaccional	Total %
1936	21	20	38	21	100
1940	16	22	33	29	100

Después de la Segunda Guerra Mundial, la Mitsui, la Mitsubishi y otras grandes empresas comerciales se disolvieron para formar unidades pequeñas (1947) y en 1951 se levantaron los controles que pesaban sobre el comercio internacional.

El grupo Mitsubishi se reorganizó para formar una sola compañía en 1954 y el grupo Mitsui en 1959. A principios del decenio de 1950, otras grandes compañías mercantiles especializadas habían intensificado la diversificación de la mercancía tratada, como también los mercados del exterior, aprovechando la rápida recuperación de la economía japonesa y del comercio mundial para crecer hasta transformarse en compañías mercantiles generales.

Diez compañías mercantiles generales desempeñaron una función vital en la expansión del comercio internacional del Japón (Cuadro V-3-2). Las actividades de las compañías mercantiles generales durante el período de posguerra fueron más amplias y sistemáticas que las del período de preguerra en la esfera del comercio, de la inversión y de las finanzas. Manejan una gran variedad de productos que van desde plantas industriales a fideos, a veces hasta unos 20 mil artículos diferentes, aunque se están especializando en el comercio a granel. Organizan inversiones en el extranjero, participan en proyectos de desarrollo en países en desarrollo y brindan servicios financieros a participantes en empresas y en consorcios.

Cuadro V-3-2 Estructura de las Exportaciones de las Compañías Mercantiles Generales del Japón

		Prod. Aliment.	Textiles	Prod. Químicos	Metales	Maquinaria	Otros	Total
Mitsui	1960	20,2	22,5	13,4	28,6	18,2	14,4	117,4
	1970	30,2	62,9	78,6	246,3	255,2	49,7	722,9
Mitsubishi	1960	24,6	20,2	0,7	20,1	29,9	16,5	111,9
	1970	39,4	51,4	55,8	197,8	259,5	43,2	657,2
Marubeni	1960	8,1	46,6	2,5	11,4	18,5	10,2	97,3
	1970	13,3	75,9	26,1	121,0	249,7	36,1	522,2
C. Itoh	1960	5,0	56,5	1,0	8,3	5,7	7,6	84,1
	1970	14,5	101,6	21,3	94,3	132,9	21,1	385,7
Sumitomo	1960	0,7	0,6	3,2	16,1	4,1	2,6	27,4
	1970	6,0	7,6	34,5	150,8	115,2	11,6	325,6
Nissho-Iwai	1960 ^b	1,4	11,9	-	14,5	2,8	4,2	36,7
	1970	8,6	40,6	-	110,7	100,5	31,9	292,3
Toyo Menka	1960	2,5	31,7	0,8	5,1	3,8	7,7	51,6
	1970	25,4	60,6	11,8	32,0	65,3	2,4	197,4
Nichimen	1960	1,6	40,6	1,6	8,0	14,4	6,2	72,3
	1970	10,1	28,7	18,6	39,9	54,5	8,5	170,4
Kanematsu-Gosho	1960 ^c	3,4	25,6	-	9,3	11,1	12,1	61,6
	1970	10,7	34,8	-	28,6	28,4	20,4	122,9
Ataka	1960	0,2	4,6	1,2	8,4	3,0	4,7	22,1
	1970	3,9	23,4	12,5	44,3	19,6	8,2	111,8
Total de las compañías merc. grales. ^d	1960	67,7 (70,3)	260,8 (59,6)	24,4 (27,0)	129,8 (58,9)	111,5 (30,3)	86,2 (30,8)	680,4 (46,6)
	1970	162,1 (69,5)	497,5 (62,6)	259,2 (58,3)	1.065,7 (77,8)	1.280,8 (39,8)	243,1 (36,9)	3.508,4 (50,4)
Total del Japón ^e	1960	96,3	430,5	90,4	220,3	367,4	254,7	1.459,6
	1970	233,1	794,3	444,2	1.370,0	3.218,9	658,6	6.954,4

Todas las cifras del cuadro, salvo las que se encuentran entre paréntesis están en mil millones de yenes.

Ejercicios fiscales, salvo que se indique otra cosa

a Índices de precio de las exportaciones en 1970 (1960=100); productos alimentarios, 129; textiles 103; productos químicos, 77; metales, 103; maquinaria, 94; todos los productos, 106.

b El total de la Nissho y de la Iwai, que eran compañías distintas en 1961.

c El total de la Kanematsu y de la Gosho, que eran compañías diferentes en 1961.

d Las cifras entre paréntesis corresponden al porcentaje de las compañías mercantiles generales en el total del Japón.

e Año calendario

Fuente: I. Yamazawa y H. Kohama, "Las Compañías Mercantiles y la Expansión del Comercio Exterior: El Japón, Corea y Tailandia", K. Ohkawa y G. Ranis, redactores, El Japón y Los Países en Desarrollo, Oxford: Basil Blackwell, 1985, páginas 432 - 433.

Cuadro V-3-3 Estructura de la Exportaciones por Agente Comercial

(%)

	1974		1980	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Compañías mercantiles generales	57	58	40	47
Demás compañías mercantiles	10	12	23	18
Fabricantes	33	30	37	35
Total	100	100	100	100

Fuente: JETRO

Organizaron grupos de fabricantes y de otros sectores empresarios tales como los bancos, las empresas de transporte, las empresas constructoras, etc. que emprenden proyectos de desarrollo, forman consorcios y realizan otras actividades generadoras de comercio.

3-2 Actuación y Funciones de las Compañías Mercantiles Generales

3-2-1 Actuación como Intermediarios en el Comercio

Las compañías mercantiles generales desempeñan diferentes funciones de intermediarios en el comercio, tanto en materia de exportación e importación, como en operaciones del mercado interno. Las actividades básicas de servicio al comercio abarcan manejar la documentación en trámite de despacho aduanero, obtener financiación favorable para el comercio y simplificar gestiones administrativas para facilitarle el comercio a los clientes, además de supervisar detalles esenciales tales como proveer el medio menos oneroso para transportar mercadería, contratar seguros, disponer de depósitos y otras actividades análogas.

Aparte de estos servicios al comercio, las compañías mercantiles generales también hacen un papel importante suministrando información sobre mercados del extranjero a sus clientes japoneses y también a sus clientes extranjeros. La gran compañía mercantil tiene más de 100 oficinas en centros comerciales de todo el mundo. Los sistemas modernos de comunicaciones le permiten la transmisión de mensajes hasta los puntos más distantes del globo en menos de cinco minutos. La información reunida por las compañías mercantiles cubre una vasta gama de temas, pero tiende a ser de naturaleza muy práctica. Por ejemplo, las compañías mercantiles vigilan estrechamente las condiciones meteorológicas en las principales zonas de producción agrícola en el mundo y previenen así las tendencias futuras de los precios de los productos básicos agrícolas que se cotizan internacionalmente. Las compañías mercantiles pueden mantener informado a los fabricantes de plantas industriales del avance de los proyectos industriales propuestos en los países en desarrollo, mientras brindan asesoramiento a otros clientes sobre milládas de otros temas. Algunas compañías mercantiles especializadas también cumplen esta función en sus esferas de especialización. Las que se dedican a textiles, por ejemplo, proporcionan información sobre las tendencias de la moda internacional a sus clientes y los importadores de equipo de alta tecnología hacen de ordinario digestos de gran cantidad de material en idiomas extranjeros y lo distribuyen dicha información entre sus clientes.

Las compañías mercantiles generales más grandes tienen una historia de actividades en el extranjero que se remonta a poco más de cien años. Por consiguiente, la pericia que han acumulado en materia de mercados extranjeros la poseen muy pocos otros tipos de compañías que acutúan internacionalmente y sería difícil de imitar para un fabricante individual.

Otro elemento importante en la actuación creciente de las compañías mercantiles en el comercio internacional del Japón ha sido su capacidad de manejar grandes cantidades de productos. Han incorporado equipo de distribución de tipo eficiente, tal como el equipo automático de depósito y el volumen de los pedidos que hacen de materias primas generalmente les permite tener costos unitarios menores y una mayor eficiencia en la distribución. De modo que además de organizar el comercio, las compañías mercantiles han justificado su existencia al prestar servicios de distribución a un costo inferior al que tendría el propio fabricante.

Hay una función más de las compañías mercantiles que es clave: las economías realizadas mediante sus extensas redes comerciales en el extranjero. Las empresas que actúan en el sector industrial y en otros sectores, tanto en Japón como en el extranjero, han llegado a confiar en las compañías mercantiles para obtener una corriente de información sobre oportunidades de exportaciones e importaciones. Además estas redes se han venido usando cada vez más para fomentar el comercio entre terceros países y no sólo para conectar con las exportaciones y las importaciones del Japón.

El comercio transnacional es el realizado entre terceros países sin involucrar al Japón, por ejemplo cuando las compañías mercantiles japonesas exportan los productos de un complejo petroquímico de un país productor de petróleo a otro país para seguirlo procesando o para venderlo al consumidor.

El valor de este tipo de comercio ha aumentado rápidamente en los últimos años. Un ejemplo inusual del comercio transnacional lo provee el caso de un fabricante de productos químicos estadounidense y de un productor ubicado en Taiwan. El productor estadounidense visitó a una de las principales compañías mercantiles para que le encontrara un mercado en el extranjero para sus productos de benceno. La compañía mercantil ubicó un comprador en Taiwan. Otros casos de operaciones comerciales transnacionales son la venta de algodón en rama de los Estados Unidos y de lana de Australia y de Nueva Zelandia a la República Popular de China. Estas dos operaciones la combinaron compañías mercantiles generales, utilizando para ello a los clientes que tienen en dichas naciones.

Conforme las compañías mercantiles desarrollan mayores actividades en la organización de exportaciones de plantas industriales a países en desarrollo, estas actividades transcomerciales transnacionales parecen tener probabilidades de seguir creciendo.

3-2-2 Actividades de Desarrollo del Comercio

La creciente interdependencia entre las economías internacionales de los últimos años han llevado a las compañías mercantiles a tomar parte activa en la creación de corrientes comerciales desarrollando fuentes de suministro y mercados viables. Utilizan su capacidad financiera y sus conocimientos de los productos y de los mercados para

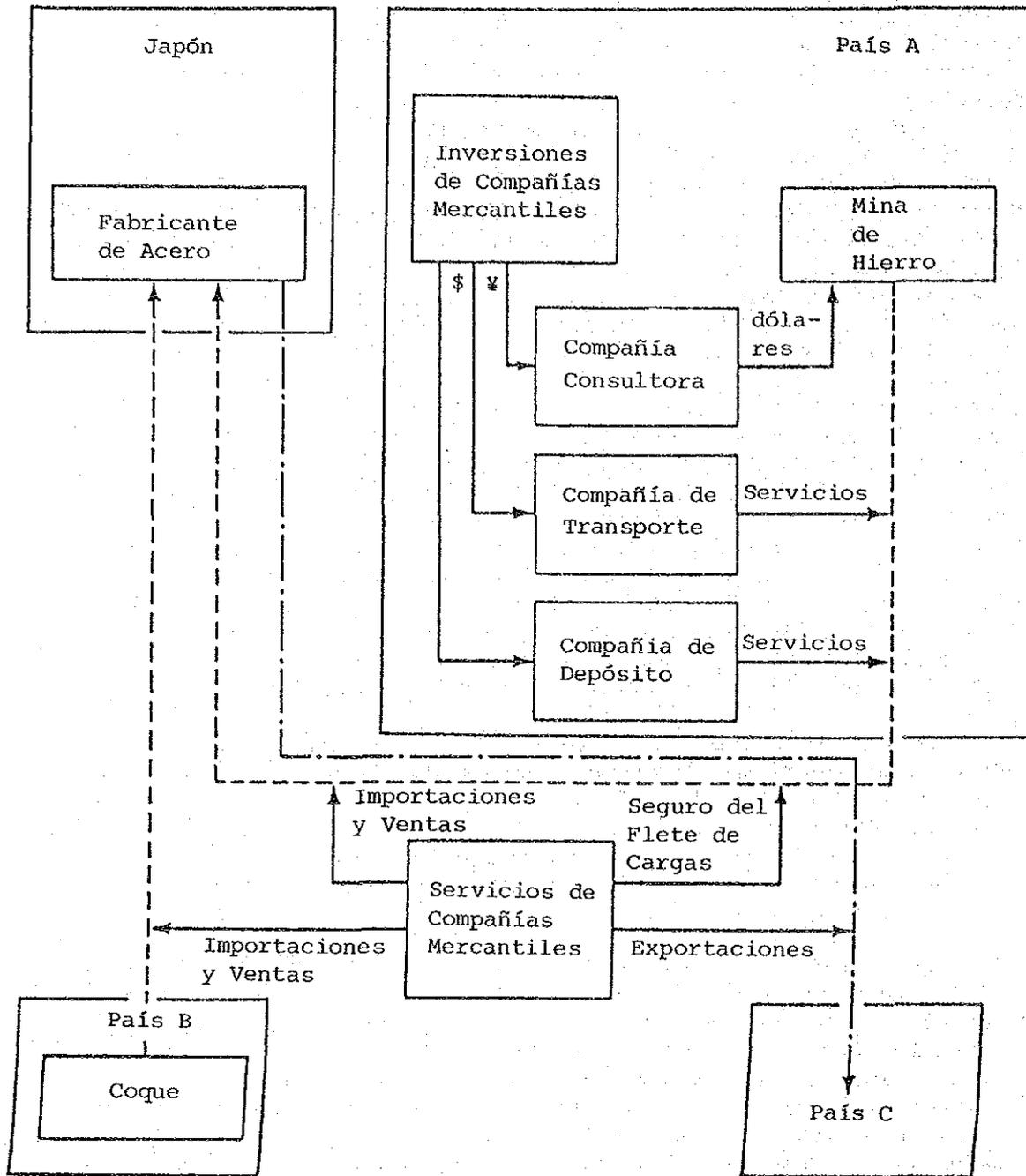
desarrollar nuevas fuentes de suministros y organizar nuevas instalaciones industriales para procesar materias primas. A este respecto, las compañías mercantiles japonesas han ido bastante más allá del papel del simple intermediario comercial y han pasado a ser creadores de corrientes comerciales.

Un ejemplo de la función de desarrollo del comercio de las principales compañías mercantiles aparece en la Figura V-3-1. En ella se ilustra la contribución de las compañías mercantiles generales a la industria del acero y al desarrollo de fuentes de oferta y de demanda. Como se indica en la figura, las compañías mercantiles generales, en primer término, están vinculadas al desarrollo de recursos de mineral de hierro. Esta actividad empieza típicamente con inversiones de riesgo en empresas de ingeniería dedicadas al asesoramiento que redactan un plan inicial para la explotación minera de los recursos de mineral de hierro. Luego, las compañías mercantiles también invierten capital en proporción al conocimiento técnico para establecer empresas de transporte que se dedicarán a mover el mineral de la mina al puerto de embarque y, con el tiempo, a su destino en el extranjero. Al mismo tiempo la compañía mercantil puede invertir en empresas de depósitos, que construirán almacenes portuarios. Cuando la mina de hierro realmente entre en producción y empieza a llevar cargamento de mineral de hierro para ser embarcado, la compañía mercantil contrata fletes marítimos. El gran volumen de negocios que las compañías mercantiles realizan con las principales compañías de navegación les permite obtener fletes más favorables que los correspondientes a empresas más pequeñas. Después de la llegada del mineral de hierro al Japón, la compañía mercantil lo vende a fabricantes de acero junto con otras materias primas que ingresan en Japón provenientes de una vasta gama de otras fuentes. En muchos casos el desarrollo de recursos de éstos y otras materials primas también ha contado con la participación de las compañías mercantiles.

Después de procesar las materias primas y convertirlas en acero crudo o productos de acero terminado, las compañías mercantiles compran una parte de la producción y la venden a mercados de exportación en el extranjero. En muchos casos la compañía mercantil también puede hacer de intermediario en el mercado interno, adquiriendo productos de acero de uno de los cinco fabricantes más grande de acero crudo y vendiéndolo a procesadores del mercado interno.

Otro ejemplo de un proyecto de desarrollo del comercio emprendido por distintas compañías mercantiles principales, relativo al desarrollo de recursos, lo proveen las bases de procesamiento de productos alimenticios o "combinadores de alimentos" (ver la Figura V-3-2). Las materias primas tales como el maíz o la soja se transportan de silos en el extranjero, adquiridos a alquilados por la compañía mercantil general, en buques poseídos o fletados por la compañía mercantil, a silos ubicados en el complejo alimentario. Dentro del complejo alimentario hay plantas procesadoras que producen alimentos para animales y maicena y las materias primas se transportan desde los silos de almacenamiento a la planta procesadora por medio de una cinta transportadora. La maicena se envía a fabricantes de glucosa, también ubicados en el complejo y este producto se envía nuevamente por un caño a un fabricante de

Figura V-3-1 Desarrollo del Comercio: Las Compañías Mercantiles y el Rubro del Acero



Fuente: Organización del Comercio Exportador del Japón, La Actuación de las Compañías en el Comercio Internacional, 1983.

aditivos para alimentos. Los productos finales del alimento, de la maicena, de la glucosa y de los aditivos fabricados se cargan luego en camiones o vagones de ferrocarril para enviárselos a los usuarios finales.

Las compañías mercantiles también están estrechamente vinculadas con el desarrollo y el procesamiento de muchas otras materias primas, incluso el GNL, las tablas, el carbón, el mineral de hierro y el uranio.

3-2-3 Función Financiera

Si bien las compañías mercantiles no son instituciones financieras en el sentido usual, desarrollan una función financiera muy importante para beneficio de muchas industrias. Un ejemplo es el ramo de las industrias procesadoras del papel y de la madera que importan materias primas tales como tronco, viruta para la producción de pulpa y, más recientemente, tabla. Estas materias primas se suministran a las empresas con 120 días o más de crédito. Las compañías mercantiles también ayudan a financiar proyectos de desarrollo de recursos de materias primas en el extranjero y a financiar instalaciones de procesamiento tanto en el extranjero como en el Japón.

El suministro de crédito comercial por parte de los intermediarios es mucho más común en Japón que en algunas otras naciones aunque es análogo a las prácticas de la República Federal de Alemania.

Además de créditos comerciales, las compañías mercantiles generales otorgan otro tipo de asistencia financiera a las compañías afiliadas a ellas, incluso la inversión en capital de riesgo, los préstamos directos y la prestación de garantías para préstamos y otras obligaciones de sus compañías cliente. Esta actividad ha crecido en importancia durante los últimos años, con la proporción entre los montos producidos por intereses y dividendos y las utilidades brutas en constante aumento con el tiempo.

3-2-4 Función de Absorción de Riesgos

Otra forma importante en la cual las compañías mercantiles facilitan el comercio es desempeñando distintas funciones de absorción de riesgos en materia de importaciones, exportaciones y comercio transnacional. Como ya se señaló las compañías mercantiles generales están con frecuencia mejor ubicadas para juzgar la solvencia de sus compañías clientes que los bancos y para proporcionarles créditos comerciales y de otra índole.

Las compañías mercantiles generales también puede absorber riesgos por el solo hecho de su tamaño y de la gran variedad de productos que manejan. Las grandes compañías mercantiles, se ha dicho, manejan hasta veinte mil artículos diferentes en su comercio de exportación e importación, como ya se mencionó. Salvo durante recesiones mundiales análogas a la de 1974-1975, es improbable que la demanda de todos estos

productos decline al mismo tiempo. Las compañías mercantiles generales pueden usualmente financiar así las pérdidas en un terreno con las ganancias obtenidas en otra esfera.

Además de la variedad de los productos que manejan, las compañías mercantiles pueden reducir el riesgo debido a la información que reúnen en todo el mundo y a la variedad de mercados en los cuales operan. La información sobre tendencia de los precios de mercados de bienes internacionalmente cotizados permite a las compañías mercantiles proveer materias primas a precios relativamente estables a usuarios no sólo en Japón, sino también en otros lugares. Las redes mundiales de compañías mercantiles les permiten encontrar oportunidades de mercado que las compañías individuales de fabricantes tendrían dificultad en ubicar, reduciendo así los riesgos comerciales de sus clientes.

Otra manera importante en la cual las compañías mercantiles absorben riesgos es mediante operaciones de cobertura de riesgo consistente en operaciones de futuros de divisas. Las compañías mercantiles normalmente tienen contratos de compra y de venta expresados en las principales divisas internacionales.

Las fluctuaciones de la moneda pueden por lo tanto tener consecuencias importantes sobre las utilidades de dichos exportadores. Sin embargo, las compañías mercantiles generales tienen contratos, tanto de exportación como de importación expresados en dólares. Si bien se pueden registrar pérdidas en términos de yenes por contratos de exportación si el dólar pierde valor en relación al yen, se registrará una ganancia proveniente de los contratos de importación.

3-2-5 Actividades de Fomento de las Exportaciones por parte de Compañías Mercantiles Generales

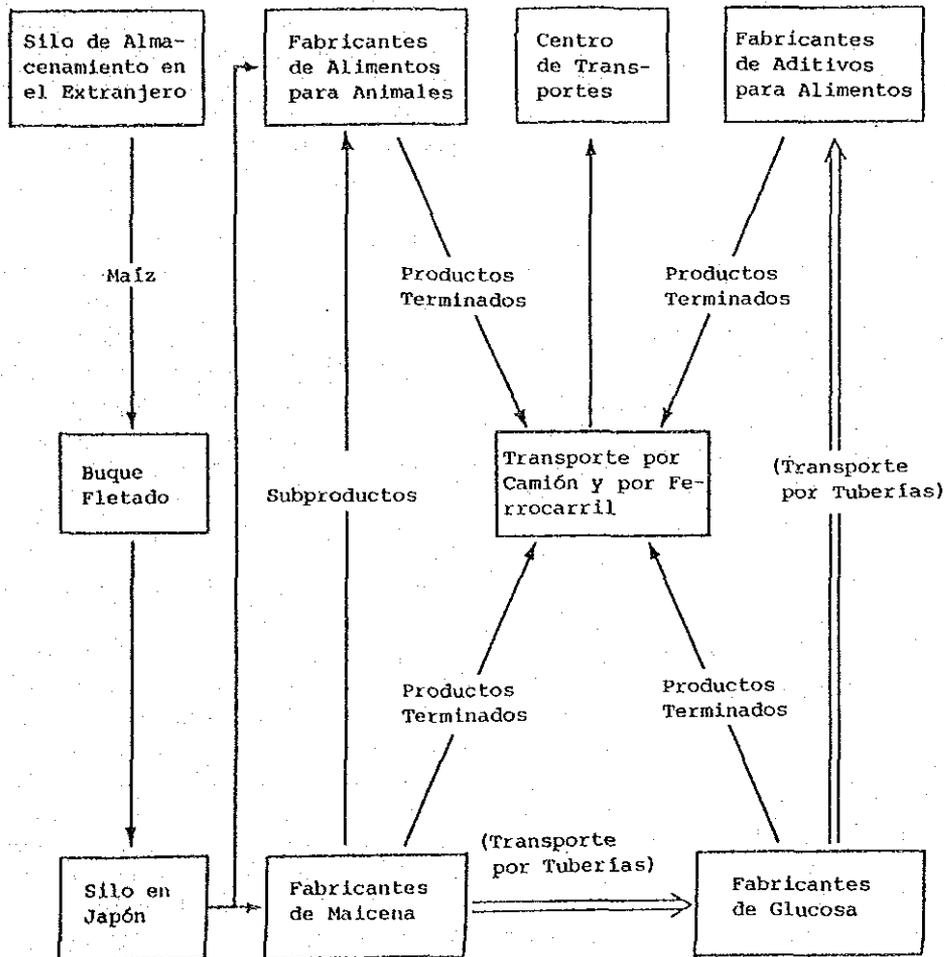
La función desempeñada por las compañías mercantiles generales en la expansión de las exportaciones de Japón ha sido muy significativa tanto durante el período de posguerra como durante el de preguerra, como se explicó con anterioridad. La participación de diez compañías mercantiles generales¹⁾ en el total de exportaciones ha aumentado hasta alcanzar alrededor del 60% en 1973, ampliando sus rubros de operación y diversificando sus mercados de exportación, aprovechando el crecimiento sostenido de la demanda mundial como también el notable aumento de la productividad y de la competitividad de las industrias japonesas.

Sin embargo, este logro debe ser el resultado de sus esfuerzos por producir distintos mecanismos de metodología para operar económica, eficiente y seguramente. Como se afirmó con anterioridad, han actuado de promotores y también de creadores de corrientes comerciales, desempeñando distintas funciones necesarias para el logro de los objetivos. Los factores que le permitieron hacerlo son los siguientes:

1) Son la Mitsubishi, la Mitsui, C. Itoh, la Marubeni, la Sumitomo, la Nissho-Iwai (formada por una fusión en 1968), la Toyo Menka, la Kanematsu-Gosho (fusionada en 1967), la Nichimen y Ataka (que C. Ito absorbió en 1977).

- (a) Tienen redes amplias y eficientes de información sobre temas comerciales y otros temas afines en todo el mundo, que incluyen sus sucursales y sus puntos de venta en todo el mundo.
- (b) Tienen personal experimentado y especializado en la esfera de las prácticas comerciales internacionales como también en la organización de grupos industriales y comerciales para emprender actividades en consorcios internos o internacionales y proyectos de desarrollo en los países en desarrollo.
- (c) Tienen suficiente capacidad financiera y funciones para manejar negocios a granel, realizar inversiones, participar en proyectos de desarrollo en países en desarrollo, etc.
- (d) Han desarrollado productos potencialmente exportables.

Figura V-3-2 Complejo Alimentario



Fuente: El Rol de las Compañías Mercantiles en el Comercio Internacional, 1983 (JETRO)

4. LA FUNCION DE LA ORGANIZACION JAPONESA PARA COMERCIO EXTERIOR (JETRO) Y SUS ACTIVIDADES

4-1 La Historia de la Organización Japonesa para Comercio Exterior (JETRO)

Uno de los defectos más graves del funcionamiento del Comercio Internacional del Japón durante el decenio de 1950 fue la absoluta falta de información sobre los mercados extranjeros. La mayoría de los exportadores se veían obligados a comerciar sin conocer la situación del mercado internacional, sino por las ofertas de los compradores. Además, el Japón empezó a tener déficit en su balanza de pagos en 1953 y se hizo urgente superar el déficit como también afrontar el problema de la escasez de divisas.

Para remediar tal situación, el Gobierno del Japón adoptó las siguientes medidas, destinadas a obtener rápidamente información precisa sobre mercados y productos:

- (a) Instalar oficinas gubernamentales en el extranjero
- (b) Realizar exposiciones en el extranjero y participar en ferias comerciales.
- (c) Constituir organizaciones para hacer estudios de mercado en el extranjero.

El Ministerio de Comercio Internacional e Industrial creó la Organización de Investigación sobre el Comercio Exportador en 1951, el Consejo de la Feria Comercial Internacional en 1952 y el Consejo del Centro Comercial del Japón en 1953. Las tres organizaciones se fusionaron en 1954 y fueron reorganizadas en 1958 con el nombre actual de Organización Japonesa para Comercio Exterior, (conforme a la Ley del Comercio Exterior del Japón), una entidad consolidada que se especializó en actividades de promoción de las exportaciones del Japón, en una etapa inicial y en el fomento de la exportación, la importación y la cooperación industrial en etapas posteriores.

Las principales actividades comerciales de la Organización durante la primera etapa de su existencia fueron, entre otras: un estudio de mercado sobre la situación comercial de las compañías mercantiles en el Japón y en el extranjero, la obtención de muestras provenientes del extranjero, el funcionamiento de bibliotecas comerciales, edición de publicaciones sobre convenio, participación en ferias comerciales internacionales, etc. Alrededor de septiembre de 1951 se inició un estudio de mercados. Los candidatos a ser investigadores residentes fueron seleccionados entre los corresponsales comerciales de preguerra proporcionados por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria y luego se hizo una nueva selección fundada en las recomendaciones de las sucursales del extranjero. Los japoneses que habían vivido en el extranjero durante la Segunda Guerra Mundial y después de ella y algunos expertos locales también fueron sometidos a exámenes. Sin embargo, durante la época de la organización de la investigación sobre el comercio exportador del Japón no se envió encuestador alguno

oficialmente al extranjero desde el Japón.

En cuanto a su aspecto financiero, cabe señalar que retuvo 2.325.000 yenes en concepto de fondos básicos para la gestión de la función jurídica. Sin embargo, era demasiado poco para que la organización se pudiera administrar. Por ello, su problema crónico fue cómo reunir los fondos necesarios y cómo adquirir una base financiera firme. En un intento de superar este obstáculo, la Organización ofreció activamente sus servicios a entidades públicas locales y organizó un sistema de miembros patrocinantes con el objeto de generar ingresos adicionales que se sumaran a los que percibía de las fuentes ordinarias. Durante el año 1953, el tercero de la fundación de la Organización, se suscribió el Tratado de Amistad y Comercio entre el Japón y los Estados Unidos, se puso en vigor el sistema de asignación de divisas y se aprobó la cuasi participación del Japón en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En tal contexto, las empresas del Japón, especialmente las compañías mercantiles, pudieron viajar al extranjero con libertad, abrir sucursales en el extranjero, instalar allí vendedores y requerir la reunión de información sobre los estados, aunque todavía se les imponían estrictos controles de cambio. Con posterioridad, los miembros de la Organización tendieron a depender mucho de ella, exigiéndole que encarara actividades de relaciones públicas más intensas en los mercados del exterior, que organizara ferias comerciales internacionales y participara en ellas y muchas otras actividades de desarrollo del comercio.

Después de la consolidación las actividades comerciales de la Organización se ampliaron para ubicarse en cuatro categorías principales, a saber, (a) estudios de mercados de exterior, (b) organizar ferias comerciales internacionales y participar en ellas, (c) actividades de relaciones públicas en el extranjero y (d) intermediación en negocios internacionales.

Las principales actividades de la Organización, durante una década iniciada a mediados del decenio de 1950 en mercados del extranjero incluyeron un aumento en la cantidad de su personal dedicado al estudio de mercado enviado desde el Japón, la ampliación de las sucursales en el extranjero denominadas "Centro Comercial del Japón", que eran las bases de las actividades comerciales generales y la creación de medidas compensatorias para las actividades comerciales generales, como también la creación de medidas compensatorias para actos de restricción de las importaciones, etc. Además, también amplió sus actividades para incluir a los países comunistas donde no se permitía abrir un Centro Comercial. Organizó la Primera Feria Comercial Internacional de Moscú en agosto de 1960.

Al pasar revista a sus actividades en el mercado interno, se percibe que inauguró la Casa del Diseño del Japón en marzo de 1960 para mejorar la calidad y el diseño de los productos japoneses (Ver 5-2-6). Esta actividad, a saber, la Casa del Diseño del Japón, se transfirió a la llamada Organización de Fomento del Diseño Industrial del Japón en

1971. También inauguró un Centro de Información Comercial para ofrecer información sobre el comercio internacional a compañías mercantiles, en reconocimiento de la importancia de la encuesta, mediante publicaciones de referencia, estadísticas comerciales, etc. reunidas en sucursales del extranjero como también información proveniente de encuestas locales.

Durante la década que va desde 1965 a la actualidad, las circunstancias comerciales del Japón presentaron cambios notables, exigencias de programas más diversificados que llegaron a la Organización. El mundo ha entrado ahora a una era de recursos limitados, cada nación desarrollada afronta exigencias de dar aún más importancia a la ayuda a las naciones en desarrollo, como también aparece la necesidad de tener exportaciones ordenadas, operaciones horizontales, cooperación internacional para eliminar la expansión, etc. En un esfuerzo por afrontar tales circunstancias la Organización se ha estado transformando tanto de nombre como de carácter de un mero instituto de promoción de las exportaciones en una organización general de fomento del comercio exterior.

En junio de 1966, la Organización creó dentro de su organigrama la división de promoción de la importaciones para alentar las importaciones provenientes de países en desarrollo. En 1970, se hizo cargo de la gestión del Pabellón Japonés de la Exposición Mundial del Japón 1970 (EXPO 70). También inauguró el Centro de Información Económica y Comercial Internacional para integrar la reunión y el análisis de información comercial internacional y ofrecer tales datos a compañías mercantiles.

Como se señaló, la Organización es única en el mundo por sus funciones. Ha desarrollado continuamente todos sus esfuerzos por incrementar el desarrollo del comercio internacional funcionando como una locomotora de toda la industria del Japón.

4-2 Actividades de Promoción de las Exportaciones Actuales de la Organización

En la actualidad, la Organización se dedica a nueve tipos de actividades de fomento de las exportaciones. La primera y la más importante de todas ellas sigue siendo la investigación. El personal nacional y extranjero estudia las condiciones actuales de los mercados de exportación en el extranjero y comunican sus conclusiones al sector privado. Esta investigación abarca todo lo que se relaciona con las exportaciones, desde la demanda de productos concretos a los modos de lograr éxito en las ventas locales. Para tener una visión general del mercado, la Organización investiga las tendencias económicas del país o de la región objeto de este estudio.

La Organización reúne información relativa a sistemas de importación, tendencias de los precios, canales de importación, fuentes comerciales, trámites de despacho aduanero, y canales de transporte después de efectuado tal despacho. En un nivel más concreto, la Organización investiga la calificación crediticia de los importadores y

de los mayoristas, los precios minoristas de los productos en particular, los márgenes de cada etapa del sistema de distribución hasta llegar al nivel de las ventas minoristas y las prácticas comerciales locales. La Organización también analiza las tendencias de las demandas de productos en particular. Para este último tipo de tareas, estudia la participación en las importaciones de los productos japoneses, el estado de la producción, las compañías fabricantes y vendedoras, la difusión actual de productos determinados, el estado de las adquisiciones por nivel de ingresos y las previsiones de la demanda.

Esta información se distribuye en el curso de la segunda actividad, los servicios de información comercial. Los operadores y otros hombres de negocios utilizan mucho la información que brindan los centros de información comercial. En los centros se guardan colecciones de guías comerciales de países de todo el mundo, guías telefónicas del tipo "páginas amarillas", estadísticas comerciales, catálogos de productos extranjeros, cuadros de aranceles aduaneros y demás información. Todo esto está disponible para que el público en general lo pueda consultar.

Como tercera actividad la Organización organiza ferias en el extranjero por su cuenta y participan en numerosas ferias internacionales para ayudar a las firmas japonesas a desarrollar mercados en el extranjero.

En cuarto lugar, la Organización trata de publicitar la superioridad de los productos y de la industria del Japón mediante publicaciones y folletos.

En quinto lugar, la Organización ofrece servicios de consultas comerciales y ayuda a establecer contactos comerciales. Este último servicio es particularmente útil para los empresarios más pequeños y los empresarios de nivel local.

En sexto lugar, en un plano más práctico, la Organización ayuda a mejorar los diseños de los productos de exportación. Se reúne en el extranjero información sobre diseño para emplearla en la modificación de los productos japoneses para adaptarlos a los gustos imperantes en el extranjero.

En séptimo lugar, la Organización observa a los países desarrollados para detectar signos de próximas restricciones a las importaciones y trata de desarrollar respuestas flexibles para evitar que dichas restricciones se materialicen y afecten el comercio.

Octavo, las oficinas de la Organización en el extranjero ofrecen información y otros servicios a los hombres de negocios japoneses que viajen al exterior para realizar estudio de mercados y efectuar negociaciones comerciales.

Por último, y en noveno lugar, la Organización distribuye activamente información mediante publicaciones. La Organización publica un boletín comercial diario, por ejemplo, donde hay informes económicos nacionales e informaciones sobre productos y rubros compiladas por sus

oficinas en el extranjero. También publica libros blancos sobre mercados del extranjero y otro material destinado al mundo industrial del Japón.

Esto resume fundamentalmente lo que está haciendo la Organización para fomentar las exportaciones. Sin embargo el fomento de las exportaciones ya no es una de las actividades más importantes de la Organización. Cabe señalar que las políticas y actividades de fomento de las exportaciones del Japón no necesariamente son aplicables a otros países.

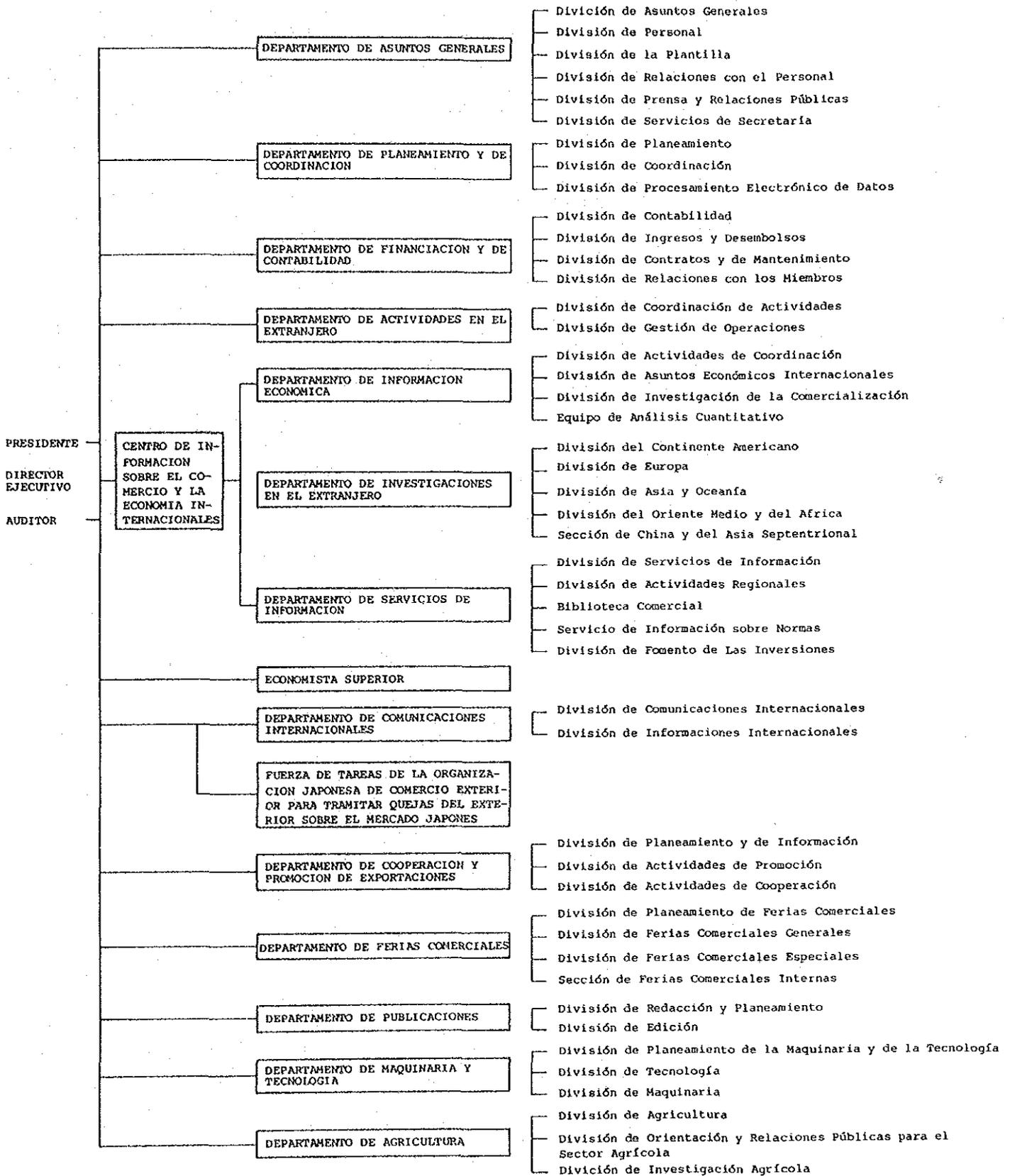
El Japón tuvo éxito, es cierto, pero no hay que olvidar el contexto temporal en el cual se desarrollaron las actividades promocionales. Las campañas concentradas y sistemáticas de fomento de las exportaciones encaradas por Japón consiguieron con el llamado "decenio dorado de 1960" del comercio mundial.

De este modo, Japón tuvo bastante suerte. En todo caso, es importante señalar que sea cual fuere el tipo de política de fomento de las exportaciones, dicha política debe reflejar las condiciones reales del mundo, en otras palabras los puntos fuertes de las industrias propias y el estado de la economía internacional.

4-3 Organigrama de la Organización (JETRO)

En 1958 cuando la Organización Japonesa de Comercio Exterior se inició, tenía ocho oficinas nacionales, que incluían su sede principal con 239 empleados y 37 oficinas en el extranjero con 53 empleados japoneses. Tenía que administrar dichas oficinas con un presupuesto de 2,5 millones de dólares subsidios del gobierno. Con la expansión del Comercio Internacional del Japón, la función de la Organización se tornó más importante y en 1983 creció hasta llegar a ser una organización con 31 oficinas nacionales, entre ellas la Sede en Tokio y 78 oficinas en el extranjero. Dichas oficinas ocupan a un personal de aproximadamente 600 personas en el Japón y 600 personas en el extranjero, entre las que se incluyen 300 empleados locales. El presupuesto también ha crecido hasta llegar a los 115 millones de dólares (En la Figura V-4-1 se indica la estructura de organización de la Sede de la Organización Japonesa de Comercio Exterior).

Figura V-4-1 Organigrama de la Organización Japonesa de Comercio Exterior Sede Central



Fuente: Organización del Comercio Exterior del Japón

JICA