

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN BAJO LA ADMINISTRACIÓN DE
JUNICHIRO KOIZUMI: ESTRATEGIAS Y ACCIONES CON MÉXICO

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

GLORIA LUCÍA VALENCIA MEJÍA

ASESOR

DR. ALEJANDRO CARLOS USCANGA PRIETO

CIUDAD UNIVERSITARIA, ENERO DE 2012.



Universidad Nacional
Autónoma de México

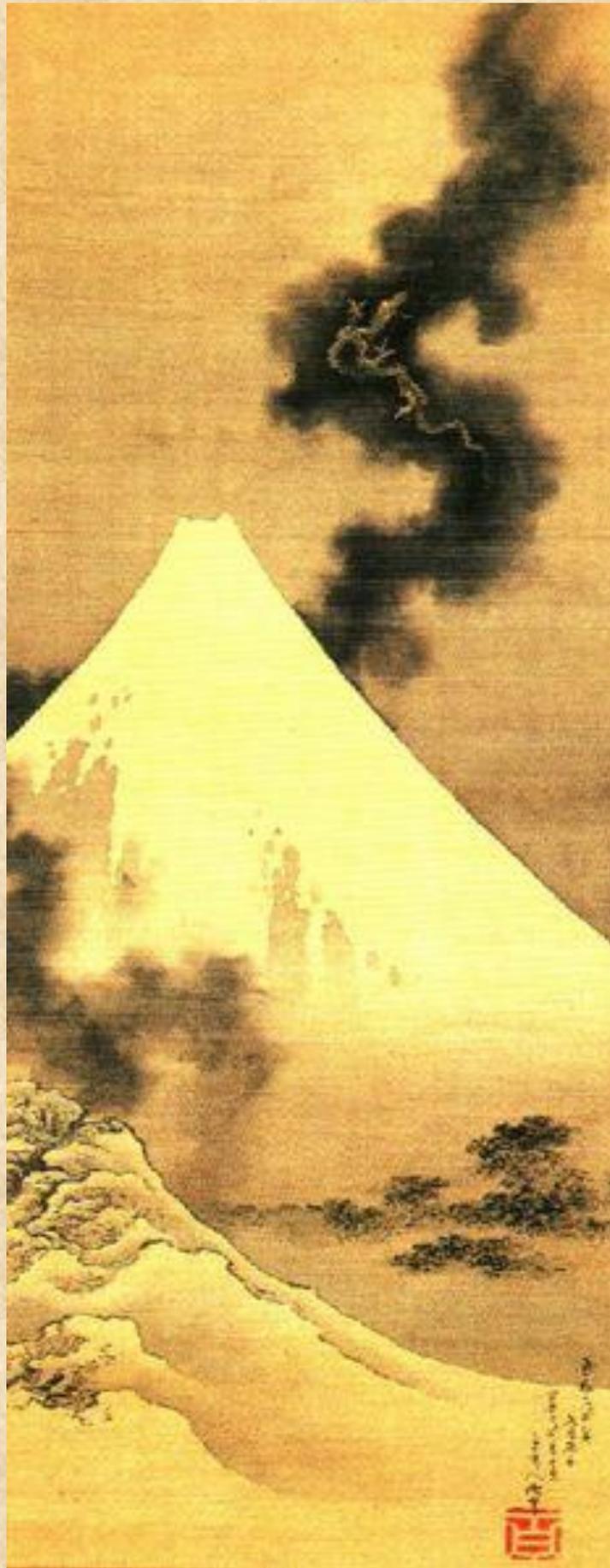


UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



日
本
の
経
済
外
交

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS
POLÍTICAS Y SOCIALES**



**LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN
BAJO LA ADMINISTRACIÓN DE JUNICHIRO
KOIZUMI: ESTRATEGIAS Y ACCIONES CON
MÉXICO**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

PRESENTA

GLORIA LUCÍA VALENCIA MEJÍA

ASESOR

DR. ALEJANDRO CARLOS USCANGA PRIETO

Ciudad Universitaria

Enero de 2012

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN: UN ESBOZO HISTÓRICO	6
1.1 El Pragmatismo y el Neorrealismo.....	8
1.2 La política económica exterior.....	15
1.3 La diplomacia económica.....	18
1.4 Historia moderna de la diplomacia económica de Japón.....	21
<i>1.4.1 Inicio de la modernización y consolidación de un proyecto económico</i>	<i>23</i>
<i>1.4.2 Militarismo y procesos de expansión.....</i>	<i>30</i>
<i>1.4.3 Proceso de recuperación</i>	<i>36</i>
<i>1.4.4 Proyección como potencia económica mundial</i>	<i>39</i>
<i>1.4.5 Estancamiento.....</i>	<i>49</i>
2. LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN DURANTE LA ADMINISTRACIÓN DE JUNICHIRO KOIZUMI	53
2.1 Administración de Junichiro Koizumi	55
<i>2.1.1 Contexto endógeno.....</i>	<i>57</i>
<i>2.1.1.1. Condiciones Económicas.....</i>	<i>58</i>
<i>2.1.1.1. Condiciones Políticas.....</i>	<i>62</i>
<i>2.1.2 Agenda política y económica de Junichiro Koizumi</i>	<i>64</i>

2.1.3 Contexto exógeno.....	67
2.1.4 Agenda internacional.....	69
2.1.5 Política económica exterior durante la administración Koizumi.....	80
2.2 Diplomacia económica de Japón durante la administración de Junichiro Koizumi	83
2.2.1 Caso de diplomacia económica con China	84
2.2.2 Caso de diplomacia económica con Corea del Sur	89
3. ESTRATEGIAS Y ACCIONES CON MÉXICO	92
3.1 Esbozo histórico de las relaciones económicas de Japón con México.....	95
3.2 Estrategias y acciones con México	103
3.2.1 Llegada de Koizumi	104
3.2.2 Diseño de una nueva estrategia	106
3.2.3 El caso de México	107
3.2.4 Acciones	110
3.3 Análisis de las acciones de diplomacia económica de Japón en México	115
3.3.1 Repercusiones para México	119
3.3.2 Lecciones para México	122
CONCLUSIONES	124
ANEXOS	132
FUENTES CONSULTADAS	138

ÍNDICE DE ESQUEMAS, GRÁFICAS, TABLAS Y MAPAS

Esquema 1. El neorrealismo, el pragmatismo y su afinidad con la realidad japonesa	13
Esquema 2. Estructura interna surgida en la posguerra	39
Esquema 3. Tratados de Libre Comercio de Japón	82
Esquema 4. Relación triangular Asia, México y Estados Unidos	110
Esquema 5. Composición del triángulo de acero de Japón y actores específicos que influyeron en el AAEMJ.	112
Gráfica 1. Comercio de Japón con Estados Unidos de América	71
Gráfica 2. Comercio de Japón con China	73
Gráfica 3. Comercio de Japón con Corea del Norte	75
Gráfica 4. Comercio de Japón con Corea del Sur	76
Gráfica 5. Comercio histórico de Japón con México (1950 - 2001)	102
Gráfica 6. Inversión Extranjera Directa en México	108
Tabla 1. Valores de la AOD proveniente de Japón (1979 – 2002)	46
Tabla 2. Ventajas de China como receptor de inversión y sede de negocios	85
Mapa 1. Tratados de libre comercio en la región de Asia Pacífico	78

INTRODUCCIÓN

La región de Asia Pacífico es un vasto espacio económico en el que los flujos comerciales y de inversión, la creciente densidad de población, la presencia de grandes potencias económicas y de una gran cantidad de economías en creciente desarrollo, fundamentalmente, han conseguido que se le ubique como la principal zona de importancia económica mundial.

En esta región también se encuentra un alto grado de diversidad generada por la variedad de elementos que la componen; entre éstos se encuentra una amplia gama de sistemas económicos y políticos, de organización social y de expresiones culturales que, a través de los siglos, han generado riqueza constantemente por los contactos que han surgido entre los países que la conforman.

Se puede deducir que Asia Pacífico es una zona con un gran potencial económico y un área de oportunidad en espera de ser aprovechada por países que pueden interactuar en ella, como es el caso de México. En esta región, también se encuentra a Japón, que es visto como una de las grandes potencias económicas cuyo modelo de desarrollo ha servido de ejemplo a muchas economías emergentes y de cuya asociación se pueden obtener grandes beneficios.

En este sentido, se pueden empezar a ubicar a los dos principales países sobre los que se desarrollará la presente investigación; hallando a Japón como el principal actor que protagonizará el análisis histórico de sus acciones y a México como el país que puede atender a las lecciones que Japón puede brindarle.

Ahora bien, en Asia Pacífico han tenido cabida acontecimientos históricos de diversa índole, en las últimas décadas, los económicos han aumentado su importancia por las cantidades de montos financieros, comerciales y de tránsito de personas que recorren los canales de comunicación de la región. La relevancia de las cuestiones económicas en la región en general y para Japón en particular; ha generado una tendencia sobre el cual se desarrolla una serie de reacciones que han puesto en marcha los Estados, en distintas

épocas, para conseguir sus objetivos políticos y económicos: la diplomacia económica¹.

Pero en sentido estricto ¿qué es la diplomacia económica? Su definición es una cuestión que se abordará de lleno en el cuerpo de la presente investigación, pero sí se puede sintetizar mencionando que son acciones basadas en un conjunto de estrategias en las que los Estados plantean sus objetivos para la satisfacción de sus intereses político – económicos.

Para su estudio es necesaria la comprensión integral de las cuestiones nacionales, internacionales, políticas y económicas que atañen a un Estado, por lo que se hace evidente, que para lograr su comprensión y llevarla a la práctica, es necesaria la extensa investigación de las contrapartes sobre las que se pretende actuar y de la realidad propia. Es preciso que cada país invierta grandes esfuerzos en estudiarse a sí mismo y a los otros para así poder enfrentar sus estrategias de manera satisfactoria.

En específico, la diplomacia económica llevada a cabo por Japón ha sido representativa, tanto por las innovaciones en el campo, como por la astucia con la que la ha llevado a la práctica; ya lo ha expresado Javier Morillas al decir que de entre los países desarrollados, Japón ha sobresalido con respecto a la utilización de su acción diplomática con fines económicos y comerciales².

Sus estrategias generadas en distintos escenarios y el éxito obtenido de ellas, hacen de Japón un referente obligado en cuestiones de diplomacia económica, pues algunas han trascendido fronteras para ser aplicadas por otros Estados que han obtenido resultados satisfactorios.

Ahora bien, en el presente trabajo se analizará a la diplomacia económica desde una perspectiva neorrealista en la que los Estados siguen siendo los principales actores, sin

¹ El uso de la diplomacia económica no es exclusivo de esta región, pero es en dónde se pueden encontrar muestras significativas de ésta.

² Morillas Gómez, Javier. *Diplomacia económica comparada en la globalización Su organización y sus agentes*, Boletín Económico de ICE no. 2702, del 24 al 30 de septiembre de 2001, p. 20

dejar de lado las injerencias de los otros actores (como las empresas o las organizaciones internacionales). En este planteamiento, se ubica a la realidad como una abstracción sistémica en la que la estructura internacional (o sistema internacional) se encuentra en anarquía; mientras que la interna (la de las unidades) se encuentra perfectamente jerarquizada.

Este marco teórico será complementado por los postulados pragmáticos que se explicarán ampliamente en el primer capítulo. Dado el alto grado de afinidad entre el objeto de estudio y el pragmatismo; sus estrategias y acciones de diplomacia económica serán analizadas a través de dicho método. En este sentido, cabe resaltar que el neorrealismo y el pragmatismo como parte de las escuelas filosóficas materialista y racionalista respectivamente, se complementarán en función del tema que se aborda en el desarrollo del trabajo.

Ahora bien, los supuestos hipotéticos de la presente investigación son, en primer lugar, que con el arribo de Junichiro Koizumi al poder se generaron cambios estructurales en la política exterior japonesa, en la que se adoptó una posición más activa en el ámbito económico – diplomático a través del ejercicio de estrategias y acciones innovadoras.

En segundo lugar, se considera que la clave del éxito de la diplomacia económica japonesa reside en la estrecha relación entre las empresas y el gobierno; y el eje vertebral de articulación entre sus políticas y acciones al interior y sus estrategias al exterior.

Por último, con respecto al estudio de caso centrado en la relación de Japón con México, se considera que la principal estrategia de diplomacia económica fue la negociación y el establecimiento de un acuerdo bilateral con nuestro país a fin de satisfacer las exigencias económicas de los actores endógenos y exógenos de Japón.

De esta forma se presentan los supuestos hipotéticos ligados a los objetivos que se centran en analizar cómo se desempeñó la diplomacia económica de Japón con México durante la administración de Junichiro Koizumi. Los objetivos particulares desglosados del

principal se dividieron para identificar qué estrategias y acciones de diplomacia económica se han llevado a cabo por Japón en el transcurso de su historia moderna, comprender el contexto endógeno y exógeno de la administración Koizumi, identificar la política económica exterior y la diplomacia económica de Japón durante dicha administración, identificar si las acciones que realizan en conjunto las empresas con el gobierno respondieron a la satisfacción de los intereses del país. Y finalmente explicar cuáles fueron las estrategias y acciones emprendidas en la conducción de la relación México – Japón.

Por lo anterior, el contenido de la presente investigación se estructura de la siguiente manera: En el primer capítulo, se definen las cuestiones teórico – metodológicas que demarcarán la investigación, se profundizará la explicación del uso de la teoría neorrealista y el pragmatismo; se definirán dos conceptos clave: la política económica exterior y la diplomacia económica. Y por último, se hará el análisis de la diplomacia económica de Japón durante su historia moderna; abarcando los sucesos ocurridos desde el inicio de la modernización y la consolidación de un proyecto económico (representado por el lema *fukoku kyouhei*), transitando por el periodo militarista y su consecuente proceso de expansión, que posteriormente se transformaría en un proceso de recuperación ante el resultado de la Segunda Guerra Mundial; continuando con el análisis del periodo en el que Japón se proyectó como una gran potencia económica mundial; para finalmente abordar el periodo del estancamiento económico.

En el segundo capítulo se retoman los acontecimientos de la década de los noventa para establecer el contexto endógeno, exógeno, político y económico de la administración de Junichiro Koizumi, tema central del capítulo. En él se abordan las políticas ejecutadas durante los años de su mandato, así como las estrategias y acciones de diplomacia económica que impulsó con Corea del Sur y China.³

En el tercer capítulo se analiza un estudio de caso de la diplomacia económica

³ Con estos dos países se dan los principales ejemplos de la diplomacia económica japonesa por la importancia histórica y estrechas relaciones que han tenido con Japón.

japonesa específicamente con México, para lo que se hace un recuento histórico de las relaciones y se ponen en tela de juicio los beneficios que México ha podido extraer de dicha relación. En este capítulo, se acentúa la importancia del Acuerdo de Asociación Económica firmado y entrado en vigor en el periodo de Junichiro Koizumi y Vicente Fox respectivamente, por ser el marco sobre el cual se desarrollan, en adelante, las estrategias y acciones de ambos países en materia de diplomacia económica.

La importancia de la presente investigación reside en que aportará, para México, un ejemplo de las capacidades que un Estado puede ejercer en materia de política económica exterior, si se organiza de tal manera que todos los actores internos apunten a un solo objetivo, generando así, una conciencia de grupo que podría trascender y traer resultados favorables. Para México resulta ser indispensable acatar las lecciones que otros países como Japón pueden darle; así como generar las estrategias necesarias para la reconducción del país hacia un desarrollo floreciente y que se deje atrás el estancamiento que ha presentado en diversos ámbitos y que se ha profundizado en los últimos años.

CAPÍTULO 1

1. LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN: UN ESBOZO HISTÓRICO

Mientras en los Estados Unidos han estado ocupados creando abogados, en Japón nos hemos estado ocupando de los ingenieros que crean.

Akio Morita¹

La diplomacia económica es una temática poco conocida para muchos especialistas de las Relaciones Internacionales, pues existe un desconocimiento hacia ésta que no ha permitido su cabal comprensión. No obstante, la diplomacia económica es importante, pues ha servido desde hace siglos para lograr la satisfacción de los intereses político – económicos de los países, quienes se han servido de sus estrategias² para sobrevivir dentro de los procesos que les presenta el escenario internacional.

Esta ejecución de estrategias dirigidas al exterior de los Estados que buscan la satisfacción de los intereses propios, se ha visto envuelta en distintos contextos que facilitaban o entorpecían su puesta en marcha; ante estos vaivenes del ambiente internacional y cambios internos en cada país, se han ido reconfigurando las acciones a lo largo de la historia.

En este sentido, el caso de Japón es representativo, pues la puesta en marcha de este tipo de diplomacia se convirtió en un ícono de sus acciones al exterior y en una necesidad para sobrevivir en el cambiante contexto internacional en el que el capitalismo exigía cambios constantes y la globalización estaba haciendo su aparición. Asimismo, la intensa actividad entre los actores del escenario global demandaba una adaptación constante a la que tuvo que enfrentarse frecuentemente, por lo que se innovó en el tema y se crearon nuevos mecanismos para poder responder a los retos que se presentaban.

¹ Co-fundador de Sony Corporation.

²Estrategia: Técnica y conjunto de actividades destinadas a conseguir un objetivo. *Diccionario de la lengua española*, Espasa-Calpe, 2005.

El uso de este tipo de estrategias diplomático – económicas se ha arraigado en lo más profundo de la estructura interna del país, pues la historia se ha encargado de moldear su realidad para que se desarrollen sus habilidades en este campo; además, el mismo espíritu del pueblo japonés se ha dejado guiar esforzándose en la construcción de proyectos exitosos que le han resultado convenientes para lograr posicionarse como una de las potencias económicas a nivel mundial.

Para poder abordar este análisis de la diplomacia económica de Japón y profundizar en algunas de sus estrategias; este capítulo se divide en dos partes. El primer apartado, se centra en la descripción de la estructura teórico – metodológica que demarcará la investigación; así como la definición de dos conceptos clave para la comprensión del tema en cuestión: la política económica exterior y la diplomacia económica.

En este apartado se hace especial énfasis en la diplomacia económica, la cual se aborda perfilando distintas definiciones de la misma dadas por diversos autores y se genera una definición que pretende incluir todos los aspectos clave para comprenderla.

Posterior a este marco teórico – conceptual, en el segundo apartado, se realiza una explicación que pretende introducir al tema en cuestión haciendo un recorrido a través de la historia moderna de Japón, abarcando los procesos que se presentaron en ciertos periodos que lo definieron notoriamente. En éstos, se analizarán los ejemplos más representativos de la diplomacia económica puesta en marcha frente a otros países en cada época y sus repercusiones para el mismo país.

1.1. El Pragmatismo y el Neorrealismo

Para los fines de la presente investigación se estudiará a la diplomacia económica de Japón a través del pragmatismo, mostrando una clara inclinación hacia la teoría neorrealista. La razón por la cual se elige al pragmatismo es porque, a lo largo de la historia, Japón ha demostrado que sabe reaccionar convenientemente a las situaciones

que se le presentan, no tomando una posición definitiva ante un problema, sino, más bien colocándose entre varias opciones para finalmente elegir la que más le convenga a sus intereses³.

El pragmatismo puede ser definido como una filosofía en donde “el valor del proceso de análisis reside en su capacidad para enriquecer nuestra experiencia y el conocimiento concreto de la naturaleza [...] Como método propone la instrumentalización de las ideas para hacerlas útiles, en ese sentido, el valor de las ideas resulta de las consecuencias que ellas tienen en nuestra experiencia. Las características fundamentales del pragmatismo son empirismo, relativismo, voluntarismo o idea de acción práctica, fragmentarismo, pluralismo y plasticidad”⁴.

Por su base relativista, no admite verdades absolutas⁵. En esta filosofía, la verdad es un concepto clave que sólo adquiere valor en cuanto a su utilidad práctica y que depende de la realidad a la que sea aplicable, pues según William James “la verdad, según el pragmatismo, lo es en relación con un sistema de realidades”⁶. En este sentido, se tiene una interacción constante entre “el hombre y el ambiente, donde ambos términos se influyen recíprocamente en un proceso dinámico”⁷.

Estos elementos se acoplan íntegramente a la experiencia japonesa porque ésta “no acepta la existencia de concepciones únicas y permanentes porque eso limita la libertad de acción”⁸. Derivado de lo anterior, también se afirma que cabe la posibilidad de utilizar conceptos aparentemente contrarios; pues, dependiendo del acontecimiento, no se impide la utilización de uno u otro bajo circunstancias favorables. En este sentido, William

³ Se puede identificar la ambigüedad en el actuar japonés como símbolo de su tradición socio – cultural. Véase Anexo 1.

⁴ Rodríguez Luna, Ángel Armando, “La sombra del Pragmatismo en las Teorías de Relaciones Internacionales Contemporáneas”, en Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, *Teorías de Relaciones Internacionales y aplicación práctica*, Tomo II, Ed. Montiel & Soriano, México, 2009, p. 61

⁵ James William, *Pragmatismo*, Aguilar, Argentina, 1975, p. 10

⁶ *Ibidem*, p. 11

⁷ Carlo Sini, *El Pragmatismo*, Ediciones Akal, España, 1999, p. 38

⁸ Rodríguez Luna, Ángel Armando, *Op. Cit.*, p. 65

James indica que “las ideas contrarias significan prácticamente la misma cosa, y un significado que no sea práctico, es para nosotros, como si no existiera”⁹.

La razón por la que se pueden usar distintos enfoques teóricos es porque el pragmatismo “suaviza todas las teorías, las hace flexibles y manejables. No constituyendo nada esencialmente nuevo, armoniza con muchas antiguas tendencias filosóficas”¹⁰.

Los principales exponentes del pragmatismo son Charles Sanders Peirce y William James, posteriormente, ha sido utilizado para explicar las acciones (principalmente) de Estados Unidos por diversos autores, entre ellos el Dr. José Luis Orozco, quien ha llevado sus estudios a través de la historia norteamericana explicando el uso del pragmatismo.

No obstante, la gran influencia y el extenso uso que se le ha dado al pragmatismo en la realidad japonesa no se puede limitar al tiempo en el que Japón se ha visto influenciado por Estados Unidos; porque, si bien esta escuela filosófica surgió oficialmente de escuelas estadounidenses, la realidad que pretende explicar también es aplicable a la realidad japonesa; y esto es porque hay ciertos elementos de concordancia entre una realidad y otra.

Además este fenómeno no es nuevo en Japón, si se observa retrospectivamente, en su historia se pueden encontrar un sinnúmero de ocasiones en las que el pragmatismo ha estado presente en la formulación de su política exterior y en la práctica de estrategias diplomáticas, incluso sin existir el término como tal, se pueden encontrar acciones que responden a sus preceptos, como se puede observar en los siguientes casos (aunque no son los únicos):

- a) Durante la Era Meiji se adoptaron algunos preceptos occidentales pero con modificaciones *a la japonesa* para adaptarse rápidamente y llegar al estado de desarrollo que ya habían alcanzado las potencias.
- b) En ésta misma época se hizo uso de la ingeniería inversa para construir, adaptar y

⁹ James William, *Op. Cit.*, p. 54

¹⁰ *Ibidem*, p. 58

mejorar la tecnología occidental.

- c) La concepción de la Gran Esfera de Coprosperidad Asiática era, en realidad, un instrumento ideológico que le permitiría a Japón tener influencia sobre los demás países asiáticos.
- d) La alianza estratégica con Estados Unidos le fue útil como paraguas de seguridad mientras se desarrollaba internamente.
- e) Para fines prácticos acataron los principios del libre mercado a su modo (*capitalismo a la asiática*) mientras se seguía atendiendo a la guía del Estado.
- f) La relación con China es un referente constante, por las estrategias puestas en marcha para gozar de buenos vínculos económicos a pesar de las rencillas políticas.
- g) La AOD e IED japonesa en el mundo (principalmente en América Latina, África y el Sudeste asiático) ha servido como medio de influencia sobre estas regiones.
- h) La utilización del poder blando le ha servido para conseguir beneficios económicos en otros puntos geográficos.
- i) Y finalmente, a pesar de que se pregonaban intensamente los principios de apertura y liberalización de la economía, por mucho tiempo se siguió practicando el proteccionismo por distintos medios.

Ahora bien, puesto que el pragmatismo flexibiliza el uso de teorías, sería inconsistente el análisis si no se toma una como base, y en este caso será el neorrealismo o realismo estructural. Esta teoría es aplicable a la realidad que se pretende estudiar porque toma en cuenta los elementos básicos de la diplomacia económica: la variedad de actores¹¹ internos y externos que intervienen en ella (gobiernos, empresas, organismos internacionales, etc.) y el papel central del Estado como guía en la satisfacción de los intereses nacionales.

¹¹ Waltz Kenneth, *Teoría de la Política Internacional*, Grupo Editorial Latinoamericano, Argentina, 1988, p. 142

En sentido amplio el neorrealismo evidentemente no se limita a estos elementos básicos; es decir, sí se compone de una estructura, de ahí su nombre “estructural”, la identificación de actores internos y externos en el sistema internacional y la implicación de las interacciones entre unidades dentro del mismo; pero también intervienen otros factores.

El neorrealismo reconoce la interacción que se da entre las unidades dentro del sistema internacional¹²; y dentro de la misma, se presentan dos conceptos clave para la comprensión de la forma organizativa en ambos niveles: la jerarquía y la anarquía. Los cuales se posicionan en cada nivel logrando hacer una diferenciación entre un entorno nacional organizado y un entorno internacional anárquico.

En este sentido, se perciben dos niveles de análisis presentados por el neorrealismo: el nivel interno de las unidades en el que se analiza la estructura estatal y, por otra parte, el nivel externo en el que las unidades se encuentran en una dinámica de constante interacción, es decir, el sistema internacional.

Waltz afirma la existencia de un entorno nacional organizado, y en este punto cabe resaltar que una de las particularidades más importantes de Japón es el control que tiene sobre lo que sucede al interior del Estado al ser un país sumamente organizado y jerarquizado en todos los niveles.

El neorrealismo también establece la existencia del entorno internacional anárquico, lo cual viene a ser un concepto vigente ante la incertidumbre que se vive en el sistema internacional actual, pues ante el proceso de globalización no se encuentra un orden establecido en el que se jerarquice a todas las unidades.

Ahora bien, es necesario definir dos de los conceptos que se pueden interpretar de distintas maneras, pero hay aclarar su significado para este trabajo: el de cooperación y el de poder. La cooperación según el neorrealismo es una acción que ponen en marcha los

¹² Waltz afirma que es necesario entender el sistema internacional para comprender la política internacional, Waltz Kenneth, *Op. Cit.*, p. 61 – 63

Estados para defenderse ante la inseguridad que representa el sistema internacional anárquico. Además, una de sus ventajas clave es que representa una oportunidad para las unidades desarrolladas de subyugar a las subdesarrolladas, de forma que la cooperación se da en un ambiente de desigualdad de condiciones en el que los Estados desarrollados imponen mayoritariamente sus intereses.

Asimismo, el concepto de poder, que en esta teoría viene a ser remplazado por el de capacidad. Representa la forma en la que un Estado tiene de conseguir sus objetivos, pues entre más capacidades tenga, mayor posibilidad tiene de cumplir sus objetivos y viceversa.

Ambos conceptos deben ser dilucidados a la luz del presente marco teórico, pues la cooperación en otros paradigmas se da por distintas causas y atiende a otro tipo de racionalidad; igualmente el poder. Entonces, para evitar ambigüedades, se definen aquí con base en la teoría neorrealista.

ESQUEMA 1. EL NEORREALISMO, EL PRAGMATISMO Y SU AFINIDAD CON LA REALIDAD JAPONESA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Ahora bien, la concordancia entre el pragmatismo y el neorrealismo se puede encontrar si se ubica el concepto clave que representa el objetivo de ambos: el poder. Pues el pragmatismo “se vuelve hacia lo concreto y adecuado, hacia los hechos, hacia la acción y el poder”¹³, alegando que su esencia es “su capacidad de manipular las ideas, los credos y las realidades y de reconciliar la ciencia y la religión, los principios y los hechos”¹⁴. Lo cual encuentra complementariedad con el concepto de poder o capacidad del neorrealismo, el cual representa a su vez, uno de los objetivos esenciales del Japón moderno.

En este sentido, cabe señalar que Japón ha desempeñado un papel protagónico en el sistema internacional por su adquisición de capacidades desde su emergencia como potencia en la Era Meiji y en el transcurso de los años hizo uso de la diplomacia económica de modo estratégico interactuando tanto con actores internos como externos; y entretejiendo intereses con actores políticos y económicos en pos de un dominio de la región asiática.

Estos objetivos claramente evidenciados históricamente dan cabida al uso de la teoría neorrealista como paradigma base del análisis pragmático de la diplomacia económica japonesa. No obstante, hay que mencionar los puntos en los que se puede hacer discusión sobre el uso combinado del pragmatismo y neorrealismo.

El punto de debate entre ambos se podría encontrar en la disidencia de bases teóricas; es decir, en que el pragmatismo sentado en bases materialistas se contrapone al neorrealismo que se basa en abstracciones teóricas como parte de la corriente racionalista. En este sentido, se encuentra el inconveniente de que el neorrealismo, al tener como uno de sus componentes al sistema internacional y a la estructura como parte fundamental de su pensamiento, y al ser estos una abstracción no son sujetos de tratarse mediante el pragmatismo. No obstante, se les puede hacer complementarios si se entiende que la realidad japonesa persigue, como parte del análisis racionalista, una

¹³ James William, *Op. Cit.*, p. 56

¹⁴ Orozco José Luis, *El Siglo del Pragmatismo Político*, Fontamara, México, 2004, p. 36

abstracción como objetivo, o sea más capacidades en el sistema internacional; mientras que el pragmatismo es la forma o el método mediante el cual se van a satisfacer estos objetivos.

Por lo anterior se puede ubicar una concordancia entre la realidad japonesa y el marco teórico; por lo que viene a bien ser aplicable. En el neorrealismo pragmático cuyo fin último es la obtención de más poder o capacidades, Japón se posiciona como un experto en el uso de los medios económicos para satisfacer sus intereses.

A continuación se presentan dos conceptos clave que representan el punto medular de la presente investigación: la política económica exterior y la diplomacia económica.

1.2. La política económica exterior

La política exterior “es el conjunto de políticas, decisiones y acciones que integran un cuerpo de doctrina coherente y consistente, basado en principios claros, sólidos e inmutables, forjados a través de su evolución y experiencia histórica; permanentemente enriquecido y mejorado; por el que cada Estado, u otro actor o sujeto de la sociedad internacional define su conducta y establece metas y cursos de acción en todos los campos y cuestiones que trascienden sus fronteras o que pueden repercutir al interior de las suyas; y que es aplicado sistemáticamente con el objeto de encauzar y aprovechar el entorno internacional para el mejor cumplimiento de los objetivos trazados en aras del bien general de la nación y de su desarrollo durable así como de la búsqueda del mantenimiento de relaciones armoniosas con el exterior”¹⁵ comprende “todas las políticas (incluidas las políticas económicas), adoptadas por un Estado en relación con el mundo exterior”¹⁶; sirviendo, de manera muy sucinta, para elaborar planes de acción para que los países satisfagan sus intereses propios frente a otros mediante estrategias.

¹⁵ Hernández Vela Salgado, Edmundo. *Diccionario de Política Internacional*, Tomo II, Sexta edición, Porrúa, México, 2002, p.935.

¹⁶ G.R. Berridge, James Alan, *A Dictionary of Diplomacy*, Editorial Consultant, Sir Brian Barber, Gran

La diplomacia funge como el instrumento esencial de la política exterior; ya que, implica la forma en que “los Estados se comunican con otros Estados estableciendo relaciones regulares y complejas entre ellos”¹⁷; no obstante, es necesario precisar a la diplomacia como un instrumento y no como un sinónimo de política exterior como comúnmente se utiliza en Estados Unidos.

El término diplomacia es distinto al de política exterior; por lo que hay que precisar que el uso de ambos conceptos como sinónimo “puede oscurecer la importante distinción entre la política y los medios no violentos por la que se ejecuta”¹⁸; explicado de otra forma se puede entender a la diplomacia como los medios y mecanismos; mientras que a la política exterior como los fines u objetivos.

La diplomacia se pone en práctica mediante las misiones diplomáticas que, por lo regular, actúan como un canal de comunicación entre Estados, teniendo la tarea de “reportar si existen condiciones y situaciones en el Estado receptor para promover y proteger los intereses del Estado emisor así como a los nacionales en el Estado receptor”¹⁹.

Lo anterior sólo puede realizarse si ambos Estados establecen un acuerdo en el que exista de manera explícita un reconocimiento mutuo entre ellos; tomando a ésta precondition como necesaria para el establecimiento de las relaciones diplomáticas tradicionales.

Ahora bien, dentro del campo de acción de la política exterior se encuentra la política económica exterior la cual, según Peter Katzenstein²⁰, tiene elementos internos y exteriores que se conjugan y se relacionan íntimamente para su puesta en práctica;

Bretaña, 2001, p. 94.

¹⁷ *Ibidem*, p. 63

¹⁸ *Idem*.

¹⁹ *Ibidem*, p. 72

²⁰ Katzenstein, Peter, *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, University of Wisconsin Press, 1977.

además, este autor resalta que las políticas internas tienen gran relevancia en este tema en cuanto tienden a vertebrar las acciones de política económica al exterior.

Asimismo, Yuan Li Wu, resalta la importancia de la interrelación que hay entre la política y la economía; por lo que termina por complementar los elementos que intervienen en la política económica exterior: los domésticos ó internos, los internacionales, los políticos y los económicos.

En resumen, la política económica exterior es toda aquella política dirigida hacia el exterior surgida del análisis del actuar conjunto de los actores domésticos, internacionales, políticos y económicos, considerando la influencia del entorno interno y exterior. Para, finalmente, cumplir con objetivos económicos.

Específicamente en Japón, Kent Calder²¹ apunta que la política económica exterior ha sido resultado de una mezcla entre estrategias, ambigüedades y pragmatismo que lo caracterizan como un “Estado reactivo”²², lo cual es discutible, pero será más adelante en donde se corroborará o no dicha calificación hacia el país. Por otra parte, este autor también resalta la importancia de la política doméstica en la puesta en marcha de la política económica exterior, por lo que se reafirma dicho elemento para el caso de Japón propiamente.

En Japón la política económica exterior en la época moderna ha sido llevada a cabo por las grandes empresas denominadas *Zaibatsu* y *Sogo Sosha*, los burócratas y los políticos en la Era Meiji; posteriormente, se reconfiguró en la Era Showa por los acontecimientos de la Segunda Guerra Mundial y fue puesta en práctica por las empresas bajo el nombre de *Keiretsu* y nuevamente las *Sogo Sosha*, los burócratas y los políticos

²¹ Calder, Kent, *Japanese Foreign Economic Policy Formation: Explaining the Reactive State*, Cambridge University Press, 1988, pp. 517 – 541.

²² Calder llama “Estado reactivo” como una noción general aplicable a poderes no hegemónicos inmersos en un sistema internacional sumamente interdependiente. Éstos tienen dos características esenciales: (1) el Estado no lleva a cabo importantes iniciativas de política económica exterior independiente cuando se tiene el poder y los incentivos nacionales para hacerlo y (2) responde a presiones externas para el cambio, aunque de forma errática, no sistemática, y con frecuencia incompleta.

(bajo el mando del Partido Liberal Demócrata); finalmente, en la Era Heisei, que es la Era actual, es llevada a cabo por los actores ya mencionados y la institucionalización de las empresas bajo la *Keidanren* que será abordada posteriormente.

Estos son los actores nacionales que en conjunto dan vida al actuar del país en términos de política económica exterior y por consiguiente a la diplomacia económica; los actores internacionales que influyeron en la misma se fueron reconfigurando conforme al paso del tiempo, por lo que a continuación se dará explicación del concepto axial de la investigación para posteriormente abordar la cuestión histórica.

1.3. La diplomacia económica

La diplomacia económica está estrechamente relacionada con la política económica exterior; de la misma forma que la diplomacia tradicional con la política exterior; ésta funge como su herramienta inseparable que está destinada a conseguir los objetivos fijados en la política económica de cada país.

Para un entendimiento del concepto es necesario definir claramente ¿qué es la diplomacia económica? Según Javier Morillas la diplomacia económica “suma a las competencias arancelarias, las monetarias y financieras; negocia la libertad de exportar y de invertir más allá de las fronteras nacionales, propiciando nuevos marcos institucionales, alterando reglas de juego, agilizando intercambios [...] La diplomacia económica no es sólo expresión de una política exterior, ya que trasciende a temas y trabaja con actores que afectan a lo más profundo de las economías nacionales.”²³. Asimismo, también abarca “la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados a favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales; y actúa junto a las empresas que trabajan en el extranjero”²⁴.

²³ Morillas Gómez, Javier. *Diplomacia económica comparada en la globalización Su organización y sus agentes*, Boletín Económico de ICE no. 2702, del 24 al 30 de septiembre de 2001, p. 19

²⁴ Morillas Gómez, Javier. *Diplomacia económica. La otra mediación del Estado en el mercado*, Boletín

Por otra parte, Natalia Rivera Ángel, añade que “en el proceso de formulación de la diplomacia económica y en el despliegue de sus acciones convergen distintos factores: los internacionales, los domésticos, los económicos y los políticos”²⁵. Por lo tanto, para realizar un estudio detallado de la diplomacia económica es necesario tomar en cuenta que se debe hacer de forma integral.

En este punto, cabe hacer mención de la diferencia entre la diplomacia económica y la comercial; ya que se les confunde regularmente, es necesario hacer una diferenciación entre ambas. En primer lugar, cabe aclarar que la diplomacia económica tiene tres ramas de acción: la comercial, la financiera y la de cooperación; de forma que se puede ubicar a la diplomacia comercial como filial o como parte integrante de la diplomacia económica.

En segundo lugar, la diplomacia comercial se realiza a través de misiones diplomáticas con el objetivo de generar información acerca de oportunidades de comercio²⁶; mientras que la diplomacia económica trabaja con un mayor número de actores (empresas, organizaciones internacionales, etc.) y un mayor número de temas (incluyendo los financieros y de cooperación).

Ahora bien, la definición que ha sido adoptada para este estudio es la siguiente: la diplomacia económica son todas aquellas acciones que un país pone en práctica en su interacción con otro país, para lograr alcanzar los objetivos y fines de su propia política económica interna y exterior. Ésta implica el uso constante de estrategias para lograr una reacción favorable de la contraparte. En la diplomacia tradicional se emplean acuerdos para formalizar la relación entre países; en la diplomacia económica también, aunque no necesariamente debe existir esta precondition para entablar relaciones económicas. Este tipo de diplomacia ocurre por diferentes conductos, pero siempre va en busca de resultados que satisfagan los intereses económicos de su Estado.

Económico de ICE no. 2664, 1 de septiembre al 1 de octubre de 2000, p. 41

²⁵ Rivera Ángel, Natalia. *Respuestas gubernamentales en el Acuerdo de Asociación Económica México – Japón*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p.10

²⁶ G.R. Berridge, James Alan, *Op. Cit.*, p. 38 – 39.

Los actores que pueden intervenir en el desarrollo de la misma son: los gobiernos de los países, las empresas, los individuos y los organismos nacionales (Ministerios de Economía, Comercio, Asuntos Exteriores, Educación, etc.) e internacionales que regulan la forma de llevar a cabo las relaciones económicas entre los países.

Con base en lo anterior, se puede percibir a la diplomacia económica en el ámbito de la política económica exterior; de forma que ésta resulta ser un instrumento básico de la política exterior de los Estados; la cual se ha practicado a lo largo de la historia y se ha transformado respondiendo a los cambios en el sistema internacional y el entorno nacional de cada país.

La manera en que cada país pone en práctica su diplomacia económica es distinta; entre los países desarrollados, Japón, que es el objeto de estudio, sobresale en la utilización de su acción diplomática con fines económicos y comerciales²⁷; en este país, la diplomacia económica se ha caracterizado por las acciones que emprende en busca de maximizar la satisfacción de sus intereses políticos y económicos; mas notoriamente, desde la posguerra hasta la actualidad²⁸.

En Japón el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI por sus siglas en inglés)²⁹, “tiende a vertebrar desde la acción exterior de su bien tramada diplomacia económica el tejido productivo interior. Una concepción que vincula la producción nacional a la acción comercial exterior, implicando no sólo al Ministerio de Asuntos Exteriores, o Defensa, sino al propio Ministerio de Educación”³⁰.

En este sentido, se puede percibir que Japón ha construido una red internacional, interna, política y económica en función de sus intereses, la cual es representada por

²⁷ Morillas Gómez, Javier. *Diplomacia económica comparada en la globalización Su organización y sus agentes*, Boletín Económico de ICE no. 2702, del 24 al 30 de septiembre de 2001, p. 20

²⁸ Koichi, Shigeru, “Perspectivas de los acuerdos de libre comercio entre Japón y América Latina: un enfoque desde la diplomacia económica japonesa”, en Briseño, José, Bustamante, Ana (coord.). *La integración latinoamericana: entre el regionalismo abierto y la globalización*, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela, p. 171.

²⁹ Antes MITI (Ministry of International Trade and Industry)

³⁰ Morillas Gómez, Javier. *Op. Cit.*, p. 20

distintas políticas de apoyo, favoreciendo la competitividad de sus empresas y acrecentando su alianza entre el sector empresarial, el gobierno y la burocracia; práctica que durante la Segunda Guerra Mundial fue llamada “triángulo de acero”, y que a lo largo de la historia ha caracterizado el actuar de Japón.

Ahora bien, en los siguientes apartados se abordara la historia moderna de la economía de Japón tomando en cuenta algunos aspectos políticos, geográficos, sociológicos y culturales para que en su conjunto se pueda explicar el desempeño de Japón como economía y su forma de actuar en distintos ámbitos.

1.4. Historia moderna de la diplomacia económica de Japón

En el transcurso de su historia, Japón ha generado fuertes vínculos con sus actores internos; sin duda uno de los más importantes y que más beneficios le ha atraído es el estrecho vínculo entre gobierno y empresas, el cual fue resultado de un proceso de modernización que le llevo años construir.

Este proceso se fraguo en distintas esferas: la política, la económica, la social y la cultural. No obstante, hay factores que, a diferencia de los anteriores, no pueden variar por su permanencia inherente, pero que le han traído consecuencias en su desempeño económico dentro y fuera del país.

Tal es el caso de su situación geográfica, la cual será necesario mencionar brevemente con el fin de explicar la razón de algunas de sus reacciones en el plano de la política económica exterior.

En primer lugar es importante considerar que Japón por su ubicación y condiciones climatológicas no posee grandes recursos naturales (energéticos, agua, tierras cultivables, etc.), lo cual le ha forzado a tender redes estratégicas alrededor del mundo para crear y, posteriormente, mantener su gran industria.

Su extensión territorial limitada a 375 000 km² aproximadamente ha influido en distintos ámbitos; como un ejemplo se encuentran los constantes intentos de expansión territorial a lo largo de la historia hacia sus vecinos cercanos. Asimismo esta condición ha influido para que su densidad de población crezca a un ritmo acelerado.

En segundo lugar, su ubicación geográfica con respecto a otros países es un factor que ha incidido constantemente a lo largo de su historia. Se puede observar que su vecindad con China ha sido determinante en su vida y desarrollo; pues la asimilación de distintos aspectos culturales chinos (lo cual se ve reflejado en la escritura, la literatura, la religión, la ideología, etc.) ha sido fundamental para el desarrollo cultural japonés.

Asimismo, su contigüidad con Rusia (URSS), China, Corea y su cercanía a Vietnam fueron determinantes durante la Guerra Fría, para lograr su estratégica alianza con Estados Unidos.³¹ De la misma manera, su cercanía geográfica con países pequeños le permitió ser la punta de lanza (o el pico del vuelo de gansos) del Sudeste asiático al extender sus innovaciones tecnológicas hacia éstos y desarrollar su área de acción para futuros movimientos.

En tercer lugar, también puede considerarse que su situación isleña le protegió muchos años de la influencia extranjera directa, lo que le permitió conformar a sus sociedad como un pueblo de costumbres bien arraigadas; que al enfrentarse a la apertura y el deseo histórico de ser una potencia, desarrolló aceleradamente una de sus cualidades más representativas, la adaptabilidad.

Esta cualidad le ha permitido a Japón una adaptación al acontecer mundial; siempre atento a lo que ocurre a su alrededor ha cambiado de acuerdo a las prioridades del momento; por ejemplo durante la Era Meiji se le dio prioridad a las cuestiones militares (que implícitamente conlleva un desarrollo económico); después de la Segunda Guerra Mundial se transformó el entorno internacional y se impusieron las cuestiones económicas a las militares (en el contexto de la Guerra Fría) y Japón, al amparo de Estados

³¹ Calder, Kent, *Op. Cit.*, p. 527

Unidos construyó un poderío económico. Lo cual lo llevó a ser considerado como un milagro económico, pero que simplemente fue resultado de una estratagema bien planeada para la reconstrucción de su país y condiciones favorables internacionales que le impulsaron en ello.

En este apartado se considera la historia moderna de Japón en sus diferentes periodos en los que se destaca la diplomacia económica durante episodios relevantes, en su mayoría guerras, puesto que son hechos que marcan una coyuntura y en donde se pueden apreciar mejor las estrategias económicas que utilizan los países frente a otros.

1.4.1. Inicio de la modernización y consolidación de un proyecto económico

La modernización tuvo su inicio en la Era Meiji (1868 – 1912), durante una época en que las grandes potencias occidentales estaban colonizando el mundo y Japón buscaba salir del control impuesto por el *shogunato*³², estaba replanteando la construcción de un país diferente. En este contexto inició un plan con el objetivo de volverse una potencia reconocida a la par de las occidentales; no obstante, Japón no se encontraba en condiciones de competir con ellas aún.

El desarrollo de un nuevo modelo de organización interna pasaba por un proceso de adaptación que estaba siendo encaminado por los dirigentes del país con el objetivo de convertirse en un imperio; sin embargo, se sufrieron algunos contratiempos, como la firma de tratados desiguales que le aplicaban medidas en detrimento de sus intereses comerciales y territoriales.

Esta situación alarmó a los dirigentes del naciente imperio, pues a China le habían aplicado las mismas medidas y se había convertido en un país muy vulnerable a los

³² Gobierno militar japonés liderado por el Shogun instaurado doscientos años atrás, periodo también caracterizado por la destitución del emperador (1600 – 1868)

embates de las potencias occidentales; de forma que Japón se vio forzado a entrar en la dinámica de la modernización para fortalecer al Estado.

Se debe tener presente que en aquel momento, el poder y la medida de éste se consideraban con base en el poderío militar que tuviera una nación, así como en la cantidad de territorios que por el primero lograra obtener. Por lo que Japón observó cómo se comportaban las potencias de la época y se propuso convertirse en una de ellas.

Para lograr lo anterior, durante la Era Meiji se formularon tres objetivos que guiarían al país en adelante: “1. Construir un Estado moderno introduciendo instituciones y las características de la civilización occidental (*bunmei kaika*); 2. Participar en el juego del prestigio como un jugador activo y convertirse en una potencia (*rekkyou*); 3. Construir una nación rica y una milicia fuerte (*fukoku kyouhei*) con el fin de lograr lo anterior.”³³

En este sentido, se comenzó a gestar una asociación sobre la cual recaería el éxito del Japón moderno en términos económicos; es decir, la asociación entre gobierno y empresas, pues la “articulación de los intereses económicos entre ambos grupos generó una lealtad mutua que operó ventajosamente para el país, lo cual [a su vez] supuso crear un frente común para aminorar las presiones de los extranjeros en materia económica”³⁴.

Al promulgar dicha postura nacionalista, se plantearon una serie de acciones al interior del país para conseguir una fuerte proyección al exterior. Entre las estrategias que se formularon surgió la de “apartarse del Estado empresario y empezar a colaborar con las empresas de iniciativa privada, capaces de adoptar con rapidez nuevas tecnologías y [que estuvieran] comprometidas con los objetivos nacionales del desarrollo económico y el poderío militar”³⁵.

³³ Shumpei Kumon and Akihiko Tanaka, From Prestige to Wealth to Knowledge, In *The Political Economy of Japan*, Volume 2. The Changing International Context, Stanford University Press, 1988, p. 79

³⁴ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 11

³⁵ Martínez Legorreta Omar, *Japón y la regionalización de Asia Pacífico. La creación del APEC (un*

Para lograr tal desarrollo se comenzaron a importar los avances tecnológicos de Occidente, aprovechando la información de los distintos países que le llevaban la delantera en cuanto a tecnología e industria se refería.

Esta acción se llevó a cabo mediante tres métodos: comprando máquinas fabricadas con lo último en tecnología de la época; empleando ingenieros y trabajadores extranjeros (de los países punteros en desarrollo tecnológico) en las empresas públicas y privadas; y enviando misiones al extranjero.³⁶

Al interior del país, el empleo de extranjeros como agentes de transferencia de conocimientos jugó un papel central en el desarrollo tecnológico, porque fueron utilizados como maestros tanto en el sector público como privado; que posteriormente, cuando ya se había asimilado el conocimiento y no eran necesarios, eran sustituidos por empleados japoneses.

Asimismo, dentro de las estrategias llevadas a cabo al interior del país, se encuentra el estudio de las empresas extranjeras para la conformación de las propias³⁷, pues se creía necesario que al momento de entablar el intercambio comercial se realizara a través de sus propias líneas de comercio y no por las impuestas por las compañías extranjeras.

Por otra parte, el envío de misiones al extranjero (principalmente a Europa y Norteamérica), también desempeñó un papel relevante; pues formaba parte de un plan integral que, desde el interior del país, marcaba el claro objetivo de reunir información acerca de nuevos avances tecnológicos y así transferirlos a sus industrias; prueba de ello

proyecto inconcluso), El Colegio Mexiquense. A.C. Universidad Autónoma de Nayarit, México, 2005, p. 39

³⁶ Fukasaku, Yukiko. *Technology and industrial development in pre-war. Japan Mitsubishi Nagasaki Shipyard 1884 – 1934*, Routledge, London, 1992, p. 19

³⁷ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 12

fue que los estudiantes “se veían obligados a trabajar para el gobierno a su regreso o [en caso de que no lo hicieran] reembolsar gastos.”³⁸

Esta estrategia se puede considerar como parte de una serie de movimientos desplegados a favor de sus intereses económicos, en el que el papel de la diplomacia económica fue evidente; ya que, estas personas que se enviaban al extranjero como captadores de información actuaban a favor de Japón siguiendo las indicaciones de su gobierno en otros países en pos de un claro objetivo de política económica. Al mismo tiempo, el nacionalismo al interior marcaba la pauta para la generación de dichas políticas que guiarían al país en adelante.

Retomando el tema del Estado como colaborador de las empresas privadas, se puede percibir la creación de una figura económica importante de la época: los *zaibatsu*, definidos como empresas que cubrían distintas ramas de la economía que era necesario desarrollar y que eran apoyadas por el gobierno.

Los *zaibatsu*³⁹ trabajaron tanto al interior del país, desarrollando tecnologías y generando innovaciones para aumentar la riqueza interna; así como al exterior del mismo, en el que, mediante distintas estrategias, se encargaban de optimizar la economía y la proyección de Japón a través de sus redes empresariales.

En este sentido se puede analizar el caso de Mitsui⁴⁰ (*Mitsui Bussan Kaisha*)⁴¹, considerado como el *zaibatsu* más importante de la época, fundado por “una familia que

³⁸ Fukasaku, Yukiko. *Op. Cit.*, p. 45

³⁹ Zaibatsu importantes de la época: Mitsui, Mitsubishi, Sumimoto y Yasuda.

Otros zaibatsu: Furokawa, Asano, Okura, Fujita, Shibusawa y Kuhara.

⁴⁰ Mitsui se fundó en 1673 y su auge lo obtuvo bajo los auspicios del *shogunato Tokugawa*. En 1860 se relacionó con los disidentes lo que le valió ganarse la simpatía del gobierno Meiji.

⁴¹ Para profundizar la temática de Mitsui Bussan Kaisha en China, véase Cochran Sherman, *Encountering Chinese networks: Western, Japanese, and Chinese corporations in China, 1880 – 1937*, University of California, 2000, p. 70 – 94.

al apoyar al gobierno Meiji durante la etapa reformista recibió un trato preferencial para diversificarse y participar en la banca, la minería y el comercio”⁴².

Desde principios de esta Era, la empresa extendió sus redes alrededor del mundo compitiendo en terreno extranjero con otras empresas de las potencias occidentales. En el caso de China el desarrollo de la diplomacia económica de Japón fue muy evidente, pues el gobierno y la empresa actuaron de la mano a favor de los intereses japoneses en China en detrimento de los intereses de las demás potencias.

En el año de 1877, Mitsui se instaló en China y comenzó a comerciar siguiendo el ejemplo de las empresas occidentales; es decir, tratando con compradores e intermediarios chinos y limitándose a la fabricación y venta de textiles de algodón. Sin embargo, en 1898, el presidente de la compañía, Masuda Takashi, se decidió a poner en práctica estrategias para hacer más eficientes los procesos de producción y comercio de sus productos.

Entre estas estrategias se gestó el plan de reemplazar a los compradores e intermediarios chinos por japoneses especialistas en China⁴³; esta idea se implementó mediante dos programas de entrenamiento, el primero focalizado en jóvenes de quince a veinte años conocidos como “los aprendices en comercio chino (*shinkoku shogyo minaraisei*) que fueron preparados para convertirse en los comerciantes de China (*boekijin*)”⁴⁴. Mientras que el segundo programa de entrenamiento se centraba en empleados de Mitsui ya experimentados llamados “alumnos de China (*Shina shugyosei*)”⁴⁵; ambos destinados a mezclarse en la sociedad china y, posteriormente incorporarse a sus empresas.

⁴² Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 14

⁴³ Esta estrategia es muy común en las empresas japonesas: analizar a fondo el mercado al que llegan y acoplarse a los patrones que lo rigen desarrollándose exitosamente.

⁴⁴ Cochran Sherman, *Op. Cit.*, p. 72 –73.

⁴⁵ Ídem

Con el uso de estos recursos humanos sumamente preparados y especializados, Mitsui entraba al mercado chino con la ventaja de tener a su disposición gente en todos los niveles de la transacción comercial; lo cual reducía los costos por intermediarios (lo cual a su vez reducía el costo final del producto) y aumentaba la calidad del conocimiento de las demandas del mercado chino y la rapidez con la que se obtenía; perjudicando así, el comercio de las empresas occidentales.

En este punto se puede resaltar la importancia del tejido de redes para los japoneses y su tendencia a trabajar en equipo; así como la preeminencia del sacrificio y la lealtad al grupo que pertenecen como parte de sus valores culturales.

Ahora bien, en 1905, finalizando la guerra ruso – japonesa, se incrementaron las ventajas de Mitsui frente a otras empresas en China⁴⁶, al obtener ayuda directa del gobierno japonés para controlar el mercado de textiles de algodón en Manchuria a cambio de sanar un desbalance monetario provocado por la guerra en la región.

Esta alianza incluyó ayuda financiera para sus ventas en China, así como apoyos en tarifas arancelarias plasmados en el Tratado de Portsmouth; por su parte Mitsui entabló una alianza con cinco compañías manufactureras japonesas para resolver el problema económico.

Durante los dos años que duró la ayuda oficial del gobierno, Mitsui se estableció como la empresa de textiles de algodón más importante de la región. Cuando se retiró esta ayuda en 1907, la empresa ya había ganado mucho terreno y había desplazado a las demás empresas extranjeras en la zona; por lo que se volvía muy difícil que posteriormente alguna de ellas la desbancara.

Ahora bien, tomando en cuenta la experiencia de Mitsui en el mercado chino se pueden revelar varias acciones evidentes de diplomacia económica; la primera se puede encontrar en las estrategias de la empresa como actor económico – diplomático para

⁴⁶ Principalmente empresas estadounidenses.

competir con los intereses de las empresas occidentales, dando cabida a una guerra en el plano comercial entre las potencias.

La segunda se puede observar en el momento en el que el gobierno japonés le presta ayuda oficial a la empresa para que ésta cumpla su objetivo en Manchuria; es importante mencionar que fue un periodo de dos años el que duró esta ayuda oficialmente, pero tras bambalinas el gobierno japonés ha apoyado a sus empresas en todo momento, por lo que es muy probable que extraoficialmente se haya estado apoyando a Mitsui para que ganara terreno frente a las empresas norteamericanas y británicas en China y así proteger sus intereses económicos y territoriales.

Y en tercer lugar se puede percibir un discurso clave en varios niveles; en principio se tiene que Japón quiere ser reconocido como una potencia en términos de igualdad con las potencias occidentales, por lo que pone en práctica estrategias militares para demostrarlo (guerras con China y Rusia), pero al mismo tiempo se observa la estrategia económica en la que sus empresas también exigen y trabajan para estar en términos de igualdad con las empresas occidentales y de esta forma ser competitivas frente a ellas.

El último punto se menciona como muestra de la interconexión entre diversos aspectos que dirigen el operar de Japón; es decir, observar cómo la política económica exterior inserta en un plan gubernamental se vinculó con el accionar de las empresas en una incursión de diplomacia económica.

Durante la primera década del siglo XX se dio la firma de numerosos acuerdos con las demás potencias, en los cuales se conjugó el juego de intereses entre ellas y Japón; en este sentido se pueden empezar a definir las alianzas que tomarán forma posteriormente en la Primera Guerra Mundial.

En esta época, se puede observar que la cuestión geopolítica cobró importancia, pues Japón carecía de grandes recursos naturales, necesarios para crear y mantener una economía de guerra; además su reducido mercado no era suficiente para generar los

recursos económicos que deseaba, por lo que su objetivo quedó sustentado perfectamente: si eran necesarios recursos naturales y un mercado en el cual posicionar sus productos, era igualmente necesario ampliar su territorio.

Al final de este periodo, Japón logró ser considerado como parte del exclusivo club de las potencias con derecho a expandir sus territorios en el mundo y entró a la siguiente etapa con el prestigio de ser una potencia en la que ya se advertían grandes ambiciones.

1.4.2. Militarismo y procesos de expansión

La oportunidad de demostrar el poder que había estado acumulando desde el inicio de su proceso de modernización, finalmente llegó en este periodo, pues, la Primera Guerra Mundial y la Segunda Guerra Mundial fueron acontecimientos en los que Japón tuvo la oportunidad de participar activamente atendiendo a sus intereses.

Los intereses económicos de Japón en este periodo militarista se centraron en la promoción de las exportaciones y la búsqueda de territorios que le proveyeran recursos naturales. Asimismo, la producción interna se vio centrada en la industria química y pesada a través de la cual se pretendía aumentar su poderío económico.

A dos años del inicio de la Era Taisho, estalló la Primera Guerra Mundial, a la que Japón se alineó a las potencias aliadas y por consiguiente le declaró la guerra a Alemania. En esta coyuntura Japón aprovechó el hecho de que las potencias europeas estaban enfrascadas en el conflicto de su continente, y comenzó a desarrollar estrategias encaminadas a incrementar su influencia y a suplir la falta de recursos para su creciente industria.

En este contexto su configuración geopolítica nuevamente fue un factor importante; ya que, su falta de recursos naturales le impulsó a intentar expandirse a ciertas áreas estratégicas de China; mientras que su lejanía geográfica y posición insular ejerció un papel central para que durante la gran guerra no tuviera daños considerables como las potencias europeas (en su territorio, pérdidas humanas, etc.). Por el contrario, la

combinación de un ambiente internacional hostil centrado en Europa le trajo múltiples beneficios, pues pudo actuar con cierta libertad en su esfera de influencia (Asia del Este), extendió su mercado en Asia y otras partes del mundo y pudo poner especial atención a su desarrollo interno en el que la industria estaba creciendo rápidamente⁴⁷.

En este sentido, se puede observar que el mismo proceso político al interior del país, estaba llevando al poder a los militares, quienes se encargaron de justificar sus acciones expansionistas basadas en argumentos provenientes de la situación geopolítica antes descrita; es decir, la falta de recursos naturales y la necesidad de obtenerlos.

Así, se comenzó a readaptar la relación entre las empresas y esta nueva élite en el gobierno; pues al ser militares los que se encontraban al frente, las empresas comenzaron a gozar de menor autonomía y a ceder mayor control a la burocracia industrial.⁴⁸

Ahora bien, en esta época el equilibrio internacional era muy frágil, y en él se puede distinguir una situación que resulta ser ideal para dilucidar las estrategias y acciones que Japón llevó a cabo; es decir, la compleja relación entre Japón y China de enemigos políticos económicamente interdependientes.

La relación entre ambos países en este período se caracterizó por una interdependencia incómoda, en la que China era un rico territorio vulnerable y Japón una potencia expansionista a la que, por su falta de recursos propios y su rápido crecimiento industrial, le eran muy necesarios el mercado y los recursos chinos; por lo que ejercía una diplomacia económica basada en intereses esencialmente geopolíticos, moviendo hábilmente las piezas que ya tenía en el tablero desde el siglo pasado, es decir, a las empresas.

⁴⁷ “Entre 1913 y 1918 la producción industrial japonesa ‘hizo explosión’ en verdad: su comercio exterior aumentó de 315 millones a 813 millones de dólares.” Martínez Legorreta Omar, *Op. Cit.*, p. 49

⁴⁸ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 19

En este sentido, se puede hacer un análisis de cómo las empresas no simplemente se establecieron en territorio chino; sino que también fungieron como actores importantes en el desenvolvimiento de las relaciones políticas.

En particular se puede mencionar cómo mediante distintas estrategias el gobierno japonés ejerció su influencia sobre los líderes del gobierno chino; y un ejemplo representativo de ello es el caso de algunos egresados de los programas de entrenamiento japoneses de especialistas en China de Mitsui, en específico de Mori Kaku, “quien suministró préstamos a Sun Yat – Sen para la fundación de la República China en 1911, y que tras la renuncia de Sun al cargo de presidente provisional, [él y otros egresados] siguieron ejerciendo influencia sobre otros líderes del nuevo gobierno de China.”⁴⁹

Un caso diferente de las estrategias y acciones que Japón llevó a cabo para la satisfacción de su política económica exterior, es el de la Compañía de Algodón Nagai (*Nagai wata kabushiki kaisha*)⁵⁰, la cual llegó a Shanghái en 1911 y que junto a Mitsui y Nihon Menka fueron conocidas como las “Tres Grandes” compañías japonesas en China.

Esta compañía, al igual que Mitsui, desde el siglo XIX había estado capacitando personal calificado en cuestiones de China relativo al intercambio comercial con China. Sin embargo, ésta no fue la principal estrategia para su exitoso desarrollo porque una vez establecida en territorio chino prefirió centrarse en la calidad de vida de sus trabajadores e ideó una estrategia de beneficios, la cual aplicó con éxito en sus sucursales manufactureras.

Con esta estrategia, Nagai impulsó una serie de mejoras en los salarios y el trato a los trabajadores, así como la implementación de modelos que ya se utilizaban en Japón, como el establecimiento de dormitorios, seguro médico, escalas salariales de acuerdo al

⁴⁹ Para ahondar en el tema de *Nagai wata kabushiki kaisha* en China, véase Cochran Sherman, *Op. cit.*, p. 95 – 116.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 97

nivel de estudios y un sistema paternalista de reglas de disciplina que incluían higiene y limpieza dentro y fuera del trabajo.

La introducción de estas medidas provocaron una reacción favorable en los empleados, lo cual a su vez, trajo beneficios a la empresa y ventajas frente a las demás; ya que no sufría de huelgas y paros constantes como los que tanto desgastaban a sus rivales chinas, británicas y estadounidenses.

En este punto se puede recalcar el hecho de que las empresas japonesas, como hasta aquí se ha percibido, no se limitan a pensar superficialmente en sus acciones; sino que piensan y hacen planes en un nivel más profundo para hacer más eficientes sus procesos de producción y venta; a la vez que introducen cambios que a largo plazo incrementan sus beneficios⁵¹.

Esta capacidad de planeación no se limita únicamente a la satisfacción de los intereses de la empresa, la cultura empresarial japonesa está profundamente enraizada en la estructura interna del país, lo cual supone beneficios en diferentes niveles; es decir, como fin último se busca el bienestar general del país y en este caso específico, la satisfacción de los preceptos de política exterior generados por el gobierno.

En esta estructura los estrechos vínculos entre el gobierno y las empresas son de suma importancia por la efectiva simbiosis que históricamente ha generado resultados favorables. La guía del Estado es acatada por las empresas quienes, además de buscar la satisfacción de sus intereses propios, se comprometen con el bienestar del país y la satisfacción de los intereses nacionales, sirviendo así, como un instrumento más del Estado que posee la ventaja de actuar con cierta libertad en territorio extranjero.

Ahora bien, el análisis de la diplomacia económica en este caso recae sobre las acciones que llevaba a cabo la empresa para entrar en la competencia comercial que se

⁵¹ Cabe resaltar la importancia de la diferencia en establecimiento de objetivos entre las culturas occidentales (enfocadas en beneficios a corto plazo) y asiáticas (a mediano y largo plazo); y el nivel de éxito alcanzado por sus empresas, véase, Anexo 1.

daba en terreno chino entre las potencias del momento; ya se ha mencionado cómo las redes de Mitsui combatieron a las empresas y ganaron la batalla en Manchuria (con ayuda del gobierno); asimismo, en estos movimientos desde adentro de las fábricas manufactureras de Nagai también se encuentra una lucha en defensa de intereses económicos japoneses en la zona.

En este caso solamente se están tomando como ejemplos las acciones de algunas empresas japonesas en China; no obstante, este fenómeno se estaba reproduciendo al mismo tiempo en distintas partes del mundo, lo cual generó un rápido incremento de la riqueza de Japón que, junto con la ideología de las facciones que llegaron al poder en aquella época⁵², comenzaron a perfilarse dos acciones al exterior: un claro alejamiento de las potencias occidentales y una política expansionista más evidente.

Las demandas formuladas a China al inicio de esta Era⁵³ ya habían inquietado a las potencias occidentales, pues las encontraban peligrosas para sus intereses en Asia; posteriormente, la constante insistencia de Japón en las reuniones de Washington con respecto a su hegemonía en Asia, y sobre todo sus derechos sobre China sembraron los primeros descontentos que posteriormente delinearían el sistema de alianzas de la Segunda Guerra Mundial.

⁵² “La llamada “política Shidehara”, concebida y propuesta por el Ministro de Relaciones Exteriores en los años 1924 – 1929, el barón Shidehara, delineaba la nueva política japonesa hacia China, con énfasis en los intereses y derechos que Japón consideraba legítimos y esenciales en aquel país, principalmente en relación con su comercio e intereses en Manchuria, donde mantenía estacionado el ejército de Kwantung.” Martínez Legorreta, Omar, *Op. Cit.* p. 54

⁵³ “Las Veintiún Demandas se dividían en cinco secciones, cuyo contenido principal era: 1. Reconocer la acción de Japón al tomar posesión de los privilegios alemanes en Shantung y darle el derecho a ampliarlos. 2. Ceder en arriendo a Japón la zona sur de Manchuria y la de Mongolia Interior u otorgarle el derecho de residencia, de administración de empresas industriales y comerciales, de construcción de ferrocarriles y de explotación de minas en las mismas zonas. Prolongar hasta noventa y nueve años el plazo de arriendo de Talien y Lushun y las líneas ferroviarias Tailen – Changchun y Anchan – Fengtien. 3. Convertir la Compañía Siderúrgica Janyeping en empresa conjunta chino – japonesa. 4. No ceder en arriendo a los demás países los puertos, bahías e islas de China. 5. Invitar a los japoneses como consejeros políticos, financieros y militares; administrar conjuntamente la policía y las fábricas de armamentos, y reconocerles el derecho de construir ferrocarriles que unieran Wuian, Chiuchiang, Nanchang y Chaochou.” Moreno García, Julia, *China contemporánea: 1916 – 1990*, ediciones Istmo, España, 1992,p. 23

Las incursiones en China no eran recientes, ha sido un conflicto que ha perdurado históricamente. Para este periodo, en el que las facciones militares habían tomado el control, China era evidentemente el territorio por excelencia sobre el cual quería ejercer su influencia, por lo que se pusieron en marcha las estrategias que le permitieran realizarse en la zona.

Para lograrlas el gobierno consideraba utilizar la estructura de las empresas y servirse de los instrumentos que le permitieran llevar a cabo sus planes expansionistas, de forma que persuadió mediante incentivos “a las empresas de amoldarse a los intereses del nuevo régimen militar [y finalmente] este apoyo [resultó] decisivo en las campañas expansionistas y la invasión a Manchuria”⁵⁴.

Las incursiones bélicas contra China iniciadas en 1937, manifestaron nuevamente la importancia del apoyo mutuo entre el gobierno y las empresas pues se reconoció que además de la importación de los insumos que la industria requería, las empresas contaban con “los servicios [...] y la infraestructura [...] adecuada para otros fines, [como] la transportación de equipo bélico y tropas de Japón a otros puntos en el Asia Pacífico”⁵⁵.

El preámbulo de la entrada de Japón a la Segunda Guerra Mundial, estuvo marcado por una creciente ambición, frustrada constantemente por las potencias occidentales; el Tratado de Limitación Naval, el rechazo a sus exigencias territoriales en China; así como los encuentros ocasionados por la idea de la creación de una Gran Esfera de Coprosperidad asiática bajo liderazgo japonés, finalmente perfilarían la alineación de las potencias en el conflicto.

Al alinearse con Alemania e Italia, Japón planeaba conquistar las vulnerables colonias asiáticas de las potencias aliadas; es decir, la Indochina francesa rica en arroz y carbón; la

⁵⁴ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 20

⁵⁵ Idem

malaya británica rica en caucho, hierro y estaño; y las Indias orientales holandesas ricas en petróleo⁵⁶.

De esta forma se encontraba ante la oportunidad de proveerse de recursos naturales y energéticos indispensables con los que no contaba en su territorio; a través del aparato ideológico que representaba la Gran Esfera de Coprosperidad asiática bajo su liderazgo.

Durante este conflicto, Japón logró conquistar temporalmente algunos de los territorios que tenía planeado obtener; no obstante, ante el giro que dio la guerra y el resultado final de la misma, no sólo tuvo que regresar los territorios que había logrado ocupar, sino que también fue sometido con distintas medidas para evitar su rearme, y los costos de guerra terminaron siendo altos.

1.4.3. Proceso de recuperación

En este periodo, Japón atravesó una de las transformaciones más importantes de su historia moderna, pues tuvo que desarrollar una gran capacidad de adaptabilidad y al mismo tiempo, una aguda sensibilidad que le permitiría aprovechar las oportunidades que lograron hacer florecer su desarrollo económico posteriormente.

La transformación se gestó ante la reconfiguración del entorno internacional después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Japón fue ocupado por las fuerzas armadas estadounidenses y tuvo que acatar una serie de condiciones impuestas por Estados Unidos para reintegrarse a la comunidad internacional.

Esta tarea no era fácil, sobre todo en el terreno económico en el que Japón se vio sumamente afectado ante el resultado de la guerra. En esta situación se encontró desprovisto de sus territorios conquistados, lo cual redujo su mercado de manera

⁵⁶ Nakamura Takafusa, *Lectures on Modern Japanese Economic History 1926 – 1994*, LTBC International Library Selection, Japan, Tokyo, 1994, p. 107

importante y aunado a esto, la negativa de los demás países a establecer relaciones con él profundizaron aun más sus problemas económicos.

En 1947 se aprobó la “Ley de Eliminación del Excesivo Poder Económico para fragmentar 325 empresas”⁵⁷, como resultado de ello Japón se vio obligado a aplicar la ley antimonopolios y diluir a los *zaibatsu*, que desde la Era Meiji habían representado un papel importante en el desarrollo de sus relaciones económicas. Esta ley se fundamentaba en la idea de que los *zaibatsu* eran organizaciones que habían desempeñado un papel central en el desarrollo de la guerra y que por su estructura y funcionamiento resultaban un obstáculo para lo que preconizaba Estados Unidos.

La influencia de este país era palpable, según lo expresa el texto del Tratado de San Francisco, “significó [...] que Japón entrara de lleno a la comunidad internacional con dos características importantes: primero, el compromiso por compartir los valores fundamentales de los países occidentales así como sus estructuras políticas y económicas. [Lo cual] significó, en términos generales, la adopción de los principios democráticos y económicos basados en el libre mercado”⁵⁸.

En este punto se puede resaltar que, en un principio se iba a dejar que Japón se reconstruyera solo y que levantara su economía por su cuenta; no obstante, ante los acontecimientos que se dieron en la esfera geográfica cercana (China y Corea), Estados Unidos empezó a apoyar en distintos ámbitos el rápido restablecimiento de la economía japonesa a cambio de que éste fungiera como su aliado en la zona; por lo que a partir de este momento se puede encontrar esta relación muy estrecha entre ambos países.

Ahora bien, una vez finalizada la ocupación estadounidense, al interior del país se tuvo que reorganizar su estructura económica, por lo que se hizo un análisis de las ventajas que

⁵⁷ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 25

⁵⁸ Estrada José Luís, León José Luís y Ernesto Turner (coordinadores). *Cooperación y Conflicto en la Cuenca del Pacífico*, UAM, Porrúa, México, D.F., 2005, p. 262

se tenían frente a los demás países y que podían ser explotadas; en este sentido, se valoró la existencia de mano de obra industrial abundante, barata y de alta calidad y el gozar de una habilidad organizativa de alto nivel relativo y adaptable⁵⁹.

Además se iniciaron dos procesos, el de reagrupación de los antiguos *Zaibatsu*, quienes a partir de entonces se llamaron *Keiretsu*; y la reconstrucción de las comercializadoras o *Sogo Sosha*⁶⁰. Ambos actores se centraron en la industria química y pesada que en ese momento ayudaría a la recuperación del país bajo la guía del gobierno. En este sentido, éstos se convirtieron en los actores clave de la política económica exterior de Japón y consecuentemente de su diplomacia económica.

En este reacomodo estructural, la estrecha relación entre el gobierno y las empresas, fue uno de los cimientos más importantes sobre el que se apoyó el rápido crecimiento posterior. En esta relación, la burocracia altamente instruida del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI)⁶¹ fungió como uno de los pilares que permitió que se constituyera una red empresarial competitiva que pudiera cumplir eficientemente los objetivos de política económica formulados por el gobierno.

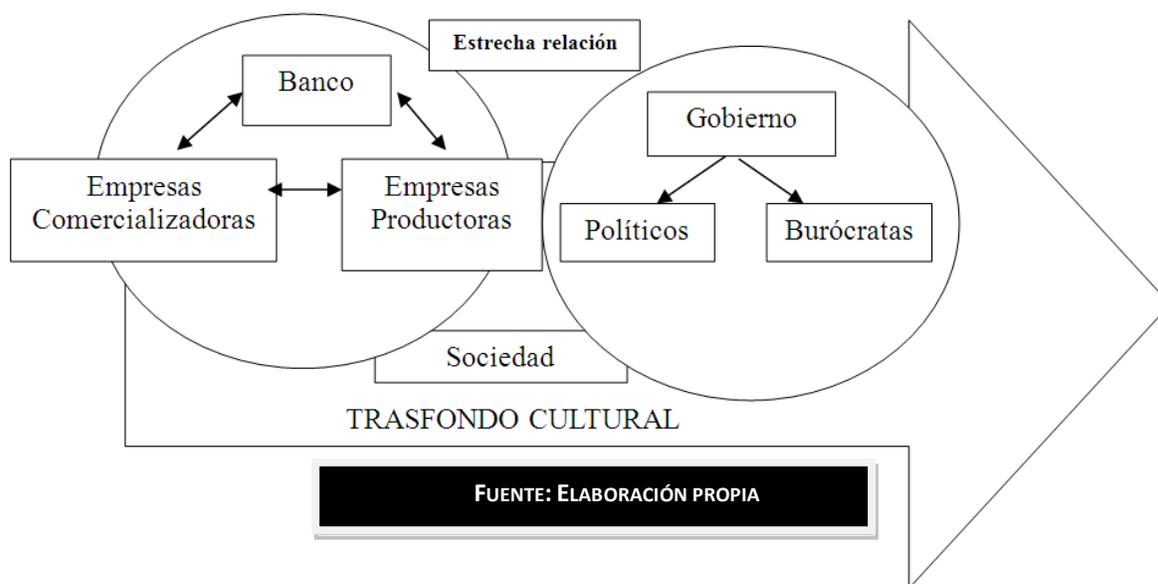
La estructura interna de Japón se componía de dos esferas estrechamente relacionadas: la política y la económica; la política representada por el gobierno, que a su vez estaba compuesta por los políticos (los partidos, la dieta, el Primer Ministro y su gabinete) y los burócratas (los ministerios: MITI, MAF, etc.). Por su parte, la esfera económica era conformada por la asociación entre bancos, empresas comercializadoras (o *Sogo Sosha*) y empresas productoras (*Keiretsu*). (Véase Esquema 2).

⁵⁹ Cfr. Cervera, Manuel, *Globalización Japonesa: Lecciones para América Latina*, Editorial Siglo XXI, UNAM, México, 1996, p. 25

⁶⁰ Para profundizar el tema del papel de los *Keiretsu* y los *Sogo Sosha* en el desarrollo económico de Japón, véase, Fernández Domínguez, Lenin, *Análisis de la estructura monopolista de los seis grandes grupos económicos japoneses (1980-85)*, La Habana, Cuba, 1986, p. 39 – 40. Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009.

⁶¹ Para ahondar el tema del papel del MITI en Japón, véase, Okimoto, Daniel, *Between MITI and the Market, Japanese Industrial Policy for High Technology*, Stanford University Press, California, 1989.

ESQUEMA 2. ESTRUCTURA INTERNA SURGIDA EN LA POSGUERRA



La dinámica interacción entre ambas esferas era sustentada por la sociedad que representa la base sobre la que se planteó el desarrollo. Y finalmente, como base general de estos tres componentes, se encontraba el trasfondo cultural⁶², el cual permeó en cada una de las esferas y jugó un rol esencial en la formulación de ideales y la conformación del espíritu del país.

1.4.4. Proyección como potencia económica mundial

La estructura interna resultante de la posguerra aunada al contexto internacional y el papel de benefactor jugado por Estados Unidos, permitió que Japón lograra tener un periodo de rápido crecimiento económico y en cuestión de años se posicionara como una potencia económica mundial.

Con el fin de la ocupación, Japón planeaba una recuperación económica independiente y un comercio enfocado claramente a las exportaciones; por lo que se

⁶² Véase Anexo 1

emplearon medidas al interior como la suspensión de la Ley Antimonopolios de 1947 por el MITI en 1958 a las asociaciones o cárteles que se establecieran con propósitos de exportar.⁶³

El objetivo era claro, promover las exportaciones para generar los recursos que permitirían el desarrollo del país. En este sentido, se utilizó la asociación entre empresas y gobierno para guiar y conseguir este objetivo.

En este caso el gobierno regulaba la cooperación de las compañías para evitar la reducción en la eficiencia por competencia en un mismo sector, mientras que las comercializadoras se encargaron de “la recopilación, la sistematización y el análisis de la información de los productos [... así como de] los canales de distribución de los mercados de destino u origen de las mercancías, las transacciones de exportación e importación, la negociación de los acuerdos comerciales de los socios nacionales o extranjeros y el manejo de divisas”⁶⁴.

La estrategia resultó exitosa y en las décadas de los años cincuenta y sesenta la economía japonesa comenzó a vivir su auge. No obstante, este éxito no se logró sin obstáculos, pues en algunos casos se tuvo que lidiar con los fantasmas de sus acciones del pasado.

Al respecto se puede recordar una de las acciones que emprendió en el ámbito multilateral aprovechando las oportunidades que se le presentaban por la estrecha alianza con Estados Unidos. El caso de su entrada al GATT, recién finalizada la Segunda Guerra Mundial⁶⁵.

⁶³ Fujiwara, Sadao. “Foreign Trade, Investment, and Industrial Imperialism in Postwar Japan”, en Morris Suzuki, Seiyama Takuro, (et al), *Japanese Capitalism since 1945: Critical perspectives*, M.E. Sharpe, Armonk, New York, 1989, p. 171.

⁶⁴ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 39

⁶⁵ Para profundizar más el tema de la entrada de Japón al GATT, véase Kotomiya Ryutaro, Itoh Motoshige, “Japan’s International Trade and Trade Policy, 1955 – 1984”, en *The Political Economy of Japan*,

En este momento, como ya se apuntó, se estaban promoviendo intensamente las exportaciones por lo que se gestaron planes al exterior como lograr su inserción al GATT para facilitar la colocación de sus productos de exportación (principalmente manufacturas) en los demás países fácilmente.

La estructura interna estaba lista para lograr el objetivo, “las relaciones entre la comercializadora y los productores [...] se hicieron más estrechas, la comercializadora importó, suministró y distribuyó las materias primas o bienes intermedios, mientras que los manufactureros aportaron los productos terminados para la exportación”⁶⁶.

Sólo faltaba el medio por el cual canalizar y generalizar sus exportaciones y éste lo representó el GATT, además cabe apuntar que la alianza con Estados Unidos le daba la certeza de ser aceptado; no obstante, el respaldo de Estados Unidos no fue suficiente, pues a pesar de que cabildeó la entrada de Japón al GATT, las otras potencias ejercían restricciones formales o informales al comercio con Japón por la reputación que le precedía.

En este caso muchos países aludieron al artículo 35 del GATT para no comerciar en términos de igualdad con Japón; y otros, a pesar de que lo habían admitido, le imponían fuertes restricciones no arancelarias⁶⁷. Estas barreras al comercio hicieron más difícil la tarea de promover las exportaciones como se tenía previsto; sin embargo, después se resolvieron y en los sesenta firmó tratados de comercio con la mayoría de estos países.

Las razones que tuvo Estados Unidos para apoyar a Japón, principalmente, fueron guiadas por la idea de tener un aliado fuerte en la zona, pues estaba presente el conflicto de la Guerra Fría y ambos países suponían beneficios al colaborar juntos. Esta situación se puede analizar desde una óptica pragmática al entender que Japón ejerció su diplomacia

Volume 2. The Changing International Context, Stanford University Press, 1988.

⁶⁶ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 36

⁶⁷ Fujiwara, Sadao. *Op. Cit.*, p. 174 – 175

económica utilizando a Estados Unidos como apoyo y protección para acceder a los mercados que de otra manera le habría sido muy difícil entrar por el resultado de la guerra.

Mientras que Estados Unidos movía a Japón como su pieza fuerte en el Este de Asia, donde le convenía contar con un aliado. Por lo que se corrobora que ambos países ejercían una diplomacia económica guiada por objetivos complementarios y mutuamente satisfactorios a corto y mediano plazo.

Durante los años cincuenta y sesenta se desarrollaron distintos proyectos, la industria se centró nuevamente en la producción de hierro y acero, así como la generación de proyectos nucleares y petroquímicos⁶⁸.

Dada la estructura de la economía japonesa en esos años y su base en las industrias química y pesada, se puede percibir una coyuntura importante durante las crisis del petróleo; ya que, para desarrollar su plan económico era necesaria la importación de recursos energéticos. Además, se debe considerar que en esta época Japón dependía altamente de los suministros de energéticos de Medio Oriente, por lo que estas crisis tuvieron repercusiones significativas en el país.

Para este punto, se pueden identificar dos casos de diplomacia económica llevada a cabo por dos de los grupos económicos más importantes de Japón: Mitsui y Mitsubishi. Que en este caso exponen claramente el objetivo gubernamental de desarrollo económico ante la evidente falta de recursos energéticos en el país.

A partir de mediados de los años sesenta el gobierno japonés a través del MITI había forjado un ambicioso plan de crear una industria petrolera de clase mundial; para ello se asoció con algunas empresas y puso en marcha programas para facilitar el rápido crecimiento de esta industria; no obstante, la primera crisis del petróleo a principios de la

⁶⁸ Rivera Ángel, Natalia, “El desarrollo histórico de las *Sogo Sosha*”, en Uscanga Carlos; Rivera Natalia; Laborde Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, p. 34 – 35.

década de los setenta provocó que el ambicioso plan fallara y que Japón se estancara con un gran exceso de capacidad en la industria petroquímica⁶⁹.

El primer caso específico de diplomacia económica comenzó durante la primera crisis del petróleo, cuando Mitsui planeaba desarrollar un proyecto petroquímico en Irán que pretendía ser el más grande de la región y se creía que aportaría una cantidad importante de energéticos al país; sin embargo, este proyecto al final representó grandes pérdidas de inversión, tanto para la empresa como para el gobierno que la apoyó.

En este caso el objetivo de diplomacia económica en la zona se vio truncado por los conflictos que estallaron en ella durante el periodo en que se pensaba desarrollar el proyecto. La guerra entre Irán e Irak evitó que se terminara la construcción del complejo en el tiempo establecido y además elevó súbitamente los gastos del mismo; por lo que al final Mitsui tuvo que retirarse del proyecto, sin ganancias y con daños en su imagen.

A pesar de las dificultades, Japón salió adelante con su plan de crecimiento económico y desarrolló otros sectores en los que se distinguió el esfuerzo de investigación y desarrollo tecnológico; por lo que a partir de la década de los años setenta, comenzó a ser conocido también, por sus avances en tecnología.

El segundo caso se ubica a finales de la década de los años setenta, en la segunda crisis del petróleo, cuando Mitsubishi se comprometió en un proyecto de construcción de una planta de etileno en Arabia Saudita.

Este proyecto se desarrollaba satisfactoriamente, pero se complicó cuando la parte árabe pidió satisfacer una demanda mayor a la que se había pactado al inicio⁷⁰; lo cual resultó ser una decisión difícil, pues el entorno internacional con crisis energética afectaría gravemente el desarrollo económico de Japón en caso de que Mitsubishi no lograra satisfacer las exigencias árabes.

⁶⁹ Okimoto, Daniel, *Op. Cit.*, p.5 – 7.

⁷⁰ Fernández Domínguez, Lenin, *Op. Cit.*, p. 65

El Grupo Mitsubishi decidió responder al reto y ejecutó un plan de acción en coordinación con sus empresas, utilizando “la fortaleza económica de sus principales firmas, combinando la experiencia organizativa y la gestión empresarial de la Corporación Mitsubishi, el *know how* en materia de petroquímica de la Mitsubishi Chemical Industries y la Mitsubishi Petrochemicals, y la capacidad y potencialidad tecnológica de la Mitsubishi Heavy Industries”⁷¹.

En este caso, el Grupo Económico Mitsubishi tuvo que ejecutar una diplomacia económica muy inteligente para que no se afectaran los intereses de todo el país, por lo que, para poder satisfacer las exigencias árabes además de la coordinación de sus empresas, también “logró que fuera considerado un proyecto nacional con respaldo gubernamental”⁷² entendiéndose el alcance de las consecuencias que una decisión empresarial podía llegar a tener, se trabajó en conjunto logrando que se mantuviera el suministro de energéticos para el país entero.

Después de la experiencia adquirida tras las dos crisis del petróleo, Japón se enfocó en el desarrollo de nuevas fuentes de energía para su industria, además de lograr diversificar y equilibrar sus principales proveedores de petróleo.

Ahora bien, en la segunda mitad de este periodo, Japón pretendió expandir su comercio e inversión alrededor del mundo, y en este sentido, su relación con América Latina constituye un caso analizable de la diplomacia económica que ejerció cuando se intensificó la relación en las décadas de los setenta y ochenta.

En esta relación estuvieron presentes, principalmente, la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), la promoción de comercio y la inversión extranjera directa (IED). En este periodo, la región latinoamericana se convirtió en un área estratégica para Japón por diversas razones; entre ellas, la necesidad de recursos naturales y energéticos y la diversificación de su comercio.

⁷¹ *Ibidem*, p. 66

⁷² *Ídem*

La mayoría de los estudios que se han hecho respecto a la presencia japonesa en Latinoamérica comprenden a partir del año 1979; en estos estudios se encuentran distintos matices de la relación dependiendo del enfoque del autor, sin embargo, la temática económica predomina en ellos. En este sentido, se puede encontrar que la diplomacia económica de Japón, dependiendo del enfoque que se elija, puede ser vista como una estrategia real, o una estrategia creada por el enfoque paradigmático.

Desde el punto de vista neorrealista la AOD funge como un excelente ejemplo de la diplomacia económica llevada a cabo por Japón; ya que, en este tipo de literatura existe la idea de que la AOD se otorga a países de los que se necesita algún favor, por decirlo de alguna forma, y se logra obtenerlo a través del préstamo de esta ayuda⁷³.

No obstante, este punto de vista es refutado por un estudio realizado por John Tuman, Jonathan Strand y Craig Emmert; en el que analizan las variables de los distintos enfoques y realizan un estudio empírico que concluye que la AOD japonesa en América Latina (y en general en el mundo) [véase Tabla 1] es ofrecida a países con los que no se tiene un comercio significativo y que no poseen algún recurso necesario para Japón; por lo que realmente no hay un interés económico de fondo.

Por esta razón la diplomacia económica basada en la AOD queda descartada para la mayoría de los países de América Latina; sin embargo, se puede replantear este asunto porque Brasil, México, Bolivia y Perú que representan una relación ventajosa para Japón, son receptores importantes de AOD japonesa; por lo que se puede concluir que en este tema, existe una mezcla entre la AOD sin fines de lucro y la AOD con beneficios, sobretodo en estos países latinoamericanos.

⁷³ Para profundizar más en la temática de la AOD japonesa, véase Turman John, Strand Jonathan, Emmert Craig, "The Disbursement Pattern of Japanese Foreign Aid: A Reappraisal", *Journal of East Asian Studies*, 9, 2009, p. 219 – 248.

TABLA 1. VALORES DE LA AOD PROVENIENTE DE JAPÓN, 1979 – 2002.

País	AOD Real/ PIB Real	AOD Real
Argentina	0.0001	18.45
Bangladesh	0.0060	185.59
Bolivia	0.0081	49.89
Brasil	0.0001	69.03
República Centro Africana	0.0107	11.91
Chad	0.0001	10.10
Chile	0.0003	16.68
China	0.0013	672.62
Colombia	0.0002	13.15
Costa de Marfil	0.0019	21.40
República Dominicana	0.0014	17.48
Ecuador	0.0010	19.41
Egipto	0.0026	130.03
El Salvador	0.0021	20.60
Fiji	0.0056	10.47
Ghana	0.0097	59.31
Guatemala	0.0014	20.91
Honduras	0.0103	38.80
India	0.0010	321.27
Indonesia	0.0045	685.15
Irán	0.0001	10.44
Jordania	0.0120	69.96
Kenia	0.0093	76.28
Madagascar	0.0076	24.21
Malawi	0.0206	27.57
Malasia	0.0014	58.95
Mali	0.0062	15.54
México	0.0002	42.55
Marruecos	0.0011	35.80
Nepal	0.0180	68.71
Nicaragua	0.0126	25.35
Níger	0.0083	15.51
Nigeria	0.0007	17.25
Paquistán	0.0035	177.07
Panamá	0.0015	10.95
Papúa Nueva Guinea	0.0072	28.88
Paraguay	0.0046	36.53
Perú	0.0015	76.91
Filipinas	0.0053	361.80
Arabia Saudita	0.0001	10.74
Senegal	0.0077	34.37
Sri Lanka	0.0117	131.18
Sudan	0.0037	20.70
Siria	0.0050	50.28
Tailandia	0.0032	363.35
Tunes	0.0011	18.71
Turquía	0.0004	54.94
Zambia	0.0131	48.82
Zimbabue	0.0037	26.19

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Turman John, Strand Jonathan, Emmert Craig, (2009)

En este sentido se puede analizar el caso como diplomacia económica japonesa que es puesta en marcha a través de la AOD en estos países para profundizar sus lazos económicos comerciales y de inversión, para suplir sus necesidades (de materias primas, energéticos, etc.) al interior. Con respecto a la IED y el comercio, también se pueden ver concentrados en estos países, agregando a Colombia, Chile, Argentina y Venezuela. En los que se encuentra una importante presencia japonesa en este periodo.

A pesar de que se incrementa el comercio y la inversión, en esta región las acciones japonesas son limitadas por Estados Unidos, que cuenta con gran cantidad de sus corporaciones multinacionales en la zona y no permite que se acceda a algunos sectores estratégicos por otros países.

Ahora bien, virando hacia otra región geográfica también se pueden encontrar muestras significativas del uso de la diplomacia económica que fueron parte de un plan estratégico de largo plazo para la inversión japonesa en su propio continente.

En esta región geográfica Japón tenía que reconstruir los lazos diplomáticos con países a los que había invadido recientemente, por lo que comenzó a gestionar una serie de reparaciones y tratados de cooperación económica con países como Myanmar, Filipinas, Indonesia y Vietnam; así como acuerdos de cooperación económica (sin provisiones de reparación) con Laos, Camboya y Corea del Sur. El restablecimiento de relaciones con estos países devolvió a Japón el acceso a sus recursos naturales y a sus mercados⁷⁴.

En este sentido, cabe resaltar que Japón emprendió una actitud pragmática para entablar relaciones con los países del Este de Asia, ya que, después de ganarse su desconfianza por sus acciones durante la guerra, era necesaria una estrategia que le permitiera su reconstrucción económica y su reinserción como aliado de dichos países. Por lo que en este periodo también se encuentra un incremento significativo de la AOD e inversión japonesa en esta región.

⁷⁴ Fujiwara, Sadao. *Op. Cit.*, p. 168

La estrategia en el sudeste asiático tomo un papel importante a partir de la década de los setenta; cuando comenzaron a aumentar los flujos de comercio e IED hacia esta región y se generó la estrategia del desarrollo de la región a partir de la transferencia de tecnología.

La transferencia de tecnología ha sido particularmente importante; ya que, de esta forma se logró desarrollar el área y acrecentar el mercado; además de que se desarrolló la región cercana donde podía encontrar recursos y complementariedad en los procesos de elaboración de productos de alta tecnología.

En general la actitud de Japón hacia las distintas partes del mundo en esta época se basó en el desarrollo de planes que atraerían beneficios a mediano y largo plazo.

Como corolario de este periodo, cabe resaltar los factores clave que incidieron profundamente en el actuar de Japón. El primero de ellos es la injerencia de Estados Unidos en las cuestiones internas y externas del país, la cual repercutió directamente en la formulación de sus políticas y en consecuencia en la política económica exterior.

El segundo es el papel representado por el comercio intrafirma pues se puede distinguir particularmente en este periodo extendiéndose en la segunda mitad del siglo XX, cuando las exportaciones y la inversión retoman importancia. El tercero es la alianza estratégica al interior del país entre empresas, burócratas y gobierno, la cual facilitó la transición del país de un estado de derrota post bélica a un triunfo en el terreno económico auspiciado por esta relación estratégica.

Por último, el bajo gasto en defensa, las altas tasas de inversión y ahorro, crecimiento acelerado de la población (más mano de obra, más mercado interno), rápida asimilación y creación de tecnología, entre otros, fueron factores secundarios que en conjunto con los clave, permitieron el auge del emblemático desarrollo económico de Japón durante este periodo.

1.4.5. Estancamiento

Desde la década de los ochenta se comenzó a percibir que el enérgico ritmo de crecimiento se estaba deteriorando pero no hubo cambios significativos para alejar esta tendencia, por lo que al llegar la década de los noventa se acentuó el estancamiento de la economía japonesa y se hizo evidente la necesidad de un cambio en la política económica exterior.

El inicio de la Era Heisei en 1989, se caracterizó por la entrada a la llamada “década perdida” de Japón, causada básicamente por un problema estructural en su economía que detuvo los espectaculares ritmos de crecimiento que se habían visto en las décadas anteriores y que marcó un nuevo cambio en su organización.

Dicho problema fue causado por un “comportamiento empresarial colusorio, instigado por una economía excesivamente regulada y protegida que pretendía persistir en un mundo de capitalismo global acelerado”⁷⁵; por lo que el gobierno se vio obligado a desregular la economía y las empresas se tuvieron que reestructurar ante la pérdida de la protección gubernamental para poder reinsertarse en la dinámica capitalista del momento.

Esta resolución fue conflictiva, pues durante todo el periodo de posguerra “esta política económica basada en las consultas y la cooperación del gobierno en los negocios, la compensaciones a los sectores económicos débiles, y la protección del trabajo hizo posible que Japón pudiera responder eficazmente a los cambios en los mercados mundiales; reduciendo al mínimo los perturbadores efectos en la sociedad nacional, causados por la ‘destrucción creativa’ del capitalismo”⁷⁶.

⁷⁵ Masaru Tamamoto, *How Japan Imagines China and Sees Itself*, in *World Policy Journal*, Winter 2005/06, p. 59

⁷⁶ Mochizuki Mike M., *Japan Domestic Change and Foreign Policy*, National Defense Research Institute, California, 1995, p. 29

La reestructuración tardó algunos años en aceptarse y otros más en aplicarse. En tanto, otras causas que hicieron más evidente el estancamiento y retroceso en cuanto a crecimiento económico, como la recesión económica causada por el colapso de la economía de burbuja, el exceso de capacidad productiva y la apreciación del yen (que serán abordados más extensamente en el segundo capítulo).

En conjunto estos factores lograron estancar a Japón y esta década terminó siendo un periodo de grandes vacíos en cuanto al actuar de Japón en el plano internacional. No obstante, se puede resaltar un hecho que representó a los intereses japoneses en el sudeste asiático como muestra de la diplomacia económica de esta década.

En este periodo se desarrollaron algunos proyectos conjuntos que constituían respuestas a la política económica japonesa; como ya se ha mencionado, la transferencia de tecnología hacia los países del sudeste asiático representó una estrategia de largo plazo para el desarrollo económico japonés, por esto mismo, durante esta década se continuó dicha estrategia y se establecieron programas conjuntos entre Hitachi de Japón y Lucky – Goldstar de Corea del Sur, Pioneer Electric Corp. De Japón y Tong-kook General Electronics Co. De Corea, y NEC Corp. De Japón con Semiconductor Mfg. Co. De Taiwán, entre otros⁷⁷.

Dichos programas representan en conjunto una muestra de que Japón, aún en esta difícil década para su economía, buscaba mantener el desarrollo de su industria de alta tecnología apoyado por sus vecinos, a través de la transferencia de tecnología; y de esta forma también satisfacer sus intereses.

Ahora bien, en este apartado se ha descrito la historia económica moderna de Japón a través de cinco periodos estratégicos determinantes, tomando en cuenta su desempeño se resaltaron algunas acciones relevantes en momentos cruciales de su historia que finalmente dieron forma a sus acciones en el plano internacional.

⁷⁷ Ejemplos citados por Cervera, Manuel, *Op. Cit.*, p. 145

En el periodo de modernización se dio la consolidación de un proyecto que requirió de una rápida adaptación al sistema internacional, la política exterior fue fundamentada en lema de la época (nación rica y un ejército fuerte) y sus ambiciones estaban centradas principalmente en China. En la política económica exterior, la diplomacia económica se comenzó a configurar para funcionar mediante la estrecha relación entre el gobierno Meiji y las empresas en manos de las familias poderosas (*Zaibatsu*).

En este periodo, también fueron cruciales las estrategias de aprendizaje del exterior y la transferencia tecnológica para sostener el crecimiento económico.

En el periodo del militarismo sus ambiciones territoriales fueron las más representativas; las guerras contra Rusia, China y, posteriormente, su entrada a la Primera Guerra Mundial, le permitirían perfilarse como una potencia expansionista que emprendía la búsqueda de mercados y recursos naturales mediante la conquista de territorios. En este periodo la relación entre el gobierno y las empresas continuó siendo importante y se utilizó ésta para ejercer influencia sobre otros países mediante las redes empresariales. Esta etapa concluye con la derrota de Japón tras la Segunda Guerra Mundial.

El periodo de reconstrucción marcó la entrada de Estados Unidos como un actor clave en las cuestiones internas y externas de Japón. Durante éste se da una reestructuración interna y aparición de nuevos actores (partidos políticos, empresas, etc.). Asimismo, esta etapa es marcada por una necesidad de recuperación de aliados, mercados y proveedores de materias primas para alimentar su desarrollo.

En el periodo de la proyección de Japón como una potencia económica mundial se encuentra el auge económico y el éxito de la alianza del triángulo de acero (políticos, burócratas y empresas). Asimismo, se comienzan a gestar estrategias de ayuda a terceros países a través de la AOD y un aumento significativo de la IED, lo cual le atrae beneficios en distintos ámbitos. No obstante, este auge se ve eclipsado por las crisis del petróleo y los problemas financieros subsecuentes.

En el periodo del estancamiento se hace evidente la necesidad de un cambio de estrategias político – económicas ante la explosión de la economía burbuja y la crisis asiática; así como su consecuente pérdida de competitividad. Por lo que la década de los noventa termina siendo denominada como la “década perdida”.

Los elementos centrales que se distinguieron en el análisis de la diplomacia económica japonesa en el presente capítulo y que serán clave para la comprensión del siguiente capítulo, se extraen a continuación:

- I. La desarrollada capacidad japonesa de adaptación al sistema internacional.
- II. Las claras ambiciones centradas en el Pacífico asiático.
- III. El desarrollo tecnológico sobre el que se sustenta gran parte de su progreso.
- IV. Su constante búsqueda de mercados y recursos naturales.
- V. La estrecha relación entre políticos, burocracia y empresas.
- VI. La importancia de la relación con Estados Unidos.
- VII. El valor de la AOD y la IED como medio de consecución de objetivos en otros países.
- VIII. Y el punto del que partirá el siguiente análisis será el estancamiento de la economía de finales de siglo y la creciente crisis de confianza en políticos y burócratas.

Como se pudo percibir a lo largo del análisis, la estructura socio cultural⁷⁸ también representó un papel importante en el desarrollo de su historia económica. En dicho entramado se encontraron las claves que distinguen a Japón de los países occidentales; así como la clave de su éxito y fracaso en la ejecución de diversas acciones.

Ahora bien, en el siguiente capítulo se abordará de lleno la cuestión de las relaciones diplomático – económicas de Japón durante la administración de Junichiro Koizumi, periodo que se encuentra inserto en la Era Heisei y que abarca del 2001 al 2006.

⁷⁸ Para más detalles, véase Anexo 1.

CAPÍTULO 2

2. LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE JAPÓN DURANTE LA ADMINISTRACIÓN DE JUNICHIRO KOIZUMI

La reforma es siempre un reto, ya que nos obliga a desafiar al status quo. Pero eso nunca debe ser justificación para la inacción¹

Junichiro Koizumi

A través de su historia moderna, Japón ha puesto en práctica distintas acciones para relacionarse con los actores del sistema internacional y alcanzar sus objetivos. Como se señaló en el capítulo anterior, desde la Era Meiji se inició la acumulación de varias estrategias económicas que le permitieron ejercer influencia sobre otros países, particularmente asiáticos.

El análisis del primer capítulo se centró en cinco periodos clave que permitieron una conceptualización histórica de lo que actualmente constituye la diplomacia económica japonesa. En este segundo capítulo, se analizará la administración del primer ministro Junichiro Koizumi retomando los hechos ocurridos en la década de los noventa, que resultaron decisivos para dicha administración, pues éstos permitieron, en primer lugar, que un dirigente con características distintas a las tradicionales llegara al poder; y en segundo lugar, que se configurara un contexto en el que este mandatario pudiera tener más libertad de acción que sus antecesores.

También se deben considerar los acontecimientos internacionales que se presentaron durante su mandato, como los ocurridos el 11 de septiembre del 2001 en Estados Unidos, pues éstos marcaron un momento decisivo en el que Japón tuvo que actuar y dejar a un

¹ Discurso pronunciado por el primer ministro de Japón, Junichiro Koizumi, en la Reunión Plenaria de Alto Nivel del sexagésimo período de sesiones de la Asamblea General de Naciones Unidas, "Convirtiendo las palabras en acción", 15 de septiembre 2005, Naciones Unidas, Nueva York.

lado la actitud pasiva que lo había caracterizado desde la posguerra en cuanto a su participación en los temas de política internacional.

En conjunto, estos factores permitieron que esta administración pueda ser considerada como la trabe o la piedra angular sobre la que se construirá el Japón del siglo XXI, por lo que viene a ser necesario que se estudien a fondo las características que la identificaron y diferenciaron de las anteriores. Y en este sentido, la diplomacia económica, como parte del entramado político económico, se puede ubicar como uno de los puntos más importantes en la agenda de dicha administración, pues se trabajó mucho en ello para obtener diversos beneficios económicos que le ayudarían a insertarse en la dinámica mundial.

En este capítulo se explicará inicialmente el contexto endógeno de la administración de dicho mandatario para explicar, con base en ello, la agenda y puesta en marcha de las distintas políticas internas. Posteriormente se describirá el contexto internacional; así como la política exterior llevada a cabo a lo largo de la administración en el plano político y económico. Resaltando en este apartado, la influencia del ambiente internacional en la política exterior japonesa y a la inversa, la influencia de Japón en el plano internacional.

Por último, se aborda la diplomacia económica de Japón durante estos seis años de mandato y se analizan dos casos representativos: Corea del Sur y China.

2.1. Administración de Junichiro Koizumi

La administración de Junichiro Koizumi² estuvo marcada por una serie de cambios que tuvieron un profundo impacto al interior del país. Como se menciona en el epígrafe del

² La carrera política de Junichiro Koizumi inició, tras el fallecimiento de su padre, al convertirse en un miembro de la Dieta como representante del distrito de Kanagawa, puesto que logró ocupar once veces consecutivas. Durante este periodo se insertó de lleno en la dinámica del Partido Liberal Demócrata, por lo que, posteriormente, ejerció el cargo de Ministro de Correos y Telecomunicaciones a principios de la década de los noventa y después asumió el cargo de Ministro de Salud y Bienestar.

presente capítulo, Junichiro Koizumi siempre centró sus acciones en la reforma y el cambio que finalmente serían el sello distintivo con el que se caracterizaría su mandato. Cabe señalar que se considera que esta administración representó la coyuntura en la que Japón dejó a un lado su forma de actuar tradicional seguida desde el fin de la Segunda Guerra Mundial para pasar a un terreno más activo.

A finales de los años noventa, los efectos del prolongado estancamiento económico habían generado un alto grado de incertidumbre en la sociedad, misma que demandaba un cambio en cuanto a la puesta en marcha de políticas que le permitieran salir de este letargo. En este sentido, las propuestas de Koizumi lograron tener eco, porque salían de lo comúnmente ofrecido por los políticos tradicionales.

El proyecto de Koizumi adoptó como guía el “lema de la ‘reforma estructural’ (*koso kaikaku*) [que funcionó] como eje central de su gestión de gobierno”³. Mediante ésta, buscaba tener dos impactos: “en primer lugar, mantener su perfil de reformador con un

En 1995 y 1998 se postuló como candidato para ocupar el cargo de presidente del PLD y primer ministro, pero no logró conseguir el puesto, sino hasta algunos años después.

La oportunidad de ocupar la presidencia del partido, se gestó a partir de los acontecimientos que ya venían ocurriendo desde la década de los noventa (como se explicará posteriormente), las reformas electorales, los cambios en las facciones y la insatisfacción de la sociedad frente a los primeros ministros del periodo, entre otras cuestiones, generaron el clima ideal para la satisfacción de los objetivos políticos de Junichiro Koizumi.

Además, se puede agregar que el proceso político ya iba encaminado hacia la reforma, pues los miembros más jóvenes del partido demandaban un proceso democrático para la elección del presidente del PLD en el que no sólo los miembros de la Dieta participaran, sino que se diera oportunidad a los miembros de los comités locales, en 2001, cuando estas reglas cambiaron y se le dio la oportunidad a estos miembros, se generó un impacto inesperado en los resultados de las elecciones, pues las facciones no tuvieron el mismo peso que tradicionalmente ejercían.

Este cambio se concibió en parte, porque desde hacía mucho tiempo, la lealtad hacia el partido ya se había perdido, dando paso a una lealtad directamente hacia las facciones, lo que marcaba claramente las tendencias en las votaciones y el ganador desde antes del sufragio. Por lo que ya se había planteado con anterioridad la necesidad del debilitamiento de las facciones al interior del partido.

En este contexto, se puede apuntar que a Koizumi le favorecieron las reformas acaecidas en la década anterior, ya que fortalecieron el poder del *Kantei*, lo cual ayudó en gran medida la efectividad del *policy making* del mandatario. Con su llegada en el 2001 como presidente del PLD y primer ministro de Japón se marcó una coyuntura, pues se puso en la mesa de discusión la reforma estructural del país.

Datos extraídos de la página oficial del *Kantei*, http://www.kantei.go.jp/foreign/koizumiprofile/2_milestones.html, fecha de consulta: 22 de junio de 2011. Y de Shinoda Tomohito, *Koizumi Diplomacy. Japan's Kantei Approach to Foreign Defense Affairs*, University of Washington Press, USA, 2007, p. 64 - 87

³ Uscanga Carlos, “Reformando a Japón”, en Romero María Elena, Santa Cruz Arturo, *Et. Al. Sociedad Civil y Reforma de Estado en Japón: Un Espacio para la Acción*, Universidad de Colima, Fundación Japón, México, 2007, p. 146

fuerte apoyo del electorado. [...] En segundo, en el ‘mundo real de la política’ [...] anclar la idea de la reforma tanto en el proceso de recuperación de la economía japonesa después del periodo de estancamiento, tanto como en un ajuste de las estrategias internacionales de su gobierno ante la necesidad de enfrentar las nuevas responsabilidades de Japón en el escenario mundial”⁴.

En este sentido, su proyecto (que se explicará a profundidad posteriormente) sentó las bases para las consecuentes reestructuraciones en la constitución económica y política del país.

Las repercusiones de la reforma estructural, así como de las modificaciones que hizo en cuanto a la forma de actuar de un primer ministro se valoran considerablemente porque “logró rasgar el entramado de intereses políticos y económicos que oponían inercias a su proyecto de reforma”⁵, lo cual apunta, evidentemente, a un cambio de fondo en el rumbo que Japón tomaría posterior a su administración.

Ahora bien, para comprender íntegramente la administración Koizumi, en el siguiente apartado se abordaran las condiciones que se generaron al interior del país y sus repercusiones en la agenda y el desarrollo de políticas internas; así como los acontecimientos internacionales y su impacto en la agenda y la generación de políticas hacia el exterior.

2.1.1. Contexto endógeno

El contexto endógeno de Japón está compuesto por distintos elementos: los políticos, los sociales, los económicos y los culturales; los cuales en conjunto enriquecen y dan vida a la realidad interna del país. No obstante, para identificar los elementos que inciden en la política económica exterior y la diplomacia económica se considerarán primordialmente

⁴ *Ibidem*, p. 148

⁵ *Ibidem*, p. 153

las condiciones económicas y políticas en las que se desarrolló la administración de Koizumi.

Estas condiciones son necesarias porque representan la base sobre la que se desenvuelven las estrategias y acciones de la diplomacia económica, además de que ambas fueron vitales durante la administración Koizumi; pues, desde su campaña ya había planteado y prometido reformas radicales en ambas esferas.

2.1.1.1. Condiciones Económicas

Para comprender el contexto económico nacional durante la administración de Koizumi se retoman los hechos desde la década de los noventa, en la que se destacó la explosión de la economía de burbuja, la constante protección de algunos sectores no tan eficientes (como la agricultura) y el derroche histórico de recursos públicos por algunas instituciones gubernamentales (destacando el Servicio Postal por la importancia que tuvo durante la administración).

La economía de burbuja⁶ se caracterizó por la actitud proteccionista de las autoridades hacia distintos sectores; los empleos, los bancos, la agricultura, entre otros, eran protegidos con tasas de interés bajas, manteniendo un equilibrio ficticio que después de un tiempo se volvió insostenible.

Cuando estas acciones insostenibles colapsaron se dio el estallido de la economía de burbuja y los préstamos de los bancos se volvieron incobrables, trayendo consigo una súbita alza de las tasas de interés, provocando a su vez un aumento en los precios de la tierra, los salarios, el desempleo y una huida de las empresas de territorio japonés hacia el

⁶ Véase, Falck Reyes, Melba, “El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón. Evolución del Comercio y la Inversión 1993 – 2008”, en Carlos Uscanga y Melba Falck, *Las Relaciones Comerciales y Financieras entre México y Japón en el Marco del Acuerdo de Asociación Económica*, FCPyS, UNAM, México, 2009, p. 45 - 53

Sudeste Asiático con el fin de abaratar los costos de producción con las ventajas ofrecidas por éstos⁷.

Como resultado de lo anterior sucedió una constante revaluación del yen y un desbalance en la balanza comercial que afectaba directamente al precio de la moneda. El gobierno respondió a estas dificultades con la desregulación de sistemas de distribución, financiero y alimenticio, la privatización de las empresas y una actitud más favorable hacia la apertura comercial. Como ejemplo representativo de ello se puede mencionar el impulso hacia los nexos multilaterales (APEC), y bilaterales (el inicio de negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Asociación Económica con Singapur en 1999).

Con estas acciones Japón pretendía readaptarse al entorno internacional globalizado en el que sus estrategias ya no le estaban funcionando tan favorablemente como en otras épocas. Además ya había perdido un amplio rango de competitividad frente a sus contrapartes asiáticas y estadounidenses; por lo que se había hecho necesario cambiar las acciones acostumbradas para recuperarse y buscar la forma de ser nuevamente eficiente.

Ahora bien, cabe recordar el papel de algunos sectores que fungieron como lastre económico en el desarrollo de Japón y que fueron parte importante de la política interna de la administración Koizumi. En este caso el sector agrícola (que también incidió en la explosión de la burbuja especulativa) fue uno de los casos más representativos del proteccionismo japonés y constituyó una problemática dentro del mismo; por otra parte, el sistema postal fue un caso en el que se denotó un despilfarro de recursos y una creciente acumulación de poder por sus estrechos lazos de intereses con los políticos.

Desde tiempos antiguos, en Japón, se le ha dado alta prioridad al desarrollo del sector agroalimentario. La importancia de este sector se definió en parte por la seguridad alimentaria del país y la relevancia histórica de las estructuras sociales creadas a partir de

⁷ Oizumi Yoichi, Muñoz Félix, Encinar María Isabel, *Estrategia Internacional de las Empresas Japonesas en los Países del Sudeste Asiático y China*, , Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Papeles del Este, Universidad Complutense de Madrid, 2007, p. 3 – 9.

las actividades agrícolas⁸. Con el tiempo se fueron creando lazos muy estrechos entre gobernantes y agricultores que se cristalizaron en una sólida alianza que duró muchos años.

Cuando finalizó la Segunda Guerra Mundial, la alianza entre el nuevo partido gobernante y los agricultores se transformó en una relación mutuamente dependiente en la que el primero obtenía votos y los segundos préstamos, apoyos en los precios, etc.⁹ Esta relación encontró ciertos problemas, sobre todo en la década de los noventa, cuando se dio la Ronda de Uruguay del GATT y en consecuencia se hizo necesaria una reconfiguración en la política interna que respondiera a los objetivos fijados en la misma.

Además de estas exigencias del exterior dirigidas a la apertura y la desprotección de los sectores tradicionalmente protegidos, desde dentro también se comenzaban a sentir las repercusiones negativas de tener un sector agrícola tan protegido. Y como corolario los cambios que se gestaron en el sistema político, que se explicaran posteriormente, también incidieron en la forma en que se relacionaban los agricultores y los gobernantes; pues el sistema se adecuó para disminuir la centralización en diversos ámbitos.

Entonces, se hizo evidente que la cuestión agrícola era una cuestión que no podía ser postergada mucho tiempo y que era necesario que se le hiciera frente para readaptar al país a las exigencias internacionales. Dado que no era el único sector que estaba extrayendo energía y recursos del país, a continuación se expondrá el caso del sistema postal que también se había convertido en un sector protegido altamente ineficiente.

El servicio postal japonés fue establecido durante la Era Meiji, en año de 1871, como parte de las reformas llevadas a cabo para la modernización del país. No obstante, este servicio comenzó a tener una mayor participación política cuando, al final de la Segunda

⁸ Desde tiempos antiguos se dice que la agricultura y como ejemplo legendario de ella, el cultivo del arroz influyó considerablemente en la formación del pueblo japonés. Kaibara Yukio, *Historia del Japón*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000, p. 323

⁹ Horiuchi Yusaku y Saito Jun, *Cultivating Rice and Votes: The Institutional Origins of Agricultural Protectionism in Japan*, *Journal of East Asian Studies*, Vol. 10, No. 3, 2010, p. 425 – 452.

Guerra Mundial, se creó al Partido Liberal Democrático y se comenzaron a generar nexos directamente con los gobernantes para la satisfacción mutua de sus intereses.

Como menciona Patricia Maclachlan: “A finales de 1950, el equilibrio político se inclinó decididamente a favor de los administradores del sistema postal como resultado de dos acontecimientos importantes: la formación del Partido Liberal Democrático en 1955 y la subsiguiente aparición de Tanaka Kakuei como amigo del sistema encargado de correos [...]. En conjunto, estos hechos marcaron la institucionalización de un triángulo de hierro en el sector de los servicios postales en el que se incrementó la influencia de los administradores del sistema de correos en la política japonesa.”¹⁰

Asimismo, los intereses que tenían ambas partes fueron parecidos a los descritos anteriormente con el sector agrícola. Pues en este caso se descubrió que el sistema postal tenía un fuerte potencial para reunir una gran cantidad de votos que evidentemente les eran muy útiles a los políticos, quienes a cambio les otorgaban protección y fondos.¹¹

Esta asociación se enraizó en la configuración de poder japonesa y perduró algunas décadas; hasta que, a mediados de los años noventa, Koizumi enfrentó con sus propuestas reformistas a los defensores del sistema postal quienes incluso llegaron a etiquetarlo como traidor de los valores tradicionales japoneses y como alguien que no podía ser considerado un verdadero japonés al no reconocer la realización de la cultura japonesa en las oficinas de correos.¹²

La privatización de algunos sectores y la reconfiguración de la centralización del poder fueron algunas de las prioridades en la agenda interna de Koizumi, pero para comprender los hechos políticos que influenciaron en su administración es necesario que se presente el contexto político y la forma en la que éste llegó al poder.

¹⁰ Maclachlan Patricia L., *Post Office Politics in Modern Japan: The Postmasters, Iron Triangles, and the Limits of Reform*, Journal of Japanese Studies, Vol. 30, No. 2, Summer, 2004, p. 296

¹¹ *Ibidem*, p. 298

¹² Weeks Donna, *Japan's Postal Reforms and the Neo-Liberal zeal of Approval*, Social Alternatives, Vol. 25, No. 2, Second Quarter, 2006, p. 35

2.1.1.2. Condiciones Políticas

El contexto político nacional se definió por un hecho inesperado, pues el partido que había mantenido el poder durante casi cuatro décadas, comenzó a mostrar cambios en los años noventa que repercutieron directamente en las elecciones del 2001.¹³

Desde su fundación en 1955 y hasta 1993, el Partido Liberal Democrático (PLD) se guiaba por una regla de elección de candidatos por mayoría simple en el que las facciones privilegiadas eran las que siempre tenían más peso en la elección. Esto generó problemas al interior del partido por la descentralización causada por el poder que ejercían sus distintas facciones.

Este problema comenzó a profundizarse a partir de 1993 cuando el PLD perdió la mayoría que siempre había conservado en la Dieta. Por lo que en 1994 se fijó el objetivo de debilitar el poder de las facciones, al mismo tiempo de que los miembros más jóvenes del partido ejercían presión desde dentro exigiendo un cambio necesario arguyendo que “sin una reforma drástica, el PLD se derrumbaría de su posición como verdadero partido nacional para ser solo un partido que representa intereses especiales”¹⁴.

Estas acciones llevaron a una reforma en la Ley Electoral, que trajo consigo un debilitamiento del poder de las facciones y un cambio significativo en la forma de elegir al presidente del partido y el primer ministro. En este sentido “llegado a la presidencia del PLD y del gobierno de su país de forma no tradicional, es decir, [no] gracias al apoyo de las facciones dominantes sino de los comités locales, Koizumi era el retrato vivo de un líder no sólo audaz, sino con amplia legitimidad y margen de acción”¹⁵

¹³ Para profundizar el tema véase, Shinoda Tomohito, *Op. Cit.*, p. 86 – 93.

¹⁴ *Ibidem*, p. 88

¹⁵ Romero María Elena, Santa Cruz Arturo, Uscanga Carlos, Gildo Gabriela. *Op. Cit.*, p. 14

Ahora bien, en este contexto político también se debe tener presente la importancia de la interrelación existente entre la burocracia y los políticos; pues la forma de toma de decisiones en el país recae en gran medida sobre ambos actores. De ambos la burocracia es la que tiene más peso; ya que, se encarga de la redacción de la mayoría de las iniciativas de ley y son ejecutores de las mismas; además, los ministerios poseen mayor influencia frente a los políticos porque interactúan de manera continua con los grupos de presión y sondean las necesidades públicas y empresariales a través de sus Oficinas de Asesores.¹⁶

En este punto, cabe resaltar que la relación que mantienen los diversos grupos de interés con los políticos y la burocracia dependiendo del sistema electoral vigente, pueden ejercer mayor o menor presión para la satisfacción de sus demandas; ya que, según el grado de centralización o descentralización pueden castigar de distintas formas a sus contrapartes si no les son satisfechas sus peticiones.¹⁷

Este punto se menciona porque bajo la administración de Junichiro Koizumi se dio un cambio substancial en el grado de centralización del partido y se generó un mayor grado de cohesión interna que con sus predecesores; lo cual cambió la forma en que las fuerzas de poder dentro de Japón se relacionaban.¹⁸

En este contexto, Junichiro Koizumi se distingue por haber sido el primero en ser elegido bajo estos nuevos estándares surgidos de las reformas de los años noventa. Las reglas de juego se modificaron con la sorpresiva llegada de Koizumi al poder; no obstante, la coyuntura histórica influenció para que fueran aceptadas propuestas que en otro momento no habrían sido aprobadas.

¹⁶ Martínez Legorreta, Omar, *Japón y la Regionalización de Asia Pacífico. La creación de APEC (un proyecto inconcluso)*, El Colegio Mexiquense, A.C., Universidad Autónoma de Nayarit, México, 2005, p. 234 – 235.

¹⁷ Para profundizar dicho tema véase, Naoi Megumi and Krauss Ellis, *Who Lobbies Whom? Special Interest Politics under Alternative Electoral Systems*, American Journal of Political Science, Vol. 53, No. 4, Oct., 2009, pp. 874 – 892.

¹⁸ La relación entre políticos, burocracia y empresas.

2.1.2. Agenda política y económica de Junichiro Koizumi

"En primer lugar, vamos a trabajar para que la legislatura apruebe las reformas postales. Entonces, vamos a seguir adelante en nuestros principios de privatizar lo que se pueda privatizar y descentralizar lo más que se pueda a las autoridades locales."¹⁹

Junichiro Koizumi

El contexto endógeno ya descrito da la pauta para que se describan las acciones reformistas que Koizumi logró poner en marcha, tomando en cuenta el marco político y económico que le heredaron las administraciones anteriores; pues la llegada de Koizumi al poder fue resultado del proceso político y económico que ya llevaba el país desde años anteriores; así como su consecuente necesidad de un líder distinto a los tradicionales que habían demostrado no poder resolver los problemas efectivamente.

Hay que tomar en cuenta que en ese momento el país estaba sumido en una crisis económica de la que no había podido salir desde la década anterior; y que en el contexto político también había una grave crisis de confianza hacia los políticos y burócratas, quienes ya habían perdido en gran parte la confianza de la población.

Al inicio de la administración, Koizumi se encontraba respaldado por un elevado ranking de popularidad entre el electorado (78 por ciento al inicio y obteniendo un máximo de 84 por ciento un mes después) y sus propuestas eran ampliamente aceptadas.²⁰ Su programa de reformas estructurales consistía en “recortar el gasto público y evitar la dilapidación de recursos; reducir las dimensiones del aparato gubernamental, particularmente el peso de la burocracia; disminuir drásticamente la deuda pública y privada; privatizar los servicios público y financieros, particularmente el sistema de ahorro postal, el más importante intermediario financiero de Japón, [...] y reformar la

¹⁹ New York Times, *Koizumi vows to advance more privatization efforts*, 21 de septiembre de 2005, <http://www.nytimes.com/2005/09/21/world/asia/21iht-japan.html>, fecha de consulta: abril de 2011.

²⁰ Uscanga, Carlos. *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*, Cuadernos de Estudios Regionales, UNAM, 2007, p. 19; Uscanga Carlos, “Reformando a Japón”, en Romero María Elena, Santa Cruz Arturo, *Et. Al. Sociedad Civil y Reforma de Estado en Japón: Un Espacio para la Acción*, Universidad de Colima, Fundación Japón, México, 2007, p. 148

Constitución japonesa para poder elegir directamente al primer ministro o para reformar el artículo 9º.²¹

Según Hiroshi Kaihara, la reforma estructural de Koizumi se basó en tres puntos clave: la privatización, la promoción de la competencia y la descentralización²².

La privatización se llevó a cabo mediante la reforma a las Corporaciones Públicas Especiales; la cual incluía la privatización de la Corporación de Desarrollo Urbano, la Corporación Nacional de Petróleo de Japón, la Corporación Gubernamental de Préstamos para Vivienda y las cuatro Corporaciones Relacionadas con Carreteras.²³

Aunada a estas transformaciones se encuentra el punto central de sus reformas al interior, es decir, la privatización del Servicio Postal; el cual, como ya se había visto, era un sector que Koizumi ya había visualizado modificar desde mucho tiempo atrás.

Como antecedente histórico, la familia Koizumi desde la gestión de Matajiro Koizumi, abuelo de Junichiro Koizumi, como Ministro de Correos y Telecomunicaciones, tenía en mente la privatización de dicho organismo. Posteriormente, Junichiro Koizumi en la década de los noventa también estuvo promoviendo dicha reforma, pero sin gran éxito.

La privatización del Servicio Postal fue promovida durante todo su mandato como primer ministro y se respaldó con una gran aceptación popular obtenida a través de encuestas realizadas a la población para determinar si era factible dicha reforma y encontrando generalmente una respuesta favorable.

²¹ Toledo Daniel, "Japón: Recesión Prolongada e Inestabilidad Política", en Estrada José Luís, León José Luís y Turner Ernesto (coordinadores). *Cooperación y Conflicto en la Cuenca del Pacífico*, UAM, Porrúa, México, D.F., 2005, p. 282

²² Kaihara Hiroshi, *Japan's Political Economy and Koizumi's Structural Reform: A Rise and Fall of Neoclassical Economic Reform in Japan*, East Asia: An International Quarterly, Vol. 25, Issue 4, Winter, 2008, p. 395 – 399.

²³ Shinoda Tomohito, *Op. Cit.*, p. 81

No obstante, a pesar del respaldo popular, la reforma se encontró ante distintas disyuntivas por parte de algunos políticos de la dieta y dentro del mismo PLD, por lo que durante la administración no logró concretarse dicha privatización.²⁴

Por su parte, la promoción de la competencia inició en 2002 mediante un proyecto llamado *kozo kaikaku tokku* (desregulación de distritos especiales) en la cual se proponía la libre competencia entre el gobierno y las empresas privadas para proveer los servicios públicos²⁵.

Finalmente, el tercer punto clave de las reformas de Koizumi fue la descentralización, la cual se llevó a cabo mediante dos planes: “el primero llamado *sanmi ittai kaikaku* (reforma triple) en el cual el desembolso del Tesoro, el impuesto sobre los ingresos asignados a los gobiernos locales y la transferencia de la autoridad fiscal fueron reformados simultáneamente”²⁶.

Mientras que el segundo fue la descentralización en las ciudades, para lo que se recortaron los salarios de los políticos y burócratas de los gobiernos locales, y se fomentó las fusiones para reducir la cantidad de ciudades y villas en el país y en consecuencia la cantidad de políticos y burócratas locales.²⁷

Estos puntos clave sintetizan las acciones de la agenda en política interna de Japón durante la administración Koizumi. Dadas las circunstancias en las que se encontró al tomar el poder y su desempeño fue calificado de reformista, pues sus acciones no concordaban con las ejercidas tradicionalmente por sus antecesores. Ahora bien, en la siguiente parte se explicará el contexto internacional y sus repercusiones en la agenda y la política exterior.

²⁴ A pesar de que no se logró durante el mandato de Koizumi, sí se privatizó el servicio postal japonés en 2007.

²⁵ Kaihara Hiroshi, *Op. Cit.*, p. 397

²⁶ *Ibidem*, p. 398

²⁷ *Ídem*

2.1.3. Contexto exógeno

En la administración de Junichiro Koizumi, los agentes externos jugaron un papel importante en el desarrollo de cambios en los distintos ámbitos de la economía, la política y la sociedad japonesa.

En primer lugar, los acontecimientos económicos de los noventa en la región afectaron la configuración del país y definieron muchos de los problemas a los que se tuvo que enfrentar posteriormente la administración Koizumi.

En el Asia Pacífico tuvieron lugar eventos que marcaron el rumbo de la economía japonesa, entre ellos: el establecimiento de las Metas de Bogor durante la cumbre del APEC²⁸ en 1994; la firma de Tratados de Libre Comercio en la región, en específico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); y el advenimiento de la crisis de 1997 – 1998.

Las Metas de Bogor se establecieron en la Declaración de Líderes de 1994²⁹, en ellas se refrendó el compromiso de las economías miembro de abrir sus mercados, apoyar la liberalización del comercio y la inversión y desarrollar más vínculos de cooperación. Además de estos, el punto clave que impactó en la agenda japonesa fue que éstas prevén la apertura de las economías desarrolladas para el 2010; lo cual trajo consigo una presión externa hacia la apertura y liberalización de la economía.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un acuerdo que entró en vigor en enero de 1994 y cuyos miembros son: Canadá, Estados Unidos y México. Éste tiene como objetivos³⁰:

²⁸ Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (Asia Pacific Economic Cooperation APEC)

²⁹ 1994 Leaders' Declaration, Asia Pacific Economic Cooperation (APEC), [en línea] http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/1994/1994_aelm.aspx, fecha de consulta: 9 de abril de 2011.

³⁰ Extraídos textualmente del Capítulo 1, Artículo 102 del texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, disponible en la página oficial del Secretariado del TLCAN <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx?x=343&mtpilID=122#102>, fecha de consulta: 12 de abril del 2011.

- a. eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b. promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f. establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Este estrechamiento de las relaciones comerciales entre estos países afectó indirectamente el comercio y las inversiones japonesas en la zona; por lo que fue el detonante de fuertes presiones para cambiar el estatus de desventaja en la región.

Finalmente, la crisis de 1997 – 1998 fue un hecho que afectó a la mayoría de los países asiáticos por su alto grado de integración e interdependencia. Al respecto, Jasón Martínez indica que la crisis inició desde 1991 en Japón; ya que, al encontrarse ante la incapacidad de resolver un gran problema financiero de capital especulativo tuvo a bien, como medida de solución a corto plazo, transferirlo hacia sus vecinos asiáticos, lo cual en pocos años se hizo insostenible y redundó en una crisis que afectó especialmente a los países del Sudeste Asiático y a Corea del Sur.³¹

No obstante, Jasón Martínez también menciona que a Japón le afectó el “efecto boomerang” de este incidente y en este sentido, su economía, ya estancada, tuvo un retroceso que en consecuencia trajo descontento y una oleada de Primeros Ministros que

³¹ Martínez Jurado Jasón, “La crisis económica asiática y sus escenarios de conflicto”, en Uscanga Carlos (coordinador), *Asia – Pacífico en la Posguerra Espacios de Interacción Económica y Política*, FCPyS, UNAM, México, 2001.

luchaban por responder al reto de gobernar un país con crisis económica profundizando, al mismo tiempo, una crisis de confianza ante la incapacidad de resolverlo.

Ahora bien, las cuestiones político militares en la región también impactaron en la agenda exterior de Junichiro Koizumi.

En América, el 11 de septiembre del 2001 sucedió el ataque terrorista a las Torres Gemelas en Nueva York y al Pentágono en Virginia. Este acontecimiento desencadenó una serie de respuestas entre las que destacaron las declaraciones del presidente George W. Bush alegando que se “cazarán” a los culpables y que estos ataques contra el país no quedarían impunes³².

Consecuentemente, inició la llamada guerra contra el terrorismo orquestada por la administración estadounidense y se dio el inicio del conflicto en Iraq, suceso en el que se encontraron envueltos la mayoría de sus aliados incondicionales y entre ellos claramente Japón.

De esta forma se tiene una descripción del contexto internacional que rodeo a la administración Koizumi, y cuáles fueron las circunstancias con las que subió al poder, así como los retos a los que se enfrentó durante la misma.

2.1.4. Agenda internacional

Durante su administración, Koizumi fue considerado como un reformista pragmático³³, pues sus acciones activas al exterior no correspondían a las practicadas por sus antecesores, quienes seguían con el sistema de la posguerra que consistía en tomar un papel pasivo en la esfera internacional.

³² Bush confirma la hipótesis del ataque terrorista y asegura que "cazará" a los responsables, El País, 11/09/2001, http://www.elpais.com/articulo/internacional/Bush/confirma/hipotesis/ataque/terrorista/asegura/cazara/responsables/elpepuint/20010911elpepuint_10/Tes, fecha de consulta: 12 de abril de 2011.

³³ Smith Sheila, *The Politics of Leaving the "Postwar" Behind: Nationalism, Pragmatism and Japan's Foreign Policy*, Harvard Asia Quarterly, Spring/Summer, 2008, Vol. 11 Issue 2/3, p. 96

Las principales acciones de Koizumi, en este sentido, se pueden ubicar en varias esferas: las relaciones con Estados Unidos y las relaciones con sus vecinos asiáticos. Las primeras se destacan por una explícita alianza y un apoyo incondicional ante la guerra contra el terrorismo y lo que significaba para Japón en la esfera político militar.

Las segundas se caracterizaron por la existencia de fuertes lazos económicos y una serie de confrontaciones sobretodo en temas de seguridad; mientras que en la esfera surasiática se vislumbraba un claro impulso multilateral y bilateral a la cooperación en temas económicos.

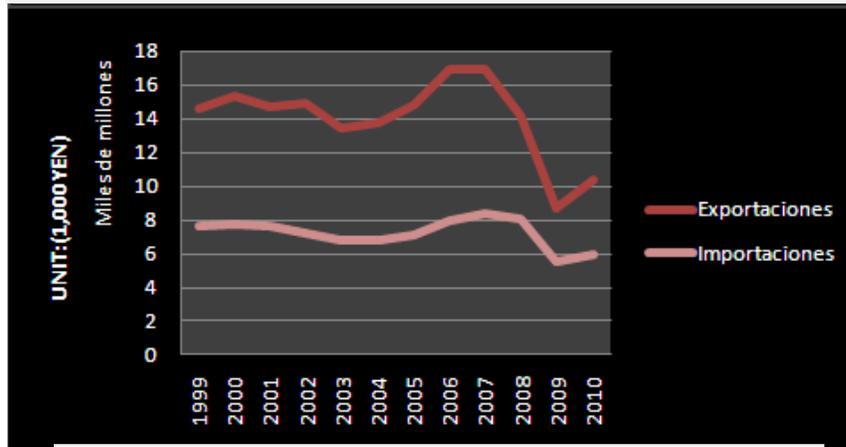
En este sentido, cabe mencionar el papel representado por los principales actores que ejercen influencia o presión en la puesta en marcha de la política exterior japonesa.

Entre los actores que no se encuentran en el continente asiático, pero que ejercen un gran poder sobre Japón, se encuentra Estados Unidos que, como ya se ha visto, ha ejercido su influencia en distintos ámbitos a lo largo de la historia del país.

En esta relación el tema de seguridad, desde el término de la Segunda Guerra Mundial, ha sido constantemente discutido; ya que, incluye el controvertido artículo 9º de la Constitución, el mantenimiento de las tropas norteamericanas en el país y el papel de las Fuerzas de Autodefensa que, dados los hechos que acontecieron durante la administración, tuvieron que replantear algunas de sus actividades.

En el plano económico, Japón y Estados Unidos tienen lazos estrechos que se reflejan en sus saldos comerciales y de inversión; no obstante, si se observa la gráfica 1, la balanza superavitaria de Japón es evidente y le ha traído algunos problemas por la clara desventaja norteamericana. Asimismo, el disgusto causado por el bajo precio de su moneda ha representado una constante.

GRÁFICA 1. COMERCIO DE JAPÓN CON ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón

En cuanto a la presión ejercida por este país, se puede observar que desde los años noventa y durante el periodo que abarca la administración Koizumi, el país americano desempeñó un papel importante en la decisión de apertura y liberalización de la cerrada economía japonesa.

Asimismo, la relación estadounidense – japonesa ha sido determinada por el ambiente internacional y regional; ya que los países vecinos son piezas de una configuración de intereses de ambos países en la zona, por lo que en cada situación la prioridad de la relación entre ellos o con algún país distinto, está dada por los intereses que imperen en el momento.

En este sentido, cuando sucedieron los hechos del 11 de septiembre de 2001, Japón reaccionó de una forma distinta a la que estaba acostumbrado a responder ante emergencias fuera de su territorio, es decir, apoyando fehacientemente a Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo.

A pesar de que “Bin Laden y otros grupos Islamistas raramente mencionaban a Japón en sus discursos amenazantes, centrándose más bien en Estados Unidos, un número reducido de países europeos y algunos gobiernos corruptos locales del mundo

musulmán”³⁴, Japón respondió ágilmente a la ofensiva hacia Estados Unidos, ante la que incluso se llegó a la redacción y rápida aprobación de leyes para refrendar legislativamente el apoyo.

Con esta respuesta se dio por entendido su marcado interés en mantener fuerte la relación de alianza con el país norteamericano, y su afán de lograr una buena y rápida respuesta favorable a ojos norteamericanos; a diferencia de sus acostumbradas respuestas lentas y poco entusiastas generadas ante la crisis del Golfo Pérsico en los noventa.

Ahora bien, las relaciones de Japón en el Este de Asia se dividen en tres por sus principales actores: China, Corea del Sur y Corea del Norte.

Primero, la relación Japón – China tiene distintos temas sobre los que se centran sus discusiones: las disputas territoriales en el Mar de China Oriental, las islas Diaoyu (para China) Senkaku (para Japón), la capacidad nuclear de Japón, tema de los libros de historia y las visitas al templo Yasukuni.

Principalmente son conflictos de temas que son tratados con cierto grado de delicadeza por su significado histórico. No obstante, en este punto se encuentra un hecho interesante, pues esta tensa situación entre ambos países puso el escenario para las estrategias de política exterior que influyeron en el interior del país con Junichiro Koizumi.

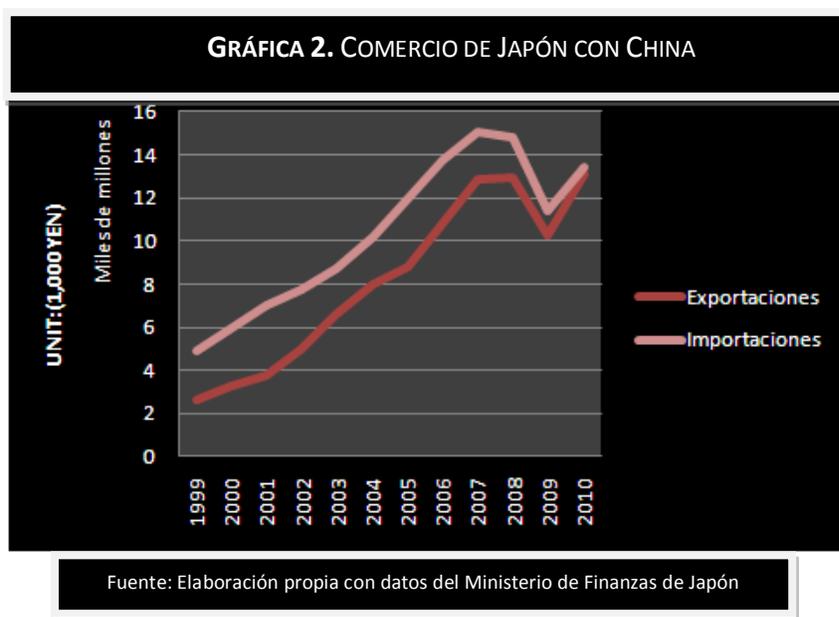
Durante su mandato, Koizumi jugó con estas tensiones históricas, sobre todo con las visitas al templo Yasukuni, entre otras cosas, para demostrar una nueva era en la política exterior japonesa, en la que se expresaba más claramente la libertad y un actuar contrario a lo que Daniel Okimoto llamaba el Estado reactivo, que sólo obedecía a las presiones externas, Japón ahora se veía que actuaba “sin ataduras” en este sentido.

³⁴ Leheny David, *Terrorism risks and counterterrorism cost in post – 9/11 Japan*, Japan Forum, Vol. 22, No. 1/2, Mar-Jun 2010, p. 228

Con la llegada de Koizumi al poder se trató de evidenciar más la libertad de actuar, principalmente del primer ministro, en cuestiones que anteriormente eran tratadas con más cuidado.

A pesar de que en la agenda bilateral predominan los temas de seguridad que constantemente han producido turbulencia política entre ambos; los temas económicos vienen a representar una cara más agradable de la relación, ya que se vislumbran como una oportunidad de cooperación.

De acuerdo con las estadísticas de comercio e inversión, China ha incrementado su importancia como socio económico de Japón en las últimas décadas. Las ventajas que representa el mercado y la mano de obra china han sido alicientes valiosos para que el gobierno y los empresarios japoneses decidan invertir y comerciar en este país; en este sentido, se puede percibir que Japón han aumentado los montos de inversión y comercio en China principalmente en cuanto a maquinaria, textiles y equipos eléctricos.



Ambas economías tan cercanas geográficamente, han sido capaces de cooperar porque su “estructura económica en el comercio y la inversión las pueden hacer complementarias. China tiene ventajas en la producción de mano de obra intensiva, y

Japón ha desarrollado el *know – how* y las posibilidades para la producción de alta especialización”³⁵

A pesar de que las relaciones no son simétricas, ya que China es un socio comercial más importante para Japón que Japón lo es de China. La relación es fructífera y ha demostrado que ambos países pueden cooperar en el plano económico a pesar de las desavenencias políticas.

Ahora bien, en la relación de Japón con Corea del Norte se pueden percibir nuevamente las acciones estratégicas de maniobrar con el juego de tensiones que se observaron con China. En este caso también funcionaron, pues durante la administración Koizumi hizo dos visitas que demostraban al mundo que Japón estaba virando hacia lo que Carlos Uscanga llama el nuevo activismo internacional³⁶.

No obstante, las acciones del primer ministro no eran unilaterales, sino que éstas respondían igualmente a intereses internos. Lo que cabe señalar en este caso es que las presiones internas jugaron un rol importante, pues estas fueron ejercidas desde los partidos políticos y algunos grupos de presión económicos ligados a Corea del Norte que abogaban a favor de una mejora en sus relaciones.

En general, en esta relación existen muchos intereses dispersos: los del interior (Partidos políticos, grupos de interés, etc.), los externos (principalmente de Estados Unidos y Corea del Sur) y los personales (Koizumi también realizó estas visitas a Pyongyang como estrategia para mantener elevado su ranking cuando se acercaban las elecciones).

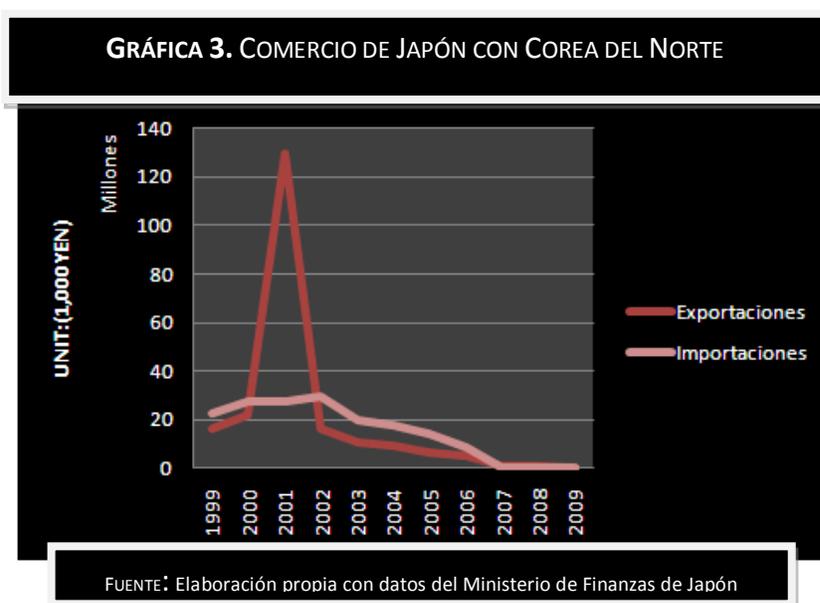
Los temas en los que encuentran divergencia principalmente son: el nuclear y el de los reclamos por secuestros de ciudadanos japoneses. Por lo que a grades rasgos se puede

³⁵ Alvstam, Claes G., Patrik Ström, and Naoyuki Yoshino. *On the economic interdependence between China and Japan: Challenges and possibilities*, Asia Pacific Viewpoint, Vol. 50, no. 2, August, 2009, p. 204

³⁶ Para profundizar en el tema véase, Uscanga, Carlos. *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*, Cuadernos de Estudios Regionales, UNAM, 2007.

entender que predominan nuevamente las divergencias en cuestiones de seguridad, fundamentalmente por el poder nuclear norcoreano.

Como se puede percibir, la súbita caída del comercio entre Japón y Corea del Norte se dio a partir de los acontecimientos del 2001 y su posterior inclusión como parte del llamado Eje del Mal por Estados Unidos. Estos acontecimientos recrudecieron las relaciones económicas y políticas; aunando el problema de las pruebas de misiles y las reclamaciones por las abducciones de ciudadanos japoneses, generaron un ambiente hostil entre ambos países.

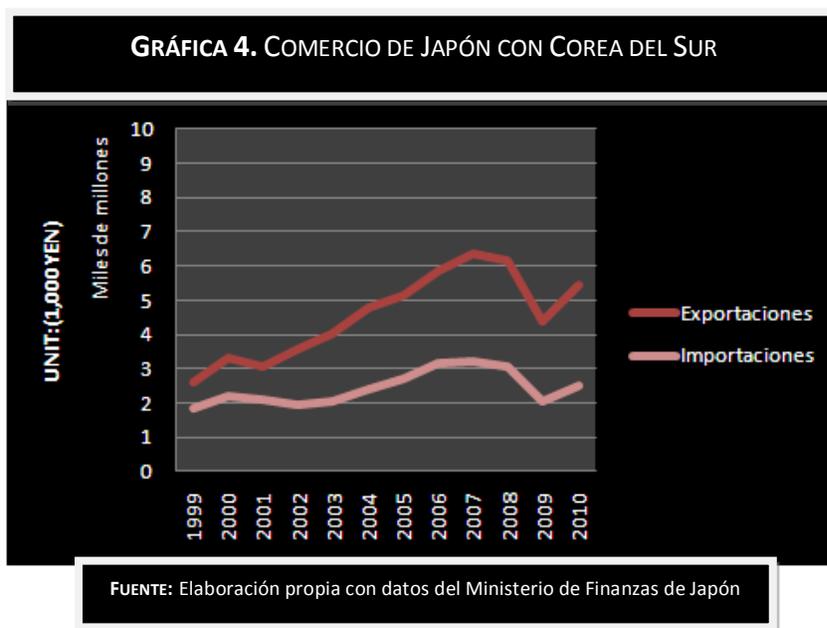


A finales de la administración, debido al lanzamiento de misiles de prueba por parte de Corea del Norte, varios países y entre ellos Japón impusieron diversas sanciones económicas severas al país, por lo que las relaciones bilaterales se deterioraron notablemente (como se puede percibir en la gráfica 3).

Con su vecino del sur es distinto el panorama, pero no mucho más favorable, pues en las relaciones Japón – Corea del Sur, al igual que con China, resaltan las cuestiones de resentimientos provocados por el militarismo japonés y, en consecuencia, la cuestión de los libros de texto y las reclamaciones por las visitas al templo Yasukuni.

Los resentimientos encontrados entre los nacionalistas de ambos países se trasladan a problemas históricos como la ocupación de Corea de 1910 y los atropellos de los japoneses durante el tiempo de la ocupación; en especial se tiene un gran enojo ante la negativa japonesa de aceptar las violaciones de mujeres coreanas por los soldados japoneses (llamadas *Comfort Woman*). Además del periodo de humillación, también denominado “Japanización”³⁷, en el que se imponía la cultura japonesa en detrimento de la coreana mediante diversas acciones simbólicas y prohibiciones a sus costumbres.

Los problemas no terminan en estos reclamos, también existen controversias territoriales que afectan la relación, estas se centran en las disputas ocasionadas por la zona denominada Dokdo (por los coreanos) o Takeshima (por los japoneses) conformada por dos islotes en los que hay gran riqueza para la pesca en el fondo marino y depósitos de minerales y gas³⁸. En este tema no ha habido acuerdo por lo que se suma a las cuestiones que separan a Japón de Corea del Sur.



³⁷ Cooney Kevin y Scarbrough, *Japan and South Korea: Can these two Nations work together?*, Asian Affairs: An American Review, Vol. 35, no. 3, 2008, p. 175

³⁸ Soto Augusto, *Conflictos territoriales en Asia – Pacífico. Entre la defensa y la integración*, Anuario Asia – Pacífico, [en línea], http://www.anuarioasiapacifico.es/anuario2004/pdf/ASIA_CID_251_260.pdf, fecha de consulta: 2 de abril de 2011, p. 255

No obstante se puede encontrar que sus únicos rasgos de convergencia vuelven a ser las cuestiones económicas con las que se dibuja un estrecho lazo entre ambos países. En estas se puede observar un intenso intercambio comercial y de inversiones que los llevan a ser de los primeros en las listas de importancia el uno del otro.

Durante la administración de Koizumi se mantuvo este patrón de comercio e inversión e incluso se trató de formalizar la relación económica mediante un tratado de libre comercio en 2003 que no se logró concretar.

Ahora bien, la relación de Japón con los países del Sudeste Asiático igualmente se ha centrado en temas económicos, como se pudo observar en los antecedentes, desde décadas anteriores se ha vislumbrado una creciente interdependencia entre los países de la región Asia – Pacífico, razón por la cual durante la década de los noventa se tuvieron repercusiones en varios países de la zona ante la Crisis de 1997 – 98.

En este sentido, cabe destacar que las relaciones de interdependencia económica que guarda la región surasiática con Japón está enmarcada por la intensa relación de inversión y comercio; por lo que, durante la administración de Koizumi se observó una continuación en el estrechamiento de lazos económicos en la zona.

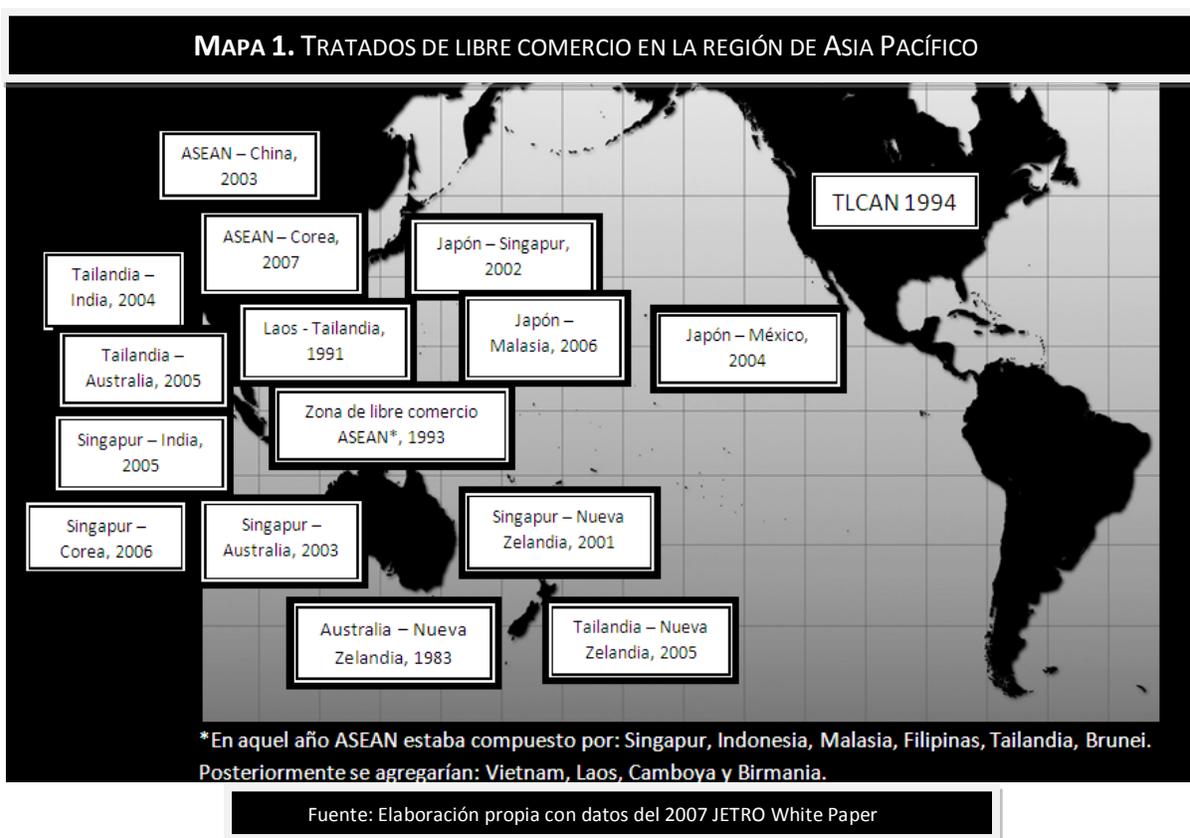
En resumen, estas acciones con sus vecinos del Este y Sudeste de Asia se dieron principalmente porque Junichiro Koizumi, como ya se describió anteriormente, fue un defensor de las ideas neo liberales y en consecuencia apoyó todas aquellas acciones que desde administraciones anteriores estuvieran ligadas con la integración de Japón a la globalización.

Finalmente, cabe destacar el papel que desempeñó Japón en los principales organismos internacionales de los que forma parte: la ONU, el APEC, la ASEAN+3 y la OMC.

En cuanto al papel que ha representado Japón en la ONU, se tiene que ha sido una cuestión constantemente debatida, sobretodo el tema de su reconocimiento como

miembro permanente del Consejo de Seguridad de la organización, propuesta que no ha logrado ser aprobada y que durante la administración Koizumi se promovió intensamente mientras fungía como miembro no permanente en el periodo del 2005 al 2006.

Por su parte, la participación en los organismos económicos se orientó hacia el apoyo a Estados Unidos y sus ideas de corte neoliberal. La OMC como principal organismo regulador del comercio y cuyo “propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible”³⁹ estaba dando forma a un panorama que rodeaba a Japón por una serie de países firmantes de acuerdos comerciales (como se puede apreciar en el mapa 1). Desde la década anterior la mayoría de los países de la región ya habían entrado de lleno a la dinámica comercial bilateral y Japón se integró formalmente en 2002.



³⁹ Organización Mundial de Comercio, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm, fecha de consulta: 14 de abril de 2011.

En los exámenes realizados por la OMC en 2002 y en 2006 se denotó el avance de Japón hacia la apertura y el establecimiento de acuerdos bilaterales. En este sentido el primer documento indica que “el Japón se ha abstenido [hasta 2002] de suscribir acuerdos comerciales preferenciales regionales y bilaterales. A pesar de que el Japón haya apoyado el enfoque del "regionalismo abierto" del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), [y] que participe en otros foros regionales, como la reunión de Asia y Europa (ASEM) y la ASEAN+3, no era parte en ningún acuerdo comercial preferencial hasta la concertación, en enero de 2002, de un acuerdo bilateral de libre comercio con Singapur.”⁴⁰

Ante este pequeño avance en la inclusión de acuerdos bilaterales, el organismo insistía en una mayor participación en los mismos para complementar su economía. Posteriormente, en el examen realizado en 2006 se expresa un cambio favorable en vista de los objetivos de la OMC pues en este informe se advierte que “Japón ha venido intensificando sus iniciativas para concluir acuerdos comerciales bilaterales y regionales con algunos de sus interlocutores comerciales, en esferas como, entre otras, la facilitación del comercio, las inversiones, la política de competencia y la mejora del entorno empresarial, considerando que esos acuerdos complementan el sistema multilateral y son instrumentos útiles para la liberalización del mercado y la reforma estructural. Ha firmado bilateralmente Acuerdos de Libre Comercio con Singapur, México, Malasia y Filipinas, [...] El Japón participa también en el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), así como en varios otros foros regionales de comercio, como la Reunión Asia-Europa (ASEM), el grupo ASEAN + 3 y la Cumbre de Asia Oriental.”⁴¹

Por lo que se advierte en los informes de la OMC se puede decir que durante la administración Koizumi se realizó un cambio en la composición de la política económica exterior y su estrategia únicamente centrada en la promoción del regionalismo abierto y la

⁴⁰ Organización Mundial de Comercio, Informe de la Secretaría acerca del *Examen de las políticas comerciales de Japón 9/10/2002*, <http://www.wto.org/>, fecha de consulta: 20 de abril de 2011.

⁴¹ Organización Mundial de Comercio, Informe de la Secretaría acerca del *Examen de las políticas comerciales de Japón 19/12/2006*, <http://www.wto.org/>, fecha de consulta: 20 de abril de 2011.

abstención de la firma de acuerdos. Se viró hacia el establecimiento de acuerdos comerciales bilaterales y regionales con una mayor apertura y liberación de su comercio.

Ahora bien, para abordar la diplomacia económica que Japón puso en marcha durante este periodo, es necesario identificar la política económica exterior que desplegó, muy asociada a los hechos mencionados anteriormente, la firma de acuerdos bilaterales y la entrada a una era más proactiva en su política exterior.

2.1.5. Política económica exterior durante la administración de Junichiro Koizumi

Para comprender la política económica exterior de Japón, hay que recordar que ésta se refiere a toda aquella política dirigida hacia el exterior, surgida del análisis del actuar conjunto de los actores domésticos, internacionales, políticos y económicos para, finalmente, cumplir con objetivos económicos. Por lo que es necesario identificar a los actores tanto internos como externos que influyen en ambos campos.

En este sentido, entre los actores domésticos que estructuran la diplomacia económica de Japón se tiene nuevamente a la burocracia, específicamente del METI, MOFA y el MOF; a los políticos, que ejercen su influencia desde la Dieta o directamente desde el Kantei⁴²; y a las empresas, que en esta ocasión serán analizadas en su forma instituida bajo una organización: la Keidanren⁴³.

Para comprender el papel representado por este actor hay que identificar que en la esfera económica (muy aunada a la esfera política) se encuentran las empresas y sus organizaciones. Las federaciones empresariales más importantes son: “la Cámara de Comercio e Industria de Japón (*Nissho*), , la Asociación Japonesa de Ejecutivos de

⁴² Es la residencia oficial del Primer Ministro en Japón, equivalente a la Casa Blanca en Estados Unidos o Los Pinos en México.

⁴³ La Keidanren es una organización económica global surgida en mayo del 2002 mediante la fusión de la Keidanren (Federación Japonesa de Organizaciones Económicas) y Nikkeiren (Federación Japonesa de Asociaciones de Empleadores). Tiene 1,601 miembros, compuestos por 1,281 empresas, 129 asociaciones industriales y 47 organizaciones económicas regionales (al 15 de junio de 2010). *Keidanren*, <http://www.keidanren.or.jp/english>, fecha de consulta: 6 de abril de 2011.

Empresas (*Keizai Doyukai*), y la Federación de Organizaciones Económicas (*Keidanren*)⁴⁴; que a su vez conforman el *zaikai*, denominado como el mundo de negocios.

La Federación más importante se considera que es la *Keidanren*, la cual desde la década de los ochenta ejerció presión para la apertura y liberalización del comercio japonés; asimismo, se lograron cambios importantes por sus estrechas relaciones con la burocracia y los políticos en cuanto al sistema de certificación y la desregulación (*kisei kanwa*).⁴⁵

La *Keidanren* juega un papel importante en la formulación de políticas que determinan el actuar económico internacional de Japón. En este sentido, se puede resaltar su influencia para lograr la firma de los Tratados de Libre Comercio durante la administración Koizumi; además de que este caso también representa un importante ejemplo del actuar conjunto de los actores domésticos japoneses: la burocracia, los políticos y las empresas.

La entrada de Japón a la era de los Tratados de Libre Comercio fue resultado de una serie de presiones ejercidas desde ambas esferas, la doméstica y la internacional. En la esfera internacional se encontraba la presión ejercida por Estados Unidos y las organizaciones internacionales de que forma parte (principalmente de la OMC). En la esfera interna se encontraba con la presión principalmente de sus empresas y en este sentido la *Keidanren* como interlocutor de las mismas.

El primer tratado fue firmado con Singapur, en las negociaciones destacaron las acciones domésticas impulsadas por la *Keidanren*, quien formó en mayo del 2000 el “Grupo de Trabajo para la Liberalización”⁴⁶ con el que se realizó un sondeo del sentir empresarial acerca de la firma de un tratado con Singapur, los resultados de este sondeo se presentaron como propuestas a los ministerios que tenían injerencia en el asunto (el METI, el MOFA y el MOF); asimismo, la *Keidanren* desempeñó un papel de asesor para el

⁴⁴ Hidetaka Yoshimatsu, *Japan's Keidanren and Political Influence on Market Liberalization*, *Asian Survey*, Vol. 38, No. 3, Mar., 1998, p. 329

⁴⁵ *Ibidem*, pp. 328 - 345

⁴⁶ *Ídem*

gobierno en materia de Tratados de Libre Comercio; pues este sería el primero y no contaban con un antecedente.

En este sentido el entramado de la estructura doméstica de Japón fue utilizado para que todos los representantes de los entes que serían afectados con la firma de un tratado, generaran sus propuestas y condiciones para la mejor adecuación de este nuevo instrumento.



La estrecha relación entre burocracia y empresas se hizo evidente ante las constantes consultas entre uno y otro, además de la coordinación con los políticos. Cada parte contaba con sus propios intereses y se obtendrían distintos beneficios; pero lo importante es que se tenía el objetivo común de la firma de un tratado con Singapur, que finalmente se llevó a cabo satisfactoriamente en enero del 2002.

Ahora bien, Japón no sólo ha firmado un acuerdo con Singapur, también exploró las posibilidades de entablar más (como se puede advertir en el esquema 3). En los que la configuración interna del país, así como la coordinación de sus actores han servido para distintos propósitos, entre ellos la Keidanren que, según Hidetaka Yoshimatsu, ha tenido tres funciones principales: como grupo de presión, proveedor de información y como coordinador de intereses⁴⁷.

Ahora se abordará la cuestión de la diplomacia económica que se puso en marcha en este periodo, para ello ya se explicó la importancia de los actores políticos, económicos, nacionales e internacionales, por lo que se analizarán dos casos distintos para que se perciban las diferencias de su actuar en cada uno de los casos y la importancia de las redes generadas entre los distintos actores en el plano de la diplomacia económica.

2.2. Diplomacia económica de Japón durante la administración de Junichiro Koizumi

La diplomacia económica, como ya se apuntó en el primer capítulo, se refiere a todas aquellas acciones que un país pone en práctica en su interacción con otros, para lograr alcanzar los objetivos fijados en su política económica exterior. En esta práctica, son de especial importancia, las estrategias que plantean los actores y cómo se desarrollan dentro de ellas.

⁴⁷ Yoshimatsu Hidetaka, *Japan's Keidanren and Free Trade Agreements: Societal Interest and Trade Policy*, Asian Survey, Vol 45, No. 2 (Mar. – Apr., 2005), University of California Press, p. 277.

Por esto, al analizar a Japón y tener presentes sus actores (Keidanren, Kantei, PLD, MOFA, MOF, METI, etc.), hay que ubicar cuales han sido estas estrategias y cómo se vieron representadas en cada país. Por lo que en este caso se examinarán las estrategias que resultaron ser innovadoras durante la administración Koizumi, pues en esta ocasión giraron en torno a la concepción y puesta en práctica de los tratados bilaterales, así como la asociación de empresas en *Joint Ventures*, para alcanzar los fines de la política económica exterior.

Durante esta administración se pusieron en marcha distintas estrategias de diplomacia económica que consiguieron mejorar o en algunos casos equilibrar su relación con sus principales socios económicos. En este apartado se abordará esta cuestión con dos países distintos: China y Corea del Sur.

2.2.1. Caso de diplomacia económica con China

Como se ha visto, la relación entre Japón y China ha sido divergente en el plano político pero cooperativa en el plano comercial, en este sentido es factible recordar que a lo largo de la historia Japón ha puesto en marcha distintas estrategias de diplomacia económica en territorio chino desde la era Meiji, en la cual a través de sus empresas creó un escenario conveniente para actuar en pro de sus objetivos en la guerra comercial (en la que también se inmiscuían objetivos políticos) llevada a cabo por las potencias occidentales en aquella época.

Ahora bien, en el periodo de la administración Koizumi resaltaron las cuestiones divergentes por los reclamos por las visitas al Templo Yasukuni y la impresión sobre las acciones japonesas en los textos de historia japoneses; no obstante, estos hechos no frenaron las actividades comerciales, aunque de cierta manera si se incomodó a los empresarios japoneses en la región por las protestas antijaponesas.

El caso empírico de diplomacia económica que se puede analizar reside en la creciente inversión japonesa en China a pesar de los inconvenientes que este país representa, como la débil protección de la propiedad intelectual que ha traído consigo problemas de piratería y desconfianza por parte de los empresarios japoneses, así como las dificultades generadas por los obstáculos que impone el gobierno chino en sus distintos niveles (local y central) al comercio en el país.

A pesar de estos problemas, las ventajas de invertir en China son grandes, pues resulta ser un país con una gran cantidad de mano de obra barata y calificada, la distancia geográfica representa una ventaja a Japón por los bajos gastos de traslado de productos e insumos, el enorme tamaño de su mercado, el bajo costo de materiales y partes, etc. (como se puede observar en la tabla 2).

TABLA 2. VENTAJAS DE CHINA COMO RECEPTOR DE INVERSIÓN Y SEDE DE NEGOCIOS

Ventajas de China como base de negocios al exterior %			
Razones	2003	2004	2005
Recursos humanos superiores	24.2	19	17.6
Mano de obra barata	74.9	66.1	62.8
Bajo costo de los materiales y piezas	34.2	21.4	23.7
Base para el suministro de plantas de montaje	28.6	28.6	27.5
Tiene clusters industriales	14.3	16.1	16.5
Se dispersa el riesgo país	4.5	2.7	3.1
Base para la exportación a Japón	22.4	19.4	18.6
Base para la exportación a otros países	21.9	20.8	24.2
Ambas razones	44.3	40.2	42.8
Gran mercado	19.7	23.9	27
El crecimiento potencial del mercado	82.3	83.3	80.2
Base para el desarrollo de productos locales	7.8	6.7	3.8
Infraestructura en el lugar	9.4	3.3	5.9
Tributación preferencial de las inversiones	17.4	17.4	13.2
Políticas estables para el capital extranjero	4.5	4.2	1.3
Condiciones de estabilidad política y social	4	4.2	2

Fuente: Banco Japonés de Cooperación Internacional, 16 y 17

Informe de la Encuesta sobre las operaciones de negocios en el extranjero por los japoneses

Fuente: 2006 JETRO White Paper

Dada esta situación, se analizará el establecimiento de empresas japonesas en el país y sus estrategias para lidiar con los problemas, al mismo tiempo que buscan el beneficio de

las ventajas que representa esta economía, previendo la generación de cuantiosas ganancias; a pesar de que durante esta administración las fricciones políticas fueron constantes, las cuestiones económicas fungieron como paliativo en la relación. Encontrando como objetivo político el aumento de la inversión y el comercio en la zona y mejorar las relaciones económicas con China.

Entre las empresas japonesas más importantes establecidas en territorio chino se encuentran: Mitsui, Matsushita, Honda, Toyota, Sony, Justco y Ito-Yokado⁴⁸.

Cabe mencionar que la mayoría de las empresas japonesas ya habían establecido operaciones en China desde antes de la administración de Koizumi, por ejemplo el grupo Mitsui lleva más de un siglo operando en China, mientras que las otras han sido más recientes.

Aún así, la creciente inversión japonesa en la zona es importante; pues en pocos años el aumento ha sido constante y las empresas como Mitsui y Honda presentan incrementos en el establecimiento de nuevas plantas y asociaciones con empresas chinas para mejorar su presencia en el país, en donde existe gran competencia.

Para fines de presentar un ejemplo representativo de la presencia japonesa en China se ha elegido el caso de Mitsui y Honda específicamente. El grupo Mitsui se eligió porque cuenta con una larga trayectoria en el país y sus lazos con las fuerzas de poder nacionales japonesas son evidentes desde la era Meiji.

Por otra parte Honda representa una empresa relativamente nueva que ha incrementado a pasos agigantados su presencia en China, convirtiéndose en una de las empresas japonesas más importantes en aquel país.

El caso de Mitsui durante la administración Koizumi se encargó de concretar un proyecto conjunto con Erdos⁴⁹ empresa china que en 2003 creó su división de Energía

⁴⁸ Zhibin Gu George, *Japan's unfinished business in China*, publicado 23 abril, 2005, en Asia Times Online, <http://www.atimes.com/atimes/Japan/GD23Dh03.html>, fecha de consulta: 20 abril de 2011.

Eléctrica y Metalúrgica (EPM) para suplir la demanda de suministros de aleaciones de hierro para la producción de acero en la industria siderúrgica.

En estos años se reportaba una mayor demanda de aleaciones de hierro y se necesitaban fuentes de abastecimiento por lo que Mitsui encontró factible el establecimiento de una sociedad más estrecha con esta compañía, el conocimiento de ambas empresas junto con una tercera japonesa que se unió al trato, generarían considerables ganancias a mediano plazo.

Durante los siguientes años se concretó dicha asociación, lo cual trajo beneficios a Mitsui ante la ventaja de tener un socio que ya contaba con su propia infraestructura y minas que serían explotadas y que se encargaría del problema de los bloqueos políticos que aquejan a las empresas extranjeras en China. En este sentido, Erdos sería el apoyo de Mitsui para justificarse ante el gobierno local y central.

Ahora bien, en el caso de Honda sus estrategias fueron parecidas, a pesar de dedicarse al sector automotriz, se percibe que del 2001 al 2006 se negociaba por lo menos una asociación con empresas chinas al año y se abrían nuevas plantas con capital mixto⁵⁰.

En 2001 se asoció con dos empresas chinas para la producción y venta de motocicletas en Tianjin, en 2002 recibió la certificación del gobierno chino para la fabricación de automóviles exclusivamente para exportaciones, para lo cual también se firmó un memorando de entendimiento entre Honda y otras dos empresas chinas, en ese mismo año iniciaron planes para la construcción de una planta de automóviles para la exportación a otros países, principalmente de Asia y Europa.

En 2003 la empresa estableció una filial con el objetivo de fortalecer a la marca dentro de China; esta nueva filial tendría la responsabilidad de generar estrategias de negocios

⁴⁹ Caso de asociación descrito detalladamente en la página oficial de Mitsui, *Mitsui's major new investment in China*, https://www.mitsui.com/jp/en/business/challenge/1191090_1856.html, fecha de consulta: 23 abril de 2011.

⁵⁰ Los ejemplos se encuentran publicados en la página electrónica de Honda, <http://world.honda.com/>, fecha de consulta: 23 abril de 2011.

para Honda para optimizar su desempeño en el país. Asimismo, se inició la construcción de una nueva planta ese año con capital mixto.

Y de 2004 a 2006 se concluyó la construcción de la planta y comenzó la producción de autos para el mercado asiático y europeo; así como algunas otras asociaciones entre Honda y otras empresas chinas.

El análisis de estos casos recae en que la diplomacia económica se encuentra en el hecho de que Mitsui, Honda y demás empresas japonesas están entablando relaciones directamente con las empresas chinas para que mediante los *Joint Ventures* se facilite la producción y venta de sus mercancías.

A pesar de que el gobierno japonés ha cabildeado en la OMC para que se termine con las barreras no arancelarias por parte de China al comercio e inversión extranjera, esto no se logró durante la administración de Koizumi, por lo que estas empresas tuvieron que encontrar estrategias que les ayudaran a enfrentarse ante estas circunstancias y obtener sus ganancias sin tensar más las relaciones políticas deterioradas.

Se puede mencionar como una cuestión interesante, que China ha sabido aprovecharse de la situación antes descrita, pues incluso existen empresas chinas que se establecen en Japón y cobran a las empresas japonesas, por ayudarlas a lograr saltar las dificultades impuestas por su gobierno, y con su ayuda lograr establecerse en el territorio⁵¹.

Ahora bien, estas estrategias también se han puesto en marcha para satisfacer sus intereses en otros países; sin embargo, también se han generado otras para adaptarse a los distintos entornos, por lo que se explicará a continuación el caso de la diplomacia económica llevada a cabo por Japón con su vecino sudcoreano.

⁵¹ Alvstam, Claes G., Patrik Ström, and Naoyuki Yoshino. *Op Cit.*, p. 209 – 210.

2.2.2. Caso de diplomacia económica con Corea del Sur

La diplomacia económica que se analizará en este punto relaciona a Japón con un compañero y rival histórico: Corea del Sur. Este caso representa una situación en la que, a pesar de su pasado histórico escabroso, han logrado cooperar en el campo económico y esto les ha traído grandes ventajas, sobre todo frente a la creciente competencia de sus vecinos.

En este periodo, resaltó el intento de establecer un tratado bilateral que supondría beneficios mutuos y para el cual se instituyó, en primera instancia, un foro en el que participaron los líderes empresariales de Japón y Corea del Sur de marzo del 2001 a enero del 2002⁵². En este foro, los líderes empresariales de ambos países emitieron una recomendación conjunta para la conclusión de un acuerdo de libre comercio.

Posterior a dicho foro, de julio del 2002 a octubre del 2003, se trabajó con un grupo de estudio conjunto para analizar la viabilidad de un TLC entre Japón y Corea⁵³; en este grupo de estudio participaron la academia, el gobierno y las empresas de ambos países, generando una serie de recomendaciones para iniciar las rondas de negociaciones del acuerdo.

Entre 2003 y 2004 se llevaron a cabo seis rondas de negociaciones en las que ambas partes intentaron llegar a un acuerdo, sin embargo, éstas quedaron estancadas y de ahí no se ha avanzado hasta la fecha, a pesar de las declaraciones hechas por Koizumi y Roh (primer ministro de Corea del Sur) de querer seguir adelante en ellas, no se logró llegar a una conclusión por lo que esta estrategia no rindió los frutos que se esperaban obtener.

A pesar de ello, otras sí funcionaron, como la estrategia de conformación de *Joint Ventures*, entre la que destacó la asociación conformada por Samsung Electronics y Sony, quienes en 2003 firmaron un acuerdo para la generación de paneles de pantallas LCD

⁵² Japan-Republic of Korea EPA (Overview), <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/rok/overview.html>, fecha de consulta: 22 de junio de 2011.

⁵³ *Ídem*

para televisores⁵⁴, esta asociación unió a ambos países en el sector de electrónica y la producción de estos aparatos se incrementó en gran medida.

Por otra parte, merece mención la importancia de la cuestión del poder blando de ambas culturas; pues este les proporciona un gran empuje que ha permitido que se afecten gustos y actitud de la población hacia la apertura por parte del mercado japonés y coreano a productos que anteriormente no se consumían en sus mercados, tal es el caso de la ola coreana o *Hallyu*, y la influencia del llamado “*Cool Japan*” en otros países alrededor del mundo.

Esta estrategia se menciona porque a partir de la administración de Junichiro Koizumi, según Rumi Sakamoto⁵⁵, el gobierno se dio cuenta del potencial de la cultura pop japonesa como estrategia económica por lo que se empezó a tomar en serio por ser un momento de recesión económica y la cultura pop representaba una buena oportunidad para ser explotada.

Con respecto a la introducción de la cultura japonesa en Corea del Sur, Kazuhiko Koshikawa mencionó en un discurso que “no se debe subestimar la importancia del valor simbólico de los intercambios culturales y deportivos que tienen lugar entre el Japón y otros países asiáticos - especialmente Japón y Corea [...] [ya que] Japón también comparte muchas referencias culturales comunes y vínculos históricos con estas naciones, incluyendo nuestra lengua escrita y la cultura tradicional, además de la forma asiática de pensar. Todo esto hace que la cultura pop japonesa en estos países sea más aceptable.”⁵⁶

⁵⁴ SLCD株式会社創立記念式アモルファスTFT液晶パネル製造棟が完成し、第7世代LCD稼働に拍車 2005年上半期の量産稼働に向けて順調に進捗, disponible en <http://www.sony.co.jp>, consultado: 22 abril de 2011.

⁵⁵ Citado por Asger Røjle Christensen, [*Global Asia*] *Cool Japan, Soft Power*, en The Hankyoreh (periódico sudcoreano), publicado 5 de abril de 2011, http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_international/471476.html, fecha de consulta: 23 abril de 2011.

⁵⁶ “COOL” JAPAN - *Japanese Pop Culture Goes Global*, Discurso pronunciado por Kazuhiko Koshikawa el Director del Centro de Información de Japón, 12 de diciembre de 2003 en la Universidad de la Ciudad de Nueva York Centro de Posgrados, disponible en la página electrónica del Consulado General del Japón en Nueva York, http://www.ny.us.emb-japan.go.jp/en/c/vol_11-5/title_01.html, fecha de consulta: 22 abril de 2011.

Esta estrategia no sólo ha sido utilizada en su relación con Corea del Sur y los países asiáticos, sino ya se ha extendido a todo el mundo, prueba de ello reside en que la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) cuenta con un apartado especial en el que invita a conocer e invertir en lo que denomina “*Cool Japan*” del que incluso publicó un informe denominado “*Cool Japan* anima la economía japonesa”⁵⁷.

Finalmente se debe comprender que la diplomacia económica y las estrategias que se pueden poner en práctica son distintas en cada país; a pesar de que se pueden repetir, la realidad de cada país marca pautas diferentes por lo que su funcionamiento depende en gran medida del entendimiento que el gobierno, las empresas y demás actores que inciden en la formulación de la diplomacia económica tengan de la realidad a la que se van a inmiscuir.

En este sentido cabe resaltar la gran diferencia que se hará posteriormente, en el siguiente capítulo, del análisis de la diplomacia económica llevada a cabo con México, que representa una realidad muy distinta a la asiática y todo un reto para Japón en su búsqueda de satisfacción de intereses en el hemisferio occidental.

2011.

⁵⁷ Economic Research Department of Japan External Trade Organization (JETRO), “*Cool*” *Japan's Economy Warms Up*, March, 2005, http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/2005_27_r.pdf, fecha de consulta: 20 abril de 2011.

CAPÍTULO 3

3. ESTRATEGIAS Y ACCIONES CON MÉXICO

*¿Puede un ser humano llegar a comprender plenamente a otro?
Cuando deseamos conocer a alguien e invertimos mucho tiempo y serios esfuerzos en este propósito,
¿hasta qué punto podremos, en consecuencia, aproximarnos a la esencia del otro? ¿Sabemos en verdad algo
importante de la persona que estamos convencidos de conocer?*¹

Haruki Murakami

El transcurso de la historia ha llevado a las sociedades a interactuar constantemente. De acuerdo con Aristóteles, el hombre es un animal político y social por naturaleza², lo cual lo ha conducido a relacionarse con otros que son distintos a él y a enriquecerse por el contacto. Esta acción ha sido llevada a cabo incansablemente por el ser humano, y en esta línea nos encontramos ante las relaciones que se entablan en los más diversos niveles: entre individuos, comunidades, países e incluso entre bloques regionales.

En este sentido, se puede encontrar a Japón y a México en este transcurso de la historia, rodeados por un contexto internacional que los ha llevado a unirse por diversas razones. Entablar relaciones con un país tan ajeno al propio contiene un reto que presiona a ambos participantes a estudiar la realidad del otro para comprenderse y lograr así un buen ambiente para que las relaciones se desarrollen con éxito.

Al respecto, como menciona Haruki Murakami, a pesar de los esfuerzos impulsados por ambos países, ¿existe el conocimiento suficiente para asegurar que conocemos al otro?. Murakami en su libro se refiere a una pareja en la que se hace evidente la frustración del protagonista ante el persistente desconocimiento de los gustos de su esposa a pesar de haber vivido muchos años de matrimonio. En este sentido, México y Japón, quienes recientemente han celebrado el 200 y 400 aniversario de relaciones de amistad, ¿pueden jactarse de conocerse realmente? Estas cuestiones no son triviales, pues en el presente capítulo será de vital importancia comprender las capacidades de

¹ Murakami, Haruki. *Crónica del pájaro que da cuerda al mundo*, Maxi Tus Quets Editores, México, 2008, p. 42.

² Aristóteles, *La Política*, Libro Primero, Editorial Época, México, 2004, p. 11 – 38

ambos Estados para satisfacer sus intereses frente al otro y esto será en función del grado de conocimiento que cada uno posea del otro.

Para integrar el estudio de un país ajeno y generar propuestas para la maximización de beneficios, es necesario lidiar con la antipatía en diversos ámbitos que han permeado esta relación y que han representado un lastre que no ha permitido que florezca y se aprovechen eficientemente las ventajas que podrían extraerse.

Al final de este estudio, podrá notarse que estas actitudes han llevado a un evidente declive y desaprovechamiento de esta relación, lo cual será una exaltación para fomentar la generación del conocimiento pertinente para alcanzar mejores resultados. El análisis y la generación de estrategias será indispensable para que los interesados, en ambos países, ahonden en las posibilidades y ofrezcan ser una herramienta al gobierno que los representa y así generar lazos que sirvan mutuamente a sus intereses.

Para lograr esta finalidad, se analizará cómo Japón ha puesto en marcha diversas estrategias con México. Y para comprenderlas, en este capítulo se extenderá un apartado que aborda las relaciones históricas entre México y Japón en el plano político económico haciendo un recuento desde los primeros contactos, pero enfocando sobre todo la segunda mitad del siglo XX. Posteriormente, se aborda la cuestión de la diplomacia económica percibida en el siglo XXI, periodo en el que se encontró más activa la relación debido a la consolidación de un Acuerdo de Asociación Económica entre ambos países en el 2004.

Dicho acuerdo resultó ser el marco sobre el que se centraron las estrategias de diplomacia económica de ambos países; acudiendo al escenario las empresas, los políticos, los burócratas y el sector académico; se puede identificar un periodo dinámico del cual se pueden extraer lecciones para el futuro desarrollo económico de México.

3.1. Esbozo histórico de las relaciones económicas de Japón con México

La relación que han mantenido México y Japón a través de la historia, ha sido de amistad y cooperación, a pesar de la lejanía geográfica, esta relación histórica data de cuatrocientos años y se formalizó cuando el 30 de noviembre de 1888 se estableció el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación firmado en Washington.

Los primeros contactos referidos constantemente para aludir de una forma romántica a los lazos de amistad que han trascendido en el tiempo entre ambas naciones, sucedieron hace cuatrocientos años, en el ocaso del siglo XVI, cuando México aún era una colonia de España y Japón se encontraba bajo el mando militar del shogunato Tokugawa.

Se dice que en 1546 se inició la relación con la llegada de distintos misioneros a Japón³. Esto ocurrió por el afán conquistador a través de la evangelización de los españoles, que había llevado a los primeros novohispanos a las costas asiáticas para extender su influencia sobre las naciones que se encontraban cerca de Filipinas (territorio ya conquistado).

En esta región, diversas órdenes cristianas se vieron involucradas directa o indirectamente en las relaciones mercantiles⁴ y sus acciones, en Japón específicamente, habían creado un ambiente de disgusto por parte de los daimyo⁵ y el Shogun por su insistencia en evangelizar y su negativa a fomentar el intercambio comercial.

Dado que el interés japonés se hallaba centrado en el comercio y construcción de barcos con tecnología europea, las relaciones iniciaron conflictivamente por la divergencia

³ Antes ya habían arribado los primeros ibéricos portugueses a Japón en 1543. Cfr. Palacios, Héctor. "Los primeros contactos entre el Japón y los españoles: 1543 – 1612", *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 11, núm. 31, enero – abril, 2008, p. 36

⁴ Barrón Soto, Cristina. "La presencia holandesa en Japón y el comercio con la Nueva España en el siglo XVII", en Pérez Rosales, Laura y Arjen van der Sluis (coordinadores), *Memorias e historias compartidas. Intercambios culturales, relaciones comerciales y diplomáticas entre México y los Países Bajos, siglos XVI-XX*, Universidad Iberoamericana, México, 2009, p. 126 - 130

⁵ Título ofrecido a personas con derecho a poseer o administrar tierras durante el periodo del *shogunato*.

de enfoques. Los novohispanos y españoles querían evangelizar y conquistar, mientras que a los japoneses sólo les interesaba comerciar y aprender⁶.

En este sentido, se puede percibir que las relaciones no fueron del todo amistosas como se argumenta en algunos textos surgidos tras la conmemoración de los cuatrocientos años de la relación.

Entre los acontecimientos que se dieron en los primeros siglos de esta relación destaca el naufragio del barco San Felipe en 1596, el cual se encuentra relatado en el texto editado por la embajada de México en Japón, de la siguiente manera:

“en 1596 el galeón en que viajaba un joven novohispano [Felipe de las Casas] al que su padre, para enderezar su vida descarriada, había forzado a hacerse sacerdote, naufragó en la costa japonesa de Urando. Él y los veinticinco correligionarios que lo acompañaban fueron tomados prisioneros, torturados y finalmente crucificados en Nagasaki, para dar origen a una vasta hagiografía y una serie aún no interrumpida de obras artísticas, pictóricas y literarias, pues los veintiséis mártires fueron convertidos en santos por la Iglesia Católica.”⁷

Por otra parte, resalta el también naufragio en 1609 de Don Rodrigo de Vivero (Gobernador interino de Filipinas) en constas japonesas⁸, y su posterior entrevista con el shogun Hidetada Tokugawa y con Ieyasu Tokugawa; tras la cual regresó a la Nueva España para tratar de entrelazar relaciones formales con Japón.

Posteriormente, en 1611 se envió a Sebastián Vizcaíno⁹ como embajador en una misión de agradecimiento por la acogida del gobernador Rodrigo de Vivero. Y poco después, Masamune Date (gobernador de Sendai) envió a Tsunenaga Hasekura a Europa a través de Nueva España.

⁶ Palacios, Héctor, *Op. Cit.*, p. 35 - 53

⁷ Embajada de México en Japón. *Del Tratado al Tratado. 120 años de relaciones diplomáticas entre México y Japón*, México, 2008, 9 – 10.

⁸ Barrón Soto, Cristina, *Op. Cit.*, p. 131 – 133 y Ruiz Cabañas Izquierdo, Miguel. “El Novohispano que negoció con el Shogún”, en *Letras Libres*, núm. 149, año VIII, mayo 2011, p. 22 – 29

⁹ Este personaje es famoso por su búsqueda fallida de las islas de oro y plata.

Tras estos fortuitos intentos de relación, en 1888 finalmente se firmó el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación para formalizar los contactos entre ambos territorios.

Durante las primeras décadas de la relación formal, no se observó un gran avance en cuanto a la intensificación de nexos o interés por establecer empresas o proyectos conjuntos; la Revolución Mexicana en 1910¹⁰ y, posteriormente, la acentuación del militarismo japonés evitaron que en la primera mitad del siglo XX se estrecharan las relaciones bilaterales.

A pesar de este alejamiento, México poseía valor como socio comercial en el continente americano por dos factores: su cercanía geográfica con Estados Unidos y la posesión de recursos minerales y energéticos (petróleo principalmente) que le eran muy atractivos a Japón; según Carlos Uscanga, “los nexos comerciales [en aquella época] fueron reflejo de los movimientos geoestratégicos de Japón en el marco de la última etapa de la conformación de una estructura bélica que marcaba los ritmos de su crecimiento económico”¹¹.

Por ello, durante la década de los años treinta, se puede advertir el creciente y marcado interés japonés en los recursos minerales estratégicos y el petróleo mexicano¹², que también tuvo la función de generar vínculos y estrategias diplomáticas en ambos países.

¹⁰ Cabe mencionar que en 1910 Japón ocupó un lugar privilegiado en los festejos del centenario de la independencia mexicana, pues el gobierno del entonces mandatario Porfirio Díaz tenía especial interés en estrechar las relaciones bilaterales con este país. Dados los sucesos posteriores (la lucha armada de la Revolución Mexicana y su consecuente inestabilidad política), no se pudo consolidar dicho proyecto. Cfr. Uscanga, Carlos. “México y Japón después del Centenario de la Independencia de 1910: entre las vicisitudes de la política interna y la búsqueda del fortalecimiento de los nexos diplomáticos”, en *Revista Iberoamericana*, Universidad de Sophia, Vol. XXXIII, No. 1, agosto 2011, p. 21 – 33.

¹¹ Uscanga, Carlos, “Relaciones Económicas de México y Japón: Apuntes para una revisión histórica”, en Uscanga Carlos y Falck Melba, *Las Relaciones Comerciales y Financieras entre México y Japón en el Marco del Acuerdo de Asociación Económica*, FCPyS, UNAM, México, 2009, p. 11

¹² Prueba de ello fue el intento de la compañía japonesa *Nisseki* de comprar directamente un campo petrolero mexicano para su exploración y explotación en 1935. Uscanga, Carlos, *Op. Cit.*, p. 13 – 14.

Durante toda esta etapa se puede percibir un ambiente de cordialidad (excepto cuando México condenó la invasión a Manchuria y la matanza de Nanking¹³) que persistió hasta el rompimiento provocado por la Segunda Guerra Mundial, cuando México declaró la guerra a las potencias del Eje (incluida en ellas Japón).

Las relaciones diplomáticas se restablecieron diez años después y se encomendó a Octavio Paz ser parte de la primera embajada después de la ruptura. Aunado al restablecimiento de las relaciones diplomáticas, las relaciones económicas comenzaron a tener mayor peso en los asuntos de la agenda y por primera vez, desde la firma del tratado de 1888, se percibió un marcado interés por generar vínculos entre ambos países.

Para desarrollar el análisis de las razones por las que Japón comenzó a mostrar un mayor interés por relacionarse con México, se debe tomar en consideración el ambiente internacional en el que el contexto de la posguerra alimentó el dinamismo económico pues se estaba dando una reconfiguración en ambos países.

En México este cambio se mostraba en el reajuste de la economía, en el que se dejó de satisfacer a los mercados desamparados por Estados Unidos y las demás potencias durante la guerra. Esto se dio principalmente porque, durante la guerra, México había aumentado y extendido sus exportaciones a los países beligerantes y a los países a los cuales éstos no podían satisfacer. Por ello, cuando finalizó la guerra, México se vio en la necesidad de buscar nuevos socios comerciales para subsanar los perdidos por la recuperación de los de las potencias y la pérdida de demanda de ellas mismas de productos mexicanos (como el petróleo, materias primas para las armas y demás instrumentos para la guerra, comida, drogas, etc.), y cambiar el enfoque de producción hacia una economía de paz.

Para Japón, como ya se precisó anteriormente, la posguerra significó grandes cambios en la configuración interna del país en todos los ámbitos; así como una reconfiguración en

¹³ Ruiz Cabañas, Miguel, "Una relación estratégica de larga distancia: las relaciones entre México y Japón", en Torres Blanca, Vega Gustavo, *Los grandes problemas de México*, XII Relaciones Internacionales, El Colegio de México, México, D.F., 2010, p. 561

sus relaciones con el exterior. En este sentido, forjó estrategias para expandir su mercado y ganar aliados económicos con los que pudiera hacer negocios para levantar su economía (ya que sus posibles aliados geográficamente aledaños estaban resentidos por los acontecimientos recientes); además resultaba indispensable que se proveyera de recursos básicos como alimentos y materias primas para la reconstrucción del país.

En este sentido, se pueden vislumbrar los factores clave que llevaron a un mayor interés por parte de ambas naciones para apoyarse mutuamente, pues se encontraban elementos de complementariedad entre las necesidades de ambos países que los llevaron a lograr un mayor entendimiento.

Ahora bien, este estrechamiento en las relaciones económicas se puede ver reflejado en 1968 con la firma de un Tratado de Comercio y Navegación; con el cual se fomentó la llegada de IED (Inversión Extranjera Directa) al país y se percibió un creciente establecimiento de empresas multinacionales japonesas a lo largo de la década de los sesenta y setenta en México.

Estas empresas, al establecerse en México, fungieron un papel importante en el incremento de flujos comerciales y de inversión entre ambos países; no obstante, en estas dos décadas el patrón comercial fue constante y sólo se centró en la compra de productos manufacturados de Japón y la venta de productos primarios.¹⁴

Este patrón cambió cuando México se constituyó como un gran productor petrolero a finales de los setenta y el interés japonés se volcó en este sector; asimismo, hubo un incremento en la confianza para invertir y hacer préstamos a México por la riqueza que representaba.

¹⁴ Solís Mireya, *México y Japón: las oportunidades del libre comercio*, Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI, 2000, [en línea], http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/publicaciones/mexjaposp.pdf, fecha de consulta: 2 de enero de 2011, p. 9

En esta etapa, la situación internacional era favorable para el estrechamiento de las relaciones; ya que, debido a las dos crisis del petróleo, Japón estaba en busca de distintos proveedores de energéticos y México representaba una buena opción. Estas circunstancias condujeron a la consolidación de un contrato de compra – venta de petróleo entre PEMEX y Mitsubishi en 1978.¹⁵

Lo que buscaba México, con la firma de este contrato, era el apoyo japonés en diversas ramas de la economía, pero sobretodo en el sector de la construcción de infraestructura (puentes, puertos, sistema ferroviario, etc.); y Japón, evidentemente, buscaba una fuente más estable y constante de petróleo. En este sentido se puede hacer notar que México tenía como prioridad el impulso de la cooperación técnica; ya que en el periodo de 1967 a 1986 se firmaron alrededor de quince convenios que se enfocaban en ello.

Ahora bien, con respecto a los préstamos, cuando sucedió la caída de los precios, el endeudamiento generado en la etapa de abundancia se convirtió en un obstáculo para el desarrollo de los flujos de inversión japonesa al país.

Las empresas japonesas que ya estaban establecidas en México se vieron afectadas, y se generó desconfianza entre las que pudieran haberse establecido después. Por esta razón, la situación económica mexicana generó un clima de presión hacia el gobierno japonés para que se establecieran mecanismos que apoyaran las actividades de sus empresas en los países en desarrollo fuertemente endeudados, como México.

El problema del endeudamiento ha estado presente en la relación en distintos niveles; ya que, a nivel microeconómico, se presenta este problema en las relaciones entre empresas japonesas que compran o venden a empresas mexicanas y que, frecuentemente, no pueden cobrarles por estar respaldadas por la legislación nacional al

¹⁵ Para profundizar el tema del contrato compra venta entre Mitsubishi y PEMEX, así como las negociaciones petroleras, véase Wionczek Miguel, Guzman Oscar, Serrato Marcela, Gutierrez Roberto, “Relaciones Económicas México – Japón”, en *Las relaciones económicas entre México y Japón, influencia del desarrollo petrolero mexicano*, El Colegio de México, 1982, p.106 - 111

declarar que no tienen solvencia.¹⁶ Este problema causa que México tenga mala reputación entre las empresas japonesas y éstas no quieran estrechar negocios a largo plazo.

A lo largo del periodo más activo de la relación México – Japón, la inversión japonesa fue guiada por tres principales líneas de interés: “la producción local para un mercado protegido, búsqueda de suministro de petróleo y participación en una industria de bienes de capital en expansión, y exportación al gran mercado estadounidense.”¹⁷

Ahora bien, en cuanto al comercio de 1950 al 2000, se pueden identificar cuatro etapas. Según Miguel Ruiz Cabañas, la primera abarca de 1950 a 1974 “cuando Japón demandaba grandes cantidades de materias primas y México mantenía una economía básicamente cerrada, [se registró] un superávit comercial. De 1975 a 1981, cuando México empezó a atraer grandes inversiones japonesas, carecía de un gran potencial exportador, la balanza comercial fue deficitaria [...] De 1982 a 1987, cuando la economía mexicana estaba estancada por una pesada deuda externa, pero se había convertido en un significativo exportador de petróleo, [se volvió] a registrar un superávit [...] Finalmente de 1988 [al 2000], cuando se abre la economía mexicana, se reducen hasta desaparecer las exportaciones petroleras y crecen las inversiones japonesas, mismas que demandan grandes cantidades de insumos para su operación y exportaciones, México registra nuevamente un déficit comercial”¹⁸

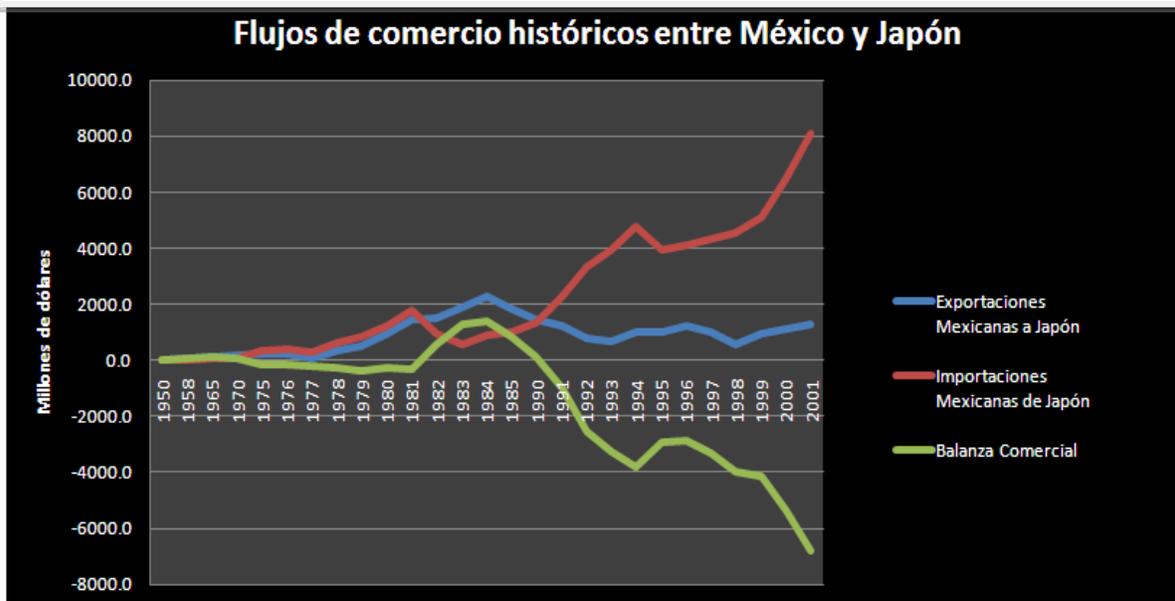
Como se puede observar en la gráfica 5, las cuatro etapas se distinguen claramente; asimismo, se puede notar que al final de la tabla hay un creciente déficit que definirá la tendencia que seguirá la primera década del siglo XXI.

¹⁶ Yamazaki Endo Benito, *México y Japón: Crónica de 400 años de relaciones amistosas y económicas y 50 años de vínculos empresariales*, México, 2008, p. 116

¹⁷ Solís Mireya, *Op. Cit.*, p. 15

¹⁸ Ruiz Cabañas Miguel, *Op. Cit.*, p. 569

GRÁFICA 5. COMERCIO HISTÓRICO DE JAPÓN CON MÉXICO (1950 - 2001)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, el Ministerio de Finanzas de Japón y Mireya Solís (2000)

Este breve esbozo de la historia de las relaciones de Japón con México, muestra que la relación se intensificó substancialmente después de la Segunda Guerra Mundial y que los contactos fueron mayoritariamente económicos. Si se le compara con los demás países, México se encuentra en un nivel medio de importancia para Japón; pues se puede notar que los contactos han sido esporádicos y dependen en gran medida de la coyuntura o del jefe de estado que prevalezca en el momento, como el caso de la administración de Salinas de Gortari, quien durante su mandato intensificó los lazos con Japón por un interés particular, incluso menciona Víctor Kerber Palma que este presidente baso su plan de desarrollo en el fenómeno de desarrollo asiático¹⁹ por su empatía hacia esta región, sin embargo, cuando arribó la administración Zedillo decayeron un poco las relaciones porque éste no manifestó el mismo interés que su antecesor por el país asiático.

¹⁹ Kerber Palma Víctor, *Sushi con tortilla: las relaciones entre México y Japón, 1995 – 2000*, octubre, 2001, p. 866.

Ahora bien, en el siguiente apartado se abordará la cuestión central de este estudio; es decir, las estrategias y acciones de Japón en materia de diplomacia económica con México. Retomando el contexto de los años noventa para comprender el entorno en el que se desarrollaron.

3.2. Estrategias y acciones con México

La década de los noventa dio forma al contexto en el que se desarrollaron las estrategias y acciones de diplomacia económica que tuvieron lugar en la administración Koizumi. En esta década, entre otros acontecimientos, se dio el estallido de la burbuja especulativa, la firma de varios tratados de libre comercio en la región (como el TLCAN) y la crisis asiática.

Como ya se detalló en el capítulo anterior, el estallido de la economía de burbuja en Japón trajo consigo una recesión que sumió al país por varios años. Asimismo, la crisis asiática de finales de los noventa acentuó dicho estancamiento económico, lo cual le dejaba una gran tarea de reconstrucción económica a la administración Koizumi.

Por su parte, la firma de tratados de libre comercio en la región y en específico la de un Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, estaba atrayendo la atención del gobierno japonés al encontrar que sus empresas estaban sufriendo pérdidas importantes en los países firmantes del acuerdo; además de sumar a estas presiones las que ejercían sobre Japón las organizaciones internacionales de comercio.

Estos factores en conjunto presentaron la necesidad de cambiar las estrategias practicadas de antaño, pues ya no estaban funcionando y las presiones ejercidas por el alto crecimiento económico de China y el rápido restablecimiento de Corea del Sur y los países del Sudeste asiático, hacían indispensable ese viraje.

3.2.1. Llegada de Koizumi

Durante la administración Koizumi se dio el tan indispensable viraje, pues en esta administración se percibió un elemento proactivo que desempolvaba las acciones de Japón en diversos planos, entre ellos el de política económica, el cual se encarriló por fin en la era de los tratados bilaterales y a favor de la apertura económica y comercial.

Para lograrlo influyeron distintos factores, entre ellos, la ideología reformista con la que llegó la administración Koizumi, la estrecha relación con Estados Unidos y el contexto económico regional e internacional.

Como ya se analizó anteriormente, la reforma estructural fue la guía bajo la que se auspiciaron los planes que puso en marcha Koizumi, pero también sus ideas neoliberales (entre otras cuestiones) representaron un papel central para que se logaran gestar los cambios en política económica que contravenían algunos de los cánones más tradicionales de Japón.

Asimismo, esta forma de pensar aunada al contexto internacional colocaron el escenario idóneo para que Koizumi y el presidente estadounidense George W. Bush establecieran un buen entendimiento, lo cual, en parte, facilitó la puesta en marcha de acciones innovadoras en el ámbito de la política exterior durante su administración.

Finalmente el contexto económico y la amenaza a su lugar privilegiado en el mismo, gestó la necesidad de reivindicación para seguir manteniéndose. En este sentido, se tenía que adherir a la corriente iniciada de antaño por las otras potencias económicas.

Dicha corriente incitaba las relaciones bilaterales por encima de las multilaterales, al respecto Saori Katada, Mireya Solís y Saadia Pekkanen atraen la atención sobre el punto

de las ganancias y el control con el que cuentan los países democráticos industrializados al involucrarse en relaciones económicas²⁰.

De antaño Japón no había entrado a la dinámica promovida por países como Estados Unidos o los de la Unión Europea por su arraigado proteccionismo en varios sectores y la insistencia en la promoción del regionalismo abierto; no obstante, ante las desventajas generadas por sus acciones en un contexto mundial de acuerdos bilaterales fue necesaria una reforma estructural en este plano.

Al respecto, se tiene que Japón inició un cambio de una diplomacia económica centrada en los foros multilaterales y regionales en los que obtenía mayores beneficios políticos y económicos pero en los que no ejercía un alto grado de control, hacia un bilateralismo en el que las ganancias son menores pero el control sobre las acciones dentro de la relación es importante²¹.

Mediante esta estrategia se planeaba apaciguar las demandas provenientes del interior del país y al mismo tiempo seguir respondiendo a las exigencias internacionales de apertura y liberalización; pero con un mayor control sobre el ritmo y alcance de los mismos.

Como ya se advirtió anteriormente, la reforma estructural vino con Junichiro Koizumi quien cambió las estrategias anteriores que ya no estaban funcionando²². Esta reforma en el plano económico debía consistir en cambiar las actitudes proteccionistas que se estaban teniendo en cuanto a ciertos sectores como el agrícola, y encontrar la forma mediante la cual Japón pudiera entrar a la era de tratados bilaterales.

Para lograrlo, inició con una estrategia cautelosa mediante la cual se pretendía, en un primer momento, medir su capacidad de negociación y sentar precedentes de ésta para la

²⁰ Véase, Pekkanen Saadia, Solís Mireya, Katada Saori. *Trading Gains for Control: International Trade Forums and Japanese Economic Diplomacy*, International Studies Quarterly, Vol.51, No. 4, 2007, p. 945 - 970

²¹ *Ibidem*, p. 949

²² *Ut supra*, capítulo 2

firma de posteriores tratados, así como la generación de credibilidad en cuanto al cumplir sus compromisos comerciales en el marco de un acuerdo bilateral²³. Mientras que por otro lado, también apuntaba al objetivo más ambicioso de dominar las técnicas que le facilitarían futuros movimientos.

3.2.2. Diseño de una nueva estrategia

El desarrollo de una nueva estrategia consistió en la selección de países clave con los que se implicaría bilateralmente por primera vez. En este sentido, seleccionó socios con los que no tenía un importante índice de comercio, es decir, que no representaban grandes ganancias en ese aspecto, pero sobre los cuales podía ejercer un alto grado de control.²⁴

Asimismo también buscó aliados que representaran una oportunidad no sólo bilateral sino que trascendieran sus ventajas bilaterales y le generaran beneficios para sus transacciones en terceros países. En este sentido, se puede percibir que los países elegidos fungían como puertas de acceso a otros mercados.

Tal fue el caso de Singapur, país clave comercial y financieramente en Asia con el que Japón firmó su primer tratado bilateral. Este país es el puerto de entrada y salida de mercancías y el centro financiero más importante de la región, la firma de un acuerdo con este socio representaba la estrategia de Japón en la región surasiática, no sólo con el país²⁵; ya que, el establecimiento de empresas en dicho territorio generaba beneficios por la gran cantidad de mercancías que circulan cotidianamente por sus puertos y la cercanía de los mercados asiáticos.

²³ Solís Mireya, Katada Saori, *The Japan – México FTA: A Cross – Regional Step in the Path towards Asian Regionalism*, en *Pacific Affairs*, Vol. 80, No. 2, Summer, 2007, p. 281.

²⁴ Pekkanen Saadia, Solís Mireya, Katada Saori. *Trading Gains for Control: International Trade Forums and Japanese Economic Diplomacy*, *International Studies Quarterly*, Vol.51, No. 4, 2007, p. 959

²⁵ Yun Chunji (translated by Tomita Mari), *Japan's FTA Strategy and the East Asian Economic Bloc*, SEKAI, no. 699, (March 2002), [en línea] <http://www.iwanami.co.jp/jpworld/text/FTA01.html>, fecha de consulta: 7 de mayo de 2011.

No obstante, hay que indagar que también influyeron otros móviles para la elección de dicho país, como ya se describió en el capítulo anterior, la firma de un tratado con éste sirvió como un primer ensayo que puso a prueba la capacidad de Japón de poner de acuerdo a los factores de poder vitales en su interior (ministerios, políticos y empresas) y la eficacia de su trabajo en equipo al exterior.

Así como la ventaja de que este caso no representaba grandes problemas en cuanto a sus sectores altamente sensibles, por lo que se considera que este fue el primer acercamiento cauteloso de Japón para generar precedentes en cuanto al ejercicio de este tipo de tratados.

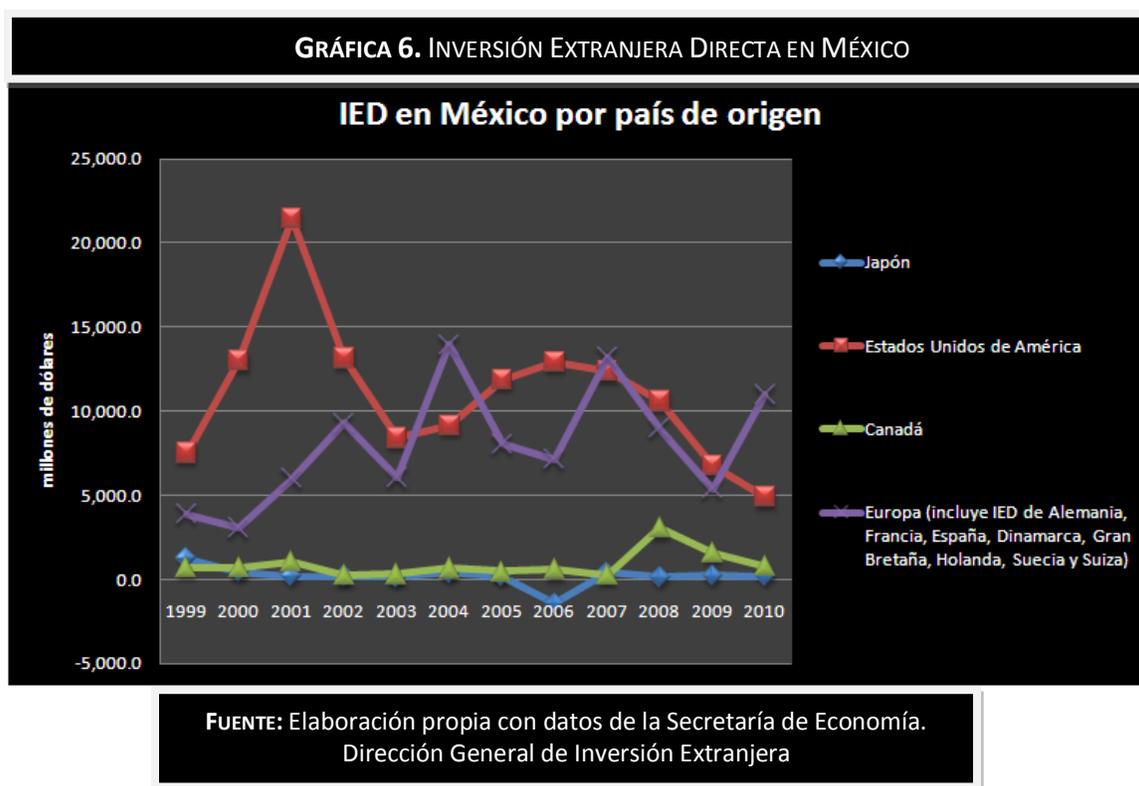
3.2.3. El caso de México

Para concertar un acuerdo con México, Japón tuvo que enfrentarse, en esta ocasión, a distintos obstáculos que en su experiencia pasada con Singapur no le habían causado conflictos, como la presencia de un sector agrícola mexicano importante, las grandes diferencias culturales y la cercanía de Estados Unidos. Pero ¿por qué enfrentarse a estos problemas que le presentan un elevado costo para firmar un acuerdo con un país con el que (a diferencia de otros) no tiene grandes inversiones e intercambio comercial? La clave residía en la situación geoestratégica del país y las desventajas apremiantes en la zona, así como su calidad de país subdesarrollado sobre el cual podía ejercer un control en cuanto al grado de apertura y liberalización.

Para Japón, México constituía un buen candidato para poner en práctica lo aprendido con Singapur, porque éste ya contaba con una red económica de tratados que fungía de istmo entre Norteamérica, Centro y Sudamérica y también, desde 2001, daba entrada a la

Unión Europea; lo cual le convenía al país para subsanar las desventajas que estaba teniendo por no ser firmante de ningún tratado de libre comercio en la región.²⁶

Además en este caso sus desventajas fueron clave para impulsar la firma de un acuerdo con México, pues éstas se hacían notorias con las afectaciones a su estructura productiva generada para satisfacer la demanda de varios mercados en la región, pues era evidente que las empresas norteamericanas, canadienses y posteriormente europeas, tenían prioridad y múltiples beneficios al tener como contratante a México en un TLC, mientras que las japonesas no.



Por su parte, el asunto del alto grado control que podía ejercer sobre el país, también fungió como un estímulo, pues al ser México un país subdesarrollado, a Japón le convenía aprovechar dicha asimetría y lograr concertar el aparato institucional y legal que le conviniera tener como marco del acuerdo y de esta forma apaciguar las presiones

²⁶ *Idem*

provenientes de sus empresas en territorio mexicano, así como las provenientes del interior.

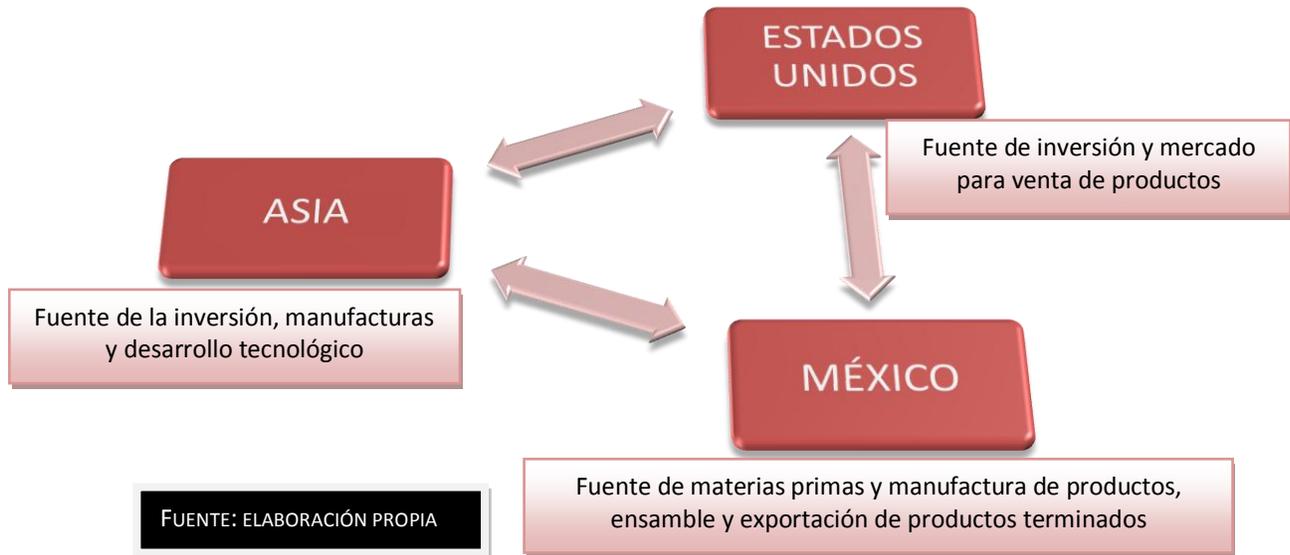
Ahora bien, la relación estrecha con Estados Unidos, la amplia brecha de diferencias culturales y la existencia de un sector agrícola importante fueron los factores a los que tuvo que enfrentarse Japón al plantear la posibilidad de la firma de un AAE con México.

La cuestión de la presencia inmediata de una potencia de la talla de Estados Unidos, ha posicionado a México como uno de los países predilectos por la inversión extranjera para establecer fábricas que manufacturan los productos destinados al mercado estadounidense. En este sentido, Japón, al gestar la estrategia del AAE con México se enfrentó al peso que ejerce este actor sobre las relaciones en la región.

En específico la relación México – Estados Unidos es una relación simbiótica que ha prevalecido y que es esencial analizar para comerciar eficientemente en uno de los mercados más importantes a nivel mundial. En este sentido, se puede observar que, a pesar de que existe una balanza superavitaria en términos de comercio a favor de México, no significa que ésta sea favorable para el país; ya que los productos entran a través del comercio triangular integrado por países asiáticos con mano de obra barata (China, Vietnam, Indonesia, Malasia, etc.) que utilizan a México como paso hacia el mercado estadounidense; y es por esta razón, principalmente, que México mantiene una relación deficitaria con todos los países asiáticos y superavitaria con Estados Unidos.

Como se puede observar en la siguiente figura, los países desarrollados de Asia generan una gran cantidad de inversión que destinan a los países con mano de obra barata (asiáticos y americanos como México), en esta relación México tiene el papel de proveedor de materias primas hacia Asia y Estados Unidos y generador de manufacturas que se exportan en su mayoría a Estados Unidos y en menor medida a Asia. Finalmente, cabe resaltar el papel de Estados Unidos como gran atrayente de IED asiática y un importante mercado para los productos manufacturados en México y Asia.

ESQUEMA 4. RELACIÓN TRIANGULAR ASIA, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS



Esta situación pone al descubierto la importancia que tiene México como puerta de entrada de productos para Estados Unidos y cómo es que los países asiáticos desarrollados lo utilizan para entablar relaciones con el norte. En este sentido, Japón también ha sido parte de esta relación triangular que se vio modificada principalmente a partir de la década de los noventa.

En esta década, se percibía que la producción (principalmente maquiladora) en México ya no generaba las mismas ganancias ante las restricciones impuestas por los tratados, por lo que Japón, ante la presión ejercida por sus propias empresas en países sin tratados bilaterales firmados y del exterior por los organismos internacionales para la firma de dichos tratados, vio factible la aplicación de su nueva estrategia en México.

3.2.4. Acciones

Al interior de Japón era un tema que ya se estaba discutiendo anteriormente y que incumbía tanto al sector privado, como al sector público, ya que, según el METI, se estimaba que el costo de la desviación de comercio era de 365 100 millones de yenes, lo

cual representaba a su vez una disminución del PIB de 521 millones de yenes y una pérdida de 31 824 puestos de trabajo en Japón²⁷. Esta clara disminución en la ganancia de sus empresas en México repercutían al interior y el METI lo manejaba de esta manera para alentar la firma de un tratado de libre comercio con México.

Asimismo, como ya se había abordado en el capítulo anterior, el papel de la Keidanren fue importante, pues en su papel de interlocutor de las demandas del sector empresarial japonés, estaba movilizando sus influencias para lograr que se concluyera un acuerdo con este mismo país.

Y por último, también hay que tener en cuenta que se tenía al primer ministro Junichiro Koizumi estimulando la firma de tal tratado, todo esto implementado dentro de su lógica de reforma estructural mediante la cual Japón iba a cambiar los cánones en política económica exterior que anteriormente se habían estado siguiendo.

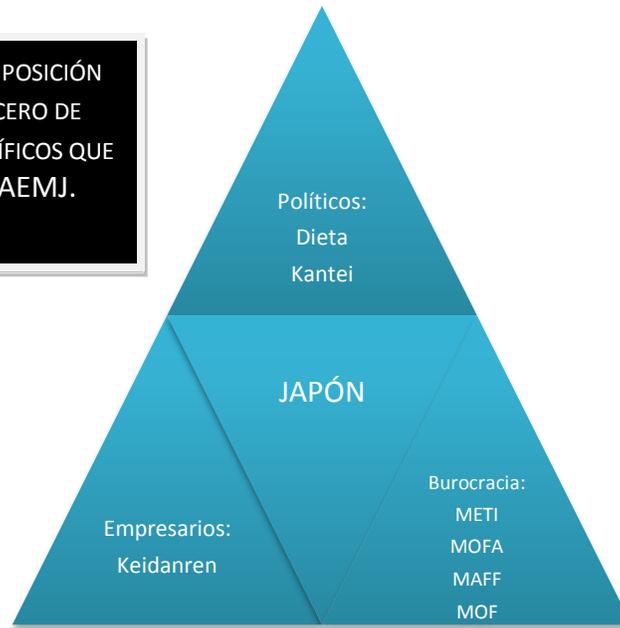
En este sentido se puede resaltar la importancia que aún tiene el llamado triángulo de acero compuesto por políticos, burócratas y empresarios que, como ya se reviso en los capítulos anteriores, jugó un papel importante sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial; no obstante, según algunos autores, dicha asociación ya había perdido vigencia para la década de los noventa y con la llegada de Koizumi, se decía que había terminado su influencia ante la gran poder ostentado en el lado político²⁸.

A pesar de dichas críticas, se puede observar claramente la vigencia que tiene la asociación del triángulo de acero en la puesta en práctica de la diplomacia económica de Japón con México, pues fue necesaria la participación igualitaria de los tres picos del triángulo para la planeación, desarrollo y conclusión del acuerdo.

²⁷ Solís Mireya, Katada Saori, *The Japan – México FTA: A Cross – Regional Step in the Path towards Asian Regionalism, en Pacific Affairs*, Vol. 80, No. 2, Summer, 2007, p. 290.

²⁸ Kabashima Iku, Steel Gill, *The Koizumi Revolution*, en *Political Science and Politics*, Vol. 40, No. 1, enero, 2007, p. 83

ESQUEMA 5. COMPOSICIÓN DEL TRIÁNGULO DE ACERO DE JAPÓN Y ACTORES ESPECÍFICOS QUE INFLUYERON EN EL AAEMJ.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La burocracia jugó un papel importante en el proceso (véase esquema 5); según Mireya Solís y Saori Katada, la acción burocrática la integraron cuatro ministerios: el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA), el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF), y el Ministerio de Finanzas (MOF).

De estos cuatro el METI tomó el papel de promotor del acuerdo, mediante la divulgación de las pérdidas tangibles por la falta de un acuerdo con México y apoyando al sector empresarial hacia campaña a favor del mismo; por su parte el MAFF defendiendo sus intereses se denotó reacio pues este tratado representaba una amenaza a los intereses del sector al que representa. El MOF por su parte se centró en la racionalización de los procedimientos aduaneros y la facilitación del comercio; mientras que el MOFA jugó el rol de coordinador sin mucho entusiasmo.²⁹

El papel de los políticos se encontraba en la Dieta y el Kantei³⁰. De estos el Kantei tuvo una participación más activa por la vocación de la administración Koizumi hacia la

²⁹ Solís Mireya, Katada Saori, *Op. Cit.*, p. 292 – 295.

³⁰ Residencia oficial del Primer Ministro de Japón, así como de su gabinete.

reforma. Dado que la firma de un tratado de este tipo representaba, como ya se mencionó, un viraje en la política económica practicada por Japón de antaño, Koizumi y su gabinete apoyaron esta acción para enmarcar en el acuerdo sus ideas reformistas; es decir, el viraje a la apertura y liberalización de la economía y al interior la desprotección de los sectores tradicionalmente protegidos, esencialmente el de la agricultura, formaban parte de la reforma estructural.

Para observar su participación en conjunto (de políticos y burócratas) se puede enfatizar el hecho de que durante las negociaciones se dio la crisis de octubre en el 2003, en la que se estancaron las negociaciones por las cuestiones en torno a la apertura del sector agrícola y para salir del atolladero generado por las diferencias entre los cuatro ministerios implicados, Koizumi tuvo que intervenir para que el MAFF flexibilizara su posición frente a la apertura de su sector³¹ y se siguiera avanzando en las negociaciones.

Ahora bien, el papel de las empresas, ya fue expuesto, pues éstas se encargaron de que el METI y algunas facciones políticas se interesaran en firmar un acuerdo con México ante sus claras desventajas en el país. En este sentido, se puede percibir una disputa entre el lobby que ejercía el sector agrícola y el lobby del sector industrial; pues sus intereses contrapuestos hicieron que se eligiera entre dos caminos: el tradicional y el reformista.

El tradicional hubiera implicado que se siguiera protegiendo al sector normalmente protegido y que no se hubiera dado la apertura económica a costa de las pérdidas del sector industrial. El reformista, que evidentemente fue el que se eligió, significaba una ruptura con lo tradicional, apoyando el libre comercio a pesar del daño ocasionado a uno de sus sectores más sensibles y priorizando los intereses de las corporaciones y firmas que generaban ganancias en el extranjero y ayudaban desarrollo económico del país.

Este conflicto entre las demandas provenientes de los sectores competitivos y no competitivos pero con una influencia política importante, persuadió a los burócratas de entrar a la dinámica bilateral por ser un escenario que presentaba mayor rango de

³¹ Solís Mireya, Katada Saori, *Op. Cit.*, p. 297

maniobrabilidad y control sobre el cual podía verter las demandas de ambos sectores. De forma que buscaba una forma de poder ejercer control sobre el establecimiento de reglas dentro del acuerdo que afectarían directamente los intereses de su comunidad empresarial.³²

Lo anterior demuestra claramente la relación estrecha entre el sector empresarial, los intereses políticos y la burocracia. Este triángulo de acero, tuvo que luchar para lograr consenso dentro del país y así entrar de lleno en negociaciones con otros países.

La concertación de su segundo acuerdo con México, fue resultado de varios años de negociaciones; y como ya se esbozó representaba un candidato perfecto tanto por su situación geográfica estratégica, como por sus características comerciales.

Las negociaciones pasaron por tres etapas, la primera (1998 – 99) en la que se considera formalmente la posibilidad de firmar un tratado de libre comercio y se inician estudios por ambas partes para comprobar la factibilidad; la segunda (2000 – 01) en la que se intensifica el interés por la parte japonesa ante la firma del TLCUEM; y la tercera (2002 – 03) en la que se estancan las negociaciones por la problemática agrícola³³. Finalmente se logran franquear los obstáculos y se firma en septiembre del 2004, entrando en vigor en abril del 2005.

El acuerdo quedó compuesto por dos partes: en la primera se ubican los elementos del Tratado de Libre Comercio, compuesto por las reglas de origen, comercio de bienes, procedimientos aduaneros, salvaguardas, inversión, servicios, compras de gobierno, política de competencia y solución de controversias.

En la segunda parte se encuentran las disposiciones en materia de cooperación bilateral, compuestas por la promoción de comercio e inversión, industria de soporte, ciencia y tecnología, PyMES, educación y capacitación laboral, propiedad intelectual, agricultura, turismo, medio ambiente y mejora del ambiente de negocios.

³² Pekkanen Saadia, Solís Mireya, Katada Saori. *Op. Cit.*, p. 959 – 960

³³ Solís Mireya, Katada Saori, *Op. Cit.*, p. 280 – 281

En conjunto, estos elementos conformaron el AAEMJ, estrategia principal sobre la que rotaron las acciones de diplomacia económica que a continuación se explicarán ampliamente.

3.3. Análisis de las acciones de diplomacia económica de Japón en México

La firma del AAE es una clara muestra de diplomacia económica de Japón hacia México en la que participaron conjuntamente el gobierno y las empresas para la satisfacción de sus intereses atendiendo al contexto internacional.

En este caso, la firma del AAEMJ benefició a Japón de la siguiente forma:

- La experiencia significó para Japón una incursión en el tema y una gran oportunidad para el aprendizaje del *know how* en materia de tratados de libre comercio, pues México contaba con una larga trayectoria en los mismos, y dicho acuerdo le sirvió como base para negociar posteriormente.
- El establecimiento de este acuerdo bilateral le permitió establecer los cánones bajo los que se regirían los futuros acuerdos con países con un sector agrícola importante.
- La Keidanren, a través de este acuerdo (y otros bilaterales) logro ganar influencia en el plano multilateral en distintas áreas (como antidoping)³⁴
- Los políticos y burócratas japoneses lograron ganar puntos al ser directamente sensibles a las preocupaciones de su comunidad empresarial e incluirlas en la cuestión diplomática.
- Se logró la inclusión del mejoramiento del clima para los negocios, lo cual respondió a los intereses de las multinacionales japonesas para su aplicación en el mercado mexicano.
- Se sentó precedente de las estrategias dentro del marco de los acuerdos

³⁴ Pekkanen Saadia, Solís Mireya, Katada Saori. *Op. Cit.*, p. 961

bilaterales para evitar las confrontaciones con los sectores menos competitivos pero políticamente poderosos en el interior del país³⁵

- Las empresas que ya estaban establecidas en México (principalmente del sector automotriz y electrónico) consiguieron generar las condiciones para seguir operando en el país sin las desventajas que representaban los anteriores tratados de libre comercio de México.
- Se logro establecer una plataforma al mercado estadounidense y una red de oportunidades de comercio con los países con los que México ya había suscrito tratados.
- Se aseguró de una fuente de mano de obra barata para sus maquiladoras; además de mejorar las condiciones en México para su sector automotriz y electrónico.
- Finalmente, se abrió la puerta a un bombardeo de productos culturales que ejercen influencia sobre la población y le generan ganancias económicas.

Conjuntando lo anterior, se puede percibir que las acciones en el marco del acuerdo se traducen en lo que Yasuhiro Tokoro deduce como la “Búsqueda de eficiencia”, mediante la cual las empresas japonesas se enfocan en darle seguimiento a sus inversiones desde un punto de vista internacional y México quien ya “se ha adoptado a la estrategia de búsqueda de eficiencia o plataforma de exportación en el sector automotriz, electrónico y del vestido [sirvió] para que las empresas extranjeras puedan construir un sistema productivo internacional y aprovecharlo para perseguir más eficiencia y mayor disminución de costos”³⁶

Por lo que se ubica una clara preponderancia de inversiones japonesas en el desarrollo del sector manufacturero, y se puede determinar que la estrategia y acciones de Japón se centraron principalmente en dicha industria. Atendiendo también al hecho de que México no representa un mercado atractivo para las empresas de bienes de capital o consumo

³⁵ *Ibidem*, p. 962

³⁶ Tokoro Yasuhiro, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, en *Economía UNAM*, vol. 3, núm. 7, enero, 2006, p. 52

con alto valor agregado y en consecuencia el país se ha enfocado en ser una plataforma para exportaciones a terceros países.

Con la entrada en vigor del AAE la industria japonesa logró sortear el obstáculo impuesto por los otros tratados bilaterales y los utilizó a su favor; asimismo se continuó con la estrategia en la que las empresas japonesas en territorio estadounidense “administran casi toda la parte de la distribución comercial, la adquisición de partes y materias primas así como también las ventas de productos; mientras [que las establecidas en México] se encargan exclusivamente de la producción”³⁷.

Por lo que se puede identificar la clara división del trabajo entre Japón, Estados Unidos y México, en el que el primero implanta su IED en ambos países, dejando que sus empresas en México sólo se dediquen a la manufactura; mientras que las estadounidenses se encargan de la venta de productos terminados.

A pesar de esto, Japón ha dado muestras discursivas de querer cambiar la vocación mexicana principalmente maquiladora al desarrollar la industria de soporte y así mejorar la competitividad de las empresas japonesas en México al mismo tiempo que se desarrolla el país.³⁸ No obstante, estas estrategias se han encontrado con dificultades principalmente de trasfondo cultural que han impedido la transformación en un país proactivo y buen candidato para ser desarrollado en dichas ramas.

Un claro ejemplo de ello es que constantemente se encuentra ante problemas de desorganización y desinterés o desinformación del empresariado mexicano acerca de las oportunidades que representan los negocios con empresas japonesas a largo plazo. Este problema se muestra en diversos ámbitos, por ejemplo, cuando no existen los refrigeradores apropiados que necesitan los socios japoneses o cuando la infraestructura necesaria (carreteras, puentes, etc.) no existe, etc. Son dificultades estructurales que

³⁷ JETRO México, *Efectos del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE México - Japón) observados en el primer año después de su entrada en vigor*, p. 2

³⁸ JETRO, Desarrollo de la industria de soporte, [en línea] <http://www.jetro.go.jp/mexico/>, fecha de consulta: 14 de mayo de 2011.

desalientan al empresario japonés de instalarse en México y crear lazos duraderos con el empresariado mexicano.

Ahora bien, también cabe hacer mención de la influencia cultural que entró a México a partir del acuerdo y las repercusiones económicas que desató. En este sentido, cabe recordar al llamado “*Cool Japan*” mencionado en el capítulo anterior como uno de los movimientos mayoritariamente promovidos durante la administración Koizumi y del que se extraen grandes ganancias económicas.

En el caso de México, este movimiento se ha empezado a generalizar a través de las redes de entretenimiento representadas por cantantes, actores, series (o dramas), caricaturas (o anime), historietas (o manga), modas, etc. y el mercado para dichos productos está en constante crecimiento.

En general, las estrategias japonesas de diplomacia económica se pueden entender de la siguiente manera, si la diplomacia económica se refiere a todas aquellas acciones que un país pone en marcha en su interrelación con otros para satisfacer como último objetivo los fines de su política económica.

Se puede observar que Japón en el discurso afirma que el establecimiento de un AAE con México estrechará los lazos económicos y financieros entre ambas naciones, incluyendo el gran apartado de cooperación que implica el uso de un elemento de *soft power*.

En la práctica se observó claramente que su estrategia iba encaminada principalmente a la lucha de competitividad entre las grandes potencias como siempre, quienes históricamente han librado sus luchas, ya sean militares o económicas, en terceros países en los que se aprovechan de la situación de importancia geopolítica y estratégica de estos para apoderarse de sus recursos naturales y humanos.

Si bien en el siglo pasado el colonialismo era impuesto mediante un ejército armado y los intereses se centraban en la consecución de territorios, ahora el llamado

neocolonialismo ha modificado a los ejércitos por empresarios y la diplomacia que era utilizada para subsanar las diferencias políticas principalmente, ahora se ha enfocado en el apoyo de sus contrapartes económicas, dando cabida a la diplomacia económica que funge como un medio por el cual el Estado, consigue sus objetivos económicos y políticos.

En este sentido, México ahora está actuando como el tablero sobre el cual las potencias (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) mueven sus piezas (empresas), como en el siglo pasado lo había sido China y sus luchas territoriales. La comparación entre México y China es pertinente porque ambos territorios, antes y ahora, fueron colonizados por las potencias quienes explotaron sus recursos y mano de obra que abarataron con la llegada de la globalización y reafirmando la división internacional del trabajo.

La gran diferencia entre China y México es que China ha elegido ese camino para desarrollar su economía y a pesar de que su población está sufriendo una explotación laboral significativa, se observa un gran avance mediante el desarrollo de investigación en ciencia y tecnología para hacerse un socio imprescindible para las potencia y colocarse como una gran potencia, de la que incluso se augura que derrumbará a Estados Unidos en un futuro, recordando esta gran idea de Paul Kennedy del auge y caída de las grandes potencias.

3.3.1. Repercusiones para México

Ahora bien, para medir las repercusiones que el acuerdo y las acciones derivadas del mismo han tenido sobre México, hay que trasladarse a las principales entidades sobre las que recayeron las consecuencias de la firma de un tratado de esta escala.

En primer lugar, hay que tener presente que las empresas japonesas beneficiadas están establecidas principalmente en el norte de México, por lo que la firma de dicho acuerdo no ha servido al país para cambiar dicha centralización, tanto de las actividades

como la concentración geográfica, al contrario, las acentuó y las empresas que arribaron tras la firma del acuerdo al país, se establecieron en estos mismos puntos.

Lo anterior revela otro punto de análisis con respecto a las problemáticas a las que se enfrentan las empresas japonesas (y extranjeras en general) en el país y las estrategias que han puesto en práctica para lidiar con ellas.

En primer lugar cabe mencionar que México es un país con una gran polarización de la riqueza por lo que hay puntos geográficos en los que se concentra gran cantidad de población en condiciones de extrema carencia. En estas zonas las empresas extranjeras respaldadas por el gobierno, aprovechan la existencia de estos recursos humanos que pueden trabajar por bajos salarios y establecen sus plantas maquiladoras para generar cuantiosas ganancias.

Al respecto se puede recordar el caso de las empresas japonesas de la industria de la televisión se han establecido en México por “la disponibilidad y el bajo costo de la mano de obra, la proximidad física de mercados y las nuevas posibilidades que permiten los acuerdos de libre comercio de México con otros países [los cuales] permiten la competitividad de las empresas de esta industria en tres aspectos: acceso a los mercados de Estados Unidos y Latinoamérica, una respuesta rápida a variaciones en tiempo, calidad y patrones de consumo en el mercado y una disminución en los costos laborales.”³⁹

En esta cita se pueden identificar las evidentes ventajas que adquieren las empresas al establecerse en el país; así como la evidente utilización de la mano de obra barata ubicada principalmente en la franja norte del país.

Con respecto a estas prácticas, el gobierno tiene un papel importante pues es quien mantiene estas condiciones para que esta población atraiga más inversión extranjera y así generar más riqueza en la región.

³⁹ Aguilar Benítez Ismael, *Competitividad y precarización del empleo: el caso de la industria del televisor en color en la frontera norte de México*, Papeles de Población, octubre-diciembre, número 018, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1998, p. 99

Estas condiciones sociales han generado otros problemas como la delincuencia, la inseguridad y los altos índices de drogadicción; por lo que llegan otros actores a escena: el narcotráfico y el crimen organizado.

Con respecto a ello, las empresas japonesas han tenido algunos problemas, como el incidente del presidente de Sanyo Video Components, Mamoru Konno, quien fue secuestrado Tijuana y por quien pidieron \$2 millones de pesos por el rescate⁴⁰. A pesar de esto las empresas han logrado convivir con estos actores y han sabido aprovechar las ventajas que hay, pues, a pesar de éstos las ventajas competitivas siguen siendo mayores.⁴¹

Además se tiene que dentro del acuerdo se incluyó la cuestión del mejoramiento del clima para los negocios dentro del que también se abarca la seguridad de la comunidad empresarial japonesa en territorio mexicano, precisamente ante este tipo de situaciones.

Ahora bien, a pesar de que existe el tratado, se puede observar que varios investigadores del tema hacen un llamado al sector empresarial para que se aprovechen las oportunidades que el mismo representa, sin embargo, se puede percibir que siguen siendo desaprovechadas por lo que a Japón le está siendo más útil el tratado que a México.

Pues se ha observado que México, en el marco del acuerdo, sólo ha intentado de la mano de JICA incursionar en el desarrollo de la industria de soporte para empresas japonesas, alentando a las PyMES a que se instruyan en métodos y servicios para dichas empresas. Y ha abordado sin gran éxito entrar en el mercado japonés, salvo en algunos productos muy localizados: jugo de naranja, carne de cerdo, aguacates, etc. Sin demeritar

⁴⁰ Dillon Sam, *Ejecutivo de Sanyo es secuestrado en México*, The New York Times, publicado en 14 de agosto 1996, fecha de consulta: 21 de mayo de 2011.

⁴¹ *Se abren paso maquiladoras en Juárez en medio de la narcoviolencia*, en Excelsior, publicado el 22 de enero de 2011, [en línea] http://www.excelsior.com.mx/index.php?m=nota&id_nota=706703, fecha de consulta: 14 de mayo de 2011.

dichos alcances, es necesario hacer un esfuerzo para aprovechar aún más esta puerta de entrada que se abrió para México.

Esto deja una gran tarea a los estrategas que planearán la diplomacia económica de México, pues teniendo un AAE con un maestro en el uso de la misma, no se han sabido aprovechar las oportunidades que se presentan.

3.3.2. Lecciones para México

En primer lugar, como ya se ha podido apreciar, Japón constantemente ha realizado planes y estrategias que le han permitido cumplir sus objetivos a mediano y largo plazo, favoreciendo las alianzas a largo plazo. Esto no es ninguna casualidad, viene a ser parte de su cultura empresarial y en general de su filosofía y cosmovisión en la que las relaciones duraderas son más sólidas y de más confianza que las cortas.

En este sentido, México no ha generado estrategias que le permitan un avance para crecer a mediano y largo plazo, se enfoca primordialmente en los objetivos a corto plazo que generalmente se limitan a la duración de una administración presidencial.

En el caso de esta investigación, a pesar de que el espacio de tiempo que la limita es la administración de un primer ministro, los planes de acción y el rumbo que lleva el país es el mismo, a pesar de las reformas estructurales que implementó Koizumi, no se fue en contra del desarrollo del país, por esta razón, se puede percibir que los políticos y el pueblo japonés marcan el rumbo que debe llevar el país y si llega un primer ministro al poder que no cumple su función rápidamente es reemplazado.

Asimismo, México no cuenta con un plan integral que incluya al aspecto económico, al político y que trascienda y mejore al social. Un claro ejemplo de que México no ha implementado medidas que ayuden a su desarrollo homogéneo es la gran polarización de la riqueza, mientras que en Japón no se observa aquello.

La profunda polarización de la riqueza en México se ha dado por diversos factores, entre los que destaca el proceso de globalización y los marcados intereses de los factores internos de poder, a quienes les es conveniente esta condición.

De hecho ésta es utilizada, como ya se apuntó anteriormente, como aliciente para la atracción de inversión extranjera, para que las empresas reduzcan sus márgenes de costos por la utilización de mano de obra barata y cercana a los principales mercados de América.

Ahora bien, por otra parte, México también tiene que tomar el ejemplo de la diversificación de socios comerciales porque, si bien Japón es relativamente nuevo en cuanto al tema de los tratados bilaterales, ha sabido aplicar sus estrategias para no centrarse en un solo socio y ha diversificado sus contratos de manera planeada para tener beneficios substanciales.

Esto se puede reflejar en la cuestión de agricultura por ejemplo, en la que Japón protegía su sector agrícola, pero al verse obligado durante las negociaciones del AAE con México a ceder en dicho punto, optó por la estrategia de diversificar sus acuerdos con países que también tenían un sector agricultor importante para disminuir la centralización y las ventajas que el primer socio tendría sobre el mercado japonés de estos productos.

Aunado a esto, a pesar de que Japón también es un socio importante para Estados Unidos ha sabido utilizar mejor sus recursos y estrategias para utilizar esta alianza y no depender de ella como en el caso de México, a pesar de que hace más de un siglo Porfirio Díaz dijera: “pobre México, tan lejos de Dios, tan cerca de Estados Unidos”; a partir de la firma del TLCAN se agudizó esta situación y hasta la fecha no ha surgido un estadista mexicano que logre utilizar pragmáticamente la alianza y cercanía con los Estados Unidos en lugar de sobrellevarla.

CONCLUSIONES

El análisis de la diplomacia económica, a la luz del pragmatismo en conjunto con la teoría neorrealista, ha permitido la comprensión de los hechos ocurridos en el plano de la política económica durante la administración de Junichiro Koizumi.

Las acciones emprendidas en el marco de la política económica exterior, se centraron sobre un eje principal: la estrecha colaboración de los factores reales de poder japoneses (políticos, burócratas y empresarios).

Sobre dicho eje se articularon las acciones emprendidas en el país durante estos seis años de mandato del primer ministro Koizumi y se refrendaron estos lazos formados desde siglos anteriores. Como se pudo apreciar en el primer capítulo, la historia moderna de Japón se ha consolidado sobre estas bases y hasta la fecha ha perdurado dicha alianza, que ha resultado ser clave para la comprensión de las acciones endógenas y exógenas de Japón, así como de sus efectivas estrategias.

Ya se han descrito las estrategias que se pusieron en marcha en distintas épocas; se observó, cómo en la primera etapa de modernización, las empresas centradas en China jugaron un papel esencial para el cumplimiento de los objetivos político – territoriales de Japón en la zona.

Posteriormente, mientras ocurría el progresivo aumento del militarismo en la cúpula política del país y al llegar a la Segunda Guerra Mundial, las empresas continuaron jugando un papel estratégico en la articulación de los planes políticos, que eran ejecutados conjuntamente por los estratos burocráticos y empresariales para canalizar y alimentar la economía de guerra.

Posterior a su derrota en 1945, el país emprendió un plan de reconstrucción que implicó la renovación de las antiguas estrategias y el fortalecimiento de la alianza entre empresas, políticos y burócratas, tal fue el éxito nuevamente de dicha asociación que durante esta época le fue dado el nombre de “triángulo de acero” y se considera que fue la base sobre la que se construyó el rápido crecimiento económico de las siguientes

décadas.

Durante el florecimiento de la economía japonesa, se comenzaron a gestar algunas fallas estructurales que, finalmente en la década de los noventa, hizo evidente que la economía del país se estaba estancando, por lo que los problemas sociales abundaron y se encrudecieron tras el terremoto de Kobe en 1995 y la ineptitud del gobierno para solucionar las necesidades de la población en tiempos de crisis.

Por estas razones, los dirigentes de este país se vieron en la necesidad de cambiar sus antiguas estrategias en distintos ámbitos, pues la sociedad, colmada por los problemas derivados de la explosión de la burbuja especulativa, los problemas de corrupción y escándalos tanto de los políticos como de los burócratas, así como las afectaciones económicas que vivían de primera mano tras la crisis asiática; ya estaba exigiendo claramente un líder distinto al tradicional elegido de entre las filas del PLD y respaldado por las facciones habituales.

En este ambiente sumido en la incertidumbre y en una profunda crisis de confianza, Junichiro Koizumi entró con gran fuerza, pues su imagen y acciones lo hacían ver como un líder distinto, un líder que encarnaría el papel del salvador largamente esperado que la sociedad necesitaba. Por lo que esta mentalidad permeó en gran parte de la población, quien voto por él y lo respaldó con un gran índice de popularidad.

El líder carismático y con una imagen desaliñada llegó en el momento preciso, pues la coyuntura estaba presente y éste líder tenía un rol a desempeñar. En este sentido, al postular en sus discursos la reforma estructural y al atacar directamente a sectores tradicionalmente protegidos, los electores y el mundo esperaban un cambio significativo.

No obstante, a pesar del gran proyecto esbozado en sus promesas de campaña, no se logró la completa reestructuración del país. La estructura sólida y enraizada desde el largo trayecto histórico hacía imposible que en tan poco tiempo se cambiara de fondo la jerarquía de la que habla Kenneth Waltz.

Entonces, ¿por qué es importante Koizumi? Y ya en el contexto de la presente investigación, ¿qué aportó a la política económica exterior? Lo primero quedó claramente explicado en el segundo capítulo, pues, en términos generales, su importancia yace en ser el líder que logró hacer virar a Japón y reanimarlo en términos de política exterior. Así como el ser el primero en ejercer presión para cambiar la situación de los sectores tradicionalmente protegidos al interior del país.

Ahora bien, la respuesta a la segunda pregunta, requiere recordar que la política económica exterior es el marco sobre el que se desarrolla la diplomacia económica y esta, a su vez, contempla las estrategias y acciones puestas en marcha con otros países o regiones.

Entonces, se puede dilucidar que, durante la administración de Junichiro Koizumi, la política económica exterior que regía al país fue profundamente cambiada, pues se cambió de una concepción multilateral de las relaciones económicas exteriores a una adopción de los conceptos del bilateralismo bajo el cual Japón hizo uso de sus tradicionales acciones pragmáticas para adaptarlo a su realidad.

En este sentido, el análisis del conjunto de factores que inciden en una relación bilateral resulta necesario, pues a pesar de que se estén tratando de explicar las acciones en la política económica exterior, inciden en ella la realidad política, social y cultural de ambos países; por lo que es necesaria la integralidad del conocimiento.

Como análisis de caso, en la investigación se desarrolló la relación con China y Corea del Sur, la cual es fascinante, pues es una relación que data de siglos de historia; una historia turbulenta en la mayoría de los casos, pero muy intensa en la que ambos países han hecho evidentes sus ambiciones de liderar toda la región asiática. Y es en este contexto en el que, en la actualidad, se viven procesos que son resultado de todos esos años de historia y sobre los que se están construyendo las relaciones.

Dejando a un lado la interesante relación de Japón con China y Corea del Sur; hay

que resaltar el papel central que toma en esta investigación la relación que tiene Japón con México y sus acciones en el plano de la diplomacia económica.

En este caso, como ya se pudo revisar en el tercer capítulo, un factor externo constante en las relaciones tanto políticas como económicas entre ambos países, es Estados Unidos. En este análisis se revisó el papel tomado por esta potencia en la región y su influencia sobre las acciones de ambos países.

La presencia de Estados Unidos reveló, entre otras cuestiones, el interés de Japón por entablar relaciones bilaterales con México, como parte de una estratagema utilizada, no sólo por Japón sino por muchos otros países, de utilizar a México como una plataforma de ensamble y exportación de productos a terceros países, principalmente destinados al mercado norteamericano.

Por lo que se cuenta a este factor como uno de los principales; no obstante, también se revelaron otras cuestiones que aluden al papel de las empresas japonesas, las cuales, como ya se había abordado, al establecerse en México adoptaron la estrategia de la búsqueda de eficiencia que estaba integrada al proceso dinámico de la globalización. En este sentido, cabe resaltar que su cultura empresarial, profundamente pragmática, enfocada a objetivos a largo plazo ha dado forma a una relación simbiótica en la que el comercio triangular ha proporcionado la pauta.

Ahora bien, tomando como base estas premisas deducidas del cuerpo de la investigación, se puede confirmar la hipótesis general del presente trabajo que dicta que “con el arribo de Junichiro Koizumi al poder se dieron cambios estructurales en la política exterior japonesa, pasando a un terreno más activo en el ámbito económico – diplomático y poniendo en práctica nuevas estrategias y acciones con México”.

La hipótesis se confirma porque ha quedado demostrado que con el arribo de Junichiro Koizumi al poder se inició (aunque no se concluyó) la reforma estructural del país, lo cual se ejemplificó en distintos planos; como el político en el que se reactivó la

participación japonesa en el ámbito de la política internacional al cooperar estrechamente con Estados Unidos en la guerra contra el terrorismo, su apoyo en Irak; así como sus visitas a Pyongyang.

En el plano económico, que es el que incumbe principalmente a la presente investigación, se confirmó una reforma palpable que reconfiguró la estructura interna del país (con la disminución del poder del sector agrícola, el del servicio postal y la descentralización de la toma de decisiones). En el actuar exterior, también se demostró un cambio significativo, pues se pasó de una práctica centrada en el multilateralismo al bilateralismo, innovando en la formulación y establecimiento de Acuerdos de Asociación Económica.

En esta línea entra el caso de México, con el que se experimentó el nuevo bilateralismo japonés y se llegó a un Acuerdo de Asociación Económica. Al ser el primer país no asiático con el que se ponía en marcha esta estrategia, Japón se vio forzado a innovar en las premisas que regirían dicha asociación económica; por lo que, a la luz del acuerdo, se integraron los tres sectores clave (políticos, burócratas y empresarios) para la conformación satisfactoria del mismo.

Por lo anterior, la hipótesis general queda confirmada y los objetivos satisfactoriamente cumplidos; pues a partir de los segundos se pudo dar forma a la investigación. Éstos referían al análisis del desempeño de la diplomacia económica de Japón con México durante la administración de Junichiro Koizumi; así como, a la identificación de las estrategias y acciones que se llevaron a cabo por Japón durante su historia moderna. Por éstos se permitió que la diplomacia económica de Japón fuera concebida con sus respectivas variables y estudiada para servir al propósito de comprobación de la hipótesis.

Ahora bien, como reflexión final se hará un breve análisis de los hechos ocurridos en el periodo posterior a Koizumi y se valorará la consistencia y relevancia de la presente investigación en la actualidad.

En primer lugar, cabe mencionar que el dominio del PLD logró mantenerse sólo tres administraciones más (Shinzo Abe, Yasuo Fukuda y Taro Aso), las cuales no se caracterizaron por su larga duración; en este sentido, se puede observar que el entorno nacional e internacional ejercieron una fuerte presión para que se acrecentara la desventaja del partido en el poder.

Posterior a la crisis económica del 2008, fue sucedido por Yukio Hatoyama del PDJ. Este viraje político suponía un cambio para mejorar las condiciones del país, no obstante, no fue posible y rápidamente se eligió a otro representante, Naoto Kan y posteriormente a Yoshihiko Noda.

Cabe mencionar que durante la administración de Naoto Kan se padecieron diversos acontecimientos de entre los que destaca el terremoto y tsunami del 11 de marzo de 2011 en la región de Tohoku y el posterior accidente en la central nuclear de Fukushima.

Dichos acontecimientos afectaron de forma integral al país, pues después de la crisis humanitaria, política, económica y nuclear, ya no fue posible seguir aplicando las mismas medidas de antaño; ya que, los daños ocasionados en diversos campos lograron que la comunidad internacional reaccionara. Y entre los efectos que sufrieron, los financieros aún están desarrollándose, por lo que será necesario seguir con atención estos procesos.

En este sentido, incluso la política económica exterior se ha visto reconfigurada, pues los cuatro pilares sobre los que se erguía la diplomacia económica (1. Promover el régimen de libre comercio, 2. Garantizar la estabilidad del suministro a largo plazo de alimentos y energéticos, 3. Infraestructura para exportación, 4. Promover el turismo), identificados por el ex Ministro de Relaciones Exteriores Seiji Maehara, dejaron de ser vigentes tras la catástrofe de marzo.

El impacto de estos hechos definirá al país y en consecuencia, todos aquellos que se relacionan de alguna forma con Japón, tendrán que invertir grandes esfuerzos para el análisis de las nuevas pautas que regirán sus acciones y estrategias en el plano político y

económico.

Ahora bien, no sólo los desastres naturales han afectado estas relaciones, los avances tecnológicos han revolucionado las formas de interacción humana, por lo que, ante este escenario mundial en constante cambio y sobre el cual se están decidiendo las reglas que regirán en un futuro, hay que tomar la experiencia japonesa como un ejemplo y desarrollar las capacidades de adaptabilidad que permitan sobrevivir a estas circunstancias cambiantes. Tal como lo ha dicho el presidente del Banco Mundial Robert B. Zoellick, con respecto a la emergencia de nuevos poderes y la necesidad de adaptarse en una red de interacción frecuente “necesitamos un *Facebook* para la diplomacia económica multilateral”.

No es literalmente un *Facebook* como lo dice Zoellick, sino la necesidad de generar las redes de conocimiento en el que el ejercicio de la investigación será el encargado de proveer la información necesaria para la planeación y proyección de políticas que permitan el eficiente rendimiento de un Estado.

En el caso del Estado mexicano este es un ejercicio imperativo que dilucidará en un futuro si está listo para organizarse e involucrarse de lleno en los procesos dinámicos del sistema internacional; o si su desorganización interna seguirá siendo un lastre que le impida el gran desarrollo del que pudiera hacerse acreedor.

ANEXOS

ANEXO 1. LA FORMA DE PENSAR Y ACTUAR JAPONESA¹

- La importancia de la armonía.
La armonía para los japoneses es de suma importancia; desde la antigüedad sus relatos y sus dichos hacen referencia al mantenimiento de la armonía como la máxima prioridad; y actualmente aquella idea sigue estando presente.
Es por este pensamiento, que ellos actúan *como el agua* o como si se *dejaran llevar por la corriente* para no causar molestias y no sobresalir de entre los demás.
- Escala de valores diferentes.
En Japón existe un gran respeto por las personas con un rango superior o de edad avanzada, a quienes incluso se les habla de manera distinta²; también se valora a las personas que saben mantener la armonía en sus relaciones, y son a estas a quienes generalmente se les promueve a cargos superiores.
En occidente no se valora la humildad tanto como en Japón y un rasgo muy característico de su cultura es el ocultar sus emociones reales a los demás para evitar confrontaciones.
- Honor y prestigio.
Existe, junto con el respeto a las personas mayores y a las que se encuentran en una posición jerárquicamente superior, una idea del honor y el prestigio muy fuerte, el cual generalmente define a la persona dependiendo de su nivel social, de la familia a la que pertenece o a la universidad de la que egresó.
- Grupo.
Los japoneses tienen un gran sentido de grupo, este sentido se puede observar claramente en la organización de las oficinas y la forma en que la gerencia japonesa toma a las compañías como un gran grupo en el que, al tomar decisiones, se da una diseminación de la responsabilidad a todo el grupo.
- Comunicación.
La comunicación es un punto muy importante que se debe entender para poder negociar con personas de otras culturas, sobre todo con los japoneses, ya que en occidente, y en especial en México, no se está acostumbrado a divagar o a entender las respuestas ambiguas, por lo que hay que poner especial atención en estas cuestiones sutiles para poder entablar una buena relación.
Se dice que en Japón, al momento de negociar es importante la primera impresión que se da, y no se debe intentar cerrar un trato con japoneses rápidamente, ya que ellos generalmente requieren de un tiempo para saber si la persona con la que se está negociando es de confiar; por esta razón es necesario tener calma y no malinterpretar algunas de sus costumbres; por ejemplo, sus silencios, ya que el tiempo en el que permanezcan en silencio puede ser una muestra de respeto o un NO sutil; por eso es necesario saberlo interpretar.

¹ Con datos extraídos de: Lanier, Alison. *Cómo trabajar y negociar con los japoneses*, Editorial Legis, Colombia, 1991, p. 55 – 105. March, Robert M. *El negociador japonés. Sutilezas y estrategias que trascienden la lógica occidental*, Panorama Editorial, México, 1992, 209 pp.

² Forma honorífica (*Keigo*)

ANEXO 2. CIFRAS DE INVERSIÓN DE JAPÓN EN EL MUNDO

Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia															
China	8447	9749	13114	7814	1811	2132	7397	8177	5028	10631	16188	17167	19388	23348	20626
Asia NIES	3103	2317	1082	1301	360	934	2158	2222	3300	5863	6375	6163	6218	6490	6899
Hong Kong	1771	3039	6228	2286	728	-688	2459	3001	31	1873	4902	3893	6039	5842	5907
Taiwan	334	1112	1755	823	-236	-132	496	229	-62	491	1782	1509	1131	1301	1610
Taiwan	414	404	743	321	-13	-107	361	451	217	472	828	491	1373	1082	338
R.Korea	347	405	172	421	383	1074	650	437	333	771	1786	1517	1382	2389	1077
Singapore	676	1119	2559	721	595	-1521	951	1884	-457	138	557	375	2333	1089	2891
ASEAN	3312	3836	4954	3551	339	1684	2920	2166	773	2534	4276	6038	5007	4043	3540
Thailand	935	1337	2044	1688	593	593	1594	528	678	1867	2125	1984	2688	2016	1632
Indonesia	945	1484	1570	916	199	585	481	307	484	498	1185	744	1090	791	483
Malaysia	371	522	992	445	-332	-4	570	257	-504	163	524	2841	325	591	616
Philippines	1061	483	349	521	591	1074	114	6	442	369	1045	1045	705	705	809
Vietnam	na	244	265	189	87	39	139	203	200	129	152	467	475	1098	569
Vietnam	na	262	485	480	261	175	150	148	124	139	266	512	1506	551	3654
India	na	11493	7765	6590	14176	7631	8509	11003	7801	13168	10188	17385	15672	44674	10899
North America	9018	11114	7430	6013	2140	14121	7031	7441	10891	7659	12126	9297	15672	44674	10899
USA	382	378	335	577	-542	59	599	1088	319	42	1042	892	1713	1372	229
Canada	na	-1404	2354	5730	5523	3882	4276	3355	3150	3120	6402	2547	9482	29623	17389
Central and South America	132	-58	119	156	1148	377	1	225	372	191	629	-2603	501	315	211
Mexico	255	637	927	559	668	-323	864	743	1088	-65	953	1423	1244	5371	8753
Brazil	na	-497	1082	3892	2329	3660	1474	3216	1836	2726	3915	2814	5888	22550	12989
Cayman Islands	na	691	284	1420	41	282	670	1440	1139	1856	943	723	4204	6080	7829
Oceania	na	408	354	1184	-404	152	554	1151	964	1651	840	466	4140	5232	2136
Australia	na	707	52	26	68	96	156	27	98	151	62	125	-22	635	237
New Zealand	-19	62	52	26	68	96	156	27	98	151	62	125	-22	635	237
Western Europe	3297	2819	2502	2327	7859	10350	18206	9721	7443	7097	7509	18029	20456	22418	17079
Germany	442	229	277	436	220	546	687	571	714	645	270	1128	880	3305	2089
U.K.	1333	1444	1608	646	1603	6801	13142	2033	2489	1649	2903	7271	3026	6744	2126
France	482	769	-37	-526	617	289	222	3897	1159	25	541	842	479	1709	1151
Netherlands	837	679	1283	1758	6292	2276	3094	1447	3454	3337	3315	8497	12440	6514	6088
Italy	-2	73	68	-41	33	18	33	305	-190	163	44	51	45	177	110
Belgium	na	-127	61	78	-461	260	643	1739	731	664	-195	133	796	2196	428
Luxembourg	na	-369	-670	-216	-135	-250	-144	-1	-61	-82	25	-476	2291	527	3279
Switzerland	103	-420	15	44	-447	-104	128	158	92	-110	56	183	61	165	221
Sweden	3	34	-3	6	9	838	-108	-327	119	-70	82	416	254	570	160
Spain	na	68	-117	-31	-93	183	-70	87	-145	183	363	136	10	210	162
Eastern Europe, Russia, etc.	na	97	104	182	139	166	74	146	389	439	721	367	509	650	757
Russia	na	18	26	15	15	10	27	10	-5	49	95	160	99	306	391
Middle East	na	253	205	118	101	-42	-1	89	-38	-63	542	242	958	1138	575
Saudi Arabia	81	181	204	183	134	-28	35	81	20	-38	494	254	746	892	378
U.A.E.	2	80	-24	12	-9	-8	-38	25	-47	-19	19	-56	60	194	159
Africa	na	-117	136	355	202	-192	-184	233	430	378	-25	899	1101	1518	-301
South Africa	55	23	239	155	65	12	8	108	121	124	-17	466	82	648	143

Inversión de Japón hacia otros países
Fuente: JETRO, <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics>

Japan's Inward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia																	
China	na	na	334	440	718	386	887	887	127	7	971	994	1565	-682	1,605	3,881	1,093
Asia MIES	242	130	354	445	-22	-12	3	0	2	1	-2	-9	11	12	15	37	-197
Hong Kong	na	na	225	392	341	224	554	568	94	-14	38	295	960	-856	1,586	3,818	897
Taiwan	na	na	8	27	27	44	207	206	164	-7	80	74	-26	110	47	257	-81
R.Korea	na	na	117	56	81	19	49	48	38	63	-101	251	31	108	221	279	256
Singapore	na	na	4	-30	289	99	66	83	22	115	329	383	598	1,062	1,282	2,716	766
ASEAN	na	na	3	-12	-14	8	7	-5	-185	-132	23	2	-5	3	2	22	227
Thailand	na	na	1	10	-18	-6	10	-15	-197	-125	28	-1	-6	1	1	6	24
Indonesia	na	na	-3	-1	2	1	-2	1	1	-6	1	2	0	3	2	0	0
Malaysia	na	na	6	-11	2	2	-2	3	11	-2	-7	1	-0	1	-1	13	203
Philippines	na	na	-1	-10	0	10	1	6	-0	1	1	1	1	-1	1	3	3
India	na	na	na	6	0	0	3	0	0	-1	0	0	1	-1	3	1	14
North America																	
USA	539	388	-416	-938	480	2,113	680	-5	4,263	3,019	-617	2,294	-530	-2,686	12,709	12,005	1,712
Canada	510	380	294	-820	512	2,084	628	-1,052	3,492	2,451	-841	1,407	308	105	13,270	11,792	1,831
Central and South America	29	8	-710	-118	-82	49	62	1,048	776	569	25	890	-944	-2,771	-561	213	-119
Mexico	na	na	na	-17	395	-49	1,026	2,895	-1,013	-176	1,376	-1,114	1,278	566	2,831	4,020	800
Mexico	na	na	0	0	0	1	1	0	0	2	2	0	0	0	0	0	-8
Brazil	na	na	-1	0	0	0	1	-1	0	0	0	20	1	0	0	0	0
Cayman Islands	na	na	na	-5	465	-37	496	2,564	-1,051	-98	1,347	-752	1,069	-82	1,480	3,592	965
Oceania																	
Australia	9	10	5	6	12	8	106	349	-42	-17	6	-4	-114	36	215	258	50
New Zealand	na	na	na	na	8	0	101	857	14	-1	6	-4	-113	35	207	58	40
Western Europe																	
Germany	228	na	32	739	1,626	797	9,578	4,011	2,883	6,261	5,103	5,623	1,123	-3,898	4,785	4,861	8,210
UK	71	-1	111	585	426	158	-65	1,839	241	551	1,764	1,170	237	-542	-813	1,185	389
France	65	41	37	294	464	240	153	242	-1,245	540	-442	-910	132	1,807	540	-1,289	5,829
Netherlands	na	na	-197	-242	180	-92	1,844	1,688	2,530	1,732	3,200	3,611	2,541	-7,589	-390	2,692	2,684
Italy	1	2	4	-1	40	5	-26	381	113	113	0	33	6	48	62	33	-18
Belgium	na	na	na	-38	72	-262	7	-23	177	52	182	-417	-1,188	884	148	-2,040	14
Luxembourg	na	na	na	6	-84	5	14	173	76	408	316	260	363	-12	484	477	543
Switzerland	na	na	-49	-110	187	266	471	97	126	1,043	-286	108	-748	317	1,162	1,872	-900
Sweden	na	na	8	150	24	59	-8	-23	245	-334	18	-82	-63	669	366	92	-97
Spain	na	na	na	0	12	-0	11	-0	-2	2	2	115	41	40	-44	66	9
Eastern Europe, Russia, etc.	na	na	na	1	15	12	9	2	4	2	-1	-1	-1	-4	1	5	1
Russia	0	na	-1	1	15	12	9	1	5	1	0	0	0	0	0	0	0
Middle East	na	na	na	-1	1	-2	-6	-6	-16	-16	1	3	9	-1	3	-2	23
Saudi Arabia	na	na	0	0	0	-1	-4	-9	-11	-9	-2	1	0	0	1	0	10
U.A.E.	na	na	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	-1	0	0	-0	0
Africa	na	na	na	-28	3	2	11	-7	0	0	0	-13	1	63	33	21	61
South Africa	na	na	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Inversión en Japón proveniente de otros países

Fuente: JETRO, <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics>

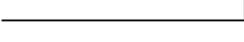
ANEXO 3. HISTORIA DE LAS RELACIONES MÉXICO – JAPÓN

1549	Inició a una serie de visitas de misioneros a Japón.	1959	Visitó México el Primer Ministro Kishi.
1571	Los españoles ocuparon Manila, donde posteriormente se realizó comercio con	1962	Visitó Japón el Presidente Adolfo López Mateos.
1591	Inició el intercambio de cartas y misiones entre los gobernantes japoneses (Hideyoshi Toyotomi, Ieyasu Tokugawa) y Gobernadores de las Islas Filipinas.	1964	Se estableció la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México A.C. Visitaron México el Príncipe Heredero y la Princesa Michiko (el actual Emperador y la Emperatriz)
1596	Felipe de las Casas, a bordo del navío San Felipe, arribó a Urado (Kochi) por naufragio. Posteriormente Felipe de las Casas fue aprehendido en Miyako (Kyoto).	1969	Se inicia la operación de la Asistencia Oficial para el Desarrollo de Japón en
1597	Por orden de Hideyoshi Toyotomi, 26 personas, entre ellos Felipe de las Casas, fueron crucificados en Nishizaka, Nagasaki.	1972	Visitó Japón el Presidente Luis Echeverría.
1609	Rodrigo de Vivero, Exgobernador Interino de las Islas Filipinas, llegó a Iwawada (Onjuku) por naufragio (30 de septiembre). Se entrevistó con el Shogún Hidetada Tokugawa y con Ieyasu Tokugawa, fundador del Shogunato.	1974	Visitó México el Primer Ministro Tanaka.
1610	Rodrigo de Vivero regresó a la Nueva España a bordo del navío San Buenaventura, construido por William Adams por orden de Ieyasu Tokugawa (27 de octubre).	1976	Se llevó a cabo la ceremonia de colocación de la primera piedra del Liceo Mexicano Japonés, A.C.
1611	Luis de Velasco, Virrey de la Nueva España, envió a Japón al Embajador Sebastián Vizcaino con una misión de agradecimiento. Vizcaino arribó a Uruga a bordo del navío San Francisco, y se entrevistó con el Shogún Hidetada Tokugawa	1977	Se inauguró el Liceo Mexicano Japonés, A.C.
1612	Vizcaino emprendió una exploración en busca de las "Islas Ricas de Oro y Plata" que se creía que existían cerca de Japón, pero no cumplió su objetivo.	1980	Visitó México el Primer Ministro Ohira.
1613	Masamune Date, Gobernador del Feudo de Sendai, envió a Tsunenaga Hasekura a Europa a través de la Nueva España. Tsunenaga Hasekura partió de Tsukinoura (Ishinomaki) a bordo del navío San Juan Bautista.	1981	Visitó México el Primer Ministro Suzuki (para asistir a la Cumbre de Cancún del Norte-Sur)
1614	Tsunenaga Hasekura arribó a Acapulco y a través de la ciudad de México partió para Europa desde San Juan de Ulúa (Veracruz). Posteriormente visitó Sevilla, Madrid y Roma.	1982	Visitó México el Príncipe Heredero.
1617	Tsunenaga Hasekura partió de Sevilla.	1986	Visitó Japón el Presidente de la Madrid.
1618	Tsunenaga Hasekura partió de Acapulco a bordo del navío San Juan Bautista y llegó a las Islas Filipinas.	1989	Visitó México el Primer Ministro Kaifu.
1620	Tsunenaga Hasekura regresó a Japón proveniente de las Islas Filipinas.	1990	Visitó Japón el Presidente Salinas.
1888	Fue firmado el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación.	1992	Visitó México el Príncipe Heredero.
1889	Entró en vigor el mismo Tratado.	1993	Visitó Japón el Presidente Salinas.
1891	Se establecieron por primera vez en América Latina el Consulado de Japón en México y la Legación de México en Tokio.	1995	Visitó Japón el Presidente Zedillo (para asistir a la reunión cumbre no oficial de APEC en Osaka).
1897	Se estableció la Legación de Japón en México. El grupo de colonos Enomoto compuesto de 36 japoneses partió del puerto de Yokohama (24 de marzo), vía Honolulu y San Francisco y llegó a Acapulco.	1996	Visitó México el Primer Ministro Hashimoto.
1913	"Decena Trágica". El Sr. Horiguchi, Encargado de Negocios protegió a la familia del Presidente Madero en la Legación.	1997	Se celebró el centenario de la migración japonesa a México. Visitaron México el Príncipe Akishino y la princesa. Visitó Japón el Presidente Zedillo.
1923	Un gran terremoto azotó la región de Kanto. El Gobierno y el pueblo mexicano enviaron una donación de solidaridad.	1998	Visitó Japón el Presidente Zedillo.
1941	La Legación de México en Tokio fue cerrada debido al rompimiento de las relaciones diplomáticas.	2001	Visitó Japón el Presidente Fox.
1942	La Legación de Japón en México fue cerrada debido al rompimiento de las relaciones diplomáticas.	2002	Visitó México el Primer Ministro Koizumi (para asistir a la Reunión Cumbre de APEC en Los Cabos).
1952	Se reanudaron las relaciones diplomáticas. Se establecieron la Embajada de Japón en México y la Embajada de México en Tokio.	2003	Visitó Japón el Presidente Fox. Se concertó el Acuerdo de Asociación y se comenzó a apoyar conjuntamente a terceros países.
1956	Se estableció la Asociación México Japonesa, A.C.	2004	Visitó México el Primer Ministro Koizumi. Se firmó el Acuerdo de Asociación Económica Japón-México (17 de septiembre). Se celebró el 40 Aniversario del establecimiento de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México.
1957	Se llevó a cabo la ceremonia de colocación de la primera piedra de la Asociación.	2005	Entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica Japón-México.
		2006	Visitó México el Príncipe Heredero.
		2007	Se celebró 30 Aniversario del Liceo Mexicano Japonés A.C. Visitó México el Secretario de Relaciones Exteriores Aso (actual Primer Ministro).
		2008	Visitó Japón el Presidente Calderón.

Fuente: Historia de las Relaciones México – Japón. En la página del 400 Aniversario México -Japón, disponible en <http://www.mx.emb-japan.go.jp/400/Historia2a.htm>

ANEXO 4. EMPRESAS JAPONESAS ESTABLECIDAS EN MÉXICO

Empresas Manufactureras							
Actividad	Empresas					Oficinas Representativas	Total
	Cuentan con fábricas			Solo Importación	Total		
	No-Maquila	Maquila	Total				
Agricultura y Pesca	1 (2)	0(0)	1 (2)	1 (1)	2 (3)	0(0)	2 (3)
Minería	3 (2)	0(0)	3(2)	0 (1)	3 (3)	1 (1)	4 (4)
Ind. Siderurgica	3 (2)	7 (2)	10 (4)	1 (1)	11 (5)	0(0)	11 (5)
Automotriz	38 (36)	22 (10)	60 (46)	3 (1)	63 (47)	1 (0)	64 (47)
Maquinaria	5 (3)	1 (0)	6 (3)	11 (9)	17 (12)	4 (30)	21 (15)
Instrumentos de Precisión	4 (3)	0 (1)	4 (4)	3 (3)	7 (7)	1 (2)	8 (9)
Eléctrico-Electrónico	7 (6)	63 (53)	70 (59)	17 (11)	87 (70)	0 (3)	87 (73)
Química -Farmacéutico	9 (8)	5 (2)	14 (10)	1 (2)	15 (12)	1 (2)	16 (14)
Alimentos Procesados	3 (3)	0 (1)	3 (4)	0 (1)	3 (5)	0 (0)	3 (5)
Industria Textil	4 (2)	1 (0)	5 (2)	0(0)	5 (2)	0(0)	5 (2)
Otros	8 (6)	12 (12)	20 (18)	5 (8)	25 (26)	0(0)	25 (26)
Total	85 (73)	111 (81)	196 (154)	42 (38)	238 (192)	8 (11)	246 (203)

EN TOTAL 304 COMPAÑIAS (265 COMPAÑIAS) 
 EN TOTAL 24 COMPAÑIAS (39 COMPAÑIAS) 
 0 COMPAÑIA (1 COMPAÑIA)
 TOTAL EN GENERAL 328 COMPAÑIAS (305 COMPAÑIAS)

Fuente: Las empresas japonesas establecidas en México, Coparmex
http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2001/abril01/emp_japo.htm

FUENTES CONSULTADAS

BIBLIOGRAFÍA

ARELLANES JIMÉNEZ, Paulino Ernesto, *Teorías de Relaciones Internacionales y aplicación práctica*, Tomo II, Ed. Montiel & Soriano, México, 2009.

ARISTÓTELES, *La Política*, Libro Primero, Editorial Época, México, 2004, p. 11 – 38

BARRÓN SOTO, Cristina. “La presencia holandesa en Japón y el comercio con la Nueva España en el siglo XVII”, en Pérez Rosales, Laura y Arjen van der Sluis (coordinadores), *Memorias e historias compartidas. Intercambios culturales, relaciones comerciales y diplomáticas entre México y los Países Bajos, siglos XVI-XX*, Universidad Iberoamericana, México, 2009, p. 126 – 130

CALDER, Kent, *Japanese Foreign Economic Policy Formation: Explaining the Reactive State*, Cambridge University Press, 1988, p. 517 – 541.

CERVERA, Manuel, *Globalización Japonesa: Lecciones para América Latina*, Editorial Siglo XXI, UNAM, México, 1996, 190 p.

COCHRAN, Sherman, *Encountering Chinese networks: Western, Japanese, and Chinese corporations in China, 1880 – 1937*, University of California, 2000, 156 p.

EMBAJADA DE MÉXICO EN JAPÓN. *Del Tratado al Tratado. 120 años de relaciones diplomáticas entre México y Japón*, México, 2008, 54 p.

ESTRADA José Luís, LEÓN José Luís y TURNER Ernesto (coordinadores). *Cooperación y Conflicto en la Cuenca del Pacífico*, Universidad Autónoma Metropolitana, Porrúa, México, D.F., 2005, 392 p.

FALCK REYES, Melba. “Japón y México en el APEC: convergencias que unen”, en Marchini Geneviève (compiladora), *Economía y cultura en la Cuenca del Pacífico*, Universidad de Guadalajara, México, D.F., 2003.

FALCK Melba y USCANGA Carlos, *Las Relaciones Comerciales y Financieras entre México y Japón en el Marco del Acuerdo de Asociación Económica*, FCPyS, UNAM, México, 2009, 102 p.

FERNÁNDEZ DOMÍNGUEZ, Lenin, *Análisis de la estructura monopolista de los seis grandes grupos económicos japoneses (1980-85)*, La Habana, Cuba, 1986, 165 p.

FUJIWARA, Sadao. "Foreign Trade, Investment, and Industrial Imperialism in Postwar Japan", en Morris Suzuki, Seiyama Takuro, (et al), *Japanese Capitalism since 1945: Critical perspectives*, M.E. Sharpe, Armonk, New York, 1989, 221 p.

FUKASAKU, Yukiko. *Technology and industrial development in pre-war. Japan Mitsubishi Nagasaki Shipyard 1884 - 1934*, Routledge, London, 1992, 184 p.

G.R. BERRIDGE, James Alan, *A Dictionary of Diplomacy, Editorial Consultant*, Sir Brian Barber, Gran Bretaña, 2001.

LANIER, Alison. *Cómo trabajar y negociar con los japoneses*, Editorial Legis, Colombia, 1991, 246 p.

MURAKAMI, Haruki. *Crónica del pájaro que da cuerda al mundo*, Maxi Tus Quets Editores, México, 2008, 685 p.

JAMES, William, *Pragmatismo*, Ediciones Aguilar, Argentina, 1975, 312 p.

KAIBARA, Yukio, *Historia del Japón*, FCE, México, 2000, 339 p.

KATZENSTEIN, Peter, *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, University of Wisconsin Press, 1977, 344 p.

MARCH, Robert M. *El negociador japonés. Sutilezas y estrategias que trascienden la lógica occidental*, Panorama Editorial, México, 1992, 209 p.

MARTÍNEZ LEGORRETA, Omar, *Japón y la regionalización de Asia Pacífico. La creación del APEC (un proyecto inconcluso)*, El Colegio Mexiquense. A.C. Universidad Autónoma de Nayarit, México, 2005, 349 p.

MOCHIZUKI, Mike M., *Japan Domestic Change and Foreign Policy*, National Defense Research Institute, California, 1995, 120 p.

MORENO GARCÍA, Julia, *China contemporánea: 1916 - 1990*, Ediciones Istmo, España, 1992, 231 p.

NAKAMURA, Takafusa, *Lectures on Modern Japanese Economic History 1926 – 1994*, LTBC International Library Selection, Japan, Tokyo, 1994, 325 p.

OKIMOTO, Daniel, *Between MITI and the Market, Japanese Industrial Policy for High Technology*, Stanford University Press, California, 1989, 267 p.

OROZCO, José Luis, *El Siglo del Pragmatismo Político*, Fontamara, México, 2004.

RIVERA Natalia, USCANGA Carlos y YAMAMURA Kumiko. *Respuestas gubernamentales en el Acuerdo de Asociación Económica México – Japón*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2009, 80 p.

ROMERO María Elena, SANTA CRUZ Arturo, USCANGA Carlos, GILDO Gabriela. *Sociedad Civil y Reforma de Estado en Japón: Un Espacio para la Acción*, Universidad de Colima, Fundación Japón, México, 2007, 164 p.

RUIZ CABAÑAS, Miguel, “Una relación estratégica de larga distancia: las relaciones entre México y Japón”, en Torres Blanca, Vega Gustavo, Los grandes problemas de México, XII Relaciones Internacionales, El Colegio de México, México, D.F., 2010.

SHINODA, Tomohito, Koizumi Diplomacy. *Japan's Kantei Approach to Foreign Defense Affairs*, University of Washington Press, 2007, 216 p.

SINI Carlo, *El Pragmatismo*, Ediciones Akal, España, 1999, 79 p.

The Political Economy of Japan, Volume 2. The Changing International Context, Stanford University Press, 1988.

USCANGA, Carlos, MARTÍNEZ JURADO Jasón, et al. *México y Japón: los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, UNAM, México, D.F., 2007, 85 p.

USCANGA, Carlos (coordinador), *Asia – Pacífico en la Posguerra Espacios de Interacción Económica y Política*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2001, 162 p.

USCANGA, Carlos. *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*, UNAM, México, 2007.

USCANGA Carlos, RIVERA Natalia, LABORDE Adolfo, *Sogo Sosha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, UNAM, México, 2009.

WALTZ, Kenneth, *Teoría de la Política Internacional*, Grupo Editorial Latinoamericano, Argentina, 1988.

WIONCZEK Miguel, GUZMÁN Oscar, SERRATO Marcela, GUTIÉRREZ Roberto, *Relaciones Económicas México – Japón*, en *Las relaciones económicas entre México y Japón, influencia del desarrollo petrolero mexicano*, El Colegio de México, 1982.

YAMAZAKI, Endo Benito, *México y Japón: Crónica de 400 años de relaciones amistosas y económicas y 50 años de vínculos empresariales*, México, 2008.

HEMEROGRAFÍA

AGUILAR BENÍTEZ, Ismael, *Competitividad y precarización del empleo: el caso de la industria del televisor en color en la frontera norte de México*, Papeles de Población, octubre-diciembre, número 018, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1998.

ALVSTAM Claes G., STRÖM Patrik, and NAOYUKI Yoshino. *On the economic interdependence between China and Japan: Challenges and possibilities*, Asia Pacific Viewpoint, Vol. 50, no. 2, August, 2009.

COONEY Kevin and SCARBROUGH, *Japan and South Korea: Can these two Nations work together?*, Asian Affairs: An American Review, Vol. 35, no. 3, 2008.

HIDETAKA, Yoshimatsu, *Japan's Keidanren and Political Influence on Market Liberalization*, Asian Survey, Vol. 38, No. 3, Mar., 1998.

HORIUCHI Yusaku and SAITO Jun, *Cultivating Rice and Votes: The Institutional Origins of Agricultural Protectionism in Japan*, Journal of East Asian Studies, Vol. 10, No. 3, 2010.

KABASHIMA Iku and STEEL Gill, *The Koizumi Revolution*, en *Political Science and Politics*, Vol. 40, No. 1, enero, 2007.

KAIHARA, Hiroshi, *Japan's Political Economy and Koizumi's Structural Reform: A Rise and Fall of Neoclassical Economic Reform in Japan*, East Asia: An International Quarterly, Vol. 25 Issue 4, Winter, 2008.

LEHENY, David, *Terrorism risks and counterterrorism cost in post – 9/11 Japan*, Japan Forum, Vol. 22, No. 1/2, Mar-Jun 2010.

MACLACHLAN, Patricia L., *Post Office Politics in Modern Japan: The Postmasters, Iron Triangles, and the Limits of Reform*, Journal of Japanese Studies, Vol. 30, No. 2, Summer, 2004.

MASARU, Tamamoto, *How Japan Imagines China and Sees Itself*, in World Policy Journal, Winter 2005/06.

MORILLAS GÓMEZ, Javier. *Diplomacia económica comparada en la globalización Su organización y sus agentes*, Boletín Económico de ICE no. 2702, del 24 al 30 de septiembre de 2001.

MORILLAS GÓMEZ, Javier. *Diplomacia económica. La otra mediación del Estado en el mercado*, Boletín Económico de ICE no. 2664, 1 de septiembre al 1 de octubre de 2000.

NAOI Megumi and KRAUSS Ellis, *Who Lobbies Whom? Special Interest Politics under Alternative Electoral Systems*, American Journal of Political Science, Vol. 53, No. 4, Oct., 2009.

OIZUMI Yoichi, MUÑOZ Félix, ENCINAR María Isabel, *Estrategia Internacional de las Empresas Japonesas en los Países del Sudeste Asiático y China*, Papeles del Este, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, 2007.

PALACIOS Héctor, *Los primeros contactos entre el Japón y los españoles: 1543 – 1612*, México y la Cuenca del Pacífico, Vol. 11, núm. 31, enero – abril, 2008.

PEKKANEN Saadia, SOLÍS Mireya, KATADA Saori. *Trading Gains for Control: International Trade Forums and Japanese Economic Diplomacy*, International Studies Quarterly, Vol.51, No. 4, 2007.

RUIZ CABAÑAS, Miguel. *El Novohispano que negoció con el Shogún*, en Letras Libres, núm. 149, año VIII, mayo 2011, p. 22 – 29.

SMITH, Sheila, *The Politics of Leaving the “Postwar” Behind: Nationalism, Pragmatism and Japan’s Foreign Policy*, Harvard Asia Quarterly, Vol. 11 Issue 2/3, Spring/Summer, 2008.

SOLÍS Mireya, KATADA Saori, *The Japan – México FTA: A Cross – Regional Step in the Path towards Asian Regionalism*, en Pacific Affairs, Vol. 80, No. 2, Summer, 2007.

TOKORO, Yasuhiro, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, en Economía UNAM, Vol. 3, No. 7, enero, México, 2006.

TURMAN John, STRAND Jonathan, EMMERT Craig, *The Disbursement Pattern of Japanese Foreign Aid: A Reappraisal*, Journal of East Asian Studies 9, 2009.

USCANGA, Carlos, *México y Japón después del Centenario de la Independencia de 1910: entre las vicisitudes de la política interna y la búsqueda del fortalecimiento de los nexos diplomáticos*, en Revista Iberoamericana, Universidad de Sophia, Vol. XXXIII, No. 1, agosto 2011, p. 21 – 33.

WEEKS, Donna, *Japan’s Postal Reforms and the Neo-Liberal zeal of Approval*, Social Alternatives, Vol. 25, No. 2, Second Quarter, 2006.

YOSHIMATSU, Hidetaka, *Japan’s Keidanren and Free Trade Agreements: Societal Interest and Trade Policy*, Asian Survey, Vol. 45, No. 2 (Mar. – Apr.), University of California Press, 2005.

DOCUMENTOS

Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, Texto completo [en línea], Dirección URL: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_AAE_Japon, fecha de consulta: febrero del 2010.

Convirtiendo las palabras en acción, Discurso pronunciado por el primer ministro de Japón, Junichiro Koizumi, en la Reunión Plenaria de Alto Nivel del sexagésimo

período de sesiones de la Asamblea General de Naciones Unidas, 15 de septiembre 2005, Naciones Unidas, Nueva York.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte [en línea], Dirección URL: <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx?x=343&mtpiID=122#102>, fecha de consulta: abril del 2011.

1994 Leaders' Declaration, Asia Pacific Economic Cooperation (APEC), [en línea], Dirección URL: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/1994/1994_aelm.aspx, fecha de consulta: marzo del 2011.

2002 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: abril del 2011.

2003 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: abril del 2011.

2004 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: abril del 2011.

2005 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: abril del 2011.

2006 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: mayo del 2011.

2007 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Japan External Trade Organization (JETRO), [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/, fecha de consulta: mayo del 2011.

ARTÍCULOS EN LÍNEA

Economic Research Department of Japan External Trade Organization (JETRO), *“Cool” Japan's Economy Warms Up*, (marzo) 2005, [en línea], Dirección URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/2005_27_r.pdf, fecha de consulta: mayo de 2011.

KOICHI, Shigeru, “Perspectivas de los acuerdos de libre comercio entre Japón y América Latina: un enfoque desde la diplomacia económica japonesa”, en Briseño, José y Bustamante, Ana (coord.). *La integración latinoamericana: entre el regionalismo abierto y la globalización*, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela, [en línea], <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/VE-INT-0002.pdf#page=170>, fecha de consulta: enero de 2011.

SOLÍS, Mireya, *México y Japón: las oportunidades del libre comercio*, Estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI, 2000, [en línea], http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/publicaciones/mexjapesp.pdf, fecha de consulta: enero de 2011.

SOTO, Augusto, Conflictos territoriales en Asia – Pacífico. Entre la defensa y la integración, Anuario Asia – Pacífico, [en línea], http://www.anuarioasiapacifico.es/anuario2004/pdf/ASIA_CID_251_260.pdf, fecha de consulta: abril de 2011.

YUN Chunji (translated by Tomita Mari), *Japan's FTA Strategy and the East Asian Economic Bloc*, SEKAI, no. 699, (March 2002), [en línea] <http://www.iwanami.co.jp/jpworld/text/FTA01.html>, fecha de consulta: mayo de 2011.

ZHIBIN GU, George, *Japan's unfinished business in China*, publicado 23 abril, 2005, en Asia Times On line, <http://www.atimes.com/atimes/Japan/GD23Dh03.html>, fecha de consulta: abril de 2011.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

Página oficial del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (MOFA), Dirección URL: <http://www.mofa.go.jp>.

Página oficial del Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón (METI), Dirección URL: <http://www.meti.go.jp>.

Página oficial del Ministerio de Finanzas de Japón (MOF), Dirección URL: <http://www.mof.go.jp>.

Página oficial del Primer Ministro de Japón y su gabinete (KANTEI), Dirección URL: <http://www.kantei.go.jp>.

Página del Japan External Trade Organization (JETRO), Dirección URL: <http://www.jetro.go.jp>.

Página del Comité Organizador del 400 Aniversario México – Japón, Dirección URL: <http://www.mx.emb-japan.go.jp/400>.

Keidanren, Dirección URL: <http://www.keidanren.or.jp>.

Coparmex, Dirección URL: <http://www.coparmex.org.mx>.

Mitsui & Co. LTD, Dirección URL: <https://www.mitsui.com/jp>

Sony, Dirección URL: <http://www.sony.co.jp>

New York Times, Dirección URL: <http://www.nytimes.com>.

The Asahi Shimbun, Dirección URL: <http://www.asahi.com>.

El País, Dirección URL: <http://www.elpais.com>.

Diario Excelsior, Dirección URL: <http://www.excelsior.com.mx>.

The Hankyoreh, Dirección URL: <http://english.hani.co.kr>