

Japón-América Latina: bases y desafíos para el acercamiento económico

Graciela Bonomelli*

La proyección externa de Japón en un mundo cambiante

Los últimos años fueron escenario de la consolidación del enorme poder económico y financiero de Japón. Ante la creciente influencia internacional nipona, Estados Unidos tuvo que compartir los beneficios económicos de su indiscutida posición de sostén del orden internacional. Otros centros emergentes de poder son los países de Europa Occidental que avanzan hacia una integración más profunda, mientras que la reunificación alemana augura el surgimiento de una nueva potencia económica y política mundial. Además, el naciente mercado común europeo se podría ampliar con la incorporación de los países socialistas de Europa Oriental.

Esta "difusión de poder" internacional se intensificó con la apertura económica de la otrora Unión Soviética y la distensión militar de las grandes potencias. La bipolaridad y la división del mundo en zonas de influencia fueron parte de una guerra fría ya fenecida, lo cual quitó sustento a los pactos militares de Varsovia y la Organización del Tratado del Atlántico Norte.

Quizás la distensión comenzó mucho antes para Japón. Después de la amarga derrota en la segunda guerra mundial, en el país del sol naciente se rompió la concepción secular de las relaciones internacionales dominada por las variables político-militares. Para enten-

der este hecho y el cambio del enfoque nipón resulta útil el estudio teórico de Richard Rosecrance, cuya tesis principal pone de relieve el surgimiento de una nueva concepción comercial de las relaciones internacionales que permitiera prevenir nuevas guerras y ampliar la cooperación entre los estados. Con una estrategia fincada en el comercio en lugar de la amenaza militar y el intervencionismo, se consideró, las naciones pueden prosperar más, como a la postre lo demostró Japón.

Al anteponer las interrelaciones económicas, en esta visión del mundo el rearme y el conflicto militar dejan de ser elementos de "alta política" internacional de Japón. Así, el país se transformó en un "próspero Estado comercialista" que adquiere por vía del intercambio las materias primas y el petróleo que en otros tiempos intentó conquistar por la fuerza. Más aún, en la actualidad la nación asiática dispone de unos 240 000 millones de dólares para inversiones en diversas partes del planeta. Asimismo, tiene un ingreso per cápita de alrededor de 19 000 dólares, el más alto de las potencias industrializadas (por delante de Estados Unidos y dos veces el promedio de la Comunidad Europea), y no sufre problemas graves de desempleo ni de inflación.¹ Cuando dicha visión comercialista alcance la cúspide, habrá llegado el "período japonés" en la política mundial.²

1. René Maury, *Hablan los empresarios japoneses: 40 managers y su misteriosa forma de dirigir*, Editorial Atlántida, Buenos Aires, 1990, p. 28.

2. Richard Rosecrance, *La expansión del estado comercial*, Alianza Editorial, Madrid, 1987, p. 34.

* Investigadora del Centro de Estudios en Relaciones Internacionales de Rosario, Argentina. *Comercio Exterior* incorporó modificaciones editoriales y es responsable del título y los subtítulos.

La difícil relación con Estados Unidos

Aunque no abandona todavía por completo los postulados territorialistas-militares, Estados Unidos comenzó a ponderar mejor la importancia de la interdependencia económica y ha buscado un mayor acercamiento con sus socios comerciales y los que no lo son tanto. Como parte de las prioridades estratégicas, la superpotencia pretende que Japón desempeñe un papel internacional más activo, acorde con su poderío económico.

Ante el cuantioso déficit comercial de Estados Unidos frente a Japón en los últimos lustros, son numerosos los autores que vaticinan la decadencia del país del norte en el orden internacional y la restructuración de éste con base en el modelo "pentapolar"³ o el de la Comisión Trilateral creada durante el gobierno de Carter.

Desde la óptica de Estados Unidos a Japón corresponde reducir el superávit comercial, abrir más el mercado interno a los productos estadounidenses y destinar los excedentes financieros a promover el crecimiento de la economía mundial, en especial el de los países en desarrollo. Tal apreciación se transforma en exigencia por los grandes desequilibrios comerciales a favor de la nación oriental, el incremento de su inversión directa y la limitada apertura y desregulación financiera de su mercado.

Los requerimientos estadounidenses no hicieron que la potencia oriental perdiera la oportunidad de desplegar su industria y comercio hacia otros escenarios importantes: la Cuenca del Pacífico y los países de industrialización reciente. Asimismo, en el plan quinquenal de Japón para 1988-1992 se asentó la necesidad de participar más en los mercados del Tercer Mundo y establecer un programa de asistencia para el desarrollo.

No pocos dirigentes nipones consideran que su país debe prepararse para compartir el liderazgo económico mundial con Estados Unidos. En julio de 1990 se realizó una ronda de negociaciones, denominada "iniciativa sobre los impedimentos estructurales" (ISIE), para disminuir las fricciones entre las dos superpotencias económicas y evitar que el deterioro de la relación bilateral más importante se extendiera al resto de la economía mundial.

Los japoneses prometieron eliminar prácticas comerciales restrictivas, permitir una competencia más abierta en el mercado interno y aumentar los gastos de infraestructura para reducir sus cuantiosos superávit externos. A cambio, los estadounidenses aceptaron reducir su déficit presupuestario y promover sus exportaciones. Sin embargo, las fricciones no desaparecieron y hay poca voluntad

3. Richard Nixon y Henry Kissinger fueron los primeros en anunciar el fin del mundo bipolar. Estados Unidos y la otrora Unión Soviética perdían primacía y empezaba a existir un "pentágono de poder" con cinco centros de poder económicos. Samuel Huntington, "¿Decadencia o renovación? (Refutación a Paul Kennedy)", *Facetas*, Washington, marzo de 1989, p. 44.

en ambos países de lograr mejoras graduales en el marco de la citada iniciativa.

Muchos estadounidenses consideran que Japón se ha aprovechado injustamente de la apertura comercial de su país y temen que en él se extienda más el poder económico nipón. Para algunos estudiosos el "punto central se encuentra en que para Estados Unidos compartir responsabilidades no implica compartir poder. Se desea que Japón pague más por el mantenimiento del orden económico internacional, siempre que no se aparte de las reglas de juego estadounidenses."⁴

Las negociaciones de la ISIE sin duda afectan cuestiones económicas internas de cada país y, en cierto sentido, representan una verdadera intromisión de un Estado en los asuntos de otro. Esto quizá marque un hito en las negociaciones sobre asuntos económicos en el nuevo orden internacional imperante.

Los años perdidos de América Latina

Más que una oportunidad favorable, para América Latina las tensiones entre las potencias económicas se pueden convertir en un "callejón sin salida" en donde quede atrapada por intereses ajenos. Los beneficios o desventajas dependen sólo del poder negociador de la región.

Los vertiginosos cambios en el escenario mundial abren espacio para nuevos ordenamientos internacionales y propician una concepción más regional de las relaciones exteriores. Ello obliga a reconsiderar las estrategias diplomáticas nacionales. Al mismo tiempo, se afirma la tendencia hacia la formación de entidades económicas multinacionales con base en alianzas políticas y sistemas discriminatorios frente al resto del mundo.

El aumento de las barreras comerciales, sobre todo las no arancelarias en la CE, Estados Unidos y Japón, dio lugar a mayores restricciones para las importaciones provenientes de los países latinoamericanos. Las formas de protección basadas en "contracomercio" (trueque bilateral) cobraron auge en las negociaciones entre países desarrollados occidentales, sin permitir la presencia latinoamericana en las rondas correspondientes.

Por otra parte, las estrategias de promoción de exportaciones para captar nuevos mercados han ganado fuerza e intensifican la competencia en perjuicio de América Latina.

Los riesgos que la región enfrenta desde hace varios años giran en derredor de la abultada deuda externa, los problemas de pagos, las presiones inflacionarias, los frecuentes cambios en política económica y el costo social respectivo. Durante largo tiempo se con-

4. Víctor Kerber, "Las maquiladoras japonesas en las relaciones México-Japón-EU", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, p. 834.

sideró que el manejo del endeudamiento era un tema exclusivamente nacional. La generalización de la crisis del débito pudo haber propiciado la búsqueda de una solución común. Sin embargo, predominaron las diferencias en la manera de abordar el problema y no hubo coordinación para adoptar una posición regional y establecer vías para solucionarlo.

El presidente estadounidense George Bush intentó aliviar el conflicto de la deuda externa por medio de la cooperación entre Estados Unidos y Japón. En abril de 1989 el secretario del Tesoro, Nicholas Brady, presentó en una reunión del FMI una propuesta de solución cuyos puntos esenciales consistían en reducir el débito, mitigar el pago de intereses y garantizar nuevos financiamientos de los organismos internacionales.⁵

Japón ha apoyado los esfuerzos en la materia mediante acciones concretas, como el otorgamiento de créditos por unos 20 000 millones de dólares a países endeudados y refinanciamientos por otros 30 000 millones de dólares. En septiembre de 1988 el Ministro nipón de Hacienda y Crédito Público propuso una estrategia, conocida como "Plan Mizayawa" para contrarrestar el problema de endeudamiento de los países de desarrollo medio.

Esta propuesta planteó las siguientes medidas: *i*) los organismos internacionales y los países desarrollados brindarían financiamiento una vez que las naciones deudoras llegaran a un acuerdo con el FMI sobre el correspondiente programa de ajuste estructural de largo y mediano plazos; *ii*) una parte de la deuda se convertiría en títulos y se aplazaría el pago de la parte convertible, y *iii*) los organismos internacionales garantizarían el reembolso de los países deudores.

Al principio Estados Unidos se opuso a ella porque no quería perder la iniciativa de las negociaciones sobre el problema de la deuda, pero reconsideró después y Brady presentó una nueva propuesta que adoptó el Plan Mizayawa. Sin embargo, tales medidas no garantizan el crecimiento económico y acentúan la dependencia de los países deudores. El acceso de éstos al financiamiento se vincula con su desempeño macroeconómico y la aprobación del FMI. Los enormes problemas de pagos de los países latinoamericanos, por otra parte, han afectado el funcionamiento de los mecanismos de cooperación financiera.

5. La estrategia del Plan Brady se basó en: 1) asignar recursos públicos por medio de las instituciones multilaterales a fin de apoyar y estimular operaciones de reducción de la deuda bancaria; 2) la recomendación de que el FMI deje de condicionar la aprobación de programas o de su financiamiento a que los países concluyan previamente las renegociaciones de la deuda bancaria, y 3) la propuesta de que los países donde se localiza la banca acreedora modifiquen sus regulaciones bancarias e impositivas para propiciar la reducción de la deuda. El efecto principal de las declaraciones de Brady fue modificar la conformación de las coaliciones y la aceleración de fuerzas entre las partes involucradas en el problema de la deuda. Véase Robert Devlin y Nora Lustig, "El Plan Brady, un año después", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 4, México, abril de 1990, p. 295.

Ante la crisis deudora, la respuesta inmediata de los países latinoamericanos fue solicitar la asistencia financiera para desequilibrios de pagos del FMI. Su otorgamiento quedó sujeto a los condicionamientos del organismo. En cambio, no hubo esfuerzos sólidos de concertación entre los países deudores.

Con respecto a otras regiones, la participación de América Latina en las exportaciones mundiales disminuyó durante los años ochenta. Entre las causas figuran la prolongada política de industrialización por sustitución de importaciones; la insuficiente capacidad para adaptar los productos de exportación a los cambios de la demanda mundial; la dependencia comercial del petróleo de los países exportadores, y la alta participación de las transacciones entre empresas transnacionales en las exportaciones con mayor valor agregado.⁶

Esto originó en Japón una idea desvirtuada de las potencialidades de América Latina, lo cual conspira contra el esfuerzo de las empresas de la región por aumentar sus negocios con el país del sol naciente. Con todo, no faltan los ejemplos exitosos de empresas latinoamericanas que lograron un mayor acercamiento comercial con Japón.

La solución de los problemas de América Latina no reside en el mejoramiento de las perspectivas económicas de los países industrializados ni en las políticas de austeridad internas. Es prioritario crear nuevas formas de interrelación que contrarresten los perjuicios provenientes de las "imágenes negativas" de la región. Tras el estallido de la crisis de la deuda, al cual no fue ajena la política de altas tasas de interés que desde 1981 aplicó el gobierno estadounidense de Ronald Reagan, los países latinoamericanos han sufrido varios años de estancamiento. Hacia 1985, cuando la superpotencia abandonó en parte la política referida, se llegó a esperar que la economía latinoamericana se podría recuperar, pero ello nunca sucedió.

La Iniciativa para las Américas

El feneciente gobierno de George Bush juzgó necesario que Estados Unidos buscara una "regionalización conciliadora con América Latina". En vísperas de la cumbre del Grupo de los Siete que se realizó en Houston en septiembre de 1990, el presidente Bush anunció una nueva política hacia la región, denominada Iniciativa para las Américas, con propuestas en tres áreas básicas: comercio, inversiones y deuda externa.

Es claro que Estados Unidos no puede desdeñar la potencialidad de la Europa unificada y la importancia del mercado nipón, lo que le lleva a reorientar su política hacia América Latina. Empero, una limitación al debate acerca de la iniciativa de Estados Unidos ra-

6. BID-INTAL, *El Pacto Andino, América Latina y la Comunidad Económica Europea en los años ochenta*, Buenos Aires, 1988, pp. 335-339.

dica en que se ignora qué se va a entender por tal iniciativa, cómo se va a generar dicho proceso y con qué mecanismos se regulará. En general se piensa que la liberación comercial propuesta afectará a sectores de la economía, lo que tendría efectos negativos para América Latina debido a las diferencias entre los niveles de desarrollo de las distintas naciones respecto de Estados Unidos.⁷

Frente a la falta de información concreta, cabe preguntar si la Iniciativa para las Américas no es más que una "Iniciativa para América del Norte". ¿América Latina se puede beneficiar con un mercado común donde la competencia, calidad e infraestructura de transporte y comercialización de Estados Unidos son superiores en todos aspectos a las de la región?

¿No sería más conveniente y complementario emprender una política integracionista por sectores industriales y países que incluya también a Japón, la Europa unificada y las potencias comerciales emergentes en otras latitudes del planeta?

Si América Latina desea alcanzar una relación en que las desigualdades entre naciones ricas y pobres sean un estímulo para lograr un crecimiento y no una forma más de subordinación, es preciso encontrar nuevas formas de cooperación con diversos países y regiones.

La política comercial y financiera de Japón

Antes de examinar el tema de la presencia comercial y financiera japonesa en el escenario internacional, así como sus nexos con América Latina, es pertinente apuntar algunas características de la sociedad nipona.

Una interpretación de los logros económicos

Frente a los sorprendentes avances de la economía de Japón es casi inevitable preguntar ¿cómo 130 millones de japoneses, en un territorio pequeño y sin materias primas ni hidrocarburos, pudieron llevar a su país a un lugar tan prominente en la economía mundial? Más allá de las concepciones simplistas sobre el "milagro japonés", es importante referir algunos aspectos esenciales del desarrollo del gigante económico oriental y buscar una relación más fructífera de América Latina con él.

Es difícil entablar relaciones comerciales con Japón sin abordar aspectos tan "poco económicos" como la cultura, la imagen que se han forjado de los occidentales y la comprensión de su historia. Existen tres variables que es importante tener en cuenta: 1) el elemento histórico, 2) la idiosincrasia cultural-religiosa y 3) el

patrón económico-comercial. Cada uno de estos terrenos de la vida japonesa, lejos de constituir un compartimiento estanco, se interrelaciona estrechamente con los otros.

El elemento histórico. Los límites de este trabajo no permiten realizar un análisis minucioso de la historia de Japón, pero conviene señalar algunos hitos relevantes que contribuyen a explicar su desarrollo actual y su comportamiento en el ámbito internacional. Entre los hechos más trascendentes en la evolución histórica del país asiático figuran: *i)* la presencia china de fines del siglo VI a mediados del VII, la cual transmitió un bagaje cultural milenar de fuerte arraigo en la conformación del espíritu nacional; *ii)* el contacto con los europeos que favoreció las actividades comerciales hacia mediados de este feneciente milenio, y *iii)* el aislamiento internacional durante los siglos XVII, XVIII y parte del XIX, que entrañó la separación geográfica de los principales centros de comercio, pero no implicó caer en el estancamiento.

Estos nexos y desencuentros contribuyeron a consolidar la unidad política del país, favorecieron la maduración de una cultura autóctona y alentaron el desarrollo de una economía nacional. En 1868 la reapertura internacional de Japón abrió paso a un proceso de "occidentalización" y de acopio de conocimientos. También la ocupación estadounidense (1946-1952) suscitó cambios institucionales y la adaptación de valores ajenos a la tradición feudal. Con la obligada limitación de los gastos militares tras la derrota en la segunda guerra mundial, Japón pudo destinar una gran parte de los recursos presupuestarios a la modernización. De igual modo, la política económica se encaminó a lograr un "crecimiento autosuficiente" con la menor dependencia posible de la ayuda extranjera.

Desde luego, los hechos referidos de la historia de Japón no permiten vislumbrar por sí solos las razones del éxito nipón en los últimos decenios. Cada uno de ellos implica un proceso cultural muy profundo que dio origen a una idiosincrasia particular que se esboza a continuación.

Idiosincrasia cultural-religiosa. Para los japoneses el confucianismo constituyó una de las ideologías básicas para la formación del "ser nacional". La doctrina, legado de la influencia china, adquirió formas particulares y sus valores principales se basaron en la benevolencia, la justicia, la fidelidad y la lealtad. El confucianismo japonés se destacó por su intenso nacionalismo y la devoción total de respeto al superior. Más que una religión, se convirtió en una filosofía con fundamentos intelectuales y racionalistas. En Japón el confucianismo ensalza la lealtad al Estado, la piedad filial, la fidelidad a los amigos y el respeto a los mayores. No fueron sorprendentes, por tanto, aspectos como la orientación nacionalista del avance económico del país y el establecimiento del sistema de antigüedad y estabilidad del empleo. El desarrollo de un capitalismo nacional, paternalista y no individualista, junto con la educación confuciana, consolidó un país de trabajadores eficientes y facilitó el establecimiento de una administración

7. José María Ramos, "Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 7, México, julio de 1990, p. 655.

moderna. De esta manera, se edificó una pujante economía de mercado preñada de un espíritu muy diferente del que inspiró al capitalismo inglés. Una economía, en suma, donde se combinó la mentalidad japonesa con la técnica occidental.

El sintoísmo, religión más antigua y autóctona del pueblo japonés, aunque con influencia del budismo chino, colaboró también en la formación de una cultura nacional que alentó el patriotismo y el culto al emperador. Según un estudioso japonés, "el sintoísmo y el confucianismo colaboraron en Japón en dos sentidos: por un lado, el primero contribuyó en la construcción de un régimen monárquico-constitucional basado en la burocracia moderna. Por otro, el sintoísmo sirvió de catalizador para promover el nacionalismo. En tiempos de crisis nacional tuvieron primacía los elementos sintoístas; en cambio, el confucianismo tendió a prevalecer después de cualquier cambio drástico de régimen político. Esto proporcionó el impulso ideológico necesario para enfrentarse a los problemas que se planteaban al país."⁸ Los japoneses tienen una idea particular de los occidentales. Asimismo, las concepciones de unos y otros son distintas. Como ejemplo se pueden citar los enfoques divergentes sobre las relaciones de trabajo, la condición de los obreros, los fines de la empresa, las vacaciones, las agrupaciones sindicales y la educación.

El patrón económico-comercial. Desde la óptica occidental, los japoneses pueden aparecer como extraños planificadores y previosores económicos. La aplicación de la teoría de la libre empresa ha tomado un rumbo propio en Japón. Los métodos de comercio y la estrategia empresarial se apartan mucho de las orientaciones que se siguen en las economías occidentales. La mayor productividad en la nación asiática se atribuye al "estilo de gestión japonés", fincado en una sólida filosofía de empresa, el consenso en la toma de decisiones, la formación de cuadros a largo plazo y las inversiones en investigación y desarrollo. Otros aspectos básicos de ese estilo de gestión son el empleo seguro, las promociones con base en la experiencia y el sindicalismo empresario. La fuerza competitiva de la sociedad japonesa se cimienta en el precio y la calidad del producto. La confianza, la productividad y la finura son las bases de la producción. Japón arribó a la cúspide del crecimiento económico. Se preocupa menos de su escasez de recursos naturales e intensifica su proyección internacional. Quienes comprenden la concepción del mundo de Japón tienen una mayor oportunidad de acercarse a él. Allí radica el desafío de América Latina en su búsqueda de un nuevo espacio de cooperación económica.

La cooperación internacional

La estructura y el funcionamiento de las relaciones internacionales de Japón tienen dos ámbitos fundamentales: el oficial-diplomático y el empresarial-comercial. El prime-

8. Mitsuo Morishima, *Por qué ha triunfado Japón*, Editorial Grijalbo, Madrid, 1984, p. 233.

ro compete a las misiones y representaciones diplomáticas en el exterior. En todos los países latinoamericanos se han establecido embajadas niponas y viceversa. Durante los últimos lustros se apreció una creciente cooperación científica y cultural de la potencia asiática con América Latina. La Agencia de Cooperación Científica y Cultural de Japón (JICA, por sus siglas en inglés), organismo responsable en la materia, auspicia programas como los de cooperación para el desarrollo y formación de expertos japoneses en entrenamiento técnico.

En cuanto al aspecto empresarial-comercial, las relaciones entre América Latina y Japón apenas adquirieron cierta importancia después de la segunda guerra mundial. La reconstrucción económica nipona demandó grandes cantidades de materias primas provenientes de esos países, entonces en franca expansión económica.

Japón ha manifestado interés en fortalecer su presencia internacional y propugnar una mayor transferencia de recursos a las naciones en desarrollo. En julio de 1989 el Foro de Relaciones Internacionales de ese país presentó varias recomendaciones sobre cómo utilizar mejor los recursos económicos nipones para el desarrollo de la economía mundial. Entre ellas destacan las de a) incrementar la ayuda para el desarrollo; b) aumentar la inversión directa; c) ampliar la asistencia médica; d) alentar la cooperación educativa y ambiental; e) promover la investigación científica, y f) solucionar el problema de la deuda externa mediante la cooperación entre bancos comerciales, países acreedores, organismos internacionales y gobiernos de naciones en desarrollo.

Desafortunadamente, algunas de esas propuestas no se pusieron en práctica porque el número de funcionarios que trabajan en los organismos japoneses respectivos es pequeño y no hay normas precisas sobre la forma de distribuir los recursos asignados. Por otra parte, aún no se comprende a cabalidad la situación de los países en desarrollo ni se entienden bien los propósitos de la cooperación.

Como la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) no se otorgó en yenes sino en dólares, la depreciación de esta moneda permitió a Japón desembolsar apenas 70% de la cuota comprometida en el período 1985-1991.⁹ La cooperación económica de Japón con América Latina ha ido en aumento,¹⁰ pero la AOD no es muy cuantiosa porque el nivel de desarrollo socioeconómico de la región es relativamente más alto que el de otras y persiste su abultada deuda externa. Por consiguiente, predomina la cooperación económica

9. Antonio Ocaranza Fernández, "Las relaciones financieras entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990, p. 496.

10. Las proporciones de la cooperación fueron de 11.2% del total en 1970; 17% en 1980; 31.3% en 1983; 46.9% en 1984; 36% en 1985; 33.6% en 1986 y 35.4% en 1987. Véase "Panorama de la industria y cooperación económica del Japón", *Sociedad Latinoamericana*, Tokio, 1989, pp. 102-103.

privada y aun en ésta hay reticencia por la falta de confianza en los países receptores.

Las corporaciones niponas se interesan sobre todo en el comercio, la maximización de los retornos del capital invertido, el mantenimiento de un "ambiente favorable" (estabilidad sociopolítica), el potencial de desarrollo económico, y la claridad de las reglas del juego para el capital extranjero.

La mayoría de los autores coinciden en que la ayuda externa que brinda Japón es muy inferior a su capacidad real. En un informe gubernamental sobre la "nueva política económica internacional de Japón", elaborado en 1985, se subrayó la necesidad de una mayor apertura de los mercados nipones y la de promover la ayuda externa. Sin embargo, mientras que en los discursos se afirma que Japón sostiene un amplio intercambio con las naciones en desarrollo, en las votaciones de la ONU el país del sol naciente a menudo se opone o abstiene, junto con Estados Unidos, el Reino Unido y Francia, a las peticiones de los países en desarrollo.

La cooperación japonesa en América Latina

Los programas de la JICA permiten ponderar la cooperación de Japón con América Latina, canalizada por medio de los siguientes mecanismos:

Cooperación técnica. Este tipo de colaboración incluye la aceptación de becarios en Japón, el envío de expertos, la donación de equipos y estudios e investigación para el desarrollo.

Aceptación de becarios. En respuesta a peticiones de países en desarrollo, Japón acoge cada año a más de 6 000 estudiantes extranjeros. Éstos reciben preparación académica y técnica para que puedan desempeñar un papel más activo en los esfuerzos de desarrollo de sus respectivas naciones. Con tal propósito se financian, incluso, cursos de capacitación en otros países. Después de Asia, América Latina ha sido la región receptora de mayor cooperación técnica de este tipo (casi 20% del total en 1988).

La capacitación se brinda en los más variados campos, aunque sobresalen los de administración de recursos humanos, salud pública, medicina, tecnología industrial y gestión pública. Según la matrícula de 1989, los becarios latinoamericanos han provenido principalmente de Brasil, Perú, Argentina y, en menor proporción, Uruguay y Venezuela.

Envío de expertos. La JICA envía especialistas al extranjero para proporcionar asesoría técnica, intervenir en tareas de planeación, apoyar trabajos de investigación y transferir, en suma, conocimientos y experiencias en campos de importancia para el país receptor. Los expertos nipones participan en actividades como las de agricultura, silvicultura, pesca, medicina, ingeniería civil, transporte, telecomunicaciones y otras. En 1989 América Latina recibió 21.9% de los especialistas movilizados y ocupó, después de

Asia, el segundo lugar como región beneficiaria. Los países latinoamericanos que recibieron más expertos fueron Brasil, México y Panamá.

Donación de equipos. Con el objetivo de contribuir al progreso de los países en desarrollo existe un programa de suministro de equipo, como maquinaria y herramientas agrícolas, aparatos de medicina y equipos electrónicos y de telecomunicaciones y radiodifusión. En 1987 América Latina recibió 21.6% del total de donaciones, proporción inferior a las de Asia y África, y los principales sectores destinatarios fueron los de agricultura y medicina. A diferencia de los casos anteriores, las donaciones no tienden a concentrarse en ciertos países latinoamericanos.

Estudios e investigación para el desarrollo. La JICA envía también a los países en desarrollo grupos de estudio que asesoran en la elaboración de planes y proyectos de desarrollo del sector público. Los resultados se recopilan en un informe que se presenta al gobierno del país receptor. La asistencia incluye, entre otros renglones, la preparación de planes maestros; la elaboración de mapas marinos y cartas; análisis de factibilidad; la prospección de recursos naturales; la investigación en silvicultura y pesca, y la promoción de una mayor ayuda. Apenas 15% de los estudios totales se realizaron en América Latina.

Programas de cooperación financiera no rembolsable. Japón cuenta con programas de asistencia financiera a países en desarrollo sin compromiso de devolución. La cooperación, proporcionada con base en acuerdos internacionales, incluye ayuda general para la pesca y el abastecimiento y la producción de alimentos. Debido a que en América Latina existen varios países con cierto desarrollo relativo, la región ha recibido una fracción muy pequeña de este tipo de financiamiento (6.1% en 1989); en cambio, Asia absorbió la mayor parte (61%). Entre los países latinoamericanos beneficiados se encuentran Bolivia, Guyana, Haití, Honduras, Paraguay y Perú.

Envío de jóvenes voluntarios en misiones internacionales. Se promueve la participación solidaria de jóvenes japoneses en actividades de apoyo a los países en desarrollo. Los participantes reciben capacitación técnica en distintas áreas como agricultura, pesca, silvicultura e ingeniería civil. En 1988 viajaron 1 044 jóvenes nipones (13% del total) a siete países de América Latina: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Honduras, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Cooperación para el desarrollo. La Agencia de Cooperación Científica y Cultural de Japón ofrece a diversas corporaciones japonesas financiamiento con bajo interés y largos plazos para modernizar y ampliar plantas instaladas en países en desarrollo, así como para emprender en ellos proyectos de desarrollo económico y social. Se excluyen los estudios de viabilidad y la asesoría técnica, cubiertos con los programas de envío de expertos y aceptación de becarios.

Servicios de apoyo a emigrantes. Las acciones en este rubro comprenden el otorgamiento de información y cursos de capacitación a emigrantes nipones, tanto para mejorar habilidades laborales cuanto para conocer el estilo de vida en los países de destino. Durante 1988 emigraron oficialmente 78 japoneses a cuatro países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El programa comprende también el reclutamiento de expertos japoneses para la cooperación técnica en el extranjero. Además, el JICA mantiene un programa de auxilio internacional en casos de desastre que prevé el envío de misiones de socorro médico. Entre los países latinoamericanos receptores de este tipo de ayuda figuran Brasil y Venezuela.

Como se puede apreciar, Japón cuenta con dos grandes pautas de cooperación internacional con América Latina: la que se realiza con la finalidad de obtener beneficios de inversiones futuras (como el envío de expertos y los estudios de investigación para el desarrollo) y aquella con un interés meramente humanitario (como el programa de auxilio en casos de desastre y los de ayuda financiera no reembolsable).

La cooperación financiera con miras a inversiones futuras se orienta hacia áreas relacionadas con la agricultura, la pesca, la obtención de alimentos y la producción de materias primas u otros bienes enlistados en las importaciones japonesas. Las prioridades en el envío de expertos y la aceptación de becarios corresponden en gran medida a Brasil y México, países con mayor comercio con Japón.

Cabe mencionar que Panamá tiene una presencia menor en las actividades de la JICA, en virtud de que el interés nipón en este país se centra en el sector financiero y el tránsito por el canal. La escasa solicitud de becas y envío de expertos en cultura y turismo por parte de América Latina indica las enormes dificultades para el acercamiento cultural y la desatención del turismo como fuente de divisas. En cambio, el mayor requerimiento de cooperación industrial y en el área de la salud evidencia las insuficiencias tecnológicas regionales en ambos sectores.

Por otro lado, Japón busca cómo reducir los excedentes comerciales con las otras potencias industriales y contribuir al progreso de la comunidad internacional. La ayuda bilateral y multilateral nipona ha seguido una tendencia creciente, sin una marcada orientación política. América Latina ha recibido un mayor financiamiento nipón en condiciones preferenciales, como es el caso de algunas operaciones de reducción de deuda, pero ello no es tan claro en materia de inversiones directas.

Los fondos financieros japoneses movilizados en la región se concentran todavía en lugares donde han redituado enormes beneficios como las Bahamas, las Bermudas, las Islas Caimán y Panamá, aunque en esta nación se advierte una disminución por los problemas políticos. En dichos países se han desarrollado importantes mercados monetarios y mantienen exiguas cargas impositivas. Los principales destinatarios latinoamericanos de la inversión directa

nipona son Brasil y México, sobre todo con el establecimiento del sistema de capitalización de la deuda.

Es evidente que la inversión japonesa en América Latina es débil en los sectores productivos. En este aspecto, no parece que la participación más activa de la potencia asiática en la economía internacional pueda beneficiar mucho, al menos a corto y mediano plazos, a los países latinoamericanos. Las mejoras cualitativas en la inversión dependen de que América Latina se constituya en un sólido centro de atracción, lo cual exige una estabilidad política y económica confiable.

Opciones de cooperación entre América Latina y Japón

Para el estudio de nuevas formas de cooperación, es importante destacar los aspectos económicos. Ello no implica soslayar las variables políticas o socioculturales, sino simplemente reconocer el mayor peso de aquéllos sin perjuicio de incluir las otras cuando se amerite. En América Latina los convenios sectoriales entre países pueden ofrecer beneficios concretos que sería más difícil obtener con acuerdos comerciales de mayor alcance.

Las negociaciones sectoriales permitirían incrementar las exportaciones en un mercado más pequeño y estable, sentar bases para elevar la productividad y reducir la heterogeneidad de las economías latinoamericanas a medida que se ampliaran los eslabones intersectoriales. Los flujos de comercio exterior de estos países indican la existencia de ciertos polos de atracción económica, conformados por naciones con mayor influencia en el intercambio entre un grupo de ellas, como Brasil y Argentina.¹¹

Las economías nacionales de la región tienen distintos niveles de desarrollo. Existen países con una exportación importante de productos manufacturados (Brasil y México), mientras que otros permanecen especializados en la de bienes primarios (Bolivia y Paraguay). También es muy variado el tamaño de los países, así como sus dotaciones de recursos naturales, lo cual se debe considerar en la búsqueda de nuevas formas de cooperación entre América Latina y Japón.¹²

En esta heterogeneidad se puede fundar el intercambio latinoamericano por sectores: de las economías más avanzadas, con capacidad para transferir tecnologías y otorgar preferencias comerciales, a las de menor desarrollo relativo. Además, una voluntad integradora de ese tipo abriría paso a una concepción más pragmática de participación regional en los mercados mundiales.

11. Antonio Oceranza Fernández, *op. cit.*, p. 497.

12. CEPAL, *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y Japón*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 51, Santiago de Chile, 1986, p. 15.

Tipología de los nexos de América Latina con Japón

Es conveniente elaborar una tipología de las relaciones de las naciones de América Latina y Japón, con base en el comercio recíproco, en donde se puedan apreciar también los rasgos más relevantes de las estructuras productivas nacionales. En primer lugar, se consideran los países latinoamericanos que tienen mayor comercio con la potencia oriental y representan, por tanto, la actual base operativa del intercambio regional con ella.

La clasificación propuesta contribuye a evaluar las oportunidades comerciales que América Latina ofrece a Japón, a partir de la segmentación del mercado regional o el establecimiento de acuerdos parciales con uno o varios países. Los resultados serían satisfactorios si se detectara un mismo tipo de productos en los países de la región con posibilidades de concurrir como oferentes al mismo mercado, en este caso el japonés. Se pueden distinguir tres grupos de países latinoamericanos:

■ Grupo A, cuyos integrantes concentran 60% del intercambio regional con Japón y son, en orden de importancia, Panamá, México y Brasil.

■ Grupo B, constituido por Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Chile, Argentina, Perú, Cuba, Ecuador y Paraguay, naciones a las que corresponde 30% del comercio referido.

■ Grupo C, con 10% del flujo comercial y al que pertenece el resto de los países de América Latina.¹³

Con respecto a la composición del intercambio, cabe apuntar que de 1970 a 1980 aproximadamente 82% de las exportaciones niponas a la región correspondieron a maquinaria y equipo, 10% a manufacturas básicas, 5% a metales y 3% a productos químicos. En cambio, el grueso de las importaciones niponas provenientes de la región correspondió a productos primarios (75%) y metales básicos (15%).

Los países latinoamericanos que lograron aumentar el valor de sus envíos a Japón elevaron también, en general, las importaciones de éste. El crecimiento de estas compras fue más vigoroso en las

13. Una base importante de esta clasificación es el trabajo de Carlos Monetta sobre las relaciones de Japón y América Latina en los noventa, en el que se plantea una categorización de los países latinoamericanos en razón de las estrategias e intereses nipones en la región. Monetta distingue: a) los países que han tenido una respuesta positiva de las empresas niponas a los procesos de reforma estructural de la economía latinoamericana (México, Venezuela, Colombia y Costa Rica); b) países y territorios que constituyen centros importantes para la distribución continental y transoceánica del comercio o son "paraísos fiscales" (Panamá, Bahamas, Islas Caimán); c) países que han privilegiado los regímenes de subcontratación para la producción de las grandes corporaciones transnacionales (Centroamérica y Caribe), y d) países que poseen minerales energéticos y materias primas necesarias para Japón.

naciones que emprendieron una apertura comercial como Brasil, México, Chile y Panamá.¹⁴ A continuación se reseñan las relaciones económicas de la potencia asiática con las naciones de la región.

Países del Grupo A

Panamá. La importancia de este país para Japón radica en el centro bancario internacional que opera en él, la zona franca de Colón y el funcionamiento del canal, por el que "transitan 25% de las exportaciones de automóviles de Japón. En la zona de Colón se encuentran las bodegas más grandes de las empresas de electrónica y de automóviles japoneses que se destinan a América del Sur y el Caribe."¹⁵ Tales atractivos, junto con la ventaja estratégica del istmo centroamericano, han motivado cuatiosas inversiones niponas en la nación canalera que mantiene, pese a los graves conflictos de años recientes, un papel prominente en los nexos económicos entre América Latina y la potencia oriental.

México. La relaciones de Japón con México son centenarias y comprenden desde migraciones continuas hasta los más diversos acuerdos bilaterales. Durante los últimos decenios, sin embargo, los intereses nipones han resaltado "el importante papel geopolítico de México como vía hacia Europa, en razón de la inestabilidad de Medio Oriente; sus cualidades de interlocutor dinámico como integrante de los países en desarrollo; su vecindad con Estados Unidos; su extenso mercado; sus vastos recursos petroleros, y su estabilidad política".¹⁶

Por esos factores Japón es una de las principales fuentes de inversiones extranjeras en México, uno de sus mayores socios comerciales y una de las presencias más notorias en su industria siderúrgica, de automotores, electrónica y en algunos servicios. Asimismo, se aprecia una cooperación bilateral importante en las áreas de tecnología, ciencia y educación.

Con el fin de adquirir divisas, generar fuentes de empleo, impulsar el desarrollo regional e importar tecnología, a mediados de los sesenta el Gobierno mexicano estableció un sistema de preferencias con ventajas para el capital extranjero que se conoce como "industria maquiladora". En él participó Japón para incrementar sus centros de producción en países extranjeros, en especial los de equipos eléctricos y piezas de automóviles, en la frontera con Estados Unidos. Según el Departamento de Investigaciones de Industrias del Banco Industrial nipón, la maquiladora "goza de

14. Gert Rosenthal, "Balance preliminar de la economía latinoamericana en 1989", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 2, México, febrero de 1990, p. 134.

15. Mladen Yop, *Japón y América Latina: aprovechando espacios y reacomodos mutuos*, Universidad Académica de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile, enero de 1990, p. 27.

16. *Ibid.*, p. 23.

varias ventajas, entre las que se destacan el permiso de importación de materias primas, máquinas y equipos con exención arancelaria, la facilidad de trámites para la admisión en el país de ingenieros y administradores extranjeros, y la ventaja preferencial en el cambio de divisas".¹⁷

En la actualidad una de las razones principales para que Japón invierta en México es su colindancia con Estados Unidos. Si bien la política de atracción de capitales ha tenido éxito en casos como el de la industria maquiladora, la creciente presencia de empresas japonesas, coreanas y taiwanesas en la frontera con Estados Unidos puede provocar tensiones con este país.

No obstante, es importante que México mantenga el atractivo para el capital japonés, sobre todo en un entorno mundial de recursos escasos e intensa competencia por ellos.

Brasil. En América del Sur este país ha sido el de mayor interés para Japón. Los motivos de este acercamiento son "la inmensa reserva de materias primas brasileñas; la gran atracción de inmigrantes japoneses; el tamaño y grado de desarrollo de la industria y la relativa estabilidad política del país".¹⁸ En el gigante amazónico se ha acumulado una cuantiosa inversión japonesa en múltiples áreas industriales, aunque también es relevante la cooperación preferencial en la agricultura ante la disposición nipona de apoyar a los pequeños agricultores.

Japón posee una vasta experiencia en materia de cultivos y organización de granjas como cooperativas agrícolas, por lo que puede colaborar ampliamente en renglones como la introducción de innovaciones tecnológicas e institucionales. En la Cooperativa Agrícola de Cotia, por ejemplo, se ha incorporado la tecnología nipona más avanzada para aumentar la productividad. Un antecedente importante de ello es el plan binacional para el desarrollo agrícola de la zona brasileña del Cerrado, puesto en marcha en 1974, en el cual se establecieron las bases institucionales de los futuros acercamientos.

Los japoneses han participado también en otros importantes proyectos conjuntos en actividades como la extracción y el comercio del mineral de hierro, investigaciones genéticas en el área del Amazonas y proyectos de irrigación en Minas Gerais y estados del noreste. Brasil es la fuente de abastecimiento más lejana de Japón, pero esta desventaja se ha contrarrestado por medio de un acuerdo de transporte combinado de mineral y petróleo, contratos de largo plazo y participaciones de capital, como en el proyecto siderúrgico Nibrasco-Espíritu Santo al que aportaron fondos acerías brasileñas y un consorcio de diez bancos japoneses.¹⁹ De igual modo, han

crecido las inversiones niponas en el ámbito financiero y se amplió el comercio bilateral.

Países del Grupo B

Si bien aún se encuentran en un segundo plano de importancia en las relaciones económicas regionales con Japón, las naciones del Grupo B han mostrado una creciente capacidad de acercamiento al mercado nipón.

Chile. El dinamismo comercial y la capacidad empresarial que este país andino adquirió con su modelo de liberación económica han despertado, sin duda, el interés de Japón. Al tiempo que se han incrementado las inversiones niponas en la nación sudamericana, aumentó la presencia de productos pesqueros chilenos en el exigente mercado japonés. Otro control de calidad al que se enfrentaron los empresarios andinos corresponde a los embarques de uva, uno de los cultivos chilenos más importantes. La inversión de las estaciones en ambos países facilita el aumento de los envíos, pero las diferencias en los hábitos de consumo requiere esfuerzos adicionales de penetración en el mercado japonés.

Argentina. Los acercamientos de esta nación austral con Japón se multiplicaron durante los últimos años. En 1985 la JICA envió un grupo de más de 30 especialistas para elaborar un estudio económico de Argentina. El documento respectivo incluyó una serie de apreciaciones y sugerencias sobre aspectos macroeconómicos con miras a fortalecer la cooperación bilateral. Durante 1989 la cancillería argentina convocó a las entidades públicas y privadas involucradas para examinar los resultados del estudio (conocido como "Informe Okita").

Una conclusión obvia fue confirmar el interés de Japón por ampliar sus vínculos económicos con Argentina tanto en el campo de la cooperación como en el de las inversiones. En materia de comercio, el producto argentino con mayor éxito de penetración en el mercado japonés ha sido el vino, después de tres años de promoción intensa. En general, los productos de Argentina son muy caros para los japoneses, quienes a menudo ni siquiera conocen la ubicación exacta de ese país. Así, la adaptación de los productos y la búsqueda de una imagen propia son elementos imprescindibles para el acercamiento comercial del país sudamericano con el gigante económico oriental.

Venezuela. Desde hace tiempo las autoridades de este país buscan diversificar las exportaciones a Japón y reducir, por tanto, el peso de las ventas petroleras en favor de las agrícolas e industriales. Por medio de negociaciones y actividades promocionales se han detectado oportunidades potenciales de exportación de productos de aluminio, envases, llantas para automóviles, granos de café, conservas de pastas de pescado, jugos de frutas, harina de maíz y artículos de cocina. Las operaciones concretadas incluyen obras de arte, artículos de decoración, ron, vinilo, trajes, mallas de baño y calzado.

17. Organización del Comercio Exterior de Japón, "Movimiento de empresas japonesas en la industria maquiladora", *Tradescope*, Tokio, pp. 2-3.

18. Mladen Yopo, *op. cit.*, p. 26

19. CEPAL, *op. cit.*, pp. 142-143.

Un producto con especial éxito en el mercado de Japón ha sido el sésamo, cuyo aceite se utiliza desde épocas remotas y ocupa un lugar prominente en su cultura gastronómica. El consumo depende casi por completo de las importaciones, en virtud de que la producción nacional es escasa, exige mucha labor y requiere de amplias extensiones.

Venezuela es el único país exportador de aceite de sésamo entre los productores latinoamericanos, entre los que se encuentran México, Colombia, Guatemala, Nicaragua y El Salvador. Además, cuenta con excelentes empresas proveedoras que realizan investigaciones continuas para obtener semillas de mejor calidad para el mercado japonés.

Ecuador. Desde la óptica nipona, este país resulta atractivo por sus abundantes recursos naturales y su mano de obra barata. La balanza del comercio bilateral favorece a Japón, uno de los principales proveedores de Ecuador. El petróleo ha ocupado el primer lugar en las exportaciones de este país a de Oriente: los envíos incluyen también pescado congelado, plátano, cacao, dulces de chocolate, café instantáneo, atún en conserva, langostinos y las transacciones de pesca a bordo de barcos nipones en aguas del país sudamericano. En los últimos años ha crecido el interés japonés por los artículos de artesanía ecuatoriana, como la talla en marfil vegetal y los trabajos de tinta y pulido, pero es necesario que los fabricantes ecuatorianos atiendan más los gustos de los consumidores japoneses para ampliar la gama de exportaciones a ese mercado.

Perú. La potencia oriental ha sido una importante fuente crediticia para este país, de suerte que en 1990 los débitos peruanos respectivos sumaron unos 1 000 millones de dólares. Una parte importante de las inversiones directas niponas en Perú se canalizaron a plantas de montaje, cuya producción tiene un escaso valor agregado nacional, y la tecnología japonesa predomina en la industria de automotores.

La asunción presidencial de Alberto Fujimori despertó expectativas de una mayor cooperación bilateral, en razón de las raíces familiares niponas del gobernante peruano con Japón. Sin embargo, ante el recrudecimiento de la actividad guerrillera, la JICA retiró a los trabajadores voluntarios. En cambio, continuó en marcha un programa binacional de cooperación para el desarrollo en que participan unos 140 funcionarios, profesionistas y empleados nipones.

Colombia. A la par con la expansión económica internacional de Japón, desde los años sesenta se incrementó el comercio de Colombia con la potencia oriental. En 1990 las exportaciones colombianas respectivas sumaron 65 millones de yenes; entre los envíos sobresalieron los de bandajes de neumáticos, tubos de acero y materias primas agropecuarias. Asimismo, se ha ampliado la cooperación técnica y a finales de los ochenta el país sudamericano recibió casi 10% del apoyo nipón para América Latina. Japón ha respaldado también diversos proyectos colombianos como el de

control de la contaminación en Bogotá, uno de desarrollo integral agropecuario y otro de rehabilitación de plantas de energía.

Países del Grupo C

En este grupo el país que capta mayor atención japonesa es Uruguay, cuya legislación de zonas francas es muy atractiva para el comercio en materia de exoneración de impuestos, aranceles aduaneros, manejo de divisas e intervención del sector público. Japón ha aprovechado esos beneficios. Cabe destacar el dinamismo de las importaciones uruguayas de productos electrónicos nipones. Junto con otras naciones del Sudeste Asiático, Japón suministra una amplia gama de dichos productos, en especial en los renglones de bienes de consumo y subensamble, como los juegos de piezas para la fabricación de televisores de color.²⁰

Una integración por sectores

A la luz de lo anterior, "resulta obvio que América Latina tiene que mejorar las condiciones de acceso a los mercados de los bienes que interesan a los productores latinoamericanos. Este problema debería resolverse mediante la expansión de las exportaciones latinoamericanas a Japón. No obstante, también interesa aumentar la competitividad internacional de las exportaciones latinoamericanas... esto significa tratar de promover e intensificar vínculos de cooperación económica más allá del marco estrecho de país donante versus país receptor".²¹

La integración por sectores parece ser el camino más viable para intensificar las relaciones económicas entre América Latina y Japón. No es una tarea fácil por las disparidades económicas de los países de la región, así como las diferencias en transferencia de tecnología y mecanismos institucionales de comercio exterior. Cabe apuntar, sin embargo, algunas tendencias posibles.

Si bien la construcción de un amplio mercado regional, iniciada en 1960 con el nacimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), sigue en gran medida en el terreno declarativo, es necesario que América Latina forje otras modalidades de integración que allanen el camino del desarrollo y mejoren su lugar en la economía internacional. Uno de los intentos más relevantes ha sido, sin duda, el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que Argentina y Brasil firmaron en noviembre de 1988 para impulsar la modernización de sus economías y lograr una adecuada inserción internacional. La integración entre esos países constituyó el eje del Mercosur, con un vasto potencial como polo de intercambio.

20. Michele Snoeck, "El comercio exterior de bienes electrónicos de Uruguay, 1978-1988", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 3, México, marzo de 1991, p. 271.

21. CEPAL, *op. cit.*, pp. 143-144.

Con una cohesión integradora sólida, en las negociaciones con Japón sería factible proponer la participación de varios países como oferentes de productos similares o complementarios. Este tipo de negociaciones permitiría contar con diferentes opciones, de acuerdo con los productos involucrados y que se podrían agrupar en: a) materias primas; b) productos intermedios, con algún grado de transformación o valor agregado industrial, y c) bienes de capital, con altos contenidos de tecnología y valor agregado. En cada uno de estos sectores se pueden identificar diversas formas de cooperación con distintos instrumentos de negociación. Es el caso, por ejemplo, de las inversiones de riesgo conjuntas, los consorcios de exportación y los acuerdos en el marco de la ALADI. El punto central de este planteamiento es la identificación de oferentes de productos, cuyo número puede variar según los montos exportables o la capacidad y experiencia necesarias en los procesos de transformación.

Consideraciones finales

El rumbo de las relaciones de América Latina con Japón evidencia el desafío que tiene la región de proyectarse hacia el exterior con bases más sólidas y por vías más eficaces. Es menester contar con una "voluntad política integradora" que contribuya tanto a lograr ese objetivo cuanto a resolver otros problemas críticos de la región. Ello exige de cada país latinoamericano una mayor cooperación comercial y financiera, con reglas de juego claras.

Cualquier avance regional en esa dirección debe considerar dos planos básicos: *i)* los aspectos generales relacionados con un enfoque global de acercamiento al mercado mundial, y *ii)* las formas concretas de cooperación y adaptación a las nuevas realidades internacionales, con especial referencia a Japón. A continuación enlistan los principales objetivos de uno u otro tipo.

Objetivos generales

i) Diversificar las exportaciones de los países de América Latina para tener una mejor participación en el mercado internacional. *ii)* Realizar campañas sistemáticas de promoción comercial. *iii)* Ampliar la capacidad científico-tecnológica regional e importar tecnología útil para los países latinoamericanos. *iv)* apoyar el desarrollo de la pequeña y mediana empresas. *v)* Orientar la estructura productiva latinoamericana hacia la fabricación de bienes de capital e intermedios. *vi)* Adaptar los productos a las preferencias de los consumidores. *vii)* Estudiar y reducir los costos de incidencia de la distribución internacional de mercancías. *viii)* Lograr y mantener la competitividad, tanto en precios cuanto en calidad, de la oferta exportable latinoamericana. *ix)* Fortalecer los centros e instituciones de investigación. *x)* Impartir capacitación técnica a las empresas en materia de normas, especificaciones y control de calidad. *xi)* Inten-

sificar la cooperación regional en materia de transporte e infraestructura para la comercialización internacional.

Acciones concretas

Crear organismos binacionales que promuevan el comercio de los países latinoamericanos con Japón; obtener información amplia y precisa sobre el mercado nipón; alentar la participación de ambas partes en misiones de negocios y ferias comerciales; organizar cursos y seminarios que transmitan conocimientos y experiencias para el intercambio económico; utilizar mecanismos de cooperación en materia de comercio e inversión como las empresas mixtas, la subcontratación y las inversiones de riesgo conjunto.

Desde luego, este conjunto de objetivos y acciones deben contribuir de modo importante a resolver dos problemas estructurales claves de América Latina: la vulnerabilidad de las exportaciones tradicionales y el rezago de las pequeñas y medianas empresas. En realidad, el intercambio latinoamericano con el conjunto de las naciones asiáticas ha sido escaso.

Sin embargo, es pertinente tener un mayor conocimiento de éstas para comprender los factores históricos, las políticas económicas y las acciones comerciales que permitieron, sin desconsiderar los aspectos geopolíticos, difundir los resultados del esfuerzo nipón. Sin duda, el análisis de esos factores facilitaría el acercamiento económico y la asimilación de experiencias útiles.

Según un informe de la ONU, "la naturaleza de los beneficios en relación con Japón diferirán de acuerdo con los sectores de la cooperación. Hay opciones y formas diferentes de cooperación recíproca, pero es necesario adoptar las más apropiadas a fin de maximizar los beneficios mutuos. Por ello, la verdadera cooperación exige que ambas partes efectúen ajustes de política, adaptaciones institucionales y demás esfuerzos que se traduzcan en coordinación y ajuste."²²

Más allá del intercambio de bienes, es necesario crear una verdadera comunidad de intereses que considere desde los movimientos de capital hasta la identificación sociocultural. Para comprender a Japón y aprovechar las oportunidades en él, es preciso conocer aspectos esenciales de la cultura e idiosincrasia nipona y cotejarlos con los valores propios.

El reto de América Latina entraña la preparación de recursos humanos para el encuentro deseado con el país del sol naciente, cambios de mentalidad y una planeación con mayores horizontes. Con todo ello, no sería difícil esperar vínculos comerciales, tecnológicos, políticos y culturales más intensos entre América Latina y Japón en un mundo en transición. □

22. CEPAL, *op. cit.*, p. 40.