



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA
MEXICO-JAPON: ANALISIS DE LOS FACTORES
QUE IMPULSARON A JAPÓN A FOMENTAR LAS
RELACIONES BILATERALES DEL LIBRE
COMERCIO Y COOPERACIÓN.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

ALMA RUTH VILLALOBOS PEREZ

DIRECTOR: DR. CARLOS USCANGA PRIETO



CIUDAD UNIVERSITARIA

2011



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.

Agradecimientos

Muchos son los años transcurridos y muchas las personas que incidieron en la conclusión de ésta etapa. Al término sólo observo las deudas con todos ellos, por lo que me doy a la tarea de agradecer su tiempo, colaboración y apoyo que me han brindado en éste proceso que ha llegado a su fin.

En primer lugar necesito agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por haberme dado el honor de formar parte de la institución, por brindarme un conocimiento sin ataduras, por haber plasmado en mi corazón una conciencia social.

A Memis y a Miguel, por su apoyo, cariño y comprensión, por los consejos y regaños que me han hecho crecer y madurar. Madre, gracias por estar a mi lado en todo momento, por no desistir ante tantas desventuras, por mantenerte firme en tus decisiones, por enseñarme a mejorar cada día. Miguel, gracias por los consejos indirectamente obsequiados, por el apoyo incondicional durante las enfermedades, por el amor no pronunciado entre nosotros, por la complicidad que la hermandad nos proporciona.

A Anita, tía gracias por estar conmigo desde el principio de mi vida, por ser mi cómplice y mi amiga, por darme consejos cuando todo parecía un caos, por permitirme llorar en tu hombro, por estar a mi lado cuando no lo estuvo mi madre, estoy eternamente agradecida contigo.

A quienes ahora considero mi familia, por haberme visto crecer, cambiar y madurar. Querido Kike, te agradezco el que seas mi amigo y hermano, el que hayas compartido momentos de llanto, alegría, ocio y felicidad, por tus consejos las veinticuatro horas del día, por los bailes y las pláticas, por tu ejemplo que me ha dado ánimos, por haberme visto madurar en todo sentido. Marlencita gracias por ser simplemente tu, por tus intrépidos viajes históricos, por el tiempo dedicado a las discusiones teóricas, por tus consejos intelectuales, por tus frases graciosas, por la confianza que depositaste en mi. Los quiero y adoro a ambos.

Hitoshi, te agradezco el tiempo que me brindaste al explicarme particularidades de tu país, por discutir conmigo sobre temas económicos y sociales, por sembrar la curiosidad de temas desconocidos, por ser parte de mi vida, de mi inspiración y el impulsor del final de la investigación, te amo.

A los profesores Carlos Uscanga, Adolfo Laborde, Natalia Rivera Ángel, Claudia Lara Arriaga, por su paciencia, tiempo y consejos, sin ellos no hubiese sido posible la omisión de incoherencias y desaciertos gramaticales y de redacción.

Agradezco a las siguientes personas que han influido en mi desarrollo académico y personal Beatriz Suárez, Reyna Aviléz, Mithe Molina, Ulises Daniel Díaz, Viri Mendoza, Noe Ortiz, Erika Paredes Porras, Diana Morales Peña, Fanny Tecuanhuey, Harold Ramos, Gil Villalobos y me disculpo por las peligrosas omisiones que haya hecho, los quiero. Gracias.

Para Memis
Por su infinita paciencia.

¿Truenos? Muy lejos. Pero es de buena educación hacerse desentendido.

Un truenecito... ¡nada!

Alfonso Reyes *¿Truenos*

ÍNDICE

Índice de abreviaturas	3
Índice de figuras	4
Índice de cuadros	5
Introducción	6
1.- El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) en el sistema internacional	14
1.1 Consideraciones teórico-metodológicas.....	15
1.2 La interacción de las unidades en el sistema económico-político internacional.....	25
1.3 La interacción de las unidades en la realidad internacional.....	37
1.3.1 México y Japón en la realidad internacional.....	46
2.- La apertura comercial de Japón, 1970-1990	50
2.1 Contexto económico y político de Japón.....	51
2.2 Origen de los problemas bilaterales, Japón-Estados Unidos.....	60
2.3 El malestar económico.....	70
2.3.1 Hacia la apertura.....	80
2.3.2 Inestabilidad y reestructuración.....	86
2.4 Alianzas económicas para el fortalecimiento de Japón en los noventa.....	94
3.- Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Intereses en la liberalización del mercado japonés	114
3.1 La Conferencia de Seattle 1999.....	115
3.2 México-Japón en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	117
3.2.1 Posición del sector privado y la Inversión Extranjera Directa (IED) de México y Japón.....	131
3.3 Principales actores en la liberalización del mercado japonés.....	139
3.3.1 La política agrícola en Japón.....	145
3.4 El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: inicio de la apertura inter- regional del mercado japonés.....	157

3.4.1 Presión del sector privado para la firma de un AAE con México.....	158
3.4.2 Las negociaciones y los resultados del sector agrícola y el de manufactura en el AAEMJ.....	166
Conclusiones.....	181
Bibliografía.....	188

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

AAEMJ	-Acuerdo de Asociación Económica México-Japón
ANSEA	-Asociación de Naciones del Sudeste de Asia
AOD	-Asistencia Oficial para el Desarrollo
APEC	-Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ARF	-Foro Regional ANSEA
BOJ	-Banco de Japón
FMI	-Fondo Monetario Internacional
GATT	-Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	-Inversión Extranjera Directa
JETRO	-Organización de Comercio Exterior de Japón
JSEPA	- Acuerdo de Asociación Económica Japón Singapur
JEXIM	-Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón
MAFF	-Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca
METI	-Ministerio de Economía y Comercio Internacional de Japón
MITI	-Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón
MOF	-Ministerio de Finanzas de Japón
MOFA	-Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón
NMF	-Nación Más Favorecida
OCDE	-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	-Organización Mundial del Comercio
ONU	-Organización de las Naciones Unidas
PARC	-Consejo de Investigación de Asuntos de Política
PIB	-Producto Interno Bruto
PLD	-Partido Liberal Democrático
PNB	-Producto Nacional Bruto
PyMES	-Pequeñas y Medianas Empresas
TLC	-Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCAN	-Tratado de Libre Comercio

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: El sistema internacional.....	24
Figura 2: Índice de ahorros de Estados Unidos, Japón y Alemania (ahorro interno como porcentaje del PNB)	40
Figura 3: Deuda Pendiente y Producto Nacional Bruto (miles de millones de dólares)	41
Figura 4: Acuerdos, Tratados de Libre Comercio y Uniones Aduaneras (1955-2011).....	45
Figura 5: Déficit gemelos de Estados Unidos en miles de millones de dólares (1975-1990).....	64
Figura 6: Índice de Precios de la tierra (1975-1995).....	73
Figura 7: Crecimiento de la economía japonesa Consumo privado y gubernamental (1985-2002).....	75
Figura 8 : Crecimiento del comercio de Japón (1985-2002).....	79
Figura 9: Comercio de México con Japón y Estados Unidos 1970-1990 (millones de dólares).....	128
Figura 10: Japón: principales actores en el proceso de toma de decisiones en la política agrícola.....	149
Figura 11: Importaciones de Japón (1997-2009).....	172

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Características de las capacidades y del poder de las unidades políticas y económicas.....	34
Cuadro 2: Préstamos japoneses a México, 1982-1991 (millones de dólares)	120
Cuadro 3: México: Principales socios comerciales 1990-1998 (millones de dólares)	125
Cuadro 4: Inversión Extranjera Directa de Japón por País/Región, (basado en la balanza de pagos, neto y flujo)(1985-2009, millones de dólares).....	133
Cuadro 5: México: IED notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras por países y áreas económicas(al 31 de septiembre de 1999, millones de dólares).....	136
Cuadro 6: Posición de los principales actores gubernamentales de Japón sobre la apertura comercial a través de mecanismos de libre comercio.....	144
Cuadro 7: Intereses industriales y agrícolas japoneses en TLC los países contraparte (millones de dólares, %).....	161
Cuadro 8: Balanza comercial de México con Japón (millones de dólares)	169
Cuadro 9. Principales proveedores de alimentos a Japón 2009 (millones de dólares, %).....	173
Cuadro 10: Productos manufacturados.....	175
Cuadro 11: Exportaciones de Japón hacia México (1996-2010).....	176

Introducción

El origen de ésta investigación surgió debido al notable contraste entre el persistente optimismo del gobierno mexicano en la negociación del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ, 2005) y el déficit registrado en la balanza comercial entre ambos países.

La década de los noventa fue un periodo de recesión económica y financiera que marcó la necesidad de reconfigurar el sistema político y económico doméstico de Japón para revitalizar la economía y lograr mantener la competitividad de sus productos internacionalmente. Éste comenzó una reforma al interior del país y adaptó su política económica al proceso de libre comercio, iniciando la apertura del mercado japonés con la firma de un instrumento comercial con Singapur (2002) y después con México.

La transformación de la postura de Japón se asocia con factores tanto internos como externos: La posición que asumió Estados Unidos ante el crecimiento económico de Japón, observable en las presiones ejercidas para la dirección del mercado japonés, a favor de la imposición de políticas del libre comercio y del beneficio estadounidense; la incorporación del país asiático al proceso de globalización mediante la internacionalización de los mercados financieros y el incremento de los vínculos bilaterales y regionales; la disminución de control por parte del Estado en aspectos económicos y financieros; el impacto negativo del estallido de la burbuja económica que obligó al país a reformar las políticas económicas tanto al exterior como al interior para explorar opciones de diversificación y cooperación con el fin de revitalizar la economía; la falta de eficacia del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) como un foro multilateral para la cooperación, integración e incremento del comercio e inversión que al no tener presencia significativa durante la crisis asiática de 1997 se observó como un mecanismo de discusión en la región; y el surgimiento de China como posible líder regional, alterando el sistema internacional por la creciente importancia económica y política en el proceso de globalización y en la esfera de seguridad, y convirtiéndose en una amenaza tanto internacional como regional para Estados Unidos y Japón.

Desde finales de los ochenta, México dio continuidad a las políticas económicas que favorecieron la recuperación interna del país, una de las acciones fue el establecimiento de vínculos comerciales con otros países. El Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) invitó a Japón a unirse a esta apertura comercial antes de iniciar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1992).

No obstante, Japón evitó estos tratados ya que eran considerados peligrosos para el sistema multilateral de libre comercio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros (GATT, por sus siglas en inglés), debido al posible incremento de barreras comerciales y porque fueron observados como discriminatorios para terceros países. Sin embargo, fue la confianza de los inversionistas japoneses por la cual se decidió evitar una relación comercial estrecha con México, confianza que se había atenuado por la crisis económica y las dificultades para pagar la deuda externa que se originó desde la segunda mitad de los setenta.

México y Estados Unidos anunciaron los preparativos del TLCAN, hecho que tuvo un impacto directo en la inversión y en los productos japoneses en México. El Presidente Salinas de Gortari, determinó poner en práctica una política exterior activa con el objetivo de contrarrestar la dependencia a Estados Unidos por medio del incremento de socios comerciales y así aumentar las exportaciones mexicanas, principalmente a la región de Asia Pacífico, especialmente a Japón, debido a que era la economía más fuerte de la región y sobre todo, multiplicar los flujos de inversión japonesa, que durante el sexenio habían disminuido notablemente.

El gobierno japonés decidió mantener una relación cercana a México debido a la posible disminución de competitividad de sus productos frente al TLCAN, el interés del gobierno mexicano por incrementar las inversiones japonesas con sus exportaciones a la región de Asia Pacífico facilitó una relación de carácter no oficial con México antes de comenzar las negociaciones del tratado, así, ambos países decidieron crear la Comisión México-Japón Siglo XXI¹, con la cual Japón pudo estar cerca de México para poder

¹ Se creó en 1990 cuando el presidente Carlos Salinas de Gortari visitó Japón. Ambos países tuvieron la iniciativa de crear esta comisión como un mecanismo institucional, por tal motivo solo puede crear recomendaciones, las cuales, no son obligatorias para ninguno de los dos países. La

obtener información sobre el funcionamiento del instrumento bilateral en el país y la relación que se estaba construyendo con Estados Unidos, evitando acercarse mucho para no agravar las relaciones de Japón con éste último.

El TLCAN fue un mecanismo comercial innovador por los diferentes elementos que lo componían dando inicio a un periodo en las relaciones de tipo bilateral a nivel mundial. Inspirados en éste tratado varios países se unieron a la ola de negociación de instrumentos de libre comercio, pero, fue hasta finalizar la década, cuando hubo un cambio en la posición de Japón con respecto a los mecanismos de libre comercio, la política exterior multilateral que comenzó durante los años cincuenta se modificó hacia una bilateral al finalizar el decenio de los noventa, la cual, se considera complementaria para el sistema de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y fue el inicio de un proceso de negociación al interior del país que se reflejó a comienzos del siglo XXI con la conclusión de un instrumento de libre comercio.

Para México, el Acuerdo de Asociación es una gran oportunidad de diversificación comercial del mercado nacional, así como el logro de un trato preferencial de productos mexicanos, el incremento de la competitividad de varios sectores y la atracción de flujos de inversión de la región de Asia Pacífico. Para Japón, significa acentuar su presencia en los mercados latinoamericano, estadounidense y europeo, utilizando a México como plataforma comercial, así como la disminución de las desventajas comerciales frente a productos europeos y estadounidenses en suelo mexicano provocadas por el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM, 2000).

El interés de Japón relacionado al incremento de la firma de acuerdos bilaterales y de integración se asocia al aumento de la cooperación entre los países que integran la región de la Cuenca del Pacífico; la disminución de fricciones comerciales que hubo

Comisión fue para Japón de gran ayuda durante la firma del TLCAN ya que le permitió estar cerca desde un principio de la negociación evitando fricciones directas con Estados Unidos. Comisión México-Japón Siglo XXI, fue creada con el objetivo de obtener perspectivas de las relaciones bilaterales a mediano y largo plazo. En 1999, por las transformaciones internacionales y económicas de cada uno de los países integrantes, se reeditó la Comisión para la creación de nuevas recomendaciones con el objetivo de estudiar la posibilidad de negociar un Acuerdo o Tratado de Libre Comercio.

durante la década de los noventa; las dificultades económicas, resultado de la crisis del 97 en Asia; pero primordialmente, la búsqueda de medios que conduzcan al crecimiento y estabilización de la economía; y, por último, que estos mecanismos sean observados como complementarios en el sistema multilateral, el cual es considerado obsoleto por la mayoría de países.

Desde la firma del Acuerdo se ha registrado un incremento en el comercio entre México y Japón, sin embargo, la tendencia deficitaria del primero con su socio comercial continúa y pudiera no alterarse en un futuro cercano, ya que los beneficios que se pueden obtener se asocian no sólo con las estrategias de diversificación comercial, sino con el tamaño de la economía, el uso del poder y las capacidades de cada uno de los integrantes que constituyen elementos esenciales para el rendimiento del mecanismo.

Sin duda alguna, México tiene varios problemas estructurales que no permiten la posibilidad de aprovechar y multiplicar las oportunidades comerciales, a pesar de esto, el poco incremento comercial que se ha logrado después de la firma del Acuerdo no sólo corresponde a los problemas internos del país, mas allá de la complementariedad que reconoce el Grupo de Estudio entre ambos países, desde 2002, como el principal factor para estrechar relaciones con México, los intereses de sectores específicos japoneses vertidos e involucrados en la negociación han sido los que definen el rumbo entre ambos países. Los intereses que influyeron por parte del sector industrial japonés y los que surgieron como parte del proceso de apertura comercial del sector de la agricultura han incidido en la forma, el ritmo y el tipo de apertura en la que se logró negociar el mecanismo.

Es comprensible que las principales razones por las que se firmó el Acuerdo sea el incremento de beneficios para ambas economías, la ampliación de redes comerciales para ser aprovechadas por las empresas multinacionales, la obtención de un trato preferencial recíproco por parte de los socios, así como el crecimiento y estabilización de la economía, pero el rendimiento del mecanismo depende no sólo del tamaño de la economía y las capacidades que tenga sino también la dirección misma del Acuerdo, es decir, no todos los sectores que son negociados se benefician o son liberalizados de la misma manera y por tanto algunos sectores son más favorecidos que otros.

El estudio de los factores del proceso de liberalización y los intereses que influyeron en la negociación del AAEMJ proporcionan un punto de partida para la investigación de los contrastes en los indicadores comerciales, la posición de los países con respecto a los instrumentos bilaterales de libre comercio, así como el tipo de relación existente entre México y Japón y la rentabilidad del instrumento de negociación para cada país.

La investigación intenta hacer un análisis sobre la relación comercial que hay entre México y Japón basada en los factores que condujeron a este último a la firma del Acuerdo de Asociación y la dificultad que México tiene para aprovecharlo, por lo que se examinarán los elementos que impulsaron a la negociación del mecanismo de libre comercio entre ambos países, los cuales hicieron de éste una prioridad en el sector industrial japonés y que sentaron precedentes significativos en las negociaciones posteriores en el comercio bilateral del mismo.

Además se estudiará el proceso de apertura de Japón que derivó en la firma de mecanismos bilaterales de libre comercio, especialmente la influencia de elementos políticos y económicos gubernamentales, así como de los grupos de interés con mayor poder.

Y, por medio del uso de un enfoque teórico-metodológico neorrealista que comprende variables constantes como el poder y las capacidades políticas y económicas de los Estados, se buscará identificar los diversos elementos que incidieron en el proceso y en la dinámica de las unidades políticas, económicas, internas e internacionales para la firma del AAEMJ, así como el proceso en la transformación del mercado proteccionista japonés.

Esta investigación parte de los siguientes supuestos de análisis:

*El Presidente Carlos Salinas de Gortari tuvo interés por estrechar los lazos comerciales, el Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León hizo varias invitaciones a Japón para suscribir un acuerdo, pero hasta muy avanzada la aplicación de políticas de apertura comercial a nivel internacional, éste se mostró interesado. Posiblemente el entorno internacional alteró la percepción del país con respecto a los mecanismos bilaterales y, seguramente, las condiciones económicas internas, las posturas tanto del gobierno como de los grupos de interés, así como las desventajas de los productos japoneses frente a los

estadounidenses y europeos, fueron los factores principales que llevaron a la conclusión de un Acuerdo de Asociación con México.

*El informe final del Grupo de Estudio México-Japón sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales en 2002, considera que una de las características que poseen ambos países es la complementariedad entre sí. México es rico en recursos naturales, en donde abunda mano de obra joven y relativamente capacitada y Japón cuenta con capital y tecnología. Sin embargo, estas características aunque pueden observarse como complementarias no son competitivas, ya que no impulsan la producción de ambos países.

* Estos elementos de complementariedad no pueden ser valorados como ventajas competitivas para México ya que no son factores que impulsen los medios para desarrollar un nivel eficiente de producción. Hay una gran posibilidad de que no se incremente la competitividad de los productos mexicanos en la región del Asia Pacífico y que tampoco obtenga una presencia comercial, especialmente si se observa que Japón ha trasladado sus plantas productivas a los integrantes de la región y que, como consecuencia, estas economías, que también hacen uso de una mano de obra abundante y barata, han alcanzado condiciones adecuadas de capacitación, eficiencia y rentabilidad para lograr niveles óptimos de producción.

*Después de la firma del TLCAN, México ha incrementado las relaciones comerciales bilaterales y regionales de carácter económico e inversión con el fin de diversificar el mercado nacional y lograr un crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad. Sin embargo, se ha observado que ninguno de éstos acuerdos a los que se ha suscrito, ha beneficiado al país y en el 90% aproximado de los casos, México mantiene un déficit con otros países en la balanza comercial, por lo que seguramente de diez a quince años el déficit comercial que México tiene con Japón no desaparecerá e incluso podría no disminuir.

* Japón se caracterizó por tener una política agrícola proteccionista que ocasionó numerosas dificultades al sector frente al proceso de globalización, liberalización comercial y por el estallido de la burbuja económica a comienzos de la década de los noventa, la lentitud de la apertura del sector produjo altos costos agrícolas que sumado a la escasez de

mano de obra y tierra, propiciaron la disminución en la competitividad, sin embargo, actualmente Japón es considerado el mayor importador de alimentos en el mundo.

Juzgando lo anterior, México tienen probabilidades de exportar gran cantidad de productos primarios al mercado japonés, no obstante, si la competitividad del sector agrícola no es suficiente a escala internacional, entonces las políticas proteccionistas continúan y configuran la apertura del sector, y el Acuerdo de Asociación, por tanto, responde a una estrategia comercial que limita la participación de México en el mercado japonés y otorga especial interés al sector manufacturero, sector que creció más que el agrícola desde la década de los sesenta; o que pone en riesgo al sector agrícola beneficiando al sector manufacturero, disminuyendo aun más la competitividad del primero y dando relevancia a las importaciones de productos primarios, escenario en el que México puede obtener ventajas para la exportación de sus productos.

La investigación se divide en tres capítulos. El primero se refiere a la configuración del sistema político internacional y a la dinámica de las unidades que hay en la estructura política y económica, el cual, se basa en un enfoque teórico-metodológico neorrealista que combina la visión de Kenneth Waltz, Susan Strange y Robert Gilpin. Se destaca la dinámica de los Estados y las empresas transnacionales como las principales unidades que, apoyadas en el principio de auto-ayuda, establecen estrategias como medios para lograr intereses y objetivos que le permitan adaptarse a los constantes cambios estructurales. El objetivo del capítulo es sentar las bases teóricas y metodológicas para el análisis de los factores que condujeron a Japón a alterar sus vínculos comerciales y políticos, así como el alcance del principio de auto-ayuda en las relaciones establecidas entre las unidades del sistema.

En el segundo capítulo se identifican los factores tanto internos como externos que influyeron en el proceso de apertura comercial y financiera de Japón, desde el periodo de la posguerra hasta la conclusión del AAEMJ. Se resalta la relación económica y comercial entre Estados Unidos y Japón, la cual, perjudicó y condicionó el comportamiento de este último durante el periodo de crecimiento económico y que contribuyó en el crecimiento y estallido de la burbuja económica. También se analiza el proceso e impacto de la burbuja

durante la década de los noventa, tanto al interior de Japón como en la región de Asia Pacífico.

Finalmente, en el tercer capítulo se detallan los factores domésticos que participaron en la transformación de la postura del gobierno japonés con respecto a los Acuerdos bilaterales y las causas por las que México fue considerado el segundo socio comercial. El capítulo está orientado a examinar los intereses del sector manufacturero y agrícola en el AAEMJ ya que fueron los que influyeron en la negociación del Acuerdo, por lo que se profundizará en el estudio de los intereses del sector agrícola y del sector privado japonés individualmente, ya que fueron estos los que afectaron el ritmo, la forma y el tiempo de la apertura comercial.

Los factores que impulsaron a Japón a promover la apertura comercial se justifican, principalmente, en la revitalización de la economía, lo que plantea varios retos tanto a escala nacional como regional e internacional, entre ellos se encuentra la necesidad de crear una política económica adecuada que satisfaga las demandas de sectores productivos como el agrícola y manufacturero y coordinen estrategias para la obtención de beneficios mediante los mecanismos bilaterales de libre comercio.

En este sentido, lejos de la cooperación entre las unidades políticas y económicas en el sistema internacional, el principio de auto-ayuda prevalece en la formación de estrategias comerciales, políticas y económicas, y el rendimiento que se obtengan corresponderá a las capacidades y al uso de poder de cada una de las unidades en el sistema internacional, por lo que, el AAEMJ representa una estrategia comercial que favorece primordialmente al sector privado japonés, que impulsó un modo de imponer sus demandas para mejorar su competitividad frente a productos estadounidenses y europeos.

1.- El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) en el sistema internacional

La caída del muro de Berlín (1989) significó más que el fin del socialismo y la división del mundo en dos polos de poder: la transformación del sistema internacional y de las unidades que lo componen. Surge entonces la necesidad del uso de un marco teórico de las relaciones internacionales, para explicar éste nuevo proceso en el que no solo existen los Estados, sino el surgimiento de fuerzas transnacionales y de actores no estatales.

El marco teórico de ésta investigación se basará en términos formulados por Kenneth Waltz, Susan Strange y la visión de mercado de Robert Gilpin, es decir, habrá una línea neorrealista que contemple al sistema, a la estructura política y al mercado internacional, considerando las capacidades y la distribución de las mismas, al equilibrio de poder y al uso de éste como medio para la obtención de riqueza y tecnología y la influencia del mercado en el sistema político internacional.

La reflexión que se realiza está basada en los acontecimientos reales de las acciones políticas y económicas de los Estados y de la fuerza transnacional, el marco teórico sólo sirve para dar una explicación de la realidad de forma ordenada para que ésta pueda ser “racional, objetiva y verificable”². Una teoría en específico puede no considerar a la totalidad de elementos de la realidad internacional, por lo que no es posible explicarla en torno a fundamentos teóricos.

Debido a la transformación del sistema internacional es imprescindible entender los elementos de la estructura política internacional, la del mercado y la doméstica, para lograr comprender el rol que tiene el AAEMJ en el sistema internacional y la importancia al interior de los Estados firmantes.

² Mario Augusto, Bunge; *La Ciencia su Método y su Filosofía*, Ediciones Siglo Veinte, México, 1989, pp. 14-15. Estas tres características son los rasgos esenciales que alcanzan tanto las ciencias de la naturaleza como de la sociedad.

1.1 Consideraciones teórico-metodológicas

De acuerdo a Kenneth Waltz “un sistema está compuesto por una estructura y por unidades interactuantes. La estructura es el componente sistémico que hace posible pensar en el sistema como un todo”.³ Al examinar ésta caracterización se observa la existencia de un sistema, de una estructura y de varias unidades que interactúan.

En primera instancia el sistema se compone de la estructura, y no se determina por ésta y por las unidades interactuantes que la componen, en el caso de que el sistema y la estructura estuvieran determinados por el tipo de unidades que los integran, entonces se encontrarían varios tipos de sistemas que convivirían en un mismo tiempo. Por ejemplo: durante la Guerra Fría se identifica un periodo de bipolaridad liderados por Estados Unidos con un ideal económico capitalista y la Unión Soviética con la bandera del socialismo, parecía que ésta bipolaridad podía continuar durante un periodo largo de tiempo, sin embargo, comenzó a desquebrajarse debido al inicio de la separación Yugoslava en 1948, fue el principio del fin.

En este caso por la naturaleza de los sucesos, por el tipo de las relaciones establecidas por las unidades y por el uso de medios para lograr su fin, se puede determinar al sistema bipolar, a un sistema de equilibrio de poderes o a un sistema capitalista (esto último debido a que el bloque capitalista continúa existiendo y lo que significaría la existencia de un sistema puramente económico, en donde las unidades serían económicas y la política internacional sería mínima), por lo que no puede considerarse al tipo de interacciones y a la naturaleza de las unidades para caracterizar o definir al sistema. Surge, entonces, el cuestionamiento sobre los cambios sistémicos y los cambios estructurales, lo que es cierto es que un sistema no es estático, pero cuando aparezca un cambio en el sistema, toda la lógica del mismo cambia, la estructura, las unidades, la naturaleza, el orden, incluso podrían desaparecer las unidades conocidas del sistema.

Es ahora preciso comprender la estructura para mejorar el entendimiento del sistema. De acuerdo con la caracterización de Waltz, la estructura es el componente

³ Kenneth, Waltz; *Teoría de la Política Internacional*, Grupo Editor Latinoamericano, Argentina, 1998, p. 119.

sistémico que hace posible pensar en el sistema como un todo (*supra*), la estructura esta compuesta por un conjunto de unidades, sabemos de la existencia de ésta debido a las unidades que en ella se encuentran y de las investigaciones que se realizan de la realidad, por tanto es una abstracción de la misma. “Como la estructura es una abstracción, no puede ser definida enumerando características materiales del sistema. Por el contrario, debe de ser definida por la disposición de las partes del sistema y por el principio de esa disposición.”⁴

Es imprescindible comprender a la estructura ya que es la causa de los procesos; esta no se puede identificar o definir por las interacciones, por la naturaleza o ideales de las unidades que en ella se encuentran debido a que la estructura puede mantenerse vigente a pesar de la variación en la conducta y personalidad que sufran las unidades, en consecuencia sólo por medio de la disposición de las unidades puede definirse la estructura, lo cual se refiere a la colocación o distribución ordenada de las diferentes unidades; es decir, la estructura enuncia el principio por el que se ordena al sistema y cuando cambia la disposición de las unidades, puede, entonces, considerarse un cambio estructural. El principio de la estructura del sistema que describimos se refiere al orden del que se habla en las relaciones internacionales⁵.

La estructura y el sistema político internacional se basan en un principio ordenador de coordinación, cada una de las unidades primarias tiene las mismas funciones, lo que significa que son iguales entre ellas, ninguna tiene la obligación de obedecer y ninguna está autorizada a mandar, es decir, los sistemas internacionales son anárquicos y descentralizados, contrario a las estructuras políticas domésticas que son centralizadas y jerárquicas, ya que dentro de éstas hay relaciones de supra/sub/ordenación; existe quien manda y quien obedece, además, en una estructura doméstica hay unidades diferenciadas de acuerdo a las funciones que cada una tiene. Identificando en la realidad, en un plano internacional se observa que, países como Estados Unidos, Japón y México que tienen las mismas funciones, económicas, políticas, de seguridad, de defensa, entre otras, ninguna de éstas tres unidades tiene el derecho a mandar y ninguna la obligación de obedecer, ninguna de las unidades tiene un poder centralizado, y de acuerdo a las necesidades de la estructura

⁴ *Idem.*, p. 121.

⁵ *Idem.*, pp. 121,31.

cada una cambiará sus capacidades, más no sus funciones; a diferencia de las estructuras políticas domésticas, en donde los Ministerios tienen diferentes funciones al Primer Ministro o diferentes al Parlamento, además, las relaciones son jerarquizadas, dependiendo de las necesidades de la estructura doméstica las capacidades estarán en constante cambio⁶.

Por último, se observa que la estructura actúa como una causa, los efectos que tienen se observarán en la naturaleza de las relaciones y en la forma y el tipo de las interacciones de éstos y en los cambios de capacidades en las unidades, mayor poder económico, financiero y/ militar (en un plano internacional) y los efectos en las funciones de cada unidad (en una estructura doméstica), cuando se alteran las funciones se puede o no obtener mayor capacidad, si se observa, el Parlamento puede quitar o aumentar funciones al Primer Ministro, depende lo que necesite el Estado y por tanto las capacidades se alteran, todo esta sujeto a las necesidades de la estructura.

Para facilitar la relación entre el sistema y la estructura, a diferencia de Waltz, se considerará a un sistema político internacional, a una estructura política y a otra económica internacional con varias unidades primarias y con una estructura política/económica doméstica. La estructura política y económica de la que se hará uso se refieren principalmente a un periodo de tiempo que comienza al termino de la Segunda Guerra Mundial (1945) cuando hubo una alteración estructural en el que la disposición de las unidades primarias cambió absolutamente, por lo que ya no es posible considerar sólo a los Estados las únicas unidades dentro de la estructura, el mercado internacional, las organizaciones internacionales, la tecnología y las finanzas comenzaron a tener mayor presencia, además, se agudizó el proceso conocido como globalización. Para poder entender la naturaleza de esta estructura es necesario comprender a las unidades que hay en ella, la personalidad, la conducta y la interacción de las mismas.

Por lo anterior se sabe que en la estructura política y la económica internacional tienen una interacción de unidades, la posición de éstas determinan a la estructura, y se basan en un principio de coordinación, resultando en un orden anárquico y descentralizado, asimismo se sabe que las unidades tienen las mismas funciones. Sin embargo, hay un principio que Kenneth Waltz utiliza y que puede ser considerado como explicación para la

⁶ *Idem.*, pp. 132-133.

forma de actuar de cada una de las unidades de ambas estructuras, el principio de auto-ayuda.

“Cómo concebir un orden sin un ordenador, y efectos organizativos sin que haya una organización formal.”⁷ La respuesta se basa en la coexistencia de los Estados (las unidades primarias), estos son de origen individualista e impremeditados, el hecho de que estas unidades sobrevivan se debe a sus propios esfuerzos, la supervivencia, entonces, se vuelve un requisito para que los Estados logren las metas que se hayan propuesto. Por tanto el principio de auto-ayuda es un ordenador dentro de la estructura anarquista del sistema político internacional.

Para fines de ésta investigación, el Estado como unidad primaria actúa siempre y exclusivamente para asegurar su supervivencia, excepto cuando promueve su propia desaparición, el carácter de las unidades y los objetivos que tengan serán diferentes se mantendrán bajo este principio de auto-ayuda, por lo que, cuando haya una variación de éste principio ordenador habrá un cambio en la estructura⁸.

Para poder comprender a las unidades que componen la estructura es necesario especificar un periodo de tiempo histórico, debido a que han existido varios cambios estructurales que transformaron las capacidades de las unidades y la interacción de las mismas. Durante la Posguerra Fría, surgieron, con suficientes capacidades, varios tipos de unidades diferentes a los Estados que respondían a naturalezas económicas y tecnológicas y durante “[...] la primera mitad de los noventa dos distintas caracterizaciones del nuevo orden mundial adquirieron una considerable popularidad. La primera de ellas diagnosticaba el establecimiento de un sistema unipolar, y la segunda utilizaba el concepto de globalización para definirlo.”⁹ A pesar de esto desde el fin de la Guerra Fría, el sistema

⁷ *Idem.*, p. 133.

⁸ *Idem.*, p. 156-158.

⁹ Para fines de la investigación no se profundizará en el proceso de globalización, como concepto, debido a la carga ideológica, económica y política que lleva consigo. En las siguientes páginas se realizará un examen sobre la pérdida de poder de los Estados y la fuerza que tiene el mercado como un ente global, la necesidad de crecimiento del comercio de bienes, servicios e información, así como la importancia de la tecnología y de los actores internacionales de carácter no estatal que surgieron en años siguientes a la caída del muro de Berlín, todas éstas características del proceso de globalización. Como se puede observar, este proceso se basa en ejes económicos y financieros, pero sobre todo en los tecnológicos, siendo éste último punto, la diferencia que hay entre la globalización

internacional continuó siendo anárquico y descentralizado debido a que las unidades existentes en la estructura seguían sin un gobierno global. Los Estados y los nuevos polos de poder mantienen las relaciones de coordinación lo más estables posibles.

A diferencia de la teoría clásica realista no podemos considerar a los Estados como las unidades únicas de la estructura, K. Waltz, considera que “Los Estados no son ni han sido nunca los únicos actores internacionales. Pero las estructuras no están definidas por todos los actores que florecen dentro de ella sino por los más importantes. Al definir la estructura de un sistema, escogemos a uno o algunos de los infinitos objetos que el sistema comprende y definimos su estructura en virtud de ellos.”¹⁰ De acuerdo a lo anterior, no es posible considerar a los Estados como las únicas unidades, sin embargo, son las unidades políticas primarias por excelencia ya que darán continuidad a la estructura y porque al buscar su supervivencia, han logrado adaptarse a los procesos políticos, económicos y militares.

Después de la Posguerra Fría no hay duda de la existencia de unidades puramente económicas, como las Empresas transnacionales, Instituciones financieras o de crédito e Instituciones financieras no bancarias¹¹, en el mercado internacional. Por tanto las unidades ya no pueden ser consideradas sólo de naturaleza política, es imprescindible reconocer también la naturaleza económica como parte de algunas unidades. El surgimiento de éstas

de siglos antes y la que se vive actualmente, es por la tecnología que las fronteras entre Estados se ha reducido, más no se ha perdido, los procesos de producción se han acelerado. La globalización, el concepto como tal, tiene una carga ideológica que describe la difusión de las fronteras, la existencia de una sociedad internacional como un todo, la total pérdida de poder de los Estados y mayor poder a las empresas transnacionales así como de las organizaciones internacionales, es por esto último que se prefiere evitar el uso del término y describir la situación de la dinámica internacional actual; los términos que se utilizan tiene un sistema de ideas designado aunque un tanto difuso. Ver José Luis, León (*coord.*); *El nuevo sistema internacional, Una visión desde México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, p. 9. Quien describe la existencia de un periodo de apertura en la economía internacional, la cual abarcó la segunda mitad del siglo pasado.

¹⁰ Kenneth, Waltz, *op. cit.*, p.140.

¹¹ Se considera como parte de las Instituciones financieras o de crédito a la Banca de desarrollo: el Banco Mundial, la Banca Comercial Internacional, la Banca de inversión, a las Instituciones financieras de fomento, el Fondo Monetario Internacional; dentro de las instituciones financieras no bancarias pueden considerarse a los Fondos de pensión, Sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), Instituciones de fianza, Casas de cambio, Sociedades de inversión, Instituciones del mercado de valores.

lograron un cambio estructural, ahora la disposición de las unidades en la estructura se alteró y dio la bienvenida a estas nuevas unidades de carácter económico.

Pero, a diferencia de los Estados, estas unidades compiten dentro del mercado internacional, entre unas y otras, no tienen la posibilidad de controlar lo que sucede en el mercado y se encuentran bajo las condiciones de éste. Durante una crisis financiera o económica unas desaparecen o son compradas por otras empresas, o no logran resolver el desequilibrio internacional, regional, o nacional, además, no funcionan sin el marco político que brindan los Estados.

Waltz, considera, que las unidades estatales y los actores no-estatales son los que interactúan dentro de la estructura, sin embargo, en esta investigación los actores no-estatales de naturaleza financiera y económica, se agruparán bajo el término de unidades económicas, debido a que estas fueron la causa del cambio en la estructura del sistema político, porque han impactado en el comportamiento de los Estados, quienes se han adaptado al proceso de globalización, así que, la diferenciación se basará en la naturaleza de las mismas, las unidades políticas primarias serán considerados los Estados y las unidades económicas serán Empresas transnacionales, Instituciones financieras o de crédito e Instituciones financieras no bancarias y todas las relacionadas con el mercado internacional financiero que no tengan bases políticas como el Estado.

Las unidades económicas son unidades que se basan en un tipo de estructura parecida a la estructura política doméstica, están centralizadas y se encuentran en una estructura jerárquica dentro del sistema político internacional, es decir, hay una estructura que comprende tan solo al mercado internacional y a las unidades que están dentro de ella. Tanto la estructura política internacional como la del mercado internacional, se encuentran en continua interacción dentro del proceso de globalización. Una de estas estructuras es mucho más débil que la otra, por lo que los Estados continuarán perpetuando mientras que las unidades económicas desaparecerán y otras surgirán: además hay una supeditación de estas unidades al mercado, por lo cual hay muy poco control por parte de las mismas.

A diferencia de las unidades de naturaleza económica, las organizaciones internacionales se dejarán un poco de lado ya que el poder que tienen no puede

considerarse imprescindible para comprender la estructura, ni al sistema, son principalmente un medio de las unidades políticas primarias y de las unidades puramente económicas para lograr sus objetivos e intereses, por lo que serán tomadas en cuenta como actores no-estatales, además dependen de los Estados ya que son éstos los que les brindan capacidades a las organizaciones para mantenerse vigentes.

En la estructura política internacional, los Estados, son unidades políticas con las mismas funciones, son unidades semejantes que se diferencian entre ellas por las capacidades que tienen, “las unidades de ese orden se distinguen particularmente gracias a sus mayores o menores capacidades de desempeñar tareas similares.”¹², cuando hay un cambio en la estructura política internacional, se modifica la posición de las unidades primarias y cuando hay modificaciones en la estructura, se producen al mismo tiempo, alteraciones en otras unidades, en otros Estados, esto incluye a la estructura política doméstica.

Parecería que lo establecido en la teoría de Waltz es contradictoria al decir que “Los cambios de esta distribución son cambios de sistema, ya se trate de un sistema jerárquico o uno anárquico.”¹³, debido a que si se considera que la distribución de las unidades es lo que permite comprender la disposición de las unidades que se encuentran en la estructura, entonces, la estructura e incluso el sistema, en términos teóricos, no se alejan de la personalidad y las interacciones de las unidades que lo caracterizan, pero si se reconoce cada una de las capacidades de los Estados, y no se considera la distribución de las capacidades, se comprende que éstas capacidades ayudan a entender mejor la posición de las unidades en la estructura política internacional.

Ejemplificando, se observa a Estados Unidos y México quienes tienen capacidades diferentes, no se hablan de mayores o menores, es decir, Estados Unidos tiene la capacidad de congregarse a un conjunto de Estados debido a una situación de inseguridad política en Medio Oriente o tiene la capacidad económica para apoyar financieramente a otro Estado que se ha encontrado frente a una recesión, a diferencia de México, quien tiene la capacidad

¹² Kenneth Waltz, *op. cit.*, p. 145.

¹³ *Idem.*, p. 150.

para congregar a un grupo de Estados por una emergencia en América Latina o para apoyar a un país en una emergencia sísmica.

Primero, se observa que ambos Estados tienen capacidades. En caso de analizar la distribución de las capacidades, entonces se observa el tamaño de las capacidades, por lo que, Estados Unidos tiene mayor capacidad de acción que México (para el país latinoamericano, hacer un llamado a un conjunto de Estados por una situación de inseguridad en Medio Oriente a escala internacional es un hecho que requeriría de mucho más esfuerzo que el realizado por Estados Unidos), esta comparación es lo que permite comprender las capacidades y la distribución de las mismas para cada una de las unidades en el sistema internacional.

Esto último ayudará a entender mejor las características de las capacidades que tienen las unidades políticas primarias de las que se habla, primero es necesario alejar las representaciones de las capacidades por medio de los objetivos, deseos, formas de gobierno, ideales, de la distribución de las mismas, entre otros, y es así como surge la percepción de un conjunto de capacidades de los Estados y no un conjunto de cualidades. Las capacidades pueden identificarse como los medios por los que un Estado se desarrolla en la estructura, dependen de varias cualidades, pero se identifican en las acciones de cada uno de los Estados, son las acciones de cada uno de los Estados por los que se puede identificar la posición que tienen en la estructura económica internacional.¹⁴

No se ha realizado una especificación o identificación de las capacidades de las unidades puramente económicas debido a que, en primera instancia, estas unidades tienen funciones diferentes en la estructura económica internacional, por lo que hay una jerarquización y por tanto las capacidades dependerán de las funciones que cada una de ellas tenga.

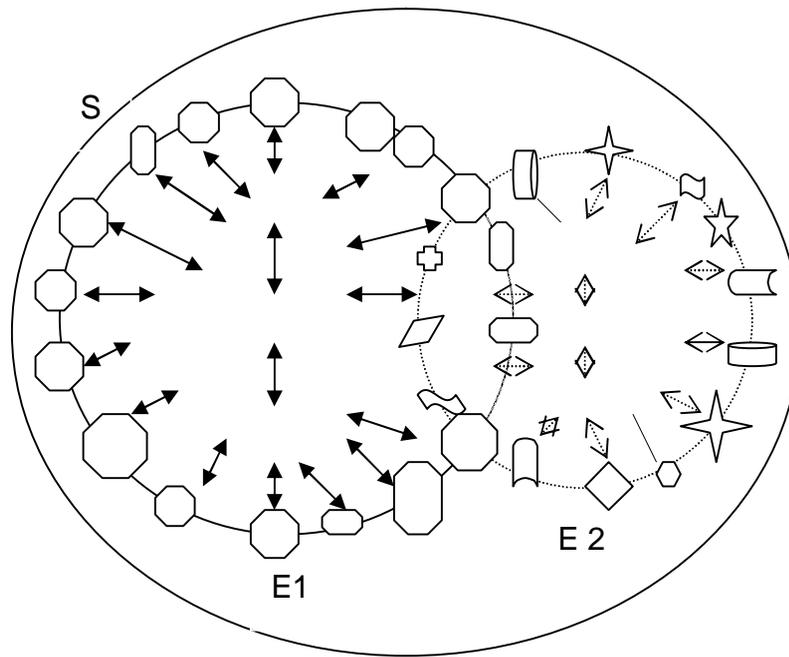
En la siguiente figura, se muestra al sistema internacional con dos estructuras (E1, E2), las cuales se diferencian por el tamaño, el tipo de unidades que contiene y las relaciones que entre ellas establecen. La primer estructura (E1) se refiere a la estructura política internacional en la que conviven varias unidades políticas primarias semejantes con

¹⁴ *Idem.*, p. 145-147.

diferentes capacidades, estos se relacionan con el tamaño de las figuras octagonales y se comprende entonces la disposición de las mismas (); la segunda estructura (E2), se considera esencial para comprender el proceso de globalización y las capacidades de las unidades económicas que han aumentado continuamente, en ésta estructura se observan unidades que no son semejantes ( , ) y por tanto ni las capacidades ni las funciones son las mismas, las unidades representadas tienen al interior y al exterior una estructura jerárquica que afecta a la estructura económica internacional. Ambas estructuras están interrelacionadas, se afectan mutuamente no de la misma forma ya que la estructura (E2) ha incrementado su influencia en la estructura política pero aún puede desaparecer, las unidades de la estructura E2 tienden a desaparecer, pero las unidades de la estructura E1 se mantienen, se adaptan y continúan su sobrevivencia en el sistema político internacional. En ambas estructuras hay un orden establecido, aunque las unidades tienen diferentes capacidades (tamaño de cada unidad) mantienen un orden, es decir, existe un límite de acción y reacción por parte de cada una de las unidades y es la estructura la que permite identificar este límite.

Las unidades de ambas estructuras establecen relaciones basadas en el principio de auto-ayuda, por lo que al formar relaciones con otras unidades buscarán la manera de beneficiarse simultáneamente, éstas, representadas por las flechas, ( , ) tienden a ser más fuertes en la estructura E1 que en la estructura E2 por la naturaleza de las unidades.

Figura 1: El sistema internacional



S: sistema económico/político internacional

E1: estructura política internacional

E2: estructura económica /mercado internacional.

○: Unidades políticas/ Estados. El tamaño varía de acuerdo a las capacidades.

↕: Interacción con otras unidades de la estructura E1. Interacciones fuertes que tienen un beneficio para quien realiza la acción.

◇: Unidades del mercado internacional E2. Unidades que son desiguales entre si (la Banca de desarrollo y alguna Sociedad de Inversión, ambas son parte del mercado internacional pero tienen diferente impacto, diferente cometido, sin embargo tienen el objetivo de sobrevivir)

↔: Tipo de interacciones que hay entre las unidades económicas; la flecha representa la susceptibilidad que hay entre las unidades a crisis económicas y financieras; debido a que las unidades pueden desaparecer hay una interacción entre éstas menos fuerte que entre las unidades de la estructura política; aún así buscan un beneficio al interactuar.

Fuente: Basado en el modelo de K. Waltz, con apreciaciones propias. Kenneth Waltz; *Teoría de la Política Internacional*, Grupo Editor Latinoamericano, Argentina, 1998, p. 149.

Es ahora imprescindible comprender la relación existente entre las unidades, especialmente, entre las estructuras (E1, E2), para poder interpretar la realidad en el contexto de globalización.

1.2 La interacción de las unidades en el sistema económico-político internacional

La interacción de las unidades políticas primarias y las de naturaleza económica se fundamentan en la distribución de las capacidades y en el principio de auto-ayuda, para definir sus fines y desarrollar los medios para lograrlos.

Waltz, explica que todas las unidades primarias y económicas tienen la libertad de especializarse, las que más se especializan obtienen mayores beneficios y así comienza la competencia por la especialización¹⁵. Este tipo de interacción puede crear dependencia sólo entre unidades semejantes, sin embargo, en la realidad internacional la interacción se realiza entre unidades que tienen las mismas funciones pero que no tienen las mismas capacidades y existe la dependencia de acuerdo a las necesidades de cada unidad, el grado de dependencia se crea de acuerdo a la distribución de las capacidades.

La integración es el tipo de interacción en el que hay una cooperación entre las unidades, todas se benefician o se perjudican en las relaciones que establezcan, sin embargo, en un sistema de auto-ayuda la unidad con mayores capacidades impulsará vínculos con otras unidades en donde pueda obtener mayores beneficios.

Por ejemplo, Japón se especializa en la producción de tecnologías y México se especializa en los productos primarios y secundarios, ambas pueden beneficiarse si hay un intercambio de productos, lo que se consideraría una integración de unidades, ambos Estados tienen funciones parecidas pero capacidades diferentes y esto último es lo que permite a Japón obtener mayores beneficios en la relación que pueda establecer con México; Toyota (empresa automotriz japonesa) se especializa en desarrollar tecnología para innovar autos que se adecuen al lugar geográfico, a las necesidades sociales y culturales, entre otros, y una empresa pequeña se vuelve filial de Toyota ya que ha logrado desarrollar una producción eficiente de partes de autos.

En el caso de las empresas, la relación que se establece es de cooperación con un grado de dependencia y con un nivel alto de competitividad. En la interacción que se da entre los Estados, se observa, también, la cooperación ya que ambas unidades no son

¹⁵ *Idem.*, p. 154.

semejantes, un grado menor de dependencia, en caso de que los Estados decidan disminuir sus relaciones comerciales no se verán afectadas con peligro de desaparecer como unidad de la estructura.

Tanto las unidades políticas como las unidades del mercado internacional comparten una característica, ambas tienen capacidades diferentes, además considerando que conviven en el mismo sistema internacional, y que los vínculos entre las unidades políticas y las unidades económicas se han convertido en relaciones estrechas, la forma de interactuar de una estructura modifica la forma y modo en el que coexisten las unidades de la otra estructura.

La interdependencia y competitividad influye mucho más a las unidades económicas, la interacción que se da entre estas es de una dependencia mayor, los costos en la interrupción de las relaciones o en la reducción afecta a cada una, una empresa pequeña depende de una transnacional para mantener su producción. Pero si las estructuras del sistema internacional (E1, E2, véase figura 1) se encuentran entrelazadas, la interdependencia y la competitividad puede considerarse parte de la dinámica que hay entre las unidades políticas primarias. La dependencia no sólo por la especialización de cada una de ellas, sino por la especialización que el mercado internacional promueve. La dependencia entre las unidades se hace cada vez mayor al tratar de obtener y comerciar mayor cantidad de bienes y servicios, y la competitividad se vuelve un objetivo tanto de las unidades políticas como de las económicas. “Los Estados que son interdependientes con niveles altos de intercambio experimentan, o están sometidos a la vulnerabilidad común que implica la interdependencia.”¹⁶, Sin embargo, esta interdependencia varía entre unidades, por la capacidad que tengan y por la especialización que han obtenido.

La integración, entonces, se entiende como la interacción de las unidades que tienen como objetivo alcanzar beneficios para el incremento de la competitividad internacional, adaptarse a las transformaciones y presiones externas, aumentar la capacidad de negociación, mantener una posición destacada en el sistema e influir en otras unidades. La dependencia existente entre las unidades, debido a la especialización en la producción y en el trabajo, ha aumentado simultáneamente a la cooperación entre las mismas, por lo que, en

¹⁶ *Idem.*, p. 212.

un sistema de auto-ayuda la cooperación es considerada como un medio de sobrevivencia entre Estados, regiones y organizaciones, al igual que entre las unidades económicas.

Como resultado, en el sistema de auto-ayuda se observa una interacción basada en la interdependencia, cooperación y competitividad entre los Estados, entre las unidades del mercado internacional y entre ambas estructuras.

Es complicado que algunas de las unidades políticas se mantenga alejadas de éste tipo de interacción ya que, como se puntualizó anteriormente, la estructura es la causa y motiva a las unidades a tener un comportamiento específico al exterior, ya que “Las estructuras estimulan ciertas conductas y castigan a aquéllos que no responden a esa estimulación.”¹⁷

Las unidades económicas, se basan en el principio de auto-ayuda al interactuar con otras unidades, cada una busca su beneficio propio, unas son independientes, esto se debe a las capacidades económicas que tengan, sin embargo, la jerarquización en la que se encuentran aumenta los grados de especialización y se tornan unidades interdependientes. La estructura estimula, también, ciertas conductas, si hay una quiebra en alguna empresa trasnacional, fácilmente la bolsa de valores se ve afectada y todas las unidades económicas toman medidas para no ser perjudicados al interior, unas desaparecen, otras pueden fortalecerse, depende del mercado internacional, de la estructura económica, pero también afecta a la estructura política internacional, ya que la bolsa de valores afecta el desempeño de económico del Estados y éste puede caer en una crisis y desembocar en una recesión.

La interacción de las unidades, la integración, el principio de auto-ayuda y la distribución de las unidades tienen como principal variable constante el poder, el volumen de las capacidades de las unidades políticas y de las económicas se basan en el poder.

El poder se interpretará como “la capacidad de una persona o un grupo de personas para influir en los resultados, de tal forma que sus referencias tengan prioridad sobre las preferencias de los demás.”¹⁸ Ésta definición permite considerar al poder como la

¹⁷ *Idem.*, p. 157.

¹⁸ Susan, Strange; *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Icaria editorial, España, 2003, p. 38.

capacidad de un ente, con la fuerza suficiente para influir en los resultados de otros. El poder interpretado en la realidad se identifica como una capacidad y como el control que ejerce una unidad sobre otra, también podemos definirlo como un objetivo, específicamente cuando se hace referencia a la lucha por el poder. “es frecuente indicar que el poder no puede ser visto como una relación estática, unitemporal y unidireccional. Al contrario ha de entenderse como una relación dinámica, continua y recíproca.”¹⁹, es una variable en constante cambio, no siempre las unidades podrán utilizarlo de la misma forma, pero estará presente continuamente en el actuar de las mismas.

Para fines de éste apartado es necesario hacer una revisión de la estructura económica internacional, para después analizar al poder que ejercen las unidades.

En primera instancia, la estructura económica internacional es considerada parte del sistema político internacional porque ha comenzado a independizarse. Esta estructura surgió porque las unidades primarias necesitaban, para beneficio propio, el desarrollo del mercado internacional, en éste caso Estados Unidos quien se encontraba en una posición de superioridad en la estructura política internacional comprometió a varios Estados a unirse al un comercio que beneficiaba primordialmente al mismo y a varios Estados (al finalizar la Ronda de Uruguay, 1990, Estados Unidos tuvo por objetivo la creación de zonas de libre comercio), por lo que se produjo la especialización y comenzó una integración mucho más acelerado, el resultado fue un crecimiento del mercado internacional incontrolable, ya que el principal objetivo de la instauración de este tipo de relaciones era el desarrollo y crecimiento de cada uno de los países firmantes, pero el comercio de bienes y servicios, al igual que el aumento del intercambio financieros ha superado al desarrollo y crecimiento de los países.

En la actualidad, las unidades políticas primarias no tienen el control de lo que pasa en esa estructura, de la oferta y la demanda, de la desaparición de empresas trasnacionales, de las crisis que suceden, sin embargo, esta estructura al ser parte del mismo sistema político internacional y al haber surgido de la estructura política, en definitiva, influye en la otra, y han desarrollado una relación de dependencia. El mercado internacional necesita del

¹⁹ Kepa, Sodupe; *La estructura de poder del sistema internacional, Del final de la Segunda Guerra Mundial a la Posguerra Fría*, Fundamentos, España, 2002 p. 90.

marco legal de los Estados, además, las empresas se fusionan con los Estados para mantener su supervivencia, en ocasiones de crisis, los Estados ayudan a éstas empresas a mantenerse vigentes en el mercado internacional, asimismo, los Estados buscan influir al mercado para su ventaja individual y utilizan la adquisición de la riqueza como un poder.

En la figura 1, se observa ésta dinámica existente entre ambas estructuras, la dependencia y la influencia recíproca, así como de las unidades. Aún no es posible expresar la idea de un cambio sistémico porque, aunque los Estados hayan perdido el control de la estructura del mercado internacional, ésta aún depende de la naturaleza política de la otra y los Estados siguen y continuarán siendo unidades vigentes que no se han debilitado, sino que han adquirido diferentes tipos de poder y han cambiado sus funciones, la actividad financiera para guiar al Estado a su crecimiento, desarrollo y perpetuidad, se convirtió en un cargo principalmente económico que sirve para mantener al país y a la sociedad estable económicamente y participar en la dinámica que comparten ambas estructuras. El poder es ahora, la variable constante para comprender la influencia de cada una de estas estructuras y de sus unidades para mantener su supervivencia.

Usando los términos de Susan Strange, el poder de las unidades primarias se determina por “*el poder sobre qué*”, el cual “no necesariamente se refiere a los resultados que se persiguen de forma consciente o deliberada. El poder puede ser ejercido de forma efectiva simplemente ‘estando ahí’”²⁰, de forma accidental. Strange realiza una división de los poderes que una unidad política puede utilizar, uno es el poder relacional y el otro el poder estructural. El poder relacional es el que se basa en “*el poder sobre qué*” en relación a otros países para conocer sobre quien la ejerce o sobre que, en otras palabras, es el poder de influir en las otras unidades para un beneficio particular.

A diferencia del poder estructural que es “[...] cuando se piensa en el poder en términos de poder sobre las estructuras, entonces es más fácil entender que las relaciones que se dan en dichas estructuras se ven afectadas, aunque sean de forma accidental.”²¹

²⁰ Susan Strange, *op. cit.*, p. 50.

²¹ *Ibidem.*

Por tanto, el término de poder estructural contempla que el poder que algunos Estados tienen y ejercen sobre otras unidades impacta en la estructura e influye en la configuración de la misma²² accidentalmente. Si se considera la caracterización de la estructura que se ha dado y se une al término de poder, entonces el poder estructural es una causa por la que los países se adaptan a los cambios y simultáneamente provocan un cambio en la estructura en la que las unidades políticas deben adaptarse para mantenerse en el sistema internacional.

Desde que se acentuó el proceso de globalización, el poder relacional se traduce en la obtención de riqueza como un arma económica que es considerada un medio para la obtención de beneficios del Estado, esta puede ser una ayuda económica o presión financiera, incremento Inversión Extranjera Directa (IED) entre otros, y es un medio político de presión bastante eficaz que se puede observar reflejado en las relaciones entre Estados.

Independientemente de la existencia de dos tipos de poderes aplicados por los Estados, el poder como uno sólo, como parte de los esfuerzos de los Estados para lograr su supervivencia, se considerará una motivación para lograr los fines que se han propuesto, es decir, la coexistencia de los Estados en el sistema de auto-ayuda estará determinada por las motivaciones y las acciones que tengan en la estructura internacional en la que habrá un equilibrio de poderes entre los Estados. El objetivo es mantenerse como una unidad predominante en la estructura, que la distribución de capacidades sean las que contribuyan a mejorar su riqueza o su poder. De acuerdo a K. Waltz “Un sistema de auto-ayuda es aquél en que los que no se ayudan a sí mismos, o los que no lo hacen con menor efectividad que los otros, no prospera, se exponen a peligros, sufren. El temor a esas consecuencias

²²John M. Hobson en el libro de El Estado y las Relaciones Internacionales utiliza un concepto que es parecido al de Susan Strange, Poder Internacional Influyente del Estado (Internacional Agential Power of the State) que se refiere a la “Habilidad del Estado de hacer política exterior y configurar el reino libre internacional de los requerimientos de la estructura-internacional o de los intereses de los actores no estatales internacionales.”, la cual puede lograrse alta o moderadamente, de acuerdo a la relación y cooperación que haya entre el Estado y las clases sociales, sean las trabajadoras o las dominantes. Véase John M. Hobson; *The State and International Relations*, University Press, Cambridge, United Kingdom, 2000, p. 217.

indeseadas estimula a los Estados a comportarse de manera que tienden a la creación de equilibrios de poder.’’²³

El equilibrio de poder se forma en el caso en el que todos o algunos de los Estados pretendan establecerlo y conservarlo. Se observa que hay un grupo de Estados interactuando, que se adaptan a la estructura política internacional de acuerdo a la cambiante distribución de capacidades, debido a la inexistencia de un líder reconocido por las unidades. Es necesario recordar que el principal objetivo de los Estados es la supervivencia en la estructura, por lo que el poder se considera un medio y no un fin.

En la estructura hay una competencia por el liderazgo internacional, no todas las unidades participan, sólo algunas, las que han podido no sólo mantener su posición en la estructura, sino aumentarlo, entonces el equilibrio de poderes se vuelve una dinámica en donde hay diferentes motivaciones de los Estados y en la que utilizan al poder como un medio para lograr los fines que se han propuesto, y se convierte en una variable constante.

Sin embargo, por la diferencia de capacidades, que por cierto algunas son difíciles de medir y comparar, se produce un desequilibrio de poder, en esto se incluye a los Estados con capacidades limitadas, en el cual los Estados grandes y los pequeños, jerarquizados por la posición que ocupan en la estructura internacional, debe de corresponder a un periodo de tiempo corto permitido ya que atrae peligros a unidades con mayores capacidades.

A diferencia de las unidades políticas, las pertenecientes a la estructura económica internacional utilizan un poder muy diferente al poder estructural, el poder es ejercido de forma impersonal por los mercados y por quienes compran, venden y negocian, en el mercado internacional.

El poder, es una necesidad de las unidades, sin embargo, lo que ha pasado en el proceso de globalización es la pérdida de poder de unas unidades (los Estados) y la adquisición de poder de las otras unidades. Es oportuno dejar claro que el poder de los Estados no es adquirido por las unidades no estatales sino que éstas han adquirido su poder a través del mismo proceso que las ha conducido a sobresalir en la estructura, la razón es que ambos tipos de unidades tienen una naturaleza diferente y metas que no comparten.

²³ Kenneth, Waltz, *Idem.*, p. 174.

Con esto no se está admitiendo o considerando la probable dominación del mercado internacional y de sus unidades en el sistema político internacional, sólo se ha planteado que los Estados han cambiado y alterado sus funciones y por tanto el poder que ejercen sobre su propia estructura doméstica y sobre el sistema internacional ha cambiado, se ha adaptado al proceso de globalización, aunque esto último haya sido accidentado.

Debido a la búsqueda de supervivencia en la estructura durante ésta transformación, los Estados intentan tener las capacidades suficientes para posicionarse en la estructura política internacional y ejercer mayor poder que otros, las unidades económicas exploran las opciones para aumentar el impacto que tienen en la estructura política por medio del crecimiento del comercio, de la ampliación del mercado financiero global, de la producción, del control de tecnologías, del incremento de empresas transnacionales.

Robert Gilpin hace una diferenciación entre el Estado y el mercado: “el estado se basa en los conceptos de territorialidad, la lealtad y la exclusividad y que posee un monopolio de uso de la fuerza. Aunque ningún Estado puede sobrevivir mucho tiempo si no garantiza los intereses y las ganancias de la autorización de los grupos más poderosos en la sociedad, los Estados gozan de diversos grados de autonomía con respecto a las sociedades de que forman parte. Por otra parte, el mercado se basa en los conceptos de integración funcional, relaciones contractuales, y la ampliación de la interdependencia de los compradores y vendedores.”²⁴

El mercado como un ente abstracto resulta complejo de definir, pero si se utiliza como un concepto de la economía política entonces puede definirse más fácilmente, el concepto que utiliza Robert Gilpin es el de economía de mercado, el cual se refiere “[al lugar] en donde los bienes y servicios son intercambiados en la base de precios relativos; esto es en donde las transacciones son negociadas y los precios son determinados.”²⁵

Es en el mercado en donde se ha impulsado la necesidad de las innovaciones tecnológicas, sin el mercado la demanda de mejor eficiencia y de nuevos productos no

²⁴. Robert, Gilpin; *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, United States of America, 1987, pp. 10-11.

²⁵ *Idem.*, p. 18.

incentivaría el desarrollo de nueva tecnología y de nuevas industrias, el mercado es quien crea la demanda de nuevas tecnologías y la oferta de las mismas.

La economía de mercado, a partir del fin de la Guerra Fría, ha llevado a considerar la tierra, la mano de obra y factores de producción, parte de los productos básicos para ser intercambiados, pero es también la economía de mercado la que tiende a causar el crecimiento económico (distribución de la riqueza) y la expansión territorial por medio de la tecnología, la tendencia del mercado es la distribución de la riqueza en ciertos grupos, de acuerdo a variables de poder y capacidad, en la economía de mercado unos ganan más que otros.

El mercado al convertirse en una estructura cuasi independiente en el sistema internacional ha cambiado la naturaleza y los objetivos de los Estados. El conflicto que surge al interpretar ésta interacción comienza cuando se considera que los Estados fueron quienes empezaron y son quienes continúan impulsando algunas políticas económicas que en lugar de ayudar a disminuir el poder del mercado lo aumentan; solo en algunos Estados y de acuerdo al poder que tienen sobre el mercado logran mantenerlo bajo control con políticas económicas proteccionistas y la intervención del mismo.

“El Estado y el mercado interactúan para crear la estructura de la política y la economía internacional, es decir, aquellos aspectos relativamente duraderos de la economía mundial que incluyen la división internacional del trabajo, la red de comercio, y el sistema monetario y financiero así como las normas o los regímenes que dirigen estas actividades económicas. Esta estructura tiende a reflejar ambos, el poder de los actores y la operación de las fuerzas del mercado.”²⁶

El poder de los Estados y del mercado cambia continuamente, el efecto que el Estado y el mercado tienen uno sobre el otro afecta las relaciones políticas y las relaciones económicas entre ellos mismo, cada uno busca influir para tener ventaja ante el otro, “el rol del poder es crucial en la creación de mantenimiento de las relaciones de mercado”²⁷. La estructura política internacional limita y determina al mercado, la estructura económica

²⁶ *Idem.*, p. 92.

²⁷ *Idem.*, p. 47.

también lo hace a los Estados, las relaciones políticas entre los Estados afectan al mercado tal y como el mercado afecta éstas relaciones políticas.

“Aunque otros actores como organizaciones transnacionales e internacionales existen y tienen influencia en las relaciones internacionales, la eficiencia económica y militar del Estado, lo hacen predominante sobre todos los otros actores”²⁸, por tanto, el Estado es y será quien tenga el mayor poder de entre las unidades del sistema internacional, no sólo con la fuerza militar, sino con el poder económico, ya que éste se considera como un indicador del poder nacional y de la capacidad internacional, es por esto que existe la posibilidad de que la configuración del Estado haya cambiado, es decir, para poder interpretar y determinar las ventajas y limitaciones del poder económico y político del Estado en el sistema, debe de repensarse la figura del Estado como un ente primordialmente político/económico.

El cuadro que a continuación se presenta, indica de manera puntual algunas características de las capacidades y del poder que ejercen las unidades políticas primarias en la estructura política y las unidades económicas en la estructura del mercado internacional.

Cuadro 1: Características de las capacidades y del poder de las unidades políticas y económicas

Unidades políticas en la estructura política internacional.	Unidades económicas en el mercado internacional
<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza la autoridad del gobierno para hacer ver más humano y regulado la actividad de los negocios y al sector privado en general. • El marco político que proporciona el Estado ayuda al funcionamiento de la economía de mercado. • Es una autoridad política sobre la sociedad y por tanto aumenta las políticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay un control sobre el crecimiento del comercio internacional • Es una guía para el desarrollo empresarial en el sector privado • Controla el libre flujo de capitales, bienes y mano de obra • Hay un control sobre el tipo de interés y el tipo de cambio (algunos Estados buscan

²⁸ *Idem.*, p 46.

<p>sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Crece la intervención de la autoridad estatal y de los órganos del Estado en la vida cotidiana de los ciudadanos • La seguridad frente a la violencia, la estabilidad monetaria para el comercio y la inversión, un sistema legislativo claro y los instrumentos para aplicarlo, y un mínimo de bienes públicos como alcantarillados, suministros de agua e infraestructuras de transporte y telecomunicaciones.”¹ • “Lo que cuenta en las relaciones entre Estados ya no es la competencia por el territorio, sino la competencia por las cuotas de mercado mundiales. En este nuevo juego la búsqueda de aliados entre otros Estados continúa, pero no por las capacidades militares que puedan aportar, sino por el poder de negociación añadido que confiere una zona económica más extensa”² • Aun hay control sobre la exportación e importación de materias primas para la producción, en especial del petróleo. • Desarrollo de políticas para la apertura de su territorio, obteniendo cierto grado de especialización e innovación para el desarrollo de nuevos productos o tecnologías. • Se desarrollan políticas económicas con el fin de buscar estrategias que permitan la supervivencia del Estado y el desarrollo de capacidades económicas que en el exterior se traduzca en poder, logrando así no solo mantenerse sino estar sobre el mercado global. • El poder militar puede ser ejercido sólo por los Estados. • Crean la riqueza y asignan los recursos. 	<p>mantener este control)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Delimita: “la cotización de las monedas es en última instancia establecida en función de las corrientes internacionales de capital que atraviesan cada mercado.”³ • “[el] diseño y puesta en operación de estrategias globales de los gobiernos para apuntalar (...) la capacidad competitiva de determinadas actividades económicas o de grupos o conglomerados de empresas en el mercado mundial. (...) estas estrategias son presentadas no como una opción entre otras al alcance de los gobiernos sino como un mandato o imperativo del mercado.”⁴ • Una porción creciente de la riqueza y el poder se genera por medio de transacciones privadas que ocurren a través de fronteras nacionales. • Impulsa las innovaciones tecnológicas, las cuales reducen costos de comunicaciones y transportes, y con ellos, los costos de transacción en general. • Las empresas transnacionales buscan la optimización de sus cadenas de valor organizadas a escala mundial. • “La larga lucha por la libertad y el rendimiento de cuentas hizo que al menos algunos Estados sean sujetos de escrutinio por parte de los ciudadanos; pero la globalización, al trasladar el poder de los Estados a las empresas, permitió a las burocracias internacionales esquivar ese escrutinio [déficit democrático]”⁵ • La revolución de las comunicaciones, la aparición de los sistemas globales de producción y de un consumidor universal se han generado expectativas de alcanzar patrones homogéneos de consumo a nivel planetario.⁶ • Determina el comportamiento de actores públicos y privados por medio de la
--	---

	<p>competencia de los mismos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se lleva a cabo la lucha de poder para la obtención de la riqueza.
--	--

Fuente: Elaboración propia con base en Susan Strange; *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Icaria editorial, España, 2003, y Víctor M. Godínez; “Una Crónica sobre la Economía Mundial en el Cambio de Siglo”, en José Luis León (coord.); *El nuevo sistema internacional, Una visión desde México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

(1) Susan Strange; *op. cit.*, p. 23.

(2) *Idem.*, p. 28.

(3) Víctor M. Godínez; *op. cit.*, p. 42.

(4) *Idem.*, p. 27.

(5) Susan Strange, *op. cit.*, p. 31.

(6) *Idem.*, p. 50.

Por último, las organizaciones internacionales son unidades que alteran las capacidades de las unidades primarias y económicas, aunque, dependen de los Estados o de la fuerza del mercado, las organizaciones internacionales capaces de actuar adquieren algunas capacidades atribuidas por los Estados, en caso de no tener el apoyo o el consentimiento de los Estados para actuar muy pronto se ven incapaces, los objetivos son lograr que se haga algo (de acuerdo a su naturaleza) y preservarse como organización internacional, son éstas organizaciones el medio por el cual se establece un sistema de reglas para que los Estados se coordinen en la estructura de la que son parte.

La fuerza transnacional depende del mercado: las empresas transnacionales, éstas unidades dependen del desarrollo y crecimiento del comercio mundial, la oferta y la demanda de productos, mercancías y materias primas son la base de intercambio entre éstas unidades, sin la existencia del mercado global las empresas no podrían funcionar; la transformación tecnológica, la cual, es impulsada por los beneficios que trae consigo, sin el mercado la demanda de nuevos productos, innovación tecnológica y científica no sería posible, ya que disminuye el costo y tiempo en la realización de negocios, reduce el tiempo en transporte de productos y mercancías, expande el comercio, aumenta el poder del mercado en general y en ocasiones del Estado, es parte de la transformación del sistema, la estructura y del surgimiento de actores no estatales, es parte fundamental de la evolución de los Estados y del mercado.

1.3 La interacción de las unidades en la realidad internacional

Para la investigación resulta imprescindible identificar el tipo de interacciones que hay entre las unidades políticas y económicas en términos teóricos para después explicar la realidad internacional. Se identificarán, las capacidades y su distribución, así como el poder tanto el relacional como el estructural, la interdependencia entre las unidades políticas y económicas, y por último la vulnerabilidad de los Estados, es decir se realizará una reflexión de la interacción de las unidades con el marco analítico proporcionado en los apartados anteriores.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la estructura del sistema internacional se dividió en dos polos de poder político, ideológico y económico; el bloque occidental o capitalista liderado por Estados Unidos y el bloque socialista guiado por la Unión Soviética. La Guerra Fría fue la continuación de esta división mundial, fue la pugna entre ambos polos de poder por medio de la fuerza militar; la característica principal de este periodo fueron: “[los] conflictos que frecuentemente devenían en terreno ajeno, como las de Corea, Vietnam, Asia Sudoccidental y Norte de África, Angola, Afganistán, entre otros, que libraban las superpotencias indirectamente, por medio de terceros países y en el territorio de éstos, buscando, según el caso, retenerlos o integrarlos a su correspondiente zona de influencia.”²⁹

Estados Unidos mantuvo su presencia hasta el final de la Guerra Fría, la Unión Soviética desapareció como polo de poder, por tanto el capitalismo se convirtió en una guía ideológica y política de la estructura política internacional. Mientras estos conflictos de poder sucedían, las relaciones en el bloque capitalista estaban cambiando.

Al final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se convirtió en el Estado hegemónico que se comprometió a mantener y sobre todo a proteger el sistema internacional, se alió con Europa occidental y Japón quienes le proporcionaron una estructura política suficiente para poner en práctica la economía de mercado. Esta alianza dio al bloque capitalista seguridad y fuerza político-económica. El dólar se convirtió en la

²⁹ Edmundo, Hernández-Vela Salgado; *Diccionario de Política Internacional*, Tomo 1, Porrúa, México, 2002, p. 541.

divisa del sistema monetario internacional, la seguridad y la paz internacionales los asumió como parte de su agenda, suministró un ambiente favorable para el crecimiento del mercado, aumentó la oferta y la demanda de productos, especialmente de guerra, ayudando, por consiguiente, a la innovación tecnológica; mientras Estados Unidos daba la seguridad al mundo, Alemania y Japón se concentraron en el crecimiento y desarrollo económico, mientras que Estados Unidos propició el adecuado funcionamiento de los mercados mundiales para beneficio propio.

A pesar del esfuerzo realizado para incrementar el crecimiento económico, la pérdida de control del mercado internacional, así como los gastos de guerra, llevaron a Estados Unidos a un déficit en la balanza de pagos, afectándolo por casi tres décadas (1970-90). Una de las capacidades que tiene o tenía esta unidad era controlar su alrededor, pero debido a la especialización y a la pérdida de control que hubo respecto al mercado internacional, la interdependencia entre los sectores con otros países se volvió cada vez más compleja. Los efectos negativos en una unidad impactaron, incluso, en terceras unidades.

La naturaleza de la interacción que hay entre la estructura política y el mercado internacional es integral, es decir, afecta a todas las partes del sistema internacional. Por tanto, el déficit fiscal estadounidense y los esfuerzos realizados para evitar el incremento del mismo, afectaron al mercado internacional y al crecimiento de otras unidades.

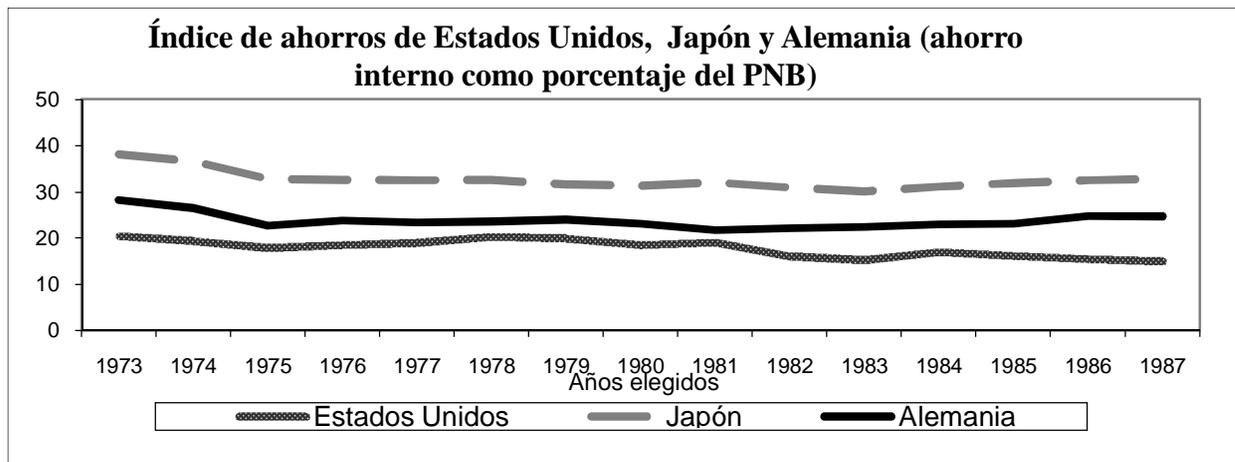
De acuerdo con Fred Block, las políticas económicas estadounidenses implantadas en contra del aumento del déficit pueden dividirse en tres periodos: “de 1958 a 1963 cuando los Estados Unidos trataron de eliminar el déficit reforzando la Alianza Atlántica. (...), de 1964 a 1968 cuando la aceleración constante de la Guerra de Vietnam y la consiguiente expansión del déficit obligaron a los Estados Unidos a elaborar una estrategia compleja para impedir una crisis monetaria internacional que sería desastrosa para la posición internacional norteamericana. Luego siguió el período del abuso mundial del poder, de 1968 a 1975, cuando los Estados Unidos buscaron su propio interés mundial, con reciente egoísmo y con escasa consideración por las ‘reglas del juego’ internacional”³⁰

³⁰ Fred L., Block; *Los Orígenes del Desorden Económico Internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980, p 244.

Los indicadores registraron que el índice de ahorros estadounidense fue el más bajo entre los competidores industriales, el ahorro incide en las inversiones que se realizan en el país, por tanto la falta de ahorro impactó en la caída de la inversión, lo cual tiende a disminuir la fortaleza de la economía; el monto de las inversiones de Estados Unidos es menor en 1987 que en 1979. Esta caída en las inversiones junto a altas tasas de interés tuvo un impacto en el aumento acelerado del déficit fiscal.

En la figura 2 se observa el déficit de Estados Unidos comparado con Japón y Alemania, países que fueron considerados competencia debido a que había una economía nacional mucho más saludable que la estadounidense. A partir de 1973, la crisis del petróleo produjo inestabilidad en varios países y comenzó a generalizarse la existencia del déficit fiscal, no sólo Estados Unidos tuvo problemas para crear políticas económicas que le permitieran evadir o disminuir la desaceleración sino también no hubo una implantación o innovación de políticas que impidieran el endeudamiento, hecho que derivó del impacto de las crisis de petróleo y que impactó en las finanzas públicas de la mayoría de países a escala mundial. Japón y Alemania a comparación de otros Estados consiguieron eludir los efectos de la crisis del petróleo y mantener políticas públicas encaminadas a fortalecer y adaptarse a las dificultades económicas y financieras del exterior.

Figura 2:



Fuentes: Fondo Monetario Internacional, *Internacional Financial Statistics*, varios números. Fred C Bergsten; *Los Estados en la Economía Mundial, Una estrategia para la década de los noventa*, Gernika, México, 1991, p. 85. Nota: los índices de ahorro interno se obtuvieron sustrayendo el consumo interno (privado y gubernamental) al PNB y dividiendo el resultado por éste último.

Durante la década de los sesenta el déficit presupuestario aumentó por el gasto de guerra de Vietnam, aún se tenía el optimismo de lograr disminuir los problemas económicos utilizando el déficit para mantener a flote la economía, pero, a partir de la década de los setenta, el optimismo estadounidense declinó; a medida que se hacía más lenta la inversión, el déficit tuvo un aumento acelerado y, junto a la evidente disminución de los ingresos del país, marcaron la caída de Estados Unidos como el Estado hegemónico que era. Difícilmente volvería a posicionarse en las siguientes décadas de la misma manera; en los setenta comenzó el fenómeno de la estanflación³¹ deteniendo el desarrollo económico.

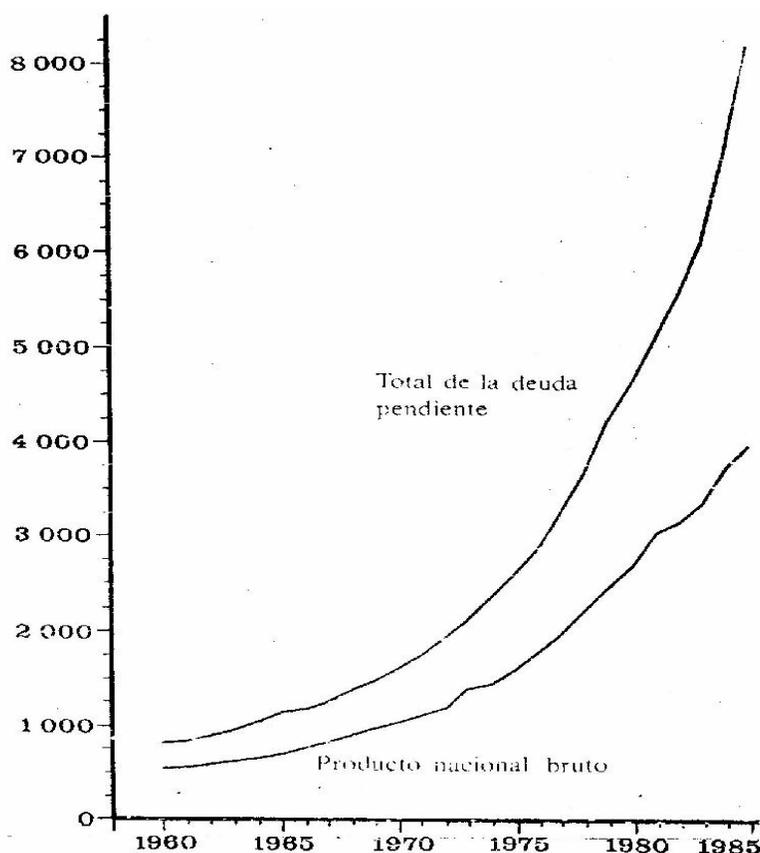
Durante la década de los ochenta “los logros de las sucesivas rondas de la liberalización del comercio fueron erosionadas por la difusión de barreras arancelarias y varias formas de proteccionismo económico, el sistema monetario internacional se

³¹ La estanflación se refiere a la “combinación de estancamiento económico con inflación, que se manifiesta en: caída de la producción, disminución de la inversión, reducción de las ventas y del nivel de empleo, todo combinado con la existencia de gran cantidad de dinero en circulación, lo que posibilita el incremento relativo de la demanda debido a los altos precios de las mercancías”. Ver Santiago, Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez; *Diccionario de Economía*; Limusa, México, 2004, p. 82.

desordenó, y la estabilidad de la estructura financiera global estuvo amenazada por grandes problemas de deuda de países en desarrollo.”³²

En la década de los ochenta las estadísticas no pudieron ocultar el declive de la economía estadounidense (véase figura 3) los cuales reflejaron que Estados Unidos se encontraba en decadencia como Estado hegemónico en el sistema internacional, cubriendo el déficit de la balanza de pagos por medio de la cooperación y coordinación “voluntaria” con países Europeos (especialmente Alemania, que tenía la moneda más fuerte dentro de los países de la Comunidad Económica Europea (CEE)) y Japón.

Figura 3: Deuda Pendiente y Producto Nacional Bruto
(miles de millones de dólares)



Fuentes: Federal Reserve Borrada. *Flow of Funds and Survey of Current Business*, febrero de 1986. Harry Magdoff y Paul M Sweezy.; *Estancamiento y Explosión Financiera*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1988, p. 17

³² Robert, Gilpin, *op. cit.*, p. 341.

Estados Unidos buscó mantenerse como país hegemónico sin resultados exitosos, en la década de los ochenta experimentaba una inflación, problemas en la balanza de pagos, impuestos excesivos, aumento en la deuda externa, privada y pública debido a los préstamos de otros países, un déficit fiscal, un dólar sobrevaluado.

Para lograr mantener su status de Estado hegemónico tenía que resolver tres problemas: pagar la deuda externa acumulada; aumentar la inversión doméstica para modernizar sus plantas, desarrollar nuevas industrias y reconstruir su economía de exportación; por último, estar en espera de la consecución de un superávit comercial y una economía competitiva mejor³³, además se necesitó disminuir los compromisos militares y económicos a nivel internacional.

Como parte de las unidades de la estructura política internacional fundamentada en un principio de auto-ayuda, Estados Unidos al no poder mantener y aumentar los beneficios que había obtenido al ser el Estado con mayores capacidades, comenzó dar a conocer eventualmente la preocupación que tenía por perder el poder y por su supervivencia en el sistema internacional, ya que actuó de forma egoísta, evitando la cooperación y la coordinación de las unidades para beneficio propio mediante la protecciones de otras unidades, consideradas *el enemigo*, ya que al debilitarse otros Estados se fortalecía.

Después de la caída del muro de Berlín como señal del fin de la Guerra Fría, Estados Unidos ya no era más el Estado hegemónico, sino que se encontraba en semejanza de capacidades con Japón y Alemania en el sistema internacional. La búsqueda de los países desarrollados por aumentar o mantener el poder económico, tecnológico, político, ha configurado desde entonces el equilibrio de poder fomentando las alianzas de países en desarrollo y países desarrollados, transformando la dinámica de los Estados y convirtiéndola en una alianza regional, en la que los países desarrollados (las unidades con mayores capacidades y mayor eficacia en el uso de poder relacional) tienen influencia sobre Estados débiles, con lo cual se busca la cooperación entre unidades asimétricas, la disminución de la dependencia entre los mismos y el incremento de competitividad de productos nacionales por medio del impulso de empresas transnacionales.

³³ *Idem.*, pp. 349-350.

El uso del conocimiento, la información, el dominio de la moneda, la especialización, la producción, la industria, fueron los medios por los que se obtuvo el control de los Estados más débiles y al mismo tiempo éstos últimos aceptaron el liderazgo del Estado con mayor capacidad de acción e interacción en el sistema, ya que las alianzas que fueron negociadas buscaron beneficiar a todos los Estados que participan en ésta; se evitó el proteccionismo, la búsqueda de explotación y beneficio individual, obteniendo como garantía la seguridad en la economía y la política nacional así como el gradual aumento de capacidades y de poder de todos los Estados que integraban a la estructura internacional.

Con Estados Unidos, Japón y Alemania a la cabeza, la estructura política del sistema internacional se transformó en multipolar, formando alianzas entre los países con el objetivo de adquirir poder traducido en riqueza y poder político para beneficio propio. “[la multipolaridad] puede definirse como ‘un sistema de estratificación diversa en términos de prestigio y status, sobre el cual las grandes potencias compiten y definen sus identidades’ (...) La rivalidad por el status no se materializa hoy en conflictos más o menos agudos por el establecimiento de ciertas preferencias políticas, religiosas o ideológicas en los campos de batalla. Estos comportamientos han sido reemplazados por una dura pugna entre los países desarrollados por atraerse inversiones a nivel global, por reforzar la competitividad internacional de empresas y trabajadores nacionales en los sectores de alta tecnología, por conseguir megaproyectos de infraestructura valorados en millones de dólares en Asia, América Latina y Medio Oriente”³⁴

Al principio de la década de los noventa, el sistema internacional se dividía en tres bloques regionales: la Comunidad Económica Europea (CEE) la cual avanzó de una integración política a una económica; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) formado por Estados Unidos, Canadá y México, una alianza principalmente comercial; y en la región de Asia Pacífico³⁵, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), por medio del regionalismo abierto, con las suficientes capacidades políticas, económicas y tecnológicas como para considerarse una región fuerte.

³⁴ Kepa, Sodupe; *op. cit.*, p. 187.

³⁵ La región de Asia Pacífico incluye a los países Australia, Brunei, India, China, Corea del Norte y Sur, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur, Tailandia y Vietnam. Países que se encuentran cerca geográficamente y tienen un litoral en el Océano Pacífico.

Los Estados alteraron su conducta. En el discurso político se habla de la cooperación y la coordinación como los medios por los que los Estados logran interactuar y mantener las alianzas, la integración e interdependencia regional; la economía de mercado se usa como un mecanismo de interacción entre las unidades políticas; el factor geográfico se utiliza como criterio necesario pero no fundamental en la participación regional; el aumento en la interacción y el incremento de la adquisición de la riqueza son considerados objetivos (es conveniente recordar que la supervivencia es el objetivo y fin principal de las unidades políticas); la integración se realiza entre Estados heterogéneos, es decir, con desigual situación política, económica y social; son permitidas las relaciones interregionales, entre la Unión Europea y el TLCAN, o la Unión Europea y APEC.³⁶

Las regiones son ahora parte de la configuración de la estructura política internacional, el crecimiento y desarrollo del comercio mundial, la fuerza del mercado financiero mundial, la exportación e importación de productos, bienes y servicios, mercancías, las transacciones comerciales dentro del mercado, han permitido una dependencia relativa entre la estructura económica y la política internacional.

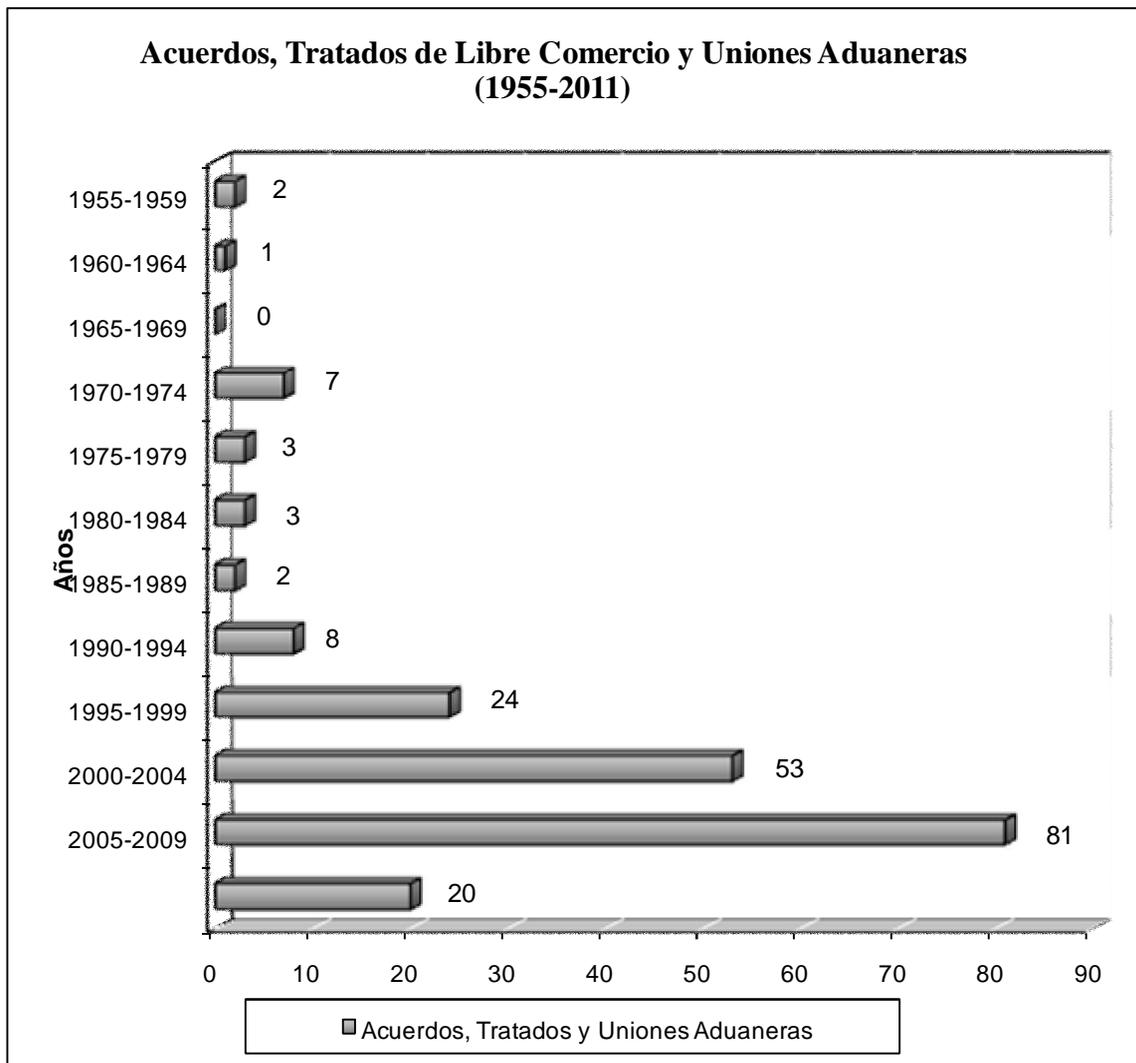
En la figura 4 se observa el incremento de relaciones comerciales entre los países y regiones del mundo, en la que se registraron Tratados y Acuerdos de Libre Comercio, Acuerdos de Integración Económica y Uniones Aduaneras en el Mundo. Se puede percibir la multiplicación de un 400% de éste tipo de relaciones comerciales en la primera década del siglo XXI, comparado con el decenio anterior, lo que significaría el incremento de relaciones comerciales, acentuación de la especialización, cooperación entre los países y entre las regiones y la agudización de la búsqueda de competitividad.

En algunas ocasiones, varios de estos acuerdos han sido impulsados por empresas transnacionales, organizaciones con fines de lucro que influyen en las decisiones

³⁶ Algunas de éstas características sobre la nueva regionalización son enumeradas por Francisco Aldecoa y Noé Cornago; quienes hacen una comparación sobre el viejo regionalismo, el cual se relaciona a la recomposición del orden económico, político y social después del fin de la Segunda Guerra Mundial; y el nuevo regionalismo que surge en los años noventa cuando se convirtió en afirmación la existencia de megabloques dentro de la economía mundial, caracterizados por su pugna por el poderío comercial y financiero mundial. Ver Francisco, Aldecoa Luzarraga y Noé Cornago Prieto; “El nuevo Regionalismo y Reestructuración del Sistema *Mundial*”; en *Revista Española de Derecho Internacional, Boletín Oficial del Estado*, Madrid, 1998, No 1 Enero Junio, pp. 60-64.

gubernamentales para incrementar su competitividad, tener mayor control sobre las finanzas internacionales, intervenir en el trayecto del mercado internacional, en las interacciones entre las estructuras y en sus partes.

Figura 4:



Fuente: Gráfica basada en datos de la OMC, *Lista de todos los ACR en vigor*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.asp>, al 1° de agosto del 2011. Notas: Se contabilizaron 206 tipos de Acuerdos, Tratados de Libre Comercio y Uniones Aduaneras, de los que todos se encuentran en vigor y han sido notificados a la OMC, excepto el Consejo de Cooperación del Golfo, en vigor desde 2003, El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) y Acuerdo de Integración Económica (AIE) de la República de Corea-India, que entró en vigor en 2010 y el ALC y AIE entre el ASEAN-República de Corea que entró en vigor en 2010, pero que no han sido notificados a la OMC. Tampoco, se contaron las ampliaciones de la Comunidad Europea de 1973, 1981, 1986, 1995, 2004, solo se contabilizó la ampliación de 2007 a 27 países.

1.3.1 México y Japón en la realidad internacional

Un claro ejemplo del tipo de modificación de las interacciones entre las unidades de la estructura política como resultado del proceso de globalización y de la influencia de las empresas transnacionales en la dinámica entre dos unidades es el vínculo entre México y Japón, objeto de estudio de ésta investigación.

Unidades que cambiaron el curso de sus relaciones comerciales en 2005 al entrar en vigor el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, estableciendo relaciones comerciales, políticas, de cooperación y de competitividad para adaptarse a los cambios estructurales. El mecanismo comercial obedece a un período de transformación en la dinámica de las unidades en las estructuras del sistema internacional, que, desde 2005 a 2009 (ver figura 4), se acentuó.

Es aquí en donde se puede observar la trascendencia del poder relacional y el poder estructural. Las relaciones de Japón con otros Estados, especialmente con Estados Unidos, lo llevaron a considerar políticas económicas que favorecieran el crecimiento económico al finalizar el decenio de los noventa ya que, la coordinación de políticas monetarias para ayudar a Estados Unidos a disminuir los déficit gemelos³⁷ que se registraron en la segunda mitad de los setenta y principios de los ochenta, perjudicaron el crecimiento económico, financiero y comercial del país desembocando en una recesión.

La intensificación de Acuerdos, Tratados comerciales y de integración económica, así como Uniones Aduaneras, que dio inicio con las negociaciones estadounidenses por el alcance limitado de la Ronda de Uruguay, son resultado del poder estructural, ya que el aumento de estos instrumentos impone la necesidad de adaptación, que sino es realizado las unidades comprometen su supervivencia o posición en la estructura.

Japón, tuvo dificultades para alterar su participación en la estructura política internacional, ya que al entorpecer la liberalización financiera durante los decenios de los setenta y ochenta y el haber obstaculizado la apertura comercial mediante un mecanismo bilateral de libre comercio en los noventa atrasó al país, produciendo, junto a otros factores

³⁷ Déficit presupuestal y déficit comercial.

domésticos e internacionales, como la cooperación entre Ministerios o el estallido de la burbuja económica, un crecimiento paulatino y desfavorable

Si se considera a éste poder estructural y al periodo de tiempo en el que se llevaron a cabo las negociaciones y la conclusión del Acuerdo de Asociación, se puede deducir que hay un impacto del mercado internacional y que el mecanismo está influenciado no sólo por las necesidades del Estado, sino también por los intereses del sector privado, es decir, el instrumento de libre comercio no sólo tiene por objetivo ser parte del proceso de cooperación con otros países con miras a mejorar la economía nacional e incrementar las exportaciones de productos, también tiene como meta impulsar la competitividad de productos de empresas transnacionales. De aquí se desprende la competitividad, que se une a las necesidades de cooperación y a la intensidad de dependencia por especialización de las unidades políticas.

A diferencia de Japón, México no tiene una posición en la estructura política tan conveniente, ya que en la consideración de capacidades éste tiene varias desventajas, sin embargo, el haberse adaptado a las transformaciones del proceso de globalización antes que Japón, garantiza su posición en la estructura, por ejemplo, para México la negociación del Acuerdo significó la disminución de la dependencia comercial con Estados Unidos, la multiplicación de socios comerciales y la posibilidad de exportar productos mexicanos a la región de Asia-Pacífico; a diferencia de Japón en el que se observó como una necesidad para revitalizar la economía nacional, una oportunidad para reformar y adaptar la estructura doméstica a las exigencias del exterior y para mejorar sectores como el agrícola con el objetivo de mejorar la competitividad a nivel internacional.

Pero no sólo responde a las necesidades de cada uno de los países participantes, el AAEMJ satisface las necesidades del sector privado, por lo que a pesar de que México pudo adaptarse rápidamente a las transformaciones de la estructura internacional, al no contar con un sector industrial fuerte o poseer industrias transnacionales que sean consideradas mexicanas, es complejo que México pueda tener beneficios semejantes a los de Japón, ya que éste último se considera uno de los países con mayor desarrollo tecnológico, además cuenta con industrias propias y competitivas a nivel internacional.

Además, es necesario considerar que las unidades de cada una de las estructuras actúan basadas en el principio de auto-ayuda, por consiguiente, la inclinación por obtener beneficios propios mayores al de la otra unidad con el que se han establecido relaciones se observa en el tipo de mecanismos de libre comercio que se han pactado, especialmente los instrumentos que han sido impulsados por las empresas transnacionales, en otras palabras, los acuerdos o tratados que se han acordado desde principios del siglo XXI.

Las empresas transnacionales al ser organizaciones con fines de lucro influyen en las decisiones gubernamentales para beneficio propio, para mejorar la competitividad productiva frente a otras empresas en el extranjero. Los Estados son influenciados por estas unidades productoras, pero también toman decisiones para atender las necesidades de la estructura doméstica y de las unidades que lo componen, por lo cual, el Estado también explora opciones de cooperación para un desarrollo integral.

Así que, en la relación entre México y Japón, específicamente, en el AAEMJ se pueden identificar elementos de competitividad, cooperación y un nivel de interdependencia basados en un principio de auto-ayuda. El poder relacional de Japón es superior al de México, por lo que los intereses del país asiático tendrán prioridad para el aprovechamiento del Acuerdo, sin embargo, México puede también influir en el desarrollo del mismo. Es necesario considerar que las empresas japonesas exploraran opciones para conseguir los mayores beneficios y México al no tener una industria productiva fuerte deberá ocupar las herramientas que tenga, como la mano de obra joven y abundante, los recursos naturales con los que cuenta y buscar los métodos para conseguir un mejor rendimiento de la estructura económica, por lo que es necesario una adaptación de políticas públicas y políticas económicas que no sólo vean las necesidades de las empresas extranjeras, también es necesaria la observación de la estructura doméstica y sus partes.

En general, para comprender el análisis de los factores que impulsaron a Japón a la apertura, así como el análisis en el tercer capítulo sobre la transformación de la postura japonesa acerca de los mecanismos bilaterales de libre comercio, es necesario abarcar conceptos tales como la estructura, la interacción entre las unidades del mercado internacional y los Estados durante el proceso de globalización, la influencia de éstas unidades en las decisiones de los Estados, el poder como un medio para influir en otras

unidades y que se interpreta como la obtención de riqueza y el principio de auto-ayuda, como norma o forma de proceder de las unidades de ambas estructuras que se ve reflejada en la dinámica de interacción entre las unidades económicas y políticas, con el objetivo de explicar el enfoque del análisis que está guiado a comprender la interacción entre México y Japón como dos unidades del sistema internacional, que son influenciadas por las unidades económicas y que cada una de las unidades que intervinieron en la creación de un Acuerdo tiene intereses particulares.

2.- La apertura comercial de Japón, 1970-1990

Antes del fin de la Guerra Fría, Estados Unidos fue el país que ejerció un dominio en la esfera política y económica, tanto regional como internacional, pero, en el curso de la década de los setenta comenzó a observarse un debilitamiento económico y el fortalecimiento de otros países como resultado de las crisis del petróleo en la primer mitad de la década.

Japón, durante el decenio de los sesenta, por su capacidad productiva y la eficacia del uso de ésta, logró posicionarse como un polo de poder, asumió un papel de liderazgo en instituciones internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como en la región del Asia Pacífico y diversificó sus relaciones económicas; a comienzos de los setenta, causó molestia a Estados Unidos y a varios países europeos ya que el ascenso económico japonés se basó en un modelo exportador con importaciones moderadas, consiguiendo la protección de su mercado interno, éstos recurrieron al proceso de desregulación que se estaba gestando a nivel internacional para exigir una apertura del mercado interno de Japón y se desplegaron estrategias diplomáticas se integrara al proceso económico y financiero internacional.

Debido a las tensiones comerciales con Estados Unidos, la firma de los Acuerdos Plaza (1985) y Louvre (1987), las presiones de varios países para la apertura comercial, la falta de efectividad de las políticas monetarias y financieras del Banco de Japón (BOJ), del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) y del Ministerio de Finanzas (MOF), dieron como resultado el estallido de la burbuja económica al inicio de la década de los noventa, en consecuencia, el país del sol naciente tuvo que hacer frente a una desaceleración económica y desestabilización política.

En éste marco, el gobierno decidió reformar y reestructurar el sistema económico, institucional y político del país. El proceso de transformación, que paulatinamente empezó en los setenta en el ámbito financiero y concluyó con la firma de acuerdos comerciales, se observó en la transición de un sistema regulado a otro desregulado, en el incremento de la participación de intermediarios financieros extranjeros en asuntos que anteriormente se

consideraban domésticos y en la modificación de la política exterior con la Administración del Primer Ministro Junichiro Koizumi (2001-2006).

La recesión económica del país (1990), la crisis asiática (1997) y el creciente desarrollo de China (1990), pusieron en duda el liderazgo regional e internacional de Japón, por ello, se necesitó la combinación de estrategias para mantener condiciones de seguridad y competitividad que le permitieran garantizar un posicionamiento regional e internacional.

2.1 Contexto económico y político de Japón

En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, las estrategias políticas y económicas impuestas por Japón, reflejaron los deseos que tenían de convertirse en una potencia económica, en un protagonista del escenario internacional. A este periodo se le conoce como de alto crecimiento o *Milagro económico japonés*³⁸, debido a la aceleración e intensa formación de capital, al desarrollo de mercados financieros como parte del crecimiento, a la absorción de tecnología extranjera, al fortalecimiento de la alianza entre la burocracia estatal y el sector empresarial. Japón, “De 1951 a 1973 (...) registró una tasa de crecimiento promedio anual de 9.3%, productividad de 8%, empleo (persona) 1.7% y, empleo (horas-hombre) 1.6%.”³⁹

La política del *laissez faire, laissez passer* no se puso en marcha en Japón como en la mayoría de los países occidentales, por el contrario, la economía estuvo administrada y planeada por el gobierno con el objetivo de volver a Japón una potencia económica basada en industrias de alta tecnología. El medio utilizado para lograr el crecimiento acelerado fue la elaboración de planes económicos durante los gabinetes de Ichiro Hatoyama (1954-1956), Nobusuke Kishi (1957-1960), Hayato Ikeda (1960-1964), Eisaku Sato (1964-1972), Kakuei Tanaka (1972-1974), Takeo Miki (1974-1976); en total fueron ocho planes, cada

³⁸ El Milagro japonés es un término que apareció durante 1962 en el periódico The Economist en Londres, el cual se refería al incremento de la demanda, al alta productividad, condiciones laborales y altos índices de ingreso y ahorro. “El milagro fue de hecho comenzó en 1962 cuando la producción era solamente la tercer parte que sería en 1975.” Chalmers A. Johnson; *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975*, Stanford University, USA, 1982, p. 3.

³⁹ Alicia, Girón González; *Japón: Asimetrías y Regulación del Sistema Financiero*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006, p. 43.

uno duró aproximadamente dos años y medio y se pusieron en práctica desde 1955 hasta 1976; Nakamura Takajusa señala tres características de éstos planes, “la primera, consiste en que indican la ‘dirección de los desarrollos económico y social deseables’; la segunda, indica la dirección de políticas que debe adoptar el gobierno para su realización y, la tercera, proporciona al pueblo y a las empresas una guía para sus actividades.”⁴⁰

El uso de estas herramientas de crecimiento caracterizó el periodo en el que se llevaron a cabo, las estrategias planeadas dieron paso a la transformación de la estructura política, económica y social del país, resultando, para Japón, un periodo de alta productividad, de ahorro e inversión, y de liderazgo mundial en industrias específicas.

Las características principales que formaron parte del periodo de predominio de Japón en la estructura política internacional son resultado del éxito de los planes y también de elementos externos al país.

- *Ocupación de Estados Unidos*⁴¹: Las tropas del ejército estadounidense permanecieron en territorio japonés, adoptando una forma de autoridad. A través del general Mac Arthur se reformó el sistema político y económico del país asiático, por medio de la creación de una Constitución: se erradico el uso del ejército Japonés, convirtiéndolo en un país basado en principios de paz y armonía; se eliminaron las corporaciones monopólicas *zaibatsu*⁴²; se

⁴⁰ Nakamura, Takajusa; *Economía Japonesa. Estructura y desarrollo*, El Colegio de México, México, 1990, p. 233.

⁴¹ La ocupación estadounidense al territorio japonés alteró el orden social, político y económico que se había instaurado desde 1868 con la era Meiji. A este periodo se le reconoce como la Renovación Meiji por la instauración de una administración centralizada, estandarizada y eficaz de recolección tributaria, la eliminación de los privilegios feudales por estamento, los samurai fueron convertidos en súbditos comunes y se le otorgaron privilegios absolutistas a la Casa del *tenno* (Emperador celestial ya que tiene poder divino). En 1890 se promulgó la Constitución Imperial en la que se estableció una Cámara baja, una Cámara de Padres y un Consejo Privado como órganos de consulta del *tenno*. Cuando la sociedad observó que la modificación del gobierno no apoyaba a la sociedad e incrementaba los impuestos se conformó una sociedad de oposición, fue así que en 1882 surgieron los primeros dos partidos políticos el Partido Liberal y el Constitucional Progresista, lo que después se conformaría en el Parlamento aunque “Los órganos del Estado solamente serían responsables frente al *tenno* y no frente al Parlamento como órgano representativo”, haciendo al Parlamento un órgano con un poder muy limitado. El final de la era Meiji puede considerarse con la rendición por el Emperador en 1945. Ver Takabatake Michitoshi, *et al.*, *Política y pensamiento político en Japón 1868-1925*, El Colegio de México, México, 1992, pp. 15-85.

⁴² *Zaibatsu*: Eran grupos industriales de encadenamiento financiero o integración vertical que surgieron durante la restauración Meiji apoyados por el gobierno, especialmente por el MITI, en la segunda mitad del siglo XIX, “[...] es posible trazar la evolución expansiva de los primero *zaibatsu*

alteró el sistema de educación para eliminar los ideales militaristas y totalitarios; se configuró el sistema político, el ideal de la democracia y partidos políticos; se estimuló la creación de los sindicatos alterando la organización laboral; se realizó una reforma agraria, basada en el uso y aprovechamiento de la tierra; se elaboró la Constitución, en la cuál, se asentaría la naturaleza del sistema político reformado por Estados Unidos, se modificó la figura y el poder del Emperador y se introdujo un régimen parlamentario

Por último Japón firmó dos tratados: el de San Francisco en 1951, renunciando a los derechos sobre Corea, Formosa (Taiwan), entre otras islas y en 1952, en el que Japón permitía la extraterritorialidad de las bases estadounidenses, proveyéndolo de libertad de desplazamiento.

Ambos países acordaron la cooperación en materia de seguridad, por lo que se firmó el Tratado de Seguridad (1950 y revisado 1960), Japón se volvió el aliado estadounidense y éste último defendió los ideales capitalistas en Asia: la protección de la región en contra del comunismo, la contención de la Unión Soviética y de China, y de cualquier régimen comunista que surgiera en Asia.

La inherencia de Estados Unidos en la transformación de la estructura económica y política, fue de vital importancia para la reestructuración del sector industrial y comercial.

- *La participación del Estado en la economía del País:* Después de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno japonés, con el objetivo de transformar la economía devastada, aplicó políticas para la acumulación de capital: la primera fue el establecimiento de un Banco de Desarrollo con fondos estatales, el objetivo principal fue abastecer de capital a las industrias del país con créditos de bajos intereses; el segundo fue la modificación del sistema fiscal (1953), que favoreció a las empresas debido a la exención de contribuciones sobre las ganancias, a la fijación de cantidad libre de impuestos sobre los ingresos de exportación y el sistema de fondos de reserva; la tercera fue el sistema de asignación de

como un conjunto de acciones estratégicas, corporativas y financieras esencialmente circunscritas al ámbito privado, [...]”. El los años treinta los grupos industriales fueron reformados y hubo fusiones de los grupos. Con el ingreso de Estados Unidos, los *zaibatsu* fueron disueltos. Ver Manuel Cervera, *Globalización Japonesa Lecciones para América Latina*, Siglo XXI editores, México, 1996, pp. 90-98.

divisas, este sistema permitía que el gobierno aprobara cierta cantidad de importaciones y asignara las divisas por partida para equilibrar la balanza comercial, en un principio el objetivo fue controlar las importaciones como parte de la protección de la producción nacional; la cuarta fue la introducción masiva de técnicas extranjeras, el gobierno utilizó una ley llamada Ley sobre la Inversión Extranjera y el decreto del Control de Cambio de divisas para proteger la cooperación técnica y tecnológica entre las empresas del país y las extranjeras.

El Estado promotor o desarrollista fue el tipo de Estado que se consolidó en la etapa de crecimiento. El objetivo principal fue el desarrollo económico, que se basó en la creación de una relación entre la burocracia estatal y el sector privado,⁴³ convirtiéndose en la columna vertebral del crecimiento. Las principales unidades involucradas en el crecimiento fueron el Ministerio de Industria y Comercio Internacional, Ministerio de Asuntos Exteriores, Banco de Japón, el Ministerio de Finanzas y el Partido Liberal Democrático (PLD). La relación, entre el gobierno y el sector privado, se caracterizó por dos factores que deben de ser destacados ya que tienen una influencia determinante: 1) un nacionalismo económico que trasciende los intereses de las empresas, que es alentado como objetivo político a largo plazo y se sustenta en una planeación estatal responsable y competente; 2) una cultura empresarial de servicio y excelencia, orientada al mejoramiento continuo de productos y procesos y a la conquista de cuotas creciente de exportación en el mercado mundial⁴⁴.

Otro factor que puede ser considerado es la cultura de la sociedad, en donde se pusieron en práctica las estrategias y planes del Estado, lo cual, determinó el crecimiento, el desarrollo y el sustento de la misma burocracia política y del sector privado, que, ha diferencia de la occidental, se basó en un ideal de comunidad.

El Estado también participó en las inversiones: cuando las inversiones del sector privado se agotaban, el Estado aumentaba la inversión para sostener el crecimiento y evitar una crisis económica que detuviera el crecimiento del país, ambas inversiones se

⁴³ Víctor, López Villafañe; *La nueva era del Capitalismo, Japón y Estados Unidos, en la Cuenca del Pacífico, 1945-2000*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1994, p. 15.

⁴⁴ Manuel, Cervera; *Idem.*, p. 27.

complementaron siendo un componente estratégico del desarrollo, asimismo, colaboró en el crecimiento de las exportaciones por medio del subsidio, impidió la importación de productos innecesarios por medio de barreras administrativas.

Se creó y se puso en práctica *sistema de convoy*, después de la Segunda Guerra Mundial: La forma en la que operó el sistema se basó en la relación cercana entre el gobierno y los banqueros, y la división de los mercados en tres nichos: la banca comercial, banca de crédito de largo plazo y la banca de inversión. En un principio sirvió como un medio eficiente para captar los ahorros y utilizarlos en la reconstrucción, después sirvió para asegurar la estabilidad financiera del país. El sistema dejó de funcionar a principio de la década de los noventa debido al estallido de la burbuja económica, a la rápida deflación de los mercados especulativos de bienes raíces y acciones, a los problemas con los socios asiáticos, en donde la Banca Japonesa estaba muy expuesta y a la gradual desregulación con el programa llamado “Big Bang”⁴⁵ en 1996.

- *La Inversión:* El periodo de inversión en Japón fue intensa ya que constituyó la base del crecimiento de la economía del país. La inversión interna pública realizada por el Banco de Desarrollo de Japón de 1951-1955 fue de un 83% de todos los fondos públicos del Estado, orientados al desarrollo de industrias de producción, de infraestructura, inversión de capital y apoyo al sector privado. La inversión privada 1952-1973 tuvo un crecimiento del 14.4% anual, que fue empleado en las industrias pesada y química. En total la inversión interna bruta tuvo un crecimiento de 27.3% y 31.8% durante los periodos de 1951-1955 y 1956-1960, respectivamente.⁴⁶

El rechazo a la inversión extranjera y el incremento del control de las exportaciones se consideró como parte de la defensa estratégica del país, para evitar la dependencia económica, por lo que, el desarrollo de la Posguerra fue realizado sin capital extranjero. El nacionalismo y el temor de dominación económica fueron sentimientos que predominaron en este periodo. El desarrollo del mercado interno, el pleno uso de capital propio y la restricción mínima de las inversiones fueron las tácticas utilizadas por el gobierno de Japón.

⁴⁵ Melba, E. Falck, “La economía japonesa en la posguerra del auge a la crisis”, en Carlos Uscanga (coord.); *Asia-Pacífico en la Posguerra Espacios de Interacción Económica y Política*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, p. 20.

⁴⁶ Con datos de Víctor López Villafañe, *op. cit.*, 25-26.

Sin embargo, poco a poco las políticas se fueron flexibilizando debido a las altas tasas de acumulación como efecto del crecimiento y de la productividad, así que comenzaron a utilizarse mayores cantidades de capital.

La inversión fue utilizada para desarrollar las industrias pesada y química, éstas fueron las que se expandieron a un ritmo considerable, su acumulación representaba un 35% en 1955 del total de la inversión privada, en 1970 representó un 50%; en 1964, la producción de industrias intensivas representaron un 30% de las exportaciones totales y el 52% del valor total de las exportaciones de manufacturas producidas por las principales industrias del país⁴⁷; para comprar licencias y patentes tecnológicas, específicamente para equipos electrónicos y para los instrumentos de precisión y maquinaria textil. El capital destinado al desarrollo económico fue fundamentalmente privado y tuvo un aumento del 14.4% anual, se dirigió principalmente al sector de equipos y plantas industriales. La inversión pública fue estratégica en la estructura económica del país, una parte de la inversión se dirigió a obras de infraestructura y la otra parte se utilizó para sostener el crecimiento cuando la inversión privada se agotaba.

El gobierno japonés dedicó dentro de su presupuesto de gasto público, a la inversión de capital un 48% a fines del decenio de los cincuenta, superando a Alemania Occidental, quien dedicaba un 40%.

- *Exportaciones e importaciones:* Con la derrota de Japón en la Segunda Guerra Mundial, sus industrias cambiaron la estrategia de desarrollo. Antes de la guerra, éstas habían logrado tener presencia en los mercados de exportación, pero al estar destruidas decidieron desarrollar el mercado interno, muchas de estas industrias, en el periodo de reconstrucción, cubrieron las necesidades de la sociedad y después de haber sido perfeccionados los productos en el mercado interno fueron exportados.

El mercado interno fue un sector prioritario en la reconstrucción y en el crecimiento económico, ya que al aumentar la demanda de la sociedad aumentaba también la inversión interna, obteniendo por resultado un ensanchamiento del mercado nacional y de esta forma las industrias podían reducir sus costos y aumentar la calidad de sus productos.

⁴⁷ *Idem.*, p. 25-30.

“En 1955, del total de las exportaciones, 56% consistían en productos catalogados como tradicionales (intensivos de trabajo) y 44% en productos modernos (intensivos de capital); pero en el año de 1970, los primeros se habían reducido a 22% y los segundos se habían incrementado a 78%.”⁴⁸ En los años cincuenta, el 60% de los productos de las importaciones de Japón eran productos primarios y combustibles, y el 20% eran productos industriales. Para mediados de la misma década las exportaciones se incrementaron, el 80% de las exportaciones eran de productos industriales, a principios de la década las exportaciones de textiles ocupaban más de la mitad del total de las exportaciones y a mediados del mismo periodo tan solo ocupaba el 37%. En los setentas solo ocupaban un 5% de las exportaciones totales.

A medida que aumentaban las exportaciones, las importaciones disminuían. El objetivo fue evitar la salida de capital por compras innecesarias, incrementando la importación sólo de maquinaria, bienes de capital y tecnología. La intensificación de las exportaciones significó la complementación del mercado interno y fueron decisivas en los periodos de sobreproducción y en los periodos recesivos. Para lograrlo, el proceso consistió en la inversión de las divisas obtenidas por la exportación en las importaciones y el aumento de la producción, provocando así el crecimiento acelerado.

El resultado fue la queja de varios países desarrollados, incluyendo a Estados Unidos y países de Europa, ya que las políticas de Japón sobre el desarrollo interno se consideraron políticas proteccionistas por lo que lo obligaron a la apertura del mercado, dando la posibilidad a los países de participar en la economía nipona y así incrementar sus exportaciones a toda Asia Pacifico y al Sudeste de Asia⁴⁹. Gradualmente, la apertura del mercado comercial y de capital se llevó a cabo, Japón procedió de forma cautelosa al liberalizar sus productos, especialmente, aquellos que no eran competitivos a nivel internacional.

El Tratado de Seguridad firmado con Estados Unidos dio como resultado cierta dependencia por parte de Japón en la esfera de seguridad y en la comercial. En éste último

⁴⁸ *Idem.*, p. 34.

⁴⁹ El Sudeste asiático es un término que incluye a países que se localizan geográficamente en el Sur este de Asia y se consideran como parte de la región a Bruneri, Birmania, Camboya, Timor Oriental, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam., Nueva Guinea.

ámbito, la cifra alcanzada fue la más alta a nivel mundial, significando grandes fluctuaciones de capital estadounidense hacia Japón. La dependencia fue tangible hasta que Japón tuvo un superávit en la balanza de pagos con respecto a la estadounidense (1968-1971), lo cual se debió a un aumento en el volumen y los precios de los productos por el crecimiento de las exportaciones. También se atribuye a que hubo un periodo de inflación en Estados Unidos.

- *El proceso tecnológico:* Japón puso en marcha una política estratégica basada en la absorción de tecnología occidental, que se observaría en el incremento de la producción. La política consistió en gastar 50% en la importación de tecnología y el otro 50% en el desarrollo de tecnologías nuevas, en mejorarlas y convertirlas en artículos de uso diario. Más de la mitad del crecimiento logrado se debe al desarrollo de tecnologías⁵⁰.

Los objetivos de la política de absorción tecnológica variaron de acuerdo a un periodo de tiempo: durante la década de los cincuenta lo primordial fue la recuperación de los niveles de producción que Japón tuvo antes de la Segunda Guerra Mundial; en los sesenta el objetivo fue evitar que los bienes extranjeros inundaran el mercado interno; y en los ochenta y noventa el objetivo primordial fue posicionarse en el mundo como potencia tecnológica⁵¹.

“Las inversiones destinadas a la investigación y el desarrollo durante los primeros decenios, recayeron fundamentalmente en el sector privado, el cual desembolsó 70% de dichos gastos y el restante 30% fue invertido por el sector público. (...) Por otro lado, es importante destacar que el gasto principal del sector privado más del 80% se destinaba a investigaciones de asimilación tecnológica y a aquellos rubros que tenían que ver con la modificación parcial de productos existentes.”⁵² Las industrias estratégicas fueron: la siderúrgica; energía eléctrica; construcción de barcos; de maquinaria eléctrica, las máquinas de coser, cámaras, relojes, entre otros; la automotriz; la petroquímica y las fibras sintéticas.

Víctor López Villafañe considera que la transferencia de tecnología fue definitiva durante las décadas de reconstrucción y crecimiento de Japón, debido a que: 1) la

⁵⁰ Víctor López Villafañe, *Idem.*, pp. 48-50.

⁵¹ *Ibidem.*

⁵² *Ibidem.*

transferencia sirvió para disminuir la brecha de los sectores tradicionales, como los de acero, construcción de barcos, fertilizantes químicos y textiles; 2) en la década de los sesenta la tecnología fue transferida al sector de automóviles, productos eléctricos y petroquímicos, como resultado, fueron producidos en masa como bienes internos y fueron competitivos con respecto a productos extranjeros; 3) la tecnologías transferidas en la década de los setenta incluyeron electrónica, la química avanzada y la energía atómica⁵³.

La importación de tecnología, hizo de Japón una potencia tecnológica. Posiblemente pocos han sido los inventos que se destaquen, pero, han sido los investigadores japoneses los pioneros en utilizar la tecnología de guerra para el uso cotidiano, continuo y práctico de la población, y han sido algunas de éstas innovaciones las que han llevado al mundo al proceso de globalización en el que nos encontramos.

La transferencia de tecnología tuvo daños colaterales, como la contaminación. En la década de los setenta se tomo conciencia de la situación y se buscó disminuir los daños causados por industrias pesadas. El daño más profundo se hizo a la población, pero de esto se buscó una oportunidad para desarrollar tecnologías que no contaminaran, siendo los pioneros en lograr desarrollar tecnologías medioambientales, especialmente en el sector automovilístico.

El éxito de la economía japonesa trajo consigo una preocupación más a Estados Unidos, quien tenía problemas económicos internos debido a la manutención de guerras en el extranjero, en Corea, el Norte de África, Angola, Afganistán, Vietnam. El superávit de la balanza de Japón con respecto a la estadounidense originó un sentimiento de riesgo y de inestabilidad al interior de Estados Unidos que provocó el incremento de la atención de la burocracia y del sector empresarial para encontrar la manera de disminuir y limitar la producción y exportación japonesa.

⁵³ *Idem.*, p. 51.

2.2 Origen de los problemas bilaterales, Japón-Estados Unidos

Desde la década de los sesenta hasta finales de los ochenta, Japón es percibido por el mundo como un país en ascenso por el incremento de las exportaciones, por la innovación de tecnología en la producción de bienes, por la capacidad de adaptación a las transformaciones internacionales, especialmente por los índices de crecimiento a pesar de las dificultades económicas producidas por las crisis del petróleo, que derivó en una sensación de molestia para Estados Unidos y en preocupación para países europeos por la cantidad de exportaciones de Japón a sus mercados internos y las carencias de oportunidades dentro del mercado japonés.

En el periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, la política exterior de Estados Unidos dirigida al Asia Pacífico se caracterizó por ser una política exterior bilateral, con negociaciones gobierno-gobierno, es decir, sin la participación e interferencia de organizaciones internacionales o de varios países, por lo que Estados Unidos no estuvo presente en el surgimiento de asociaciones asiáticas, no obstante, se mantuvo vigilante de las acciones de cada uno de los países asiáticos para mantener intereses particulares en la región.

El superávit en la balanza de pagos de Japón con respecto a la de Estados Unidos propició que éste último reaccionara con políticas comerciales agresivas para cambiar el rumbo económico de Japón, ya que se convirtió en un rival en sectores de alta tecnología, en el manufacturero y en el financiero, además porque tenía un mercado injusto basado en la limitación de importaciones de bienes de consumo, bienes de capital y en el subsidio gubernamental a las exportaciones de manufacturas, especialmente de la industria química y la pesada, “[que] se expandieron a un ritmo mayor que las otras industrias; su acumulación de capital, que representa 35% del total de la inversión privada en 1955, pasó a representar 50% en 1970.”⁵⁴ Industrias que contaban principalmente con inversiones privadas pero también con la inversión pública.

⁵⁴ *Idem.*, p. 30.

Durante la Guerra Fría, Estados Unidos era el líder del bloque capitalista y el defensor de los países que se encontraban en él. Con ello, la supremacía militar y económica estadounidense era tangible, por lo que Estados Unidos tuvo la habilidad única de imponer políticas comerciales agresivas ante cualquier circunstancia que implicara una alteración de sus capacidades o que modificara su poder relacional.

Japón, en la década de los sesenta, se convirtió en un riesgo para el predominio estadounidense, éste impuso algunas políticas económicas con el objetivo de cambiar el curso de crecimiento del país nipón. La primera medida estadounidense fue indirecta: Nixon tomó la decisión unilateral de liquidar la libre convertibilidad del dólar en oro, modificando las transacciones financieras, con lo cual, comenzó la internacionalización del capital, situación que aún no se había dado en el sector financiero.

Inmediatamente después, el Banco de Japón efectuó una operación de emergencia, compró dólares, produciendo un enorme excedente de liquidez, este exceso ocasionó una especulación en los precios de los bienes raíces. Japón buscó contener la inflación por medio del ahorro; sin embargo, “entro en un conflicto que se puede definir como una ‘trilogía’, formada por el eslabonamiento de tres problemas que forman un túnel oscuro: inflación, recesión y balanza de pagos deficitaria.”⁵⁵.

La otra política comercial fue directa: Nixon por medio del Acuerdo Smithsoniano⁵⁶, impuso un recargo a las importaciones provenientes de Japón y amenazó con la aplicación de normas estadounidenses, las cuales, se fundamentan en la imposición de reglas con el objetivo principal de que Japón disminuyera las exportaciones de textiles a Estados Unidos .

⁵⁵ Yamamoto, Mitsuru; “La economía japonesa después de la crisis del petróleo”, en *Relaciones Internacionales*, Universidad Nacional Autónoma de México, FCPyS, México, Vol. 9, Num. 30, enero-marzo de 1982, p. 59.

⁵⁶ Fue un acuerdo firmado por 10 países: Bélgica, Francia, Canadá, Italia, Japón, Reino Unido, los Países Bajos, Estados Unidos, Alemania, Suecia, en 1971. Tuvo por objetivo salvar el acuerdo de Bretton Woods. Los principales puntos fueron: devaluar el dólar, revaluar otras monedas fuertes, suspender la convertibilidad del dólar a oro, ensanchar la banda de flotación de los tipos de cambio de 1% a 2,25% alrededor de las nuevas paridades, sin embargo, el acuerdo fue insuficiente. Ver Fernando Genticó; *Duración de los sistemas de tipo de cambio fijo: Bretton Woods, un punto de inflexión*, Pontificia Universidad Católica Argentina, Santa María de los Buenos Aires, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Departamento de Economía, Documento de Trabajo N°9, Agosto de 2006, <http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/doc-trabajo-n9.pdf>, septiembre de 2010.

La fricción más severa entre ambos países fue sobre semiconductores, tuvo consecuencias a largo plazo, “La disputa se enfocó en dos cuestiones de ‘dumping’ de DRAM⁵⁷ en el mercado estadounidense y el acceso de Estados Unidos al mercado japonés. Al final se alcanzó un acuerdo para detener el *dumping* en Estados Unidos y a terceros países. En una carta secreta, Japón reconoció las expectativas estadounidenses para un incremento específico de ventas al exterior del 20% del mercado dentro de los 5 años de duración del acuerdo; pero, los estadounidenses, pronto acusaron a los japoneses de incumplir el aspecto del *dumping* en terceros países (asiáticos) y la administración de Reagan impuso un arancel de \$300 millones en otros bienes japoneses”⁵⁸. Japón negó el incumplimiento de lo establecido y alegó que las imposiciones de Estados Unidos estaban en contra del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y de Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). En Japón esto se consideró una humillación, pero para Estados Unidos fue un éxito. El acuerdo fue aprovechado hasta 1994.

En la década de los setenta, Japón se enfrentó a la modificación de la política exterior estadounidense. Esta política exterior *única* hacia Japón tuvo un impacto severo en la transformación de la estructura económica y política del país, el objetivo de esta modificación fue buscar un medio en el que se restringiera el crecimiento económico, por lo que Estados Unidos se mantuvo vigilante a cualquier desequilibrio que pudiera surgir tanto en su economía como en la del país asiático. Los puntos de esta política exterior fueron: “1) aumentar el acceso al mercado japonés; 2) restringir a Japón el acceso al mercado estadounidense; 3) mejorar las oportunidades de inversión de Estados Unidos en Japón; 4) reducir las oportunidades de inversión de Japón en el país; 5) reformar estructuralmente la economía japonesa; 6) fomentar las políticas expansionistas de la macroeconomía japonesa; 7) aplicar una tasa de cambio más fuerte al yen, y 8) buscar el

⁵⁷ DRAM: Dynamic Random Access Memory: se denomina memoria dinámica o Dynamic Ram. El que la memoria sea *dinámica* significa que necesita periódicamente restaurarse (refrescarse) para evitar perder el contenido. Random access, significa que cualquier posición de la memoria puede ser accesible directamente en lugar de exigir lugares para ser leído de forma secuencial. Para 1960, el uso de transistores y circuitos integrados hicieron a los sistemas de memoria electrónica de estado estático posible. Ver Harry Henderson; *Encyclopedia of Computer Science and Technology*, Facts on File Inc., United States of America, 2003, pp. 231-232.

⁵⁸ Krauss S., Ellis; “The US, Japan, and trade liberalization: from bilateralism to regional multilateralism to regionalism”, en *The Pacific Review*, Routledge, Taylor and Francis, Ltd., USA Vol.16, No.3, 2003, pp. 311.

apoyo de Japón en las iniciativas financieras de Estados Unidos en el comercio multilateral e internacional”⁵⁹.

En el transcurso del mismo decenio, por primera vez después de la Segunda Guerra Mundial, Japón se enfrentó a una reducción del crecimiento por la crisis del petróleo en 1974. El Producto Nacional Bruto (PNB) descendió 0.5% y el crecimiento desde el comienzo de la recesión a 1978 fue tan solo de 3.68%⁶⁰; sin embargo, los efectos del desequilibrio fueron menores a comparación de lo ocurrido en Estados Unidos y Europa. Japón y otros países asiáticos mantuvieron altas tasas de crecimiento y de inversión.

Por la crisis del petróleo, el gobierno japonés planeó y puso en marcha estrategias para evitar una desestabilización económica en el país: se redujo el tamaño de la fuerza laboral; se aplicó un estricto control monetario de distribución y reasignación del ingreso; se planteó la búsqueda de una nueva autosuficiencia industrial y tecnológica. Esta última es comprensible dado que las industrias de consumo de energéticos y manufactureros de bienes de consumo no final se vieron en quiebra.

Los esfuerzos de Japón por disminuir el impacto del aumento de los precios del petróleo se reflejó en el aumento de las exportaciones y en la disminución de importaciones de productos petroleros. Provocando la queja de varios países, especialmente en la reunión de Bonn de 1978, en donde se exigió una reducción importante de las ventas de productos japoneses al exterior y la apertura de la economía para recibir importaciones. La situación se fundamentó en que las exportaciones se mantuvieron a la alza durante la crisis económica y después de ésta, incluso los problemas económicos de los noventa fueron solucionados en parte por la cantidad de exportaciones.

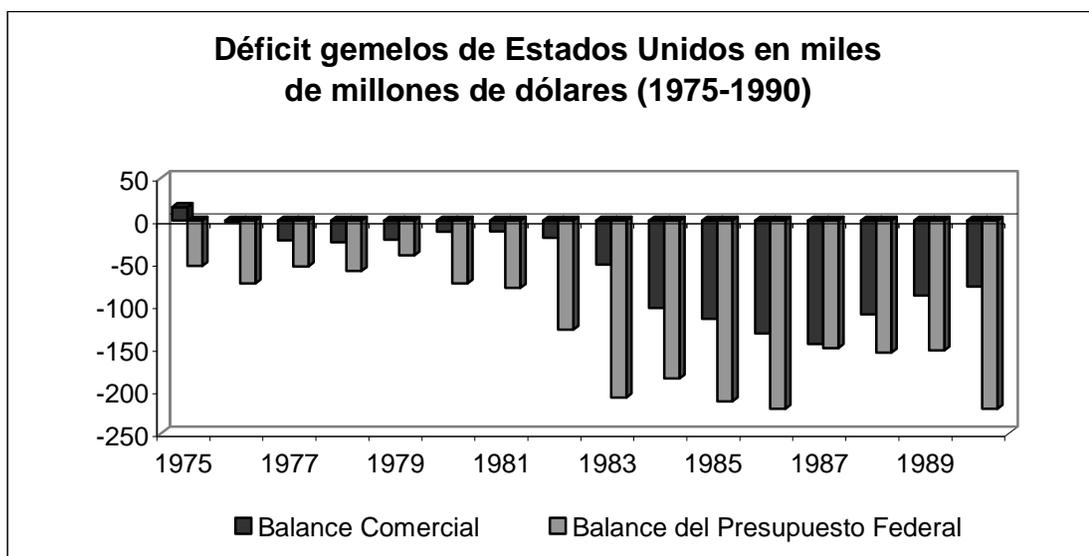
Las respuestas y estrategias utilizadas para atenuar el impacto de la crisis petrolera en la primera mitad de los setenta demostraron el fortalecimiento que tenía la economía de Japón, así como el saber aprovechar una coyuntura para impulsar la producción con una industria independiente.

⁵⁹ Fred C. Bergsten, *et al.*, *No More Bashing, Build a New Japan-United States Economic Relationship*, Institution for International Economics, Washington D.C., 2001, p. 18.

⁶⁰ Mitsuru Yamamoto, *Idem.*, p. 55.

Al contrario de Japón durante este periodo de desequilibrio económico por el aumento de precios del petróleo, Estados Unidos tuvo un déficit de 11,000 millones de dólares y aumentó a 55,000 millones de dólares en 1986, ver gráfica 4. Al advertir la situación deficitaria en la que se encontraba decidió hacer más presión a Japón para que disminuyera su producción y permitiera las importaciones de países extranjeros, especialmente, de productos estadounidenses.

Figura 5:



Fuente: US, National Bureau of Economic Research, *Economic Report of President*, February 2010.

A lo largo de la historia del país asiático, el ingreso de las exportaciones se mantuvo constante y se fue incrementando de acuerdo a las necesidades nacionales y exigencias internacionales, demostrando la adaptación en la producción de las industrias japonesas a cada una de las presiones y necesidades del exterior. La transformación de la industria fue de la siguiente manera: en la década de los setenta; el acero y los textiles fueron los productos más sobresalientes, en los ochenta los autos y el acero dominaron las relaciones comerciales, para la década de los noventa, los semiconductores, las auto-partes y el equipo de telecomunicaciones fueron el centro de atención en el comercio. Japón aprovechó toda clase de oportunidades que estuvieron a su alcance para responder a presiones y sucesos externos de la mejor forma posible, observaron una crisis y la tomaron como una

oportunidad de crecimiento. Las crisis del petróleo no fueron la excepción y por medio de las exportaciones logró mantener su estabilidad.

La crisis del petróleo permitió a Japón alcanzar altos grados de especialización y el incremento en exportaciones manufactureras, así como bajos grados de importación en los mismos. El aumento anual durante el decenio de los setenta de las exportaciones fue de 21.6% a comparación de los países desarrollados. “Japón mantuvo una tasa de crecimiento mayor que las de Estados Unidos y los principales países europeos: 8.9% anual entre 1969 y 1973, 3.4% entre 1974 y 1978, y 4.1% entre 1979 y 1983; mientras que Estados Unidos y Alemania Occidental tuvieron tasas de crecimiento durante esos años de 3.5 y 4.9% en el primer periodo señalado, 2.8 y 2.1% en el segundo y 1.3 y 1.2% en el último, respectivamente.”⁶¹

A principios de la década de los ochenta, específicamente en 1981, se impuso la llamada “restricción voluntaria de exportaciones”, con lo cual, Japón *voluntariamente*⁶² restringiría las exportaciones de automóviles al mercado estadounidense por dos años. Sin embargo, el déficit con Japón se intensificó. Estados Unidos amplió las restricciones comerciales por medio de negociaciones estrictas con respecto a los cítricos, la carne de res, las frutas, equipo médico, semiconductores, telecomunicaciones, computadoras, entre otros.

En 1985, Ronald Reagan propuso la firma de los Acuerdos Plaza para reevaluar el yen frente al dólar, que perjudicaría a largo plazo al país del sol naciente, junto a esto se adoptó una política generalizada sobre las prácticas desleales en el comercio internacional basada en la Sección 301 de la ley estadounidense sobre el comercio injusto de 1974. Se negoció un pacto sobre semiconductores de 1986-1987 y puso en marcha el Mercado Orientado a los Sectores Específicos (Market-Oriented Sector Specific, MOSS) en 1985, que fueron negociaciones para mejorar el acceso de Estados Unidos al mercado Japonés en

⁶¹ Victor, Lopez Villafañe, *op. cit.*, p. 65.

⁶² Al financiar Japón el impacto en la económica doméstica de la crisis del petróleo y los desequilibrios económicos externos con el incremento de exportaciones, países europeos como Alemania, Francia, entre otros y Estados Unidos impusieron normas para evitar el desequilibrio por la multiplicación de productos japoneses en las economías nacionales y como consecuencia comenzó al interior de Japón una lenta inestabilidad económica, de producción y de crecimiento del país que se evidenció en la siguiente década. Las autoridades japonesas comprendieron el impacto negativo de las imposiciones, pero tenían que ser aceptadas debido al incremento de fricciones con otros países.

equipos de telecomunicaciones y servicios, y otros productos electrónicos, algunos productos de madera, además de equipo médico y farmacéutico.

En 1988, Estados Unidos tuvo un déficit de cincuenta y cinco billones de dólares⁶³ con respecto al comercio bilateral con Japón, por lo que la Administración del Presidente George Herbert Walter Bush impulsó varias políticas agresivas para aumentar las importaciones de industrias estratégicas en Japón y disminuir las exportaciones de éste último, las políticas estuvieron enfocadas en tres áreas multilateral, sectorial e iniciativas estructurales. En el aspecto multilateral, las negociaciones de la Ronda de Uruguay fueron una prioridad en la administración, pero no fueron tan exitosas como se esperaban.

El GATT era una institución que se fundaba en el principio del multilateralismo y estaba dedicada a controlar el comercio de bienes, no era una organización internacional reconocida por el derecho, por lo que no tenía un marco jurídico con el que impusiera normas establecidas. Cuatro eran los principios reguladores de la institución: 1) No discriminación o Nación más Favorecida; 2) La cláusula del Trato Nacional; 3) Transparencia; 4) y la reciprocidad entre las partes. Los objetivos eran “la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.”⁶⁴ Sin embargo, la participación en las negociaciones para la reducción de los aranceles distó mucho de la práctica de cada uno de los países en la apertura del mercado nacional.

Desde el inicio de la década de los ochenta, hubo sucesos que determinaron la necesidad de modificar y replantear el carácter del comercio internacional:

- Estados Unidos y Europa occidental se enfrentaron a la disminución del crecimiento económico.,
- El comercio mundial de bienes y servicios se incrementó sustancialmente.,

⁶³ Gerald L., Curtis; *The United States, Japan and Asia*, WW. Norton, United States of America, 1994, p.55.

⁶⁴ “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)”, World Trade Organization, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm. octubre, 2010.

- Las nuevas tecnologías comenzaron a ser parte de la movilidad de los flujos financieros y comerciales.,
- Hubo un aumento en los flujos de capital.

Después de la Reunión Ministerial en 1982 se realizaron otras reuniones para dar inicio a una Ronda de negociaciones que incluyera los temas propuestos. La octava reunión de negociaciones bajo el GATT se realizó en 1986 en Punta del Este, Uruguay. La Ronda de Uruguay tuvo un papel significativo en el desarrollo del comercio internacional al igual que Estados Unidos, ya que éste “(...) como el principal impulsor de la Ronda de Uruguay, quería nuevas reglas en una extensa variedad de temas. La mayoría de las naciones simplemente querían paz: Querían evitar los derechos compensatorios, derechos antidumping estadounidenses, y las represalias de la sección 301.”⁶⁵

La participación de Estados Unidos en las negociaciones de la Ronda de Uruguay fue trascendental ya que respondió no sólo a las necesidades del país sino también a las del sector privado. En la década de los ochenta, Japón parecía amenazar la existencia de las industrias como el de automóviles, televisiones y acero; las empresas trasnacionales estadounidenses hicieron presión al gobierno para que incluyera los servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual, especialmente la industria farmacéutica; las restricciones al comercio en los servicios bancarios y de seguros; las fricciones comerciales en el sector de la agricultura a causa de los subsidios de otros países; la búsqueda de protección de las inversiones extranjeras; y el trato especial que se daba a las industrias nacientes de los países en desarrollo, lo que era contraproducente para el crecimiento de las industrias tradicionales y de alta tecnología de los países desarrollados.

De la Ronda de Uruguay se derivó: 1) la creación de una base institucional que regula el comercio internacional bajo un marco multilateral, se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC); 2) Se introdujo un sistema legal para poner en práctica los derechos y las obligaciones de cada una de las partes firmantes; 3) Se creó un marco para regular el comercio de servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la

⁶⁵ Gary Clyde Hufbauer; *The free trade debate: reports of the Twentieth Century Fund Task Force on the Future of American Trade Policy*, Priority Press Publications, New York, United States 1989, p. 105.

inversión; 4) Se redujo el arancel de un 6.4% a 4.0%; 5) Se negoció una estructura adecuada para el sector de la agricultura y textiles.

Con respecto al sector de la agricultura es necesario considerar las dificultades que se presentaron en las negociaciones porque constituye una gran parte de la Ronda de Uruguay, ya que, la protección de éste sector se fundamenta en la capacidad que tiene un Estado de proveer seguridad alimentaria a la población, de evitar la dependencia de productos importados y al mismo tiempo mantener los ingresos de la población que se dedica al campo.

Durante más de siete años, las disputas entre la Unión Europea y Estados Unidos sobre el sector de la agricultura retrasaron las negociaciones. En la agenda de la Ronda, las negociaciones terminarían en 1990, pero durante la Reunión Ministerial en Bruselas no se logró ningún acuerdo. Hasta 1992, se establecieron las posturas de Estados Unidos, de la Unión Europea y de Japón en la Ronda, países que protegieron algunos productos sensibles y especiales.

Se puede decir que la Ronda de Uruguay fue exitosa porque creó un marco legal para regular el comercio, amplió el intercambio de productos, disminuyó la tarifa del arancel, aumentó la credibilidad en el proceso de negociaciones multilaterales, redujo la facilidad con la que Estados Unidos presionaba con reglamentos nacionales a otros países. “Desde que la Ronda de Uruguay se puso en marcha en 1986, más de 60 países en desarrollo y las antiguas economías de planificación centralizada han liberalizado unilateralmente el comercio, pero sólo 12 naciones industrializadas han respondido similarmente y sólo una ha realizado una liberalización completa”⁶⁶.

La duración de la Ronda de Uruguay causó preocupación y escepticismo sobre la viabilidad en las negociaciones multilaterales para lograr un marco normativo en el comercio de productos. La frustración sobre las negociaciones llevó a varios países a buscar una vía alternativa a las negociaciones multilaterales. Paralelamente a la Ronda de Uruguay, Estados Unidos comenzó negociaciones de libre comercio con Israel y Canadá,

⁶⁶ Ian Goldin, Odin Knudsen, Dominique Van Der Mensbrugge; *Trade Liberalization: Global Economic Implications*, Organization for Economic Co-operation and Development, The World Bank, Washington, 1993, p. 22.

los acuerdos concluyeron en 1985 y 1988, respectivamente. La existencia de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el proceso que se estaba llevando a cabo para la creación de la Unión Europea, exaltaba los ánimos por la formación de zonas de libre comercio y de integración regional.

Estados Unidos, no sólo comenzó negociaciones de libre comercio, también apoyó la iniciativa de crear una integración asiática como alternativa regional del GATT, causando preocupación a los países europeos. APEC “demostró a los funcionarios europeos de comercio que los Estados Unidos y sus socios asiáticos tenían una alternativa atractiva que podían seguir si las negociaciones del GATT continuaban a la deriva.”⁶⁷

Los objetivos que guiaron a Estados Unidos en la creación de zonas de libre comercio y el apoyo a iniciativas como APEC fueron: estimular la economía nacional para desaparecer los déficit gemelos; la protección de productos y de sectores como el agrícola para evitar una apertura completa de su propio mercado y tener desventajas ante otros países; reducir las barreras arancelarias en países extranjeros a las exportaciones estadounidenses; desaparecer las prácticas de comercio injusto para beneficiar a las empresas estadounidenses y así aumentar la competitividad del país, de los productos y de las empresas.

Con la creación de la OMC (1995) como marco normativo para el comercio y la negociación regional y bilateral entre países, el comercio en el decenio de los noventa se incrementó notablemente.

Las negociaciones sectoriales fueron las más exitosas, Estados Unidos logró trece acuerdos bilaterales, negociados bajo la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) y respondieron al sistema del GATT. “El uso, o la amenaza del uso de las leyes de comercio estadounidense fue un componente importante en las tácticas empleadas por la administración Bush en muchas de las instancias de las disputas sectoriales con Japón.”⁶⁸

⁶⁷ Jeffrey J. Schott, *et al.*, *The Uruguay Round, An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC, 1994, p.7.

⁶⁸ Gerald L., Curtis, *Idem.*, p. 61.

Una de las iniciativas más amplias en el comercio internacional del gobierno estadounidense fueron las Iniciativas de Impedimentos Estructurales (Structural Impediments Initiative, SII). Con el acuerdo del Primer Ministro Japonés Uno, en 1989 se pusieron en marcha para “identificar y resolver problemas estructurales en ambos países [los] impedimentos al comercio y al equilibrio de los ajustes de pagos con el objetivo de contribuir a la reducción de los desequilibrios en los pagos.”⁶⁹ Estas iniciativas cubrieron áreas que se consideraban tradicionalmente de dominio doméstico; sin embargo, Estados Unidos logró que Japón cambiara algunas leyes, regulaciones, practicas gubernamentales y estimuló a un debate político sobre la transparencia y la contabilidad

El conjunto de las presiones se convirtió en el obstáculo que limitaría el crecimiento y desarrollo de Japón, repercutiendo en el consumo y en las empresas e inversores japoneses e incluso afectaron de forma indirecta a las empresas estadounidenses. Las consecuencias de ésta presión del exterior, la adaptación del modelo de desregulación y los problemas domésticos de descontrol del sector bancario por la internacionalización de capital se vieron reflejados en la actuación de Japón durante la siguiente década.

2.3 El malestar económico

Estados Unidos se enfrentó a un periodo de dificultades que mostraron lo vulnerable que era ante las crisis económicas y financieras internacionales. En los setenta, disminuyó el crecimiento y desarrollo del país, aumentó el déficit presupuestario, se incrementaron las tasas de interés, modificando la trayectoria de la política comercial del país.

Estados Unidos, a pesar de los problemas económicos, conservaba la capacidad del uso de diversos medios para influir en la primacía de sus intereses y así evitar un orden mundial que no le conviniera. Fred Bergsten indica tres vías por las cuales Estados Unidos puede ejercer presión: la primera es un recurso de presión, el cual se deriva de su posición sostenida como mayor mercado en el mundo, el acceso al mercado estadounidense es útil para el incremento de los ingresos en otros países, especialmente si se ofrece el acceso

⁶⁹ *Idem.*, p. 67.

preferencial de los productos; El dólar proporciona la segunda posibilidad importante de presión, las amenazas sobre una devaluación del dólar lleva a países a realizar políticas de ajustes alternativos para mantener el crecimiento acelerado de sus propias economías; Por último, la posición militar, proporciona un instrumento de presión, por ejemplo, la defensa de países a cambio de la contribución con Estados Unidos⁷⁰.

Para evitar que Japón se transformara en un polo de poder y se convirtiera en un riesgo inmanejable, Estados Unidos decidió ejercer presión por medio del acceso al mercado interno y de la devaluación del dólar, siendo ésta última la acción que perjudicó a la economía del sol naciente.

En septiembre de 1985 se reunieron los representantes del Grupo de los Cinco (G5) el gobierno de Estados Unidos, Japón, Francia, Reino Unido y Alemania Occidental, para coordinar políticas monetarias que eran parte de la cooperación de éste grupo de países, con el objetivo de buscar políticas que ayudaran a reducir los déficit gemelos de Estados Unidos (el déficit comercial y el fiscal), acordaron devaluar el dólar y revaluaron el yen, ésta coordinación de políticas concluyó con la creación de los acuerdos Plaza En febrero de 1987, Japón se comprometió a ajustar una reforma impositiva y una política de estímulos fiscales. En el Acuerdo Louvre se establecieron bandas de fluctuación para los tipos de cambio. El Lunes Negro (fue el colapso de las bolsas de Londres y Nueva York, el 19 de octubre de 1987) resultó ser el quiebre que también provocaría problemas en la actividad bursátil de Tokio, causando, y a manera de protección, la compra de acciones por las sociedades de valores Nomura, Daiwa, Nikko, Yamaichi. Con ello, el superávit de cuenta corriente aumentó.

La reacción del gobierno de Japón fue la modificación de las políticas monetarias. Las instituciones encargadas fueron el Banco de Japón (BOJ) y el Ministerio de Finanzas (MOF), ambas coordinaron políticas para ayudar a mantener el crecimiento del país a pesar de la re-valoración del yen. El MOF disminuyó gradualmente la tasa de interés de un 5% a un 2.5%, desde 1986-1987; para contener la apreciación del yen, el BOJ instó a los inversionistas privados, quienes ya no obtenían beneficios redituables, a invertir en activos

⁷⁰ Fred C., Bergsten; *Los Estados en la Economía Mundial, Una estrategia para la década de los noventa*, Gernika, México, 1991. pp. 107-109.

en el extranjero. Como consecuencia se observó la flexibilización de la oferta monetaria canalizándose hacia la especulación y provocando un aumento considerable en el precio del sector inmobiliario y el de los valores de Tokio. Entre 1985 y 1989, el precio de los valores tuvieron un incremento de 240% y el precio de los inmuebles de 245%; además, las compras de activos en Estados Unidos, realizados por empresas e inversores japoneses, se descontrolaron dando lugar a un incremento en el precio de los mismos volviéndolos improductivos y difíciles de vender⁷¹.

De 1986 a principios de 1987, el crecimiento de la oferta monetaria disminuyó debido a la re-valoración del yen, el crecimiento más bajo fue de 8.3% en el último trimestre de 1986; sin embargo, en 1987, se produjo una aceleración en la oferta monetaria y de crédito, aumentando así los precios de los activos y comenzando una recuperación relativa en la segunda mitad de los ochenta, la cual, se expandió por 51 meses aproximadamente; durante éste periodo el Producto Interno Bruto (PIB) real y la producción industrial crecieron en promedio anual un 5.5% y 7.2% respectivamente, debido a la inversión fija en las empresas, además se intensificó el optimismo japonés sobre el crecimiento económico, las empresas, el gobierno, las instituciones financieras e incluso la población, resultando en un exceso de confianza.⁷²

En pocas palabras, el estallido de la a burbuja financiera de Japón se produjo por tres sucesos que se encuentran estrechamente relacionados.

- 1) Hubo una apreciación del yen con respecto al dólar, provocado por la firma de los acuerdos Plaza y Louvre, causando un aumento en el costo de los bienes raíces.
- 2) Disminuyó la demanda de la deuda privada, debido a la apreciación del yen por el encarecimiento del colateral de los créditos (bienes raíces) que desencadenó el incremento del crédito
- 3) El precio de las acciones registradas por el índice Nikei se comportaron de forma irregular, esto se originó porque el valor de las acciones y el de los bienes raíces se

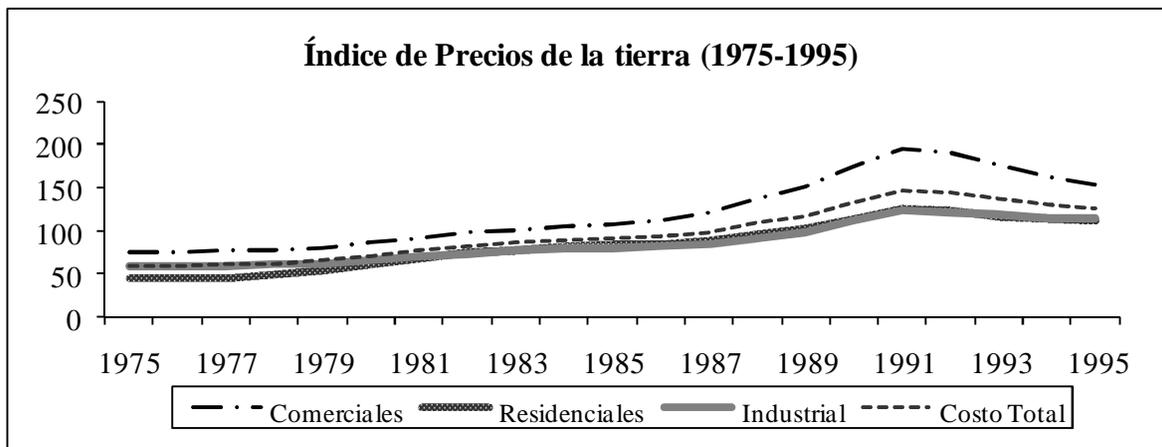
⁷¹ Datos basados en Alicia, Girón González, *op. cit.*, pp. 69-77.

⁷² *Ibidem.*

desplomaron, lo que ocasionó la explosión de la burbuja económica. “La caída del precio de las acciones es en el periodo 1988-1990, y en 1995-2002 [...]”⁷³

En la siguiente figura se muestra el incremento de los precios de la tierra. Cuando el colateral de los bienes raíces no puede ser financiado por el sector privado aumenta la deuda del sector, originado por la apreciación del yen, pero también por la excesiva confianza de las instituciones al otorgar préstamos riesgosos, provocando una sobreoferta en el mercado, cuando las instituciones privadas no pueden solventar la oferta registran cuotas o montos morosos, cartera vencida, que sumado a los índices de las acciones irregulares, la burbuja financiera estalla, causando un aumento irrisorio de los precios de la tierra, tal y como se observa en los años entre 1990, 1991, 1992 y 1993 de la figura 6.

Figura 6:



Fuente: Ministry of Internal Affairs and Communications, Statistics Bureau, Director-General for Policy Planning (Statistical Standards) & Statistical Research and Training Institute, *Japan Statistical Yearbook*, “Urban Land Price Index (1967-2010)”.

Nota: Se tomó como base Marzo 2000=100

Aunque el gobierno no registró beneficios por los créditos otorgados, no se realizaron ajustes de forma inmediata, las inversiones y la eficacia de la estructura económica de las pequeñas y medianas empresas no tuvieron ganancias significativas. Como resultado se obtuvo un incumplimiento de los pagos de las deudas, provocando así

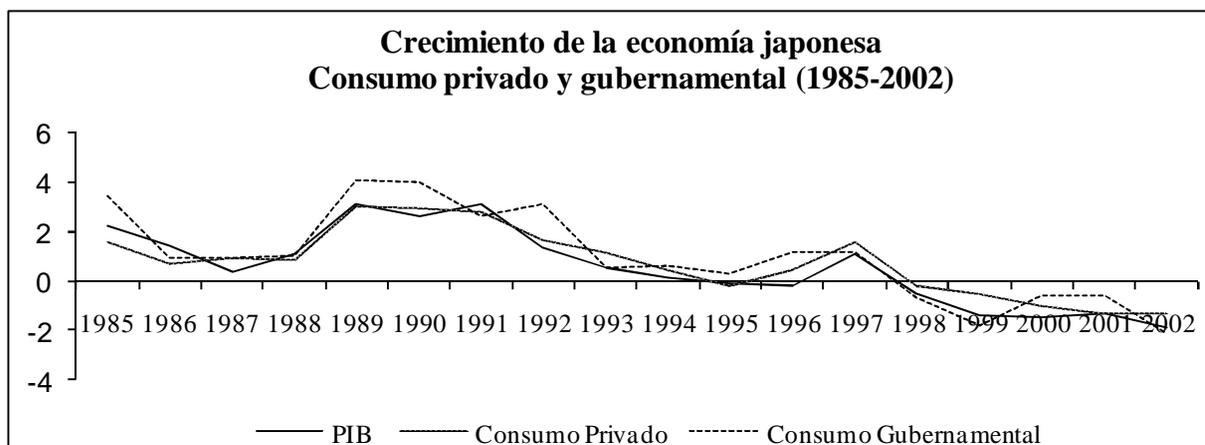
⁷³ *Idem.*, p. 48.

una incertidumbre en la población, la cual incrementó el ahorro disminuyendo la demanda. Con el tiempo la economía se volvería deflacionaria.

Con el objetivo de disminuir la inflación de los precios de los activos, el BOJ en 1991, aumentó la tasa de interés, y junto al endurecimiento de las políticas monetarias de finales de la década de los ochenta, provocó una caída de los precios de los bienes raíces y de las acciones, el resultado fue devastador, hubo un pánico generalizado, se registraron múltiples dificultades en empresas ubicadas en el sector inmobiliario, se endeudaron los particulares, quienes también se declararon en quiebra, hubo cierre de varios bancos debido a la acumulación de préstamos incobrables, es decir, estalló la burbuja económica, ocasionando una recesión en la economía japonesa. Creada, por la simultaneidad en el aumento de los precios de los bienes raíces, de los activos en el mercado de valores, por la sobreoferta de créditos y préstamos, y por el crecimiento de las carteras vencidas.

En la siguiente gráfica se observa el crecimiento de Japón desde la segunda mitad del decenio de los ochenta hasta comienzos del siglo XXI. Puede apreciarse que el crecimiento fue limitado y que durante la primer mitad de la década de los noventa el crecimiento fue prácticamente nulo, sin embargo, en la segunda mitad de los años noventa se observan números negativos, lo que representa a no sólo la inestabilidad económica de Japón sino también el desequilibrio regional que trajo como resultado la crisis asiática.

Figura 7:



Fuente: Cabinet Office of Japan, *Nacional Accounts*, Agosto 2010.

Nota: Años seleccionados 1985-2002, Realizado por Año Fiscal, PIB (Deflators: Expenditure approach, fixed-based method) (%).

A causa del crecimiento de la economía y de la aparente estabilidad, el BOJ y el MOF impulsaron políticas monetarias para mantener controlada la situación del país; sin embargo, las estrategias implementadas no fueron las más adecuadas para contrarrestar la apreciación del yen. De 1987 a 1989 comenzó una preocupación por la excesiva relajación en la política monetaria, se buscó aumentar la tasa de interés sin mucho éxito, se hizo un llamado para que el sector privado tuviera una actitud prudente ante los préstamos, por último, se buscó el fortalecimiento de la economía; en 1989, se logró un endurecimiento de la política monetaria, comenzaron a bajar los precios de los bienes raíces, de las acciones y valores debido al aumento gradual de la tasa de interés; en 1990 el precio de la tasa de interés aumentó a un 6%.⁷⁴

El gobierno japonés y el sector empresarial no percibieron los problemas financieros que surgirían con las políticas monetarias de las instituciones financieras. Wood escribe que el estallido de la burbuja económica se debe sólo a la idiosincrasia del sector financiero japonés ya que, mientras Japón tuvo un sector manufacturero muy eficiente, el sector financiero no puede jactarse de lo mismo, debido a que las principales instituciones financieras son primitivas, es decir, la estructura doméstica, específicamente las

⁷⁴ Kunio, Okina, *et al.*, "The Asset Price Bubble and Monetary Policy: Japan's Experience in the Late 1980s and the Lessons", en *Monetary and Economic Studies (special edition)*, Banco de Japón, Japón, february 2001, pp. 418-427.

instituciones gubernamentales, no habían alterado la forma de controlar sectores específicos como el de distribución, el financiero, el agrícola, aun utilizaban métodos de control que sirvieron durante el crecimiento económico, en el que el Estado tenía una participación decisiva y podía intervenir en la producción, en el sector financiero, pero que se volvieron insuficientes para las transformaciones internacionales, por lo que no estuvieron lo suficientemente preparadas para las tendencias financieras de Tokio⁷⁵.

Haruhiko Kuroda, Vice Ministro de finanzas de Japón, comentó que “En resumen, nos enfrentábamos a una contracción del superávit comercial y a una burbuja de activos en crecimiento. Sin embargo, debido a que el índice de precios al consumidor se mantuvo estable, no nos dimos cuenta del recalentamiento de la economía. Además, la política fiscal y monetaria expansiva tenían un fuerte apoyo no sólo a nivel interno de parte de las empresas y los políticos, sino también a escala internacional desde los Estados Unidos y las organizaciones internacionales.”⁷⁶

Hay varios factores que provocaron la expansión y el surgimiento de la burbuja económica, la interrelación de todos los factores provocaron el estallido:

- El comportamiento agresivo de las instituciones financieras internacional
- El progreso en la desregulación financiera, que fue difícil de controlar por las instituciones gubernamentales de Japón
- Los impuestos y regulaciones hacia el acelerado incremento de los costos de los bienes raíces, que incurrieron en la cartera vencida y el incremento de la deuda privada.
- El exceso de confianza y euforia, que causó la sobreoferta de bienes inmobiliarios.
- La falta de un mecanismo que impusiera disciplina financiera y económica.
- El manejo inadecuado de riesgos por parte de las instituciones financieras al permitir una sobreoferta de bienes raíces

⁷⁵ Christopher, Wood, *The Bubble Economy, The Japanese economic collapse*, Charles E. Tuttle Company, Japan, 1993 p. 11.

⁷⁶ Discurso presentado por el Vice Ministro de Finanzas de Japón Haruhiko Kuroda, Londres, 17 de Junio de 2002, en *Japan in the Global Economy: A personal View*, <http://www.mof.go.jp/english/if/vmi020617e.htm>, agosto, 210.

- La firma de los Acuerdos Plaza y Louvre, provocando la apreciación del yen respecto al dólar.
- El exceso de concentración de las funciones económicas en Tokio, considerándolo un centro financiero internacional.⁷⁷

El estallido de la burbuja reflejó varios aspectos de la estructura económica y de la política de Japón, el principal, fue el impacto que tuvo la coordinación de políticas monetarias de los cinco países que se reunieron con el fin de ayudar a disminuir los problemas de Estados Unidos, Japón se mostró vulnerable ante este acontecimiento ya que las respuestas de las principales instituciones gubernamentales para controlar la apreciación de la moneda y la disminución de la tasa de interés fueron inadecuadas, especialmente las referentes a la expansión fiscal y mostraron ser instituciones débiles para imponer algún tipo de mecanismo de disciplina en la política fiscal y bancaria. La vulnerabilidad también se observó en la dependencia que tenía Japón y que aún tiene con respecto al mercado de consumo estadounidense.

Por el contrario, Estados Unidos contaba con la capacidad de acción para enfrentar riesgos y amenazas. A pesar de los problemas económicos y de la vulnerabilidad hacia sucesos externos (las crisis del petróleo), logró imponer sus intereses por medio de estrategias económicas que le permitieron mantener y mejorar su economía, consiguiendo que otros países se coordinaran para resolver algunos problemas internos, como los déficit gemelos. Además, logró que Japón abriera su mercado y así obtuvo un incremento en las exportaciones y una disminución en las importaciones de productos provenientes de Japón. Gradualmente se observó una mejora en los niveles de crecimiento económico de Estados Unidos, el cual, en la década de lo noventa se recuperó de los problemas que enfrentó. Por el contrario la economía del sol naciente se desplomó.

En la siguiente figura, al igual que en la figura 7, se observa el crecimiento económico de Japón, en este caso, en el ámbito comercial. El comportamiento de las líneas de las importaciones y exportaciones en la gráfica, durante el decenio de los noventa comparado

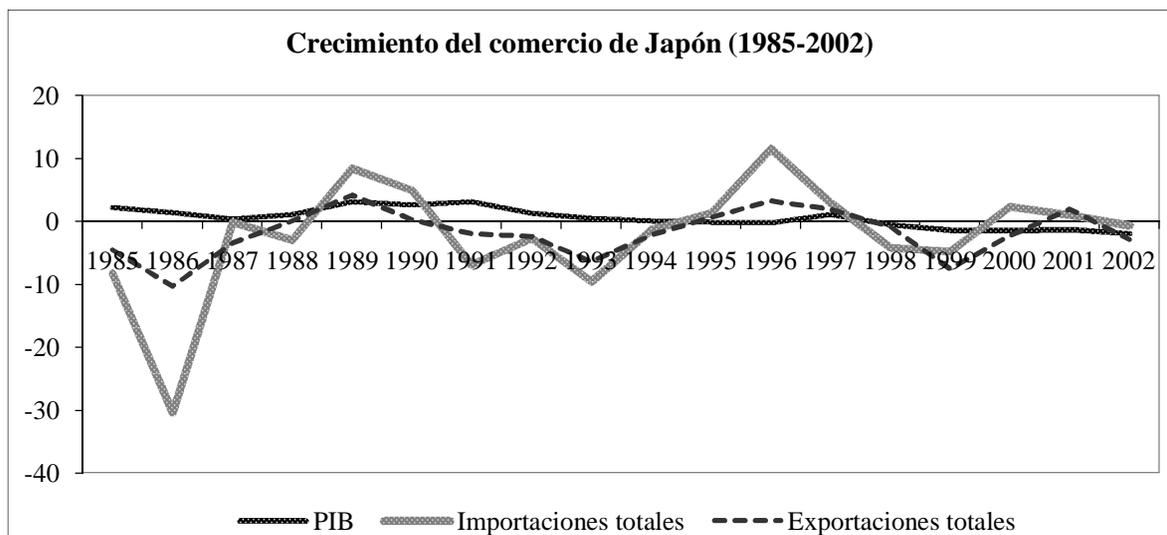
⁷⁷ Kunio Okina, *et al.*, *op. cit.*, pp. 408-409.

con la segunda mitad de los ochenta, indican una mayor apertura comercial, en la primera mitad del decenio de los noventa hay un incremento de las importaciones, que disminuye como resultado del estallido de la burbuja económica anunciada en 1991, las exportaciones, con las que Japón había financiado el crecimiento económico en décadas atrás, descienden gravemente. Durante éste periodo se observa un continuo descenso del Producto Interno Bruto (PIB), que significa el descenso del valor monetario o de la demanda de la producción de bienes y servicios producidos dentro del país,

En la segunda mitad de los noventa, las líneas que de los índices registrados indican el impacto de la Crisis Asiática de 1997. A comienzos de éste periodo, las importaciones y exportaciones se incrementaron, especialmente las importaciones, el PIB se conservó con una estabilidad relativa y un leve incremento, las exportaciones para 1996 parecían una vez más intensificarse, pero, la crisis asiática impacto en la economía de Japón gravemente.

Japón desde que comenzó a adaptarse al proceso de globalización con la apertura financiera fue una unidad que poco a poco tendría que integrarse a la estructura de cooperación, competitividad e interdependencia, ya que la misma estructura era la causa de las transformaciones. El impacto de la crisis asiática en la economía de Japón, puede ser observado como el resultado de éste proceso de adaptación, en el que la interdependencia entre las unidades de la región se solucionó con políticas de cooperación entre las unidades políticas, pero también con las unidades económicas, como resultado, la competitividad entre las unidades se profundizó.

Figura 8:



Fuente: Cabinet Office of Japan, *Nacional Accounts*, Agosto 2010.

Nota: Años seleccionados 1985-2002, Realizado por Año Fiscal, PIB (Deflators: Expenditure approach, fixed-based method) (%)

Si se examina el poder estructural y relacional de las unidades desde la década de los setentas al final de los noventa, se observa que los beneficios o perjuicios de unas unidades en relación a otras son proporcionales a la distribución de capacidades y al grado de interdependencia.

La crisis del petróleo afectó a Estados Unidos, repercutió en su capacidad de adaptación a los desequilibrios externos, sin embargo, este compensó la deficiencia con el uso del poder relacional, reuniendo a países semejantes, tanto política como económicamente, para mejorar, en beneficio propio, la economía mundial. La cooperación entre unas unidades políticas desfavoreció la posición de otras en la estructura, el caso de Japón, lo que llevó a un efecto dominó a la región del Sudeste de Asia, agudizando los desequilibrios económicos, los déficit fiscales y comerciales y la multiplicación del endeudamiento, incluso, las unidades que iniciaron con las modificaciones económicas para mejorar el ambiente internacional, fueron indirectamente, perjudicadas como consecuencia de ser parte de la estructura.

2.3.1 Hacia la apertura

De acuerdo a Moon Chung-in y Park Han-kyu⁷⁸, la internacionalización de Japón se observa en tres olas de apertura, comenzando en la mitad del siglo XIX: La primera inició cuando el Comodoro Perry llegó a Japón en 1853, obligando al país a una apertura comercial. Con esto comenzó la renovación Meiji en 1868; la segunda, comenzó con la derrota de la Guerra de Pacífico y la ocupación estadounidense hasta la década de los setentas, coincidiendo con el desarrollo económico. Durante ésta segunda apertura, Japón demostró que perseguía intereses nacionales que iban en el mismo sentido del consenso internacional, por lo que después de la firma del Tratado de San Francisco (1951), Japón se unió al GATT (1955) mostrando intereses en la cooperación y en la coordinación de políticas económicas, tanto el GATT como el sistema de Bretton Woods sostuvieron metas basadas en la expansión del comercio y de la producción entre países; se unió a la Organización de Naciones Unidas (ONU) en 1956, se convirtió en miembro del BM y del FMI en 1952; la tercera, fue el resultado de las presiones estadounidenses para la integración de Japón al proceso de globalización.

Desde la segunda ola, al asumir algunas responsabilidades y obligaciones internacionales, se dio por realizada la apertura del mercado japonés; sin embargo, distó mucho de lo que esperaban otros países de Japón. En pensamiento, el gobierno japonés realizó la apertura comercial, pero en la práctica evadió los compromisos adquiridos al unirse a las organizaciones internacionales, por el contrario, Japón se cerró a los sucesos externos y hechos que pudieron hacerlo vulnerable y poner en peligro el desarrollo interno.

Al tener la aprobación del país que hasta ese momento tenía el poder absoluto, Estados Unidos, (la hegemonía) y del que era aliado, a pesar de no internacionalizar el mercado y practicar el libre comercio, la ayuda económica y militar eran seguros mientras compartiera el objetivo de contener al comunismo en Asia, asentar las tropas estadounidenses en el país y cubrir algunos costos militares. Esta relación bilateral fue bastante productiva y ventajosa para ambos países.

⁷⁸ Moon Chun-in y Park Han-kyu; “Globalización y Regionalización” en Takashi, Inoguchi y Purnendras Jain; *Japanese Foreign Policy Today, A Reader*, Palgrave, United States, 2000, pp. 68-69.

Durante esta segunda oleada, la Doctrina Yoshida⁷⁹ fue la que guió al país en su comportamiento diplomático, aceptando mantenerse bajo el paraguas de seguridad estadounidense y en continúa cooperación con organizaciones internacionales.

Mientras la internacionalización del mercado japonés y la apertura comercial ocurría, el mundo enfrentó un proceso de globalización que se acentuó en el desarrollo de innovación tecnológica y el uso de ésta en los mercados financieros haciendo de este mercado la característica principal de la globalización. Japón tuvo que hacer lo posible para disminuir las presiones extranjeras y unirse a este nuevo proceso de globalización, asumiendo las responsabilidades de una potencia mundial y de líder regional.

El éxito y declive económico del país coincidió con la tercer apertura internacional, las presiones externas constituyeron un rol característico. La tercera ola se basó en la apertura comercial que fue el primer paso que Japón dio como respuesta a las presiones estadounidenses y europeas. Se basó en la exportación agresiva de productos japoneses que tenían gran calidad, diseño y un precio accesible; sin embargo, la política de restricción de importaciones redujo la oportunidad de ser visto como parte del conjunto de países competitivos⁸⁰.

⁷⁹ La Doctrina Yoshida fue una estrategia basada en la alianza de seguridad entre Japón y Estados Unidos llevada a cabo por el Primer Ministro Yoshida Shigeru (1946-47, 1948-54) quien consideró que la mejor estrategia para la defensa e independencia de Japón era la alianza con Estados Unidos “ya que el Japón no podía, desde el punto de vista jurídico, reconstruir un verdadero ejército, propusieron hábilmente contribuir a la defensa del país manteniendo bases en él. De hecho, la disputa en torno al tratado eclipsó la del rearme. Y si se pudo constituir una fuerza japonesa de defensa sin que se produjeran manifestaciones demasiado violentas, [...]” El Primer Ministro firmó el Tratado de San Francisco el 8 de septiembre de 1951 y un pacto de seguridad que permitía a Estados Unidos mantener fuerzas armadas dentro del país. Esta decisión dio a Japón relativa soberanía e independencia. Ver Lucien Bianco, *Asia Contemporánea, Siglo XXI*, volumen 33, México, 2006, 250-251.

⁸⁰ El término de competitividad de las naciones se utiliza frecuentemente debido al proceso de globalización, al de regionalización, a la internacionalización de los mercados, pero sobretudo debido a que las empresas ampliaron su dimensión y lograron ir más allá de las fronteras nacionales, sin embargo, no hay un consenso internacional en el que se definan los parámetros para que una nación sea competitiva. Por lo que, autores como Paul Krugman dicen que no existe la competitividad de las naciones ya que se refiere a un término específicamente empresarial, incluso la OCDE proporciona algunas medidas que dicen si un país es competitivo o no. Autores como Michael Porter sustentan que la competitividad de las naciones se define en función de la productividad, “El objetivo principal de una nación es conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La actitud para hacerlo depende de la productividad con la que se empleen la

En la década de los ochenta la mayoría de los países comenzaron a alinear su agenda hacia la internacionalización, desregulación, privatización y liberalización comercial y financiera, para intensificar la competencia internacional. Japón tuvo que enfrentar este proceso, siendo un suceso que el país del sol naciente no pudo controlar. El proceso no fue gradual, el gobierno no tuvo el tiempo suficiente de adoptar un marco adecuado para disponer de políticas coordinadas y controladas por las instituciones gubernamentales, por lo que, la liberalización de capital en Japón se dio como consecuencia de la debilidad institucional, del crecimiento de la industria y del descontrol en los mercados financieros.

El primer paso de Japón en la liberalización del capital fue al incorporarse a la OCDE en 1964, pero al no estar completamente de acuerdo con el libre movimiento del

mano de obra y el capital. La producción es el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital: La productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con que son producidos. La productividad es el determinante fundamental de la renta per cápita nacional. (...) El crecimiento continuo de la productividad requiere que la economía se mejore a sí misma continuamente”.

Considerando puntos de vista más recientes, Estados Unidos, tiene un consejo especial sobre la Competitividad, el cual considera que la competitividad de las naciones trata sobre la creación de las condiciones en las que tanto las empresas como los ciudadanos pueden ser más productivos, por lo que los salarios como la rentabilidad de las inversiones pueden mantener un nivel de vida atractivo.

A nivel internacional la definición de la competitividad más aceptada es el realizado por la OCDE, el cual se define a partir de una serie de indicadores asociados al desempeño externo de una economía y el costo salarial. Por lo que la competitividad de las naciones está directamente relacionada con la población y que ésta sea lo bastante productiva como para mantener un estándar de vida determinado. Al hablar de globalización y se considera el término de interdependencia y de especialización, se observa que la competitividad de cada uno de los países en el proceso de globalización se especializa en cierto sector y solo en estos logra ser competitivo, no sólo comercialmente, sino política y socialmente. Con respecto a esto, Porter dice que “El Estado no puede crear sectores competitivos: sólo pueden hacerlo las empresas. El Estado desempeña un papel intrínsecamente parcial, que sólo tiene éxito cuando trabaja en tándem con unas condiciones subyacentes favorables. (...) Hay algunos principios sencillos básicos, que los Estados deben adoptar para desempeñar el apropiado papel de apoyo a la competitividad nacional: alentar el cambio, promover la rivalidad interior, estimular la innovación.”. Ver Michael E., Porter; *Ser Competitivos, Nuevas aportaciones y conclusiones*, Ediciones Deusto S.A., España 1999, p. 168-193, *Linkages Between environmental policy and competitiveness*, Organisation for Economic Co-operation and Development, pp.4-8, [http://www.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT0000B20E/\\$FILE/JT03268619.PDF](http://www.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT0000B20E/$FILE/JT03268619.PDF), octubre 2010 y *Competitiveness Index: Where America Stands*, Council on Competitiveness, United States of America, 2007, pp. 8-10, http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/Competitiveness_Index_Where_America_Stand_March_2007.pdf, octubre 2010.

capital, la unión de Japón a la organización se realizó bajo muchas reservas y al no poner en práctica los principios de la organización varios países se quejaron por las acciones del país asiático.

El MITI⁸¹ y el sector empresarial lideraron lo que se considera como la primer liberalización comercial del mercado japonés, junto al Ministerio de Finanzas la apertura se hizo en 50 industrias; sin embargo, la mayoría de éstas industrias eran controladas por los empresarios japoneses o los productos de éstas se vendían exclusivamente al gobierno japonés, por lo que una apertura real del comercio y una verdadera liberalización de capital aún no se estaba realizando. Para Japón, la unión a la institución internacional fue ventajosa, ya que le facilitó la flotación de sus valores en mercados extranjeros, además aumentó las inversiones en países del sudeste asiático.

La segunda forma de liberalización fue la apertura comercial real, que tuvo un impacto en la burocracia, especialmente en el MITI. La empresa Mitsubishi, la cual de todos los *zaibatsu*, evitó que la burocracia formara parte de la empresa, cuando los ejecutivos de General Motors, Ford y Chrysler buscaron en Japón socios, Mitsubishi fue la primer empresa que sin permiso y con desconocimiento del gobierno japonés accedió a asociarse con empresas extranjeras: la primer asociación fue entre Mitsubishi Petroleum y Getty Oil (empresa estadounidense).

El golpe más fuerte para el MITI fue en 1969, cuando el Vicepresidente de Mitsubishi Heavy Industries regresó de Detroit con la firma de un acuerdo con Chrysler para crear una compañía de automóviles. El suceso fue relevante debido a que, aunque el

⁸¹ El Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón (MITI) fue el Ministerio que desde 1949 dirigió exitosamente la política industrial japonesa, el cual, en armonía con el sector privado logró posicionar a Japón en la estructura política internacional, creando condiciones para el desarrollo productivo y tecnológico del país. Sin embargo, con la internacionalización del capital debido al quiebre de Bretton Woods comenzó a disminuir el control del Ministerio sobre asuntos financieros del Estado y del sector privado. En el decenio de los noventa se observó la ineficacia de las políticas económicas y financieras del MITI. En 2001 el Ministerio fue reformado y se cambió el nombre a Ministerio de Economía y Comercio Internacional de Japón (METI) con el objetivo de crear un programa para el nuevo crecimiento económico de Japón. Véase Ministry of Economy, Trade and Industry, *History of METI*, <http://www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/history2009.html>, agosto 2011.

gobierno no limitó la participación de la empresa con empresas extranjeras⁸², definitivamente comenzó a dividir al MITI en dos posturas. Una de ellas estaba de acuerdo con continuar la restricción a las importaciones, mantener un perfil bajo en las negociaciones para imponer barreras al ingreso de capital extranjero, la otra se basaba en el argumento de que Japón al convertirse en un polo de poder tenía que abrir su mercado para recibir los beneficios que traía la internacionalización del capital y la inversión de otros países.

Ésta división interna del Ministerio dio como resultado una transformación estructural que lo debilitaría, aunque el poder del METI continuo siendo fuerte durante la década de los setenta, en la siguientes dos décadas se observaría una continúa pérdida de poder de la institución quien guió exitosamente al país hacia el crecimiento.

La apertura y desregulación del mercado financiero se realizó fundamentalmente con la internacionalización del capital, el cual, inició a partir del quiebre del sistema de Bretton Woods (1971), alterando el flujo de capital, la cantidad monetaria que se movió entre las fronteras aumentó modificando al sector privado, dándoles el poder suficiente para tener autonomía.

En la década de los ochenta, las presiones estadounidenses fueron las que unieron directamente a Japón con el mercado monetario internacional. Debido a éstas, el Primer Ministro Nakasone Yasuhiro y el Presidente Ronald Reagan asistieron a una cumbre (1983) para la internacionalización del yen y la liberalización financiera de Japón y se acordó realizar un comité entre ambos países para cumplir con los objetivos planteados en la cumbre, lo cuál tuvo un gran impacto en la transformación financiera de Japón, ya que se renunció a dos regulaciones estatales: la primera fue el “principio de necesidad real” con lo que se prevenía una especulación en el mercado de divisas, pero bajo la nueva reglamentación, cualquiera podía participar en el mercado de futuros de moneda extranjera; la segunda regulación estatal fue “la conversión de moneda extranjera a yenes” que obligaba a las empresas privadas a enfrentarse al control gubernamental cuando al aumentar

⁸² El Ministro Ohira Masayoshi en 1969 en una entrevista comentó que en el acuerdo entre ambas empresas no se iba a interferir debido a que consideraba que era un modelo nuevo en la orientación de la industria del sector privado. Ver en Chalmers Johnson; *op. cit.*, pp. 286-288.

el capital de los mercados extranjeros convertían la moneda extranjera a yenes, con la nueva norma las empresas privadas tenían la libertad de realizar el cambio de monedas.⁸³

La revisión de la ley de control y de divisas de Japón junto a la autonomía del uso del capital en el mundo, permitió a los bancos la sobre-inversión en la compra de acciones extranjeras, principalmente estadounidenses, inflando cada vez más la burbuja económica. Además, el excedente que comenzó a manifestarse en la cuenta corriente desde la segunda mitad de los sesenta, fue usado por las autoridades japonesas para llenar las reservas de divisas, permitiendo que la política monetaria fuera más expansiva. Una vez que los límites de esta política fueron alcanzados y el tipo de cambio aumentó debido a los excedentes de la cuenta corriente, se observó que las restricciones en las salidas del capital privado servían solo para intensificar la presión del incremento del tipo de cambio. Los controles en las inversiones exteriores tuvieron por consiguiente que ser relajadas para que el excedente pudiera ser invertido en el extranjero.⁸⁴

Como consecuencia, se derivó una recesión y disminución del control gubernamental en el ámbito económico, las instituciones financieras al no poder implementar un control a las inversiones, a la oferta monetaria, al flujo de capital, al precio de los inmobiliarios y acciones en el mercado, perdieron el poder que tenían. El mercado transnacional y el flujo de capital entre fronteras comenzó a conformar un poder que disminuyó las capacidades del Estado.

La respuesta estadounidense a la internacionalización de los flujos de capital, comparada con la de Japón, fue más rápida. Los ajustes comenzaron inmediatamente después de la decisión de Nixon, se introdujo una política económica estricta sobre el excedente de moneda estadounidense, se aplicó una política fiscal rígida con el presidente Bush, en la administración de Clinton se revirtió el déficit presupuestario y disminuyó la deuda nacional que comenzó con Reagan. La internacionalización del capital y del régimen

⁸³ Bai, Gao; *Japan's Economic Dilemma, The institutional Origins of prosperity and Stagnation*, Cambridge, University Press, United States of America, 2001, p. 166.

⁸⁴ Masahiko Takeda y Philip Turner; "The Liberalization of Japan's Financial Markets: Some Major Theme's", en *BIS ECONOMIC PAPER*, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, No 34, November 1992, p. 12. <http://www.bis.org/publ/econ34.pdf> , agosto 2011.

comercial desapareció los fundamentos económicos que habían sustentado el “Japan Inc.”⁸⁵.

En el proyecto de nación japonés no se encontraba el objetivo ni la meta de unirse a este tipo de internacionalización de capital porque se contemplaba el costo para el Estado. Con el tiempo, el poder del mercado fue en aumento, las políticas estatales no fueron suficientes para controlar los problemas económicos y financieros del país, no tuvieron más opción que aceptar el nuevo proceso que ya no dependía de una decisión interna, sino de una fuerza mucho más grande que el Estado.

2.3.2 Inestabilidad y reestructuración

El proceso de internacionalización del capital, la desregulación e innovación financiera y privatización, coincidieron con la explosión de la burbuja económica, resultando para Japón un periodo de reestructuración del sistema económico y financiero.

Durante la década de los noventa, Japón tuvo el rendimiento más bajo de los países de la OCDE promediando 1% por año, de 1992-2000 el crecimiento por año fue menor a 2% y en 1998 fue de -2.5%⁸⁶, la deuda gubernamental aumentó, los problemas de préstamos del sector inmobiliario junto al uso incorrecto de préstamos ilegales comenzaron a considerarse como parte de las fallas del sistema gubernamental, la quiebra del sistema bancario fue inminente y el gobierno se vio envuelto en problemas de corrupción por lo que hubo un alta inestabilidad política. Hay que añadir también el costo social que “en el trienio

⁸⁵ *Japan Inc.* o *Japan Incorporated* es el término utilizado para referirse a la política económica de Japón basado en el control del Estado, especialmente con el MITI. “‘Japan Inc.’ es un termino que fue extensamente utilizado al final de 1960 y 1970 por los analistas de negocios y los oficiales del gobierno estadounidense para indicar la cercanía, la colaboración, e incluso la relación de cooperación entre la administración japonesa y las elites industriales en la búsqueda del crecimiento económico”. Ver Aurelia George Mulgan, “‘Japan Inc.’ In the Agricultural Sector: Reform or Regresión?”, en *Pacific Economic Papers*, The Australian Nacional University, Australia-Japan Research Centre, No. 314, Australia, April 2001, p.1.

⁸⁶ Fred C, Bergsten, *et al.*, *op. cit.*, p. 62.

1990-1992 el promedio anual fue de un 2.1 por ciento, en el trienio 1996-1998 la tasa de desempleo fue igual a un 3.6 por ciento.”⁸⁷

De acuerdo a Bergsten podemos identificar dos momentos cruciales de los problemas macroeconómicos durante la década de los noventa: el primero es en 1994 cuando dos cooperativas de crédito Tokio Kyowa Credit Union y Anzen Credit Union se encontraron en graves problemas debido a que el gobierno responsable de supervisar las cooperativas de crédito fue la prefectura de Tokio, la cual, no tenía la suficiente capacidad institucional para lidiar con el problema como lo pudo haber realizado el MOF, además los propietarios de ambas cooperativas se vieron envueltos en problemas de corrupción. El segundo fue en 1995 cuando las instituciones no bancarias especializadas en préstamos de viviendas conocidas como *junsen* comenzaron a ser un problema, éstas instituciones acumularon una tercera parte de las carteras vencidas del sector bancario, es decir, 1.5% del PIB y al igual que las cooperativas de crédito fueron parte de la corrupción de préstamos ilegales. La institución encargada de arreglar estos problemas fue el MOF, pero el trabajo realizado no fue satisfactorio, ya que no estaba preparada para el cierre de instituciones financieras.⁸⁸

Durante la década de los noventa, las dificultades económicas fueron más allá de una recesión, éstas surgieron por el estallido de la burbuja económica resultando ser la antesala de una profunda transformación en el sistema financiero y por tanto en el modelo político y social japonés.

La liberalización económica, internacionalización del capital y apertura del mercado se pusieron en práctica exactamente en el momento del estallido de la burbuja, cuando hubo un descontrol total del sistema financiero, un quiebre de las organizaciones en las que participaba el Estado y cuando las instituciones gubernamentales demostraron no tener las capacidades suficientes para controlar los problemas macroeconómicos, permitiendo que el descontrol en las políticas financieras fuera aprovechado por intermediarios financieros

⁸⁷ José, Valenzuela Feijoó; *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*. Porrúa, México, 2003 p. 41.

⁸⁸ Fred C, Bergsten, *et al.*, *No More Bashing, Build a New Japan-United States Economic Relationship*, *op. cit.*, pp. 71-73.

extranjeros, comenzando un proceso de transición a grandes pasos de un sistema regulado por el Estado a uno desregulado.

A menudo, en América Latina se hace referencia a la liberalización económica como un procedimiento que no corresponde con la realidad económica, política y social del país en el que se aplica el Consenso de Washington⁸⁹ fue la receta a seguir de los países en desarrollo con miras a lograr eficiencia en la participación de los mercados internacionales y convertirse en países “competitivos”. Ésta receta se aplicó a varios países en desarrollo en Asia, en África, por ejemplo; sin embargo, el resultado estuvo muy lejos de lo esperado debido a que la liberalización debía ser adaptada rápidamente, por lo que los países en desarrollo no pudieron construir una estructura adecuada capaz de asimilar y aplicar el modelo económico que se estaba imponiendo.

A diferencia de la imposición de organizaciones internacionales para la adopción de principios de libre comercio en países en desarrollo durante un periodo muy corto⁹⁰, Japón consiguió impedir una intromisión repentina al sistema económico por parte de otros países, logrando una estructura fuerte políticamente y capaz de afrontar problemas severos como la crisis del petróleo. A pesar de eso, después del periodo del estallido de la burbuja, Japón no pudo mantener la estructura política en donde las instituciones estatales

⁸⁹ Consenso de Washington fue un término ideado por John Williamson, ex asesor del Banco Mundial para Asia, lo utilizó para recopilar las políticas de liberalización que se estaban utilizando a comienzos de la década de los noventa por las instituciones financieras con el objetivo de ampliar el mercado comercial y financiero de los países que aplicaran las políticas de liberalización. Los diez instrumentos utilizados fueron adoptados por América latina desde mediados de los ochenta para controlar los desafíos que el proceso de globalización presentaba. Los diez instrumentos fueron: 1) La disciplina fiscal, 2) La inflación como parámetro central de la economía, ya que las políticas de ajuste y reforma estructural tienen su origen en la crisis de la deuda, 3) Prioridades en el gasto público, 4) La reforma tributaria, 5) Las tasas de interés, 6) El tipo de cambio, 7) Política comercial, 8) Inversión Extranjera directa, 9) Privatizaciones, 10) Desregulación. Ver Oscar René, Vargas; “¿Qué es el Consenso de Washington?”, en *El Nuevo Diario*, Nicaragua, Lunes 11 de Noviembre de 2002, <http://archivo.elnuevodiario.com.ni/2002/noviembre/11noviembre2002/opinion/opinion5.htm>, septiembre 2010.

⁹⁰ El Economista Joseph E. Stiglitz en el libro del Malestar de la Globalización hace un recorrido por los problemas a los que se ha enfrentado América Latina y que ha tenido que sortear sin mucho éxito durante el proceso de globalización. El autor argumenta que la globalización no ha sido provechosa para algunas naciones, especialmente la región mencionada, debido a la prematura adaptación del modelo estadounidense neoliberal en donde los países no lograron adaptar las estructuras políticas, económicas y sociales del país. También hace referencia a países en desarrollo de Asia y África.

intervenían en las actividades económicas, fiscales, monetarias para el crecimiento del país.

Ya sea porque el sistema adoptado desde décadas anteriores, ya no era capaz de afrontar las transformaciones internas y externas que influían en la toma de decisiones o porque las instituciones eran corruptas, lo cierto es que las políticas monetarias y las políticas fiscales aunado a los 11 paquetes económicos de estímulo a lo largo de los noventa, no fueron suficientes como para reparar el daño económico del país.

Como se mencionó, las políticas liberales aplicadas en América Latina se realizaron en un periodo corto de tiempo en comparación con Japón, quien tuvo tres décadas aproximadamente, desde los sesenta hasta ochenta, para aprender a aplicar las políticas del GATT, además de desarrollar una estructura capaz de sostener los sucesos que implicara la liberalización de los mercados; Japón, en la década de los noventa, no pudo ajustar el nuevo modelo económico para la obtención de beneficios, a pesar de ser una economía madura, la adaptación de este nuevo sistema desregulado perjudicó al país disminuyendo las posibilidades de obtener resultados ventajosos de las políticas aplicadas por las instituciones, e incluso, este nuevo modelo económico de desregulación afectó negativamente a Japón, paralizando el crecimiento y desarrollo del país por veinte años. Japón aceptó poner en práctica el cambio estructural respondiendo a las presiones externas.

El autor Bai Gao afirma que el proceso de globalización provocó una reversión de la economía japonesa desde la prosperidad al estancamiento, utiliza dos argumentos: el primero, el sistema económico que es fuerte en la coordinación, pero débil en el control, el cual tiende a funcionar bien cuando la producción es globalizada; sin embargo, cuando la globalización cambia de velocidad y cambia de un sistema basado en la producción a uno eminentemente financiero es posible que el sistema sea un fracaso porque el patrón agresivo de inversiones corporativas sostenidas por un control débil permiten la especulación en los mercados accionarios y de bienes inmuebles; segundo: un sistema económico basado en la protección social privatizada para mantener la estabilidad política tiende a trabajar bien en una economía cerrada. En la globalización, las instituciones

privadas pueden perjudicar la capacidad del sistema para mejorar la estructura económica a largo plazo.⁹¹

Los desafíos que enfrentó Japón con la globalización fueron: la disminución de las capacidades del sector bancario, específicamente lo relacionado a los préstamos; las limitaciones existentes para crear una regulación en las transacciones transnacionales con capital extranjero y la búsqueda para la protección de los productos sensibles y de la sociedad.

El viejo modelo económico, financiero y político, desarrollado antes de la Primera Guerra Mundial, no sirvió para afrontar la internacionalización del capital, la apertura comercial y en especial la disminución del poder del Estado ante los nuevos acontecimientos, produciendo un descontrol reflejado en el ámbito fiscal y monetario y en la disminución de la coordinación de políticas entre MOFA, MOF, BOJ. El proceso por el que el Estado obtenía capacidades y poder fue alterado cualitativamente y cuantitativamente, el Estado necesitó desarrollar un modelo que le permitiera obtener riqueza y que respondiera a las presiones externas y las exigencias internacionales de las organizaciones a las que pertenecía, sin descuidar su posicionamiento mundial.

La transición de un sistema regulado a uno desregulado se aceleró a principios de la década de los noventa y se profundizó debido a la crisis asiática de 1997; “En la década de los 90 comenzó la desregulación de sectores que aun no lo habían sido: transporte, comunicación, energía, finanzas, seguro e industria inmobiliaria”⁹²; entre 1992 y 1996 se adoptó una política fiscal expansiva, el sector privado permitió posponer el proceso de reestructuración, por lo que hubo cierta estabilidad institucional permitiendo “reestructuraciones financieras en los bancos, así como fusiones bancarias, fortaleciendo a los mega grupos financieros (...); las fusiones se han acompañado de procesos de privatización garantizados por el Estado.”⁹³; se adoptaron elementos estadounidenses sobre la desregulación de productos, de mercados financieros, sobre la privatización y la competitividad mundial y fue en 1996, con la administración del Primer Ministro

⁹¹ Bai, Gao, *op. cit.*, pp. 264-265.

⁹² Magnus, Blomström, *et al.*, *Japan's New Economy, Continuity and Change in the Twenty-First Century*, Oxford University Press, United States, 2001, pp. 7-8.

⁹³ Alicia, Girón; *op. cit.*, p. 84.

Hashimoto, cuando surgió la política llamada Big Bang para el sector bancario y una política fiscal deflacionaria.

Con la política fiscal deflacionaria, el gobierno limitó la combinación del déficit presupuestario local y central a 3% del PIB hasta 2003, mientras tanto, el programa del Big Bang tuvo como principal objetivo reformar el sector bancario para hacer de los mercados financieros más competitivos y proveer a las instituciones japonesas de más oportunidades en los mercados financieros internacionales.

De acuerdo a Takatoshi Ito y Michael Melvin se pueden considerar tres objetivos principales de este programa: el primero se basa en hacer del mercado financiero japonés más eficiente e internacionalizado; el segundo marca la necesidad de reflejar hacia el exterior la capacidad de las instituciones japonesas considerando las presiones de instituciones y de la competitividad internacional; y por último, el programa desviará las presiones políticas, realizadas por algunos intereses personales en el Ministerio de Finanzas.⁹⁴

El programa del Big Bang tuvo como principios básicos la libertad, justicia, globalidad y competitividad. La importancia de esta política radica en la apertura del mercado financiero sin ningún tipo de control institucional y de la re-estructuración del sector bancario, por lo que el sistema de Convoy dejó de existir.

El programa fue puesto en práctica en 1998, mediante la desregulación de la ley de divisas, desde este momento las transacciones ya no tenían que ser informadas a los bancos, por lo que cualquier operación relacionada con las divisas extranjeras no debía ser comunicada al Ministerio de Finanzas. Otro de los cambios que se realizaron, comenzó en 1997, cuando una serie de renovaciones legislativas establecieron La Agencia de Supervisión Financiera (Financial Supervisory Agency) y la revisión de las Leyes del Banco de Japón, estas modificaciones tuvieron el mismo efecto en el MOF, la reducción de la influencia en la supervisión y regulación de la estructura financiera.

⁹⁴ Takatoshi Ito y Michael Melvin; “Japan’s Transformation of Financial Markets”, en Magnus, Blomström, *et al.*, *op. cit.*, p. 162.

Con el Big Bang se realizó: 1) la diversificación de opciones y financiación; 2) una mejora en la calidad de servicio de agentes intermediarios y el fomento de la competencia; 3) el desarrollo de los mercados financieros; 4) el desarrollo de la credibilidad de un sistema de negocios justo y transparente; 5) la independencia del Banco de Japón del Ministerio de Finanzas.

Este programa tuvo varias ventajas, una de ellas la disminución de presiones políticas internacionales realizadas por otros países, ayudando, principalmente, a las negociaciones entre Japón y Estados Unidos. De acuerdo a William Lazonick el éxito de este programa dependió principalmente de la capacidad de las empresas financieras japonesas para obtener beneficios a nivel internacional mientras se negaba la obtención de un mayor rendimiento dentro del país⁹⁵, por lo que hay que considerar, que a pesar del estancamiento económico de Japón durante los últimos años, las empresas japonesas continuaron siendo líderes en el sector automotriz y de alta tecnología, logrando destacarse como las industrias japonesas transnacionales por excelencia.

A pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno de Japón, la crisis asiática a mediados de 1997 tuvo serias repercusiones en la economía nacional, siendo el periodo en donde se observa, en la curva de crecimiento económico japonés durante 1998, números negativos. Los pocos logros obtenidos durante los últimos años se anularon, el impacto regional se reflejó en más pérdidas de préstamos por parte de las instituciones financieras, en la disminución de exportaciones y en el incremento del desempleo.

Las instituciones gubernamentales tomaron ciertas acciones poco exitosas para evitar un impacto prolongado: el MOF recomendó la inyección de 30 trillones de yenes de los fondos públicos, la primera distribución fue en marzo de 1998, sin embargo, éste capital no tuvo un efecto significativo en los precios de las acciones bancarias. El nuevo gobierno⁹⁶ decidió imponer políticas más agresivas, estableció una agencia, el Comité para la

⁹⁵ William H. Lazonick; “The Japanese Financial Crisis, Corporate Governance, and Sustainable Prosperity”, en *Working Paper*, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, United States of America, No. 227, Marzo, 1998, <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp227.pdf>, agosto 2010.

⁹⁶ El nuevo gobierno inició al término de la administración del Primer Ministro Hashimoto Ryutaro en julio de 1998 y comenzó con la gestión de Obuchi Keizo Primer Ministro hasta abril del 2000.

Reconstrucción Financiera, que tenía por objetivo coordinar los problemas relacionados con las instituciones financieras, la crisis financiera y para inspeccionar los resultados de la Comisión de Supervisión Financiera, como parte de la oficina del Primer Ministro. Se volvió a inyectar capital de los fondos públicos en el sistema bancario en Marzo de 1999, el objetivo de esta última acción y la de 1998 era la misma, pero no tuvo el mismo efecto. En 1999 en respuesta al crecimiento negativo, el BOJ en febrero decidió bajar la tasa de interés a cero, esta política contribuyó a estancar la economía. En números positivos y sin ningún crecimiento se generó lo que Krugman define como la trampa de liquidez⁹⁷.

Con la última inyección de capital y el programa del Big Bang puesto en marcha, se esperaba que la situación económica del país mejorara, fue hasta el 2003 cuando se observaron signos de recuperación: el PIB real comenzó a crecer a un ritmo 2% al año, el desempleo se redujo y la deflación disminuyó.

La manifestación de la transformación económica más sobresaliente fue el incremento de la Inversión Extranjera Directa (IED), la cuál, ascendió de 1.3 trillones de

⁹⁷ La trampa de liquidez es un concepto definido por Keynes, quien logró dar una explicación a lo sucedido en la Gran Depresión en 1929, Krugman utilizó la teoría del economista británico para dar una explicación al estancamiento económico japonés, haciendo hincapié en los conceptos de demanda agregada y desempleo como algo constante en una economía. De acuerdo a éste último, la trampa de liquidez puede ser definida como la situación en la cual las políticas monetarias son impotentes debido a que la tasa de interés es o esta cerca de cero, por lo que una inyección monetaria en la economía no tiene ningún efecto, es decir, el capital que se volvió a inyectar en 1999 no llegó a la economía del país y se quedó en los bancos; y surge cuando la demanda agregada no es capaz de mantener el pleno empleo a pesar de la existencia de una tasa de interés igual a cero. La creación de ésta trampa esta directamente relacionada con la población y con los inversores japoneses, a causa de una situación principalmente cultural, los paquetes de estímulo dieron como resultado la creación de trabajo, pero esto no incentivó a la población a gastar más, por el contrario, la tasa de ahorro fue lo suficientemente alta como para aminorar la capacidad económica del país y hubo baja demanda de inversiones en el país. En 1998, los inversionistas se dieron cuenta de que el déficit del país era de un 10% del PIB y que la razón de la deuda del gobierno y el PIB estaba encima del 100%, por lo que hubo poca credibilidad en la solidez de las finanzas del país. Uno de los graves problemas fue el sector bancario, el cual, estaba muy débil y no logró estimular a la población para la disminución de ahorro y tampoco tuvo la capacidad de hacer préstamos a inversores aunque hubiesen sido prestamistas calificados. El objetivo del programa del Big Bang fue mejorar las condiciones del sector bancario, pero los resultados fueron lentos, al tener un sistema bancario débil, una tasa de interés cero y un alto índice de ahorro, las políticas monetarias utilizadas no tuvieron el efecto deseado. El aumento de las exportaciones japonesas fue la respuesta para lograr una recuperación de la economía. Ver Paul Krugman, *The return of depression economics and the crisis of 2008*, WW.Norton. United States, 2009, pp. 76-84. http://web.mit.edu/krugman/www/bpea_jp.pdf, Octubre 2010.

yenes, revelando que Japón a pesar de enfrentar la reducción de su capacidad económica buscaba la competitividad.

A causa de la apertura financiera y comercial y a la adaptación de algunos elementos económicos estadounidenses en la economía, al país asiático le ha sido complicado salir del estancamiento que lo ha caracterizado por varios años, a pesar de esto, la apertura comercial del país lo ha beneficiado para tener exportaciones altas, con bajo costo de producción y así obtener mayores beneficios, logrando también proteger algunos sectores de Japón sensibles como el agrícola, el de construcción.

2.4 Alianzas económicas para el fortalecimiento de Japón en los noventa

Al interior, el final de la Guerra Fría impactó la configuración del gobierno, ya que la desaparición del bloque comunista provocó una realineación de los partidos políticos, el dominio del Partido Liberal Democrático (PLD) terminó en 1993 y hubo una relativa extinción de los partidos socialistas en la Dieta, sustituidos por el Partido Democrático, con una ideología de centro, resultando un cambio en los objetivos de política exterior y del interés nacional.

Bajo este contexto, la Guerra del Golfo contribuyó a cuestionar el comportamiento de Japón y la seguridad del país. Se puso en duda la relación bilateral con Estados Unidos y el lugar que ocupaba Japón en ésta alianza, en la región asiática y en el mundo. Con ello, el gobierno comprendió la necesidad de buscar una estrategia que reflejara y se adaptara a la transformación interna del país, pero sobre todo, respondiera a las nuevas necesidades de la globalización y regionalización.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la política exterior respondió al ambiente internacional. El Primer Ministro Yoshida Shigeru consideró que la mejor política exterior de Japón sería: la “dependencia constante de la alianza con Estados Unidos para garantizar la seguridad de Japón, el énfasis en las relaciones económicas en el extranjero para ayudar a la reconstrucción de la economía doméstica, y el mantenimiento de un bajo perfil en la

política internacional.”⁹⁸ El objetivo fue dar a conocer el gran compromiso que Japón tenía con la paz y el mantenimiento del orden internacional y así quitar la imagen que obtuvo con la Segunda Guerra Mundial. La Doctrina Yoshida guió el comportamiento de Japón durante los siguientes 40 años; sin embargo, el proceso de globalización, difícil de ignorar, fortaleció la división política que había al interior de Japón (que existió y existe) obligando a repensar los lineamientos de política exterior.

El Primer Ministro Nakasone Yasuhiro (1982-1987) hizo un llamado para cambiar a Japón, de ser un *país orientado a la paz* a un *país normal*, es decir, un país con más acción en el ámbito internacional y liderazgo regional, con reducida dependencia hacia Estados Unidos y con más libertad militar.

Durante la década de los noventa Japón empleó una política exterior de *soft power*⁹⁹, como resultado del proceso de globalización que dio forma a la regionalización y acentuó las relaciones intraregionales, adaptó las estrategias de política exterior al proceso económico, de interdependencia, cooperación y competitividad, evitando alterar el orden y la seguridad internacional, buscando una mayor participación en las organizaciones internacionales, así como una mayor intervención en las relaciones de cooperación y coordinación con los países del Este y Sudeste de Asia e impulsando la producción de las empresas transnacionales.

En este contexto, los compromisos adquiridos por Japón en la ONU tuvieron el objetivo de formar una estructura multilateral basada en los principios del mantenimiento de la paz y el orden internacional, por lo que Japón aumentó la Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD), aunque, por los problemas económicos que acontecieron a principio de

⁹⁸ David M. Potter; “Continuidad y cambio en la política exterior japonesa”, en Laura Rubio Díaz Leal; *China y Japón, Modernización económica, cambio político y posicionamiento mundial*, ITAM, México, 2008, p. 238.

⁹⁹ El soft power o poder blando es el tipo de poder utilizado por el Estado tanto al interior como al exterior para cumplir sus objetivos, el poder blando se pone en práctica a través de la diplomacia, de la cultura y la política. “Este consiste en la capacidad de un país para atraer a otros países sea a través de las ideas, los valores y la ideología; [...] Este poder se relaciona estrechamente con poderes amorfos como la cultura, la ideología y los sistemas sociales.” Ver María Cristina Rosas, *China en el siglo XXI: ¿hacia una nueva bipolaridad?*, Universidad Nacional Autónoma de México México, 2007, p. 97-103.

los noventa disminuyó la cantidad y en 1991 se reformaron las normas bajo las cuales iba a prestarse la asistencia; además, se convirtió en donador en la Alta Comisión de la ONU para los refugiados en 1995 y participó en el cuidado y reasentamiento de los refugiados, hizo una contribución material al Programa Mundial de Alimentos y al Comité Internacional de la Cruz Roja.

Las relaciones bilaterales entre Estados Unidos y Japón también se transformaron, después de la Segunda Guerra Mundial, estuvieron moldeadas por relaciones político-militares, en el que Estados Unidos creaba un paraguas de seguridad y Japón respondía por medio de la alianza estratégica, alejando de la región ideas socialistas y comunistas.

Sin embargo, con el milagro japonés las relaciones económicas y políticas cambiaron a un plano mucho más amplio y comenzaron a imperar en la relación bilateral debido al proceso de globalización, la situación militar y de seguridad se pretendió dejar en un segundo plano. Las presiones externas de Estados Unidos y de países Europeos para aumentar las importaciones de Japón y disminuir las exportaciones del mismo fueron uno de los factores que motivaron a Japón a cambiar los principios rectores de política exterior durante la segunda mitad de los noventa, de uno pasivo a uno proactivo en el que se tomarían iniciativas, intensificaría la participación en las organizaciones internacionales y cautelosamente abriría el mercado.

En los noventa, las presiones externas para la apertura y liberalización del mercado Japonés continuaron, ya que las exportaciones de las empresas japonesas transnacionales aumentaron convirtiéndose los productos (automóviles, equipo audiovisual, computadoras, productos de alta tecnología como los semiconductores) en esenciales para el desarrollo de los sistemas más sofisticados de armas.

La Iniciativa de Impedimentos Estructurales, durante el decenio, formó parte esencial de las relaciones de Estados Unidos y Japón, no sólo, porque fue uno de los primeros acuerdos entre ambas naciones para la desregulación, sino que se convirtió en una de las primeras negociaciones que darían paso, junto al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), a la regionalización institucionalizada entre Estados Unidos y

otros países, formando lo que se conoce como tratados de libre comercio, con el objetivo de eliminar las fronteras arancelarias.

La Iniciativa fue empleada por los Estados Unidos “como una manera de abordar cuestiones como el sistema de distribución, la diferencia de precios a nivel nacional y en el extranjero, participaciones de las empresas accionarias, uso de suelo, la ejecución de la ley antimonopolios y el equilibrio entre los ahorros domésticos y las inversiones.”¹⁰⁰, en Japón, la Iniciativa cubrió cuestiones que antes eran específicamente domésticas y que ahora se habían desregulado.

En la administración de Clinton, se realizó un Marco de Conversaciones sobre Comercio Bilateral, para aumentar y promover la desregulación y la liberalización de la economía japonesa. Este marco cubrió cuestiones como derechos de propiedad intelectual, equipo médico, semiconductores, auto partes y automóviles, el resultado fue el Acuerdo Marco (Framework Agreements), caracterizado por ser multifacético y un marco de negociación bilateral que cubría aspectos estructurales macroeconómicos y asuntos sectoriales, en una serie de canastas y sub-canastas¹⁰¹; pero éste último no tuvo mucho éxito en este periodo.

A partir de 1995 las tensiones entre ambos países cambiaron, ya que “La formación de la OMC, en ciertos aspectos, fundamentalmente alteró la resolución de controversias en el comercio entre ambos países. El impacto de la OMC se ha sentido principalmente a través de las restricciones de recursos de medidas unilaterales de Estados Unidos, pero también a través de las limitaciones de la política japonesa, principalmente en la agricultura.”¹⁰² Con ello, las relaciones bilaterales entre ambos países se adaptaron a los procesos de la globalización, los problemas bilaterales que surgieron desde décadas atrás, comenzaron a ser resueltas en el foro de la OMC. Japón impulsó las negociaciones en el marco de la organización con el objetivo de que Estados Unidos no continuara usando medidas unilaterales ni amenazara con el uso de la Sección 301.

¹⁰⁰ Glenn D. Hook, *et al.*, *Japan's International Relations: Politics, economics and security*, Routledge, London, 2001, p. 109.

¹⁰¹ Fred C., Bergsten, *No More Bashing, Build a New Japan-United States Economic Relationship*, *op. cit.*, pp. 163-164.

¹⁰² *Idem.*, p. 114.

Las empresas trasnacionales japonesas observaron ventajas ante la transformación externa y decidieron aprovecharla, por lo que hubo un aumento en las alianzas entre empresas japonesas, europeas, y estadounidenses, como Mazda y Ford, Toshiba, Motorola y Seimens, Hitachi y Texas Instruments, Mitsubishi y Daimler-Benz¹⁰³, entre otras.

A pesar de la reducción de fricciones con Estados Unidos, la rápida integración de Japón a los mercados financieros, el incremento paulatino de la liberalización comercial, la coordinación de políticas con países del Este y Sudeste de Asia, la disminución y desaparición de las fronteras por la tecnología, el tema de seguridad todavía se podía considerar una deficiencia en la estructura doméstica de Japón que limitaba las capacidades de acción a escala internacional, impidiendo una verdadera transformación en la política exterior, en 1996, Japón ratificó con Estados Unidos el Tratado de Seguridad, que condiciona a Japón a la obtención de una defensa militar propia, aunque se realizaron esfuerzo al interior del país para menguar éstas limitaciones ya que se durante los noventa se fortaleció el programa de las Fuerzas de Autodefensa (FAD) y en 1999 la Dieta japonesa (Parlamento) aprobó un conjunto de leyes para la coordinación de directrices de cooperación defensiva entre ambos países.

Sin embargo, un instrumento que hace a un país como Estados Unidos o como los países Europeos, países normales o países internacionales, es el tener libertad para el uso de la fuerza militar en la defensa del país, proveyendo de las herramientas necesarias para convertirse en el líder regional política y económicamente. En el caso de Estados Unidos, la defensa de América Latina; en el Europeo, la defensa de todos los países de Europa occidental; en el caso de Japón, al no contar con una fuerza militar¹⁰⁴, lo obliga a la

¹⁰³ “Japan in the 1990s: Fragmented Politics and Economic Turmoil”, en T.J Pempel; *Regime shift: comparative dynamics of the Japanese political economy*, Ithaca and London, USA, 1998 p. 139.

¹⁰⁴ Con la intervención estadounidense al final de la Segunda Guerra Mundial, hubo una transformación de la estructura política de Japón, una de estas modificaciones fue la instauración de una Constitución realizada bajo los principios occidentales de soberanía y democracia. Las principales características de la Carta Magna fue la disminución del poder del Emperador, la instauración de un régimen parlamentario y la renuncia a la guerra, éste último estipulado en el artículo noveno, el cual determina: “Aspirando sinceramente a la paz internacional basada en justicia y orden, la gente de Japón renuncia para siempre a la guerra como un derecho soberano de la nación y a la amenaza o uso de fuerza como medio para resolver disputas internacionales. Con el fin de lograr el objetivo del párrafo anterior, las fuerzas terrestres, de mar y aéreas, así como otro potencial bélico, no será conservado. El derecho de beligerancia del Estado no será reconocido.”

abstención de relaciones político-militares y a no poder dar seguridad a la región de Asia Pacífico y del Sudeste Asiático, lo cual, pone en duda el papel que tiene Japón como líder de la región.

Las relaciones de Japón con la región del Asia Pacífico podrían justificarse en “El surgimiento contemporáneo de una identidad asiática [que] puede ser atribuida, en parte, al incremento de un sentimiento anti-americanista, intensificado por el crecimiento de las fricciones comerciales con Estados Unidos desde el inicio de los noventa, así como a la frustración de Japón sobre la división entre su poder político y económico en la arena internacional”¹⁰⁵.

Ciertamente, la región del Pacífico¹⁰⁶ ha sido una de las más dinámicas a escala internacional, el papel de Japón para el desarrollo y crecimiento, desde la década de los sesenta hasta los ochenta, impulsó la industrialización de la región por medio de la inversión y transferencia de tecnología, así como la expansión de la producción laboral. En el decenio de los noventa, la dinámica de las unidades de la región estaba cambiando, Japón ya no era más el principal impulsor de la economía regional, países como Singapur, Corea, China, intensificaron sus inversiones, producción y transferencia de tecnología, tal y como lo había realizado Japón.

El Primer Ministro Ohira Masayoshi (1978-1980) propuso que el país tuviera un papel activo en la región del Asia Pacífico. Las instituciones encargadas de las relaciones bilaterales de Japón fueron el MITI y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MOFA, por sus siglas en inglés), instituciones que durante el crecimiento económico utilizaron un discurso de paz, ayuda, cooperación y coordinación entre las naciones, basadas en principios de las organizaciones internacionales a las que pertenecían, especialmente del GATT. Como consecuencia del desarrollo e incremento del poder y capacidades de la

Ver Prime Minister of Japan and his Cabinet, *The Constitution of Japan*, en http://www.kantei.go.jp/foreign/constitution_and_government_of_japan/constitution_e.html, agosto 2011, agosto 2011.

¹⁰⁵ Moon Chun-in y Park Han-kyu, *op. cit.*, p. 76.

¹⁰⁶ Se considera como región del Pacífico a los países pertenecientes al Asia Pacífico y al Sudeste de Asia.

región del Pacífico y los objetivos de cambiar su política exterior a escala internacional, Japón modificó las estrategias económicas y políticas que estaban dirigidas a la región.

El objetivo principal era la maximización de intereses económicos por medio de una postura positiva y proactiva, que se asemejara al poder que Japón había desarrollado y la disminución de dependencia política y económica de Estados Unidos, mediante el impulso económico de la región del Asia Pacífico, asumiendo una posición de liderazgo regional y global. La búsqueda por ser un “país normal”, un “país internacional” se convirtió en la meta de los líderes políticos desde que el Primer Ministro Ohira Masayoshi propuso el concepto de “seguridad integral”¹⁰⁷.

La participación de Japón en los organismos internacionales y regionales a partir de la segunda mitad de los ochenta reflejó un compromiso profundo en la diplomacia proactiva, ya que en la mayoría de las organizaciones Japón se destacó entre los países con mayor inversión de capital, “Japón ha sido el mayor contribuyente del Banco Asiático de Desarrollo y del Foro de Población de las Naciones Unidas y el segundo donador al Banco Mundial, Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados y a la Organización Mundial de la Salud”¹⁰⁸.

Además, Japón participó en la creación del Foro Regional ANSEA (ARF, por sus siglas en inglés), el cual es un foro en donde se reúne la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) con otras regiones para realizar diálogos sobre seguridad, política y relaciones intraregionales. También ha sido el donador principal del la AOD en Asia, en 1994 la donación alcanzó \$5.54 billones de dólares equivalente al 57.3% de la donación de Japón en la AOD, la cual, junto al tamaño y crecimiento de la IED, que en Asia se incremento de 2 millones de dólares (mdd) en 1985 a 8.5 mdd en 1995, indicó la intensidad de la integración de Japón al proceso de globalización, la acentuación de la cooperación y coordinación de políticas económicas con el Este y Sudeste de Asia.

El MITI, en 1988, decidió realizar un estudio sobre las negociaciones comerciales con Estados Unidos. La institución encargada fue la Oficina de Políticas Comerciales

¹⁰⁷ Moon Chun-in y Park Han-kyu, *op. cit.*, p.73.

¹⁰⁸ *Idem.*, p. 72.

(Trade Policy Bureau), la cual decidió hacer dos tipos de estudios: uno basado en las posibilidades de la creación de un área de libre comercio y la otra basada en una cooperación amplia de acuerdos entre los países del Asia-Pacífico. Del estudio se obtuvieron cuatro escenarios¹⁰⁹ de los cuales dos se fundamentaron en la apertura del mercado japonés con países de la región. Esta apertura sería recíproca entre las economías que estuvieran de acuerdo con la cooperación entre los países asiáticos para hacer una cooperación multilateral, sin imposiciones y con cierta exclusividad.

El Ministerio dio a conocer la propuesta a los países asiáticos por medio de una circular y por supuesto, envió información a Estados Unidos para evitar más conflictos. Entre los países asiáticos no hubo mucha resistencia, Australia apoyó la propuesta y Estados Unidos no dio a conocer ninguna en el momento.

El Primer Ministro Hawke de Australia pronunció un discurso en el que se incitaba a los países a colaborar en una organización en donde la cooperación fuera la base principal de las relaciones comerciales de los participantes. Australia se llevó el crédito de la creación del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, 1989), Japón dejó actuar a éste debido a que la presencia de Japón con un papel preponderante tendría consecuencias negativas.

APEC fue un foro alternativo para el crecimiento de Japón, la dependencia hacia el mercado de consumo ya no era exclusivamente bilateral, ahora las inversiones en los países asiáticos aumentaría, la dependencia de éstos últimos hacia el mercado estadounidense disminuyó poco a poco, convirtiendo a Japón en el centro de las transacciones asiáticas. Durante la inflación de la burbuja económica, varias inversiones descontroladas que se realizaron en el extranjero fueron a países asiáticos, debido al precio del yen que estaba

¹⁰⁹ Los cuatro escenarios planteados fueron: 1) Que Estados Unidos continúe representando un papel central en el desarrollo económico de la región; 2) Que Japón realice una contribución para ayudar a Estados Unidos a reducir la carga; 3) Los países de NIEs (las nuevas economías industrializadas, países del Este asiático y Singapur), ASEAN y las naciones de Oceanía realicen una contribución proporcional a su fuerza económica para que el comercio, la demanda interna, la liberalización del mercado se amplíen de forma equilibrada. Ver Ellis S. Krauss; "Japan, the US, and the emergent of multilateralism in Asia", en *The Pacific Review*, Vol. 13, No. 3, 2000, pp. 476-477.

sobrevaluado y porque los costos de inversión en la producción eran menores que en Japón.

La creación de APEC contribuyó a la disminución de fricciones entre Estados Unidos, Japón y los países de la región del Pacífico, basados en los principios del Foro de Cooperación y del GATT negociaron la apertura comercial con menos presiones e imposiciones, ya que las economías miembros se comprometieron a llevar a cabo acciones para la liberalización y la cooperación técnica y económica regional e internacional.

En las Reuniones Ministeriales de Seattle 1993 y en Bogor 1994 se establecieron agendas para la apertura y facilitación del comercio, e inversión. La Agenda de Acción de Osaka en 1995 delineó principios generales para la liberalización: consistencia con los principios de la OMC, cooperación, flexibilidad, transparencia, entre otros. Junto a los Planes de Acción individual, en Osaka, se buscó que cada uno de las economías miembros delineara los programas y reformas mediante las cuales cumpliera los compromisos de las agendas para lograr la liberalización económica y la facilitación comercial, los que serían presentados en Noviembre de 1996, sin embargo, los planes presentados demostraron que no todos las economías tenían la misma disposición y compromiso en la apertura del mercado.

En la Reunión Ministerial de Vancouver, Canadá en 1997, los líderes acordaron poner en práctica un mecanismo llamado Liberalización Sectorial Voluntaria y Temprana (EVSL, por sus siglas en inglés) que complementarían los planes individuales. El mecanismo “consistía en seleccionar grupos de sectores industriales cuyas tarifas arancelarias debían ser reducidas o suprimidas; el primer grupo abarcaba 15 sectores; de éstos, 9 eran considerados prioritarios y debían ser liberalizados en 1998; (...)”¹¹⁰

Las economías miembros consideraron los compromisos como voluntarios y no obligatorios ya que la finalidad no era la creación de un área de libre comercio, por lo que los esfuerzos de los EVSL terminaron en fracaso. “Así mismo, la superpotencia [Estados Unidos] había modificado la prioridad de los objetivos: los asiáticos establecían la

¹¹⁰ Juan José Ramírez Bonilla; “Los bloques regionales y la economía global”, en: José Luis Calva, *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, Porrúa, Agenda para el Desarrollo, Vol. 1, México, 2007, p. 280.

cooperación como elemento más relevante, mientras que Estados Unidos favorecía la institucionalización de la liberalización económica”¹¹¹. Debido a esto, la atención de varios miembros, incluida la de Estados Unidos, fue dirigida hacia el marco de la OMC restando importancia al Foro para la liberalización comercial en la región.

Sin embargo, el papel político y estratégico que adoptó Japón durante la crisis asiática en 1997 cambió la percepción de la región con respecto al liderazgo que podía tener el país del sol naciente. Japón puso en práctica una política exterior pasiva y una diplomacia de chequera. La primera acción para atenuar el desequilibrio económico en la región fue la donación de dieciséis millones de dólares al FMI para la creación de paquetes de rescate.

Debido a que Japón no logró que otros países, como Estados Unidos, se comprometieran a mejorar el ambiente económico, propuso la creación del Fondo Monetario Asiático (FMA) para organizar a la región financieramente y así atenuar la inestabilidad de la región. Tanto el FMI como Estados Unidos consideraron que la creación de un fondo en Asia, liderado por Japón, pondría en riesgo la distribución de sus capacidades, así como la posición de la institución y del Estado en la estructura internacional, ya que la creación de un fondo daría independencia total a la región de Este y Sudeste Asiático y el yen se convertiría en la divisa de intercambio lo que provocaría la reducción del poder del dólar, esto tendría efectos no solo en la región, también a escala internacional, multiplicando las capacidades de Japón y de la región. El resultado de la iniciativa de Japón concluyó en la negativa por parte de la institución y de Estados Unidos, además de la crítica de los países del Sudeste asiático por el deficiente liderazgo y protección económica de Japón.

El último esfuerzo realizado por Japón fue la ayuda directa a la región por medio de un “paquete de estímulo doméstico de 124 millones de dólares. Segundo, el MITI emitió 22.5 millones de dólares en créditos a la exportación como un medio para mantener las exportaciones y el comercio intra-regional durante el peor tiempo de la crisis. Tercero, el

¹¹¹ Sergio M, Cesarín, Carlos, Moneta; *China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo, ¿una segunda ruta de seda?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, Argentina, 2005, p. 172.

gobierno japonés anunció planes para la transferencia de tecnología través de proyectos nuevos de AOD a los NIEs-4 y ANSEA-4”¹¹²

Se puede considerar que los esfuerzos realizados por disminuir la crisis económica en Asia fueron específicamente para beneficio propio, es decir, evitar otra recesión en la economía japonesa. La ayuda al Este de Asia brindada por Japón estaba orientada a estimular la demanda de consumo así como intensificar el crecimiento económico. Los esfuerzos por solucionar el impacto de la burbuja económica no se consideraron exitosos, por consiguiente, una crisis en la región influía en el avance que comenzaba a lograrse en la economía nacional.

Otro de los puntos a considerar en las relaciones entre Japón y los países de la región del Pacífico es el vínculo entre Estados Unidos-Japón que constituyó un pilar en la construcción de la región como un área de libre comercio y que se convirtió también en parte del orden regional: mientras Japón proveía de ayuda económica, inversiones, mayor producción, creación de empleos, Estados Unidos brindaba una protección militar. Y este último punto es discutible dentro de la región, ya que la relación bilateral entre ambos países y la invitación para que Estados Unidos pueda resguardar la región militarmente, incita a los países asiáticos a dudar sobre el papel de Japón en la región.

Si bien, la transformación de la región ha llevado a varios países a incrementar el tamaño de su economía en la región, la Republica Popular China (RPC) es la que ha logrado convertirse en un factor que ha influido en la modificación de la estructura política internacional, en la dirección de las exportaciones de la región y en la posición estadounidense y japonesa.

La apertura comercial desde que se inició la reforma en 1978 como parte de un proyecto de nación proveyó de poder a China en el ámbito internacional. “El PIB se incrementó de 360 mil millones de yuanes en 1978 a 30 trillones de yuanes lo que hace a China la tercer economía más grande del mundo. El comercio externo aumento de \$2 mil

¹¹² Glenn D. Hook, *Idem.*, p. 205. NIEs-4 se refiere a las Economías de Reciente Industrialización del Este de Asia más cuatro, que incluye a Singapur, Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong. ANSEA-4, los miembros de ANSEA, Brunei, Camboya, Laos, Myanmar, Vietnam, más cuatro países, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas,

millones de dólares en 1978 a \$ 2.46 trillones de dólares en 2008.”¹¹³, debido a que la transición de China se realizó de una economía planeada a una de mercado y de un sector agrícola tradicional al desarrollo de un sector industrial moderno.

Las reformas originaron un movimiento de inmigración del sector de la agricultura al de manufactura, permitieron el incremento de la autonomía de empresas privadas en el que el Estado no participaría, lo que condujo a la multiplicación de la IED, favoreciendo la transferencia de tecnología, de las empresas con el mercado comercial y financiero, así como la creación de empleos al interior. Como resultado, China tiene un alto grado de productividad en el sector manufacturero, el cual se elevó a una tasa anual del 3.9% de 1979 a 1994 que creció 2.8% más comparado con el periodo de 1953-1978, para 1990 la participación del crecimiento de la productividad excedió el 50 por ciento.¹¹⁴, China se convirtió en un país manufacturero con un nivel alto de exportaciones.

Durante la crisis asiática, cada uno de los países se dio cuenta que el crecimiento económico no volvería a tener el mismo ritmo, pero China fue el único país que logró consolidarse como “la locomotora económica de Asia”¹¹⁵. Por tanto, durante la segunda mitad de los noventa, se observó a la RPC reformada, competitiva y adaptada a las políticas de liberalización, apertura comercial, internacionalización, flexibilidad, transparencia, entre otros principios que se reflejaron en la diplomacia del país.

Aunque el incremento de capacidades adquiridas por China fueron observadas como una amenaza por algunos países de la región, debido a que no se comprendía si “China actuaría como parte interesada de la región dentro del orden existente o si cambiaría para establecer un nuevo orden centrado en China”¹¹⁶, el comportamiento diplomático en la

¹¹³ Lida, Masafumi, ed., *China's Shift global strategy of the rising power*, National Institute for Defense Studies, NIDS joint research series, no. 3. Tokio, Japón, 2009, p. 1.

¹¹⁴ Zulia Hu y Mohsin S. Khan, “Why is China Growing so Fast?” en *International Monetary Fund*, Economic Issues 8, Washington, D.C., 1997, p. 4. <http://www.imf.org/EXTERNAL/PUBS/FT/ISSUES8/issues8.pdf>, agosto 2011.

¹¹⁵ Sergio M, Cesarín, Carlos, Moneta; *China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo, ¿una segunda ruta de seda?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, Argentina, 2005, p. 9.

¹¹⁶ Tsunekawa Jun, “Toward a Stable Relationship between Japan and China: From Bilateral to a Multilateral Approach”, en Lida Masafumi, ed., *op. cit.* p. 99.

década de los noventa se sujetó a los principios de cooperación y de competitividad en la región y evitó crear un ambiente hostil, especialmente con Estados Unidos y Japón.

A pesar de los esfuerzos por RPC y Japón para mejorar los nexos comerciales, la historia de las relaciones diplomáticas y militares que fueron conflictivas tienen un gran peso en la actualidad, por lo que Japón no puede evitar observar el crecimiento de China como una amenaza al liderazgo regional y al crecimiento y competitividad económica que se obtuvo varias décadas atrás.

No obstante, el gobierno japonés y la asociación de empresarios, Keidanren, consideraron de vital importancia mantener las relaciones diplomáticas, económicas y políticas estables, por lo que “La visita del emperador Akihito a la RP China en 1992 fue un reconocimiento a la importancia estratégica que el comercio y las inversiones japonesas tienen en la República Popular.”¹¹⁷ También significó el comienzo de una nueva era en las relaciones sino-japonesas en donde la amistad entre ambas potencias económicas traería estabilidad a la región, aunque esta amistad esta basada en los beneficios comerciales y financieros que cada uno de los países puede obtener.

Al inicio de la década de los noventa, la relación económica sino-japonesa fue comprendida como necesaria dentro de los términos de competencia pero no bajo los principios de cooperación, especialmente porque las reformas que potenciaron a China lograron transformarlo en un mercado accesible en donde las empresas chinas eran sumamente competitivas convirtiéndolo en un país receptor de IED en Asia, impulsando la transferencia, el uso y las innovaciones tecnológicas¹¹⁸.

La competitividad entre ambos países asiáticos no sólo se reduce al ámbito regional sino internacional, la amenaza de que China se vuelva un país aliado de Estados Unidos y se convierta en el destino preferente de la mayoría de las inversiones estadounidenses en Asia Pacífico, causa ansiedad en Japón, ya que una relación fuerte sino-estadounidense dictaría los parámetros en la distribución de capacidades en la región y en el mundo

¹¹⁷ María Cristina, Rosas; *op. cit.*, p. 189.

¹¹⁸ Naoko Munakata; “It is time Japan and China act like neighbors”, *Research Institute of Economy, Trade and Industry*, July 12, 2001, <http://www.rieti.go.jp/en/miyakodayori/020.html>, septiembre 2010.

perjudicando a Japón. A pesar de esto, las relaciones entre China y Estados Unidos distan mucho de ser de cooperación, amistad, flexibilidad y comprensión.

La dinámica diplomática y comercial entre Estados Unidos, China y Japón se basa en aspectos comerciales, de competitividad y de seguridad: China asume una posición de ambigua competencia y cooperación frente a la economía de Estados Unidos, mientras que Japón asume la posición de aliado de seguridad en Asia¹¹⁹. La política exterior de Estados Unidos se ha ido adaptando con el tiempo. Al final de la década de los noventa para la Administración del Presidente Bill Clinton, China tenía un papel de Socio Constructivo Estratégico (Constructive Strategic Partner), debido a que Estados Unidos era el segundo socio comercial de China y el cuarto socio comercial de éste último con el primero. Además Estados Unidos era el segundo inversor en China con 25,000 empresas establecidas en el país, con contratos valuados en 43 trillones de dólares.

Para China, las empresas fundadas en Estados Unidos y las importaciones de Estados Unidos a China estaban concentradas en industrias de transformación. Las importaciones estadounidenses desde China eran de bajo valor y productos de trabajo intensivo como los textiles. El comercio bilateral aumentó 19 veces, desde 2.45 trillones de dólares en 1979 a aproximadamente 49 trillones de dólares en 1997¹²⁰.

Lo cierto es que tanto Estados Unidos como China tienen una estrategia comercial bien desarrollada, en la cual se encuentra un sentimiento de rivalidad económica ya que el comercio entre ambos países, desde el principio de los noventa ha sido muy dinámica: Estados Unidos obtienen el beneficio de poder manufacturar en China a costos muy competitivos a pesar de la distancia geográfica “Lo que resulta mas impresionante de los vínculos comerciales y financieros entre los dos países es que ambos son responsables de alrededor de la mitad del crecimiento de la economía mundial en los pasados cuatro años[2004-2006].¹²¹”; y porque Estados Unidos tiene un enorme déficit comercial con la República Popular China.

¹¹⁹ *Ibidem.*

¹²⁰ Li Zhaoxing, *For China-US Constructive Strategic Partnership*, January 8, 1999. <http://www.chinaembassy.org/eng/zmgx/zmgx/Political%20Relationship/t35098.htm>. agosto, 2010.

¹²¹ María Cristina Rosas; *op. cit.*, p. 273.

Frente al crecimiento de Republica Popular, tanto Japón como Estados Unidos necesitan hacer uso de políticas económicas estratégicas para evitar: la paridad económica y militar y evitar que se convierta en líder regional. Por lo que ambos países tienen que buscar las medidas adecuadas para evitar que China se convirtiera en un país mucho más fuerte y mantener, al mismo tiempo, relaciones menos conflictivas y de cooperación.

Por una parte, Japón tiene que buscar políticas económicas que le ayuden a disminuir el declive económico para fortalecer una vez más su economía y mantenerse como líder regional; también, tiene que fortalecer los lazos comerciales por medio de la reducción de tensiones con Estados Unidos, lo cual se logró debido a la alianza estratégica entre ambas naciones al percibir a China como una amenaza; por supuesto, Japón debía de ampliar su área comercial por medio de una apertura e internacionalización del mercado. Paralelamente, Japón debe, también, mantener lazos fuertes y equilibrados con China ya que el comercio ha crecido continuamente en los últimos años, en 2004 las exportaciones de Japón hacia China fueron de 8.0 trillones de dólares y la importación desde China ascendió a 10.2 trillones de yenes. El déficit comercial con China se incremento en 2.2 trillones de yenes¹²².

Sin embargo, la crisis asiática recordó la interdependencia entre los países de la región por el efecto dominó que perjudicó a toda la región del pacífico, produciendo un incremento en la integración de las economías, así “China se involucró activamente en las instituciones multilaterales de la región como el ARF, el ANSEA más tres (Japón, China y Corea del Sur) y la Cumbre del Este de Asia, en Noviembre de 2002 China y los estados miembros de ANSEA firmaron la ‘Declaración de la Conducta de las partes del Sur del Mar de China’[...] China también esta ampliando la cooperación económica a ANSEA”¹²³. Japón comenzó negociaciones para la conclusión de Acuerdos de Asociación Económica con Singapur, Corea y México.

La ampliación de procesos productivos que resultaron como parte del desarrollo y crecimiento de la región del Pacífico durante la segunda mitad de los ochenta y la primera

¹²² Kentaro Iwatubo, Shunji Karikomi; *China's Reform on Exchange Rate System and International Trade between Japan and China*. Ministry of Finance, <http://www.mof.go.jp/jouhou/soken/kenkyu/ron154.pdf>, agosto, 2010.

¹²³ Tsunekawa Jun, *op. cit.*, p. 99.

mitad de los noventa, se extendió no sólo a escala regional también a un nivel internacional, afectando a regiones como América Latina, con quienes los vínculos comerciales y de inversión no fueron cercanos hasta antes de la década de los noventa.

“En el decenio de los ochenta, en especial durante los últimos años, Latinoamérica intenta reorientar su patrón de desarrollo hacia los mercados externos, en una especie de adopción del patrón de desarrollo asiático (el caso chileno fue una excepción, de temprana reorientación hacia los mercados externos)”¹²⁴, con el objetivo de disminuir los efectos del desequilibrio macroeconómico producido por la disminución del precio del petróleo, que afectó en 1982 a toda América Latina e incrementar la confianza de los inversionistas en el mercado de la región.

Japón fue el país que, debido a su crecimiento económico, estableció relaciones comerciales y financieras con América Latina, ya que la región era observada como una fuente de recursos naturales a muy bajo costo, además, se consideró al mercado regional una oportunidad para la exportación de productos y un área de inversión. Sin embargo, con la crisis de 1982, las oportunidades de incrementar las relaciones comerciales y de inversión disminuyeron, “las exportaciones [de Japón] a la región alcanzaron su punto máximo de 10.5 millones de dólares en 1981; pero después, como consecuencia de la crisis de la deuda, descendió y para 1989 los envíos fueron casi 11 por ciento menos que al principio de la década.”¹²⁵ Las relaciones entre Japón y América Latina durante el decenio de los ochenta se pueden resumir en el plan de reciclaje de capital.

El programa de reciclaje de fondos del gobierno fue la transferencia de una parte de los excedentes de la balanza de pagos para ayudar a países con un ingreso medio, “En mayo de 1987 el Primer Ministro Nakasone anunció el reciclaje de 30 000 millones de dólares en un plazo de tres años, incluida la suma de 10 000 millones de dólares prometida a las instituciones internacionales en 1986 [...] Hay tres canales principales para el reciclaje. El primero es el de los fondos que se ponen a disposición de las instituciones financieras internacionales [...]. El segundo es el de la OECF, Banco de Exportación e Importación de

¹²⁴ Victor López Villafañe, *op. cit.*, p. 130.

¹²⁵ A. Blake Friscia, “Japanese Economic Relations with Latin America: An Overview”, en Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, ed., *Japan and Latin America in the new global order*, Lynne Rienner, Boulder, Colo, USA, 1992, p. 9.

Japón (JEXIM), y los bancos comerciales japoneses en los arreglos de cofinanciamiento con las instituciones financieras internacionales. El tercer canal es el de los préstamos directos, libres de ataduras, del OECF y el JEXIM.”¹²⁶, y fue el segundo canal de reciclaje el que dio prestamos a América Latina, específicamente a Colombia y a México a través del Plan Brady, 80 millones de dólares en 1985 y 740 millones de dólares en 1987, respectivamente.

A comienzos de los noventa, la tendencia de las inversiones y el comercio entre el empresariado japonés y América Latina fue ascendente, “En general la IED japonesa se caracteriza por profundas oscilaciones durante el periodo 1994-2006, promediando 329 millones de dólares anuales para 1994-2005 y una etapa de -17.7% resultante de una muy alta IED realizada en 1994.”¹²⁷ A pesar del inicio de otro desequilibrio económico en la región conocido como El Efecto Tequila, los flujos de capital no fueron interrumpidos como sucedió con la crisis de 1982, lo que significó que la región había alcanzado estabilidad financiera.

Respecto al comercio, el intercambio entre Latinoamérica y Japón fue favorable. Desde el Milagro Japonés, México y Brasil han concentrado los flujos de capital provenientes del país asiático, desde los setenta hasta la crisis de principios de los ochenta, ambos países latinoamericanos recibieron el 50% de las inversiones y el comercio proveniente del sol naciente “En la primera mitad de los años setenta, Brasil era el destino principal de la inversión extranjera directa de las compañías japonesas y de las multinacionales estadounidenses y europeas. En este decenio se establecieron 251 subsidiarias japonesas en Brasil [...] y 35 en México. [...] el valor total de la inversión acumulada de Japón en la región ascendió a 40 500 millones de dólares al final del año fiscal de 1990, [...]”¹²⁸.

¹²⁶ Kotaro Horokisa, “Las Relaciones Económicas de Japón con América Latina”, en Bárbara Stallings y Gabriel Székely, (comps); *Japón, los Estados Unidos y la América Latina, ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, p. 82. Fondo de Cooperación Económica para el Exterior (OECF, por sus siglas en inglés).

¹²⁷ Enrique Dussel Peters, *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial: una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, Siglo XXI, México, 2007, pp. 223-225.

¹²⁸ Kotaro Horokisa, *op. cit.*, p. 67-68.

Con el incremento de la estabilidad financiera al inicio de los noventa, Brasil, México, Chile, Argentina y Panamá fueron los principales países en recibir el flujo comercial, el cual se multiplicó de 9.7 millones de dólares en 1990 a 19.7 millones de dólares en 1995, es decir, América Latina absorbió 4.45% del total de las exportaciones de Japón a nivel mundial¹²⁹.

Como se puede observar las relaciones entre América Latina y Japón cambiaron considerablemente al inicio del decenio de los noventa, sin embargo, es necesario tener en cuenta que aunque las relaciones comerciales, de inversión y diplomáticas hayan mejorado, la región latinoamericana no constituía una prioridad dentro de su política económica, para Japón tenía primacía la región del Pacífico por la cercanía geográfica, por la afinidad cultural, por la transferencia de tecnología que para los noventa ya era avanzada y por la interdependencia que había entre los países, asimismo, las relaciones comerciales y de inversión con los países Europeos y Estados Unidos tenían más prioridad.

En suma, los factores que influyeron en la transformación de la posición del gobierno de Japón para la apertura financiera y comercial desde el final del decenio de los sesenta hasta los noventa son:

1) La influencia en la estructura política internacional modificada por las capacidades y el poder relacional y estructural de la agenda internacional estadounidense que, al igual que otras unidades políticas, se basaba en el principio de auto-ayuda con el objetivo de mantener su posición en la estructura internacional.

En 1971, el Presidente Nixon decidió terminar la libre convertibilidad oro-dólar provocando la fluctuación de divisas, que derivó en la apertura del mercado financiero de cada unidad de la estructura política, uno de los objetivos de ésta acción fue disminuir el poder y las capacidades de Japón que rivalizaban con la posición estadounidense.

Dos años más tarde, la crisis del petróleo (1973-74), afectó a todas las unidades de la estructura política internacional, sin embargo, los efectos en la economía estadounidense

¹²⁹ Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, *Japan-Latin America and the Caribbena Economic Relations*, en Ministry of Foreign Affairs of Japan, http://www.mofa.go.jp/region/latin/latin_e/economic.html, agosto 2011.

se profundizaron. Para el decenio de los ochenta se registró un déficit comercial y fiscal, con el objetivo de disminuir los déficit gemelos, Estados Unidos en coordinación con países europeos y Japón decidieron devaluar el dólar y revaluar el yen (1987).

2) El resultado de la coordinación de políticas de los países para atenuar los déficit gemelos estadounidenses provocó la inflación de la burbuja económica y el posterior estallido de la misma al inicio de los noventa, causando un desequilibrio en las capacidades y el poder del país. Japón necesitó adaptar políticas financieras y económicas para reducir los efectos a largo plazo, por lo que incrementó su actividad al exterior con el objetivo de diversificar su comercio y así aminorar los efectos de la crisis.

La cooperación entre Japón y otras unidades fue considerada un medio para maximizar el poder y las capacidades, que tuvo como resultado la diversificación de los productos exportables en regiones como América Latina y el incremento comercial con la región del Este y Sudeste de Asia, que habían obtenido un óptimo crecimiento por el apoyo de Japón en la región durante el Milagro japonés.

3) Sin embargo, los efectos de la burbuja económica se extendieron también a la región del Este y Sudeste de Asia, por lo que la interdependencia en la región se manifestó en la crisis de 1997 y una vez más Japón fue afectado como unidad perteneciente a la estructura política internacional, ya que demostró la falta de capacidad para liderar a la región y atenuar los costos de la crisis.

4) Por último, al final del decenio de los noventa, principios del siglo XXI, China se ha posicionado en la estructura internacional, obteniendo a escala internacional un crecimiento económico constante por el incremento en la productividad, una significativa tasa de ahorro interno y la multiplicación de la inversión, que ha modificado las capacidades y el poder de otras unidades de la estructura, convirtiéndose en un factor de riesgo para Japón y Estados Unidos que los motiva a mejorar las estrategias de desarrollo, estabilización económicas y liderazgo regional e internacional.

Estos cuatro factores que adquieren relevancia en el proceso de apertura de Japón, son influenciados por la expansión del mercado internacional y de las unidades económicas. La dinámica en la década de los noventa en la que se observa el aumento de la

interdependencia entre las unidades y el mercado financiero, no sólo manifiesta la necesidad de cooperación entre las mismas para asegurar una posición en la estructura política, sino que revela la competitividad como parte de la dinámica entre las unidades políticas y unidades económicas, que se observa con la multiplicación de acuerdos y tratados de libre comercio.

En la segunda mitad de los noventa la transformación de la dinámica de las unidades políticas y las económicas se manifiesta en la intensificación de la cooperación, y en el incremento de la competitividad como parte de la interacción de las unidades, que en consecuencia cambiaron a la estructura y ésta a su vez modifica a las unidades, por lo que la adaptación de políticas económicas y financieras obedecen a estas alteraciones de la estructura.

Por consiguiente Japón al final de los noventa tenía que considerar un cambio en la posición del país con respecto a la apertura comercial, las políticas que sirvieron antes de la segunda mitad de los noventa ya no eran adecuadas porque no cumplían con las exigencias de la estructura y por tanto no favorecían el crecimiento económico.

3.- Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Intereses en la liberalización del mercado japonés

Como consecuencia del incremento en la actividad de la política exterior de Japón al inicio de los noventa, los vínculos comerciales, de inversión y diplomáticos con regiones como América Latina se intensificaron, sin embargo, Japón no se incorporó a la dinámica en la creación de tratados de libre comercio ya que los consideraba discriminatorios e inconsistentes con los principios del GATT.

Pero la disminución de la competitividad de algunos sectores industriales del país, la búsqueda por un mejor acceso de productos japoneses en mercados extranjeros, la necesidad de revitalizar la economía, junto a la frustración y decepción que causó la Conferencia de Seattle, en 1999, provocó una gran presión al gobierno por las peticiones y recomendaciones de grupos industriales y de ministerios para cambiar la postura del gobierno con respecto a los mecanismos de libre comercio.

Así que al inicio del siglo XXI, el gobierno japonés, apoyado por el sector privado, firmó el primer Acuerdo de libre comercio con la República de Singapur (2002), mecanismo que indudablemente tenía que realizarse con un país de la región del Pacífico debido a los lazos culturales, geográficos, comerciales, financieros, de amistad, entre otros, con la región. No obstante, el Acuerdo negociado beneficiaba más a Japón que a Singapur por las concesiones que éste último había permitido en la desaparición de tarifas arancelarias en las importaciones provenientes de Japón mientras que éste último solo eliminó 94% de las tarifas arancelarias de las importaciones proveniente de Singapur, de las cuales no se liberalizaron productos del sector agrícola y algunos del sector manufacturero.

En 2005 Japón y México firmaron un mecanismo de libre comercio y de cooperación, fue el primer Acuerdo realizado por Japón fuera de la región del Pacífico y el primer Acuerdo que no beneficiaba sólo a Japón. Oficialmente, el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ) representa el primer esfuerzo del gobierno japonés en la negociación de un comercio justo¹³⁰ en el que se incluyen todos los sectores comerciales

¹³⁰ Se entiende por comercio justo un comercio que sea no discriminatorio, transparente, flexible, amplio y consistente con los principios de la OMC, Ver *Japan's FTA strategy (summary)*, Ministry

del país y la culminación de la estrategia Mexicana para la diversificación en Asia, que inició desde el sexenio de Salinas de Gortari.

Tomando en consideración que las unidades de la estructura política actúan de acuerdo al principio de auto-ayuda para mantener una posición internacional, que a partir de la segunda mitad del decenio de los noventa la interacción entre las unidades económicas y políticas se han intensificado y que la dinámica entre las unidades no sólo es exclusivamente de cooperación e interdependencia sino también de competitividad, el AAEMJ refleja la búsqueda de un país para revitalizar la economía y los esfuerzos del sector privado para intensificar los beneficios comerciales en el mercado latinoamericano, europeo e incluso en el mercado estadounidense, con el objetivo de mejorar las capacidades y el poder que Japón poco a poco ha ido perdiendo por la inestabilidad económica desde el estallido de la burbuja.

3.1 La Conferencia de Seattle 1999

La decepción y frustración de los países miembros de la OMC se incrementó a finales de la década de los noventa, cuando el país anfitrión, Estados Unidos, declaró la suspensión de la Conferencia de Seattle, el 3 de diciembre de 1999, por la divergencia entre los miembros en diversos temas.

En la Conferencia se trataron temas sensibles para Estados Unidos, países Europeos y Japón, las reglas de antidumping, la liberalización de la agricultura, del sector textil, que minaron el avance logrado en otros sectores.

En las discusiones del grupo de trabajo sobre agricultura se encontraron dos posturas diferentes:

“Un grupo de países favorecía como objetivo final la completa integración del comercio agrícola dentro de las mismas reglas aplicables a las demás mercancías; la eliminación total de los subsidios a las exportaciones; el apoyo a objetivos no comerciales únicamente a

través de políticas que no generen distorsiones al comercio; y, substanciales mejoras en el acceso a los mercados.

Otro grupo insistía en que la agricultura era diferente a otros sectores, por lo cual rechazaban que las negociaciones tuvieran como finalidad última el integrar el comercio agrícola dentro de las mismas reglas aplicables a las demás mercaderías. Mencionaron que no podían aceptar la eliminación de los subsidios a las exportaciones y enfatizaron la necesidad de tomar en cuenta de manera específica el concepto de ‘multifuncionalidad’.”¹³¹

La discusión sobre las reglas de anti-dumping y la implementación de éstas en el comercio internacional se basó en la defensa de las reglas, la revisión de subsidios agrícolas por Estados Unidos, la consideración de que el proteccionismo estadounidense se disfrazaba con las medidas anti-dumping, por parte de Japón, y el descontento de los países en desarrollo debido a que habían sido excluidos de algunos temas de la OMC.

“La administración del presidente William Clinton, insistió en una estrecha ronda limitada a la agricultura, a los servicios y al comercio electrónico, es decir en aquellas áreas ventajosas para Estados Unidos. [Tanto la Unión Europea y Japón buscaban una ronda que cubriera temas de otra índole y que incluyera a los países en desarrollo] Tenía también reservada una agenda especial para Japón según la cuál pretendía que Japón disminuyera sus barreras comerciales en agricultura y en telecomunicaciones.”¹³²

La tercer Conferencia Ministerial de la Organización se clausuró sin un acuerdo para el comienzo de la Ronda del Milenio, lo cual se consideró un impedimento para la formulación de un acuerdo multilateral para el mejoramiento del libre comercio. Debido al

¹³¹ “La Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales”; Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, miércoles 22 de septiembre, <http://www.rree.gob.pe/portal/Multi.nsf/33ec3bb5e96a5f0705256e52000ad421/3815925257ed019805256c37005e45d3?OpenDocument>, octubre 2010. El término de multifuncionalidad fue utilizado por Japón para evitar una rápida liberalización del comercio agrícola en las pláticas de la OMC. Para Japón “el concepto de multifuncionalidad significaba preocupación por su sector agrario y su seguridad nacional traducida en términos alimenticios.” La Unión Europea buscó la inclusión del término en las pláticas de la Organización. De este concepto se derivaron varias inquietudes incluso la creencia de que tanto Japón como la Unión Europea buscaban, con la inclusión del término, evitar la apertura del sector agrícola. Ver Alfredo Román Zavala; “Las Dimensiones de los Acuerdos de Libre Comercio de Japón”, en Juan José Ramírez Bonilla, (coord.); *Asia del Pacífico y Los Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio*, El Colegio de México, México, 2001 p. 20-22.

¹³² *Ibidem*.

fracaso de esta conferencia surgieron dudas en algunos países sobre la viabilidad y la posibilidad de la conclusión de un acuerdo multilateral para la continuidad del libre comercio.

3.2 México-Japón en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Las negociaciones multilaterales durante la Ronda de Uruguay eran inciertas. La frustración de algunos países comenzó a hacerse notar. La influencia de la política comercial de Estados Unidos fue esencial en el desarrollo y resultados de la Ronda de Uruguay y en el proceso de la globalización, ya que, adoptó una política comercial con un enfoque dividido: cooperaba y participaba en las negociaciones multilaterales defendiendo los intereses nacionales y, paralelamente, buscó relaciones bilaterales y regionales para la creación de zonas de libre comercio.

Las estrategias en la política comercial estadounidense pueden observarse como complementarias, ya que, por medio de las negociaciones realizadas fuera de la Ronda lograba que cada uno de los países se comprometiera con la liberalización comercial, con el comercio de servicios y la protección de inversión, además, vigilaba de cerca la apertura de cada país y la inserción de productos estadounidenses en mercados extranjeros. Estos acuerdos contenían menores barreras arancelarias, menor costo en las tarifas, mayor protección a las inversiones, al intercambio de productos tradicionales y de servicios. Por tanto, cuando las negociaciones se llevaron a cabo en el marco del GATT, los países se comprometieron fácilmente. Quienes firmaron con Estados Unidos acuerdos bilaterales se expusieron a situaciones más riesgosas que en las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

México, después de la crisis de 1982 requirió de una reorientación de sus políticas para enfrentar las transformaciones en el ámbito internacional, especialmente para reducir la inflación, aumentar y diversificar las exportaciones. La administración de Miguel De la Madrid puso en marcha políticas económicas para reducir los efectos negativos de la crisis. Se consideró importante buscar un modelo económico que se adaptara al proceso de la política y economía internacional, por lo que se redefinió el modelo económico de

sustitución de importaciones y se cambió a los principios de libre comercio adaptándolos a las estructuras económicas y políticas de la nación.

Firmó una carta de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI)¹³³ y culminó la adhesión de México al GATT el 25 de julio de 1986. “En la segunda mitad de 1986 y la primera de 1987 los signos económicos fueron alentadores. Se notó una gradual recuperación económica. Las exportaciones no petroleras siguieron en aumento, a la vez que repuntó moderadamente el precio internacional del petróleo. El sector manufacturero empezó a crecer después de años de estancamiento, y las reservas del Banco de México excedieron los 14 mil millones de dólares.”¹³⁴

Cuando tomó posesión el Presidente Carlos Salinas de Gortari, la economía mexicana aún presentaba síntomas negativos de la deuda externa, pero continuaron las líneas de política económica del sexenio anterior. A finales de 1988, la deuda era poco más de 100 mil millones de dólares, “A finales de los ochenta el problema de la deuda externa se había extendido a casi toda América Latina. En ese momento, Estados Unidos estaba en un período de recesión e imposibilitado de sostener por sí solo la estabilidad financiera internacional a nivel regional. Fue así como, a petición de Estados Unidos, Japón y otros países industrializados son llamados a participar del ‘rescate’ de la deuda externa de América Latina.”¹³⁵.

Antes y durante la crisis, México y Estados Unidos basaron la relación bilateral en la estabilidad: México evitaba ser un foco de inestabilidad política y económica con lo que ayudaba a mantener la seguridad nacional de Estados Unidos, y a cambio, recibía préstamos e inversiones. Sin embargo, con la crisis, la relación de ayuda mutua se anuló. El

¹³³ La firma de la carta de intención fue negociada por México para un crédito de 16000 millones de dólares. Fue la primera ocasión en la que el FMI concedió un programa económico no recesivo, para el apoyo y el cambio estructural de la economía. Las obligaciones contraídas por México fueron la liberalización del comercio, la flexibilidad con las tasas de interés y la reducción del déficit público. Ver Luis Medina Peña; *Hacia el Nuevo Estado, México, 1920-1994*, Fondo de Cultura Económica, México 1994, pp, 239-257.

¹³⁴ *Idem.*, p. 248.

¹³⁵ Kochi Shigeru; “La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN.”, *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol. 13, No. 2, Julio-Diciembre 2002, http://www1.tau.ac.il/eial/index.php?option=com_content&task=view&id=575&Itemid=226#pagenote19, septiembre, 2009.

excesivo endeudamiento constituía un obstáculo para el crecimiento del país, el Plan Brady “supuso un paquete financiero para el cambio de deuda vieja por nuevos bonos con garantías parciales, todo ello con el apoyo financiero del Banco Mundial, del FMI y del gobierno japonés.”¹³⁶, convirtiendo a México en el primer país que se benefició del Plan Brady¹³⁷ junto a Colombia.

En el siguiente cuadro, se observa el incremento de los préstamos japoneses a México, tanto del sector privado como del público, es necesario recordar¹³⁸ que los préstamos no se realizaron de manera directa, Japón utilizó un programa de reciclaje en el cual México, por medio del Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón, recibió 27 210 millones de dólares en 1982 que aumentaron a 27 423 millones de dólares en 1985, que junto a las negociaciones con el FMI y el Club de París se logró la estabilización relativa de la economía mexicana, “En la segunda mitad de 1986 y la primera de 1987 los signos económicos fueron alentadores. Se notó una gradual recuperación económica. Las exportaciones no petroleras siguieron en aumento, a la vez que repuntó moderadamente el precio internacional del petróleo. El sector manufacturero empezó a crecer después de años de estancamiento, y las reservas del Banco de México excedieron los 14 mil millones de dólares.”¹³⁹

¹³⁶ Luis Medina Peña, *op. cit.* p. 251.

¹³⁷ Plan Brady es un plan anunciado por el Secretario del Tesoro Nicholas Brady para financiar las crisis de deudas de los países latinoamericanos en 1989 por medio de un crecimiento orientado; la financiación, principalmente, se realizaría por medio de la banca privada, el FMI, el Banco Mundial, con el objetivo estimular las reformas políticas y el crecimiento de cada uno de los países y es la compra de bonos por deuda vieja. La financiación se realizaría a través de la voluntad de cada uno de los países para negociar la deuda del país y la banca privada. Ver Robert Devlin, “From Baker to Brady: Can the new plan work?” en *Revista de Economía Política*, Vol. 10, No. 2 (38), abril –junio, 1990, 82-94, <http://www.rep.org.br/pdf/38-6.pdf>, agosto, 2011.

¹³⁸ *Supra*, pp. 106-107.

¹³⁹ Luis Medina Peña, *op.cit.*, pp. 248.

Cuadro 2: Préstamos japoneses a México, 1982-1991
(millones de dólares)

Crédito de los bancos comerciales (a corto y largo plazo)

Año	Sector Público	Sector Privado	Total
1982	8,103	19,107	27,210
1985	10,704	16,719	27,423
1988*	15,312	7,028	22,340
1990	13,410	5,483	18,893
Año		Préstamos gubernamentales**	
1986		1,100	
1988		300	
1989		2,050	
1991		1,000	

Fuente: Gabriel Székely; “La estrategia internacional de México: con la mirada hacia el este y hacia el norte”, en: Barbara Stallings y Gabriel Sxékely, (comp.), *op.cit.*, p. 173.

* En 1988 las reducciones en el principal de la deuda se deben a la reestructuración de la misma bajo el Plan Brady y al programa de Fideicomisos de cobertura de riesgos cambiarios (FICORCA) del gobierno de México.

** Banco de Exportación e Importación de Japón y el Fondo de Cooperación Económica para el Exterior (OECE, por sus siglas en inglés).

Las relaciones entre Japón y México se mantuvieron cercanas bajo el marco de la negociación de la deuda externa, la ayuda prestada del gobierno de Japón a América Latina tuvo como principal objetivo evitar el incremento de tensiones en la relación con Estados Unidos y proyectar al exterior el interés por la integración al proceso mundial, por lo que, durante el final de los ochenta “Japón ha, de hecho, comenzado a rivalizar con Estados Unidos en el liderazgo latinoamericano como fuente de financiamiento externo de recursos.¹⁴⁰”, especialmente con respecto a la Asistencia Oficial para el Desarrollo, de la cual Japón ocupaba un primer lugar en el total de la ayuda financiera y técnica recibida por México.

¹⁴⁰ Susan Kaufman Purcell, *et al.*, *op. cit.* p. 8.

Bajo la administración del Presidente Salinas de Gortari, la transición de la política económica de sustitución de importaciones hacia las estrategias de liberalización se aclararon: la política exterior tuvo, como rasgo característico, un estrecho vínculo con la política interna, “se buscó hacer de nuestra política internacional un sostén fundamental del proyecto de desarrollo del país, porque así lo exigía el interés nacional y las constantes transformaciones del escenario internacional.”¹⁴¹, la cantidad de exportaciones de productos mexicanos se volvió el centro de atención, ya que si el país era capaz de exportar cada vez mayores cantidades se convertiría en un país competitivo mundialmente; la búsqueda de alianzas internacionales, las estrategias de diversificación supusieron el crecimiento y desarrollo de la nación; el incremento de la inversión extranjera en el país se convirtió en el principal mecanismo de financiamiento.

Durante la liberalización económica mexicana se incluyó la incorporación del país a una nueva era de acuerdos internacionales conocidos como Acuerdos de Segunda Generación creados desde 1985 hasta 1990¹⁴². Lo que la administración salinista buscó fue acelerar el proceso de transformación económica para que México proyectara la imagen de un destino atractivo para las inversiones extranjeras. De esta manera vinculó, por medio de un tratado de libre comercio, al mercado mexicano con el mercado estadounidense y canadiense.

A causa de las transformaciones en el sistema internacional: los sucesos en Europa del Este, la exploración de los países de la Europa Occidental por una integración y la formación de APEC en 1989, confirmaron al Presidente Salinas de Gortari la necesidad de fortalecer los vínculos con otros países, por lo que se observó con agrado el incremento en las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá, por medio de acuerdos sectoriales y no mediante la creación de un mercado común.

El mercado estadounidense se presentó como la mejor opción para incrementar las exportaciones y participar en el proceso de integración que algunos países ya habían

¹⁴¹ Andrés Rozental; *La política externa de México en la era de la modernidad, Fondo de Cultura Económica*, México, 1993, p. 48.

¹⁴² Germán A., de la Reza; “Estrategia mexicana de integración: de bilateralismo al ‘sistema eje-rayos’”, en Germán De la Reza, (coord.); *México más allá del TLCAN. Competitividad y diversificación de mercados*, Universidad Autónoma de México, México, 2004, p. 6.

comenzado. “Salinas estuvo conciente que varios países del Este Asiático habían logrado un crecimiento rápido debido a que enfocaron las estrategias de desarrollo en la promoción de exportaciones, varias de los cuales fueron a Estados Unidos. Para Salinas, los países asiáticos representaban ambos: un modelo para el desarrollo y una amenaza, porque una gran parte de las exportaciones mexicanas iban a Estados Unidos y tenían que competir con las exportaciones de los países asiáticos.”¹⁴³

El tratado realizado entre los tres países se puede considerar parte del conjunto de acuerdos que fueron el resultado de la lentitud en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, la búsqueda de Estados Unidos para corregir los déficit gemelos y de la necesidad de Estados Unidos por pertenecer a una región para usar los mercados y para contrarrestar el proceso de integración de los países europeos.

Desde los años cincuenta la política exterior de México ha estado enfocada en la diversificación de mercados. La presencia en el mundo de países como Alemania y Japón acentuó la dependencia del mercado mexicano al estadounidense. A pesar de esto, hasta antes de la crisis de 1982 la política exterior nunca estuvo proyectada hacia la participación en negociaciones y cooperación multilateral, pero en el sexenio de Salinas de Gortari se consideró conveniente desplegar alianzas estratégicas con los principales centros económicos, financieros y tecnológicos, ya que se consideraron sinónimos de desarrollo, crecimiento y bienestar interno.

El comercio entre Estados Unidos y México se institucionalizó a partir de la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1992), las negociaciones se realizaron en dos pasos: el primero entre Estados Unidos y Canadá, las siguientes fueron entre ambos países y México. Este último paso comenzó en 1990 con la propuesta del mandatario mexicano Salinas de Gortari al Presidente George Herbert Walker Bush para negociar la eliminación de barreras comerciales entre ambos países. El 17 de noviembre de 1993 la Cámara de Representantes estadounidense aprobó el Tratado y en 1994 entró en vigor.

¹⁴³ John M. Rothgeb; *U.S. trade policy: balancing economic dreams and political realities*, Washington, D.C. : CQ, 2001, p. 203.

El TLCAN fue, en su momento, el elemento más sobresaliente de la estrategia mexicana para vincular al país con el vecino del norte y para ser observado como un destino seguro de las corrientes mundiales de comercio e inversión. Los Tratados de segunda generación estuvieron inspirados en el TLCAN, ya que se incluyeron varios elementos innovadores: se incorporó la liberalización del sector de servicios y de flujos de inversión extranjera; abarcó la protección de derechos de propiedad intelectual; incorporó normas sobre las compras gubernamentales para la protección de los Estados miembros así como de los inversionistas y exportadores; incluyó disposiciones sobre reglas de origen; adoptó un mecanismo de solución de controversias; se hizo una calendarización para el perfeccionamiento de las disciplinas del comercio internacional; se sumaron reglas sobre áreas como la laboral y la de medio ambiente; además, el TLCAN fue el primer tratado entre tres países, por lo que creó un marco legal y comercial que sirvió de referencia para la firma de tratados trilaterales; y la firma entre dos países desarrollados y uno en desarrollo, el cual fue un elemento innovador que constituyó un precedente para la creación de zonas de libre comercio entre países desarrollados y en desarrollo.

Para México, el TLCAN se convirtió en un punto importante de referencia para otras negociaciones bilaterales y multilaterales, por lo que condicionó las relaciones económicas y políticas que estableció México con países desarrollados y en desarrollo. El acercamiento de México y Estados Unidos, por medio del TLCAN, dio seguridad relativa para ampliar las zonas de libre comercio con regiones y países fuera del continente americano, como resultado, México negoció, entre 1992 y 2004, 12 tratados de libre comercio e ingresó a APEC (1993) y a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1994).

El gobierno mexicano ha usado el tratado como: “Un activo para incrementar las ventajas comparativas y convertirse en un lugar más atractivo para los inversionistas provenientes de Asia Pacífico [de Europa, de países latinoamericanos y de Asociaciones multilaterales]; [y como] El mecanismo para impulsar la modernización de la planta industrial exportadora mexicana, que al acceder en forma preferencial y ‘natural’ al

mercado estadounidense, lo podría llevar acabo, de igual manera, en Europa o en el Asia Pacífico.”¹⁴⁴

La negociación del TLCAN devolvió la confianza de inversores extranjeros ya que reflejaba un sistema económico equilibrado y en control; inversiones estadounidenses, del resto de América Latina, europeas y asiáticas comenzaron a confiar en la economía mexicana.

El siguiente cuadro refleja la tendencia comercial entre Estados Unidos-México y Japón con éste último, se puede observar que las exportaciones totales de México incrementaron en el periodo de 1990-1998 aproximadamente 6%, de las cuales, Estados Unidos tuvo una participación del 83.9% y Japón 1.48% en las exportaciones totales mexicanas y las importaciones se multiplicaron 5.6% en las que la participación estadounidense fue de 73% y japonesas es 4.6%.

Las importaciones de México tuvieron una tasa de crecimiento anual de 12.1% entre 1990-1998, durante éste periodo las importaciones fueron superiores a las exportaciones. “Las exportaciones manufactureras mexicanas a los Estados Unidos han sido el motor de crecimiento de la economía mexicana. [...] las exportaciones totales de México a los Estados Unidos aumentaron de 6.09% de las importaciones estadounidenses en 1990 a 6.88% en 1993 y a 10.36% en 1998, con lo que México pasó a ser el tercer exportador en importancia, después de Canadá y Japón. En rubros específicos como la confección y la electrónica, México incluso se ha convertido en el principal exportador a los Estados Unidos desde 1998.”¹⁴⁵

¹⁴⁴ Carlos, Uscanga Prieto; “México, Pacífico asiático y el TLCAN: los límites de la diversificación económica”, en Germán A. De la Reza (*coord.*); *op. cit* pp. 153-154.

¹⁴⁵ Enrique Dussel Peters; “El tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la Economía en México”, en *Comisión Económica Para América Latina*, (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio, 2000, p. 30, <http://dusselpeters.com/03.pdf>, octubre 2010.

Cuadro 3: México: Principales socios comerciales 1990-1998
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-98
Exportaciones totales	38 377	41 197	46 242	51 804	60 524	80 184	95 769	110 201	117 405	641703
Estados Unidos	30 383	32 802	37 494	42 826	50 976	66 595	80 322	94 161	102 844	538 403
Japón	1 450	1 253	902	686	923	954	1 363	1 155	856	9 542
Importaciones totales	39 191	50 314	64 037	65 340	79 319	74 167	89 432	109 781	125 228	696 809
Estados Unidos	29 247	36 460	45 589	45 284	54 780	55 398	67 445	81 995	93 093	509 290
Japón	1 349	2 260	3 359	3 929	4 780	3 690	4 132	4 334	4 553	32 386
Exportaciones %										
Estados Unidos	79.17	79.62	81.08	82.67	84.22	83.05	83.87	85.44	87.60	83.79
Japón	3.78	3.04	1.95	1.33	1.53	1.19	1.42	1.05	0.73	1.49
Importaciones %										
Estados Unidos	76.63	72.46	71.19	69.31	69.06	74.69	75.41	74.69	74.34	73.09
Japón	3.44	4.49	5.25	6.01	6.03	4.98	4.62	3.95	3.64	4.65

Fuente: Datos escogidos con base en Enrique Dussel Peters; "El tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la Economía en México", en *Comisión Económica Para América Latina*, (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio, 2000, p. 20, <http://dusselpeters.com/03.pdf>, octubre 2010.

No obstante, los efectos del dinamismo en las relaciones bilaterales bajo el marco del TLCAN perjudicaron el objetivo de diversificar el comercio mexicano. A partir de la firma del tratado, Estados Unidos se convirtió en el principal destino de las exportaciones mexicanas, absorbió el 83.9% del aumento de las exportaciones totales durante 1994-1998, reduciendo las exportaciones al resto de los socios comerciales como Alemania con .81%, Canadá 1.95% y Reino Unido con.54%¹⁴⁶.

La firma de un acuerdo tendría como consecuencia una mayor dependencia del comercio mexicano al mercado estadounidense, por lo que Salinas de Gortari decidió utilizar una política exterior mucho más activa en la Cuenca del Pacífico, especialmente con Japón “Es preocupación de mi administración extender la presencia de México en la Cuenca del Pacífico, la más dinámica zona de crecimiento económico e innovación tecnológica; estamos, para ello, reorientando acciones diplomáticas y consulares en la región; durante la visita a México del primer ministro de Japón, consideró un aumento de nuestras exportaciones al competitivo mercado japonés y mayores inversiones industriales y turísticas de ese país en México; impulsamos nuestros intercambios culturales, una más dinámica transferencia científica y tecnológica, el apoyo financiero y la cooperación en materia ecológica para la ciudad de México.”¹⁴⁷ y mantener las relaciones equilibradas con Estados Unidos.

Desde el sexenio de Miguel de la Madrid, cuando se recuperó el superávit en la relación comercial con Japón, después del incremento de la deuda externa con ese país, las exportaciones se elevaron y surgió la apertura comercial económica y la disposición mexicana de participar en los foros del Pacífico¹⁴⁸. Interés que continuó en los siguientes sexenios.

¹⁴⁶ Enrique Dussel Peters, *Idem.*, p. 20.

¹⁴⁷ Cámara de Diputados, “I Informe del Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos Carlos Salinas de Gortari, 1º de noviembre de 1989”, en *Informes Presidenciales Carlos Salinas de Gortari*, Servicio de Investigación y Análisis, Referencia Especializada Subdirección, 2006, p. 34-35, <http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/re/RE-ISS-09-06-17.pdf>, agosto 2011.

¹⁴⁸ Víctor López Villafañe, Navarro, Luis Oliver; “Las Relaciones entre México y Japón en la transformación mundial”, *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, Núm.1, enero, 1998, p. 7.

Pero la crisis y la imposibilidad del pago de la deuda externa de México desencantó a al gobierno japonés, “se estima que los bancos japoneses poseían 10.5% de participación de la deuda externa mexicana cuando el gobierno de México anunció que no podría continuar con el pago del servicio de su deuda en 1982.”¹⁴⁹, en consecuencia, los esfuerzos para reanimar el interés de los inversionistas japoneses en el mercado mexicano durante la segunda mitad de los ochenta y la primera mitad del siguiente decenio, no fueron exitosos. Por lo tanto, Salinas de Gortari, ante el fracaso de la política exterior mexicana, aceptó de buena manera la firma de un acuerdo sectorial con el vecino del norte.

Para Japón, la economía mexicana carecía de estabilidad, por lo que la inversión extranjera directa japonesa se redujo significativamente en América Latina. A finales del decenio de los ochenta los bancos japoneses y los estadounidenses disminuyeron la participación en el mercado latinoamericano y por consiguiente el riesgo que tenían. “El grado de riesgo al que estaban expuestos los bancos comerciales japoneses en México era muy elevado: los prestamos a corto y largo plazo ascendían en total a 27 000 millones de dólares. Cerca de la tercera parte de estos préstamos se habían otorgado al sector público, y el resto al sector privado hasta 1982.”¹⁵⁰ Para 1990 los préstamos japoneses se habían reducido a 18 900mdd. “La relación mexicano-japonesa también se deterioró debido a la excesiva burocracia, infraestructura deficiente, baja productividad y corrupción.”¹⁵¹ (ver cuadro 3).

El comercio entre ambos países, a comienzo de los noventa, tuvo un aumento relativo “la suma de las exportaciones y las importaciones realizadas con Japón representó sólo 3 800 mdd, es decir, 13% del comercio de México con los Estados Unidos.”¹⁵² A pesar de los estragos de la crisis, las plantas manufactureras japonesas que operaban en México se triplicaron, una de las razones fue la mano de obra barata que se podía conseguir en el país.

¹⁴⁹ Shigeru Kochi, *op. cit.*

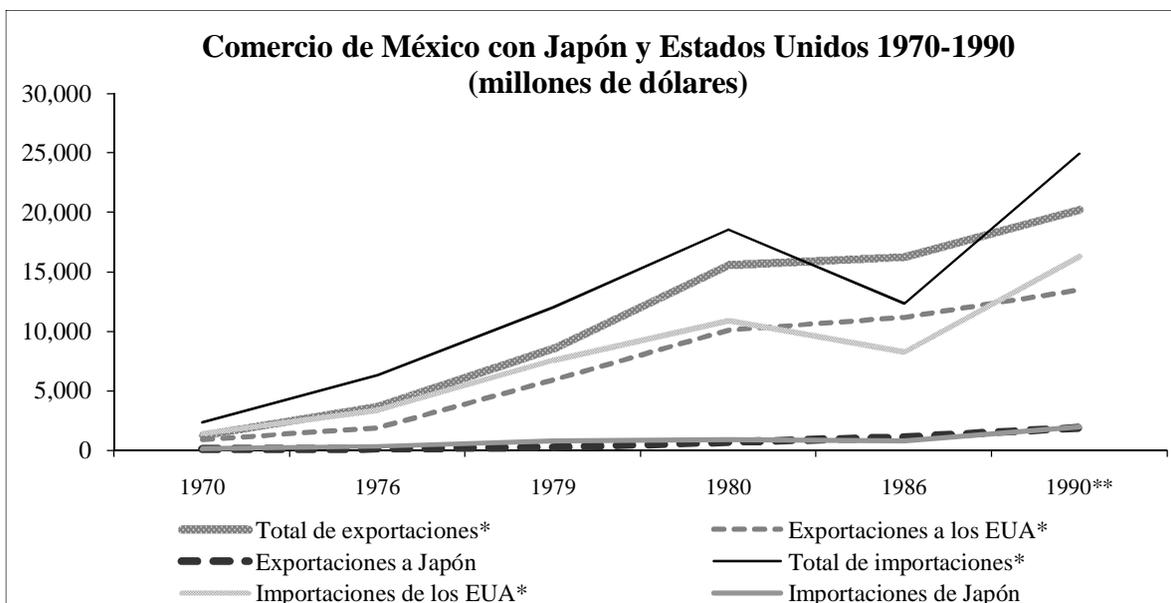
¹⁵⁰ Gabriel Székely; “La estrategia internacional de México: con la mirada hacia el este y hacia el norte”, en Bárbara Stallings y Gabriel Székely, (*comps.*); *op. cit.*, p. 172.

¹⁵¹ Victor Lopez Villafañe, Luis Oliver Navarro, *op. cit.*, p. 8.

¹⁵² Gabriel Székely, *op. cit.*, p.168.

En la siguiente figura se puede apreciar el incremento de las exportaciones e importación provenientes de Japón. En la primera mitad del decenio de los ochenta la actividad comercial entre Japón y México fue indispensable, esencialmente por la crisis mexicana en 1982, el incremento de las importaciones desde Japón de 1980 a 1990 es de un 46% y el de las exportaciones a Japón es 35.5%. No obstante, la participación de Japón en el total de las exportaciones e importaciones con México en 1990 es de 9.31% y 7.7% respectivamente.

Figura 9:



Fuente: Gabriel Székely; “La estrategia internacional de México: con la mirada hacia el este y hacia el norte”, en Barbara Stallings y Gabriel Székely, (comp.), *op.cit.* p. 167.

*Las cifras excluyen el comercio de las maquiladoras; en 1990, si incluimos el comercio de las maquiladoras, se incrementarían las exportaciones mexicanas en cerca de 10 000 millones de dólares y las importaciones en 8 000 millones de dólares (ambas en relación con en comercio mexicano con los Estados Unidos).

** Estimaciones

Salinas de Gortari mantuvo en equilibrio, durante los siguientes cuatro años, la economía de México, por lo que hubo cierta confianza para animar a Japón a invertir en el país. La política exterior del sexenio tuvo tres objetivos: 1) aumentar las inversiones japonesas; 2) incrementar las exportaciones mexicanas en el mercado japonés; 3) fomentar

una mayor cooperación bilateral en diversas áreas como la ciencia, la tecnología, la educación y el medio ambiente¹⁵³.

El objetivo de diversificación de México en la Cuenca del Pacífico, especialmente hacia Japón fue por la dinámica regional de los países asiáticos que formaron en 1989 un bloque regional, debido a que el país del sol naciente fue un foco de atención por su capacidad económica y porque el mercado japonés se consideraba una fuente de comercio de productos tradicionales y no tradicionales, de inversión directa y de portafolio.

Cuando Salinas de Gortari anunció la creación del TLCAN, las empresas y el gobierno japonés vieron desde una perspectiva diferente a México: las empresas japonesas percibieron al TLC como un peligro para las inversiones debido a la alta probabilidad de la formación de un bloque proteccionista y discriminatorio, en el cual México daría un trato injusto a las empresas japonesas y el mercado estadounidense se volvería más proteccionista. La preocupación de las empresas se basó en el tipo de relación que había entre Estados Unidos y Japón, lo cual, traería varias dificultades a las empresas japonesas por quejas estadounidenses que considerarían un comercio injusto en suelo mexicano, pero también, existió la posibilidad de que el acuerdo fuera benéfico para las inversiones del sol naciente.

Por otra parte, la postura del gobierno japonés fue que “cualquier proceso de integración regional debería de ser consistente con los principios del GATT y de la OCDE. Éste también considera [ba] que la integración regional debe promover una cooperación abierta que no conduzca a la creación de bloques económicos exclusivos, [...]”¹⁵⁴, tomó cualquier oportunidad para manifestar la posición, por lo que durante la década de los noventa, evitó la suscripción a cualquier tipo de acuerdo de ésta índole.

El TLCAN, fue observado con cautela, no sólo por Japón, también por los países asiáticos, quienes consideraron que tendrían desventajas comerciales debido al proteccionismo del

¹⁵³ Carlos Salinas de Gortari; “Entre Naciones es indispensable la cooperación”, Discurso pronunciado por el Presidente en el salón de conferencias del Club Nacional de Prensa, Tokio, 19 de junio de 1990, citado por Shigeru Kochi, *op. cit.*

¹⁵⁴ Chapter II. “Japan’s Role in the International Community”, Ministry of Foreign Affairs of Japan, *Diplomatic Blue Book*, 1992. <http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1992/1992-2-1.html>, octubre, 2010.

mercado estadounidense que se produciría y porque que serían desplazados por el incremento de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, la mayor fuente de ingreso además del mercado e inversiones de Japón era Estados Unidos.

El optimismo y el esfuerzo del gobierno japonés por incrementar las inversiones en suelo nacional y la preocupación de inversionistas, llevaron a mantener relaciones cercanas entre ambos países. Pero, Japón tenía que ser muy cauteloso en el establecimiento de relaciones de cualquier tipo con América Latina, ya que la región tenía gran importancia para Estados Unidos, y la relación entre Estados Unidos y Japón era complicada. Por tanto, Japón decidió acercarse al gobierno mexicano para conocer de cerca las disposiciones y negociaciones del tratado de libre comercio que se estaba creando, sin interferir.

La interacción entre ambos países, estuvo condicionada por la presencia de Estados Unidos, el establecimiento de relaciones entre Japón y México obligaba a pensar en el aumento de dificultades entre Japón y Estados Unidos, la creación de una zona de libre comercio entre México y su vecino del norte incrementaba la influencia de este en las relaciones entre el país asiático y México. El TLCAN, para Japón, brindaba dos posibilidades en las relaciones, podían ser benéficas o una amenaza.

A pesar de las dificultades, “una política proteccionista no pudo ser tomada alternativamente por el gobierno japonés, ya que tenía fricciones económicas y un récord mundial de superávit comercial con Estados Unidos. Una intensa liberalización económica con sus vecinos del Asia tampoco formó parte de la agenda del gobierno japonés en ese entonces.”¹⁵⁵. Debido a las pérdidas que aún recordaban los bancos y los inversionistas japoneses por la crisis mexicana, el gobierno decidió mantener una política exterior pasiva. No hubo una estrategia vis-á-vis con México y las empresas decidieron individualmente las acciones que tomarían.

Durante la visita de Salinas de Gortari a Japón en 1990, se consideró la creación de un mecanismo institucional para el acercamiento de las relaciones bilaterales. Este mecanismo tenía un carácter político no oficial para prevenir dificultades mayores en la relación Estados Unidos-Japón.

¹⁵⁵ Shigeru Kochi, *op cit.*

La Comisión México-Japón Siglo XXI reunió a funcionarios públicos, empresarios y académicos de ambos países. Las reuniones de la Comisión concluyeron con un informe final en 1992, en donde se hacían recomendaciones a ambos países y al sector privado para la coordinación de políticas en materia de exportación, comercio, inversión, turismo, cultura, medio ambiente, entre otros.

Durante las reuniones de trabajo de la Comisión se expresaron dudas, preocupaciones y temores, de varios países asiáticos y de Japón sobre los posibles efectos del TLCAN en las exportaciones asiáticas hacia el mercado estadounidense. México destacó la compatibilidad del TLCAN con las reglas del GATT, lo imposible de una conformación regional con un comercio cerrado, que por el contrario facilitaría el comercio triangular o rectangular entre los países asiáticos, Estados Unidos, México y Japón.

Como fruto de la actividad y optimismo en la política de diversificación de México, la Comisión del Siglo XXI disolvió los temores de Japón al obtener información sobre las negociaciones del TLCAN sin llamar la atención de Estados Unidos y fomentó un acercamiento mayor con Japón, por consiguiente, con la región del Asia Pacífico. México se convirtió en el primer país latinoamericano que se hizo miembro de APEC en 1994.

3.2.1 Posición del sector privado y la Inversión Extranjera Directa (IED) de México y Japón

La posición del gobierno japonés ante la creación de una zona de libre comercio en América del Norte distó de la posición y estrategia del sector empresarial japonés.

Las relaciones entre Japón y América Latina se han destacado por ser relaciones “predominantemente económicas y empresariales. Japón casi no ha intervenido en la política interna de las naciones latinoamericanas o en los conflictos regionales [...]”¹⁵⁶ porque los japoneses consideran a la región parte de la zona de influencia estadounidense.

En la segunda mitad de los ochenta, la Inversión Extranjera Directa (IED) japonesa mundial alcanzó un máximo de 70 000mdd anuales en 1989 y llegó a 30 000mdd en 1990.

¹⁵⁶ Kotaro Horisaka, *op. cit.*, p. 63.

“[...], la acelerada apreciación del yen en 1985-1988, así como la intensificación de las fricciones comerciales de Japón con Estados Unidos y Europa, propiciaron, a partir de 1986, la enorme expansión de la IED nipona.”¹⁵⁷, las medias de antidumping, el incremento de aranceles y otros instrumentos de protección del mercado interno de Estados Unidos y Europa impulsaron el incremento de inversiones de Japón.

En el siguiente cuadro, basado en los registros de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO, por sus siglas en inglés), se observa el incremento de la IED de Japón en las diferentes regiones del sistema internacional. Hasta 1995 se registra la IED de Japón en México, la cual en 1999 se incrementa a 1,148 millones de dólares. Lo que significa un aumento del 11.4% en la segunda mitad de los noventa. Sin embargo, si se compara la IED de Japón a Estados Unidos, a China y a países de Europa Occidental, especialmente a Reino Unido, Francia, Alemania e Italia, se puede percibir una inversión mayor de Japón que la realizada en México e incluso en toda América Latina, sin considerar los paraísos fiscales como Panamá y las islas del Caribe.

De acuerdo a Alfonso Mercado y Oscar Fernández La IED acumulada en la región ascendía a 46 547 mdd en 1992, lo que representaba un 17% del total de IED de Japón. Brasil era el principal receptor de IED seguido de México. La IED japonesa acumulada se dividía en: 4.9%, la cual se destinaba al sector primario, 14.9% en las manufacturas, 34.5% en el sector financiero y 4.7% en los servicios. En el caso de México la IED japonesa acumulada fue de 13% de 1951 a 1980, descendió a 5.3% en 1981-1985 y en 1986-1990 cayó a 2.2%.¹⁵⁸

¹⁵⁷ Alfonso Mercado, Oscar Fernández; “La Estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN”, en: *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 46, Núm.12, diciembre 1996, p. 996.

¹⁵⁸ *Idem.*, p. 996.

Cuadro 4: Inversión Extranjera Directa de Japón por País/Región, (basado en la balanza de pagos, neto y flujo) (1985-2009, millones de dólares)

	1985	1987	1989	1990	1991	1993	1995	1997	1999	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Estados Unidos	2.557	9.641	21.238	25.584	15.213	6.755	9.018	7.430	7.140	14.121	7.441	7.559	9.297	44.674	10.660
Centro y Sudamérica	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2.364	5.523	3.982	3.955	3.120	2.547	29.623	17.393	
México	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	132	119	1.148	377	225	191	-2.603	315	211
Europa Occidental	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3.297	2.502	7.859	10.950	9.721	7.097	18.029	22.418	17.073
Asia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	8.447	13.114	1.811	2.132	8.177	10.531	17.167	23.348	20.636	
China	n.a.	177	686	407	230	822	3.183	1.862	360	934	2.622	5.863	6.169	6.496	6.899
ANSEA4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3.312	4.954	339	-1.521	2.166	2.534	6.038	4.043	3.540
Singapur	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	676	2.559	595	1.684	2.166	138	375	1.089	2.881
África	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	136	355	-192	233	430	899	1.518	-301
Mundo	6.452	19.519	44.130	48.024	30.726	13.714	22.651	26.057	22.266	31.534	32.039	30.962	50.165	130.801	57.223

Fuente: Datos escogidos en "FDI flow (Base don Balance of Payments, net), By country and Region" en JETRO, *Japanese Trade and Investment Statistics*,

<http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>, agosto 2011.

Notas: *1951-1990, ANSEA incluye a Myanmar desde 1988, Camboya desde 1999, "Mundo" incluye a países que no están clasificados en cada región

La presencia de la IED japonesa en América Latina “ocurrió cuando Japón padecía todavía de fuertes restricciones en su balanza de pagos pero también fue cuando las naciones latinoamericanas hicieron un gran esfuerzo para promover la industrialización a través de la sustitución de importaciones.”¹⁵⁹. El incremento o disminución de las inversiones japonesas se asoció con el crecimiento económico que tuvo el país durante varias décadas y el desarrollo de la región, la inversión japonesa ha sido inestable en Latinoamérica, con una tendencia hacia la baja en los ochenta y hacia la alza en los noventa.

El descenso de la IED japonesa durante el decenio de los ochenta no solo se debe a la desconfianza del sector empresarial en la economía mexicana por la crisis mexicana en 1982, sino también a factores que motivaron a la colocación de esta inversión en la región del Este y Sudeste asiático. El primer factor fue al incremento de la dinámica de los países de la región, la IED destinada a la región impulsó el incremento de la producción, de la manufactura, de la tecnología, que en consecuencia intensificó el desarrollo y crecimiento de la región; El segundo factor a considerar fue la transformación de la política exterior de Japón al inicio del decenio, de una política exterior pasiva a una proactiva, en la que se implementaría una política económica que maximizara los beneficios económicos y políticos por medio de la cooperación con diferentes regiones del mundo, lo que resultó en la intensificación de lazos comerciales, políticos, diplomáticos, culturales, entre otros, con la región del Este y Sudeste de Asia. El tercer factor, que es producto de los factores mencionados, fue la coordinación y cooperación de políticas y estrategias económicas para la apertura comercial en la región, lo que multiplicó aún más los lazos comerciales y volvió a la región más interdependiente. Estos tres elementos hicieron que el sector privado incrementara las inversiones a la región.

A pesar de las dificultades de la crisis y la desconfianza de los inversionistas japoneses al mercado mexicano, la inversión manufacturera japonesa se triplicó desde mediados del decenio de los ochenta. Durante ese decenio, habían comenzado a operar la mitad de las 179 plantas manufactureras japonesas que operaban en 1990. Más del 70% de la inversión se concentró en la industria manufacturera. “Algunos de tales factores se relacionan con la estrategia que siguieron las empresas japonesas como la Nissan, que ya se

¹⁵⁹ Kotaro Horisaka, *op. cit.*, p. 66.

encontraban establecidas en México, para sobrevivir a la contracción del mercado interno. Otros factores, como en el caso de la Sanyo en la electrónica y la Yasaki en el sector automotriz, se asocian a la estrategia de globalización de las empresas japonesas que se instalaron en México para apoyar sus más amplias operaciones dentro del mercado norteamericano.”¹⁶⁰

Al finalizar el decenio hubo un incremento de la inversión japonesa en las actividades manufactureras del país: 56% eran del sector eléctrico y 24% de la industria de automotores. “dentro del sector de las maquiladoras, los salarios inferiores asociados a la crisis económica de México, un yen japonés fortalecido como resultado del espectacular auge económico de Japón, y la sostenida demanda estadounidense de bienes importados, son los factores principales que impulsaron la inversión japonesa en ese sector de la economía mexicana durante los años ochenta.”¹⁶¹

Pero nada se compara con la proximidad de México a los Estados Unidos, factor que ha estimulado los vínculos comerciales y, con la firma del TLCAN, el interés de varios países se acrecentó. Los inversionistas japoneses observaron con otros ojos a México, aunque siguieron siendo cautelosos a pesar de los ánimos que propició la creación de una zona de libre comercio entre México y Estados Unidos.

Durante la década de los noventa, México se convirtió en el destino preferido de la IED en los países en desarrollo, ver el siguiente cuadro. Se captaron poco más de 9 000 mdd en 1994. El flujo de las IED se debió a la expansión inversionista internacional y a la desregulación en 1989 de México cuando se promulgó el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, además de las disposiciones establecidas en el TLCAN. Con los acuerdos del Tratado en materia de la IED, se promulgó en 1993 una nueva Ley de Inversión Extranjera “a fin de instituir un marco normativo a favor de la competitividad del aparato productivo nacional, la seguridad

¹⁶⁰ Gabriel Székely; *op. cit.* p. 168.

¹⁶¹ *Ibidem.*, p. 170.

jurídica de la inversión foránea recibida y la claridad de las reglas de juego para las nuevas inversiones.”¹⁶²

Cuadro 5: México: IED notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras por países y áreas económicas (al 31 de septiembre de 1999, millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
América del Norte	4,766	4,315	4,346	5,876	2,960	405	19,303
Canadá	737	165	488	218	158	35	1,608
Estados Unidos	4,029	4,151	3,858	5,658	2,803	370	17,695
Unión Europea	1,896	1,777	1,043	2,945	1,831	199	7,660
Alemania	305	543	190	469	135	66	1,506
España	145	46	60	264	252	79	515
Francia	88	115	116	56	125	12	375
Países Bajos	736	720	457	239	1,016	-63	2,151
Reino Unido	583	202	59	1,817	145	3	2,661
República de Corea	8	44	30	45	27	11	128
India	1,219	51	286	29	0	0	1,584
Japón	608	111	74	304	56	1,172	1,097
Total	9,639	6,802	6,108	9,823	5,095	1,839	32,372

Fuente.: Enrique Dussel Peters; “El tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la Economía en México”, en *Comisión Económica Para América Latina*, (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio, 2000, p. 40, <http://dusselpeters.com/03.pdf>, octubre 2010.

¹⁶² Alfredo Salomón; “Inversión Extranjera Directa en México en los Noventa”, *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, No. 10, p. 805.

Con la perspectiva de la firma del TLCAN, los empresarios japoneses, incrementaron la participación de la inversión en México, de 1991 a 1995 la inversión aumentó 5.4% en la industria manufacturera. “En 1993 el país captó 4 901mdd y, un año después, 10 209 millones, poco más del doble, suma equivalente a 18% de la IED total recibida por naciones en desarrollo y cerca de 60% de la correspondiente a América Latina y el Caribe.”¹⁶³ La inversión japonesa recibida en México se concentró en las actividades manufactureras con 63.8% y en el sector primario con 24.3%.

Aunque se puede observar un incremento en la IED de Japón a México, la preocupación de los empresarios nipones no se disolvió fácilmente. En 1992 el Keidanren¹⁶⁴ solicitó al gobierno japonés que impulsara una revisión del GATT a las prácticas comerciales, lineamientos y términos del TLCAN aplicables a terceros, y junto a la Comisión México-Japón Siglo XXI disminuyeron los temores del sector privado. Por lo que, en 1994 las IED japonesas captadas por México fueron mayores que en los años anteriores, comparada con 1991 la inversión aumento 87.8%. En los productos eléctricos y electrónicos, con la firma del TLCAN, el sector absorbió 5.5% de la inversión realizada y se registraron, en junio de 1994, 261 empresas japonesas en México.

Debido a tres situaciones especiales, la firma del TLCAN no desalentó al sector privado japonés ya que: “1) Las reglas de origen del TLCAN inducirían un aumento de la inversión en México por las ventajas en costos comparativos y una búsqueda de acceso a mercado regional; 2) La apertura de México al comercio y la inversión se encontraba en etapas avanzadas (se inició en 1985). A la luz de la apertura no parecía amplio el diferencial arancelario entre los países del TLCAN y otras regiones; 3) El gobierno y las principales empresas establecidas en el país ya habían emprendido acciones a favor de la

¹⁶³ *Ibid.* p. 806.

¹⁶⁴ Nippon Keidanren es la Federación Japonesa de Negocios que comenzó en Mayo de 2002, por la fusión de *Keidanren* y *Nikkeiren*. Tiene como misión acelerar el crecimiento de Japón, de la economía mundial y fortalecer a las empresas para transformar a la economía japonesa en una que sea sostenible, impulsado por el sector privado. Ha llegado a ser el grupo de interés más grande y poderoso, una organización que ejerce una enorme influencia en las políticas gubernamentales de Japón. Ver Nippon Keidanren, www.keidanren.or.jp/english/profile/pro001.html, octubre 2010.

inserción de México en la globalización (entre las que destaca su incorporación a la OCDE), lo cual mostraba a un México dispuesto a la apertura extrarregional.”¹⁶⁵

Sin embargo, después de entrar en vigor el TLCAN, ocurrieron sucesos sociales y políticos que desalentaron a varios gobiernos e inversionistas extranjeros: el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN); el asesinato de dos políticos Luis Donaldo Colosio y Francisco Ruiz Massieu, y el hecho más fuerte, la contracción en la economía y devaluación del peso mexicano entre 1994 y 1995, que en consecuencia México, en éste último año, registró un caída de las inversiones japonesas de 202 mil millones de yenes.

Con el objetivo de detener la disminución de la IED el Presidente Ernesto Zedillo realizó una visita oficial de trabajo en marzo de 1997, en la cual señaló que: “se logró superar la crisis financiera que inició a finales de 1994; y alcanzar un crecimiento económico superior a 5 por ciento en 1996; ubicar a México como el principal exportador de Latinoamérica, y como la más importante nación en desarrollo receptora de inversión extranjera directa, después de China. [Además] explicó que México por sí mismo constituye un mercado atractivo para los inversionistas, con 92 millones de consumidores potenciales, además de ser la principal puerta de acceso a los mercados de Canadá, Estados Unidos y Latinoamérica, y registrar un índice elevado de productividad anual en el sector industrial.”¹⁶⁶

La IED en México, desde 1994-1999, presentó oscilaciones como resultado de la crisis mexicana y la crisis Asiática, de Brasil y de Rusia. Debido a la visita oficial del Presidente Zedillo a Japón, la IED se recuperó, pero en 1998, nuevamente se registró una disminución de la IED, la más baja durante 1994-1999, veáse el cuadro 5. En 1999 la inversión japonesa alcanzó un récord de 1 839 mil millones de dólares.

Conviene subrayar la estrategia de Japón. A pesar de que el sector privado y el gobierno japonés no actuaron en un mismo sentido ni con la misma cautela, se basaron en el mismo ideal.

¹⁶⁵ Alfonso Mercado y Oscar Fernández; *op. cit.*, p. 999.

¹⁶⁶ “Comunicado No. 191”, Presidencia de la República, Tokio, Japón, marzo 11, 1997, en <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com191.html>, octubre 2010.

La estrategia japonesa en los países latinoamericanos y en México se fue adaptando con el tiempo, las motivaciones fueron: “1) la adquisición o participación segura en el mercado del país anfitrión; 2) desarrollar fuentes seguras de abasto de recursos naturales para uso interno; y 3) establecer plataformas de producción para la exportación a los países de Norteamérica, Europa, y los vecinos de América del Sur, África y Medio Oriente.”¹⁶⁷

Tanto el gobierno, como el sector empresarial de Japón utilizaron una estrategia basada en la búsqueda del uso de mercados latinoamericanos para asegurar la presencia de los productos japoneses, la IED se mantuvo principalmente en la manufactura, en especial en las actividades de acero y metales no ferrosos y en equipo de transporte, la estrategia de Japón en la región latinoamericana, incluyendo a México, tanto antes como después de la firma del TLCAN, giró en torno al mercado estadounidense. Las acciones del gobierno y del sector privado buscaron el camino de mantenerse siempre en contacto con el mercado estadounidense por los beneficios que se obtenían.

Sin embargo, al contrario de Japón, la estrategia mexicana basada en la diversificación y disminución de la concentración del comercio en el mercado estadounidense no fue exitoso. El principal socio comercial y de IED continuó siendo Estados Unidos. Incluso la participación de Japón en México provocó un aumento en el intercambio comercial entre México y Estados Unidos. “las exportaciones mexicanas más dinámicas, favorecidas, entre otros factores, por la IED japonesa se dirigen casi en su totalidad a Estados Unidos, destacando el equipo de transporte, los bienes electrónicos y los productos químicos.”¹⁶⁸

3.3 Principales actores en la liberalización del mercado japonés

Al finalizar la década de los noventa, los tratados y acuerdos eran considerados los medios por los que un país podía mejorar la competitividad empresarial, incrementar las inversiones directas, la riqueza de un país, el desarrollo y bienestar social. Estos

¹⁶⁷ Kotaro Horisaka, *op. cit.* p. 75-76.

¹⁶⁸ Alfonso Mercado, Oscar Fernández, Yoshie Aihara; “La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, Núm.2, febrero1998, p. 128.

mecanismos de libre comercio se tomaron en cuenta como una alternativa complementaria a los acuerdos de la OMC, provocando, un rápido avance en la integración de mercados regionales basados en los principios del libre comercio.

Los efectos económicos producidos por los acuerdos de libre comercio se observaron al interior de cada uno de los países: reformas institucionales, cambios en las barreras comerciales, enriquecimiento del sector privado que actuó en concordancia con el sector público para un beneficio mutuo. Sin embargo, debe destacarse la dificultad existente de los intereses nacionales frente a la liberalización comercial en el mercado interno e internacional. Es precisamente éste conflicto de intereses lo que dificultó a tomar riesgos ante la liberalización del mercado nacional a varios países, especialmente cuando tuvo que considerarse la pérdida de competitividad de sectores nacionales tanto al interior como al exterior.

En la década de los noventa la integración económica y la celebración de acuerdos bilaterales dieron forma al comercio internacional, “la liberalización económica y multilateral tiende a ser complementada con acuerdos intergubernamentales de carácter bilateral; [...] con ellos, los gobiernos pretenden crear redes capaces de mantener y aumentar las prácticas de libre comercio, mientras se recupera la confianza en las negociaciones de carácter multilateral”¹⁶⁹

Fue precisamente, la Tercer Conferencia de la OMC, en 1999, que dejó a los países en incertidumbre sobre la conformación de un acuerdo multilateral, ya que no se logró ni siquiera establecer una nueva ronda de negociaciones. Este hecho, formó parte de los argumentos utilizados por el sector público para ajustar la política comercial de Japón que coincidió con el cambio de postura del MITI.

Es conocido que Japón durante los noventa no tuvo una postura a favor de la formación de acuerdos bilaterales, sin embargo, al finalizar la década, cambió de estrategia en la política comercial con lo cual empezó un proceso de negociaciones que pretendía establecer distintos tipos de acuerdos bilaterales de libre comercio.

¹⁶⁹ Juan José Ramírez Bonilla; “Los Acuerdo de Libre Comercio: una nueva práctica del regionalismo en Asia del Pacífico”, en Juan José Ramírez Bonilla; *op. cit.*, pp. 13-14.

Sin lugar a dudas, los factores iniciales para la modificación en la postura de Japón fueron de orden internacional¹⁷⁰, impulsando al gobierno japonés a reconsiderar la política comercial que se estaba siguiendo. Y simultáneamente, “la política interna influyó la manera y velocidad con la cual las iniciativas del gobierno en los Acuerdo de Libre Comercio fueron realizados.”¹⁷¹

Como parte de las decisiones que se tomaron en la política interna para la apertura del mercado bajo acuerdos bilaterales se encuentran dos grupos importantes que influenciaron la toma de decisiones: los burócratas, conformados por Ministerios como el Ministerio de Relaciones Exteriores (MOFA, por sus siglas en inglés), Ministerio de Economía Comercio e Industria (METI, por sus siglas en inglés), Ministerio de Finanzas (MOF, por sus siglas en inglés), Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF, por sus siglas en inglés), y los grupos de interés. También, en 2001, el Primer Ministro Junichiro Koizumi tuvo un papel preponderante en la firma de varios acuerdos internacionales, debido a las reformas realizadas en el gobierno.

La modificación de la postura de Japón y la forma en la que se negociaron los acuerdos estuvo basada en una alianza trilateral existente entre los políticos, burócratas y los grupos de interés.

El corporativismo y el faccionalismo ha sido lo que ha caracterizado al gobierno japonés: El primero se basa en la integración de los grupos de interés de cada uno de los sectores: empresarial, laboral o de agricultura, que son reconocidos por el gobierno y por tanto representan a cada sector; Hidetaka Yoshimatsu señala que el faccionalismo es una característica de la burocracia japonesa que se basa en la rivalidad existente entre los ministerios y se encuentra relacionada con la debilidad del poder del Primer Ministro y el gabinete, “la competencia centrada en los ministerios permite al gobierno maximizar el movimiento de recursos limitados por medio de la fuerte competencia interministerial en el mercado político de innovación”¹⁷².

¹⁷⁰ *Supra*, véase capítulo dos.

¹⁷¹ Hidetaka Yoshimatsu; *Japan's quest for free trade agreements, Constraints from bureaucratic and interest group politics*, p. 81, <http://epress.anu.edu.au/jfeap/pdf/ch04.pdf>, octubre 2010.

¹⁷² *Idem.*, p. 83

Cada uno de los integrantes de esta trilateralidad cumple una función en la alianza: los grupos de interés con ayuda de los ministerios, elaboran proyectos en los que tratan de acomodar intereses particulares, además, ayudan a los partidos políticos a recolectar votos y a mantenerse en el poder. La influencia política de estos grupos de interés forma los llamados sub-gobiernos¹⁷³. Los grupos de interés utilizan a los partidos para ser representados por medio de los *zoku*¹⁷⁴ y así tener un control mayor en la dirección de políticas.

Los políticos, la Dieta¹⁷⁵ en específico, aprueba los proyectos, ve por los intereses industriales y empresariales. En la Dieta los intereses se representan por medio de personas especializadas, los *zoku*, respaldadas por organizaciones nacionales, y los burócratas, que son parte de los ministerios, ponen en práctica los proyectos aceptados por la Dieta y proveen de una guía administrativa a los grupos de interés. De ésta relación, todos se benefician, los políticos, los ministerios y los grupos de interés.

“La política comercial es una función de intereses y capacidades, de grupos de intereses que compiten cada uno por mejores beneficios en los ingresos y forman coaliciones políticas para alcanzar este objetivo.”¹⁷⁶ La apertura de la política comercial del gobierno japonés estuvo basada en la alianza trilateral entre políticos, ministerios y ciertos grupos de interés que modificaron y retrasaron durante una década la firma de acuerdos internacionales.

La primera variación en cuanto a posturas en el sector gubernamental fue del MITI, ministerio que señaló en la publicación anual el Libro Blanco en 1999 la

¹⁷³ Los sub-gobiernos se refieren a la complementariedad para la formación de la relación trilateral entre los Ministerios, los partidos políticos y los grupos de interés. De acuerdo a Mulgan, éste concepto “es una noción institucional que es usada apropiadamente cuando los actores de una coalición más o menos permanente de la burocracia, partido o grupo de interés constantemente negocian a través de la política para un sector en particular que se distingue por límites claros de la jurisdicción ministerial.” Ver Aurelia George, Mulgan; “‘Japan Inc.’ in the Agricultural Sector: Reform or Regression?”, *op. cit.*, p. 2.

¹⁷⁴ *Zoku*, son las familias, miembros de la Dieta y del PLD, que se forman a partir del interés en un sector en específico, ya sea en el sector de la agricultura, construcción, comercio, industria, silvicultura, entre otros. Para fines de ésta investigación, *Zoku* se refiere sólo a la familia o miembros de la Dieta y del PLD del sector de la agricultura.

¹⁷⁵ El gobierno de Japón es una Monarquía Parlamentaria Constitucional, que se compone de la Dieta Nacional (parlamento bicameral), Cámara de Representantes y Cámara de Consejeros.

¹⁷⁶ Hidetaka Yoshimatsu, *op. cit.* p. 81.

complementariedad y la colaboración que aportan los acuerdos del libre comercio para mejorar el sistema de la OMC. El MOFA mantuvo su postura hasta 2002, cuando el Ministerio señaló que los acuerdos de libre comercio eran un medio para complementar y fortalecer la OMC y que “Japón buscará negociaciones de libre comercio que avancen más en la liberalización con un enfoque en las características de las relaciones económicas regionales y la armonización de sistemas económicos como el de la OMC-plus.”¹⁷⁷, publicado en Las Estrategias Básicas de Japón para la Nueva Ronda de Negociaciones de la OMC y la Estrategia para los Acuerdos de Libre Comercio de Japón en octubre de 2002, en donde además se señala que los acuerdos ofrecen un medio para fortalecer zonas que no son cubiertas por la OMC y así lograr una liberalización más allá de los niveles alcanzados por la organización.

Con la diferencia de tiempo, tanto el METI como el MOFA estuvieron de acuerdo en la necesidad de una liberalización del mercado, a pesar de que tenían diferentes estrategias y puntos de vista ambos ministerios apoyaron la apertura comercial. Sin embargo, el MAFF fue un ministerio que con mucha cautela aceptó el que productos agrícolas se incluyeran en los acuerdos de libre comercio, “se han acendrado las diferencias y los procesos de negociaciones entre las entidades del gobierno se han tornado más complejos, y se observan opiniones encontradas sobre la forma económica que debe emprender Japón y en temas sustanciales de su política comercial.”¹⁷⁸

¹⁷⁷ “*Japan’s Basic Strategy for the WTO New Round Negotiations*”, Ministry of Foreign Affairs of Japan, Economic Affairs Bureau, October 4, 2002. <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/wto/round0210.html#1>, agosto 2011. OMC-plus es un término utilizado para referirse a los compromisos aceptados por los nuevos miembros, los cuales son más estrictos que los de los miembros originales de la OMC en niveles similares al desarrollo económico: tratado especial y diferenciado a los países en desarrollo, planes de acción legislativa esbozando las acciones que son tomadas por los aplicantes para lograr en conformidad con los requerimiento de las OMC, la implementación de las garantías que dirigen el proceso los países menos adelantados, uno de éstos países es China que se unió a la OMC en 2001. Véase Introduction and summary, *Handbook on Accession to the WTO*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/cbt_course_e/intro_e.htm, agosto 2011.

¹⁷⁸ Carlos Uscanga; “La Política Comercial de Japón Frente a los Retos de una Estrategia de Interacción Múltiple”, en María Cristina Rosas (coord.); *Que las ‘Rondas’ no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha ¿proteccionismo vs desarrollo?*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 2003, p. 109.

Cuadro 6: Posición de los principales actores gubernamentales de Japón sobre la apertura comercial a través de mecanismos de libre comercio.

Actores	Posiciones Principales
<p>Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA)</p> <p>Declaración oficial en 2001.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Los TLC los considero obligatorios para revitalizar la economía y la competencia a nivel internacional. *Preocupación por la pérdida de influencia de Japón en el escenario internacional ante el debilitamiento del modelo *Erosión del liderazgo Japonés por los efectos de la crisis asiática de 1997. Por lo que consideró que la apertura comercial del país la prioridad tenía que ser la región asiática, especialmente con Corea del Sur y ANSEA. *Posición a favor pero más conservadora para impulsar reformas económicas. *Actitud de entusiasmo con cautela ante los acuerdos regionales de comercio y tratados de libre comercio.
<p>Ministerio de Economía y Comercio Internacional (METI)</p> <p>Declaración oficial en 1999, realizada por el MITI.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * En 1999 se consideró que el comercio internacional a través de los TLC era inevitable, por lo que Japón tenía que comprometerse con estos mecanismos. *Existencia de sectores comprometidos para la reforma económica, lo que resulto en la reforma del MITI, ya que se observó la necesidad de transformar la estructura del ministerio que ya no funcionaba con las necesidades y exigencias del país. *Desregulación y apertura como instrumentos para reactivar la economía, basado en el apoyo del sector privado y los grupos de interés, debido a que los productos de las empresas japonesas perían competitividad en mercados extranjeros. México constituyó una prioridad.
<p>Ministerio de Finanzas (MOF)</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Busca un mayor peso de Japón en los organismos financieros internacionales. *Incrementar su capacidad de negociación frente a la Unión Europea y Estados Unidos. *Favorecer formas de desregulación, estableciendo un sistema aduanero apropiado bajo aspectos de justicia, transparencia y simplicidad y adaptándolo a las necesidades comerciales y financieras cada año fiscal. *Abarcar aspectos sobre la flexibilidad, facilitación y los procedimientos aduaneros, además del diseño de políticas sobre las Reglas de Origen.

<p>Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF)</p> <p>Declaración oficial en 2002</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Cooperación con el gobierno para la firma de Acuerdos de Libre Comercio mientras exista la seguridad alimentaria. *Manifiesta que los mecanismos tendrán un impacto mínimo en el crecimiento y desarrollo del sector de la agricultura. *Busca obstaculizar los esfuerzos del gobierno para implementar reformas al sector de la agricultura, especialmente a los grupos con mayor influencia en el sector que son el PLD, Nokyo e integrantes de la Dieta japonesa.
<p>Primer Ministro</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Búsqueda de aumento de sus espacios de negociación política con el sector político y burocracia. * Consideración de los mecanismos de libre comercio como una forma de lograr la reevitalización de la economía. *Voluntad política para los acuerdos regionales o tratados de libre comercio de acuerdo a la correlación de fuerzas política. * Reforma del sector agrícola y cooperación con el sector privado.
<p>Dieta</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Sectores reformistas y conservadores. *En el Partido Liberal Democrático (PLD) la facción de pequeños agricultores tiene gran influencia, evitan la reforma estructural. *Posiciones divididas sobre los procesos de liberalización y desregulación. *Un gran sector contra acuerdos regionales y tratados de libre comercio que afecten a sectores sensibles de la economía. *Búsqueda para reencontrarse con el electorado japonés.

Fuente: Basado en Carlos Uscanga; “La Política Comercial de Japón Frente a los Retos de una Estrategia de Interacción Múltiple”, en María Cristina Rosas (coord.); *Que las ‘Rondas’ no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha ¿proteccionismo vs desarrollo?*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 2003, pp.110-111.

3.3.1 La política agrícola en Japón

El sector más conflictivo en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio entre Japón y otros países fue el de la agricultura. La liberalización de este sector ha sido el punto de discordia a nivel internacional y nacional. Y han sido los grupos de interés, los burócratas y los políticos quienes evitaron, por una década, la firma de acuerdos de libre comercio justificando sus acciones a favor de la seguridad alimenticia y la baja competitividad que tiene el sector a nivel internacional.

Sin embargo, el poder de la sub-estructura que domina la formación de las políticas agrícolas ha cambiado debido a las transformaciones de la sociedad, a las reformas de las estructuras legales para la formación de políticas públicas y a la desregulación del sector que ha obligado a renovar el sistema legal y ha alterado las estructuras del país.

Las transformaciones que han tenido más impacto en la adquisición del poder del sub-gobierno de la agricultura son de causa social y local: la pérdida de competitividad internacional “porque ‘los tesoros del sistema de empleo: empleo vitalicio y salario por antigüedad’ ya no le funcionan a la economía como en las décadas de crecimiento acelerado[1960-70].”¹⁷⁹; el envejecimiento de la población provocó un incremento en el gasto de la seguridad social y por tanto, el aumento en la deuda interna del país; la disminución de personas dedicadas de tiempo completo a la agricultura ha disminuido con el paso del tiempo debido a la migración urbana

En la década de los noventa, hubo una disminución de personas dedicadas a la agricultura, el número de granjas de tiempo completo dedicadas a la agricultura disminuyó de 4.7 millones en 1980 a 3.1 millones en el 2000; el número de empleados en la agricultura como principal ocupación tuvo una contracción de 7.0 millones en 1980 a 3.8 millones en 1999; “En 1960 la agricultura representaba 12.5% del PIB y empleaba 30.2% de la fuerza de trabajo.[...] Para 2003 la agricultura contribuyó con 1.0% de la producción nacional y proporcionó empleo a 4% de la fuerza de trabajo.”¹⁸⁰

Esta disminución de la sociedad, dedicada a la agricultura, hizo al sector menos competitivo, provocando que la desregulación del sector se convirtiera en una solución viable para el mantenimiento de la seguridad alimentaria del país. Por lo que, a pesar de los esfuerzos del sub-gobierno del sector agrícola por evitar la desregulación y la privatización, poco a poco comenzó la privatización y la apertura del sector. Como resultado el poder del sub-gobierno ha ido disminuyendo, aunque no ha desaparecido, ver la siguiente figura.

¹⁷⁹ Melba Falck Reyes; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán, oportunidades para México: un enfoque de economía política*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero, México, 2006, p. 102.

¹⁸⁰ *Idem.*, p. 106.

A pesar de que el triángulo de hierro¹⁸¹ de la agricultura ha enfrentado problemas en la organización, en el crecimiento del sector y en la población dedicada a la agricultura, las políticas proteccionistas, durante los noventa, se fortalecieron para evitar una rápida desregulación del sector y cada integrante del sub-gobierno fue lo suficientemente fuerte como para evitar la desintegración del triángulo (Iron Triangle). “Además, el triángulo de hierro de intereses creados en las zonas rurales de obras públicas ha sido fortalecida por políticas para combatir la recesión económica de Japón. En definitiva, la reforma y la innovación están siendo más que compensadas por factores de perpetuación del statu quo y han consolidado aun más el apoyo a la agricultura y al régimen de protección.”¹⁸²

En Japón, el modelo tripartita, el triángulo de hierro, el sub-gobierno de la agricultura se manifiesta en la relación entre el MAFF, el Partido Liberal Demócrata (PLD) y el grupo de interés *Nokyo*, relación que ha prevalecido en todos los asuntos de política, véase la figura 9.

El proceso en el diseño de la política agrícola y su implementación es muy complejo debido al número de actores que participan en la toma de decisiones y en la formación de las políticas. Este se caracteriza por un modelo tripartita en donde los intereses de los burócratas, los políticos pertenecientes a partidos y los líderes de los grupos de interés convergen para realizar las políticas agrícolas, “(...), los elementos más importantes de la política del sub-gobierno de la agricultura son las elites centrales de cada uno de estos segmentos, son los ejecutivos *Zenchu*, los líderes de los comités de la política agrícola del PDL, los llamados *norin kanbu* y los altos funcionarios del MAFF.”¹⁸³

En la figura 9 se esquematizan los principales dirigentes del triángulo de hierro, en la primer línea se encuentra al MAFF, al PLD y a la Dieta, los principales miembros del sub-gobierno: el MAFF es el integrante más importante del modelo ya que es el instrumento que interviene para que se lleven a cabo las políticas que favorezcan al sector de la agricultura a nivel estatal; tanto el PLD como los miembros de la Dieta permiten al Consejo de Investigación de Asuntos de Política (PARC, por sus siglas en inglés) y al

¹⁸¹ El término triángulo de hierro se refiere al sub-gobierno tripartita integrado por el PLD, el MAFF y el Nokyo.

¹⁸² Aurelia George Mulgan; *op. cit.*, p.8.

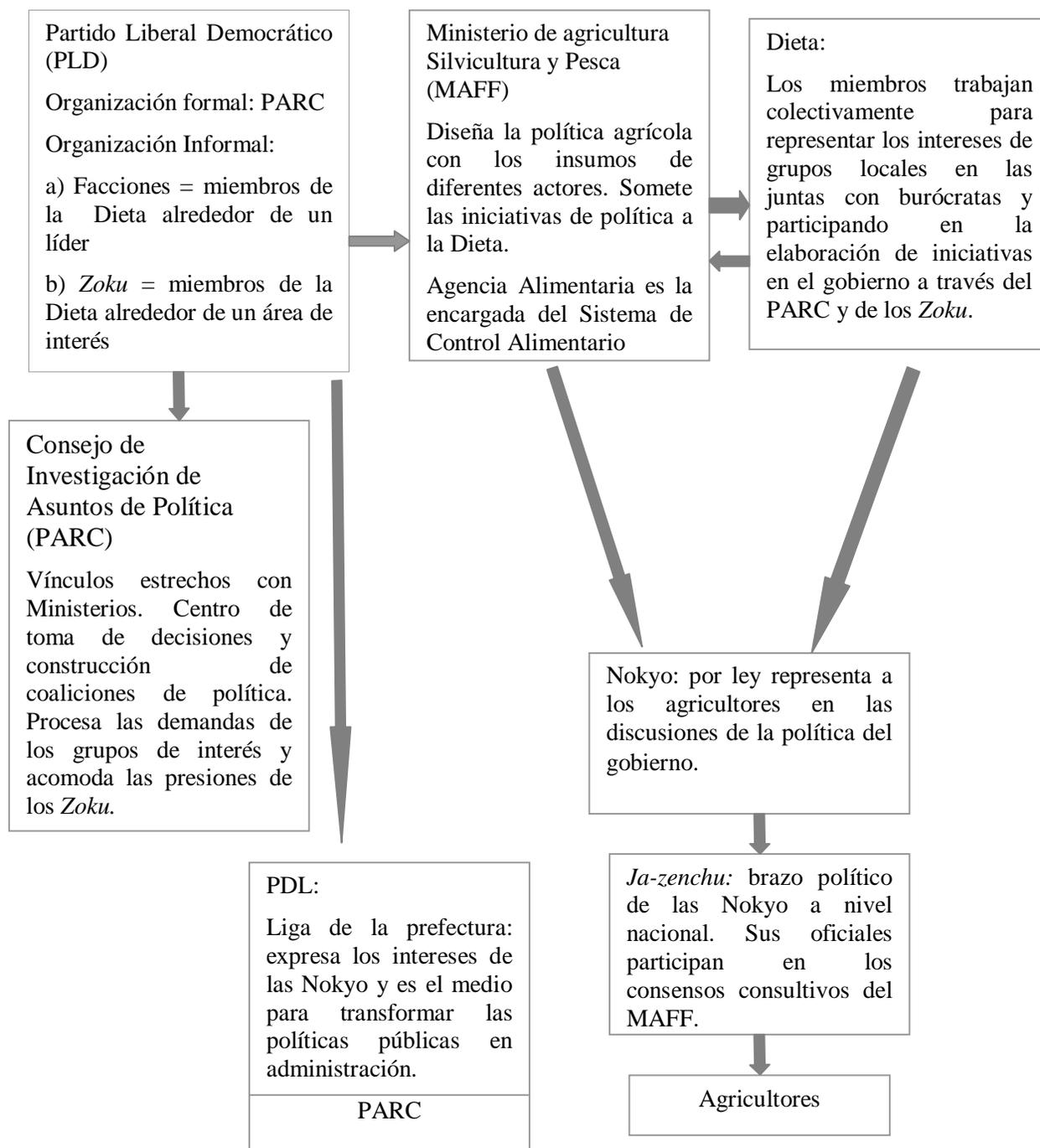
¹⁸³ Aurelia George Mulgan; *op. cit.*, p. 3.

Nokyo hacerse cargo de formar las políticas que beneficien al sector. *Nokyo* esta conformada por miembros y ex-miembros del MAFF y de la Dieta, en este se realizan las discusiones de estrategias para mejorar el sector y maximizar los beneficios, el órgano central de *Nokyo* es los *Ja-Zenchu* o *Zenchu*, los cuales contiene a los miembros más importantes para lograr la presión que sea necesaria, es decir, a las uniones y organizaciones de familias dedicadas a la agricultura. El órgano central del PLD es el PARC, que se divide y subdivide en varios comités y tiene funciones parecidas al *Zenchu*.

Tanto el MAFF como el PLD y los miembros de la Dieta pertenecientes a *Nokyo*, se encuentran interrelacionados y entre ellos realizan políticas agrícolas que beneficien a cada uno de los integrantes a partir de favores y estrategias desplegadas entre los mismos, que en consecuencia se observa una relación de dependencia en la estructura. “La metáfora del triángulo de hierro captura el modo en el que la circunscripción más amplia de la agricultura de los políticos del sector agrícola del PDL, *Nokyo* y otras organizaciones de agricultores y el MAFF junto con sus asociaciones, están interrelacionadas en un mutuo intercambio dependiente de favores con un flujo continuo de beneficios.”¹⁸⁴

¹⁸⁴ *Idem.*, p. 4.

Figura 10: Japón: principales actores en el proceso de toma de decisiones en la política agrícola



Fuente: Selección de los principales actores en la toma de decisiones del sector de la agricultura, basado en Falck Reyes, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán, oportunidades para México: un enfoque de economía política*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero, México, 2006, p. 150.

Nokyo: es una asociación de cooperativas de agricultores de Japón. La formación de esta asociación tiene antecedentes desde 1900, pero la asociación en forma comenzó durante la ocupación estadounidense a Japón. Las autoridades de la ocupación y la administración de Japón trabajaron en conjunto para la reforma de las cooperativas, pero no se logró el debate, debido al poco interés que mostraron las autoridades estadounidenses en la reforma de cooperativas, así que sólo hubo cambios mínimos: las cooperativas fueron renombradas, además, varias ciudades eran amenazadas por una escasez de comida, la distribución era complicada, especialmente, porque los estadounidenses tardaron en aprobar la ayuda alimentaria en cualquier cantidad.

La incorporación de *Nokyo* en la burocracia agrícola comenzó desde finales de los decenios de los cuarenta, con el interés del Ministerio de Agricultura en que la asociación se volviera el recolector exclusivo y distribuidor de granos en el país. Aunque la propuesta no fue bien recibida por los estadounidenses, la asociación ya tenía cierto dominio por la cantidad de cooperativas, familias y distribuidores comerciales del sector que estaban registradas.¹⁸⁵

Con el tiempo, *Nokyo* se convirtió en la asociación de agricultores más importante del país: durante el periodo de posguerra de 98-99% de todas las familias dedicadas a la agricultura fueron miembros de *Nokyo*. En 1980 tuvo 7.9 millones de miembros, los cuales aumentaron a 8.5 millones de miembros en 1990. “Las *Nokyo* han derivado su poder del tamaño de su membresía, de sus conexiones políticas y del papel preponderante que han desempeñado en la comercialización de los productos e insumos agrícolas.”¹⁸⁶

Nokyo tiene por objetivo principal ayudar a que los agricultores japoneses mejoren su producción y lo hace por medio de una estructura en tres niveles: el local, el de prefectura y el nacional. Se organiza por:

- Una empresa de comercio *Zenno*: llamada Federación de Cooperativas Agrícolas, es la parte que controla el comercio de *Nokyo*, incluso internacionalmente, por lo que

¹⁸⁵ Robert Bullock, “*Nokyo*: A Short Cultural History”, *Working Paper*, Japan Policy Research Institute, No. 41, December 1997, <http://www.jpri.org/publications/workingpapers/wp41.html>, enero, 2011.

¹⁸⁶ Melba Flack, *op. cit.*, p. 153.

hay una continua participación en las exportaciones e importaciones. Controla 90% del mercado de fertilizantes, 51% del mercado de los agroquímicos, 49% del mercado del petróleo rural, 37% del mercado alimenticio (arroz, fruta, vegetales, carnes, entre otros) y 60% del mercado de cajas de cartón.¹⁸⁷

- Un banco *Norinchukin*: El Banco Nacional de Cooperativas Agrícolas, con una estructura multifuncional, marcas a nivel local y de prefectura: tenía la responsabilidad de 60 billones de yenes y 71.3 billones de yenes de activos financieros en 1992. Los depósitos del *Norinchukin* abarcaban un total del 65% de todos los bancos en Japón. En 1992 era el séptimo banco más grande en el mundo en términos de activos.¹⁸⁸
- y por último una compañía de seguros *Kyosairen*, la cual maneja el seguro de vida para beneficio de los socios del Banco, de la Federación y de las organizaciones agrícolas.¹⁸⁹

La influencia de *Nokyo*, a nivel de prefectura, se da “a través del gobierno de la prefectura con el gobernador y los departamentos administrativos y, por otro, con la liga de la prefectura del PDL constituido por el Consejo de Investigación de Asuntos de Política (PARC) regional y por los miembros de la asamblea de la prefectura”¹⁹⁰.

Políticamente, *Nokyo* tiene el derecho para representar, administrativamente y en las decisiones sobre política agrícola, a los agricultores. Los *Zenchu* son quienes cumplen ésta función. Tanto el MAFF como el PDL se han basado en la Asociación de Cooperativas como un mecanismo administrativo y político para organizar al sector, por lo que se puede concluir que el poder político que tiene la Asociación se deriva de la dependencia de ambas instituciones en la administración del sector.

¹⁸⁷ *Ibidem.*

¹⁸⁸ *Ibidem.*

¹⁸⁹ Para mayor información sobre la Federación Zenno, el Banco Norinchikin y la compañía de seguros *Kyosairen*, Ver Daniel Côté, *et al.*, *Perfil de las Instituciones Cooperativas Bancarias en el Mundo*, 1998, pp. 114-121, http://preprod.centredesjardins.her.ca/documents/mediatheque/archives/1999_4.pdf, agosto 2011.

¹⁹⁰ *Idem.* p. 155-156.

En la Dieta, del total de todos los miembros entre 1949 y 1983, 5.9% eran miembros de *Nokyo*. En 1970, siete de cada 46 presidentes de las prefecturas de *Nokyo*, también eran miembros de la Dieta. Sin embargo, el poder más grande que tiene *Nokyo* se debe a la cantidad de los votos que puede reunir y que, hasta ahora, sirven para respaldar al PDL. *Nokyo* ofrece a los candidatos el apoyo para la organización de la campaña y de staff, así como fondos políticos, por el contrario, también tiene la capacidad de obstruir las votaciones de un candidato.

Los burócratas: Considerado un grupo dominante debido a que contiene al Partido Demócrata Liberal entrelazado con los miembros de la Dieta.

La influencia del PDL ha dominado por 38 años a Japón. Fue creado desde 1955 para prevenir y evitar la aparición del comunismo y socialismo japonés al poder¹⁹¹, y mantuvo una mayoría en la Dieta hasta 1993. Es considerado una entidad plural, y tiene un sub-gobierno especializado en la agricultura ejercida por una institución llamada Consejo de Investigación de Asuntos de Política (PARC, por sus singlas en inglés), “la influencia política [...] radica en que es un centro de debate en la toma de decisiones y construcción de coaliciones políticas. Las divisiones y los comités del PARC tienen vínculos muy estrechos con los ministerios.”¹⁹² Se divide en varios comités:

- La División de Agricultura y Silvicultura (*Norin Bukai*)
- El Comité de Investigación y Comprensión de la Agricultura, sub dividida en varios comités, así como en dos comités especializados en agricultura (*Sogo Nosei Chosaki*)

Además de estos comités formales, hay grupos informales:

- Políticos agricultores del PDL (*Noson Giin*)
- Miembros de agricultura y silvicultura de la Dieta (*Norin Giin*). Un grupo reducido de éstos miembros hacen una familia especializada en la agricultura y la silvicultura

¹⁹¹ Chalmers A. Johnson; *Japan, Who Governs?: the rise of the developmental state*, W.W. Norton, New York, USA, 1995, p. 214.

¹⁹² Melba Falck, *op. cit.*, p. 139.

llamados *norin zoku*. Estos “se asocian más por intereses en áreas específicas que por intereses personales. [...] El largo periodo de control del PDL permitió a los *Zoku* constituirse en los encargados de establecer las rutas de formación de políticas públicas y de la toma de decisiones y distribución de beneficios.”¹⁹³

- Miembros de la política agrícola de la Dieta (*Nosei Giin*)

La presencia de los algunos comités del sector agrícola influyó durante largo tiempo el tipo de política que se llevaba a nivel nacional.

Tanto el Primer Ministro como el aparato burocrático, en conjunto, tienen la autoridad para crear el tipo de política que se lleva a cabo durante cierto periodo. El primero es elegido por la Dieta y tiene el derecho de elegir a su gabinete, que en su mayoría son parte de la Dieta. Y en muchas ocasiones, se ha observado los límites que impone el Parlamento (Dieta) al Primer Ministro, por lo que no es complicado imaginar, que las facciones internas del Partido dominante en la Dieta (los *Zoku*, que responden a intereses especiales, y el PARC, que responde a grupos de interés) conformen un desafío al jefe del gobierno de Japón.

A pesar de la existencia de grupos y élites burocráticas fuertes desde el comienzo de la posguerra, se puede identificar un momento crucial en la formación de las familias-miembros de la Dieta. Con la llegada de Tanaka Kakuei como Primer Ministro en 1972, comenzó lo que se conoce como *zoku giin*, Diet-members tribes o familias-miembros de la Dieta.

Tanaka se alió con burócratas de la Dieta, especialmente del PDL para fortalecer y mejorar el poder que tenía evitando romper con el sistema burocrático existente. Logró entrenar a un grupo de seguidores que se convirtieron en parte de las familias-miembros de la Dieta las cuales se concentraron en incrementar el conocimiento en los sectores, ministerios y agencias del país, además de fortalecer las conexiones entre industrias, grupos de interés, ministerios y agencias. Los miembros de estas familias, los *zoku*, comenzaron a especializarse en sectores específicos como las telecomunicaciones, el sector de la

¹⁹³ *Idem.*, p. 137.

construcción, agricultura y transporte, hicieron cada vez más fuertes y más entrelazados los intereses que cada subgobierno.¹⁹⁴

En el periodo de Tanaka Kakuei, la complejidad en la forma de hacer política en Japón se incrementó; parte de la corrupción del partido, que salió a la luz pública junto al estallido de la burbuja económica, afectó a los burócratas de la Dieta, de los ministerios y de las agencias, debido a la multiplicación de beneficios que se obtuvo del desarrollo de la especialización por parte de algunos miembros de la Dieta en ciertas áreas.

En el sector de la agricultura, la relación existente entre los burócratas y *Nokyo* se basa en la cantidad de candidatos que fueron apoyados por el grupo de interés y lograron ser parte de la Dieta. “En 2001 cerca del 20.6% de los miembros de la Dieta estuvieron asociados con *Nokyo*. [...] Con el fin de garantizar el cumplimiento, *Nokyo* vigilaba el comportamiento de las votaciones en las sesiones del parlamento y el registro de cada político en defensa de los intereses del sector agrícola y basaba el apoyo futuro en éste.”¹⁹⁵

Por un corto periodo de tiempo, de 1993 a 1994, el PDL fue el principal partido que influenció a Japón. En ese periodo hubo una coalición de partidos y el PDL se enfrentó a una disminución de poder, aunque sigue siendo la principal fuerza política en Japón.

El MAFF: Es el Ministerio encargado de la administración de los productos del sector de la agricultura, silvicultura y pesca del país, que abarca desde la producción al consumo y también el desarrollo rural y la promoción de la riqueza de los habitantes de las zonas rurales con el objetivo de lograr un suministro estable de comida, del desarrollo de la agricultura, silvicultura y las industrias de la pesca, además del bienestar de los habitantes¹⁹⁶. Ayuda en la creación de políticas y administración del sector agrícola, la participación se complementa junto con la de otros Ministerios y agencias que ayudan a mantener el desarrollo de los proyectos del sector y a financiarlos.

¹⁹⁴ Chalmers A. Johnson; *op. cit.*, p. 214.

¹⁹⁵ Michel Grabal, Angelika Stahl; “Agricultural Sector in Japan”, en *Japan Analicen Prognosen*, Japan-Zentrum der Ludwig-Maximilians-Universität, München, Düsseldorf/ München, N° 194, abril de 2005, p. 5.

<http://www.djw.de/uploads/media/jap194.pdf>, enero, 2011.

¹⁹⁶ Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries; en: <http://www.maff.go.jp/e/role/index.html>, enero 2011.

MAFF también se complementa con una gran cantidad de grupos patrocinados conocidos como agencias afiliadas al gobierno. Las cuales son 10 empresas públicas y una empresa pública privatizada; nueve empresas autorizadas y más de 600 empresas de interés público. Estas empresas son consideradas como parte de la burocracia del órgano que cumplen las funciones de administración y de auxiliares del gobierno y del Ministerio¹⁹⁷.

El poder de los burócratas del MAFF se basaba en el apoyo del sector agrícola y de protección por parte de las agencias, esto pudo ser, también, una fuente de beneficios y oportunidades, especialmente después del retiro de los burócratas, quienes pueden ingresar a las agencias o a las empresas relacionadas con el MAFF. El PDL, también participa en esta relación, los burócratas que van a retirarse y ya no pueden trabajar en el Partido o en la Dieta, pueden ingresar a *Nokyo* o incluso a algunas agencias del MAFF.

Éste último, a enfrentado, al igual que *Nokyo* y el PDL, una disminución de poder a partir de la reducción del presupuesto asignado por el gobierno, “el presupuesto correspondiente al MAFF pasó de representar 11% en los setentas, a 6.6% en los ochenta, y en los noventa su participación continuó reduciéndose hasta situarse en 3.4% en 2003.¹⁹⁸” y aunque han buscado ampliar el presupuesto asignado, se ha visto en disminución en comparación a las cuentas especiales del sector público.

El MOF ha preferido “disminuir los subsidios específicos a favor de las cuentas generales, sobre todo las dedicadas a obras públicas, que también favorecen a la agricultura. Esto también indica que el MAFF ha tenido que ceder a las presiones del MOF con respecto a los subsidios específicos y con ello se ha añejado de la *Ja-zenchu* en el cabildeo de esta última por los subsidios a los precios.”¹⁹⁹ Además su participación se ha limitado sólo a obtener las cantidades necesarias de arroz para hacer frente a alguna escasez inesperada.²⁰⁰

El poder tanto del MAFF, como de *Nokyo* y el PDL ha disminuido por las transformaciones en el marco legal y económico del país. La explosión de la burbuja

¹⁹⁷ Aurelia George Mulgan; *op. cit.*, p. 3.

¹⁹⁸ Melba Falck Reyes, *op. cit.* p. 162.

¹⁹⁹ *Idem.*, p. 172.

²⁰⁰ *Idem.*, p. 181.

económica a principios de los noventa, las continuas presiones para una liberalización del país y los problemas sociales han obligado a reformar al sector agrícola, a pesar del triángulo de hierro. Las políticas proteccionistas han disminuido para dar paso a la liberación del sector.

Se observó, a principios del milenio, una transformación en la posición del sector con la publicación de La Estrategia de Promoción de Acuerdos de Asociación Económica con Asia del MAFF en 2004. El triángulo de hierro decidió disminuir las políticas proteccionistas y permitir la apertura del sector agrícola, de forma cautelosa.

El MAFF reconoció la necesidad de la apertura del sector como un medio para mejorar la economía del país y para la disminución de problemas en el exterior. Pero también supone la protección de la seguridad alimentaria en el país, por lo que las estrategias que se seguirán estarán basadas en la previsiones que sean necesarias para que la liberalización y los Acuerdo de Asociación no perjudiquen negativamente la multifuncionalidad de la agricultura, silvicultura y pesca y de los productos que deriven, así como de la seguridad alimentaria del país.

No obstante, la política agrícola y los actores que han incidido en su formación, no se han desprendido completamente del ideal de protección y de la búsqueda de intereses propios del sector y, en algunas ocasiones, se ha observado una liberalización más lenta de la que supone la posición del sector.

Las medidas proteccionistas para evitar la liberalización del sector agrícola han representado un alto costo tanto para el gobierno como para los consumidores por los precios elevados de los alimentos. “En Japón los mayores perdedores de la política agrícola proteccionista de Posguerra han sido los consumidores, ya que han pagado precios muy elevados por los alimentos que consumen y han contribuido con sus impuestos a financiar el presupuesto del MAFF.(...) Otro grupo de perdedores han sido los agricultores de tiempo completo, ya que, considerando que este tipo de agricultor produce únicamente 7% del arroz en Japón, no ha sido el principal beneficiario del sistema de control alimentario. Por el contrario, con la falta de incentivos (...) que tienen los agricultores de fin de semana,

el agricultor de tiempo completo se le ha dificultado incrementar su escala de producción.”²⁰¹

3.4 El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: inicio de la apertura inter-regional del mercado japonés

A pesar de las diferentes posiciones en el gobierno, grupos de interés de diversos sectores y asociaciones, la liberalización del mercado japonés inició en enero de 2002, cuando entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y Singapur (JSEPA).

El cambio en términos de política comercial se debió a las ventajas observadas en los acuerdos bilaterales y las desventajas de algunos sectores japoneses que fueron perjudicados por la falta de un acuerdo, “De esta forma, dentro de la nueva estrategia de Japón, se busca priorizar el establecimiento de acuerdos bilaterales con aquellos países con los cuales, a pesar de mantener estrechas relaciones económicas, existen obstáculos que impiden una plena expansión de la economía japonesa.”²⁰² Por lo que, desde 2002, Japón concluyó Acuerdos de Libre Comercio con países que generaran mecanismos de referencia en la negociación para la apertura del país y así lograr una revitalización de su economía.

En enero de 2002 entró en vigor el acuerdo con Singapur, el cual representó más beneficios para Japón ya que se eliminaron aranceles para todas las importaciones de Japón, mientras que el país del sudeste asiático sólo eliminó el 94% de las importaciones, el 6% que no fue liberado fueron todos los productos del sector agrícola y algunos productos manufacturados.

En 2005, Japón firmó el segundo acuerdo de ésta naturaleza con México. Las negociaciones fueron muy lentas. La primer propuesta para la firma de un acuerdo entre ambos países provino desde México en 1998, a lo cual, Japón, específicamente el MITI, respondió con la organización de un grupo de estudio en 1999 entre JETRO (Organización

²⁰¹ *Idem.*, p. 203-205.

²⁰² Jasón Martínez Jurado; “Las tres vías: Japón y los acuerdos de libre comercio”, en: Carlos Uscanga, *et al.*, *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuadernos de Estudios Regionales, México, 2007, p. 13-14.

para el Comercio Exterior de Japón) y la SECOFI. En abril de 2000 el grupo de estudio realizó un reporte para la posible firma de un acuerdo entre ambos países. En 2001, el Presidente Mexicano Vicente Fox Quesada y el Primer Ministro Japonés Junichiro Koizumi decidieron establecer un grupo de estudio para el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales. El reporte final fue presentado en 2002 y en octubre de ese año las negociaciones para la firma del acuerdo comenzaron.

El 17 de septiembre de 2004 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón después de una ardua negociación entre ambos países. Es el segundo acuerdo firmado por Japón, el primero que no es firmado entre éste y un país de la región de Asia, incluye al sector de la agricultura y el que “generó para Japón un mecanismo de referencia para poder negociar otros esquemas comerciales con otros países, en los que se buscaba garantizar una apertura gradual de su sector agrícola y en particular de sus sectores sensitivos.”²⁰³

Sin lugar a dudas, ambos países se han beneficiado de la creación del Acuerdo de Asociación debido a que elimina tarifas arancelarias, por la existencia de un trato preferencial entre los países firmantes, un incremento de la inversión extranjera y protección a ésta, además, establece algunos compromisos a futuro con el objetivo de mejorar el comercio, así como el aumento de competitividad comercial de cada uno de los países.

Sin embargo, los beneficios que obtiene cada país del acuerdo son diferentes, ya que están relacionados con el crecimiento y desarrollo interno de cada uno de los países, y en función a los intereses de ciertos sectores, especialmente, los japoneses.

3.4.1 Presión del sector privado para la firma de un AAE con México

A pesar de las pérdidas registradas durante la segunda mitad de los noventa, Japón se mantuvo en una posición pasiva frente a los TLC's. Desde el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari, la firma de múltiples TLC's han sido considerados como necesarios para disminuir la concentración y la dependencia del mercado mexicano al estadounidense.

²⁰³ Carlos Uscanga, “Introducción”, en Carlos Uscanga, *et al.*, *op. cit.* p. 7.

El mercado japonés ha sido valorado como un mercado preferencial para la diversificación de productos mexicanos, ya que la firma de un acuerdo constituiría un puente con los mercados asiáticos y ayudaría a mejorar la competitividad de México frente a economías emergentes. El Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León en 1998 hizo una invitación al gobierno japonés para la firma de un acuerdo de libre comercio con México, sin embargo, fue hasta 1999 cuando Japón examinó seriamente la posibilidad de la firma de un TLC.

El interés de Japón surgió como respuesta a varios sucesos: La frustración de la Conferencia de Seattle, la presión realizada del sector industrial japonés al METI y la que este Ministerio realizaría después al gobierno por las pérdidas en el intercambio comercial, y finalmente, cuando las negociaciones de un tratado bilateral de inversiones se disolvió después de que México negara extender el trato nacional a las multinacionales japonesas debido a la inexistencia de un amplio acuerdo de libre comercio y el surgimiento del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), que mandó un mensaje sobre la exclusión de productos sensibles en un TLC a pesar de la exigencia de éstos como parte de los principios de la OMC.²⁰⁴

Ciertamente, el poder de los actores que interactuaron para la creación del acuerdo de asociación pertenecieron en su mayoría al sector industrial japonés que estaban registrando pérdidas en el comercio con México principalmente en la industria automovilística, electrónica y de acero, además de registrar una disminución en el PIB por la pérdida de empleo de miles de personas, resultado de las barreras arancelarias del TLCAN y del TLCUE.

El METI en el año 2002 estimó que las pérdidas de las exportaciones de Japón hacia México eran de 395.1 miles de millones de yenes, que representó un decremento de 621 millones de yenes en el PIB y una pérdida de empleo de 31,824 personas en Japón²⁰⁵, resultado del incremento de los aranceles en 1999, cuando México decidió aumentar las tarifas arancelarias por 3-10% de puntos por cada 10,000 artículos importados excluyendo

²⁰⁴ Mireya Solís, Saori N, Katada; “The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in Japan’s New Trade Regionalism”, en Saori N. Katada, Mireya Solís eds. ; *Cross Regional Trade Agreements, Understanding Permeated Regionalism in East Asia*, Springer, Heidelberg, Germany, 2008, p. 73.

²⁰⁵ Secretaria de Economía, *Grupo de Estudio México-Japón sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales, Informe Final*, Secretaría de Economía, Julio 2002. p. 20.

de ésta disposición a los países firmantes de TLC con México y en 2001 cuando entró en vigor una regla proveniente del TLCAN: “el artículo 303 del Tratado proscribió las rebajas en la aplicación de las tarifas para aquellas importaciones efectuadas por parte de países no pertenecientes al TLCAN.”²⁰⁶ Por lo que los costos de las operaciones japonesas estuvieron en desventaja en comparación a las estadounidenses. El arancel de la Nación Más Favorecida (NMF) promedio se mantuvo en 16.5% en contraste con el arancel aplicado a los Estados Unidos de 0.7%. Algunas de las tarifas altas fueron aplicadas al calzado (31.8%), textiles (23.6%), alimentos preparados (26.5%), equipo de transporte (17.1%) y maquinaria (14.3%)²⁰⁷.

Cuando entró en vigor tanto el TLCAN como el TLCUE, los inversionistas y exportadores japoneses se sintieron en desventaja vis-á-vis con sus contrapartes estadounidenses y europeas, “La participación de Japón en el valor de las importaciones totales de México bajó de 6.1% en 1994 a 4.8% en 2001, mientras que la participación de Japón en el valor de las exportaciones totales de México cayó de 1.6% en 1994 a 0.3% en 2001. Estas cifras son claramente menores a la participación de EE.UU. en el valor de las importaciones y exportaciones totales de México que fueron de 68% y 88.5%, respectivamente. Asimismo, son menores a la participación de la UE en el valor de las importaciones y las exportaciones totales de México con 9.6% y 3.4%, respectivamente.”²⁰⁸.

Se debe reconocer que los efectos de las limitaciones arancelarias de México hacia Japón y la falta de un acuerdo de libre comercio entre ambos países no tenían un impacto suficientemente negativo como para perjudicar el crecimiento y desarrollo de Japón ya que la participación mexicana en el mercado comercial de Japón era del 1.1% y la de este último en el mercado mexicano era de 0.56%, lo cual puede ser considerado como un comercio casi imperceptible para la economía japonesa que no reveló una intensificación del flujo comercial entre ambos países con el tiempo.

²⁰⁶ Alfredo Román Zavala; “El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. Dos Razones Materiales para su Conclusión.” en Carlos Uscanga (coord.); *op. cit.*, p. 26.

²⁰⁷ Mireya Solís, Saori N. Katada; *op. cit.*, p. 77.

²⁰⁸ Grupo de Estudio México-Japón sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales; *op. cit.*, pp. 13-14.

Sin embargo, la falta de un acuerdo comercial disminuyó las utilidades de algunas empresas que obtenían ingresos rentables al comerciar con México, siendo éstas las empresas que hicieron contrapeso al sector de la agricultura para la apertura comercial del país. En el siguiente cuadro se observan el promedio de las exportaciones del sector automovilístico, electrónico y de metales en países de Asia y México. Las exportaciones del sector automovilístico a México son mayores que en los países de Asia, que en comparación del sector electrónico y de metales las exportaciones son mayores en Indonesia y en Singapur respectivamente, sin embargo, la participación estos sectores en el mercado mexicano es alta con un promedio de 1, 526.5 millones de dólares y 439.7 millones de dólares en las exportaciones de electrónicos y de metales.

Cuadro 7: Intereses industriales y agrícolas japoneses en TLC los países contraparte (millones de dólares, %)

	Promedio de exportaciones (1999-2004)			Importaciones de productos alimenticios como porcentaje de las importaciones bilaterales * (%)
	Automóviles	Electrónicos	Metales	
México	816.0	1,526.5	493.7	21.8
Singapur	698.9	6,218.8	954.9	4.0
Corea	252.5	1,290.9	241.4	8.5
Malasia	294.6	1,506.0	281.7	1.1
Filipinas	343.7	1,757.0	328.6	10.6
Tailandia	400.9	2,049.9	383.4	20.2
Indonesia	467.8	2,391.5	447.3	5.6

Fuente: Mireya Solís, Saori N. Katada, “The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in Japan’s New Trade Regionalism”, en Katada, Saori, Solís Mireya (eds.); *Cross Regional Trade Agreements, Understanding Permeated Regionalism in East Asia*, Springer, Heidelberg, Germany, 2008, p. 76.

Desde comienzos de la administración del Primer Ministro Junichiro Koizumi, el sector empresarial ejerció mayor influencia en las reformas propuestas para la revitalización del sector ya que inició una reestructuración que fue observada como parte de la necesidad que tenía el país. El Primer Ministro, reorganizó los ministerios y las agencias (en 2001 creó el

Consejo de Política Económica y Fiscal²⁰⁹), rechazó la oposición del PDL (su propio partido, e inició una reforma para la creación de políticas que restó poder a los políticos como representantes de intereses particulares), comenzó una reforma fiscal que impactó al sector de la agricultura.

El papel que desempeñó el Consejo de Política Económica y Fiscal ayudó a aumentar la participación del sector financiero en la esfera política, por lo que el poder que ejerció el sector privado desde 2001 influyó las posiciones políticas relacionadas a la “privatización del servicio postal, disminución de las restricciones del empleo, reducción de impuestos de las personas jurídicas, infusiones masivas de fondos públicos en los grandes bancos, y la nacionalización temporal del Banco Resona”²¹⁰, además de la negociación de TLC por medio del establecimiento de un Consejo de Ministerios y Agencias Relacionados con los TLC que se encontraba bajo el liderazgo del *Kantei* (Residencia Oficial del Primer Ministro), en 2003.

“Koizumi observó a los TLC como un instrumento para ayudar al sector de la agricultura de Japón para ser mucho más competitivo internacionalmente”²¹¹, así fue como se puso atención a las demandas y exigencias del sector privado japonés, que desde 1999 comenzaron a presionar al gobierno para la firma de un tratado de libre comercio con México.

El *Keidanren* realizó un Reporte de los Posibles Efectos de un Acuerdo Comercial de Japón-México en la industria japonesa, en el cual se reconoció el gran impacto del TLCAN y del TLCUE en la industria automovilística de México: mientras que la tarifa, de éste último sector, normalmente oscilaba entre 20y 30%, los países del TLCAN sólo

²⁰⁹ El Consejo de Política Económica y Fiscal, se estableció en Japón en enero 6 del 2001, en la ley del gabinete. El Consejo tiene por función investigar y deliberar varios asuntos económicos como políticas fiscales y económicas, operaciones financieras, orientación en la formulación de presupuestos, entre otros, y consultarlos con el Primer Ministro, lo cual tiene como objetivo demostrar el liderazgo de éste último. Ver *Council on Economic and Fiscal Policy*, en Prime Minister of Japan and His Cabinet, http://www.kantei.go.jp/foreign/policy/keizai/index_e.html, enero 2011.

²¹⁰ Nishino Takehiko, Robert B. Rama; *Q&A Faq on the Japanese Economy*, Bilingual Edition, Japan, 2007, p. 45.

²¹¹ Aurelia George Mulgan; “Agriculture and Political Reform in Japan. The Koizumi Legacy”, en *Pacific Economic Papers*, The Australian National University, Australia-Japan Research Centre, No. 360, Australia, 2006, p. 8.

pagaban un 4.4% de la tarifa aduanal, la cual en 2003 se reduciría a 0%. También el sector de aparatos electrónicos, partes (que son importadas desde Japón para la producción de ventas al mercado interno), productos y materiales químicos, mostraron preocupación por la desventaja aduanal que tenían ante el TLCAN. Por lo que el Reporte de la Asociación realizó un llamado al gobierno japonés para incrementar la competitividad del sector industrial por medio del establecimiento de un Acuerdo entre ambos países.

Desde 1999 el sector privado comenzó una campaña de presión al Gobierno japonés con el objetivo de incrementar la competitividad de áreas como la automovilística, de partes, aparatos electrónicos, empresas comerciales, bancarias y de minería que se habían visto afectadas por la falta de un acuerdo comercial entre ambos países. Para estos sectores industriales, México era un mercado mucho más importante que algunas naciones asiáticas. (ver cuadro 7) “Los principales productos japoneses importados por México en 2003 fueron vehículos automotores (4.95%); máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes y aparatos de grabación (3.80%); acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores (1.98%); circuitos integrados y micro estructuras electrónicas (1.80%); impresoras láser (1.62%); partes específicas (1.52%); partes reconocibles como concebidas (1.43%); circuitos híbridos integrados (1.36%); entre otros. Estos es, las importaciones provenientes de Japón se componen principalmente de insumos intermedios con alto valor agregado, bienes de equipo y bienes de consumo para vender en el mercado nacional.”²¹²

El MITI se convirtió en el principal apoyo de sector industrial, cambiando la posición con respecto a los acuerdos regionales durante 1999, “Cabe mencionar que el Informe Anual (*Libro Blanco*) del MITI de 1998 menciona el peligro que los acuerdos regionales pudieran causar al sistema multilateral de comercio en términos de discriminación y aumento de barreras. Un año después, en la misma publicación se habla de cómo éstos pueden complementar e inclusive mejorar el sistema de la OMC.”²¹³ El Ministerio, también consideró que los TLC darían a Japón la oportunidad de demostrar habilidades y seriedad en los compromisos que se podían obtener con la firma de tratados,

²¹² Yasuhiro Tokoro; “México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica”, *Economía UNAM*, Vol. 3, Núm. 7, enero 2006, p. 57, <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam7/ecunam0703.pdf>, enero 2011.

²¹³ Jason Martínez Jurado, *op. cit.*, p. 13.

por lo que el acuerdo entre México y Japón tuvo un papel fundamental para las negociaciones de Japón y otros países.

“En los albores de la administración del presidente Ernesto Zedillo, y sin tomar muy en cuenta al METI, fueron los poderosos empresarios japoneses agrupados en torno a la federación *Keidanren* los que emprendieron la iniciativa de acercarse al gobierno de México para la eventual negociación de un acuerdo comercial.”²¹⁴ Sin embargo, fue hasta 2001 cuando se dieron las primeras señales serias sobre la conformación de un área de libre comercio entre Japón y México.

La apertura económica no fue una tarea fácil para el sector privado ya que el peso del sector de la agricultura era mayor que cualquier otro sector. Las reformas realizadas a éste fueron pequeñas y ninguna tuvo el impacto suficiente como para cambiar la estructura o el poder del sector. “Ciertamente en términos de dirección general de política, la administración de Koizumi, (...) llegó con ideas como el cambio en la política agrícola para priorizar a los consumidores y hacer de la agricultura una industria viable.”²¹⁵, pero Koizumi encontró gran resistencia por parte del MAFF, el *Nokyo* y del PLD.

A partir de 2003, comenzaron algunos cambios representativos en la estructura, posición política y poder de las principales instituciones del sector de la agricultura: disminuyó el control del monopolio sobre el ajuste en la producción del arroz poniendo a *Nokyo* bajo las disposiciones de la Ley Anti-monopolio; se implementó una reforma política sobre el arroz y permitió a empresas el arrendamiento de tierras agrícolas en zonas especiales; El MAFF cambió su posición política tras el escándalo de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (BSE) en 2003 que comenzó en 2001, con lo que inició la llamada “Reforma Estructural de la Agricultura”, en el Reporte Anual de Comida, Agricultura y Áreas Rurales en Japón²¹⁶, el MAFF observó la necesidad urgente que tenía el país de una

²¹⁴ Víctor Kerber Palma; “El Sol Naciente de Vicente Fox: México y Japón, 2000-2006”, en: Humberto Garza Elizondo, ed.; *Paradigmas y Paradojas de la Política Exterior de México: 2000-2006*, El Colegio de México, México, 2010, p. 371.

²¹⁵ Aurelia George Mulgan; “Agriculture and Political Reform in Japan. The Koizumi Legacy”, *op. cit.* p.3.

²¹⁶ *Annual Report on Food, Agriculture and Rural Areas, In Japan*, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, FY 2003, p. 72. La encefalopatía espongiforme bovina es el término científicamente utilizado para referirse a la enfermedad de las vacas locas.

reforma y transformación en el sector de la agricultura y aceptó a los TLC como parte de los principios básicos del país.

Hacia 2003 el Presidente Vicente Fox viajó a Japón para la firma definitiva del Acuerdo de Asociación, sin embargo, las negociaciones se encontraban detenidas “La parte japonesa no cedía ante la exigencia mexicana de liberalizar el mercado agrícola, en particular el mercado del jugo de naranja y el de la carne porcina, y los negociadores mexicanos, encabezados por Gerardo Traslosheros, se rehusaban a dar por concluido el proceso sin la concesión japonesa.”²¹⁷ Por lo que Koizumi designó al Consejo de Ministerios y Agencias Relacionados con los TLC para evitar la oposición formada por el sector de la agricultura, principalmente del MAFF y del *norin zoku*.

Gradualmente, el poder del METI y los esfuerzos del *Keidanren* apoyados por Koizumi, obstaculizaron y cambiaron el rechazo del sector de la agricultura para la firma de Acuerdos de Libre Comercio, incrementando la competitividad en varios sectores del país y la credibilidad de Japón como un país comprometido con los Tratados de Libre Comercio y el mundo.

El resultado obtenido se observa en la eliminación inmediata de algunos aranceles y la desgravación de otros en sectores específicos: ambos países eliminarán tarifas arancelarias en casi todos los productos industriales en un plazo de 10 años, en algunos sectores como la electrónica, aparatos electrodomésticos, bienes de capital y automóviles, las tarifas fueron eliminadas de inmediato. Japón eliminará aranceles de 7 150 productos y en el mediano plazo 850, de los cuales se eliminarán los aranceles de 6 960 productos del sector industrial; y México eliminará de inmediato aranceles que se aplican a 4 700 productos de las fracciones arancelarias y en el mediano plazo a 560 de ellos, de los cuales se eliminarán aranceles a 10 años de 670 productos.

México dará acceso inmediato en 44% de las fracciones arancelarias, las cuales incluyen productos de alta tecnología como equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo y electrónica de consumo entre otros. Además abrirá el 9% de las fracciones arancelarias que incluyen productos de

²¹⁷ Víctor Kerber Palma, *op. cit.*, p. 378.

sectores como el químico, fotográfico, textil y automotriz, entre otros, y dará acceso en un periodo de 10 años a 47% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional. Se otorgó a Japón el acceso inmediato para una cantidad equivalente del 5% del mercado nacional de automóviles, por encima del cupo negociado, las importaciones de éstos se desgravarán después de 6 años, y 7 años después del comienzo del Acuerdo, el comercio de automóviles será liberalizado completamente. En el sector del acero, se eliminarán de manera inmediata los aceros especializados que no se produzcan dentro del país pero que sean utilizados en la fabricación de productos automotrices, de auto partes, de electrónica, electrodomésticos y de maquinaria y de equipos pesados. En contrapartida, el acero ordinario japonés, que compite con la producción nacional, mantendrá el arancel actual durante los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, y se desgravará gradualmente durante los 5 años siguientes.

En el sector agroalimentario y pesca se eliminarán tarifas arancelarias a 300 tipos de productos incluyendo los granos de café y el vino. En Japón se eliminarán aranceles que se aplican a 2 340 productos y en México a 1 430 productos. México logró negociar 796 líneas arancelarias que representan más del 99% de las exportaciones mexicanas a Japón con un acceso inmediato a: hortalizas y frutas como tomate, ajo, cebolla, calabazas, col, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, y mezcal, vinos, tabaco, huevo y albúmina. Se negoció un acceso preferencial para productos muy sensibles de Japón de interés mexicanos: carne de puerco, de res, de pollo, jugo de naranja y naranja, estos últimos serán revisados 5 años después de la entrada en vigor del Acuerdo.²¹⁸

3.4.2 Las negociaciones y los resultados del sector agrícola y el de manufactura en el AAEMJ

El Acuerdo firmado por ambas partes fue un mecanismo de segunda generación debido a la inclusión del área de cooperación. En éste se reconoció la asimetría entre las economías por

²¹⁸ *Japan and Mexico Agree on Conclusion of Free-Trade Agreement*, Foreign Press Center Japan, March 31, 2004, http://fpcj.jp/old/ikou_data/e/jb/0413.html, febrero 2011. Ver Yasuhiro Tokoro, *op. cit.*, pp. 14-15. Ver *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*. Secretaría de Economía, Abril 2005. p. 33.

lo que Japón dio acceso inmediato al 91% de las fracciones arancelarias y México al 44% de las mismas.

El AAE fue firmado el 17 de septiembre de 2004, entró en vigor en abril del 2005. Los objetivos de Acuerdo se encuentran en el Capítulo 1, Artículo 1 se refieren: a la liberalización del comercio de bienes y servicios entre las Partes; el aumento de las oportunidades de inversión y el fortalecimiento de la protección y las actividades de la inversión; el incremento de las oportunidades para los proveedores para la participación en las compras del sector público; la promoción de la cooperación y la coordinación entre las partes; además del fomento de la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

Japón y México han alterado sus relaciones comerciales por la firma del AAE, durante el periodo de 2000 a 2003 el crecimiento fue de 7 mil millones de dólares a 8 mil millones de dólares, es decir, casi un 15 %, el cual se debe al exceso de las importaciones mexicanas que aumentaron un 17.47% en comparación de las exportaciones mexicanas las cuales sólo crecieron un 5.16%, durante el mismo periodo, provocando un déficit en la balanza de pagos con respecto a Japón, la cual aumentó de 5 350 663 millones de dólares a 6 422463 millones de dólares, el déficit, con la firma del AAE no ha cambiado, las importaciones mexicanas continúan siendo mayores en comparación de las exportaciones. Este puede entenderse por las relaciones de las empresas japonesas que laboran en suelo mexicano y sus contrapartes en Japón, las empresas adquieren partes que no se manufacturan en el país, incrementando las importaciones.²¹⁹

Las exportaciones de Japón a México son, en su mayoría, bienes intermedios y de inversión con un alto contenido tecnológico (maquinaria eléctrica, no eléctrica y equipos de transporte), se concentran en alimentos (20%), materias primas (20%) y productos manufacturados (60%).²²⁰

²¹⁹ Melba Falck; “Relaciones Transpacíficas: el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón” en *Revista de Comercio Exterior* Bancomext, México, Vol. 59, Núm. 8, Agosto de 2009, p. 601.

²²⁰ *Ibidem*.

Como se puede apreciar en el cuadro 11, la firma del Acuerdo tuvo como resultado el crecimiento de comercio bilateral, el cual aumentó aproximadamente un 26% de 2005-2008, sin embargo, la tabla también muestra que el valor de las importaciones excede el de las exportaciones manteniendo el déficit en la balanza comercial. El crecimiento de las exportaciones, en comparación del periodo anterior (2000-2003), se ha acelerado, de 2005 a 2008 el crecimiento fue de 40.68%, pero al comparar las exportaciones tan sólo representan el 20% de las importaciones.

Cuadro 8: Balanza comercial de México con Japón
(millones de dólares)

Año	Exportaciones de México		Importaciones de México		Comercio Total	Balanza Comercial
		Crecimiento %		Crecimiento %		
1994	997,017	-	4,779,977	-	5,776,994	-3,782,960
1995	1,021,162	2.42	3,952,105	-17.32	4,973,267	-2,930,943
1996	1,250,601	22.47	4,132,099	4.55	5,382,700	-2,881,498
1997	1,016,235	-18.74	4,333,625	4.88	5,349,860	-3,317,390
1998	551,521	-45.73	4,537,050	4.69	5,088,571	-3,985,529
1999	946,253	71.57	5,083,130	12.04	6,029,383	-4,136,877
2000	1,115,025	17.84	6,465,688	27.20	7,580,713	-5,350,663
2001	1,266,301	13.57	8,085,698	25.06	9,351,999	-6,819,397
2002	1,194,213	-5.69	9,348,555	15.62	10,542,768	-8,154,342
2003	1,172,591	-1.81	7,595,054	-18.76	8,767,645	-6,422,463
2004	1,190,503	1.53	10,583,403	39.35	11,773,906	-9,392,900
2005	1,470,016	23.48	13,077,785	23.57	14,547,801	-11,607,769
2006	1,594,045	8.44	15,295,164	16.96	16,889,209	-13,701,119
2007	1,919,867	20.44	16,360,181	6.96	18,280,048	-14,440,314
2008	2,068,083	7.72	16,326,180	-0.21	18,394,263	-14,258,097
2009 /1	1,459,862	-29.41	10,305,556	-36.88	11,765,418	-8,845,694

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

Nota : Las estadísticas están sujetas a cambio, en particular las más recientes. Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino. /1 Periodo enero-noviembre

Bajo el cobijo de AAE, ambos países han fortalecido su relación comercial, Japón se ha convertido en el noveno socio comercial con un total del 70% de sus exportaciones totales y en el tercer socio comercial de las importaciones con un total del 5,28% de sus exportaciones, por el contrario; para Japón, México es el socio comercial 33 de las

importaciones con un 0.50% con 3812946 millones de dólares y es el socio comercial número 19 de las exportaciones de Japón, de las cuales se destina un 1,27% de las exportaciones totales a México.²²¹

La mayor parte de las inversiones japonesas están destinadas al sector manufacturero, especialmente el del sector automotriz, autopartes, equipos eléctricos y electrónicos y sus partes, debido al impulso que México ha dado a la industria manufacturera especialmente la industria automotriz la cual “(...) resulta emblemática por la cantidad de industrias que aglutina; el capital agregado que requiere, los procesos de investigación y desarrollo que la fundamentan y la manera en la que se ha desarrollado en el país: Se ha concentrado básicamente en el norte de México, y es una de las industrias que más intercambio comercial realiza con el exterior y que aporta cantidades importantes al PIB (...)”²²²

Sector agrícola: La negociación realizada por México logró la liberalización inmediata de una serie de productos agroalimentarios de gran interés para nuestro país como algunas hortalizas y frutas como tomate, ajo, cebolla, calabaza, berenjena, col, leguminosa, guayaba, papaya, y mezcal, vinos, tabaco, huevo y albúmina, además del café verde, limones, cerveza, calabaza, aguacate, espárragos, mangos, brócoli fresco, tequila y pectina. “En varios de estos productos se consolidó la preferencia otorgada por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), lo que eliminó la incertidumbre con respecto a este sistema.”²²³

²²¹ Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), Comercio Internacional e integración, Serie 104/105, Principales destino de las exportaciones/ Origen de importaciones de cada país, último año disponible. <http://www.eclac.org/comercio/SIGCI/>, febrero 2010.

²²² Vania de la Vega Shiota González; “Retos y Oportunidades de la industria automotriz japonesa en México”, en Carlos Uscanga, Alfredo Romero Castilla, (coord); *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Evaluación Sectorial de los Flujos de Comercio, Inversión y Cooperación 2005-2009*, Facultad de Ciencias Políticas y sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2010, p. 110.

²²³ Japón concede tratado preferencial a los productos procedentes de determinados países en desarrollo y países menos adelantados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En el marco del SGP se ofrecen tipos arancelarios preferenciales a 141 países en desarrollo de 14 territorios. Además del acceso preferencial que otorga a las importaciones procedentes de Singapur, México y Malasia, el 1º de abril de 2007, Japón amplió el tratado preferencial que concede a 49 países menos adelantados, de aproximadamente el 86 por ciento al 98 por ciento de todas las líneas arancelarias. El esquema SGP excluye numerosos productos agropecuarios y algunos productos

Desde que Japón decidió unirse a la apertura comercial mediante acuerdos bilaterales, ha promovido reformas estructurales de las políticas comerciales y todas las relacionadas con el intercambio comercial, especialmente del sector de la agricultura, energía, servicios financieros y transporte, aunque aun se considera que hay una gran protección en algunos productos debido a que “Las entradas de IED en el Japón siguen siendo considerablemente inferiores a las salidas y son relativamente bajas en comparación con las de otras grandes economías de la OCDE.”²²⁴,

“(…), el nivel general de ayuda estatal a la agricultura se sitúa muy por encima del promedio de la OCDE”²²⁵, lo cual es resultado de la disminución de la productividad de Japón por debajo de un cuarto del promedio nacional, la autosuficiencia alimentaría en calorías fue del 39% en 2006, resultado del cambio de dieta en el que hay un menor consumo de arroz y un mayor consumo de productos animales y aceites. Japón se ha convertido en uno de los países con mayor importación de productos alimentarios en el mundo.

Esto es una ventaja para países como México que tienen una gran producción de productos primarios para exportación, sin embargo, aún no se han obtenido los resultados deseados. A pesar de las considerables ventajas que se puedan observar en las negociaciones de productos agroalimentario, en la práctica, las exportaciones de México hacia Japón constituyen una pequeña parte del total de las importaciones de éstos productos.

En la siguiente figura se observa la participación de los productos alimentarios de México en el mercado japonés hasta 2009, puede observarse que hubo un incremento

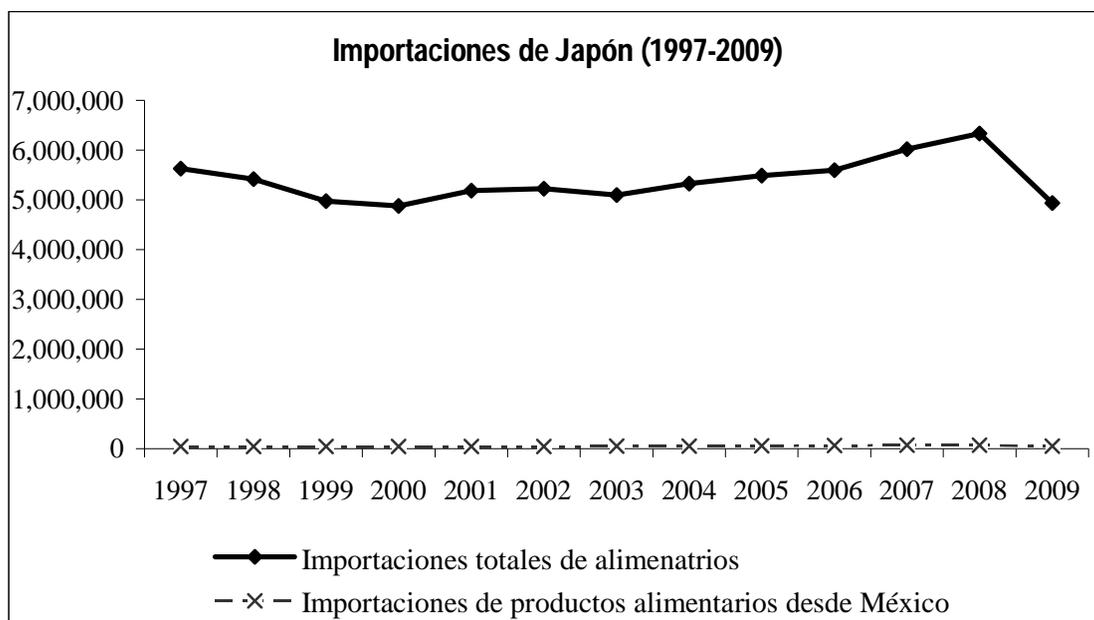
industriales. Ver Melba E. Falck Reyes, “El Capítulo Agrícola en el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: cuatro años de experiencia” en Carlos Uscanga, Alfredo Romero Castilla, (*coords*); El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Evaluación Sectorial de los Flujos de Comercio, Inversión y Cooperación 2005-2009, *op. cit.* p. 27. Organización Mundial del Comercio, *Exámenes de las Políticas Comerciales: Japón*, Índice y observaciones recapitulativas, p. viii, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr/tp_rep_s.htm#bycountry, agosto 2011.

²²⁴ Organización Mundial del Comercio, *op. cit.* p. viii.

²²⁵ Organización Mundial del Comercio, *Exámenes de las Políticas Comerciales: Japón*, Políticas Comerciales, por Sectores, p. 82.

mínimo desde 2006, un año después de la firma del AAEMJ. La participación de México en el mercado de Japón en 1997 fue de 0.77%, en el año 2000 se incrementa a 0.93%, en 2006 se registra un 1.09% al igual que en 2008, lo cual es la cifra máxima alcanzada por las exportaciones de productos mexicanos en el sector durante el periodo de 1997-2009. El incremento de la participación desde 1997 a 2009 fue de tan sólo 18.5%, con un aumento sustancial en 2006 y 2009.

Figura 11:



Fuentes: Años escogidos, Ministry of Finance, Trade Statistics of Japan, http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm, febrero 2011.

En el siguiente cuadro se muestran a los países con mayores exportaciones a Japón en el sector de la agricultura. Este es considerado el país con mayores importaciones de productos alimentarios en el mundo por lo que hay países con gran influencia en el sector de la agricultura y México no es uno de ellos, Estados Unidos participa con un porcentaje de 25.1% del total de las importaciones de productos alimentarios de Japón, las cuales son del 5, 626,172 miles de yenes, China 13.1%, Australia 7%, Tailandia 6.4% y Canadá 6.4%. Estados Unidos en 2009 proveyó a Japón de un 95.7% más que México.

Cuadro 9. Principales proveedores de alimentos a Japón 2009
(millones de dólares, %)

País	Participación en 2009 (US\$million)	Porcentaje
Estados Unidos	13,417	25.1
China	7,021	13.1
Australia	3,747	7.0
Tailandia	3,443	6.4
Canadá	3,434	6.4
Brasil	1,643	3.1
Chile	1,497	2.8
Francia	1,485	2.8
Corea	1,478	2.8
Filipinas	1,328	2.5

Fuente: JETRO, Agriculture, Forestry and Fisheries, Research Division, April, 2010.

Al analizar los datos anteriores, sobre la poca participación que México tiene en las importaciones del sector a tratar comparado con los principales proveedores de Japón se observa una gran desventaja, esto en términos generales, es decir, México en general tiene una participación mínima en la economía japonesa, una de las razones, la principal, es debido a que las importaciones de algunos productos están condicionadas a un régimen de licencias por motivos de seguridad nacional, protección de la salud y bienestar de los consumidores o conservación del medio ambiente y de la flora y de la fauna autóctonas, para lograr una mayor inserción de productos mexicanos al mercado japonés es necesario un conocimiento sobre las normas nacionales del país asiático así como de derecho internacional (especialmente las resoluciones adoptadas por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas relativas a las prohibiciones a la importación) y de la cultura japonesas.

Especificando, de los 14 productos agroalimentarios exportados por México (carne de cerdo; aguacate; atún aleta azul, fresco y congelado; carne de bovino, fresca y congelada, grasa y aceite de pescado; calabaza y elote fresco; melón y mango; entrañas de animales; harinas de pescado y mariscos; café; espárragos; lengua de bovinos; limones), en

7 casos México forma parte de los principales socios comerciales (los primeros 7 productos anteriormente mencionados)²²⁶.

Sector manufacturero: Los productos de la industria del automóvil, la maquinaria no eléctrica, las maquinas de oficina, el equipo de telecomunicaciones y los productos químicos son los principales productos de exportación de Japón a México. Éstas exportaciones aumentaron un 10.10% en 2007, de acuerdo a JETRO el 97% de las exportaciones japonesas a México corresponden a productos manufacturados, el 1.1% a combustibles, el 0.1% a materias primas y el 1.8% a otros productos (ver cuadro 16), de los cuales destacan transmisiones para vehículos, automóviles, diversos componentes para automóviles, dispositivos de cristal líquido, celdas fotovoltaicas, entre otros.

Las negociaciones realizadas en el AAEMJ para productos manufacturados fueron de la siguiente manera: Para el sector automotriz se otorgó a Japón acceso inmediato por una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles (a implementarse mediante cupo). Antes del régimen actual de promoción de la industria automotriz de México, ya se importaba libre de arancel el equivalente a un 3% del mercado nacional; Por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravarán después de 6 años (por la categoría de desgravación B7 referente a 7 cortes arancelarios anuales iguales).

Para el sector acero: los aceros especializados que no se producen en México, y que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, se liberaron de manera inmediata a la entrada en vigor del Acuerdo; en contrapartida, el acero ordinario japonés, que compite con la producción nacional, mantendrá el arancel actual durante los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, y se desgravará gradualmente durante los 5 años siguientes.

²²⁶ Melba Falck “El Capítulo Agrícola en el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: cuatro años de experiencia”, *op. cit.* p. 32.

Cuadro 10: Productos manufacturados

Liberalización inmediata

Electrónica	Manufacturas eléctricas	Bienes de capital:
Computadoras	Aerogeneradores	Turbinas hidráulicas
Impresoras	Ciertos transformadores	Cierros compresores
Monitores	Fuentes de poder	Grúas
Aparatos de redes	Indicadores Luminosos	Montacargas
Teléfonos	Generadores de audio conferencia	Palas mecánicas
Conmutadores para audio y video	Amplificadores de microondas	Excavadoras

Centrales telefónicas para operadoras
Centros acústicos
Microteléfonos
Sistemas de sonido
Lectores ópticos
Componentes de alta tecnología

Liberalización a mediano plazo (1)

Producto	Resultado de la negociación
Algunos químicos	Desgravación de 5 años
Ciertas autopartes	Desgravación de 5 años
Equipo ferroviario	Desgravación de 5 años
Equipo médico	Desgravación de 5 años

Liberalización a largo plazo (2)

Producto	Resultado de la negociación
Algunos químicos, ciertas autopartes, equipo ferroviario, equipo médico.	Desgravación de 5 años
Farmacéuticos, químicos, cosméticos, jabones, artículos de fotografía, manufacturas de plástico, hule, madera, acero, papel, metalmecánica, vidrio.	Desgravación a 10 años

Fuente: Secretaría de Economía. Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón, Abril, 2005, pp. 6-7.

Nota : (1) México abrirá 9% de las fracciones arancelarias que incluyen cierto productos de sectores químico, fotográfico, textil, automotriz (partes de motor), entre otros. (2) En acceso a 10 años, México abrirá gradualmente el 49.5% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional. Aproximadamente el 1.5 de las fracciones arancelarias quedarán en plazos intermedios a la importación

Como se observa en el cuadro 11, las exportaciones de Japón hacia México se han incrementado después de la firma del AAE, las importaciones de productos manufacturados con respecto a 1996 ha sido aproximadamente del 200% en 2005. Dentro de los productos manufacturados se encuentran el sector del hierro y del acero que abarcan la mitad de las exportaciones japonesas al país y las relacionadas con la industria automotriz.

**Cuadro 11: Exportaciones de Japón hacia México
(1996-2010)**

Año	Exportaciones totales de Japón a México	Exportación de productos Manufacturados	Productos de hierro y acero	Combustibles
1996	397,630,039	46,032,358	20,638,183	68,790
1997	468,989,954	60,002,490	29,721,347	90022
1998	550,447,317	72,521,744	35,600,141	187,680
1999	500,173,129	67,530,165	34,413,681	93,944
2000	561,556,637	78,177,458	42,543,732	1,264,898
2001	496,995,164	74,639,788	38,093,270	111,443
2002	372,333,798	72,938,647	42,561,178	175,758
2003	420,881,016	64,358,410	40,558,993	813,899
2004	561,400,313	87,464,251	50,754,690	989,314
2005	76,755,759	108,125,016	61,085,260	199,003
2006	1,079,290,545	132,607,070	84,449,084	178578
2007	1,204,505,304	122,407,452	81,484,893	18,130,986
2008	1,031,518,036	133,240,554	100,412,245	37,042,176
2009	636,567,251	101,391,843	69,564,459	4,643,008
2010	838,320,802	130,162,370	---	6,944,987

Fuente: Años escogidos, Ministry of Finance, Trade Statistics of Japan, http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm, febrero 2011.

Notas: (1,000 yen), año fiscal

“La composición del sector manufacturero se desglosa como sigue: 79.2% en industria automotriz, 5.7% en fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicación y uso médico, 2.8% en fabricación de sustancias básicas, 2.5% en fundición y modelo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas, 0.6% en fabricación de maquinaria,

equipo y accesorios eléctricos; y 0.5% en fabricación de maquinaria y equipo para usos generales.”²²⁷

Japón considera a México un país estratégico para ser aprovechado como base en un proceso productivo por medio del uso de componentes y materias primas originarias de varios países asiáticos, como proveedor de una mano de obra barata mexicana y como plataforma de exportación a terceros países, por ello la IED realizada por Japón se ha mantenido activa en sectores muy específicos de la producción manufacturera mexicana, uno de ellos es la industria automotriz.

Ésta, en México, es históricamente un sector estratégico para el desarrollo, ha sido uno de los más dinámicos y con mayor apoyo con varios decretos y regulaciones que lo favorecen, por la participación que ésta tiene en las exportaciones se coloca como la industria más importante al contribuir con un 20% de las exportaciones totales. De acuerdo a la Secretaría de Economía, “en 2009, 4 de cada 5 vehículos producidos en México se exportaron, esto permite que México ocupe la posición número 10 en manufactura y 6 en exportación de vehículos automotores”²²⁸.

Durante el 2008 la inversión de Japón a México se ha intensificado debido a que varias empresas en diversos sectores han decidido establecerse en el país, tan sólo en el sector automotriz: Isuzu Motors Limited anunció el establecimiento de una planta de ensamble en el Estado de México; Hitachi Chemical anunció la instauración de una planta para la producción de balatas de freno de disco en el Parque Industrial Montemorelos en Monterrey; Hino Motors Ltd establecerá una planta para el ensamble de camiones en Guanajuato, la inversión inicial será de nueve millones de dólares; Sanden anunció la adquisición de 51% de las acciones de su socio mexicano Sanden Mexicana S.A. de C.V. La empresa se dedica a la fabricación de compresores de aire acondicionado automotrices; en el mismo año Toyoda Gosei establecerá una planta para la fabricación de partes para sellado automotriz, la empresa invertirá 39 millones de pesos, la ubicación será en San Luis

²²⁷ Tokoro Yasuhiro; *op. cit.* p. 51.

²²⁸ Secretaría de Economía, *Industria Automotriz, Monografía*, Secretaria de Economía, Dirección general de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología, Enero 2011, p. 1. <http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/2538/1/images/industriaAutomotriz.pdf>, febrero 2011.

Potosí; Sumitomo Electric Hardmetal en Aguascalientes invertirá 5 millones de pesos para la venta de herramientas de corte.²²⁹

“De acuerdo con la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, este ramo significó durante 2008 el 17.3% del PIB en México y el 21.4% del valor total de las exportaciones manufactureras con más de \$45,000 millones de dólares exportados a más de 100 países, lo que representa \$17,000 millones de dólares en divisas netas.”²³⁰

No obstante, las ventajas que México ha obtenido por un ingreso alto de IED en la industria automotriz así como en otras industrias no han rendido los frutos esperados. Gran parte de las exportaciones que realizan las empresas trasnacionales a suelo mexicano se realizan intrafirmas, es decir, las empresas japonesas exportan hacia sus filiales en territorio extranjero, el beneficio se concentra en la industria japonesa y no se extiende al territorio nacional.

Además, las empresas trasnacionales aún no hacen uso completo de las PyMES mexicanas por la baja calidad que tienen en la producción en el sector de maquinaria y aparatos electrónicos y el sector eléctrico y electrónico, en el sector automotriz se hace uso de las autopartes de las PyMES mexicanas sólo para la producción interna y no para exportación.

Tampoco se ha observado un incremento relativo en los niveles de empleo desde que entró en vigor el AAE, ciertamente más de un millón de empleos dependen de la industria automotriz, proceso que se ha dado por ser considerado un sector estratégico y posiblemente se reduzcan en algunos años el nivel de empleo. La automatización del proceso de producción es un elemento que es requerido para la disminución de costos en la producción de cualquier industria, Japón exporta el modelo de producción, traslada las plantas a otros países para la disminución de impuestos y uso de mano obra barata y se realizan diversas investigaciones para el incremento de la automatización, no es posible que desaparezca el uso de mano de obra, pero sí habrá una disminución de ésta.

²²⁹ Casos recientes de inversión y negocios, *Inversión y Negocios*, Japan External Trade Organization México, <http://www.jetro.go.jp/mexicano/inversion/>, febrero 2011.

²³⁰ Vania de la Vega Shiota González, *op. cit.* p. 119.

Por los resultados poco alentadores que se han obtenido, México se ha centrado en la generación de condiciones para el crecimiento económico interno y ha impulsado junto con varias empresas transnacionales y con el gobierno japonés, la creación de programas para el impulso del desarrollo industrial mexicano.

La apertura de Japón, mediante los acuerdos de asociación obedeció a la transformación de la dinámica en la que tanto unidades políticas como económicas han incrementado la interdependencia, establecen vínculos de cooperación y son competitivos en el mercado internacional, con el objetivo de maximizar sus capacidades y poder o riqueza en el sistema internacional. Ante esta dinámica, Japón, en específico el sector de la industria y el de la agricultura, tuvieron que establecer políticas que priorizaran a los acuerdos ya que las pérdidas de ambos sectores estaban aumentando por la inexistencia de un mecanismo bilateral, pero antes, presionaron al gobierno para obtener la mayor influencia y beneficio posible en los acuerdos.

En el análisis de este capítulo se concluye que los intereses del sector industrial japonés son los que imperan en la firma de los Acuerdos de Asociación. En el AAEMJ a diferencia del JSEPA, el sector de la agricultura de Japón permitió una participación mayor de los productos mexicanos en el mercado, por lo que México ha incrementado relativamente sus exportaciones, sin embargo, el sector industrial es el que obtiene más beneficios en ambos acuerdos, especialmente el realizado con este último ya que utiliza al país como plataforma comercial para exportar a otros países latinoamericanos, además compite vis á vis con productos europeos y estadounidenses bajo reglas comerciales y tarifas arancelarias semejantes. Por tanto, el AAEMJ responde a estrategias del sector industrial que tiene como principal motivación la pérdida de competitividad del empresariado japonés frente a productos estadounidenses y europeos en suelo mexicano, lo que constituyó la presión del sector privado al gobierno, especialmente al METI, para la conclusión de un mecanismo de libre comercio con México y así recuperar las ventajas competitivas.

Es decir, los intereses involucrados en los acuerdos de asociación del sector empresarial para la liberalización del mercado japonés, es el resultado de la transformación de la estructura internacional, en la que a partir del decenio de los setenta, debido al quiebre

de Bretton Woods, se incrementó la interacción entre la estructura política y la económica permitiendo el fortalecimiento y la ampliación de capacidades y poder de las unidades económicas, que en consecuencia, influyeron en la toma de decisiones de los Estados. En pocas palabras, el predominio de los intereses del sector privado japonés en la toma de decisiones del gobierno es consecuencia de la transformación de la dinámica entre las unidades del sistema internacional.

Desde una perspectiva mexicana, del AAEMJ también se desprenden oportunidades para la diversificación y expansión de productos agrícolas, así como la intensificación de la IED provenientes de Japón, pero para lograr aprovechar estas oportunidades y obtener más beneficios de los que se han observado desde la firma del Acuerdo de Asociación, México necesita crear una estrategia a largo plazo que apoye e impulse el crecimiento, especialmente, la innovación, así como el uso de tecnología en el sector agrícola e industrial.

Esto puede ser conseguido por medio de la creación de políticas públicas para capacitar a la mano de obra en todo el país con el objetivo de evitar la concentración de inversión en un sector en específico y el desarrollo de tan sólo una parte de la sociedad; incrementar la difusión en todo el país de los programas de capacitación que el Estado en conjunto con las empresas transnacionales establecen en una zona en específico, para aumentar y llevar la inversión proveniente del extranjero, en este caso de Japón, a diferentes partes de México; fomentar condiciones adecuadas para modernizar y capacitar a las PyMES con el propósito de que los productos manufacturados se encuentren bajo estándares internacionales de calidad, costo, cantidad, tiempo, mano de obra, lo que tendrá como consecuencia la intensificación del uso de estos artículos para exportación de productos terminados a mercados estadounidenses y europeos, con el propósito de que las PyMES mexicanas, bajo una estrategia industrial y comercial, tengan la posibilidad de innovar una línea de productos. Es imprescindible, por tanto, que el gobierno mexicano mantenga un nivel de estabilidad económica para dar seguridad y rentabilidad a las empresas extranjeras con la finalidad de multiplicar la IED que en consecuencia estimularía a la economía.

Conclusiones

La investigación de los factores que impulsaron a Japón en el fomento de relaciones bilaterales a partir de Acuerdos de Asociación al final de los noventa se amplía desde el estudio del proceso de apertura financiera para conocer las causas por las que Japón estuvo atrasado en la formación de redes comerciales que explican el ritmo y la complejidad de las acciones de apertura y desregulación.

La disminución de la intervención y control del Estado, el incremento de oligopolios y empresas globales, la apertura del mercado comercial y financiero, el modelo exportador recíproco, liderados por un ideal de competitividad, fueron procesos difíciles de aceptar en los que no estaba preparado el gobierno japonés, pero que dio inicio bajo presiones internacionales, principalmente estadounidenses, las cuales alteraron el desarrollo y crecimiento, desembocando en un desequilibrio interno del país, ya que para conservar la posición en la estructura internacional fue necesaria la reforma al interior del Estado.

Debido a la vulnerabilidad de la economía japonesa, que se volvió evidente por los ciclos económicos de recuperación y desaceleración durante el decenio, el proceso de transición de un sistema regulado a uno desregulado, la participación de intermediarios extranjeros en los servicios financieros y la modificación de la política exterior, fueron medidas utilizadas por el gobierno japonés para revitalizar la economía y mejorar la posición del país a nivel internacional,

Sin embargo, las autoridades japonesas no pudieron convertir la recuperación económica temporal en periodos largos de crecimiento, los diversos intereses de grupos políticos y empresariales, las rivalidades y el faccionalismo de los ministerios de Japón, la compleja coordinación de políticas financieras y la difícil reforma del sistema político y financiero del país, lo llevaron a un desempeño insuficiente para enfrentar el proceso de globalización, regionalismo, desregulación, apertura comercial y la crisis asiática en la segunda mitad de la década de los noventa.

Al finalizar el decenio se observa una variación en la posición de Japón con respecto a la negociación de mecanismos bilaterales. A través del análisis realizado se revisaron los factores que explican este cambio y los aspectos que llevaron al gobierno

japonés a considerar a México el segundo país para la firma de un acuerdo de libre comercio.

El principal factor que impulsó esta modificación obedece a la transformación del sistema internacional, en el que la interacción entre la estructura política y económica se profundizó, alterando la dinámica de las unidades que resultó en el incremento de la cooperación, interdependencia y competitividad, bajo el continuo principio ordenador de auto-ayuda. Estas modificaciones se observan desde la segunda mitad de los noventa en el incremento de tratados, acuerdos, uniones aduaneras e integraciones económicas.

Lo cual explica los factores analizados en el segundo capítulo, es decir, la influencia de Estados Unidos para alterar la dirección de la economía japonesa por medio de la cooperación y coordinación de políticas con otros países para atenuar el impacto de los déficit gemelos en la economía nacional, originada por la crisis del petróleo 1973-74 y el quiebre de Bretton Woods, que afectó no sólo a Estados Unidos; el estallido de la burbuja económica, como resultado de la coordinación de políticas y el mal manejo financiero del país, que perjudicó a la región del Este y Sudeste de Asia desenlazándose en una crisis económica en la segunda mitad del decenio, mostrando un alto grado de interdependencia política, financiera, comercial entre los países; la posición de China que marca la necesidad de adoptar nuevas políticas económicas que ayuden a Japón a incrementar el liderazgo regional e internacional que disminuyó por la recesión al interior del país y de la región; por último, el incremento de la influencia de las unidades económicas en las actividades de los Estados, que utiliza a la competitividad como una medida de riqueza y de capacidades.

La suma de estos factores impuso a Japón la obligación de alterar el modelo económico y político que ya no estaba funcionando debido a que no se adaptaba a estas transformaciones, lo cual, en conjunto con la presión de empresas transnacionales y el sector privado japonés por la pérdida de competitividad en mercados extranjeros, llevaron al gobierno a establecer relaciones comerciales mediante acuerdos de asociación.

Es fundamental para el análisis recordar el principio de auto ayuda ya que la existencia de la cooperación, competitividad e interdependencia se basan en los beneficios e intereses que tiene la unidad que actúa en la estructura. Para Japón, la firma de estos

mecanismos tienen como principal objetivo, revitalizar la economía nacional; segundo, mantener una competitividad en condiciones óptimas para el crecimiento y aumento del poder del sector privado japonés, de las empresas transnacionales y del Estado; tercero, incrementar la posición, las capacidades y el poder a escala internacional y así influir en las modificaciones futuras de la estructura.

Sumado a lo anterior, los factores que llevaron a Japón a negociar un Acuerdo bilateral con México fueron las pérdidas y desventajas registradas de las compañías japonesas por la creación del TLCAN entre Estados Unidos, México y Canadá. Primer acuerdo de libre comercio que pretendió reforzar las relaciones comerciales, incrementar las inversiones directas, así como aumentar las relaciones productivas entre los países firmantes, lo cual, originó la presión por el *Keidanren* al gobierno debido a los efectos negativos que perjudicaron a las empresas japonesas en suelo mexicano por el alto costo de tarifas arancelarias.

El apoyo al sector privado, impuso varios desafíos al gobierno japonés, el mayor obstáculo para lograr la liberalización comercial fue el sector de la agricultura, la reforma del sub-gobierno que apoyaba al sector fue uno de los mayores retos a los que el gobierno se enfrentó ya que éste sector determinó el ritmo y la medida de la apertura comercial debido a la búsqueda de protección de los productos, de la seguridad alimenticia de la población y de la protección de los alimentos mediante requisitos sanitarios y de salud.

El sector agrícola ha tenido un papel crucial desde el periodo Meiji (1868-1902), convirtiéndolo en la actividad económica más importante, lo que permitió la creación de un sub-gobierno, que basado en la alianza del Ministerio de Agricultura Silvicultura y Pesca (MAFF), el Partido Liberal Democrático (PLD) y *Nokyo* constituyó un poder que influía en la toma de decisiones. Pero con la necesidad de adaptar al país a las transformaciones del exterior, el gobierno tuvo que reformar al sector agrícola disminuyendo su poder económico y político dando preferencia al sector industrial en las reformas realizadas, lo que llevó a una pérdida de competitividad al interior y al exterior, aunque ésta había sido afectada desde los setenta por el incremento del poder del sector manufacturero ya que se convirtió en la columna vertebral del desarrollo económico durante el Milagro japonés.

Bajo estos términos, es observable que al igual que México, el sector primario en Japón fue el sector menos beneficiado del país en éste proceso, el MAFF y los grupos de apoyo han tenido una pérdida gradual de poder en el sector, no obstante siguen determinando la forma de liberalización en la firma de los acuerdos y es que la pérdida de capacidades y control sobre el sector de éstos grupos de interés no sólo se ha efectuado por las reformas del Primer Ministro en 2003, la disminución de la población dedicada a la agricultura, el envejecimiento de la población y por tanto, la reducción de la producción del sector, son parte de la pérdida de poder y la falta de competitividad del mismo.

También, la rivalidad y el faccionalismo entre los ministerios gubernamentales constituyeron otro desafío al interior del país, ya que las posturas del MAFF, el Ministerio de Finanzas (MOF), el Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón (MOFA) y el Ministerio de Comercio e Industria Internacional (MITI), fueron muy diversas al final de la década de los noventa, evitando la formulación y aplicación de políticas económicas sólidas y comprensivas con respecto a los acuerdos, lo que resultó en solo la modificación de políticas económicas que no alteraron la estructura y por tanto no satisface las demandas de desarrollo y crecimiento al interior y tampoco responden adecuadamente a las exigencias internacionales.

Del análisis del proceso de apertura comercial japonés se deriva la necesidad de señalar las implicaciones de la adopción de Acuerdos de Asociación y de la transformación del modelo de desregulación del Estado al interior de Japón.

Gradualmente se ha observado el incremento de vínculos comerciales con otros países desde 2002, no obstante, la suscripción de Acuerdos de Asociación y las reformas gubernamentales hasta ahora realizadas no han reactivado la economía, de acuerdo a la Oficina de Estadísticas y del Director General de Planificación de Políticas de Japón, el crecimiento del PIB en el periodo 2000-2008 sólo se incrementó .43%²³¹, junto a esto, tampoco se ha observado al interior del país estabilidad política.

²³¹ Ministry of Internal Affairs and Communications, *Japan Statistical Yearbook 2011*, Statistics Bureau, Director-General for Policy Planning & Statistical Research and Training Institute, <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-03.htm>, agosto 2011.

Fuera de la creación de un modelo que beneficie solamente a la producción, exportación y manufactura de Japón, es imprescindible que se instaure un modelo integral en el que se renueven aspectos políticos, económicos y sociales de diversos sectores e incluso gubernamentales ya que los que sirvieron para el crecimiento japonés en la década de los setenta y ochenta no son actualmente los que puedan ayudar a mejorar la posición de Japón en la estructura internacional, más allá de una modernización del Estado, es necesario un cambio que brinde la oportunidad de adaptar al gobierno y a los diversos sectores a las necesidades de la población y a las transformaciones internacionales.

Lejos de aumentar el poder del sector industrial, Japón debe de enfocarse también en el crecimiento y desarrollo de otros sectores ya que al igual que en la mayoría de los países la manufactura y las actividades relacionadas como la inversión, la exportación y las políticas industriales seguirán siendo las que mayor beneficios reciban y las que más influencia tengan en el crecimiento económico del país, pero es fundamental reformar y no sólo modernizar a otros sectores, el agrícola constituye un sector estratégico para el crecimiento de Japón y se debe reformar la política agrícola para que beneficie a la población dedicada al sector y para incrementar la competitividad al interior y al exterior.

A escala regional, Japón necesita encontrar la combinación de estrategias comerciales y de seguridad para recobrar el liderazgo en el Este y Sudeste Asiático e incluso incrementar la presencia en Latinoamérica y Europa. El comercio entre Japón y las diferentes regiones aumentará como resultado de la transformación estructural y la intensificación de la dinámica de cooperación y competitividad entre las unidades, especialmente de productos tecnológicos y la importación de productos agroalimentarios, más no por una estrategia económica de Japón, no en un periodo corto de tiempo. Es por tanto, fundamental la creación de una estrategia que impulse a Japón económicamente para recobrar el liderazgo. Una posible vía que ayude al país es el uso de la AOD como un medio, pero bajo características de transparencia, legalidad y estrictas normas, con el objetivo de incrementar la cooperación entre los países y así lograr beneficiarse a largo plazo, pero antes necesita estabilidad al interior.

Con respecto a la seguridad, Japón debe de recobrar su independencia militar, para proyectar una imagen de líder económico, tecnológico y militar dentro de la región y así brindar seguridad cuando se requiera.

La adopción de Acuerdos ha permitido a Japón entrar en la dinámica de globalización comercial y financiera, sin embargo, para obtener mayores beneficios es necesario que el Estado recobre fuerza. Los Estados han dejado que las unidades económicas influyan en las decisiones y en la dinámica de la estructura política y económica. Es posible considerar que un Estado bajo estas transformaciones no pueda recobrar el control de aspectos financieros, sin embargo, la disminución del control en sectores financieros no significa que pierda el control sobre otros sectores económicos del Estado, en consecuencia, para que Japón logre reorientar al Estado hacia un crecimiento y desarrollo estable es necesario que dirija los esfuerzos hacia aspectos que estén más allá de la inversión y el sector industrial, es decir, el desarrollo de la población, la creación de capital humano, el sector agrícola, el de servicios, entre otros.

En cuanto al AAEMJ, el vínculo comercial, de inversión e industria indudablemente se ha incrementado entre México y Japón. Para Japón la firma del Acuerdo significa la extensión de la red de producción, el incremento de las prioridades del empresariado japonés, el aprovechamiento de México como una plataforma para la exportación de productos para el incremento de la competitividad internacional de empresas trasnacionales japonesas frente al mercado estadounidense, europeo y latinoamericano, principalmente, de insumos intermedios con alto valor agregado, bienes de consumos y de equipo, del sector automotriz, eléctrico, electrónico y partes de la industria maquiladora. Incluso, el sector de la agricultura tuvo ciertos beneficios, la negociación del acuerdo enseñó la manera de posponer y excluir productos sensibles.

Si bien no hay un crecimiento económico de Japón derivado de la firma de AAE, el mecanismo suscrito con México ha dado buenos resultados, ya que las tarifas arancelarias disminuyeron, por tanto incrementó la IED, la competitividad de los productos japoneses bajo tarifas arancelarias semejantes a las europeas y estadounidenses en suelo mexicano ha incrementado, es decir, los objetivos que tenía el sector empresarial se han logrado.

Desde una perspectiva mexicana, la balanza comercial en la relación bilateral difícilmente puede ser favorable, esto no sólo con Japón, sino con la mayoría de los países con los que ha firmado acuerdos, por lo que es necesario que el país contemple dar un paso atrás para entender las particularidades de cada uno de los tratados, los fines, los medios, los objetivos e intereses del otro país y de los sectores más involucrados en la negociación que se encuentran vertidos en cada uno de los acuerdos firmados y así comprender las posibilidades de crecimiento reales que México puede tener, considerando la asimetría de la economía mexicana, los problemas sociales, la inestabilidad económica y política, la falta de incentivos en los sectores productivos del país.

Fuentes:

Bibliografía:

Bailey, John (comp.); *Impactos del TLC en México y Estados Unidos: efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Georgetown University, M.A. Porrúa, México, 2003, 444 pp.

Banco Interamericano de Desarrollo, *Inversión Extranjera Directa en América Latina en los años 90*, Madrid, 1996, 149 pp.

Bayoumi, Tamim, Colls, Charles; *Post-Bubble Blues, How Japan Responded to Asset Price Collapse*, International Monetary Fund, United States, 2000, 227 pp.

Berger, Thomas U, (ed.); *Japan in international politics: the foreign policies of an adaptive state*, Lynne Rienner Publishers Published in association with the Japan Forum on International Relations, United Kindom, 2007, 349 pp.

Bergsten, Fred C.; *Los Estados en la Economía Mundial, Una estrategia para la década de los noventa*, Gernika, México, 1991, 306 pp.

-----, et al., *No More Bashing, Build a New Japan-United States Economic Relationship*, Institution for International Economics, Washington D.C., 2001, 328 pp.

Bianco, Lucien; *Asia Contemporánea*, Siglo Veintiuno Editores, Volumen 33, México, 2006, 349 pp.

Blomström, Magnus, Gangnes, Byrons, La Croix, Summer; *Japan's New Economy, Continuity and Change in the Twenty-First Century*, Oxford University Press, United States, 2001, 329 pp.

Boyer, Robert y Yamada Toshio, (ed.); *Japanese Capitalism in crisis*, Routledge, United States, 2000, 238 pp.

- Bunge Mario; *La Ciencia su Método y su Filosofía*, Ediciones Siglo Veinte, México, 1989, 99 pp.
- Calva, José Luis (coord.); *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, Agenda para el Desarrollo, Vol. 1, Perú, México, 2007, 356 pp.
- Cervera, Manuel; *Globalización Japonesa Lecciones para América Latina*, Siglo XXI editores, México, 1996, 190 pp.
- Cesarín, Sergio M, Moneta, Carlos; *China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo, ¿una segunda ruta de seda?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, Argentina, 2005, 312 pp.
- Comisión México-Japón Siglo XXI, *Mexico-Japan Comision for the 21st Century, Final Report, March 1992*, México, 1992.
- Curtis, Gerald L.; *The United States, Japan and Asia*, WW. Norton, United States of America, 1994, 288 pp.
- Das, Bhagirath Lal; *La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro*, Icaria Editorial, España, 2004, 247 pp.
- De la Reza, Germán A., (coord.); *México más allá del TLCAN. Competitividad y diversificación de mercados*, Universidad Autónoma de México, México, 2004, 176 pp.
- Edmundo Hernández-Vela Salgado; *Diccionario de Política Internacional*, Tomo 1, Porrúa, México, 2002, 612 pp.
- Falck Reyes, Melba; *Del proteccionismo a la liberalización agrícola en Japón, Corea del Sur y Taiwán, oportunidades para México: un enfoque de economía política*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero, México, 2006, 503 pp.
- Ffrench-Davis, Ricardo, Griffith-Jones, Stephany, (comp.); *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina, Fuentes, Efectos y Políticas*, Fondo de Cultura Económica, Chile, 1995, 344 pp.

- Gao, Bai; *Japan's Economic Dilemma, The institutional Origins of prosperity and Stagnation*, Cambridge, University Press, United States of America, 2001, 300 pp.
- Garza Elizondo, Humberto, ed.; *Paradigmas y Paradojas de la Política Exterior de México: 2000-2006*, El Colegio de México, México, 2010, 472 pp.
- Gilpin, Robert; *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, United States of America, 1987, 449 pp.
- Girón González, Alicia; *Japón: Asimetrías y Regulación del Sistema Financiero*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006, 105 pp.
- Goldin Ian, Knudsen Odin, Van Der Mensbrugge Dominique; *Trade Liberalisation: Global Economic Implications, Organization for Economic Co-operation and Development*, The World Bank, Washington, 1993, 217 pp.
- González Pedrero, Enrique (coord.), *México: Transiciones múltiples, gobernabilidad y Estados Nacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003, 138 pp.
- Gutiérrez Pantoja, Gabriel; *Teoría de las relaciones Internacionales*, Oxford University Press-Harla, México, 1997, 366 pp.
- Harry Henderson; *Encyclopedia of Computer Science and technology*, Facts on File Inc., United States of America, 2003, 450 pp.
- Hobson, John M., *The State and International Relations*, University Press, Cambridge, United Kingdom, 2000, 258 pp.
- Hobson, John M. *The wealth of states. A comparative sociology of international economic and political change*, University Press, Cambridge, Great Britain, 1997, 323 pp.
- Hook, Glenn D., et al.; *Japan's International Relations*, Routledge, New York, United States, 2001, 532 pp.
- Hufbauer, Gary Clyde; *The free trade debate: reports of the Twentieth Century Fund Task Force on the Future of American Trade Policy*, Priority Press Publications, New York, United States, 1989, 232 pp.

- Inoguchi, Takashi y Purnendras, Jain; *Japanese Foreign Policy Today, A Reader*, Palgrave, United States, 2000, 316 pp.
- Jalife-Rahme, Alfredo; *Hacia la desglobalización*, Jorales Editores, México, 2007, 98 pp.
- James, Barrie G.; *El caballo de Troya Japonés, El último desafío nipón a la industria occidental*, Plaza & Janes/Cambio 16, España, 1990, 296 pp.
- Johnson, Chalmers; *Japan, Who Governs?: the rise of the developmental state*, W.W. Norton, New York, USA, 1995, 384 pp.
- ; *MITI and the Japanese Miracle, The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, United States of America, 1982, 393 pp.
- Krugman, Paul; *De vuelta a la economía de la Gran Depresión y la crisis del 2008*, Grupo Editorial Norma, Colombia, 2009, 196 pp.
- León, José Luis (coord.); *El nuevo sistema internacional, Una visión desde México*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, 416 pp.
- Lida, Masafumi; *China's Shift global strategy of the rising power*, National Institute for Defense Studies, NIDS joint research series; no. 3. Tokyo, Japón 2009, 148 pp.
- López Villafañe, Víctor; *Asia en transición, auge, crisis y desafíos*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1999, 230 pp.
- ; *Globalización y Regionalización desigual*, Siglo veintiuno editores, México, 1997, 151 pp.
- ; *La nueva era del Capitalismo, Japón y Estados Unidos, en la Cuenca del Pacífico, 1945-2000*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1994, 238 pp.
- Magdoff, Harry y Sweezy Paul M.; *Estancamiento y Explosión Financiera*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1988, 237 pp.

- Martínez Legorreta, Omar., *Japón y la regionalización de Asia Pacífico: la creación de APEC: un proyecto inconcluso*. El Colegio Mexiquense, Universidad Autónoma de Nayarit. México, 2005, 349 pp.
- Maswood, Syed Javed, (ed.); *Japan and East Asian Regionalism*, The Nissan Institute, Routledge Japanese studies series, London Routledge, 2001, 141 pp.
- Medina Peña, Luis; *Hacia el Nuevo Estado, México, 1920-1994*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 362 pp.
- Michitoshi Takabatake, et al., *Política y pensamiento político en Japón 1868-1925*, El Colegio de México, México, 1992, 409 pp.
- Okimoto, Daniel; *Between MITI and the market, Japanese Industrial policy for high technology*, Standford University Press, USA, 1989, 267 pp.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD); *Estudios Económicos de la OCDE*, edebé, Paris, Octubre 2007, 205 pp.
- Ortiz, Eduardo; *El estudio de las Relaciones Internacionales*; Fondo de Cultura Económica, Chile, 2004, 197 pp.
- Pempel, T.J; *Regime shift: comparative dynamics of the Japanese political economy*, Cornell University, USA, 1998, 139 pp.
- Pereira Castañares, Juan Carlos; “El estudio de la sociedad internacional contemporánea”, en Pereira, Juan Carlos (coord.); *Historia de las relaciones internacionales contemporáneas*, Ariel, España, 2001, 37-60 pp.
- Porter, Michael E; *Ser Competitivos, Nuevas aportaciones y conclusiones*, Ediciones Deusto S.A., España 1999, 478 pp.
- Purcell, Susan Kaufman, et al.; *Japan and Latina America in the New Global Order*, L. Rienner, Boulder, Colo, USA, 1992, 163 pp.
- Ramírez Bonilla, Juan José (coord.); *Asia del Pacífico y Los Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio*, El Colegio de México, México, 2001, 117 pp.

- ; *La Región de Pacífico ante los efectos disruptores de los acuerdos regionales subregionales de libre comercio*, Programa de Estudios APEC, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, México, 2002, 11 pp.
- Rosas, María Cristina.; *China en el siglo XXI: ¿Hacia una nueva bipolaridad?*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2007, 515 pp.
- (coord.); *Que las ‘Rondas’ no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha ¿proteccionismo vs desarrollo?*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 2003, 446 pp.
- Rothgeb, John M.; *U.S. trade policy: balancing economic dreams and political realities*, Washington, D.C. : CQ, 2001, 278 pp.
- Rozental, Andrés; *La política externa de México en la era de la modernidad, Fondo de Cultura Económica*, México, 1993, 198 pp.
- Rubio Díaz Leal, Laura; *China y Japón, Modernización económica, cambio político y posicionamiento mundial*, ITAM, México, 2008, 291 pp.
- Schott, Jeffrey J. et al.; *The Uruguay Round, An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC, 1994, 219 pp.
- Sodupe, Kepa; *La estructura de poder del sistema internacional, Del final de la Segunda Guerra Mundial a la Posguerra Fría*, Fundamentos, España, 2002, 254 pp.
- Solís, Mireya, Katada, Saori.; “The Japan-Mexico FTA: A Cross-Regional Step in Japan’s New Trade Regionalism”, en Katada, Saori, Solís Mireya (ed.); *Cross Regional Trade Agreements, Understanding Permeated Regionalism in East Asia*, Springer, Heidelberg, Germany, 2008, 71-93 pp.
- Stakhovitch Alexandre; “Unas y Otras integraciones”, en Víctor Urquidi y Gustavo Vega Cánovas (comp.); *Unas y Otras integraciones*, Seminario sobre integraciones regionales y subregionales, El Colegio de México, México, 1991, 90 pp.

Stallings, Bárbara y Székely, Gabriel (comps.); *Japón, los Estados Unidos y la América Latina. ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 247 pp.

Stiglitz, Joseph E.; *El malestar de la globalización*; Santillana, Madrid, 2002, 314 pp.

Strange, Susan; *Dinero Loco, El descontrol del sistema financiero global*, Páidos, España, 1999, 239 pp.

-----; *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Icaria editorial, España, 2003, 310 pp.

Takajusa Nakamura; *Economía Japonesa. Estructura y desarrollo*, El Colegio de México, México, 1990, 428 pp.

Takehiko, Nishino, Rama, Robert B.; *Q&A Faq on the Japanese Economy*, Bilingual Edition, Japan, 2007, 270 pp.

Uscanga, Carlos (coord.); *Asia-Pacífico en la Posguerra Espacios de Interacción Económica y Política*, FCPyS , Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, 162 pp.

-----; Carlos, Romero Castilla Alfredo, (coord); *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: Evaluación Sectorial de los Flujos de Comercio, Inversión y Cooperación 2005-2009*, FCPyS , Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2010, 178 pp.

-----; *La política exterior de Japón en la posguerra: de la pasividad estratégica a la búsqueda del nuevo activismo internacional*, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuadernos de Estudios Regionales, México, 2007, 35 pp.

-----, et al.; *México y Japón: Los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, FCPyS, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuadernos de Estudios Regionales, México, 2007, 85 pp.

-----, (coord.); *México y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, FCPyS, UNAM, México, 2004, 135 pp.

-----, (coord.); *La política económica exterior de México en la Cuenca del Pacífico frente a un sistema mundial en transición*; FCPyS UNAM, Cuadernos de Estudios Regionales, México, 2004, 151 pp.

-----, et al.; *Sogo Susha en los Procesos de Globalización Económica del Siglo XXI*, FCPyS, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2009, 81 pp.

Valenzuela Feijoó, José; *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*. Porrúa, México, 2003, 248 pp.

Waltz, Kenneth N; *Teoría de la Política Internacional*, Grupo Editor Latinoamericano, Argentina, 1998, 336 pp.

Wood, Christopher; *The Bubble Economy, The Japanese economic collapse*, Charles E. Tuttle Company, Japan, 1993, 210 pp.

Zorrilla Arena, Santiago, Silvestre Méndez, José; *Diccionario de Economía*; Limusa, México, 2004, 295 pp.

Hemerografía:

Carrada Bravo, Francisco; “Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México”, en *Revista de Comercio Exterior*, México, Bancomext, Vol. 48, Núm. 4, abril 1998, pp. 273-282.

De la Reza, Germán A.; “Diversificación comercial y pertenencia a múltiples acuerdos comerciales: el caso de México”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 52, Núm. 4, abril de 2002, pp. 350-360.

Drucker, Peter F.; “The end of Japan Inc? An Economic Monolith Fractures”, en *Foreign Affairs*, USA, Vol. 72, Num. 2, Verano 1993, pp. 10-15.

Falck Reyes, Melba; “La economía japonesa de los noventa: problemas estructurales y reforma gradual”, en *México y la Cuenca del Pacífico*, Universidad de Guadalajara, México, Vol. 6, Num. 18, enero-abril de 2003, pp. 48-58.

-----; “Las relaciones económicas entre México y Japón a 120 años del primer acuerdo”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, No. 86, Junio 2009, pp. 19-65

-----; “Relaciones Transpacíficas: el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón” en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 59, Núm. 8, Agosto de 2009, pp. 596-614.

“Inversión extranjera directa en México en los noventa”, en *Revista de Comercio Exterior*, México, Sección Nacional, Bancomext, Vol. 48, Núm. 10, octubre 1998, pp. 804-808.

Krauss, Ellis S. “The US, Japan, and trade liberalization: from bilateralism to regional multilateralism to regionalism”, en *The Pacific Review*, Routledge, USA, Vol.16, No.3, 2003, pp. 307-329.

Krauss, Ellis S. “Japan, the US, and the emergent of multilateralism in Asia”, en *The Pacific Review*, Routledge, USA, Vol.13, No.3, 2000, pp. 473-494.

León Islas, Oscar “El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿economías complementarias o convergencias de intereses?”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 55, Num. 4, Abril de 2005, pp. 336-346.

López Villafañe, Víctor, Navarro, Luis Oliver; “Las Relaciones entre México y Japón en la transformación mundial”, *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, Núm.1, enero, 1998, pp. 6-14.

Luzárraga, Francisco Aldecoa y Cornago Prieto, Noé; “El Nuevo Regionalismo y Reestructuración del sistema Mundial”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Boletín Oficial del Estado, Madrid, Vol. 50, No. 1, enero-junio 1998, pp. 59-113.

- Marchini Geneviève; “El sistema financiero japonés: de la liberalización a la crisis”, 1970-2002, en *México y la Cuenca del Pacífico*, Universidad de Guadalajara, México, Vol. 6, Num. 18, enero-abril de 2003, pp. 59-86.
- Mercado Alfonso, Fernández, Oscar; “La Estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 46, Núm. 12, diciembre 1996, pp. 996-1002.
- Mercado Alfonso, Fernández, Oscar, Ahira Yoshie; “La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, Núm. 2, febrero 1998, pp. 123-133.
- Mulgan, Aurelia George; “Agriculture and Political Reform in Japan. The Koizumi Legacy”, en *Pacific Economic Papers*, Australian National University, Australia, No. 360, 2006, pp. 23.
- Mulgan, Aurelia George; “‘Japan Inc.’ in the Agricultural Sector: Reform or Regression?”, en *Pacific Economic Papers*, Australian National University, Australia, No. 314, April 2001, pp. 91.
- Okina, Kunio, Shirakawa Masaaki, Shiratsuka Shigenori; “The Asset Price Bubble and Monetary Policy: Japan’s Experience in the Late 1980s and the Lessons”, en *Monetary and Economic Studies (special edition)*, Japan Bank, Japan, February 2001, pp. 395-450.
- Salomón, Alfredo; “Inversión Extranjera Directa en México en los Noventa”, *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, No. 10, pp. 805-808.
- Tsunekawa, Keiichi; “Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación”, en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 48, Núm.1, enero, 1998, pp. 46-48.
- Ventura Valero, Julián “La política exterior de México en Asia-Pacífico en el periodo 2000-2006”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 79-80 Noviembre 2006-Junio 2007, pp 41-62.

Yamamoto Mitsuru; “La economía japonesa después de la crisis del petróleo”, en: *Relaciones Internacionales*, FCPyS, Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. 9, Num. 30, enero-marzo de 1982, pp. 55-67.

Zabludozsky, Jaime; “El TLCAN y la Política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa”, en: *Revista de Economía*, Información Comercial Española, Boletín Oficial del Estado, España No. 821, Marzo-Abril, 2005, pp. 59-70.

Ciberografía

Documentos en Línea

Cámara de Diputados, “I Informe del Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos Carlos Salinas de Gortari, 1° de noviembre de 1989”, en *Informes Presidenciales Carlos Salinas de Gortari*, Servicio de Investigación y Análisis, Referencia Especializada Subdirección, 2006, <http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/re/RE-ISS-09-06-17.pdf>, agosto 2011.

Chunji Yun, *Japan's FTA strategy and the East Asian Economic Bloc*, Yamaguchi University, SEKAI, No. 699, 15 March 2002, <http://www.iwanami.co.jp/jpworld/text/FTA01.html>, septiembre 2010.

Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), *Comercio Internacional e integración*, Serie 104/105, Principales destino de las exportaciones/ Origen de importaciones de cada país, ultimo año disponible. <http://www.eclac.org/comercio/SIGCI/>, febrero 2010

Competitiveness Index: Where America Stands, Council on Competitiveness, http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/Competitiveness_Index_Where_America_Stands_March_2007.pdf, noviembre 2010.

Côté, Daniel, *et al.*, “Perfil de las Instituciones Cooperativas Bancarias en el Mundo”, en *Centre de gestion des coopeératives, École des Hautes Commerciales*, 1998, 223 pp.

http://preprod.centredesjardins.her.ca/documents/mediatheque/archives/1999_4.pdf, agosto 2011.

Devlin Robert, “From Baker to Brady: Can the new plan work?” en *Revista de Economía Política*, Vol. 10, No. 2 (38), abril –junio, 1990, 82-94, <http://www.rep.org.br/pdf/38-6.pdf>, agosto, 2011

Dussel, Enrique Peters; “El tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la Economía en México”, en *Comisión Económica Para América Latina*, (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio, 2000, 96 pp. , <http://dusselpeters.com/03.pdf>, octubre 2010.

Foreign Press Center Japan, *Japan and Mexico Agree on Conclusion of Free-Trade Agreement*, March 31, 2004, http://fpcj.jp/old/ikou_data/e/jb/0413.html, febrero 2011.

Gentico, Fernando; *Duración de los sistemas de tipo de cambio fijo: Bretton Woods, un punto de inflexión*, Pontifica Universidad Católica Argentina, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Departamento de Economía, Documento de Trabajo, No. 9, Agosto 2006, <http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/doc-trabajo-n9.pdf>, septiembre 2010.

Grabal, Michele, Stahl, Angelika; “Agricultural Sector in Japan”, en *Japan Analicen Prognosen*, Japan-Zentrum der Ludwig-Maximilians-Universität, München, Düsseldorf/ München, N° 194, abril de 2005, pp. 23. <http://www.djw.de/uploads/media/jap194.pdf>, enero, 2011.

Hu Zulia, Khan Mohsin, “Why is China Growing so Fast?” en *International Monetary Fund*, Economic Issues 8, Washington, D.C., 1997, 10 pp. <http://www.imf.org/EXTERNAL/PUBS/FT/ISSUES8/issues8.pdf>, agosto 2011.

Krugman, Paul, *It's Baaack! Japan's slump and the return of the liquidity trap*, Massachusetts Institute of Technology, 62 pp, http://web.mit.edu/krugman/www/bpea_jp.pdf, Julio, 2010.

Krugman, Paul, *The return of depression economics and the crisis of 2008*, WW.Norton. United States, 2009, http://web.mit.edu/krugman/www/bpea_jp.pdf, octubre 2010.

Lazonick, William H.; “The Japanese Financial Crisis, Corporate Governance, and Sustainable Prosperity”, *Working Paper, The Jerome Levy Economics Institute of Bard Collage*, No. 227, Marzo, 1998, <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp227.pdf>, agosto 2010.

Li Zhaoxing, Speech by Li Zhaoxing, *For China–US Constructive Strategic Partnership*, National Press Club, January 8, 1999.<http://www.chinaembassy.org/eng/zmgx/zmgx/Political%20Relationship/t35098.htm>, agosto, 2010

Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, *La Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales*;, miércoles 22 de septiembre, Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, <http://www.rree.gob.pe/portal/Multi.nsf/33ec3bb5e96a5f0705256e52000ad421/3815925257ed019805256c37005e45d3?OpenDocument>, octubre 2010

Munakata Naoko; *It is time Japan and China act like neighbors*, Research Institute of Economy, Trade and Industry, July 12, 2001, <http://www.rieti.go.jp/en/miyakodayori/020.html>, septiembre 2010.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Regulatory Reform in Japan, Enhancing Market Openess through Regulatory Reform*, Organisation For Economic Co-operation and Development, France, 1999, 358 pp., <http://www.oecd.org/dataoecd/45/8/2506710.pdf>, agosto 2011.

Petras, James, “*La política comercial de EE.UU. después de Cancún*”, en *Rebelión*, 5 de octubre de 2003, <http://www.rebelion.org/hemeroteca/petras/031005petras.htm>, julio, 2010.

Presidencia, *Comunicado No. 191*, Presidencia de la República, Tokio, Japón, marzo 11, 1997, en

<http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com191.html>, octubre 2010.

Porter Michael E; “Ser Competitivos, Nuevas aportaciones y conclusiones”, Ediciones Deusto S.A., España 1999, p. 168- 193, *Linkages Between environmental policy and competitiveness*, Organisation for Economic Co-operation and Development,
[http://www.oalis.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT0000B20E/\\$FILE/JT03268619.PDF](http://www.oalis.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT0000B20E/$FILE/JT03268619.PDF), octubre 2010

Rodríguez Asien, Erneschè. “Situación actual de la economía japonesa y las reformas de Koizumi”, *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol.6, Núm. 20, septiembre-diciembre de 2003
<http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/Revista20/09Ernesche.pdf>, octubre 2010.

Rosas, María Cristina, “El TLCAN y la recomposición económica de Estados Unidos: Entre la globalización y el regionalismo.”, 9 Enero 2003, en *Aldea Mundo*, Universidad de los Andes Venezuela, Año 002, No. 006,
<http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/18008>, septiembre 2010.

Shujiro Urata; “Japan’s FTA Strategy and a Free Trade Area of Asia Pacific”, *Free Trade Agreements: A Catalyst for Japan’s Economic Revitalization*, Reviving Japan’s Economy, MIT Press, pp. 71-90, <http://www.pecc.org/ftaap/papers/FTAAP-Urata.pdf>, septiembre 2010.

Shigeru, Kochi, “La Economía Política de las Relaciones México-Japón en el Contexto del TLCAN.”, *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol. 13, No. 2, Julio- Diciembre 2002,
http://www1.tau.ac.il/eial/index.php?option=com_content&task=view&id=575&Itemid=226#pagenote19, septiembre 2009.

Solís Mireya; “México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio.”, *SECOFI*, El Colegio de México, Abril 2000, pp. 65,

http://www.sice.oas.org/tpd/mex_jpn/studies/oportunidades_s.pdf, octubre 2009.

Takeda Masahiko, Turner Philip ; “The Liberalization of Japan’s Financial Markets: Some Major Theme”s, en *BIS ECONOMIC PAPER*, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, No 34, November 1992, <http://www.bis.org/publ/econ34.pdf> , agosto 2011

Tokoro, Yasuhiro; “México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica”, *Economía UNAM*, Vol.3, Núm. 7, enero 2006, pp. 47-68 <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam7/ecunam0703.pdf>, enero 2011.

Presidencia, *Un TLC México-Japón fortalecería sus relaciones*; Comunicado No. 2123, México, D.F., 10 de abril del año 2000. <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2123.html>, julio 2011

Vargas, Oscar René; “¿Qué es el Consenso de Washington?” , *El Nuevo Diario*, Nicaragua, Lunes 11 de Noviembre de 2002, <http://archivo.elnuevodiario.com.ni/2002/noviembre/11noviembre2002/opinion/opinion5.html>, septiembre 2010.

Yoshimatsu, Hidetaka; “Japan’s quest for free trade agreements, Constraints from bureaucratic and interest group politics”, pp. 80- 102, <http://epress.anu.edu.au/jfeap/pdf/ch04.pdf>, octubre 2010

Páginas

Asociación de Naciones del Sudeste de Asia,, <http://www.aseansec.org/64.htm>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, <http://www.eclac.org/>

Embajada del Japón en México, <http://www.mx.emb-japan.go.jp/>

Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, <http://www.apec.org/>

Instituto de Investigación Económica, Comercio e Industria, <http://www.rieti.go.jp/en/>

Instituto de Investigación Política de Japón, <http://www.jpri.org/>

Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, <http://maff.go.jp/e/index.html>

Ministerio de Asuntos Internos y Comunicaciones, Oficinas de Estadísticas, Director General para la Planeación Política e Investigación Estadística e Institución de Formación de Japón, <http://www.stats.go.jp/english/>

Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, <http://www.meti.go.jp/english/index.html>

Ministerio de Finanzas de Japón, <http://mof.go.jp/english>

Nippon Keidanren, <http://www.keidanren.or.jp/>

Organización del Comercio Exterior de Japón, <http://www.jetro.go.jp/mexico/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1.00.html

Organización Mundial del Comercio, <http://wto.org/index.htm>

Primer Ministro de Japón y su Gabinete, <http://www.kantei.go.jp/foreign/index-e.html>

Secretaría de Economía de México, <http://www.economía.gob.mx/swb/swb/>