

comercio *e*xterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

Japón I

Relaciones con México

Las *sogo shoshas* y el desarrollo

Política agrícola



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

CONSEJO DIRECTIVO

Serie "A"

<i>Propietarios</i>	<i>Suplentes</i>
José Ángel Gurría Treviño	Carlos García Moreno
Herminio Blanco Mendoza	Santiago Macías Herrera
Martín Werner Wainfeld	Francisco Mere Palafox
Romárico Arroyo Marroquín	
Rosario Green Macías	
Luis Téllez Kuenzler	Ricardo Samaniego Breach
Santiago Levy Algazi	Jonathan Davis Arzac
Decio de María Serrano	Guillermo López Escamilla
Guillermo Ortiz Martínez	Guillermo Prieto Treviño

Serie "B"

Armando Araujo Montaña	Jorge Escamez Ferreiro
Antonio del Valle Ruiz	Carlos J. Gutiérrez Ruiz
Jorge Marín Santillán	Juan Elek Klein
Eduardo Bours Castelo	Roberto S. Sannenberger

Comisarios

Serie "A"

Mario López Araiza Orozco Carlos Arturo Aguirre Islas

Serie "B"

Juan Amieva Huerta Marco Alberto Huidobro Ortega

Secretario

Héctor Orrico de la Vega

Prosecretario

Santiago Clariond Reyes Retana



BANCOMEXT

Director General

Enrique Vilatela Riba

Directores generales adjuntos

Raúl Argüelles Díaz González, Carlos Elías Rincón, Sergio Fadi Kuri, Abel Jacinto Intriago, Gabriel Leyva Lara, Julio César Méndez Rubio, Humberto de J. Molina Medina

COMITÉ EDITORIAL

Juan Pablo Arroyo Ortiz
Carlos Bazdresch Parada
Javier Beristain Iturbide
Arturo Fernández Pérez
David Ibarra Muñoz
Mario Ojeda Gómez
Gustavo Romero Kolbeck
Francisco Suárez Dávila
Homero Urías Brambila

DIRECCIÓN DE LA REVISTA

COMERCIO EXTERIOR

Director

Homero Urías Brambila

Subgerentes

Rafael González Rubí
Sergio Hernández Clark

Redacción e información

Alfredo Castro Escudero, Alma Rosa Cruz,
Alicia Loyola Campos, Agustín Ruiz Soria,
Alfredo Salomón

Edición

Enrique Pérez Vera
Ma. Esther Jacques Medina, Pilar Martínez
Negrete, Miguel Ángel Ramírez

Distribución

Angélica González C., Leticia Martínez

Servicios secretariales y de apoyo

Antonia Cardona Reyna, Elizabeth
García Tinajero, Alfredo González,
Ángeles Marín Ancona

Asesores

Emilio Alanís Patiño
Jorge Eduardo Navarrete

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, una amplia gama de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Ediciones ECA, S.A. de C.V., Calle B, núm. 20, Manzana XI, Col. Educación, 04400 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 010 1062. Distribuida por Sepomex, Netzahualcóyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 248/78. Aparece el último día de cada mes. Publicación gratuita.

Dirección de la Revista *Comercio Exterior*, Camino a Santa Teresa 1679, octavo piso, Jardines del Pedregal, 01900 México, D.F. Tels.: 327 6220 y 327 6000, ext. 6656; fax: 327 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04100 México, D.F.

<http://www.bxt.gob.mx/esp/revista.html>
e-mail: revcomer@bancomext.gob.mx

ISSN-0185-0601

3

PRESENTACIÓN

Juan González García

A un siglo de la primera emigración japonesa a México, los vínculos con la nación asiática se han fortalecido en todos los ámbitos. El autor reseña el contenido de los dos números que *Comercio Exterior* dedica a examinarlos, desde sus orígenes en el siglo XVII hasta los que se derivan de la globalización económica, así como aspectos económicos y sociales del Japón contemporáneo.

6

LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN EN LA TRANSFORMACIÓN MUNDIAL

Victor López Villafañe y Luis Oliver Navarro

Se examina la relación económica de México con Japón en el marco de las actuales tendencias de globalización y regionalización. Para los autores la relación bilateral es susceptible de mejorarse, pero debe trascenderse el ámbito diplomático y determinarse acciones claras que lleven a un trato particular y concreto que permita no sólo consolidar a México como plataforma de exportación de las empresas japonesas, sino también ofrecer un mercado atractivo.

15

NEXOS ECONÓMICOS MÉXICO-JAPÓN EN LA POSGUERRA

Carlos Uscanga

Se reseñan algunos aspectos de las relaciones económicas entre México y Japón desde el restablecimiento de sus contactos diplomáticos después de la segunda guerra mundial hasta la intensificación de sus relaciones comerciales de finales de los años setenta.

21

LAS RELACIONES DE MÉXICO Y JAPÓN: HISTORIA DE UN ESFUERZO BINACIONAL

María Elena Ota Mishima

En este artículo se describen en detalle las vicisitudes históricas de la relación diplomática entre México y Japón, desde los primeros contactos, a mediados del siglo XVI, hasta la fecha. En particular se destacan el trascendental tratado binacional de 1888, por el que por primera vez una nación de Occidente reconocía la soberanía de Japón, y la inmigración nipona al país, la cual se inició hace 100 años.

- 29 LA PARTICIPACIÓN DE JAPÓN EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES, 1995-1997
Fernando Alfonso Rivas Mira
.....

La preponderancia económica de Japón en los últimos decenios ha propiciado que deje su papel marginal en las relaciones internacionales y asuma una participación más activa para contribuir a la paz y la prosperidad mundiales. En el artículo se examinan algunos aspectos de esta transición en lo que concierne a su posición en organismos multilaterales, regionales y los vínculos bilaterales.

- 34 LAS SOGO SHOSHAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE JAPÓN
Ernesto H. Turner
.....

Las grandes sociedades de comercio, las *sogo shoshas*, han desempeñado un papel fundamental en lo que se conoce como el "milagro japonés". En el artículo se refieren sus orígenes, así como las vicisitudes y transformaciones que han experimentado desde fines del siglo pasado. En particular, se describe la función estratégica de tales entidades en el impulso a la producción y la comercialización foránea de los productos japoneses.

- 46 EFECTOS DEL TLCAN EN LAS RELACIONES MÉXICO-JAPÓN: UNA APROXIMACIÓN
Keiichi Tsunekawa
.....

Se analiza a grandes rasgos la evolución reciente de las inversiones japonesas en México, a fin de evaluar la pertinencia de dos hipótesis, a saber: si el TLCAN brinda a la economía asiática una oportunidad para utilizar a México como una plataforma de exportación al mercado estadounidense, o si el bloque norteamericano afecta la competitividad de las empresas niponas frente a las estadounidenses.

- 49 DINÁMICA Y CONVERGENCIAS DE LAS POLÍTICAS AGRÍCOLAS DE JAPÓN Y MÉXICO
Melba E. Falck
.....

A partir del examen de las políticas agrícolas generales de Japón y México en los últimos decenios, así como de sus similitudes y diferencias, la autora destaca la convergencia reciente manifiesta en los procesos respectivos de apertura comercial. Esta dinámica común ofrece, a su juicio, la oportunidad de fortalecer el comercio agrícola binacional y aprovechar su complementariedad en el mercado alimentario.

- 66 RECUENTO NACIONAL
74 RECUENTO LATINOAMERICANO
80 SUMMARIES OF ARTICLES

Presentación

• • • • • JUAN GONZÁLEZ GARCÍA*

Recientemente se cumplió un siglo de la primera emigración japonesa a territorio mexicano. Durante ese período se ha presenciado un gradual fortalecimiento de los nexos económicos, financieros, comerciales, académicos, de asistencia técnica y cooperación, cuyo objetivo ha sido el de procurar un mayor acercamiento entre los dos países. Aunque al principio los obstáculos parecieron formidables, los buenos oficios de los cuerpos diplomáticos de ambos países lograron salvarlos y, sobre todo, en el siglo en curso las relaciones se han referido principalmente a las cuestiones económicas.

La Red Nacional de Investigadores sobre la Cuenca del Pacífico, cuya Secretaría Técnica se encuentra en la Universidad de Colima (Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico), convocó a diversos investigadores a examinar la relación bilateral México-Japón. En este número y el siguiente *Comercio Exterior* ofrece diversos artículos que contribuyen a ampliar la comprensión sobre la génesis y la evolución de esas relaciones.

Los primeros intentos de acercamiento entre México y Japón datan del siglo XVII (1620-1624), cuando el primero era colonia española y la nación asiática estaba por entrar al período Tokugawa (1638-1868). Por ese entonces ambas partes emprenden negociaciones para establecer un tratado comercial, aunque no es hasta la restauración del Imperio Meiji (1868-1912) que Japón establece algunos acuerdos comerciales con Europa y considera a México (1880-1889) como el espacio para obtener un trato de nación soberana y en igualdad de condiciones, lo que no tenía ni de Europa ni de Estados Unidos.

* *Profesor-investigador de la Universidad de Colima.*

Así, México se convierte en el primer país que otorga trato de igual a Japón en un acuerdo bilateral (1888) y a partir de ahí se establecen las bases para un mayor acercamiento, lo cual se concreta con la compra de tierras en Chiapas con fines de colonización; así, en 1897 se realiza el primer ingreso oficial de ciudadanos japoneses para dedicarse a actividades agrícolas en México. Desde entonces se han registrado siete emigraciones, la última de las cuales ha entrañado el arribo de técnicos calificados y de las principales compañías japonesas.

Cabe destacar que por diversas razones a Estados Unidos ha tocado desempeñar un papel preponderante en las relaciones entre México y Japón. Su participación fue fundamental para concretar el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (1888), y en la actualidad esa importancia se manifiesta en los intercambios bilaterales entre Japón y Estados Unidos y entre este último y México, así como en los significados que ha tenido para las naciones asiáticas circunscritas al área de influencia del yen la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Al concluir la segunda guerra mundial México y Japón desarrollan una serie de intercambios sobre la base del comercio mutuo. Cabe resaltar que hasta fines del decenio de los sesenta y la primera mitad del de los setenta, México mantuvo, en términos generales, una posición superavitaria. Éste proveía materias primas (algodón, camarón, maíz, cacao y sal, principalmente) e importaba bienes manufacturados (textiles, medicinas, plásticos, maquinaria, radios y automóviles). Durante los ochenta, los envíos a Japón se refirieron básicamente a petróleo y en América Latina México perdió el lugar preponderante que tenía para Japón, espacio que fue ocupado por Brasil y Panamá; además, otros países asiáticos lo suplirían como oferente de bienes primarios.

Si bien el comercio petrolero fue crucial para reiniciar el interés japonés en México, la presencia estadounidense impidió desarrollar una estrategia global para un mayor acercamiento. Con todo, aunque las relaciones económicas de importancia se desarrollan desde el decenio de los cincuenta, es en el de los ochenta cuando se presentan los mayores incrementos tanto en el comercio y la inversión cuanto en el intercambio académico, cultural y de asistencia técnica.

En Japón las relaciones con México aún se consideran marginales en términos comerciales y de inversión. En cambio, éste depende más de la nación asiática, además de que, desde la perspectiva de los japoneses, sólo hasta las últimas décadas de este siglo México ha mostrado cierto interés real por estrechar vínculos con ellos. Por su parte, el acercamiento de Japón se ha dado a partir del TLCAN, pues se ha previsto que a largo plazo tendrá efectos negativos en su economía; por lo demás, el gobierno nipón no considera a México como un mercado meta.

Otros elementos que según algunos autores impiden un mayor acercamiento entre las dos economías se refieren a las vicisitudes políticas en México, a su insuficiente infraestructura, carencia de recursos humanos calificados e imposibilidad de desarrollar economías de escala. Además, se

considera que el mercado interno de México no ofrece los atractivos suficientes para compensar posibles tensiones con Estados Unidos. Las crisis recurrentes de la economía mexicana han impregnado de incertidumbre las decisiones de inversión japonesas y, salvo los sectores automovilístico y electrónico, en las demás industrias no se aprecia que el gobierno haga esfuerzos por atraer capitales japoneses.

Al margen de lo anterior, Japón ha padecido desde fines de los ochenta una crisis económica de gran magnitud que ha puesto de manifiesto índices de desempleo poco usuales, quiebras de importantes empresas industriales y comerciales, así como del sector financiero, al grado de que algunos especialistas consideran que esta etapa marca el fin del milagro japonés. Todo ello condujo al gobierno a actuar de manera impulsiva, acrecentando el déficit público y asumiendo algunos compromisos con el sector social.

Los investigadores señalan que Japón se encuentra en una fase de reacomodo de su sistema económico que entraña una transformación de su estructura productiva. Por el lado de los factores externos, la competencia por los mercados ha acentuado las disputas entre los principales centros de poder económico mundial que también se transmiten al ámbito interno. En México, la reforma económica de principios de los ochenta, los cambios institucionales y la reforma política actual, perfilan lo que podría ser el nuevo rostro de la nación hacia el siglo entrante. A pesar de las dificultades internas y externas que encara el actual modelo de desarrollo, es de esperar que en el largo plazo la nación fije las bases para un progreso social incluyente, no sólo en el discurso y la estadística económica sino en el desarrollo humano.

Los artículos que se presentan en esta entrega y en la de febrero abordan cuestiones donde predomina el elemento histórico, así como temas específicos relacionados con los movimientos migratorios, las relaciones de comercio y de inversión, el ambiente y la cooperación binacional, la educación y la política de cooperación científica y tecnológica, las políticas agrícolas, las concepciones sobre la integración y la cooperación económicas en la región de la Cuenca del Pacífico y la perspectiva de los problemas transpacíficos globales. Asimismo, se tratan asuntos que se refieren a las estrategias de las grandes *sogo shoshas* y su papel en el engranaje del modelo de desarrollo económico japonés desde el siglo pasado hasta la época actual, así como el examen del sistema financiero y del papel del Japón ante los organismos internacionales.

Los autores agradecen a *Comercio Exterior* el espacio para presentar este conjunto de artículos cuyo propósito es contribuir al conocimiento de las relaciones económicas mexicano-japonesas. ☺

Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial

VÍCTOR LÓPEZ VILLAFANE

LUIS OLIVER NAVARRO*

Pese a la distancia y sus diferencias culturales, desde hace tiempo México y Japón han mantenido relaciones económicas, políticas y diplomáticas que han llegado a ser fundamentales para los dos países, pero que en el siglo XXI podrían incrementarse. En los últimos 100 años Japón ha sido el país de Asia más importante para México. Con la restauración Meiji de 1868, esa nación ocupó el liderazgo regional asiático que, entre otros efectos, dio lugar al establecimiento de relaciones con México, las cuales se plasmaron en el Tratado de 1888 y que más tarde se reafirmarían con las primeras inmigraciones de japoneses a territorio mexicano a fines del siglo pasado.

México también ha vivido cambios importantes que tal vez tengan un fuerte efecto en las relaciones futuras con Japón. La transformación más importante en este lado del mundo ocurrió en la segunda mitad del siglo pasado, cuando Estados Unidos se convirtió en el eje de las relaciones transpacíficas del continente americano y desplazó a México a un lugar secundario. Los cambios geoestratégicos en ambos lados del Pacífico se convirtieron en el soporte histórico de la relación de México con Japón y Asia en general. Desde entonces la economía mexicana quedó atrapada en la dinámica de los intereses estadounidenses. Durante el presente siglo las relaciones de México han registrado diversas variantes: desde la época de Porfirio Díaz hasta los intentos de una mayor diversificación con López Mateos, la célebre política petrolera de López Portillo y las acciones recientes para estrechar más los vínculos económicos binacionales.

** Profesor titular del Departamento de Relaciones Internacionales y licenciado en Relaciones Internacionales del ITESM, Campus Monterrey, respectivamente. Los autores agradecen la ayuda de Nadia B. Olivares Lozano en la elaboración de este artículo.*

El comportamiento de Japón con respecto a México revela las grandes prioridades de su política exterior: privilegiar el acercamiento con las grandes potencias, básicamente Estados Unidos y las naciones de Europa. México y en general los países de América Latina ocupan un lugar subordinado a la citada estrategia y, por tanto, más coyuntural y de intereses específicos. Quizá si México se hubiese convertido en una sólida potencia económica en los últimos 30 años Japón mostraría mayor interés. El movimiento pendular de éste con respecto a México parece caracterizarse por los arranques y crisis de la economía mexicana.

En este artículo se examinan las relaciones de Japón con México, inscritas en las actuales tendencias de globalización y regionalización. Así, para entender el marco de acción de aquellas es preciso dar cuenta del tránsito de las relaciones bilaterales a los modelos de regionalización económica cuya presencia se acentuó en los ochenta.

La regionalización ha tenido efectos importantes en tales relaciones, en especial porque las repercusiones de Japón y Estados Unidos en sus ámbitos de influencia han dado lugar a procesos y resultados diferenciados. En el caso de Asia, la economía nipona promovió el desarrollo industrial mediante la relocalización productiva y la transferencia de tecnología, cuyos objetivos principales eran ensanchar el mercado de sus grandes corporaciones para competir con las empresas estadounidenses y europeas en un entorno de proteccionismo y de formación de bloques. Estados Unidos alentó la regionalización de América del Norte como resultado en primera instancia de su pérdida de competitividad, en particular frente a las economías asiáticas. Sin embargo, a diferencia de Japón, Estados Unidos ha combinado la relocalización productiva con una fuerte presencia financiera y especulativa, lo que genera una diferencia entre la

integración de México con este país y la de las economías del Este de Asia con Japón. Éste ha promovido los grupos industriales asiáticos y, en general, el desarrollo exportador mediante el modelo de los “gansos voladores”. En México, por el contrario, desde los ochenta los objetivos financieros han dominado el desarrollo económico, como consecuencia de la deuda contraída principalmente con instituciones bancarias privadas y públicas estadounidenses.

Una característica de las relaciones económicas de la posguerra a la fecha entre México y Japón es la fuerte presencia en el mercado de este último de materias primas mexicanas: algodón, petróleo, productos marinos, minerales (véase el cuadro 1) y recientemente manufacturas, muchas veces vinculadas al comercio intrafirma de empresas japonesas radicadas en suelo mexicano. En cambio, tradicionalmente Japón ha exportado maquinaria y bienes de tecnología avanzada. Esa asimetría, que más o menos se ha mantenido desde la posguerra, ha sido fruto de la incapacidad de México para modificar su planta industrial y emprender una sustitución dinámica de sus exportaciones. Otro caso sería el de Corea y otros países del Este de Asia, que venden a ese país cada vez más manufacturas y bienes de alto valor agregado.

C U A D R O 1

MÉXICO: COMERCIO CON JAPÓN 1995 (MILLONES DE DÓLARES)

	Valor	Principales productos
Exportaciones	1 489	Petróleo, metales, sal, cobre, plata, algodón y vegetales
Importaciones	3 572	Máquinas en general, maquinaria eléctrica, acero y autopartes
Saldo	- 2 083	

Fuente: Embajada de Japón.

LA CRISIS MUNDIAL DE LOS SETENTA

En los años setenta México y Japón buscaron diversificar sus relaciones económicas con el exterior. En México había que disminuir la dependencia tecnológica y financiera frente a Estados Unidos y en la nación nipona hacer frente al Medio Oriente y su poder petrolero: más de 70% del petróleo consumido provenía de los países de esa zona. Japón emprendió una política de “amistad con todos los países”, en la cual se consideraba a México como una excelente opción para la diversificación. Asimismo, la situación caótica en China por la aplicación de reformas económicas y la lucha política interna contribuyeron también a dicho acercamiento.

Japón recurrió a la reorganización productiva y administrativa, así como a la diversificación de las fuentes de abastecimiento de petróleo para enfrentar la crisis energética, por lo que México se convirtió en un proveedor relativamente más segu-

ro que el Medio Oriente. De un acuerdo original de 100 000 barriles diarios, México elevó sus exportaciones a 180 000 barriles diarios en 1980. Para fortalecer la relación Japón aumentó su presencia financiera en México, en particular para el desarrollo de infraestructura como puertos, electricidad y actividades petroleras.

A principios de los setenta México comenzó a importar de Japón bienes con mayor valor agregado para fortalecer su política de sustitución de importaciones e impulsar el desarrollo de la industria nacional. Aunque en los años siguientes se registraron algunos altibajos, durante el régimen de José López Portillo Japón se convirtió en el segundo comprador de petróleo mexicano, sólo después de Estados Unidos.¹

En los últimos años de los setenta las exportaciones mexicanas a Japón se cuadruplicaron, al igual que la inversión y los préstamos japoneses; a su vez, las importaciones de México se triplicaron. La constante en las ventas mexicanas fue el petróleo (70% del total), lo cual determinaría la relación binacional en la siguiente década cuando los precios del petróleo se desplomaron. En esa época México, junto con Brasil, se convirtió en uno de los socios más importantes de Japón en América Latina. En 1970 las exportaciones japonesas ascendieron a 94 millones de dólares; en 1980, a 1 223 millones, y en 1990, a 2 271 millones.

GLOBALIZACIÓN REGIONAL

El inicio de los ochenta fue fructífero en las relaciones entre México y Japón: se emprendieron diversos proyectos en las costas del Pacífico y el petróleo desplazó al algodón como principal producto de exportación al mercado japonés. El entusiasmo no duró mucho tiempo: el desplome de los precios del hidrocarburo aumentó de manera exponencial la deuda externa con Japón. En el sexenio de Miguel de la Madrid se recuperó el superávit en la relación comercial con esa economía, las exportaciones se elevaron y surgieron dos elementos en la relación: la apertura comercial y económica y la disposición mexicana de participar en los foros del Pacífico.

A partir de la crisis financiera de México de 1982, Japón decidió participar en forma más activa en los programas de apoyo e incrementó sus créditos hasta alcanzar cerca de 20% de la deuda pública externa mexicana. Ese aumento obedeció a la participación japonesa en los planes encabezados por Estados Unidos para encarar la crisis de los países deudores y también porque con ello Japón adquiriría experiencia en la operación del sistema financiero mundial, incluso a un costo elevado por las pérdidas que ello le acarrearía. Al final del decenio Japón disminuyó su papel crediticio en México y en América Latina, lo que revelaría otro cambio en las relaciones binacionales en los años siguientes.

1. Carlos Uscanga, “Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la Cuenca del Pacífico: un análisis del concepto de diversificación”, *Cuadernos de Investigación del Mundo Latino*, Centro de Estudios de América Latina, Universidad de Nanzan, Nagoya, Japón, marzo de 1997.

C U A D R O 2

MÉXICO: COMERCIO CON JAPÓN, 1970-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1970	151	93	57
1971	170	102	68
1972	201	150	51
1973	275	190	84
1974	308	305	3
1975	212	347	-135
1976	248	385	-137
1977	82	295	-212
1978	354	640	-285
1979	484	842	-357
1980	926	1 214	-287
1981	1 435	1 708	-272
1982	1 533	957	575
1983	1 888	579	1 309
1984	2 257	887	1 370
1985	1 852	984	868
1986	1 479	1 040	438
1987	1 639	1 391	247
1988	1 231	1 125	106
1989	1 314	1 081	233
1990	1 506	1 470	36
1991	1 241	1 738	-497
1992	879	3 025	-2 146
1993	700	3 369	-2 669
1994	997	4 780	-3 783
1995	1 489	3 572	-2 083
1996	1 363	4 132	-2 769

Fuentes: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, de Japón; SHCP y Banco de México.

Japón consideraba que su poder económico y el petróleo de México harían la mancuerna perfecta para liderar el desarrollo de la Cuenca del Pacífico; sin embargo, la caída de los precios del crudo condujeron a una relación deficitaria y los planes de desarrollo se cancelaron. Después de la fiesta petrolera, Japón se convirtió en el segundo acreedor de México sólo detrás de Estados Unidos.

A raíz de crisis de la deuda, la inversión extranjera directa japonesa disminuyó significativamente en América Latina. La relación mexicano-japonesa también se deterioró debido a la excesiva burocracia, infraestructura deficiente, baja productividad y corrupción. Más que nunca, esto quedó de manifiesto con las desafortunadas experiencias de los japoneses en los proyectos del Pacífico. Asimismo, a partir de 1985 Japón reforzó su presencia en los países asiáticos, en particular en China, por su enorme potencial como mercado y como maquiladora. En realidad Japón había elegido el Pacífico Asiático como el centro de sus actividades industriales desde finales de los setenta, cuando el primer ministro Ohira reforzó el discurso del desarrollo de la Cuenca del Pacífico como el proyecto más ambicioso para

la economía japonesa en el siglo XXI y como una respuesta a la crisis mundial y al proteccionismo que surgía en los mercados internacionales. Sin embargo, a finales de los ochenta Japón aumentó su participación en el programa de maquiladoras en México; de las 70 plantas en funcionamiento, 56% eran del sector eléctrico y 24% de la industria automovilística.²

En la medida en que los productos japoneses se tornaban obsoletos, su fabricación se trasladaba en un principio a Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong y posteriormente al Sudeste Asiático. Japón conservó las tareas centrales de innovación y desarrollo de alta tecnología con mayor valor agregado, como las industrias de semiconductores y de televisores.

Durante el gobierno de Carlos Salinas se trató de fortalecer aún más la relación económica con Japón al tiempo que dieron inicio las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para formar un tratado de libre comercio. Japón tomó con cautela este anuncio y se pronunció en contra por temor al proteccionismo que podría obstaculizarle el acceso a su principal mercado: Estados Unidos.

La estrategia mexicana se orientó a la promoción de las exportaciones, el fomento de la inversión extranjera directa y la ampliación de la cooperación en todas las áreas. Algunos avances en la relación de México con la región del Pacífico se dieron en 1990 con la creación de la Comisión México-Japón para el Siglo XXI—de la cual se derivaron diversas recomendaciones— en 1991, con el ingreso a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico y en 1993 a la APEC y con la intensificación de su relación con la ASEAN.

En 1992 llegó a su término el convenio de venta de petróleo a Japón, cuyas exportaciones no se sustituyeron por otros bienes y el comercio bilateral se tornó desfavorable para México (véase el cuadro 2). El presidente mexicano realizó entonces una

2. *Ibid.*

C U A D R O 3

MÉXICO: EMPRESAS NO MANUFACTURERAS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL JAPONÉS EN DICIEMBRE DE 1995 POR SECTOR

	Empresas	Oficinas representativas	Total
Comercio	17	3	20
Comercializadoras	10	—	10
Bancos	2	14	16
Seguros	3	4	7
Casas de bolsa	—	2	2
Transporte y almacenamiento	7	4	11
Inmobiliarias	4	—	4
Construcción	8	5	13
Hoteles, viajes y restaurantes	9	—	9
Medios de comunicación	—	6	6
Otros servicios	5	1	6
Total	55	39	94

C U A D R O 4

MÉXICO: EMPRESAS MANUFACTURERAS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL JAPONÉS EN DICIEMBRE DE 1995 POR SECTOR

	No maquiladoras	Maquiladoras	Importación, comercio y servicio de posventa	Total de empresas	Oficinas representativas	Total
Agricultura, silvicultura y pesca	3	—	—	3	—	3
Minería	2	—	—	2	1	3
Metálica	1	2	—	3	—	3
Automóviles y sus partes	25	7	1	33	1	34
Maquinaria en general	3	—	9	12	4	16
Maquinaria de precisión	3	—	5	8	1	9
Eléctrico y electrónico	5	33	15	53	6	59
Químico	7	—	1	8	4	12
Farmacéutico	1	1	1	3	—	3
Alimentos procesados	4	2	1	7	2	9
Textil	2	—	—	2	—	2
Otros	7	14	6	27	—	27
Total	63	59	39	161	19	180

Fuentes: Embajada de Japón en México, Japan External Trade Organization-México, Cámara Japonesa de Industria y Comercio, A.C., y Cámara de Comercio México-Japón.

visita a Japón para promover negocios y atraer inversiones. Sin embargo, no fue sino hasta 1994 cuando esa nación comenzó a aumentar su presencia económica: el número de empresas japonesas en el país alcanzó 274 en diciembre de 1995 (véanse los cuadros 3 y 4) y, aunque las exportaciones mexicanas aumentaron, el balance siguió siendo favorable para la economía asiática.

Las relaciones comerciales de México con Japón han sido más fructíferas en el terreno teórico que en el práctico y de hecho se pueden considerar decepcionantes si se analizan desde el punto de vista de las necesidades estructurales de México para lograr y consolidar un desarrollo sostenido.

Durante los setenta y ochenta México era uno de los dos países latinoamericanos con una "participación significativa" en el comercio exterior de Japón en el área. Sin embargo, posteriormente otros países de la zona empezaron a ganar terreno (véase el cuadro 5). Por ejemplo, en Panamá el interés de Japón se centra en el sector financiero y en el tránsito por el canal, no sólo por constituir un paso necesario para el comercio, sino porque ahí

se ubica la zona franca de Colón (la cual ha perdido atractivo dadas las políticas de apertura comercial en los países del continente), donde 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. Panamá recibe el flujo de inversión japonesa más cuantioso de América Latina (véase el cuadro 6).

Chile es otro ejemplo que viene al caso considerar, pues parece ser el país latinoamericano que mejor ha capitalizado el dinamismo económico de la Cuenca del Pacífico, en particular por su relación comercial con Japón: en el decenio anterior no figuraba entre de los socios comerciales del país asiático y en la actualidad es el segundo país exportador en la región. Además, presenta un saludable superávit, pues no es un importador de grandes volúmenes de productos japoneses pese a que la economía nipona es su segundo socio comercial.

Aunque en 1994 incrementó de manera notable sus inversiones en México (véanse cuadros 7 y 8), Japón siguió considerando

C U A D R O 5

PRINCIPALES SOCIOS LATINOAMERICANOS DE JAPÓN EN 1987 Y 1995 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE DEL COMERCIO JAPONÉS)

	1987				1995			
	Exportaciones	Porcentaje	Importaciones	Porcentaje	Exportaciones	Porcentaje	Importaciones	Porcentaje
Brasil	878	0.4	2 032	1.4	2 596	0.6	3 954	1.2
Chile	n.d.	—	—	n.d.	n.d.	—	3 188	0.9
México	1 389	0.6	1 625	1.1	3 572	0.8	928	0.4
Panamá	n.d.	—	—	n.d.	7 149	1.6	n.d.	—

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *Statistics*, 1988 y 1997.

C U A D R O 6

INVERSIÓN DIRECTA JAPONESA EN MÉXICO Y ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (MILLONES DE DÓLARES)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Monto acumulado	1950-1994 Porcentaje
México	36	168	193	60	53	613	2 793	0.6
Panamá	2 044	1 342	1 557	938	1 390	1 655	21 784	4.7
Brasil	349	615	171	464	419	1 235	8 849	1.9
Chile	47	30	75	27	3	14	430	0.1
Argentina	3	213	40	18	34	21	545	0.1

Fuente: Ministerio de Hacienda de Japón.

a este país como una opción necesaria por sus constantes conflictos comerciales con Estados Unidos. Los japoneses deseaban mantener una relación lo menos tensa posible con la economía hegemónica a fin de conservar el acceso directo a su mercado mediante sus filiales en suelo estadounidense o sus exportaciones.

C U A D R O 7

INVERSIÓN DIRECTA DE JAPÓN EN MÉXICO Y EL MUNDO

	Total		México	
	(miles de millones de dólares)	Millones de dólares	Millones de dólares	Porcentaje
1983	8.1	3.8		0.05
1986	22.3	142.2		0.64
1987	33.4	132.8		0.40
1990	56.9	120.8		0.21
1991	41.6	73.5		0.18
1992	34.1	60.0		0.18
1993	36.0	53.0		0.15
1994	41.1	613.0		1.49
1995	51.4	209.0		0.41

Fuentes: Departamento de Inversión Extranjera, Secofi, y Ministerio de Finanzas de Japón.

EL TLCAN Y JAPÓN

A raíz de la apertura de México, sobre todo después de 1988 y con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, las relaciones con la región del Pacífico se han incrementado. En los últimos años esa zona se ha convertido en la de mayor presencia económica en México, después de Estados Unidos, la cual está definiendo su perfil en ramas manufactureras como la automovilística, la electrónica y las intensivas de mano de obra, aprovechando los bajos costos de esta última y la cercanía a los mercados estadounidense y canadiense. Un claro ejemplo de esta tendencia es la

relación con Japón, cuya inversión se ha concentrado en los automotores y la electrónica (véase el cuadro 9).

Cuando surgió el proyecto del TLCAN, en gran medida producto de la convergencia de intereses con Estados Unidos, éste fue visto con gran cautela e incluso con temor por la mayoría de los países asiáticos, entre ellos Japón, que pensaron que ese Tratado podría oponerse a las tendencias de los modelos exportadores del Pacífico, para los que el mercado de Estados Unidos resultaba de vital importancia. Los países que reaccionaron con mayor preocupación fueron los que temían ser desplazados por la ampliación de las exportaciones mexicanas, como Corea, Taiwan o Malasia; este último incluso propuso la creación de un área de comercio para contrarrestar el posible daño del TLCAN. Para la economía japonesa la preocupación era más bien indirecta, pues difícilmente las exportaciones mexicanas podrían competir con los productos nipones que se exportan a Estados Unidos, pero sí podría causar desajustes en Asia, lo que conduciría a una mayor presión para que Japón abriera sus mercados a esas naciones.

Sin embargo, las alteraciones no han sido las esperadas por los japoneses. En general, las importaciones manufactureras de Estados Unidos de sus socios asiáticos se han mantenido sin grandes cambios. En 1995 Japón y otras cinco economías de la Cuenca del Pacífico se encontraban entre los diez principales

C U A D R O 8

FUNDACIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS EN MÉXICO POR SEXENIO

Presidente	Período	Oficinas de representación	
		Empresas	representación
	Antes de 1958	5	—
Adolfo López Mateos	1959-1964	8	2
Gustavo Díaz Ordaz	1965-1970	6	—
Luis Echeverría	1971-1976	21	6
José López Portillo	1977-1982	22	20
Miguel de la Madrid	1983-1988	47	3
Carlos Salinas	1989-1994	80	15
Ernesto Zedillo	1995-	9	4

C U A D R O 9

CANTIDAD DE MAQUILADORAS JAPONESAS POR SECTOR, 1987 Y 1995

Sector	1987	1995
Automóviles y autopartes	3	7
Eléctrico y electrónico	10	38
Otros	8	19
Total	21	59

proveedores de ese país. Si a aquéllos se suman México y Canadá, destaca la dinámica de la integración regional en ambos lados del Pacífico. Como un reflejo de ello se encuentra el aumento del intercambio de México con Estados Unidos y del comercio y la inversión de Japón, Corea y otros países asiáticos en la economía mexicana. En realidad desde la apertura de esta última, las importaciones provenientes de Asia aumentaron considerablemente, mucho más que las de cualquier otra región del mundo.

Sin embargo, en 1992 las exportaciones de Japón a México sólo representaban 1.1% del total de sus ventas foráneas totales, mientras que las realizadas a Estados Unidos constituían 28% y los envíos a los países de Asia 33%. En 1995 la participación de México se redujo a 0.8%, la de Estados Unidos bajó a 27.3%, pero la de los países asiáticos llegó a 42.3%, lo que confirma la orientación de Japón hacia la zona asiática. Empero, ya antes de la crisis de México, las tendencias sugerían que la región del Pacífico se estaba convirtiendo en proveedor importante de la economía mexicana. En 1994 las importaciones provenientes de los principales países industrializados de Asia habían superado las de las principales economías de Europa.

Así, las relaciones de Japón con México deben verse en el entorno de las que mantiene con Estados Unidos. En América Latina, sin embargo, México fue después de Panamá (que ocupa un lugar especial como centro de distribución) el país al que Japón exportó más mercancías en 1994.

En 1995 el efecto real del TLCAN no se pudo medir debido a las distorsiones causadas por la devaluación. Lo que sí quedó claro fue la ratificación del tipo de bienes que México intercambia con Japón, pues ni con la devaluación se logró revertir siquiera de manera mínima el déficit comercial por la compra de bienes de capital. También fue notable la caída de la inversión japonesa, lo que refleja el tipo de "nichos" que buscan los inversionistas japoneses: basados más en la estabilidad y la confianza económica que en la oportunidad de especular.

Las repercusiones del TLCAN en Japón es de largo plazo. Sin embargo, en la actualidad la principal preocupación de las empresas japonesas ha sido el *endaka* (alto costo del yen) más que los problemas que le podría presentar el TLCAN. La prioridad de Japón en el continente americano es la relación con Estados Unidos, a la cual se subordinan América Latina y México. Como ha señalado el profesor Horisaka, América Latina se concebía en Japón como el patio trasero de Estados Unidos y sus proble-

mas debían ser manejados por este país. Así, las relaciones con la región son predominantemente comerciales y empresariales e incluso en este campo se sujetan a los cambios en los vínculos de Japón con Estados Unidos.

Es obvio, pues, que Estados Unidos ha sido un obstáculo para el estrechamiento de las relaciones directas entre Japón y América Latina. Sin embargo, en la actualidad se presentan cambios muy importantes en los flujos comerciales mundiales como producto de la liberalización y la globalización de los mercados. En particular, América del Sur ha reducido su dependencia comercial respecto a Estados Unidos e incrementado su intercambio con el Pacífico y Europa. Así, se presencian dos fenómenos nuevos en América Latina. Por una parte, en el norte, México tiene una mayor cantidad de comercio con Estados Unidos (véase el cuadro 10) y por tanto una menor diversificación de su mercado; en el sur del continente, por su parte, ha aumentado el comercio intrarregional y también su diversificación (véanse los cuadros 11 y 12).

Se pensaba que con el TLCAN aumentaría la inversión japonesa en México, pues así supuestamente facilitaría su acceso al mercado estadounidense. En realidad, esa suposición pasaba por

C U A D R O 10

COMERCIO DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN, 1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	Exportaciones		Importaciones	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Total	96 000	100.0	89 469	100.0
Estados Unidos	82 711	86.0	69 299	77.0
América del Norte	89 059	92.0 ^a	71 500	96.0 ^a
Japón	1 363	1.4	4 132	4.6
Asia	2 727	50.0 ^a	9 061	45.0 ^a

a. Porcentajes del comercio de México con Estados Unidos y Japón en América del Norte y Asia, respectivamente.

Fuentes: INEGI-SHCP-Banco de México.

C U A D R O 11

AMÉRICA LATINA: PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES

	Principal socio		Segundo socio	
		Porcentaje		Porcentaje
Argentina	Brasil	21.3	Estados Unidos	9.7
Brasil	Unión Europea	29.6	Estados Unidos	20.3
Chile	Estados Unidos	17.3	Japón	17.0
Colombia	Estados Unidos	36.7	Unión Europea	27.7
México	Estados Unidos	86.0 ^a	Canadá	2.4

a. Cifra de 1996 con datos del INEGI (exclusivamente Estados Unidos). Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Directory of Trade Statistics Quarterly*, 1994.

C U A D R O 12

AMÉRICA LATINA: PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES

	Principal socio	Porcentaje	Segundo socio	Porcentaje
Argentina	Estados Unidos	23.0	Brasil	21.3
Brasil	Estados Unidos	23.4	n.d.	
Chile	Estados Unidos	23.3	Japón	8.9
Colombia	Estados Unidos	38.4	n.d.	
México	Estados Unidos	82.0 ^a	Japón	6.0

a. Cifra de 1996 con datos del INEGI (exclusivamente Estados Unidos).
Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Directory of Trade Statistic Quarterly*, 1994.

alto las tendencias anteriores y las necesidades productivas que requieren las corporaciones japonesas para instalarse en el exterior y que no se limitan a los salarios bajos que, en este caso, México les podría ofrecer. Otro elemento importante es el tamaño del mercado: para la inversión japonesa siempre ha sido importante el potencial de los mercados internos, mientras que para la estadounidense pesan más las reexportaciones a su propio o a terceros mercados, además de aspectos como la infraestructura y la calidad de la mano de obra.

Con la globalización ese patrón ha ido cambiando, pues las empresas japonesas se mueven ahora en un entorno cada vez más diferenciado y realizan muchas más actividades en el extranjero que en el pasado. Además, los inversionistas de esa nacionalidad ganaron importancia en Estados Unidos debido a las fricciones comerciales y al proteccionismo de ese país.

La inversión extranjera directa de Japón en México representó en 1991 y 1992 sólo 0.2 por ciento de su total en el mundo; en 1994 la relación aumentó a 1.5% para contraerse en 1995 a 0.4% (véase el cuadro 7). Más de 70% de la inversión japonesa en México se concentra en actividades manufactureras (véase el cuadro 13), sobre todo en las ramas automovilística y electrónica; la realizada en Estados Unidos es mucho más diversificada.

A finales del decenio de los ochenta Japón aumentó su participación en el programa de maquiladoras. De las 70 plantas de

esa nacionalidad, 56% eran del sector eléctrico y 24% de la industria de automotores. Los *keiretsu*, conglomerados industriales de Japón, que cuentan con maquiladoras en la frontera norte de México, principalmente en Baja California Norte y Sur por razones geográficas y de mercado, suministran la mejor y en algunos casos la más moderna tecnología a sus filiales a fin de insertarlas en el engranaje de la competencia global. Éste el caso de las plantas de la Sony y la Matsushita (Panasonic) en Tijuana y de la Nissan en Aguascalientes, que cuentan con la más moderna tecnología para la producción de motores y otras autopartes con el fin casi exclusivo del mercado de exportación.

Un análisis sobre las repercusiones del TLCAN en el sector automovilístico revela que los japoneses serían afectados por las reglas de origen y las desventajas generadas por las redes de producción de las tres grandes (General Motors, Chrysler y Ford).³ De 1993 a 1995 destaca el crecimiento de las empresas no maquiladoras que abastecen a empresas como la Nissan u otras grandes armadoras. El sector automovilístico y de autopartes registró el mayor crecimiento: pasó de 15 a 25 empresas; en cambio, en el eléctrico y electrónico, las no maquiladoras sólo crecieron de 3 a 5, mientras que las maquiladoras pasaron de 29 a 33. Por otro lado, en el sector no manufacturero, como bancos, empresas de seguros y transportes, el número de empresas aumentó de 44 a 56.

El TLCAN introdujo algunos cambios en las estrategias japonesas y de los países industrializados del Este de Asia desde el punto de vista sectorial. Como se dijo, en la industria automovilística se ha efectuado la mayor parte de la inversión japonesa (véanse los cuadros 3 y 4), en especial la Nissan, que antes del TLCAN era la segunda vendedora de autos en México. Con la ampliación de las opciones para las productoras de autos estadounidenses y la apertura a las importaciones, la Nissan perdió mercado en los primeros años del Tratado y se vio obligada a introducir nuevos modelos y ampliar su base de subcontratación de autopartes con empresas japonesas instaladas en México. Además, la crisis de 1995 y la caída del mercado nacional forzó a la empresa a exportar a los mercados de América Latina, lo que podría indicar no sólo una cuestión coyuntural, sino la posibilidad de convertir sus plantas en México en plataformas exportadoras hacia esa región.

Así, los cambios provocados por la recuperación de la competitividad de las grandes armadoras estadounidenses, que han desplazado a la Nissan incluso en el segmento de los subcompactos, la han obligado a modificar su estrategia. Por ejemplo, a partir de 1999 se planea transferir la producción del Sentra de Estados Unidos a la planta de Aguascalientes para atender el mercado interno y el mundial. Cabe destacar que su inversión acumulada asciende a 1 567 millones de dólares, la cual prácticamente se ha duplicado desde 1991. Se prevé que el núcleo de empresas proveedoras de la industria automovilística de origen japonés crezca de 10 a 16 en los próximos años.

3. Keiichi Tsunekawa, *NAFTA's Impact on Japan*, The Woodrow Wilson Center, Asia Program, Occasional Paper, núm. 58, marzo de 1994.

C U A D R O 13

INVERSIÓN DIRECTA DE JAPÓN POR SECTORES (PORCENTAJES), 1986-1994

	1986	1988	1992	1994
Manufacturero	60.56	61.00	73.4	78.8
Servicios	21.13	23.78	14.7	12.4
Otros	18.31	15.22	11.9	8.8
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

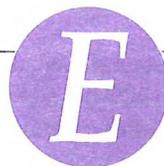
Fuentes: Dirección General de Inversión Extranjera, Secofi, y Embajada de Japón para 1994.

La presencia japonesa en electrónica es mediante maquiladoras, principalmente en equipo audiovisual; a raíz de la liberalización del país, tres plantas productoras de televisores se sustituyeron por importaciones y sólo permaneció Panasonic como planta de producción. La liberalización provocó que compañías como la Toshiba y la Hitachi dejaran de producir en sus plantas cercanas a la Ciudad de México e importaran directamente los productos. Cabe señalar que gran parte de éstos provino de filiales japonesas en Estados Unidos y Asia. Incluso parte de la nueva inversión japonesa se asocia a capitales estadounidenses que provienen de filiales del país asiático. Japón ha globalizado muy rápidamente su producción electrónica en todo el mundo, sobre todo en Asia y Estados Unidos, por lo que su producción interna ha declinado en forma notable. En 1985 la economía japonesa producía internamente cerca de 18 millones de televisores; diez años después el monto se había reducido a 8 millones. Sus exportaciones se desplomaron de 13.3 millones a 3.5 y las importaciones subieron de 1.06 millones en 1990 a 7.5 en 1995. Resulta interesante destacar que Japón desea mantener la producción electrónica y sus componentes más elaborados y complejos.

Más de la mitad de las maquiladoras japonesas en México se dedican a la electrónica (véase el cuadro 9). Esas plantas venden parte de su producción en México o reimportan productos ensamblados en Estados Unidos pero elaborados con componentes mexicanos. A diferencia del sector automovilístico, donde Japón se enfrenta a una fuerte competencia en México, en la electrónica no compite con productores estadounidenses, por lo que la estrategia parece ser la de integrar o amoldar el mercado mexicano a sus inversiones en Estados Unidos. Por ejemplo, no hace mucho la Sony invirtió 200 millones de dólares en una nueva maquiladora en Tijuana, Baja California, con lo cual su inversión total se ubicó en 400 millones de dólares; con esa suma sus plantas exportan 2 000 millones de dólares anuales. Lo mismo acontece en otros sectores, como el del acero, donde las inversiones japonesas en Estados Unidos no sólo alimentan la producción de sus subsidiarias en ese territorio sino que también sirven de soporte para proveer a la industria de automotores y a otros sectores.

Tsunekawa⁴ apunta que el TLCAN no favorece a México como primera opción de inversión para las empresas japonesas; incluso en industrias intensivas en mano de obra, como la de textiles, el efecto ha sido indirecto ya que los japoneses tienen filiales en Asia y el Caribe. En hierro y acero continúan las importaciones de Estados Unidos y México sólo aporta productos intermedios o de bajo valor agregado. En la industria de químicos existe poca inversión japonesa debido a la presencia de Pemex. Las *sogo shosha* (compañías de comercio en general) con filiales en México apoyan el TLCAN por la simple razón de que aumentó el flujo comercial del que se benefician. Respecto al ámbito financiero, la presencia japonesa está condicionada a una serie de reglas regionales y nacionales que no le han permitido consolidar una gestión fija en el país.

4. *Ibid.*



El reto no sólo es consolidar a México como plataforma de exportación para las compañías japonesas, sino también ofrecer un mercado atractivo. Ello precisa de un ejercicio de planeación de largo plazo para que la economía mexicana obtenga un mayor provecho de esa relación

Antes y después del TLC, el mercado de Estados Unidos marca la estrategia de Japón en el continente americano. Además, las asimetrías en infraestructura, servicios, demanda, etc., constituyen elementos que el costo salarial de México, su ventaja comparativa contra Estados Unidos, no puede compensar, salvo en el caso que esto sea precisamente lo que marque la diferencia, como en el sector automovilístico, donde las grandes armadoras estadounidenses han retomado el liderazgo en su propio mercado y en el de México. Ello ha provocado que la inversión japonesa en territorio mexicano se profundice con todo y el entramado de empresas proveedoras. Incluso los cambios regionales en Asia están reforzando su papel de inversionistas en los países de despegue industrial, que en esta perspectiva son competidores de México. Por ejemplo, durante 1993, 1994 y 1995 Tailandia, Indonesia y Malasia recibieron más inversión japonesa que México.

En esos países los sectores de electrónica y de automotores ocupan un lugar especial en las estrategias del capital transnacional japonés y en general de las nuevas potencias asiáticas como Corea o Taiwan. En lo que atañe a las estrategias japonesas relativas a la industria automovilística, el aumento de los costos por la apreciación del yen ha sido definitivo para relocalizar su producción mundial e incursionar en los grandes mercados regionales como el europeo y el norteamericano. La relocali-

zación de ese sector ha privilegiado el Sudeste Asiático, donde los productores de autos japoneses controlan 92% del mercado; se calcula que para el año 2000 producirá 2 millones de autos, o sea, 100% más que en 1994 y por tanto se constituirá en una región muy competitiva entre las zonas productoras de autos del mundo.

Otro aspecto importante que valoran los japoneses para la toma de decisiones de inversión se refiere al eventual traslado de su política de recursos humanos, lo cual es menos complicado en Asia que en México. Cabe mencionar que en países como Tailandia y Malasia, Japón aplica verdaderas políticas de promoción de recursos humanos que son consideradas en esas naciones como un apoyo considerable para el desarrollo industrial.

México parece más bien una contraparte pasiva en las relaciones económicas con Japón y en lugar de una verdadera interdependencia ya surgen nuevas asimetrías en los vínculos binacionales. Esta asimetría, en realidad, es producto del cambio en el desarrollo de las empresas en las últimas décadas. En la actualidad a México se le considera como una zona de maquila atractiva por sus bajos salarios, como una plataforma para la exportación a otros mercados y con un buen potencial de ventas internas. Ello empieza a caracterizar relaciones de México no sólo con Japón, sino con las economías emergentes como Corea, Taiwan y HongKong, las cuales mediante el comercio y las inversiones son de las que más explotan la apertura y la globalización mexicanas.

En cambio, son muy pocas las empresas de México que exportan a esos mercados. En 1996 las ventas externas totales a los principales países de la región ascendieron a cerca de 2 000 millones de dólares. Sin embargo, consorcios como Cemex o Pulsar de Monterrey han anunciado que los mercados del Pacífico Asiático serán, en sus planes para el siglo XXI, de primera importancia en sus estrategia de venta y penetración a los mercados mundiales. Cemex ya cuenta con una oficina en Singapur y consideran a China como el mercado que mostrará mayor interés en el futuro. Pulsar dio a conocer que su división de semillas tendrá el objetivo de conquistar el mercado chino. Con todo, la capacidad de producción, los niveles tecnológicos y sobre todo el actual poder financiero de las empresas de los países asiáticos hacen que las relaciones con México en el futuro tiendan a tornarse asimétricas.

En la medida en que el mercado norteamericano se torna más competido, las compañías japonesas requieren aumentar su presencia en la región mediante inversiones directas. En este sentido, las industrias intensivas en mano de obra o las líneas de producción serán más competitivas si se localizan en México, aunque la industria automovilística precisa de economías de escala que dificultan el insuficiente desarrollo de proveedores mexicanos. Tal vez ésta sea la principal razón por la que las empresas japonesas han preferido localizarse en Estados Unidos, desde donde exportan al mercado mexicano. Los altos aranceles mexicanos a la importación de componentes asiáticos también dificultan el establecimiento de compañías japonesas que requieren un alto porcentaje de partes importadas. La baja presencia nipona en México también obedece a una estrategia de buena

amistad con su principal socio comercial estadounidense; los nipones no desean despertar un sentimiento adverso en Estados Unidos por la migración masiva de empresas japonesas a México. Un estudio de la Organización de Comercio Exterior de Japón, de 1992, muestra que sólo 4.1% de esas compañías localizadas en Estados Unidos consideraba establecerse en México frente a 66% que no tenía intenciones de hacerlo.⁵

CONCLUSIÓN

La relación económica de México con Japón es susceptible de mejorarse y puede promover un desarrollo bilateral benéfico para ambas naciones, en particular para México. Para ello será necesario trascender el ámbito diplomático y determinar acciones claras para ganar la confianza de los japoneses mediante un trato particular y concreto.

El reto no sólo es consolidar a México como plataforma de exportación para las compañías japonesas, sino también ofrecer un mercado atractivo. Ello precisa de un ejercicio de planeación de largo plazo para que la economía mexicana obtenga un mayor provecho de esa relación.

El insuficiente conocimiento mexicano del modelo económico japonés ha propiciado que se intente diversificar las relaciones ignorando las bases del éxito económico del país asiático, por lo cual no es posible esperar un mejoramiento considerable de las relaciones bilaterales. Por ejemplo, la ausencia de un conocimiento cabal de la política industrial de los japoneses, caracterizada por un coeficiente de cambio sectorial y tecnológico, impide prever lo que podrían ser los nuevos campos de intercambio económico. Éstos, más bien, se han dado de manera unilateral y han revelado los intereses de Japón, por ejemplo, en lo que respecta al cambio del petrolero hacia las industrias electrónica y automovilística. 

5. *Ibid.*

Bibliografía adicional

- González G., Sergio, y Víctor Kerber P., "Una década en la relación México-Japón", *Foro Internacional*, El Colegio de México, enero-marzo de 1990.
- Japan 1997. An International Comparison*, Keizai Koho Center.
- Kawai, Tsuneo, y Carlos Uscanga, *El proyecto de cooperación del Este de Asia. La visión de los próximos NIC: el caso de Malasia*, Ehime University, 1991.
- Kerber, Víctor, y Antonio Ocaranza, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, pp. 831-841.
- Paik, Yongsun, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 7, julio de 1995, pp. 503-510.
- Tamada, Hisao, "The Auto Industry in S.E. Asia", *Mainichi Shimbun*, 30 de mayo de 1996.
- Yamamoto, Mitsuru, "La economía japonesa después de la crisis del petróleo", *Relaciones Internacionales*, núm. 30, 1982.

C U A D R O 1

JAPÓN: RELACIONES COMERCIALES CON MÉXICO, 1948-1953 (MILES DE DÓLARES)

	Exportación	Importación	Saldo
1948	63	4 308	- 4 245
1949	493	301	292
1950	3 461	16 525	- 13 064
1951	3 348	111 404	108 056
1952	6 120	71 375	- 65 255
1953	12 010	84 167	- 72 157

Fuente: Organización de Comercio Exterior de Japón, *The History of Twenty Years of Japan Foreign Trade in the Postwar*, Tokio, 1967.

Hacia finales del decenio de los cuarenta el intercambio comercial era muy reducido. En 1948 la relación arrojó un déficit para el país asiático de 4.2 millones de dólares, aunque en 1949 obtuvo un superávit de 292 000 dólares (véase el cuadro 1). Durante esos años la balanza comercial bilateral mostró severas fluctuaciones y en general se registró un lento crecimiento de las compras japonesas de productos mexicanos. De hecho Japón centró su atención en el este y sudeste de Asia, en la guerra de Corea en 1950 y en las posteriores negociaciones con las antiguas colonias vecinas para el pago de reparaciones. Sin embargo, el notable dinamismo de la economía japonesa dio lugar a un aumento considerable de la demanda de productos mexicanos, que en 1951 registró un extraordinario incremento al ubicarse en 111.4 millones de dólares.

El incremento de las exportaciones japonesas a México de 1950 a 1958 no fue tan espectacular como en otros países latinoamericanos, en especial Brasil y Argentina. En 1950 la participación de México en el total de las exportaciones japonesas a América Latina fue de 6.38%, dos años después aumenta a 10.90% y en 1954 alcanza su nivel más alto con 13.87%. En este último año la participación conjunta de Brasil y Argentina fue de 60.78%. Las exportaciones japonesas a México se reducen en 1956 y en 1958 registran una ligera recuperación (véase el cuadro 2).

nas salía de la 'guerra fría'. Sin embargo, estos esfuerzos, a pesar de incluir una gira por Latinoamérica y por países de Oriente y Europa del Este, no se lograron traducir en una modificación de nuestro patrón de prioridades externas. La razón principal de este resultado fue que, en el plano económico, México difícilmente podía incrementar sus relaciones con otros países distintos de Estados Unidos mientras mantuviera un modelo de desarrollo centrado en la sustitución de importaciones. En el ámbito político, el relajamiento del enfrentamiento entre los bloques mundiales apenas permitía libertades políticas a un país como México, a pesar de algunas disidencias toleradas, como en el caso de la expulsión de Cuba de la OEA". Jorge Chabat, "El viaje presidencial a Japón y China: hacia una nueva política exterior", *Carta de Política Exterior Mexicana*, año VI, núm. 4, octubre-diciembre de 1986, p. 33.

Dentro de la región latinoamericana, México se mantuvo durante casi toda la década de los cincuenta como el principal país exportador de materias primas a Japón. Su participación aumentó de 24.63% en 1950 a 41.52% en 1952 para después caer a 29.67% en 1954 y recuperarse de 1956 a 1958 (véase el cuadro 3).

El principal producto de exportación de México fue el algodón que en 1950 representó 74% del total de las compras japonesas y en 1956 se elevó a 97%. A finales de ese decenio se registró cierta diversificación al exportar a Japón productos como sal, cacao y maíz, aunque se mantuvo el dominio del algodón por algunos años más.

En 1956 México ocupó el sexto lugar entre los más importantes proveedores de materias primas a Japón, después de Malasia, Arabia Saudita, Canadá, Australia y Estados Unidos. Al año siguiente cayó al noveno debido a una reducción de los envíos de algodón para posteriormente recuperarse y volver a caer en 1959. Estados Unidos fue el principal competidor de México en las exportaciones de algodón; los dos países se turnaban el primero y segundo lugares en el mercado japonés.

Durante la segunda mitad de los cincuenta las principales importaciones de México fueron artículos textiles, medicinas, plásticos y maquinaria, así como radios y automóviles. En la estructura del comercio exterior a México le correspondía vender fundamentalmente productos básicos y comprar bienes manufacturados.

Durante la segunda mitad de los cuarenta y principios de los cincuenta la naturaleza de las relaciones entre México y Japón transitó de acciones simbólicas para restablecer los contactos diplomáticos a la consolidación de lazos económicos.

EL ESCENARIO DE LOS SESENTA

De 1960 a 1965 la economía japonesa registró una tasa media de crecimiento de 9.7%. Después de un ligero descenso en 1965 (en la literatura económica japonesa se conoce como la recesión del año 40 de la era Showa), en el resto del decenio alcanzó 11.8%. La industria de exportación mostraba cada vez más fortaleza y lograba un buen rendimiento dentro del mercado internacional con productos de buena calidad. No sería exagerado afirmar que Japón desarrolló en forma exitosa una revolución tecnológica. En otras palabras, crecimiento, modernización y avance tecnológico fueron los símbolos del Nuevo Japón.² Y la meteórica recuperación se conoce como el "milagro japonés". México también mantuvo un comportamiento económico similar. De 1950 a 1978 el producto nacional bruto registró una tasa de crecimiento de 6% y la producción industrial aumentó 7.3%. En especial, los años sesenta muestran el fortalecimiento de la economía mexicana, aunque a finales de ese decenio se empiezan a manifestar los signos de agotamiento del modelo de "desarrollo estabilizador."

2. Nasanori Nakamura, *Keizai Hatten to Minshushugi*, Iwanami Shoten, Tokio, 1993, pp. 148-149.

C U A D R O 2

JAPÓN: EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA, 1950-1958 (MILLONES DE DÓLARES)

	1950		1952		1954		1956		1958	
	Valor	Porcentaje								
México	3	6.38	6	10.90	29	13.87	7	4.06	13	6.31
Cuba	4	8.51	2	3.63	3	1.43	4	2.32	5	2.42
Argentina	21	44.68	9	16.36	49	23.44	39	22.67	26	12.62
Brasil	2	4.25	11	20.00	78	37.32	45	26.16	42	20.38
Otros	17	36.17	37	67.27	50	23.92	77	44.76	120	58.25
Total	47	100.00	55	100.00	209	100.00	172	100.00	206	100.00

Fuente: Organización de Comercio Exterior de Japón, *The History of Twenty Years of Japan Foreign Trade in the Postwar*, 1967.

Japón inició un proceso de internacionalización y sus corporaciones gradualmente se extendieron por todo el mundo. En los cincuenta y sesenta las compañías estadounidenses habían dirigido ese proceso de globalización seguidas por las empresas europeas. A pesar de que las empresas japonesas llegaron tarde, muy pronto se convertirían en un serio competidor en el mercado mundial.

El avance de las corporaciones japonesas en México se intensificó en forma notable durante los sesenta. Se podría mencionar a Nissan (en ese tiempo Datsun), Mitsui, Hitachi, Toshiba, Suntory, Mitsubishi, Matsushita, NEC, Ajinomoto, Citizen, Japan Airlines y otras pequeñas compañías. Un total de 27 se establecieron en los sectores de servicios y manufacturas.³

La más importante fue Nissan que en septiembre de 1961 abrió su planta armadora en Cuernavaca. En un principio su operación no fue fácil, pues el mercado automovilístico mexicano estaba controlado por la Ford, la General Motors y la Chrysler, así como por algunas empresas europeas. El poco conocimiento de la cultura empresarial mexicana añadió otro tipo de problemas. Como afirma Luis Rubio, las compañías japonesas

3. Nichi Boku Kyookai, *Nichi Boku Kyooryuu Shi*, PCM Editores, Japón, 1990, pp. 827-828.

“enfrentaron profundos problemas de adaptación a las normas, tradiciones y las reglas —escritas y no escritas— de operación”⁴ en México. En 1966 la empresa produjo 1 500 automóviles con 800 trabajadores pero la expansión ocurrió con rapidez. La inversión original de 50 millones de pesos pasó en 1975 a 435 millones con 2 600 trabajadores que lograron armar 30 000 unidades.⁵ En poco tiempo la Nissan se convertiría en el principal inversionista japonés en México.

En los sesenta las relaciones comerciales bilaterales siguieron el mismo patrón de años anteriores. La tendencia superavitaría a favor de México se reafirmó y el principal producto de exportación fue el algodón. En ese período Japón renueva las compras de camarón mexicano con un incremento notable de la demanda. De las 52 toneladas iniciales, en 1965 se pasó a 5 210 toneladas con lo cual México se convirtió en el segundo más

4. Luis Rubio, “Japan in Mexico: A Changing Pattern”, en Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, *Japan and Latin America in the Global Order*, America Society, 1992, p. 71.

5. Mikoto Usui, “Transferencia internacional de tecnología industrial: una evaluación del desempeño japonés en los países recientemente industrializados en América Latina”, en Isaac Miniam (editor), *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, México, CIDE, vol. 1, 1983, p. 318.

C U A D R O 3

JAPÓN: IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA 1950-1958 (MILLONES DE DÓLARES)

	1950		1952		1954		1956		1958	
	Valor	Porcentaje								
México	17	24.63	71	41.52	92	29.67	129	36.75	94	36.01
Cuba	12	17.39	50	29.23	24	7.74	61	17.37	49	18.77
Argentina	31	44.92	4	2.33	60	19.35	36	10.25	27	10.34
Brasil	2	2.89	15	8.77	73	23.54	50	14.24	27	10.34
Otros	7	10.14	31	18.12	61	19.67	75	21.36	64	24.52
Total	69	100.00	171	100.00	310	100.00	351	100.00	261	100.00

Fuente: Organización de Comercio Exterior de Japón, *The History of Twenty Years of Japan Foreign Trade in the Postwar*, Tokio, 1967.

importante proveedor después de China. En 1970 México ocupó la primera posición con 7 210 toneladas.

Las compras japonesas de otros productos mexicanos como el maíz y la sal se incrementaron, aunque también lo hicieron las exportaciones japonesas, en particular productos químicos y manufacturas. Sin embargo, la participación japonesa entre los socios comerciales de México era aún insignificante. En 1965 era de 2.3%, lejos del 64.1% de Estados Unidos y atrás de Alemania con 8.4% y el Reino Unido con 3.6%. A finales de la década, Japón logró incrementar su participación a 4.3 por ciento.

En 1968 se crea la Comisión Económica Mexicano-Japonesa y un año más tarde ambos países firman un tratado comercial para ampliar las relaciones económicas.⁶ A pesar de que los vínculos comerciales bilaterales se extendían, México empezó a perder terreno como el principal socio comercial de Japón en América Latina. En la mitad de los sesenta, la economía asiática incrementó sus importaciones provenientes de Chile y Perú, y Brasil se encontraba en el proceso de ocupar la primera posición en el área.

En suma, en el decenio de los sesenta se presenció un mayor acercamiento diplomático y económico entre Japón y México. Sin embargo, la aproximación a México y a América Latina en general fue cautelosa y siempre teniendo en mente no crear problemas en la relación con Washington. La diplomacia japonesa privilegió los aspectos económicos y dejó deliberadamente de lado la toma de posiciones en problemas políticos que pudieran crear malentendidos o conflictos con su primer socio comercial.

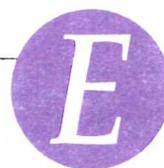
El agravamiento de la guerra fría, en especial después de la revolución cubana y la crisis de los misiles en 1962, hizo que Estados Unidos fuese muy sensible a cualquier tipo de influencia que pudiera deteriorar su presencia hegemónica en el hemisferio americano. El “gobierno japonés actuó positivamente en el campo económico pero renuente en el campo de la política internacional”;⁷ esto es, Tokio entendió el mensaje y facilitó los esfuerzos de los empresarios japoneses para que entablaran nuevos negocios con los países latinoamericanos.

AÑO SETENTA Y LAS ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN

Uno de los aspectos más importantes en la estrategia de la diplomacia económica durante el régimen de Luis Echeverría fue, sin lugar a dudas, impulsar un programa de ampliación de sus relaciones exteriores. La idea de la “diversificación de la dependencia” surge con fuerza a fin de ampliar los socios comerciales y las fuentes de financiamiento y con ello

6. En el tratado comercial ambos países se comprometen a concederse las mismas ventajas y privilegios. Además se establece el principio de la cláusula de la nación más favorecida. Alfredo Romero Castilla, “Retrospectiva Histórica de las Relaciones entre México y Japón desde 1952”, en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono, *Relaciones México-Japón: nuevas dimensiones y perspectivas*, Colegio de México, México, 1985, p. 43.

7. Hiroshi Matsushita, “Japanese Diplomacy toward Latin America after the World War II”, en Barbra Stalligns y Gabriel Szekely (edito-



El anuncio oficial del descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en México y sus posibilidades de explotación masiva durante 1977 y 1978 marcaron un nuevo rumbo en las relaciones entre las economías mexicana y japonesa

aminorar los agobiantes vínculos con Estados Unidos. Además los deseos de cambiar hacia una política exterior más activa fueron prioridades centrales durante la década de los setenta. Japón se convertiría en el blanco para que México tratara de expandir sus contactos comerciales. En 1971, México y Japón establecieron programas de intercambio académico y cultural, en 1972 el presidente mexicano realizó una visita oficial de la nación asiática y en 1974 el primer ministro, Kakuei Tanaka, viajó a México.

La ampliación de los nexos diplomáticos oficiales no se tradujo en un incremento sustancial de las relaciones comerciales. De acuerdo con Mutsuo Yamada, “si la reacción de Japón no fue tan rápida y directa, se debió a que Brasil representaba para muchos japoneses el mejor mercado y la fuente más importante de recursos naturales en América Latina, y a que el tercermundismo del Presidente chocaba con la orientación conserva-

res), *Japan, the United States and Latin America. Toward a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, McMillan, Londres, 1993, p. 75.

8. Mutsuo Yamada, “Retrospectiva histórica de las relaciones entre México y Japón desde 1952”, en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono, *op. cit.*, p. 55.

dora de los líderes japoneses.”⁸ La posición cautelosa hacia la propuesta mexicana del Nuevo Orden Económico Internacional y la falta de entendimiento por parte de Tokio de los deseos de diversificación económica de México limitaron los contactos bilaterales en forma significativa.⁹

El programa de diversificación en el terreno comercial tuvo un éxito relativo. En 1970 las exportaciones totales mexicanas ascendieron a 1 290 millones de dólares, de las cuales 68.2% se orientaron al mercado estadounidense. Cinco años después el porcentaje se había reducido a 57.9%. Las importaciones procedentes de Estados Unidos tuvieron una participación de 62.8% del total, un poco menor al 63.6% registrado al inicio del sexenio echeverrista.¹⁰

La inversión extranjera directa siguió el mismo patrón; en 1970 Estados Unidos controlaba 79.4% del total y Japón sólo participaba con 0.8%. En 1976 la de este último aumentó a 3.2% del total.

El intercambio comercial se incrementó y registró dos transformaciones fundamentales. En primer lugar, las exportaciones de algodón perdieron dinamismo y de manera simultánea las de sal, café, camarón congelado, cobre y manganeso aumentaron rápidamente. En 1970 la participación del algodón en las ventas mexicanas a Japón fue de 51.5%, un año después se colocó en 45.66% y en 1973 cayó drásticamente a 24.21%. Después de una recuperación llegaría a 42.61% en 1974 y a 40.5% en 1977.

En segundo lugar, de acuerdo con las fuentes japonesas el comercio bilateral tuvo un superávit a favor de Japón, luego de los recurrentes déficit desde la década de los cuarenta.¹¹ (véase el cuadro 4). Las exportaciones japonesas reflejan la transición hacia productos con mayor valor agregado tales como equipos electrónicos, comunicaciones y transportes, así como bienes de capital e intermedios.

La estrategia de Echeverría para atemperar los vínculos económicos y financieros con Estados Unidos tuvo más entusiasmo que reales probabilidades. La aparente postura contra este país generaba escepticismo por parte de Tokio, y el deseo asiático de evitar fricciones con la Casa Blanca se reflejó en el poco interés por estrechar aún más los contactos políticos y económicos con México, tanto a nivel gubernamental como empresarial.

9. Takashi Fuchigami, “Japón y México desde 1970: una evaluación tentativa”, *Latin America Studies*, núm. 6, 1983, p. 108.

10. Sidney Weintraub, *A Marriage of Convenience. Relations between Mexico and the United States*, Oxford University Press, Nueva York, 1990, p. 73.

11. Existen serias discrepancias entre los datos de México y Japón sobre este aspecto debido a diferencias en las formas de contabilizar sus registros de comercio exterior. “De acuerdo con fuentes del gobierno mexicano un déficit comercial con Japón cada año entre 1970 a 1980 (datos comparativos entre 1965-1970) no se encuentran a disposición. Pero si creemos a las fuentes japonesas de igual forma, debemos aceptar que en 1971 Japón y México sufrieron un déficit comercial de 68.5 millones de dólares y 25.7 millones de dólares, respectivamente, y en 1972 ambos simultáneamente se encuentran en números negros: México con 4.1 millones y Japón con 51.1 millones.” Luis Rubio, *op. cit.*, p. 75.

C U A D R O 4

JAPÓN: RELACIONES COMERCIALES CON MÉXICO 1970-1976 (MILLONES DE DÓLARES)

	Exportación	Importación	Saldo
1970	93.9	151.2	- 57.3
1971	102.0	170.5	- 68.5
1972	150.6	201.8	- 51.2
1973	190.6	275.4	- 84.8
1974	305.2	308.4	- 3.2
1975	347.2	212.2	135.0
1976	385.9	248.2	137.7

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Internacional, *White Book*, 1975 y 1976.

El descubrimiento de vastos yacimientos de petróleo a finales del sexenio de Echeverría y la conversión de México en un importante productor de este energético durante el gobierno de José López Portillo dieron lugar a un cambio en la estrategia comercial y diplomática de México. El gobierno mexicano intentó emplear al petróleo como un instrumento de negociación, como un medio para atraer capital extranjero y poner en práctica el anhelado programa de diversificación económica.¹²

El milagro japonés encontró su primer desafío a principios de la década de los setenta. La crisis petrolera de 1973 mostró las vulnerabilidades de esa economía y su alta dependencia de la importación de materias primas y energéticos. Tokio se apresuró a buscar fuentes alternativas de suministro de petróleo y aminorar su absoluta dependencia de los países árabes. El gobierno, con base en la doctrina de seguridad económica, insistió en la necesidad de encontrar fuentes estables de aprovisionamiento de recursos estratégicos para proteger su estructura económica de factores desestabilizadores externos. Para tal efecto, una de las prioridades de la diplomacia japonesa fue el acercamiento a países que pudieran servir como fuente alternativa para compras del petróleo y otros productos estratégicos. El anuncio oficial del descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en México y sus posibilidades de explotación masiva durante 1977 y 1978 marcaron un nuevo rumbo en las relaciones entre las economías mexicana y japonesa.

El gobierno de López Portillo estableció “un ambicioso programa de inversión pública para proveer al país de la infraestructura necesaria para expandir sus capacidades de exportación petrolera, así como el establecimiento de industrias complementarias[...] Esto llevó a un rápido incremento de las importaciones y de la deuda externa”.¹³

12. El presidente José López Portillo realizó una visita oficial a Japón en 1978.

13. René Villarreal, “Latin America Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region”, en Gary Gerrefi y Donald L. Wayman (editores), *Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton University Press, 1990, p. 299.

Los gobernantes mexicanos estaban convencidos de que uno de los problemas que había enfrentado los esfuerzos de diversificación en el sexenio de Echeverría era la ausencia de un instrumento de negociación que pudiera respaldar sus iniciativas y sus programas de diplomacia económica. El petróleo podría ser la llave para abrir muchas puertas. Según Mutsuo Yamada, “Japón descubrió la importancia estratégica de México en 1977, al principio del régimen de López Portillo, cuando se transformó en un país exportador de petróleo fuera de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Después de esto, en 1978, durante su viaje a Japón, se construyeron las bases para una interdependencia bilateral básicamente en torno al petróleo mexicano y a la cooperación económica japonesa”.¹⁴

En la segunda crisis petrolera de 1979, Japón buscó definitivamente un acuerdo permanente para la compra de crudo mexicano. En agosto de ese año, el entonces ministro del MITI, Masumi Ezaki, y el de Asuntos Exteriores, Sunao Sunoda, fueron a México para celebrar un acuerdo de diez años para la adquisición de 100 000 barriles de petróleo diarios cuya entrega se iniciaría en 1980. Japón se convirtió en el segundo más importante comprador de ese energético después de Estados Unidos, al que se vendían 400 000 barriles.

En ese momento, el acuerdo pareció satisfactorio para ambas partes, pues Japón deseaba asegurar una fuente de abastecimiento de petróleo y México ampliar sus lazos de cooperación técnica y financiera japonesa, en especial para el mejoramiento de sus instalaciones portuarias y el establecimiento de un centro industrial en las costas del Pacífico como parte de la política de desarrollo regional y con ello incrementar sus vínculos económicos con los países de la Cuenca del Pacífico.¹⁵

Entre los principales proyectos destaca la inversión conjunta para construir una fundidora de acero en Lázaro Cárdenas, Michoacán, en la que participaron por el lado mexicano Sidermex y Nafin y por parte de los japoneses el grupo denominado Kaigai Keizai Kyooriyoku Kikin. Estas mismas entidades colaboraron en la creación de una fábrica para elaborar tubos de gran diámetro para la industria petrolera; la inversión ascendió a 1 300 millones de pesos. El tercer programa de financiamiento fue la expansión de la planta Sicartsa ubicada también en Lázaro Cárdenas en la que participó Shin-Nittesu. Finalmente, algunos años después se presentó el plan de mejoramiento del puerto industrial de Salina Cruz, en Oaxaca, y la construcción de un ducto flotante para el abastecimiento de crudo. El proyecto estuvo a cargo de Nissho-Iwa, Mitsubishi, el Eximbank de Japón y otras instituciones financieras. Después se añadiría otro proyecto relacionado con la construcción de un oleoducto con una extensión de 267 kilómetros que conectaría las zonas petroleras del Golfo de México y las instalaciones portuarias en Salina Cruz, a fin de reducir los costos de transporte y contar con un sistema de envío directo de petróleo a Japón y otros posibles clientes en la zona del Pacífico.

14. Mutsuo Yamada, *op. cit.*, p. 56.

15. *Informe final del Grupo de Estudio México-Japón sobre las Relaciones Bilaterales a Largo Plazo*, México, SRE, 1985, pp.10-11.

En 1980 el primer ministro Masayoshi Ohira viajó a México a fin de lograr un acuerdo para elevar los envíos de petróleo mexicano a 300 000 barriles. Aquél no se concretó y Japón dejó de insistir cuando se manifestaron cambios importantes en el mercado petrolero mundial a mediados de 1981. En junio de 1982 funcionarios de Pemex viajaron a Tokio y ofrecieron un aumento a 150 000 barriles que tiempo después se incrementaría a 160 000.

La introducción del petróleo en el comercio bilateral modificó completamente los patrones de décadas anteriores. La petroización de las exportaciones mexicanas hacia Japón ocasionó un incremento sustancial del volumen de las transacciones comerciales bilaterales, pero a costa de la promoción de otros bienes de exportación. El crudo desplazó al algodón como principal rubro de las ventas mexicanas a Japón, así como los envíos de camarón.

En 1965 México era el segundo más importante proveedor de camarón del mercado japonés y en 1970 ocupó el primer lugar con 7 210 toneladas. El incremento de los niveles de vida de la sociedad japonesa ocasionó un aumento del consumo del camarón en gran escala debido al surgimiento de la producción de alimentos refrigerados y comidas rápidas. En 1975, México ocupó la séptima posición y fue superado por las exportaciones de los países del Sur y Sudeste de Asia. Además, Japón estableció una red de proveedores y criaderos de camarón donde ofrecía asistencia técnica y económica para producir ejemplares de alta calidad ajustados a los requerimientos de los consumidores japoneses. En 1980 México se colocó en noveno lugar y dos años después desapareció del cuadro de los diez abastecedores más importantes¹⁶ y con ello se esfumaron las oportunidades de un mantener un buen negocio.

COMENTARIO FINAL

En los decenios de los cincuenta y sesenta hubo intentos para reactivar y consolidar los vínculos económicos entre ambos países. El proceso de conversión de Japón en una potencia económica permitió ampliar los intercambios comerciales y el avance de las corporaciones japonesas en México. En los setenta el papel de Japón en la economía mundial se había consolidado y el gobierno mexicano buscó estrechar sus relaciones bilaterales como un medio para impulsar su proyecto de diversificación económica.

En la segunda mitad de los setenta, la inserción del petróleo cambió el patrón de intercambio comercial bilateral. Las exportaciones tradicionales de algodón perdieron terreno y la capacidad de exportación de México se centró en las ventas de crudo, las cuales empiezan a perder importancia en 1992 cuando llega a su término el acuerdo petrolero entre México y Japón. Con todo, la promoción de productos no petroleros aún constituye un gran reto para la industria exportadora de México. 🕒

16. Yoshinori Murai, “The Life and Times of Shrimp. From Third World Seas to Japanese Tables”, *AMPO, Japan Asia Quarterly Review*, vol. 18, núm. 4, 1987, p. 9.

Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional

MARÍA ELENA OTA MISHIMA*

LAS RELACIONES CON LA NUEVA ESPAÑA

Al abrirse la ruta entre Asia y América por el tornaviaje a la Nueva España del fraile agustino Andrés de Urdaneta en 1565, nació también una floreciente ruta de comercio entre esos dos continentes y Europa. Por más de dos siglos y medio sería el galeón de Acapulco el que surcaría los mares del sur transportando mercancías. Japón quiso incorporarse a ese flujo comercial, por lo que se emprendieron negociaciones para establecer vínculos entre la Nueva España y ese país.

Al término de su interinato como gobernador de Filipinas, Rodrigo de Vivero y Velasco, sobrino del virrey de la Nueva España, zarpó de Manila hacia el Nuevo Mundo el 25 de julio de 1609. Debido al mal tiempo la nave naufragó al sur de lo que hoy es Onjuku, al sur de Tokio. Después de que los sobrevivientes (cerca de 300) fueron provistos de alimentos y ropa, viajaron a Edo y Suruga (Shizuoka), donde Vivero visitó el palacio de Hidetada y el de su padre, el shogun Iyeyasu. Durante la audiencia con este último, Vivero solicitó: a] protección y libertad para los misioneros; b] una alianza entre el soberano japonés y el rey de España, y c] la expulsión de los holandeses, enemigos declarados de España. Iyeyasu aceptó los primeros dos puntos, pero no el tercero, pues los holandeses tenían su permiso para residir en tierras japonesas. Por su parte, solicitó el envío de 50 misioneros de la Nueva España.¹

1. W. Michael Mathes, *Sebastián Vizcaíno y la expansión española en el Océano Pacífico, 1580-1630*, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, México, 1973 (Serie de Historia Novohispana, 23).

* Investigadora de El Colegio de México.

En una segunda audiencia, el 4 de julio de 1610, Vivero hizo el último esfuerzo para obtener la anuencia del shogun Iyeyasu para expulsar a los holandeses de Japón y negoció las cláusulas del convenio con España, que básicamente eran las siguientes: a] se proporcionaría a los barcos de la Nueva España un puerto seleccionado por los españoles, y se permitiría que las tripulaciones construyeran ahí sus casas; b] se autorizaría la libre movilidad de los frailes en Japón; c] los barcos procedentes de Luzón, en ruta hacia la Nueva España, podrían atracar en cualquier puerto japonés y proseguir su viaje con plena autonomía; d] en caso de que los navíos españoles precisaran de reparaciones o fuese necesario construir un nuevo barco, se les proporcionarían trabajadores y materiales a un precio justo; e] el embajador español recibiría un buen trato; f] los barcos japoneses que navegaran hacia México recibirían un buen trato, y g] las mercancías que se enviaran a Japón para comerciar se venderían a precios bajos y justos y sin coacciones.² La aceptación de estas cláusulas mostró claramente el deseo japonés de abrir el comercio con la Nueva España. Para llevar la propuesta a la Corte de Madrid el shogun Iyeyasu nombró embajador al franciscano Alonso Muñoz. Este último y Vivero viajarían a la Nueva España junto con 23 japoneses. Para ello, el shogun prestó 4 000 ducados y ofreció la nave *San Buenaventura*. Ésta zarpó el 1 de agosto de 1610 y llegó a Acapulco a finales de octubre del mismo año.³

Mientras Alonso Muñoz se dirigía a Europa para tratar el asunto de las cláusulas con Japón, el virrey Luis de Velasco nom-

2. Ernesto de la Torre Villar (comp.), *La expansión hispanoamericana en Asia. Siglos XVI y XVII*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.

3. *Ibid.*, p. 127, y W. Michael Mathes, *op. cit.*, p. 96.

bró como embajador de España y Nueva España en Japón a Sebastián Vizcaíno, reconocido descubridor de tierras y afamado cartógrafo, encomendándole las tareas de pagar la deuda de los 4 000 ducados y llevar de regreso a los 23 japoneses que llegaron con Vivero, así como descubrir las “islas Rica de Oro y Rica de Plata”, que se decía estaban al este del archipiélago japonés. Abordo del *San Francisco*, Vizcaíno arribó a Uruga el 10 de junio de 1611.⁴

El embajador de la corona española fue recibido por Hidetada en Edo y por Iyeyasu en Shizuoka. Vizcaíno, según la costumbre, llevó varios regalos a Iyeyasu: “un reloj, un impermeable, un rollo de papel, dos barriles de vino español, dos juegos de utensilios alconeros, un carrete de listón con galón de oro para calzado, dos sillas de montar y tres cuadros”. El shogun, por su parte, obsequió al Virrey: “un mapa de Japón [y] cinco pares de biombos dorados e Hidetada tres armaduras japonesas”.⁵ Añadió una nota: “Creo que ya es oportuno que los buques de ambos países visiten mutuamente sus respectivas costas para establecer un tráfico por medio de una navegación constante.”⁶

En una segunda audiencia en septiembre de 1611, Vizcaíno solicitó a Iyeyasu: a) disponer de un puerto de sondeo con el fin de detectar los puertos adecuados para la flota española y la posibilidad de adquirir a precio justo las naves y provisiones necesarias para aquel propósito; b) permiso para construir un barco y transportar mercancías japonesas para México, en el entendido de que la embarcación podría regresar al año siguiente, y c) autorización para que los barcos españoles vendieran, libres de impuestos, sus mercancías en Japón.⁷ Iyeyasu aceptó las propuestas y reiteró su negativa a expulsar a los holandeses.

Posteriormente, el embajador solicitó al shogun permiso para sondear las costas japonesas⁸ para evitar los frecuentes naufragios en la ruta del galeón de Acapulco. Así, Vizcaíno inició la exploración de la costa este (Lorenzo Vázquez, piloto, hizo lo propio en la costa sur), durante la cual visitó, en Urugawa, a Date Masamune, señor de Oshu, hoy Sendai. En julio de 1612, Vizcaíno concluyó su empresa cartográfica⁹ e inició la búsqueda de las islas Rica de Oro y Rica de Plata: “... no quería regresar a la Nueva España sin antes saber si las había o no...”¹⁰ y aunque llegó a decir que “...nos hallamos en altura de las dichas islas y hemos navegado más de doscientas leguas, donde dicen las cartas de marear es el paradero dellas...”¹¹ Desistió y decidió retornar a Edo el 7 de noviembre, donde solicitó sin éxito ayuda para re-

parar su navío, además de que encaró intrigas contra él y contra España: “... Los ingleses y holandeses, enemigos de los españoles, comenzaron a prevenir contra ellos al gobierno de Japón, haciéndole entender que los reconocimientos que se estaban practicando por ellos en los puertos tenían por objeto reconocer los lugares que en las costas fuesen más débiles y apropiados para un desembarco, pues el espíritu de conquista que dominaba a los españoles era tal que pretendían hacer en el Japón lo que en México y en el Perú...”¹²

Ante ello, por consejo de fray Luis Sotelo, Vizcaíno aceptó unirse a la empresa de Date Masamune y se trasladó de Edo a Urugawa. Ahí Masamune ofreció financiar la construcción de un barco para enviar una embajada personal a Felipe III de España y al papa Paulo V, con la esperanza de promover relaciones comerciales directas entre su feudo y la Nueva España y traer misioneros españoles a Japón.

En 1613 la nave *San Juan Bautista* partió del puerto de Tsukinoura, Sendai, con rumbo a la Nueva España. A bordo iban Sebastián Vizcaíno en calidad de pasajero, fray Luis Sotelo como comandante de la nave y enviado de Date y Hasekura Rokuemon como embajador de este último.

La nave atracó en Acapulco en enero de 1614;¹³ Sebastián Vizcaíno fue hospitalizado y la misión de Hasekura con 150 japoneses se dirigió a la capital de la Nueva España, pasando por Chilpancingo, Cuernavaca y San Agustín de las Cuevas (Tlalpan). El virrey, Diego Fernández Córdoba, marqués de Guadalcázar, les dio la bienvenida y Hasekura entregó las capitulaciones de su señor Date: “Para que la santa ley de Dios sea predicada en mi reyno y para que mis vasallos se hagan cristianos, pido se me haga merced de enviarme Padres de la Orden de San Francisco, en lo cual no pondré impedimento alguno, antes favoreceré con veras para que tenga afeto y en todo acomodaré y regalaré a los dichos Padres [...] para que los dichos Padres bengan todos los años e fabricado agora esta nao, la qual llevando géneros de cosas y mercaderías del Xapón se truquen por otras que de ese reyno vuiere y se haga merced de enviarles para el servicio de mi casa [...] si las naos que de Luzón ban a Nueva España llegaren a mi reyno serán bien recibidas y en todo regalados los que en ellas vinieron y aunque se rompan y maltraten mandaré rigurosamente que toda la ropa y cosas que traxeren se recojan y entreguen a los dichos sin faltar cosa alguna, y si acaso se quisieren reparar o fabricar de nuevo acudiré puntualmente a su comodidad y regalo [...] si de ese gran reyno en algún tiempo biniere alguna nao con grande aplauso y regalo será bien recibida y en el comprar y bender y todas las demás cosas apretadamente mandaré que se su boluntad y livertad sin impusición alguna [...] a los yngleses y holandeses y a cualesquier otros que fueren enemigos del Rey de España y si vinieren a mi reino haré justicia de todos ellos y los mandaré matar; las demás cosas remito a que lo dixere asentare el Padre Fray Cotelo. Estas pazes y asientos entre el Señor Virrey de la Nueva España y el Rey de Voxu, Ydate Masamune, perpetuamente se han

4. Francisco Santiago Cruz, *Relaciones diplomáticas entre la Nueva España y Japón*, Jus, México, 1964 (Colección México Heroico, 23).

5. Ángel Núñez Ortega, *Noticia histórica de las relaciones políticas y comerciales entre México y Japón durante el siglo XVII*, Porrúa, México, 1971 (Archivo Histórico Diplomático Mexicano, 2).

6. *Ibid.*, p. 52.

7. Ernesto de la Torre Villar, *op. cit.*, p. 128.

8. Ángel Núñez Ortega, *op. cit.*, p. 69.

9. Ernesto de la Torre Villar, *op. cit.*, pp. 105-106.

10. Francisco Santiago Cruz, *op. cit.*, p. 34.

11. Ángel Núñez Ortega, *op. cit.*, p. 78.

12. *Ibid.*, p. 70.

13. *Ibid.*, pp. 79-87.

de guardar y cumplir de entrambas partes... 16 de octubre de 1613..."¹⁴

Después de permanecer unos meses en la capital del virreinato, Hasekura partió hacia Puebla y Veracruz, para lo cual redujo a la mitad el número de sus acompañantes. Al llegar al puerto se embarcaron hacia La Habana, el 1 de junio de 1614, en una nave comandada por Antonio de Oquendo, que arribó a San Lúcar de Barrameda el 5 de octubre de 1614.¹⁵ La misión nipona recorrió España y Roma, donde fue recibida por el rey Felipe III y el papa Paulo V, respectivamente, a quienes Hasekura presentó las cartas de su señor Date. Su presencia causó buena impresión y se consideró todo un acontecimiento en Europa. Sin embargo, ante la difícil situación del cristianismo en Japón, las gestiones de Hasekura no tuvieron éxito.

La misión de fray Alonso Muñoz, embajador de Iyeyasu ante la corte de Madrid, había presentado las propuestas del shogun ante el Rey de España. Sin embargo, al caer enfermo Muñoz fue sustituido por fray Diego de Santa Catalina, quien en su informe al rey señalaba que "en Edo se le había recibido con frialdad y que el cristianismo había sido declarado fuera de la ley."¹⁶ Ante ello, el 22 de junio de 1616 Hasekura embarcó con 20 de sus acompañantes japoneses en Sevilla rumbo a la Nueva España y de ahí partió a su agitado país.

Cuando Hasekura pasó por Acapulco encontró que muchos de sus compatriotas se habían casado con mujeres del puerto y procreado hijos, en tanto que otros habían retornado a Japón. Su arribo a Filipinas coincidió con la más aguda persecución en contra de los cristianos, por lo que para regresar a Sendai esperó unos años en las islas. Por su parte, Sotelo, junto con otros cuatro religiosos, fue hecho prisionero a su regreso a Japón y el 26 de agosto de 1624¹⁷ lo quemaron vivo en Omura.

Concluía así una década de buenas intenciones y tres misiones de amistad y comercio. El anhelado tratado de comercio entre la Nueva España y Japón habría de esperar hasta el México independiente.

TRATADO DE AMISTAD, COMERCIO Y NAVEGACIÓN DE 1888¹

El prolongado aislamiento de Japón con el mundo exterior de 1639 a 1868 impidió la firma de tratados con otras naciones. Sin embargo, dos acontecimientos importantes cambiaron el destino de ese país: la apertura obligada por el comodoro Matthew Calbraith Perry en 1854 y la restauración imperial por

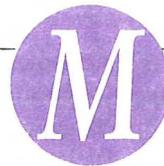
14. Ángel Núñez Ortega, *op. cit.*, pp. 98-99.

15. Amati Scipione, *Historia del Reyno di Voxu Del Giapone, Dell'Antichita, Nobilita, e Valore Del Svo Re Idate Masamune. Dedicata All S.ta di N.S. Papa Paolo V.*, Giacomo Mascardi, Roma, 1615.

16. W. Michael Mathes, *op. cit.*, p. 114, y Ángel Núñez Ortega, *op. cit.*, pp. 123-124.

17. Lorenzo Pérez, *Apostolado y martirio del B. Luis Sotelo en el Japón*, Archivo Ibero-Americano, julio-agosto de 1925.

18. Para mayor información véanse María Elena Ota Mishima, *México y Japón en el siglo XIX: La política exterior de México y la consolidación de la soberanía japonesa*, Secretaría de Relaciones



México firmaba, por primera vez, un acuerdo con un país asiático y era la primera nación de Occidente que reconocía la soberanía del pueblo japonés al negociar un tratado sobre bases de absoluta igualdad

el emperador Meiji (1868-1912). En México comenzaba a respirarse la estabilidad política necesaria para cultivar sus relaciones con las otras naciones del orbe. En la reanudación de las relaciones mexicano-japonesas, Estados Unidos desempeñó un papel de primordial importancia.

Las primeras negociaciones se llevaron a cabo en el período presidencial de Manuel González (1880-1884), quien había externado la necesidad de establecer relaciones con el Oriente. El 14 de marzo de 1881 Manuel Fernández Leal, oficial mayor del Ministerio de Fomento, Colonización, Industria y Comercio, dirigió una carta a Ignacio Mariscal, ministro de Relaciones Exteriores, en la cual le comunica que: "con las concesiones de vías férreas que se dirigen al Pacífico y de las cuales algunas se realizarán dentro de poco tiempo [...] ha llegado el momento de que se establezcan relaciones comerciales con los imperios de la China y del Japón". Ello se fundaba básicamente en el valor que tenía en Japón el peso mexicano, acuñado en plata, contra lo que ocurría en los mercados de Europa, donde la situación del signo monetario era desventajosa y se había depreciado. Así, se consideraba conveniente comprar produc-

Exteriores, México, 1976, 149 pp., y Archivo Histórico Genaro Estrada, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Guía Diplomática y Consular de la República Mexicana*, México, 1896, y *Colonos japoneses*, Yokohama, 23 de marzo de 1897.

tos japoneses, atractivos por sus precios bajos, e incluso se aconsejaba venderlos a otros países aprovechando las vías férreas interoceánicas. Fernández Leal agregaba que “también debe tenerse presente que la densidad de población de dichos imperios puede proporcionar, en tiempo no muy lejano, un consumo seguro a nuestros productos de la costa del Pacífico”.

Ignacio Mariscal acogió con entusiasmo el proyecto y destacó que en su oportunidad se nombrarían agentes consulares en los puertos chinos y japoneses más propicios para el intercambio comercial. Sugirió, además, que el Ministerio de Fomento expidiese una convocatoria para establecer una o varias líneas de vapores para comunicar aquellos puertos con los mexicanos. El 1 de marzo de 1884 el gobierno mexicano y la Compañía Mexicana de Vapores del Pacífico celebraron un contrato para establecer una línea de navegación entre México y Asia.

Japón también manifestaba interés por México. En ocasión de una visita a México en 1881, Ulises Grant, expresidente de Estados Unidos, se hizo acompañar de un japonés llamado S. Yanada. El 20 de marzo de 1882, desde Japón, Yanada le comunicó a Grant el deseo de su país de formular un tratado comercial con México. El 15 de abril del mismo año, Matías Romero, ministro de México acreditado en Washington, informó a Ignacio Mariscal las intenciones de Yanada. En uno de sus comunicados a este último señala: “En mi concepto, tarde o temprano tendremos necesidad de fomentar la inmigración asiática en nuestro país y de establecer un comercio activo con dichas naciones.”

Matías Romero sondeó el terreno y preparó el camino para el arreglo con Takahira Kogoro, encargado interino de negocios de Japón en Washington. Para ello, le da a conocer las condiciones geográficas de México y sus productos, e incluso le obsequia cuatro cajas de puros de Veracruz, algunas libras de café de Córdoba y varios panes de chocolate.

El 9 de enero de 1883, el gobierno asiático responde favorablemente para establecer relaciones oficiales. Advierte, sin embargo, que el tratado se realizaría tan pronto como Japón lograra modificar los acuerdos que lo vinculaban con las naciones occidentales.

En febrero de 1883 confirma lo anterior Terashima Munenori, enviado extraordinario y ministro plenipotenciario de Japón en Washington. Su país no se encontraba entonces en condiciones de celebrar tratados con ninguna nación, pues negociaba con las potencias europeas la revisión de la cláusula de la nación más favorecida, altamente desventajosa para el país asiático. Por instrucciones de Ignacio Mariscal, Matías Romero informa al jefe de la misión japonesa en Washington la disposición de México para celebrar un tratado de amistad, comercio y navegación sobre bases de absoluta igualdad, sin pretender las ventajas obtenidas por los gobiernos europeos. Aún más, se señaló la conveniencia de hacer ver al representante de Japón que el tratado serviría a su país como precedente para la denuncia de sus otros tratados.

Japón reiteró su negativa aduciendo que concretar un acuerdo con México implicaría, conforme a una cláusula de los tratados celebrados con las potencias europeas, extender el mismo privilegio a éstas; es decir, si en un tratado de reciprocidad

absoluta se concediera a los ciudadanos respectivos el derecho de hacer el comercio de cabotaje y al menudeo, de viajar por el interior de Japón y otras concesiones, las economías europeas tratarían de hacerlas extensivas a sus respectivos ciudadanos, lo que acarrearía grandes perjuicios para Japón. Este país, así, había determinado no celebrar otros tratados hasta conseguir la abrogación de los existentes y celebrar nuevos sobre bases de estricta reciprocidad o al menos obtener de las naciones europeas la renuncia a la cláusula de la nación más favorecida.

El 6 de febrero de 1883 se suspendieron las pláticas en espera de mejores circunstancias, lo cual se llevó cinco años. En enero de 1888 se reanudaron las negociaciones. En México el ambiente político era favorable para incrementar las relaciones con el exterior; el país vivía una situación de progreso, la red ferroviaria, cuya construcción se había iniciado en la época de Lerdo de Tejada, se extendía a lo largo y a lo ancho del territorio nacional y paralelamente se establecían líneas de telégrafo y teléfono. Más tarde Porfirio Díaz invitó al capital extranjero para establecer la red ferroviaria. De hecho, su régimen se caracterizó por una fuerte presencia de inversión externa, primero de Estados Unidos y luego del Reino Unido, Francia y Alemania. La inversión no sólo se concentró en los ferrocarriles, pues también fue importante en la minería y las plantaciones de exportación, como café, tabaco y maderas finas.¹⁹

El interés de México por cultivar relaciones con otros países estaba vivo. Fue quizá Matías Romero quien mejor comprendió la política exterior del porfiriato y gracias a sus buenos oficios se celebraron tratados con varias naciones. En 1887 el diplomático mexicano continuaba acreditado en Washington y tuvo a su cargo la representación de México en las negociaciones con Japón. La de este país estuvo integrada por Ito Hirobumi, primero, y luego Okuma Shigenobu, ministros de Asuntos Extranjeros. Fungió como intermediario George Neyt, enviado extraordinario y ministro plenipotenciario de Bélgica en Japón, quien anteriormente lo había sido en México. El 14 de enero de 1887 se reiniciaron de manera oficial las negociaciones con la aceptación por la parte mexicana de las bases propuestas por el gobierno japonés: a) el tratado debería celebrarse por un período no mayor de dos años; b) las bases de la negociación deberían ser generalmente en el sentido de la nación más favorecida, y c) los gobiernos japonés y mexicano nombrarían, tan pronto como fuera posible, uno o más ministros plenipotenciarios para celebrar el tratado.

El 17 de mayo de 1887 el sucesor de Ito Hirobumi en el Ministerio de Asuntos Extranjeros, Okuma Shigenobu, comunicó al gobierno mexicano que en ese momento su país revisaba los acuerdos con los países occidentales, por lo que no consideraba conveniente concluir un nuevo tratado, y agregó: “si a pesar de esto el gobierno mexicano creyese necesaria la conclusión inmediata del tratado propuesto, el gobierno imperial no insistirá en ese aplazamiento con tal que el gobierno mexicano convenga en las condiciones que desea el gobierno imperial, expues-

19. Daniel Cosío Villegas, “El porfiriato. La vida económica”, en *Historia moderna de México*, vol. 7, t. II, Hermes, México, 1965, 1 297 páginas.

tas en el memorándum remitido a usted por este departamento el 14 de enero último”.

Japón seguía sin resolver los tratados desiguales con las potencias europeas; cuando declinó la oferta de reciprocidad del gobierno mexicano ese país confiaba en solucionar pronto ese asunto, pero no sucedió así. El tratado firmado entre Estados Unidos y Japón en 1878 otorgó a éste la autonomía para fijar las tarifas aduanales. Por esos años, el Reino Unido se negó a dar al país asiático ese derecho. En 1882, Japón trató el asunto de la extraterritorialidad con la potencia europea, pero sin éxito y cuatro años después consideró la posibilidad de solucionarlo con la creación de tribunales mixtos, es decir, integrados por jueces japoneses y del país extranjero afectado. Esta propuesta no fue bien recibida en Japón.

Con esos antecedentes, en 1888 Okuma Shigenobu reanudó las pláticas con los países europeos y propuso la abolición de la extraterritorialidad, sujeta únicamente, en casos de apelación, a la creación de tribunales mixtos. La opinión pública en Tokio se opuso a esa propuesta, pues lo que se discutía era la abolición absoluta de la extraterritorialidad jurisdiccional. La oposición fue tal que Okuma Shigenobu fue herido por una bomba lanzada por un fanático nacionalista.²⁰ Al parecer, esta experiencia impulsó a Okuma a pensar en México: los tratados de 1878 con Estados Unidos tan sólo concedían a Japón la autonomía para fijar las tarifas. Consecuentemente, para denunciar los tratados desiguales, el gobierno nipón precisaba firmar con algún país un tratado sobre la base de la reciprocidad. En este complicado engranaje político México fue la respuesta.

Los documentos analizados reflejan dos puntos interesantes. Uno se refiere a la nueva actitud de Japón, que revela una cierta urgencia para llevar a cabo la negociación con México. A Mutsu Munemitsu, enviado extraordinario y ministro plenipotenciario de Japón en Estados Unidos, “le parecía que ese tratado contribuiría eficazmente a resolver la cuestión referente a la revisión de los tratados que tenía celebrados el Japón con algunas naciones europeas y [...] México podría abrirles el camino iniciando esa política”.

El otro punto es la aceptación de México de las propuestas japonesas. Los documentos muestran su buena voluntad de hacerlo, pero también es posible detectar la actitud de Estados Unidos que alentaba al gobierno mexicano a otorgar las bases de reciprocidad a la economía asiática, tomando en cuenta que México no tenía intereses comerciales ni de otra índole en ese país. Washington se manifestó dispuesto a “hacerle justicia” a Japón y explicó que si en el tratado de 1878 sólo le otorgó la autonomía para fijar las tarifas y se decidió no renunciar a la cláusula de la jurisdicción extraterritorial, fue debido a que, como señaló James Bayard, secretario de Estado, protegían a sus conciudadanos para que no quedasen en una condición inferior a la de los súbditos de las naciones europeas.

Para saber si Estados Unidos realmente tenía una buena actitud hacia Japón, conviene referir brevemente las relaciones

bilaterales. En los años que nos ocupan las relaciones económicas fueron amistosas debido a que ambas naciones constituían un mercado suplementario mutuo y no competitivo en algunos productos; consecuentemente, la relación diplomática fue cordial. El Tratado de Paz y Amistad Estados Unidos-Japón se firmó en 1854 en Kanagawa y en 1858 se concluyó el Tratado de las Cinco Potencias, que incluía el Tratado de Amistad y Comercio entre aquellos países. Al ser unilaterales, ambos tratados afectaban los intereses japoneses, pues entre otras cláusulas se incluía el reconocimiento de los derechos de jurisdicción extraterritorial de los extranjeros y la imposición de tarifas de exportación e importación de 5% *ad valorem*. En 1866, en la Convención de Tarifas, se realizó una nueva revisión y el gobierno asiático intentó modificar dicha cláusula, aunque el fallo le fue desfavorable. Finalmente fue abrogada cuando se negoció el nuevo tratado entre Estados Unidos y Japón, celebrado en Washington el 25 de julio de 1878.²¹ La decisión estadounidense de otorgar la autonomía en materia de tarifas posiblemente fue el inicio del reconocimiento de la soberanía de Japón por parte de las potencias occidentales. Otro paso importante hacia ese propósito fue el convenio sobre extradición de criminales negociado entre ambas naciones en 1886. Sin embargo, por lo expuesto es posible pensar que Estados Unidos deseaba “hacerle justicia” a Japón, pero “sin sacrificarse”. Por ello alentaba a México para que fuese el primer país occidental que otorgara a la nación asiática las bases de reciprocidad absoluta. El gobierno mexicano estuvo de acuerdo en hacerlo.

La negociación del tratado México-Japón prosiguió con la aceptación de las propuestas niponas, de las cuales la referente a la extraterritorialidad suscitaba la mayor controversia; el memorándum citado señalaba “las bases de la negociación deben ser generalmente en el sentido de la nación más favorecida”.

Es decir, el gobierno japonés estaba dispuesto a celebrar el tratado concediendo a México las ventajas de la nación más favorecida, pero no deseaba que las mismas se extendieran a la jurisdicción extraterritorial, derecho que había concedido a las demás naciones con las que había celebrado tratados. Era precisamente la cláusula que Japón pedía que se eliminara de sus convenios con los países de Europa. Cuando envió el proyecto de tratado al gobierno mexicano aclaró que si éste, conocida la situación de Japón, no tenía objeciones en los puntos cardinales del acuerdo, se podrían iniciar las discusiones de detalle, o sea, que México debía prescindir de las ventajas de la jurisdicción extraterritorial; de lo contrario, lo mejor sería no continuar. Sin embargo, aunque el gobierno mexicano se encontraba en la mejor disposición de reconocer el derecho de Japón a “ser tratado bajo el pie de reciprocidad absoluta en cuanto a la jurisdicción sobre extranjeros residentes en sus dominios[...] México no puede tomar la iniciativa en el reconocimiento de esa justicia, por medio de un tratado, en razón de que no es por ahora una

20. W.G. Beasley, *The Modern History of Japan*, F.A. Praeger Publishers, Nueva York y Washington, 1969, 450 pp.

21. Keishi Ohara y T. Okata, *A History of Japanese American Culture Relations (1853-1920). Japanese Trade & Industry in the Meiji-Taisho Era*, vol. 1, Obunsha, Tokyo, 1957, 566 pp. (Centenary Cultural Council Series).

nación de gran importancia en el comercio del mundo y tomando esa iniciativa podría ofender a las potencias que hoy tienen tratados con aquél país”.

La actitud de México obedeció a que sus condiciones económicas y políticas habían cambiado desde que el 23 de enero de 1883 ofreciera la reciprocidad a Japón. Cinco años más tarde la preocupación principal consistía en que si la otorgaba perjudicaría los intereses estadounidenses. De aquí que en una carta confidencial Mariscal solicitó a Matías Romero que investigara si conceder a Japón las bases de igualdad “contrariaría de algún modo la política o los intereses de Estados Unidos”.

La respuesta fue en el sentido de que no habría ningún problema al respecto, pues el presidente Stephen Grover Cleveland, en un mensaje dirigido el 5 de diciembre de 1886 al Congreso, expresaba su inclinación por reconocer la soberanía de Japón. Matías Romero escribió a Ignacio Mariscal que “En nada se perjudicarían los intereses de Estados Unidos con que México concediera a Japón la reciprocidad que éste desea en materia de jurisdicción”. La respuesta de la Secretaría de Relaciones Exteriores a Matías Romero fue que en vista “de que México no tiene por ahora en aquel imperio ciudadanos que pudieran quedar en situación menos privilegiada que los de otras naciones, puede usted negociar el tratado.”

La firma del tratado se aproximaba. El gobierno japonés había determinado abrir el imperio a los súbditos o ciudadanos de las potencias que estuviesen dispuestas a reconocer las leyes del país y obligaran a aquéllos a sujetarse a la jurisdicción japonesa. Al aceptar México las propuestas del país asiático, éste añadió una nueva propuesta al proyecto de tratado que comprendía los artículos IV, el secreto y el separado. El gobierno japonés proponía a los mexicanos el privilegio de entrar, permanecer y residir en todo el territorio y posesiones del imperio, lo cual nunca antes había otorgado a nación alguna. Precisamente por ello, Japón solicitó la confidencialidad del artículo, por el que tenía el derecho de denunciar de manera separada esa estipulación en caso de que las naciones occidentales protestaran por esa concesión a los mexicanos. El artículo separado se refería a la reciprocidad en materia de jurisdicción. Matías Romero propuso a Japón sustituir el artículo separado por el artículo VII del anteproyecto mexicano, de redacción semejante. Después de discusiones y consultas previas la versión final del tratado incluyó: los artículos IV, en la forma propuesta por Japón; el secreto, al que se llamó “secreto separado”, y el separado que finalmente fue sustituido por el VIII. Los artículos secreto y separado concedían a la parte japonesa el derecho de denunciar, sin previo aviso, el artículo IV, y en el artículo VIII, México otorgaba a Japón absoluta reciprocidad en cuanto a jurisdicción.

Las negociaciones llegaron a su término el 30 de noviembre de 1888 y el tratado fue firmado en Washington el 3 de diciembre por los enviados extraordinarios y ministros plenipotenciarios de México y Japón, Matías Romero y Mutsu Munemitsu, respectivamente. El emperador Mutsuhito ratificó el tratado el 12 de marzo de 1889 y Porfirio Díaz el 25 de mayo del mismo año. El canje de las ratificaciones tuvo lugar en Washington el 6 de junio.

En todo el mundo se calificó al tratado México-Japón como trascendental. La política mexicana fue muy reconocida por el *San Francisco Chronicle* que señaló que ya era hora de que se le hiciera justicia a Japón y era de esperar que Estados Unidos y Europa siguieran el ejemplo mexicano.

México firmaba, por primera vez, un acuerdo con un país asiático y era la primera nación de Occidente que reconocía la soberanía del pueblo japonés al negociar un tratado sobre bases de absoluta igualdad. La buena voluntad mexicana hacia Japón, en un momento difícil para éste, constituye un hecho relevante en las relaciones diplomáticas internacionales.

PRIMER ASENTAMIENTO JAPONÉS EN MÉXICO

En 1891 el gobierno de Japón instaló su consulado en México, encabezado por Fujita Toshiro, quien hasta entonces se había desempeñado como primer secretario del consulado japonés en San Francisco. México nombró a Mauricio Wollheim como su primer embajador en Japón.²²

La emigración oriental llegaría a México con base en el artículo IV del tratado mexicano-japonés: “su Majestad, el Emperador de Japón, concede por el presente a los ciudadanos mexicanos que vayan al Japón el privilegio de entrar, permanecer y residir en todo el territorio y posesiones del imperio.”²³ Por entonces Enomoto Takeaki, quien fungía como ministro de Relaciones Exteriores y siempre había mostrado un gran interés por la colonización, escuchó las sugerencias de explorar la posibilidad de hacerlo en tierras mexicanas, aprovechando la favorable política migratoria de Porfirio Díaz. Enomoto Takeaki comisionó a Fujita Toshino para que estudiara las tierras de las costas del Pacífico y éste se hizo acompañar de Morio Mosuke, Takano Shozo, Koya Morifuku y Enomoto Ryukichi. En 1893 entregaron un informe²⁴ que despertó el entusiasmo del ministro por las posibilidades que esas zonas ofrecían para la agricultura y la pesca, y aunque se señalaba la insuficiencia de vías de comunicación se preveía que éstas mejorarían gradualmente. Así, por ejemplo, se destacaba que en cuanto se concluyese el ferrocarril de Tehuantepec se resolvería el problema de transporte de productos al Pacífico, lo que abriría una nueva ruta comercial con Japón y China.

En 1892, Enomoto Takeaki dejó el Ministerio de Relaciones Exteriores para ocupar el cargo de consejero privado de gobierno. En febrero del año siguiente fundó la Compañía Colonizadora de Japón y organizó otros dos viajes al sur de México, ahora en busca de tierras susceptibles de colonizarse. El primero, en julio de 1893, fue encabezado por Nemoto Tadashi para explorar la zona del Soconusco en Chiapas, Oaxaca y Guerrero. Estudió

22. Para mayor información véase María Elena Ota Mishima, *Siete migraciones japonesas en México, 1890-1978*, El Colegio de México, México, 1985, 202 páginas.

23. María Elena Ota Mishima, *México y Japón en el siglo XIX...*, *op. cit.*, p. 134.

24. Toraji Irie, *Hojin Kaigai Hattenshi (Historia de los japoneses en ultramar)*, 2 vols., Imin Mondai Kenkyu-kai, Tokio, 1938.



El 24 de marzo de
1897, tras casi cinco
años de gestiones, la
Sociedad
Colonizadora Japón-
México embarcó en el
puerto de Yokohama a
los colonos

las condiciones climáticas y de riego, la calidad de las tierras, los productos agrícolas que se explotaban, la mano de obra y la posibilidad de construir un puerto para facilitar el transporte de los productos. Prestó especial atención al cultivo del café, que sería la labor principal de los colonos. Después de viajar por el interior del país consideró que la zona del Soconusco era el lugar más adecuado para establecer la colonia. Nemoto regresó a Japón en febrero del año siguiente.

La segunda comisión de estudios la encabezó Hashiguchi Bunzo, como enviado oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores. Este personaje se había especializado en agricultura en la Universidad de Boston, Massachusetts, y entonces era Director de la Universidad de Agricultura de Tokio.²⁵ Antes de partir el Ministro le pidió investigar las condiciones del ferrocarril de Tehuantepec. El 22 de agosto de 1894 salió de Japón y arribó al Puerto de San Benito, en Chiapas, el 5 de octubre. En Soconusco permaneció cerca de 40 días,²⁶ donde estudió minuciosamente el área y decidió que el municipio de Escuintla ofrecía ventajas considerables, calificándolo como el lugar ideal para el cultivo del café.²⁷ Sin embargo, Hashiguchi no comprobó si la altura

sobre el nivel del mar, condición primaria para la plantación de café, era la adecuada, pese a que durante su estancia obtuvo información sobre ese cultivo.

Al término de su inspección del Soconusco, Hashiguchi se dirigió a Salina Cruz, donde abordó el ferrocarril de Tehuantepec para visitar Coatzacoalcos y Veracruz.²⁸ Esto le permitió posteriormente informar a su gobierno que la línea se había inaugurado el 11 de septiembre de 1894,²⁹ y que se proyectaba construir otras vías férreas en Oaxaca, Chiapas y Veracruz, las cuales contribuirían a su futuro desarrollo económico.³⁰ De Veracruz, el comisionado japonés se dirigió a la Ciudad de México donde se entrevistó, el 24 de noviembre de 1894, con Manuel Fernández Leal, ministro de Fomento, Colonización e Industria de México, y el 5 de diciembre con el presidente Porfirio Díaz. Ahí enteró al gobierno mexicano que los emigrantes japoneses disponían de poco capital, por lo que solicitó fijar un precio módico cuando se negociara la compraventa de las tierras. Tanto Díaz como Fernández Leal ofrecieron toda clase de facilidades e insistieron en que la colonización japonesa se llevara a cabo lo antes posible. El Ministro mexicano, después de informarle que en una de las disposiciones de su gobierno en beneficio de la colonización extranjera, de acuerdo con la ley de 1883, se establecía que el pago de los terrenos podría efectuarse en un plazo máximo de diez años, recomendó al comisionado japonés que instara a su gobierno a adquirir los de Escuintla a la mayor brevedad, ya que la compañía Colonización Inglesa se interesaba en ellos.³¹ Sin embargo, a pesar de que Hashiguchi regresó a Japón en enero de 1895, transcurrió todavía un año y medio para que se decidiera la compra. Finalmente, en junio de 1896, Enomoto Takeaki pidió al cónsul de Japón en México, Murota Toshibumi, que actuase como mediador y representante suyo ante el gobierno de Díaz para la negociación de las tierras.

El contrato de compraventa y la colonización se celebró el 29 de enero de 1897. Se adquirieron 65 000 hectáreas³² de unas tierras favorecidas por las lluvias y los vientos de la costa del Pacífico y bañadas por el río Cintalapa. La Villa de Escuintla estaba habitada por 1 587 personas. En Chiapas habitaba entonces un reducido número de extranjeros, excepto por los guatemaltecos, de tal manera que los colonos japoneses apenas se darían cuenta de que compartirían su suerte con 31 alemanes, 2 belgas, 3 chilenos, 13 chinos, 78 españoles, 22 franceses, 3 hondureños, 25 ingleses, 10 italianos, 2 japoneses que habían llegado con anterioridad, 3 nicaragüenses, 53 estadounidenses, 1 peruano, 77 salvadoreños, 3 turcos y 12 115 guatemaltecos.³³

Paralelamente a la firma del contrato, se formó en Japón la Sociedad Colonizadora Japón-México. Encabezada por Enomo-

25. Giichi Kamo, *Enomoto Takeaki (Buyo)*, Chuo Koronsha, Tokio, 1960, 299 páginas.

26. Hashiguchi Bunzo, *Hashiguchi Bunzo Ijiroku* (Escritos de Hashiguchi Bunzo), Teikoku Insatsu Kabushiki Kaisha, Tokio, 1906, 336 páginas.

27. La altura ideal para el cultivo del café es de 800 a 900 metros sobre el nivel del mar. Gabriel Gómez, *Cultivo y beneficio del café*,

Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, México, 1899, 174 páginas.

28. Hashiguchi Bunzo, *op. cit.*, p. 154.

29. *Ibid.*, pp. 97-98.

30. Daniel Cosío Villegas, *op. cit.*, p. 558.

31. Hashiguchi Bunzo, *op. cit.*, pp. 137-140.

32. *Ibid.*, pp. 141-147.

33. *Censo de Población 1895*, Chiapas, pp. 63-68.

to Takeaki, ésta emitió 4 000 acciones, con valor de 50 pesos mexicanos cada una, a fin de obtener los 200 000 pesos necesarios para los primeros trabajos de colonización.³⁴ Enomoto compró 1 000 acciones, otros 22 socios 648 y 271 se distribuyeron entre 16 suscriptores generales. Por tanto, faltó suscribir 2 081 acciones, o sea poco más de 50%. Aunque la Sociedad vendió nominalmente acciones por 95 000 pesos, sólo reunió 59 875 pesos, por lo que inició sus actividades con un capital social mucho menor que el previsto.³⁵ Ello no les causó mayor preocupación pues consideraron que estarían en condiciones de cubrir el capital faltante en un corto plazo³⁶ gracias a las importantes ganancias provenientes del cultivo del café. Los promotores sabían que la zona del Soconusco era gran productora del aromático ya que en 1889 aportó casi las dos terceras partes de la producción total de Chiapas.³⁷

Con el deseo de iniciar los trabajos de inmediato, la Sociedad Colonizadora Japón-México no convocó a colonos calificados, sino que convenció a 20 jóvenes de Mikawa a unirse a la aventura. A este grupo se adhirieron ocho de la prefectura de Hyogo y seis emigrantes libres. La edad de los colonos fluctuaba entre los 18 y 34 años, no habían recibido ningún entrenamiento y desconocían el español. El contrato se elaboró durante el trayecto a México: tendría una duración de cinco años; la Sociedad Colonizadora pagaría el viaje; el sueldo sería de 12 pesos al mes y se proporcionarían vivienda y herramientas de trabajo. Ropa y comida corrían por cuenta del colono; la jornada de trabajo sería de diez horas, de lunes a sábado, con derecho a descanso los domingos y días festivos; se proporcionarían servicios médicos, pudiéndose faltar tres días, con goce de sueldo, en caso de enfermedad, y el pasaje de regreso sólo se pagaría en casos excepcionales.³⁸

El 24 de marzo de 1897, tras casi cinco años de gestiones, la Sociedad Colonizadora Japón-México embarcó en el puerto de Yokohama a los colonos. La documentación correspondiente, enviada por la legación y consulado de México en Japón, llegó a la Secretaría de Relaciones Exteriores de México el 23 de marzo del mismo año. El grupo de colonos y emigrantes libres arribó al puerto de San Benito, hoy Puerto Madero, el 10 de mayo, después de 47 días de travesía. De ahí caminaron a Tapachula, de donde partieron a Escuintla. El 18 de mayo tomaron posesión de sus tierras y los colonos fijaron como fecha de fundación de la colonia Enomoto Takeaki el 19 de mayo de 1897. De inmediato comenzaron a construir sus casas con troncos de árboles y ramas y, una vez instalados, comenzaron el trabajo agrícola indispensable para su sustento. Sin embargo, los instrumentos de labranza que habían transportado desde Japón se demoraron tres semanas en Tapachula, por lo que debieron gastar su escaso dinero en la compra de implementos. Con la ayuda de O.H.

34. Toraji Irie, *op. cit.*, pp. 255-259.

35. *Ibid.*, pp. 258-259.

36. Gabriel Gómez, *op. cit.*, p. 148.

37. *Ibid.*, p. 148.

38. "Colonia en Escuintla, Chiapas, México. Informe de Kusakado Toraji y Enomoto Takeaki", *Shokkhok*, núm. 55, 1897, pp. 14-16.

Harrison, I.V. Brenchry y Luis Thomalen, vecindados en la zona, lograron abrir al cultivo alrededor de cuatro hectáreas. Kusakado se trasladó a Tapachula en busca de la semilla del café y de un instructor, mientras que los colonos sembraban maíz, arroz, trigo y verduras. Los resultados de estas primeras siembras fueron desastrosos; una y otra vez las plantaciones se vieron asediadas por las aves y el ganado vacuno y porcino. Ante la inviabilidad de la colonia y al no cumplir con las obligaciones con el gobierno mexicano, el 15 de octubre de 1914 se anuló el contrato firmado en 1897.³⁹

LAS INMIGRACIONES JAPONESAS

A los integrantes de esta colonia se les califica como primer tipo de inmigrante y a los que se unieron libremente a la misma empresa, de segundo tipo. De 1900 a 1910 arribaron 10 000 japoneses contratados para la construcción de ferrocarriles, plantaciones cañeras y minas. Son los inmigrantes de tercer tipo. Enseguida se encuentran los ilegales o de cuarto tipo, que entraron de manera clandestina a México para de ahí cruzar a Estados Unidos. De 1917 a 1918 llegó al país el japonés calificado, quinto tipo de inmigrante, conforme a un convenio celebrado entre los gobiernos mexicano y japonés (Convenio para el libre ejercicio de la profesión de médico, farmacéutico, dentista, partero y veterinario del 26 de abril de 1927). En los movimientos migratorios de la colonia japonesa de sur a norte con intenciones de cruzar hacia Estados Unidos; quienes no lo lograron se asentaron en las zonas limítrofes y establecieron emporios algodonereros en Mexicali, de comercio en Ciudad Juárez y Tamaulipas y pesqueros en Ensenada y Tampico. Tras una breve época de estabilidad, los inmigrantes colocaron en sus prósperos negocios a sus familiares, inmigración de sexto tipo, conocida también como de requerimiento o *yobiyose* (1920-1940). La séptima inmigración se refiere al técnico japonés y al arribo de los capitales. Se trata de una población de paso, que no arraigará en México, y que vive en zonas urbanas. Este tipo de inmigrante ingresa al país con un contrato máximo de dos años, renovable por uno más y por lo general reside en México tres años. ©

39. Toraji Irie, *op. cit.*, vol. 1, pp. 260-262.

Bibliografía adicional

Cosío Villegas, Daniel, "El Porfiriato. La vida política exterior", segunda parte, en *Historia moderna de México*, vol. 6, Hermes, México, 1963, 967 páginas.

Furuya, Hideo, *Memoria del Servicio Exterior Mexicano en Japón*, prólogo de César Pérez Saavedra, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1985 (Archivo Histórico Diplomático Mexicano, cuarta época, Serie de Obras Documentales, 19).

Núñez Ortega, Ángel, *Noticia histórica de las relaciones políticas y comerciales entre México y el Japón durante el siglo XVII*, Porrúa, México, 1971 (Archivo Histórico Diplomático México, 2).

La participación de Japón en los organismos internacionales, 1995-1997



FERNANDO ALFONSO RIVAS MIRA*

Japón participa en organismos internacionales de tres ámbitos: a) Multilateral, que se refiere a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Grupo de los 8 (G8), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y otros. A este tipo de organizaciones se les denominará multilateral-globales, pues convocan a la totalidad de los países. b) Regional, que comprende a los organismos del Asia Pacífico, entre ellos el Foro Asia Pacífico para la Cooperación Económica (APEC, por sus siglas en inglés), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), así como otros foros. c) Bilateral, que consiste en la acción concertada entre Japón y otro país, por ejemplo Estados Unidos, para actuar de manera conjunta en organismos internacionales; de este modo, Japón privilegia o jerarquiza sus vínculos con los países del orbe.

Los organismos internacionales canalizan apoyos o asistencias conocidos como “cooperación internacional”. Ésta puede dirigirse no sólo a los estados-naciones, sino también a organizaciones no gubernamentales (ONG). En ese sentido destacan la Asistencia Oficial para el Desarrollo (Official Development Assistance, ODA) y las modificaciones de este importante rubro de la política exterior japonesa. En este trabajo se comprueba la hipótesis de que Japón desempeña un papel cada vez más importante e incluso protagónico en los cambios en tres esferas concretas: el comercio mundial, la facilitación de las inversiones y la cooperación internacional. Estos asuntos se ventilan, y a veces se discuten, en los organismos multilaterales.

* Investigador de la Universidad de Colima y Secretario Técnico de la Red Nacional de Investigadores sobre la Cuenca del Pacífico.

La metodología consistió en el análisis de documentos oficiales de Japón, la revisión de revistas especializadas y la observación en algunas reuniones de dichos organismos. Tanto la literatura como la experiencia se examinaron a la luz de la teoría pertinente.

EL MARCO GLOBAL

La participación de Japón, como la de todos los países, en organismos internacionales multilaterales como la ONU (1945), la OMC (enero de 1995) o el FMI y el Banco Mundial (1944) obedece a la defensa de sus intereses nacionales, incluidos los de corporaciones privadas. En ellos también se da seguimiento a diversos problemas mundiales. Por otro lado, se hace frente a los acontecimientos coyunturales de trascendencia mundial, todo ello en el marco de la creciente interdependencia de los países.

Japón es miembro del Grupo de los Ocho, lo que le confiere una responsabilidad, una influencia y un prestigio de los que disfrutaban muy pocos países.¹ Cabe destacar una de las “diferencias específicas” de Japón: es una de las potencias constitutivas del orden mundial resultante del final de la guerra fría (1989-

1. El grupo, originalmente “de los Cinco”, se fundó en 1975 con el objetivo de reunir periódicamente a los líderes de los cinco países “democráticos e industrializados” más importantes del mundo. Inicialmente lo constituyeron Francia, Alemania, el Reino Unido, Estados Unidos y Japón; en 1987 se incorporaron Canadá e Italia. En la última reunión del Grupo, en Denver, Colorado, el 19 de julio de 1997, Rusia fue admitida como miembro de pleno derecho, por lo que el nombre cambió al de Grupo de los Ocho.

1991), por lo que su política exterior opera en consecuencia. Tal posición de poder se refleja en que aporta 18% del producto nacional bruto mundial (datos de 1995). Hoy en día es uno de los países responsables de la paz y la estabilidad mundiales.

En un informe oficial sobre la política exterior de Japón se mencionan como acontecimientos relevantes ocurridos en el seno de la ONU, desde 1995, la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social y la Conferencia Mundial sobre la Mujer, así como el establecimiento de la OMC, el 50 Aniversario de las Naciones Unidas y las reuniones del Grupo de los Ocho.

En el debate sobre la reforma, renovación o refundación de la ONU que tuvo lugar durante su 52 Asamblea General, se propuso a ese país como miembro permanente del Consejo de Seguridad, "a partir de su peso en la economía internacional y el deseable incremento de su participación en la solución de los problemas financieros de la organización".²

Por otro lado, cada 3 de mayo los japoneses festejan el día de la Constitución. En 1997 se celebró el 50 aniversario de su promulgación, en medio de un debate sobre el artículo 9 por el cual Japón renuncia a la guerra, aunque se reserva el derecho de contar con fuerzas armadas de autodefensa. Las presiones para que Japón asuma responsabilidades militares ha sido tema de análisis en distintos foros, sobre todo si se tiene en cuenta el preocupante incremento del gasto militar. "En comparación con el de Estados Unidos, de cerca de 300 000 millones de dólares al año, el de Japón es mucho menor (56 000 millones de dólares), pero es superior al de Francia (48 000 millones), que es el mayor de toda Europa. Japón, pues, ha logrado construir un ejército moderno y poderoso y posee la armada más avanzada en todo el continente asiático."³

En septiembre de 1997 el FMI abrió una oficina regional para Asia con sede en Tokio. El director del organismo, Saito Kunio, considera que las misiones de la oficina son, en primer lugar, facilitar la interacción del Fondo con la región y, en segundo, seguir muy de cerca el pensamiento y el estilo de los responsables de política, así como dar a conocer el punto de vista del Fondo en asuntos clave. Este organismo, que agrupa a 181 países, cuenta con una Junta de Directores Ejecutivos formada por 24 miembros, 5 de la región del Pacífico Asiático como Japón, que fue una de las primeras naciones en tener un representante directo. Este país tiene una excelente posición en el Banco Mundial: cuenta con poder de decisión y es el segundo donante de la Asociación Internacional de Fomento. Su fuerza en los organismos financieros internacionales depende del fortalecimiento o debilitamiento de su economía en el concierto mundial.

2. Olga Pellicer, "La ONU: reformas, renovación o refundación, un paso al siglo XXI", *Le Monde Diplomatique*, octubre-noviembre de 1997, p. 3.

3. Alfredo Román Zavala, *China y Japón*, Cuadernos de Trabajo, Programa de Estudios APEC, El Colegio de México, 1997, p. 15. Véase también Hitoshi Abe, Muneyuki Shindō y Sadafumi Kawato, *The Government and Politics of Japan*, University of Tokyo Press, Japón, 1990, cap. 12, 66 (Security Policy and Defense Spending), pp. 101-112.

EL MAR REGIONAL

En consonancia con la idea de que la cooperación regional apoya y fortalece la global, el gobierno japonés le ha dado un fuerte respaldo. En ese sentido, tanto el PECC como el APEC y la ASEAN son foros propicios para la participación japonesa tanto diplomática como de política económica. Los países de una región comparten intereses y problemas comunes, lo que explica la importancia de los foros y organismos del Pacífico, que se caracteriza por su diversidad política y de desarrollo e incluso cultural y étnica.

Se observa la tendencia de que las regiones no se encierren en sí mismas, sino que se vinculen a otras, al tiempo que buscan un mejor entendimiento y cooperación en escala internacional. Desde el punto de vista de Japón, la paz y la prosperidad en el área están indisolublemente unidas a las del país.

El gobierno de Japón consideró como uno de los éxitos de la reunión de APEC en Osaka en noviembre de 1995 que las 18 economías miembros convinieran en ajustar su comercio exterior a las normas de la OMC, aprobar criterios comunes en materia de liberación del comercio y las inversiones y buscar el liderazgo mundial en todos estos asuntos.

En el caso de la APEC, Japón está muy interesado en que del Programa de Acción de dicha reunión se pase a un Plan de Acción en las pláticas que se celebrarán en las Filipinas en noviembre de 1997. Asimismo, Japón espera que el foro regional de la ASEAN (ARF) pase de ser un organismo de "diálogo" a uno de "cooperación".⁴

El incremento o la disminución de las tensiones en el Mar del Japón es una constante inquietud para la diplomacia japonesa. Las relaciones comerciales y las negociaciones entre Pekín, Seúl, Moscú y Tokio tienen mucha relación con la geopolítica y la solución de problemas derivados de la segunda guerra mundial. Lo curioso es que en ese lugar podría surgir un nuevo regionalismo o zona económica dada la posición de Japón como el país más poblado, rico e industrializado.⁵ La propuesta de ese nuevo regionalismo procede de los círculos intelectuales japoneses y data de 1960. En ella se confiere un importante papel a las prefecturas e intereses locales, frente a la burocracia de Tokio y las grandes empresas.⁶ El mapa ilustra el gran potencial de la zona, las grandes ciudades y conglomerados que la rodean y las cortas distancias que las separan. Se trata de mercados "nuevos", de un regionalismo emergente.

4. La ASEAN se fundó en 1967 con el objetivo de promover la cooperación económica, cultural y social entre los países del llamado Sudeste Asiático. El 31 de mayo de 1997 fueron admitidos como miembros Myanmar, Laos y Cambodia, que se agregaron a Brunei, Indonesia, Malasia, las Filipinas, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

5. Karoline Postel-Vinay, "Local Actors and International Regionalism: the Case of the Sea of Japan Zone", *The Pacific Review*, vol. 9, núm. 4, 1996, pp. 489-503.

6. David Arase, "Shifting Patterns in Japan's Economic Cooperation in East Asia: A Growing Role For Local Actors?", *Asia in Perspective*, vol. 21, núm. 1, primavera-verano de 1997, pp. 37-53.

LA ZONA ECONÓMICA DEL MAR DEL JAPÓN



Fuente: Karoline Postel-Vinay, "Local Actors and International Regionalism: the Case of the Sea of Japan Zone", *The Pacific Review*, vol.9, núm. 4, 1996, pp. 489-503.

ACCIONES BILATERALES QUE SE TORNAVAN MULTILATERALES

Las relaciones bilaterales constituyen el fundamento de la diplomacia, el comercio y la cooperación global y regional; en ese sentido, su importancia es irremplazable. A veces, es este ámbito el que abre el camino para las negociaciones y decisiones en organismos como la ONU o la OMC. Otras, los acuerdos bilaterales se refieren a terceros países, como el caso de Japón y Corea del Sur frente al armamento nuclear de Corea del Norte o la posición común de Japón y Estados Unidos en materia de cooperación para el desarrollo respecto del citado foro regional de la ASEAN.⁷

Las relaciones bilaterales más importantes de Japón son las que guarda con Estados Unidos; después, los países asiáticos (en

7. El interés de Japón por participar en el foro regional radica en que este organismo creado apenas en 1994 permite el diálogo entre los ministros de relaciones exteriores de todo el Pacífico Asiático, incluida la República Popular China y la Federación Rusa, y aborda cuestiones de seguridad y relaciones internacionales.

especial China, Corea del Sur y Taiwan); luego la Unión Europea y por último —con las graduaciones de caso— el resto de las naciones. El gobierno japonés busca mantener, reforzar y complementar esa visión trilateral a tal grado que muchos autores la conciben más como continuismo que innovación en la política exterior.

Susumu Yoshida, presidente de Sumitomo Chemical America, con sede en Nueva York, expresó la envergadura de las relaciones entre Japón y Estados Unidos: "Juntas, nuestras naciones generan 40% del PNB y un cuarto del comercio mundial. Japón es el segundo socio comercial de Estados Unidos, superado sólo por Canadá. La cantidad de productos industrializados, agrícolas y servicios que envía aquel país a Japón equivale a las exportaciones que realizan al Reino Unido, Francia y Alemania juntos."⁸

Japón ha insistido en que Estados Unidos continúe como eje de las relaciones internacionales en Asia y lo ha invitado a integrarse a los organismos internacionales del Pacífico. Ello expresa la relevancia que Japón confiere a la relación bilateral, no sólo en cuanto cooperación, sino también respecto a la coordinación en materia de seguridad o de los intercambios comerciales, financieros y tecnológicos, así se trate del sistema general de consultas Estados Unidos-Japón o de la solución de disputas comerciales sobre automóviles y autopartes.

Estados Unidos ha disminuido su presencia militar en el Pacífico para racionalizar sus gastos, solucionar sus problemas fiscales e incrementar la competitividad de su economía. Asimismo, presiona a Japón para que éste cubra el vacío mediante una mayor participación en la política internacional del área, lo que en muchos sentidos implica una mayor presencia militar japonesa.

Debido al nuevo papel de Estados Unidos, al cual habría que agregar el vacío de poder dejado por la antigua Unión Soviética, algunos especialistas en geopolítica atisban posibles conflictos entre Japón y China, las mayores potencias en Asia.⁹ La disputa que mantienen sobre las islas Senkaku o Diaoyu, ricas en gas, petróleo y recursos pesqueros, aumenta los temores de una nueva "guerra fría" en el área.

Al mismo tiempo, Japón considera a China un lugar propicio para la inversión. Cabe recordar que Japón es el principal socio de China: "Su comercio ascendió a 64 400 millones de dólares en 1996 y las compañías japonesas han destinado a ese país casi 4 000 millones de dólares en inversión directa en lo que va de la primera mitad de 1997 [...] Estos dos intereses (amenaza e inversión) muestran la ambivalencia con la que Japón ha visto a China a lo largo de casi toda la historia".¹⁰ En suma, sus relaciones tienen tres vertientes: a) socios comerciales, b) acree-

8. Susumu Yoshida, "Agenda for Japanese Business in the Global Economy", *Japan and the World Economy*, vol. 9, núm. 1, 1977, pp. 115-122.

9. Kim Woosang, "Power Transition and Strategic Stability in East Asia", *Asian Perspective*, vol. 21, núm. 1, primavera-verano de 1997, pp. 153-176.

10. Alfredo Román Zavala, *op. cit.*, p. 20.

dores (Japón) y deudores (China), y c] esta última como receptora de inversión extranjera directa.¹¹

Las diferentes concepciones de la historia, la presencia de misiles nucleares en la península y las recién abiertas posibilidades de diálogo definen las características de la relación japonesa con las dos Coreas. Lo mismo se podría decir respecto a la Federación Rusa, teniendo muy en cuenta los significativos avances en las negociaciones sobre el archipiélago de las Kuriles, en disputa desde finales de la segunda guerra mundial.

Un caso paradigmático son las relaciones con Australia. En 1897 se abrió el consulado japonés en Sydney; en 1957 firmaron un acuerdo comercial que benefició a Japón con la compra de bienes primarios australianos; en 1976 firmaron un Tratado Básico de Amistad y Cooperación, y en agosto de 1997 suscribieron un amplio programa de asociaciones (*Partnership Agenda*).¹²

Otro ejemplo de la renovada presencia de Japón en el Pacífico Sur es la cumbre celebrada en Tokio los días 13 y 14 de octubre, cuando los líderes de ese país (incluido el emperador Akihito) y los mandatarios de las islas-naciones del Pacífico pactaron en materia de comercio, inversiones, turismo y cooperación internacional. Japón es el destino principal de las exportaciones de estas islas (aproximadamente 19 000 millones de dólares), así como un socio diplomático cada vez más activo, como se demostró con la oposición a las pruebas nucleares francesas en la isla Moruroa.¹³

Kaufman postula que las relaciones entre Japón y América Latina han pasado por tres etapas. La primera comprende de 1952 a 1974 y se caracteriza por el escaso interés de Japón por América Latina en aras de apegarse a la política exterior de Estados Unidos. La segunda, de 1976 a 1988, se distingue por una mayor relación entre ambos, en la medida en que lo permitieron ciertos resquicios de la citada política: un cambio desorientador para los japoneses que pasó del "principismo" del presidente Carter al pragmatismo descarnado de Reagan. La tercera etapa comenzó en 1989 y es la que rige en la actualidad. La política exterior compartida por Japón y Estados Unidos la determinan aspectos como el pago de la deuda externa, la apertura al comercio y la inversión según las reglas de la Ronda de Uruguay del GATT, los gobiernos electos democráticamente, el respeto a los derechos humanos y la lucha contra el narcotráfico. En la medida en que Estados Unidos es incapaz de sufragar todos los costos de esa política, deja un mayor espacio a Japón, el cual a su vez gana en independencia frente a aquella nación.¹⁴

11. Breslin Shaun, "China in East Asia: the Process and Implication of Regionalization", *The Pacific Review*, vol. 9, núm. 4, 1996, p. 463-487.

12. Terry White, "Australia-Japan: A Partnership for Prosperity", *Look Japan*, octubre de 1997, p. 30-32.

13. Gerard A. Finnin y Terence Wesley-Smith, "A New Era for Japan and the Pacific Islands: The Tokyo Summit", *Asia Pacific Issues*, East-West Center, núm. 32, Honolulu, Hawai, septiembre de 1997, 12 páginas.

14. Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, "Japan, Latin America, and the United States: Prospects for Cooperation and Con-

Asimismo, muchos autores han encontrado que "para Japón, México no tiene importancia intrínseca, pues se le considera básicamente como un espacio geográfico cercano a Estados Unidos. El gobierno japonés no vacila en ajustar muchas de sus políticas hacia México cuando advierte que su relación con la superpotencia podría resultar afectada".¹⁵

El Primer Ministro de Japón realizó una visita a México en agosto de 1996. Los analistas consideraron que no había condiciones favorables para que la nación asiática aumentara sus inversiones en este país, "entre otras cosas, debido a que los empresarios japoneses estimaron que México no estaba otorgando a sus compañías un trato comparable al que brinda a las estadounidenses. Los japoneses se quejaron también de la deficiente infraestructura en carreteras y comunicaciones, así como de la falta de continuidad en las políticas gubernamentales. Además, un factor que seguramente fue crucial para definir la posición de los inversionistas fue el secuestro del empresario japonés Mamoru Kono días antes de la visita oficial del Primer Ministro. Al término de ésta sólo se logró un crédito por 960 millones de dólares para financiar exportaciones mexicanas".¹⁶

México tiene, al igual que Chile, la enorme ventaja de ser miembro de la APEC, lo que supone un tratamiento especial en la política exterior japonesa. Asimismo, en junio de 1990 se estableció la Comisión México Japón para el Siglo XXI para evaluar el estado de las relaciones entre ambos países. En el plano económico, la inversión extranjera directa nipona en México representaba sólo 4.7% de la total, mientras que tanto las importaciones como las exportaciones tuvieron fluctuaciones, en buena medida como reflejo de las vicisitudes de la economía mexicana.¹⁷

LA POLÍTICA DE ASISTENCIA PARA EL DESARROLLO¹⁸

Cabe reconocer que desde 1989, cuando cayó el muro de Berlín, las grandes potencias han reducido su apoyo a la cooperación internacional alegando problemas de ajuste fiscal, justamente cuando las condiciones para incrementarla son óptimas. Japón ocupa el primer lugar en donaciones de esa índole

flict", *Japan and Latin America in the New Global Order*, Lynne Rienner Publishers, Boulder y Londres, pp. 121-145.

15. Sergio Gálvez y Víctor Kerber, "Una década en la relación México-Japón", *Foro Internacional*, vol. XXX, núm. 3, 1990, pp. 537 y 548.

16. Humberto Garza Elizondo, "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", *Foro Internacional*, vol. XXXVI, núm. 4, octubre-diciembre de 1996, p. 661.

17. Carlos Uscanga, *Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la Cuenca del Pacífico: un análisis del concepto de diversificación*, Cuadernos de Investigación de Mundo Latino, núm. 17, Universidad de Nazan, Nagoya, Japón, marzo de 1997, 62 páginas.

18. Tomoko Fujisaki *et al.*, "Japan as a Top Donor: The Challenge of Implementing Software Aid Policy", *Pacific Affairs*, vol. 69, núm. 4, invierno de 1996-1997, pp. 519-540.

le, pero ha anunciado que las reducirá en 1998; con todo, apunta que si bien la cantidad disminuirá, la calidad de los proyectos no dejará de elevarse.¹⁹

En términos generales, la mayoría de los países en desarrollo perdió importancia estratégica para el mundo desarrollado; si durante la guerra fría incluso el último rincón se tomaba en cuenta, en la época de la globalización se puede prescindir de países e incluso de regiones. En 1994 Japón ocupó el primer lugar entre los 42 países con carácter de donante (véase la gráfica); sin embargo, ha sido criticado porque su ayuda no representa ni 0.3% del PNB promedio y por su apego a proyectos de infraestructura económica y productiva y escaso apoyo al desarrollo social.

Las reformas de la Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA) han generado nuevas expectativas, pues implican cambios en la política exterior de Japón. Las donaciones tradicionales de tipo económico —apoyo a los sectores productivos, financiamiento para compras en Japón por la vía de acuerdos con los gobiernos y nunca con los particulares— han sido objeto de apertura hacia fines de tipo social. Los cambios se iniciaron en 1992 y se formalizaron en agosto de 1995 ante la ONU. En esa ocasión se expresó la confianza nipona en el modelo asiático de desarrollo como ejemplo para los países menos avanzados. La condición para recibir apoyo es que los beneficiarios acepten los siguientes principios: autoesfuerzo, vigencia de la democracia, gobierno sano y papel participativo de la mujer.

En realidad se trata de una combinación de la ayuda tradicional y la nueva política, que consiste en el apoyo de proyectos tanto básicos o duros (infraestructura, obras de gobierno) cuanto blandos, incluidos los de tipo social, derechos humanos, educación y salud pública. La relación exclusiva con los gobiernos da paso a vínculos con grupos privados, incluidos las ONG y microproyectos.

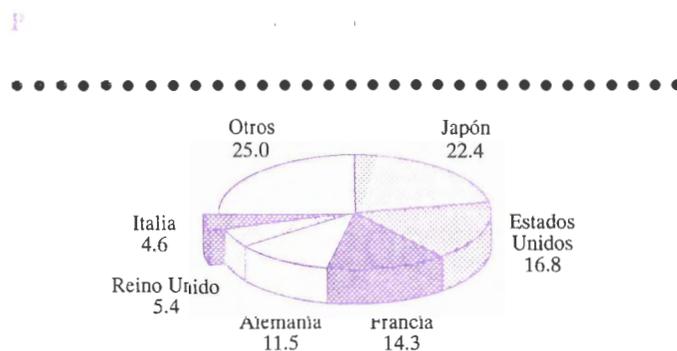
La asistencia se ha estancado desde 1992 en 60 000 millones de dólares anuales: 41% se destina a los proyectos económicos y su participación en los proyectos sociales es menor que la de otros países. Dada la relación entre continuidad y transformación de la política exterior japonesa muy al estilo de este país, la primera siempre parece imponerse.

Además de la ayuda económica debe considerarse la participación de expertos en distintas áreas, toda vez que en Japón hay una gran tradición de trabajo voluntario en favor de la comunidad.²⁰

Buena parte de las relaciones bilaterales se efectúa por medio de dependencias especializadas. Una de ellas es la Japan International Cooperation Agency (JICA), establecida en 1974, más enfocada a la cooperación. La otra es la Japan External Trade Organization (JETRO) establecida en 1958 y, como indica su nombre, dedicada a la promoción del comercio exterior en sus dos grandes vertientes: las importaciones y las exportaciones.

19. Véase "The Secret of International Cooperation Is to Be Found in Human Beings", *The Japan Economic Review*, 15 de agosto de 1997, p. 12.

20. "Japan, the Volunteers Step Forward", *The Economist*, 12 de abril de 1997, p. 34.



Fuente: OCDE, *Development Assistance Committee Report*, 1995.

CONCLUSIONES

En la teoría de las relaciones internacionales se postula que la ventaja de los organismos es que proporcionan una planeación segura y un trato equitativo a los miembros, sean estos grandes, medianos o pequeños. En ese sentido, los dos grandes referentes de la política internacional, la cooperación y el conflicto, están siempre presentes.

Sin embargo, autores tanto de la teoría realista como de la escuela liberal de las relaciones internacionales consideran que las relaciones asimétricas siempre tendrán un costo mayor para el país más débil, pues limitan su autonomía y afectan su soberanía, la equidad en los intercambios y los beneficios de la cooperación. En la política internacional, la cooperación y el conflicto están siempre presentes, tal y como ocurre en la vida social e incluso la biológica. Ambos reflejan conductas calculadas en un mundo interdependiente y son resultado de las interacciones y las "situaciones específicas" en las cuales los países subdesarrollados están en desventaja. Estos contrastes también se advierten en los organismos internacionales.²¹

Los autores consideran que "Japón mismo está en un período de transición en lo interno y en su actitud hacia lo externo después de haber desempeñado un papel periférico y marginal en las relaciones internacionales a lo largo de 40 años al amparo, económico y militar, de Estados Unidos. Hoy en día Japón se está viendo impulsado a barajar nuevas cartas para definir una participación más activa en lo internacional y contribuir a la paz y la prosperidad mundiales"²²

Como resultado histórico de la relación entre el conflicto y la cooperación, la política exterior japonesa presenta grandes alcances y limitaciones, privilegio de algunos asuntos sobre otros, continuidad e innovación, busca el mínimo de problemas y el máximo de beneficios, y concede a México, tanto gobernantes como ciudadanos, un lugar que pudiera aprovecharse mejor en los organismos internacionales. @

21. Arthur A. Stein, *Why Nations Cooperate?*, Cornell University Press, 1990, p. 172.

22. Alfredo Román Zavala, *op. cit.*, p. 14.

Las sogo shoshas y el desarrollo económico de Japón

• • • • • ERNESTO H. TURNER*

INTRODUCCIÓN

Después de abandonar una economía autárquica y un modo de organización de tipo feudal, Japón ha logrado en tan sólo un siglo y cuarto convertirse en la segunda potencia económica del mundo, lo que se ha considerado “un milagro”.

En este artículo se expone cómo las sociedades de comercio han acompañado y promovido el desarrollo de Japón desde 1868, cuando se inició la modernización del país con la reinstauración de la dinastía Meiji. El “milagro japonés” no ha sido casual, sino resultado de una estrategia conjunta de las sociedades de comercio, el Estado y los industriales. En ella las grandes sociedades de comercio, las *sogo shoshas*, han desempeñado un papel fundamental, que puede ser la clave para que aquel país logre el predominio en la organización de un mundo globalizado.

LAS TENDENCIAS HISTÓRICAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

El análisis de largo plazo de las experiencias que ha tenido la humanidad con diferentes sistemas económicos muestra que el de mercado es, sin duda, el más eficiente. Ello se comprueba, primero, al analizar las tasas de crecimiento de la población y de la producción en el mundo a partir de 1820, año en que la mayor parte del continente americano abandonó el sistema colonial. De 1820 a 1992 la población mundial se incrementó cinco veces, la producción 40 y el comercio internacional 540, gracias a lo cual el ingreso per cápita se multiplicó por ocho.¹

1. Angus Maddison, *Monitoring the World Economy: 1820-1992*, OCDE, París, 1995, p. 19.

Sin embargo, el crecimiento de la producción no se ha acelerado en forma constante, ni su evolución ha sido homogénea en los países en que se ha adoptado la economía de mercado. Tales efectos son esperables como resultado de la intensificación de la economía de mercado y de su extensión a nuevas regiones. El desarrollo de la economía de mercado después de la segunda guerra mundial se puede dividir en dos períodos, de 1950 a 1973 y de 1974 a 1992. Durante el primero se registró el más rápido crecimiento que ha tenido la humanidad en su historia; en el segundo el crecimiento fue menor que el logrado de 1870 a 1913, pero mayor que el de entreguerras.

Es posible analizar el desarrollo regional de 1870 a 1992, tomando como base la relación del crecimiento de la producción respecto al de la población. Las excolonias inglesas poco pobladas —Australia, Nueva Zelandia, Canadá y Estados Unidos— obtuvieron el más rápido crecimiento per cápita: su producto se incrementó 464 veces y su población, 27. La producción del grupo de países de Europa Occidental creció 40 veces, mientras que su población sólo se triplicó. América Latina, por su parte, también tuvo un intenso desarrollo regional; así, aunque su producción se incrementó 161 veces, su población lo hizo en 23. Los países de Europa Oriental, Asia y África sólo incrementaron su producto alrededor de 26 veces y su población en 5, 4 y 9 veces, respectivamente.

Cabe señalar que un país asiático, Japón, experimentó el mayor crecimiento per cápita del mundo, al multiplicar su producto por 28.²

2. *Ibid.*, cuadro 1-2, p. 20.

* Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

C U A D R O 1

CLASIFICACIÓN DE LOS DIEZ PAÍSES CON MAYOR PRODUCCIÓN MUNDIAL EN 1900 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES DE 1990 Y MILLONES DE HABITANTES)

País	1820		1870		1900		1930	
	PIB	Población	PIB	PIB	Población	PIB	Población	
Estados Unidos	12	10	98	312	76	769		
China	199	381	187	261	400	384		
Reino Unido	35	20	96	177	38	238		
URSS	38	50	84	154	126	252		
India	93	175	118	147	236	182		
Francia	38	31	71	116	41	187		
Alemania	16	15	44	99	32	165		
Italia	22	20	41	59	34	116		
Japón	22	31	26	50	44	114		
España	13	12	22	38	19	66		

Fuente: Angus Maddison, *Monitoring the World Economy: 1820-1992*, OCDE, París, 1995, cuadros A-3 y C-16, pp. 104-116 y 110-192.

Desarrollo comparativo de los diez países más grandes

Si se analizan los datos del inicio del período relativos a los diez países con la mayor producción en 1820, destaca la considerable influencia del tamaño de la población en la determinación del PIB. En contraste, en 1900, el orden parece estar más bien determinado por la extensión territorial y la posesión de colonias.

Los criterios mencionados tienden a predominar en el mundo ganadero, minero y artesanal del siglo XIX, y sólo se dejan de lado en el caso de los países europeos con mayor desarrollo, como el Reino Unido, Francia y Alemania, que iniciaban ya su industrialización. Estados Unidos es un caso especial, ya que no sólo inició ésta pronto, sino que también la aunó a un proceso muy exitoso de expansión e integración territorial y poblacional. De esta manera, su extenso territorio y gran población, la incorporación de nuevas técnicas productivas, el desarrollo del transporte, de las comunicaciones y del comercio, lo convirtieron en la primera potencia mundial a lo largo del siglo XX.

De acuerdo con el cuadro 1, el orden de importancia de los diez países de mayor producción en el mundo en 1900 se mantuvo hasta 1930, con dos excepciones: la URSS reemplazó al Reino Unido en el tercer lugar y Francia a la India en el quinto. Japón, que en 1820 estaba en el séptimo puesto por ser el quinto país más poblado del mundo, en 1870 cayó al noveno lugar, como consecuencia de su aislamiento. Sin embargo, a partir de ese año adoptó una política de apertura y modernización que le permitió crecer a un ritmo semejante al de otros países de nivel medio, como Francia, Italia y España, por lo que conservó esa posición hasta 1930.

El período de muy rápido crecimiento de la economía mundial de 1870 a 1913 benefició, principalmente, a Europa, en donde se registró 63% del crecimiento mundial, y a Estados Unidos, que pasó de la tercera posición a la primera. En 1900 su producción representaba más de la cuarta parte del producto elabora-

do por estos diez países; en 1930, su peso relativo en este grupo se incrementó hasta representar la tercera parte.

Efectos de las guerras en el desarrollo mundial

El proceso de crecimiento de la economía mundial se interrumpió de 1914 a 1945. La primera guerra mundial (1914-1918) ocasionó gran destrucción y la muerte de 9 millones de personas, desarticuló el comercio y desvió la producción hacia la fabricación de armamento. En consecuencia, Europa Occidental no recuperaría sus niveles de producción de 1913 sino hasta 1924.

La guerra fue un catalizador de los conflictos sociales entre el proletariado y la burguesía, los cuales causaron enormes pérdidas materiales y humanas. La revolución rusa tuvo un saldo de diez millones de muertos y un nuevo sistema social basado en la propiedad colectiva de los medios de producción, sustentada por el Estado.

De 1924 a 1929 se registró un moderado crecimiento de la economía mundial. Éste se revirtió en los años treinta por la gran depresión que se desató en Estados Unidos y Alemania y se difundió a todo el mundo, sobre todo a los continentes europeo y americano. El derrumbe del sistema monetario y financiero provocó una drástica caída de la producción y desarticuló el comercio, lo que a su vez ocasionó el desempleo de miles de trabajadores. Su repercusión en el país más desarrollado del mundo generó una recesión en cadena que desató el proteccionismo y multiplicó sus efectos.

El desempleo y el desbordamiento de los conflictos sociales obligó a los gobiernos de muchos países a intervenir para fomentar el empleo, reactivar la producción y reinstaurar el orden. Sin embargo, poco a poco resurgieron en Europa las antiguas rivalidades imperialistas y los deseos de dominación del mundo. La militarización creciente de la población y la producción de armamento fue una salida fácil, una puerta falsa que condujo a la segunda guerra mundial cuando Alemania intentó, por medio de las armas, subvertir el orden de las relaciones económicas y políticas.

Desde el punto de vista material, la guerra llevó a los países beligerantes a su ruina, pues no sólo debieron reorientar su producción para fabricar armas, sino que su infraestructura e industrias quedaron devastadas por los bombardeos. Además, en lo relativo al capital humano se perdieron 40 millones de vidas, la mayoría de hombres jóvenes con toda una vida útil por delante. La URSS fue la más afectada, con 20 millones de muertos. Sólo Estados Unidos se salvó de la destrucción material que provocaron los bombardeos y la ocupación militar; su participación se limitó a los frentes externos y sus pérdidas a las humanas.

Como consecuencia de la depresión y de la guerra, los niveles de producción en Europa Occidental y en Asia de 1929 no se recuperaron sino hasta finales de los años cuarenta.

Como consecuencia de la guerra desaparecieron los imperios coloniales y se propagó el socialismo. Un resultado inmediato fue la división de Europa en dos campos: al lado de la Occidental, donde la producción estaba organizada según los principios de propiedad individual y economía de mercado, surgió la del

C U A D R O 2

PIB DE EUROPA ASIA, 1913-1949 (en miles de millones de dólares de 1990)

Año	Europa Occidental	Asia
1913	732	658
1917	717	730
1921	660	752
1925	814	792
1929	922	858
1933	859	899
1937	1 018	965
1941	1 084	997
1945	898	819
1949	1 132	843

Fuente: Angus Maddison, *Monitoring the World Economy: 1820-1992*, OCDE, París, 1995, cuadro 3-6, pp. 66.

Este, donde la propiedad y la organización de la producción se encomendaban al Estado.

En Yalta los países vencedores —Estados Unidos, el Reino Unido y la URSS—, dividieron al mundo en dos zonas de influencia bien delimitadas. No obstante, durante los años siguientes a la guerra, el socialismo se propagó en Asia, al unirse China al grupo de países en que la administración de la propiedad y la organización de la producción estaban centralizados y dependían del Estado. Otros países asiáticos también intentaron adoptar el sistema socialista, pero la intervención y el apoyo más o menos directo de Estados Unidos para impedirlo constriñó dichas revoluciones y provocó que algunos de estos países se fraccionaran en dos. De esta manera, la mayor parte del Asia continental adoptó el sistema socialista, mientras que la India, las penínsulas y las islas asiáticas conservaron el sistema de economía de mercado.

C U A D R O 3

PRODUCTO INTERNO BRUTO MUNDIAL, 1820-1990 (en miles de dólares de 1990)

Año	PIB
1820	0.7
1870	1.1
1900	2.0
1913	2.7
1929	3.7
1950	5.3
1960	8.4
1970	13.8
1980	20.0
1990	27.4

Fuente: Angus Maddison, *Monitoring the World Economy: 1820-1992*, OCDE, París, 1995, cuadro 3-6, p. 66.

De acuerdo con los cálculos de Angus Maddison la producción mundial se incrementó 40 veces de 1820 a 1990. En un primer período, de 1820 a 1913, el aumento fue tan sólo de cuatro veces, mientras que en el segundo, de 1913 a 1990, la economía se multiplicó por diez. También es notorio que pudo haber crecido aún más de no haber sido por las guerras y los conflictos sociales, que dejaron enormes pérdidas humanas y materiales y un inmenso retraso en el desarrollo mundial.

En efecto, al analizar el desempeño de la economía mundial en el período de 1913 a 1952, cuando ocurrieron las guerras y la depresión, se observa que la producción sólo se duplicó, mientras que en el de 1950 a 1992 ésta creció cinco veces.

Después de la segunda guerra mundial y como consecuencia de ella, Estados Unidos se transformó en la primera potencia mundial. En 1949, su ingreso total era 3.5 veces el de la URSS y era mayor que el total sumado de los nueve países más importantes del mundo. La preponderancia económica de Estados Unidos fue resultado de su espectacular crecimiento, ya que casi triplicó su producto en tan sólo un decenio, al pasar de 81 000 millones de dólares en 1940 a 235 000 millones en 1950.

1950-1995, la fase de desarrollo acelerado de Japón

Como se mencionó, hasta 1950, Japón se mantuvo entre los diez países con la mayor producción del mundo. No obstante, siempre ocupó un lugar secundario, primero por su aislamiento y reducida extensión territorial y, después, por su industrialización tardía y su participación en conflictos regionales y en las dos guerras mundiales que desviaron su capacidad a la producción de armamento y a la destrucción. En la segunda mitad del siglo XX Japón ha sido, de los países grandes, el que ha tenido un mejor desempeño y obtenido las tasas más altas de crecimiento (véase el cuadro 4).

Al analizar los datos del cuadro 4, en el que se consigna el PNB a precios corrientes, de los diez países con mayor producción en 1950 y en 1995, se observan profundos cambios, como la salida de la URSS y la India de ese grupo y el ingreso de Brasil y España, así como la radical alteración del orden en que se presentan. Sorprende, sobre todo, el paso de Japón del décimo lugar al segundo y el incremento de su participación en el producto elaborado por los diez grandes, de tan sólo 2% en 1950 a más de 20% en 1995.

MARCO GEOGRÁFICO E HISTÓRICO DEL DESARROLLO ACTUAL DE JAPÓN

Aspectos geográficos

Japón está constituido por un conjunto de islas situadas en el océano Pacífico, al extremo oriente del continente asiático y separadas de él por el mar de Japón; se localiza frente a las costas de la URSS, China y Corea. Su territorio se compone de un sistema formado por cuatro grandes islas colindantes: Ho-

C U A D R O 4
 CLASIFICACIÓN DE LOS OCHO PAÍSES CON MAYOR PRODUCTO INTERNO BRUTO EN 1950, 1995 Y 1994, EN MILES DE KILÓMETROS CUADRADOS

País	1950		1995		Área	Población	1994	
	PNB	País	PNB	País			Inversión interna	Inversión externa
1. Estados Unidos	217	1. Estados Unidos	7 263	9 373	263	502	621	
2. URSS	60	2. Japón	4 578	378	125	20	276	
3. Reino Unido	38	3. Alemania	2 354	357	81	158	213	
4. Francia	20	4. Francia	1 545	549	58	119	157	
5. India	2	5. Italia	1 204	301	57	59	85	
6. Alemania Occidental	5	6. Reino Unido	1 140	245	58	202	280	
7. China	12	7. España	585	505	39	64	25	
8. Canadá	12	8. Canadá	578	9 976	30	112	96	
9. Italia	11	9. China	415	9 597	1 209	n.d.	n.d.	
10. Japón	8	10. Brasil	374	8 512	159	n.d.	n.d.	

Fuentes: Para el PNB de 1950, *Enciclopedia Británica*, t. 22, Chicago, p. 749. Para el PNB de 1995, el área, la población y las inversiones interna y externa de 1994, de los primeros ocho países: *OECD in Figures*, suplemento del *OECD Observer*, 206, París, junio-julio de 1997, pp. 7, núm 17, 18, 19, 28 y 29. Para el PNB de China y Brasil, Olivier Cambessédès, *Atlas économique mondial 1994*, París, 1994. Para el área y la población de China y Brasil, *Almanaque Mundial 1998*, Editorial Televisa, México, 1997.

kkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu, y un archipiélago de aproximadamente 6 900 pequeñas islas. Su superficie territorial, excluyendo las llamadas islas Kuriles, es de 373 000 km²; está compuesta en su mayor parte, 60%, por cadenas montañosas y volcánicas que dan origen al archipiélago, por lo que los terremotos son frecuentes. Solamente 18% del territorio tiene una pendiente inferior a 15 por ciento.

Su sistema hidrológico se compone de pequeños lagos y ríos cortos, de flujos rápidos, que atraviesan los numerosos valles antes de desembocar al mar. Los tres ríos más grandes, en términos de la dimensión de su cuenca, son: el Tone, de 16 840 km², el Ishikari, de 14 330 km², y el Shinano, de 11 900 km².

Por su carácter insular, y a pesar de que se encuentra a una latitud similar a la del centro de Europa, su clima está fuertemente determinado por los monzones. En el invierno, el aire frío proveniente del continente provoca en la isla septentrional de Hokkaido temperaturas similares a las de Noruega. En cambio, en las vertientes occidentales, también en esa estación, se registran precipitaciones pluviales.

El monzón estival, portador del aire cálido y húmedo del Pacífico Sur, transforma a Japón, durante algunos meses, en un país tropical y lluvioso; en cambio, en el otoño las vertientes orientales sufren el embate de los tifones, cuyos vientos llegan a rebasar los 300 km por hora.

Como se aprecia, Japón es un país regionalmente fragmentado por su insularidad, orografía y sistema hidrológico, la diversidad de climas, los fuertes cambios estacionales y la inestabilidad a la que lo someten los embates de la naturaleza, como tifones, temblores y erupciones volcánicas.

Posee una exuberante y particular vegetación, en la que se mezclan especies de clima templado y tropical, abundantes bosques y numerosos valles y planicies bien irrigadas que han fa-

vorecido el crecimiento de la población. Además, su carácter extremo y su insularidad le han proporcionado a la vez abrigo y una posición estratégica en el continente asiático. Ello le ha permitido a lo largo de la historia variar y controlar, enormemente, sus grados de apertura y contacto con el mundo exterior.

Aspectos históricos

En sus orígenes Japón estuvo sujeto a numerosas inmigraciones que mezclaron a pueblos de raza blanca arcaica con pueblos provenientes del continente y otros de origen malayo-polinésico que determinaron el carácter de los primeros asentamientos. El clima y sus características geográficas propiciaron el desarrollo de poderosos clanes y el culto shinto, animista. Sin embargo, por su vecindad con las culturas altamente desarrolladas de China y Corea experimentó fuertes influencias civilizadoras y religiosas desde principios de nuestra era hasta el siglo VIII, época en que se estableció un sistema imperial propio que asentó su capital en Nara (710-794).

En Nara se propagó el budismo, se promulgaron las leyes, se introdujo la escritura ideofonética y se asentó la creencia del origen divino del emperador. Posteriormente, la capital se desplazó a Heian-kyo, la actual Kioto, donde permaneció 400 años bajo el gobierno de los Fujiwara. A pesar de la prolongada hegemonía y de la aparente estabilidad del gobierno imperial las características geográficas señaladas y las propias del desarrollo económico, político y social, propiciaron el fortalecimiento de los señores feudales y los guerreros, *daimios* y *samurais*.

Ante el enfrentamiento y la rivalidad de los clanes más poderosos, en 1185 Minamoto-no-Yoritomo obtuvo la aprobación del emperador para nombrar protectores (*shugo*) y mayordomos

(*jito*) en todo el país, con lo que nació el sistema feudal japonés. En 1192 fue investido como Seii-dai Shogun y obtuvo el derecho para regir la nación, para lo que estableció un régimen militar que tenía como base su territorio de Kamakura. Posteriormente, el poder pasó a los regentes de la familia Hojo que eliminó a los Miramoto y lo mantuvo de 1200 a 1336, completando el llamado período Kamakura. En 1336, Ashikaga Takauji fundó el shogunato Muromachi en Kioto que duró más de dos siglos (1338-1573).

A este período, de relativa calma, sucedió otro en que se acrecentaron las guerras civiles y el poder feudal; en él los daimios gobernaron sus propios territorios. Dicha debilidad relativa del poder central favoreció el desarrollo del comercio y el espíritu burgués en el siglo XVI; asimismo, facilitó el establecimiento de relaciones comerciales con los portugueses y la penetración del cristianismo.

Durante la segunda mitad del siglo, varios jefes militares —Nobunaga, Hideyoshi y Ieyasu Tokugawa— lograron aplastar el poder local de los daimios y con ello la unificación de Japón. El período Tokugawa, en que el país se aisló del mundo, duró 260 años, hasta la restauración Meiji de 1868, cuando se establecieron las bases para la modernización de Japón.

LA ESTRATEGIA DE MODERNIZACIÓN Y DE TRANSFORMACIÓN SOCIAL

La caída del sistema feudal, los comerciantes y la rebelión de 1868

Durante el período en que la familia Tokugawa ejerció el poder, el sistema feudal japonés se estancó, debido al peso abrumador de la clase aristocrático-guerrera cada vez más dispendiosa y parasitaria, en una sociedad cuyo dinamismo productivo decaía progresivamente.

En efecto, el *shogun* logró establecer un fuerte control sobre los *daimios*, al crear la corte en Edo, en la que permanecían sus mujeres e hijos, y aquéllos debían visitarlos, como prueba de fidelidad, al menos uno de cada dos años.

Sin embargo, los gastos provocados por la corte y por los desplazamientos de los *daimios*, sus guerreros y sus séquitos, fueron en aumento, como también el número de *samurais* y guerreros que debían recibir pago, el cual era ya cercano a los dos millones.³ En consecuencia, para sufragar sus cuantiosos gastos los *daimios* se veían obligados a elevar los impuestos que pagaban los campesinos. Aun así, no todos podían cubrirlos, por lo que cada vez fueron más los *daimios* y *samurais* empobrecidos. Otros, por el contrario, lograron enriquecerse al abandonar sus antiguas actividades para dedicarse, cada vez más, a la producción, el comercio y las finanzas, por lo que su desarrollo dependía de la modernización del país.

Durante el siglo XVII, algunos *samurais* —los Mitsui, los Gumi, los Lida, entre otros— se transformaron en prósperos

comerciantes, principalmente de arroz. Este cereal era el producto esencial en la mayor parte de las transacciones y, por ello, cumplía el papel de moneda. Los impuestos señoriales se pagaban con arroz, por lo que los *daimios*, obligados a permanecer en la corte, delegaron a algunos *samurais* la colecta y el almacenamiento, así como su intercambio, lo que los convirtió en sus banqueros. Este grupo de perceptores, banqueros y comerciantes se concentró en Osaka, ya que era el punto estratégico del comercio interior, pues unía las ciudades de Nagasaki, Kioto y Edo.

Pronto estos comerciantes se interesaron en la producción de los bienes de lujo, por lo que organizaron, financiaron y controlaron el trabajo artesanal en los pueblos y en las haciendas. De esta manera el poder de los comerciantes fue en aumento, al punto que también financiaban a los *daimios* y aun al *shogun*, por lo que su prestigio social crecía.

A este grupo se agregaron también algunos *daimios* que comprendieron los cambios sociales y las transformaciones que estaba experimentando el país. Entre ellos, los Sumitomo, emprendieron la elaboración de textiles y de alcohol de arroz (*sake*) y explotaron las minas de oro, cobre, fierro y carbón. Los intereses de estos grupos se entrelazaron, al grado de propiciar matrimonios entre los *daimios* empobrecidos y las hijas de los comerciantes ricos.

La historia de los Mitsui, fundadores de la *sogo shosha* más antigua, ilustra bien el papel central que desempeñaron los comerciantes, así como la estrategia que siguieron, en la modernización de Japón.

Los Mitsui eran una familia *samurai* de alto rango. En 1600, Shokubei Mitsui abandonó las armas para dedicarse a la fabricación y el comercio de *sake* y de la salsa de soya. Posteriormente su hijo menor, Hachirobei, logró transformar el negocio familiar en casa de comercio y en banco, ambos de importancia nacional.

Los *daimios* y *samurais* empobrecidos o incorformes se unieron en una revuelta contra el shogunato de los Tokugawa. La encabezaron los señores Choshu y Satsuma y la financiaron grandes comerciantes, principalmente los Mitsui, quienes deseaban impulsar la modernización del país. Para aprovechar el descontento popular por el aumento de los impuestos y las concesiones otorgadas a los extranjeros, se empleó el lema: “Restauraremos al emperador, expulsemos a los bárbaros”.

Sin embargo, una vez que el emperador Meiji llegó al poder, cambió su divisa por la de “Fukoku Kyohei” (país rico, ejército poderoso). Su plan de modernización se apoyó en la nueva alianza con las familias de los grandes comerciantes: los Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, Ohkura, Asana, Furukawa, Kawasaki. Tales son los nombres de los grandes *zaibatsu* y *sogo shoshas* que había a principios del siglo XX.

La estrategia de acumulación y la alianza con el Estado

Al llegar al poder, el emperador delegó a las grandes familias de comerciantes la tarea de administrar las finanzas gubernamentales. Ellos financiaron parte importante del presupuesto median-

3. Daniel Haber, *Les sogo shosha*, Economica, París, 1993, p. 64.

te la compra masiva de bonos. De su lado, el Estado, apoyándose en esos financiamientos y en los impuestos, creó las empresas nacionales, las que después cedió a los comerciantes a un módico precio; con ello se cerraba el círculo financiero. Mediante este "círculo virtuoso", de apoyo mutuo entre los políticos y los comerciantes, Japón logró una acumulación acelerada y la constitución, en unos cuantos decenios, de una estructura industrial, comercial y financiera moderna y muy concentrada.

Las estrategias de cooperación y de sustitución paulatina de las sociedades extranjeras de comercio

En 1853, con el arribo de la flota estadounidense del comandante Perry, se logró la apertura de algunos puertos al comercio internacional. Ello propició la firma de tratados especiales en favor del establecimiento de sociedades comerciales extranjeras que controlaban el comercio exterior. Éstas mantenían el monopolio de las importaciones y de las exportaciones, apoyándose en su experiencia y redes de comercio, así como en los créditos internacionales. En 1869, año en que se restauró la dinastía Meiji, prácticamente la totalidad del comercio exterior japonés estaba en manos extranjeras; en 1887 todavía controlaban 90 por ciento.

Al principio, los comerciantes nipones colaboraron con estas sociedades que conocían la demanda internacional y, por tanto, podían determinar la norma de producción que debían seguir las mercancías japonesas de exportación. A su vez ofrecieron su experiencia en el manejo del mercado interno y organizaron la producción. En particular, controlaban el trabajo artesanal y manufacturero que se realizaba en los pueblos y en las granjas, y lo financiaban gracias a la capacidad que habían adquirido en este terreno.

Muy pronto el gobierno advirtió que necesitaba controlar el comercio y el financiamiento internacionales, ya que la industrialización acelerada del país lo obligaba a buscar fuentes de aprovisionamiento de energía y materias primas. Así, constituyó un departamento de comercio internacional encargado de controlar las importaciones por medio de permisos y el manejo de las divisas.

Tras la restauración, los Mitsui dirigieron el Departamento de Finanzas y, posteriormente, el de Intercambio, cuyo función consistía en colocar los bonos del Estado. Con el tiempo éste se transformó en el primer banco central.

La Mitsui Bussan, primera *sogo shosha*

La empresa Mitsui Gumi, de cambio y de comercio, se creó en 1869 y ocho años después se transformó en la sociedad Mitsui Bussan, de comercio internacional. Desde sus inicios, por la diversidad de sus operaciones, la variedad y el número de mercancías que comerciaba y la importancia estratégica que tenía en el país, se concibió para desarrollarse como una *sogo shosha*. Además, gracias a la excepcional relación que los Mitsui man-

tenían con el gobierno y al respaldo que otorgaron a éste durante la restauración, recibieron dos concesiones: una del Ministerio de Finanzas para la exportación exclusiva de arroz, y otra del Departamento de Minas, para la de carbón. Gracias a ellas pudo penetrar en los mercados chino e inglés.

Posteriormente desempeñó un papel central en el desarrollo de la industria textil, primero como importadora de telas de algodón y después como exportadora de telas e importadora de máquinas textiles, convirtiéndose en agente exclusivo del fabricante inglés más importante, BRAD, así como importadora de algodón bruto de China y de las Indias. También tuvo un papel relevante en el desarrollo de la industria productora de azúcar, al adquirir, por un lado, máquinas refinadoras y, por otro, caña de azúcar proveniente de Taiwan y Java.

Hacia 1893 estableció una sucursal en Nueva York que le permitió controlar en forma directa sus exportaciones de seda, a la vez que mantener cierto control de las importaciones de material ferroviario, al tiempo que se convirtió en agente exclusivo de Carnegie Corporation. En 1898, su carácter de *sogo shosha*, gran sociedad de comercio, estaba ya claramente definido, pues tenía sucursales en Londres, Hamburgo, Sidney y Manila; también poseía su propia empresa marítima.

Hacia finales de siglo, la Mitsui acompañó al gobierno japonés en sus aventuras imperialistas. En la guerra contra China, en 1894-1895, le proporcionó navíos e importó armas y equipos militares, con lo que aseguró los mercados de Corea, Taiwan y el norte de China y pudo controlar el comercio triangular de la soya. Durante la guerra contra Rusia de 1905 participó en los servicios de espionaje y desempeñó el papel de intendencia del ejército. La victoria japonesa le abrió el mercado de Manchuria y le permitió participar en la construcción del ferrocarril, en la que la Mitsui suministró 80% de los materiales.

En 1909, gracias a la acción de las sociedades de comercio y a la creciente industrialización y expansión de las empresas japonesas, las exportaciones de productos manufacturados superaban ya a las importaciones. En 1911 se abolieron los tratados con las potencias extranjeras, lo que aceleró el desarrollo de las sociedades comerciales niponas. Su participación relativa creció de 17% en 1893 a 40% en 1900, para llegar a 70% en 1914.

LAS SOGO SHOSHAS Y LAS ZAIBATSU

En 1914, el dominio de las *zaibatsu* (sociedades controladoras) y de las *sogo shoshas* era uno de los rasgos más característicos de la economía japonesa, así como su estrecha relación con el gobierno. Otro rasgo más reciente, pero que se acentuaba con rapidez, era el carácter militar e imperialista que, con objeto de expandirse, iba tomando la actividad económica y política.

La primera guerra mundial proporcionó a Japón la oportunidad de avanzar en su desarrollo y lograr una mejor inserción en la economía mundial. En efecto, en sus inicios, ante la escasez de suministros provenientes de Europa, el país promovió las industrias pesada, química y mecánica. Éstas encontraron rápi-

C U A D R O 5

ESTRUCTURA DE LAS *ZAIIBATSU* MITSUBISHI EN 1928

Nivel	Empresas ligadas y magnitud de su capital
La empresa madre	Mitsui Gomei Kaisha (MGK), 300 millones de yenes perteneciente a 11 familias.
Las filiales creadas por ella, que posee 100%	Mitsui Bussan, Mitsui Bank, Mitsui Security and Trust, Mitsui Life Insurance, Mitsui Mining, Mitsui Warehousing.
Las filiales compradas y controladas por la empresa madre	9, de las cuales MGK posee en promedio 21.3% del capital (de un total de 242 millones de yenes).
Las filiales con participación menor a 10%	16 sociedades, cuyo capital total es de 324 millones de yenes.
Las filiales de las filiales	30 sociedades con un capital total de 177 millones de yenes y una participación de 48.5%.
Las sociedades compradas por las filiales	15 sociedades con un capital de 25 millones y una participación de 8%.
Las participaciones minoritarias de las filiales	15 sociedades con un capital de 480 millones de yenes.

Fuente: Daniel Haber, *Les sogo shosha*, Economica, París, 1993, p. 82.

damente mercados, primero en los países asiáticos, cuyos suministros también habían sido suspendidos por el conflicto, y después en los mismos países europeos arruinados por la guerra. De esta manera Japón creció vertiginosamente de 1915 a 1920. En este período las *zaibatsu* crearon nuevas sociedades, entre ellas la Mitsubishi Shoji Kaisha, como sociedad de comercio, creada a partir del departamento comercial de la empresa Mitsubishi Goshi Kaisha.

Las *zaibatsu* japonesas se constituyeron sobre la base de una estructura dual. Por un lado, en su jerarquía, en la autoridad absoluta que los jefes ejercen sobre los subordinados, en la importancia de las relaciones familiares y personales y en el espíritu de lealtad y de servicio, semejante a la organización de los feudos. Sin embargo, la *zaibatsu* es, ante todo, un grupo financiero cuyo elemento de cohesión es el capital. Agrupa un conjunto de empresas ligadas por una red de participación en el capital, coordinadas por un organismo de gestión, el cual posee, por lo general, el capital de origen. A su vez, gran número de empresas dependen de él y están vinculadas por los préstamos otorgados por sus bancos y grupos financieros (véase el cuadro 5).

De 1920 a 1929, la economía japonesa pasó por un período de inestabilidad. Los años de crecimiento y de recesión se alternaron, lo que afectó mucho a las empresas más débiles y de menor tamaño y favoreció la concentración. En esta etapa muchas empresas modificaron su organización para transformarse en sociedades anónimas, a fin de responder mejor a los cambios en los mercados interno y externo.

EXACERBACIÓN DEL MILITARISMO

Al período de inestabilidad de los años veinte sucedió la crisis de los treinta. Como el fin de evitar que se propagara a sus economías, los países occidentales cerraron sus mercados y se organizaron en zonas protegidas. Con ello subió la tensión internacional, se contrajo el comercio y se propagó un ambien-

te militarista que favoreció la llamada "guerra fría". La difícil situación y el prestigio que les atrajeron sus aventuras imperialistas, llevaron a los militares japoneses al poder.

En 1927 se concibió el Plan Tanaka de expansión militar en el Extremo Oriente. Japón atacó Manchuria en 1931 e invadió el norte de China en 1932, campaña en la que en 1937 participaba un ejército de un millón de soldados. El pacto tripartito Berlín-Roma-Tokio, de 1940, determinó la declaración de guerra a Estados Unidos, el Reino Unido y los Países Bajos, el ataque a Pearl-Harbor y la invasión de todo el Extremo Oriente. Todas estas acciones bélicas e iniciativas imperialistas culminaron en un rotundo fracaso con la rendición incondicional de Japón el 14 de agosto de 1945, después de que dos bombas atómicas arrasaron las ciudades de Hiroshima y Nagasaki.

Durante la guerra, y bajo el control del Estado, toda la economía se orientó a la producción armamentista. A las sociedades de comercio se les impuso un estricto control o fueron nacionalizadas. Los permisos de importación se asignaron directamente a las industrias, de acuerdo con las prioridades establecidas por el gobierno. Sólo las sociedades de comercio ligadas a las *zaibatsu* se mantuvieron, por lo que muchas de las que no estaban en este caso se vieron forzadas a fusionarse, convirtiéndose en empresas del Estado. La industria se constituyó en el eje central de la capacidad militar japonesa; el papel de la banca y del comercio quedó muy acotado.

Dos empresas comerciales, la Mitsui Bussan (MBK) y la Mitsubishi Shoji (MSK), lograron un enorme desarrollo al acompañar al gobierno en su esfuerzo de expansión y fungir como centros de distribución y traslado de material. Sus ventas, en 1937, representaban 42% del total de las 15 mayores empresas comerciales. De 1936 a 1944, la MBK incrementó la participación de sus ventas como intermediario de 22 a 62 por ciento. Ello fue resultado de la participación que tuvieron sus oficinas en la invasión japonesa a China al exportar los productos que demandaban las tropas japonesas y organizar la explotación colonial de las materias primas que se enviaban a Japón.

Después de la derrota, el 3 de julio de 1947, Douglas MacArthur promulgó leyes contra los monopolios, con lo que disolvió las *sogo shoshas* y las *zaibatsu*. De esta manera, la Mitsui Bussan, con un capital cercano a los 100 millones de yenes, se fragmentó en 170 pequeñas sociedades, con un capital inferior a los 20 000 yenes; la Mitsubishi Shoji también se fraccionó en 120 pequeñas empresas. Para impedir que se reconstituyeran, se establecieron tres medidas: los altos mandos y consejeros con una antigüedad de más de diez años no podían participar en una nueva sociedad; los demás empleados tampoco podían agruparse para formar una sociedad de más de 100 personas, y se prohibía a toda empresa llevar el nombre de Mitsui Bussan o de Mitsubishi Shoji.

LA ESTRATEGIA DEL GOBIERNO DURANTE EL PERÍODO DE RECONSTRUCCIÓN

Al finalizar la guerra, el sistema industrial, comercial y financiero japonés estaba muy debilitado. En primer lugar, se había trastocado el objetivo de la producción, satisfacer al consumidor y la demanda internacional, por el de fabricar armamento. Se abandonó en parte la economía de mercado y se adoptó una economía militarista conducida por el Estado. En segundo lugar, los bombardeos devastaron parte de la planta industrial y de la infraestructura y la lucha cobró millones de muertos, con lo que el capital material y humano se vio disminuido. En tercer lugar, la economía japonesa en 1945 quedó completamente aislada del mundo. No se podían importar alimentos ni materias primas, por lo que la inflación se aceleró y el exiguo poder de compra se contrajo aún más. Finalmente, como se señaló, las *zaibatsu* y las *sogo shoshas* se disgregaron en una multitud de empresas, incapaces de afrontar la competencia internacional.

Ante esta dramática situación, el gobierno empleó cuatro tipos de herramientas para la reconstrucción: 1) los préstamos de la Corporación Financiera de Reconstrucción, 2) el racionamiento de los insumos, 3) el control de precios y 4) medidas específicas.

Durante los primeros años los recursos fueron muy escasos. Así, el gobierno definió un sistema de prioridades dirigido a fortalecer los pilares de la industria: la producción de acero y carbón. Esta política la adoptó el gabinete de Yoshida, en 1946, y se mantuvo hasta 1948. El objetivo era recuperar los niveles de producción anteriores al colapso.

Los préstamos otorgados a la industria del carbón en 1947 absorbieron 30% de los recursos de la Corporación Financiera de Reconstrucción y representaron 70% de los créditos recibidos. Por su parte, la industria siderúrgica recibió de aquella 53.4 billones de yenes (la mitad de los créditos recibidos). Por otra parte, los subsidios a estas industrias para que mantuvieran sus precios significaron 17.9% del presupuesto en 1947 y el 23.8% en 1948. De la misma manera, en 1947 la industria del acero incrementó 62% sus insumos de carbón.

Gracias a estos apoyos la producción acerera se incrementó a 740 000 toneladas, la de carbón a 29.34 millones de toneladas

y la producción minera y manufacturera creció 22.7%. En 1948, al facilitarse la importación de combustible y materias primas, la producción manufacturera se incrementó aún más, 33%. Sin embargo, estas medidas desataron la inflación y fueron criticadas con severidad.

El incremento de los precios orilló a Estados Unidos a vigilar el comportamiento macroeconómico y aplicar medidas para reducir la intervención del Estado en la economía. Se eliminaron los controles directos y se fijó la paridad en 360 yenes por dólar, siguiendo la Línea Dodge.

La guerra de Corea significó un enorme impulso para Japón, en primer lugar porque dio un repentino impulso a la demanda externa y por tanto a la producción; en segundo, porque Estados Unidos dejó de considerarlo como enemigo y pasó a ser su aliado en la lucha contra el comunismo.

Al término del conflicto la demanda externa cayó y se presentó un fuerte déficit externo que frenó el crecimiento económico. Esto indujo a pensar a los dirigentes funcionarios públicos y empresarios nipones que el país sólo podría crecer si lograba mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Durante los años cincuenta se efectuó un amplio esfuerzo para, por un lado, racionalizar la producción a fin de determinar las líneas de productos y sectores que debían prevalecer y desarrollarse y, por otro, elevar la productividad de la industria y del comercio mediante la disminución de los costos y los precios. El empeño de sustituir importaciones e incrementar las exportaciones debería permitir el crecimiento sano de la producción sobre la base de una balanza de pagos equilibrada.

Al esfuerzo de racionalización se agregó, en 1951, la firma del tratado de paz que devolvió a Japón su soberanía total sobre todas las actividades. De esta manera se pudo propiciar la fusión y colaboración de los grupos económicos y las sociedades de comercio, para aumentar su eficiencia y competitividad, aunque sobre nuevas bases.

Al principio los organismos gubernamentales que definieron la política industrial de reconstrucción fueron el Ministerio de Comercio e Industria y la Oficina de Estabilización Económica, los cuales fueron remplazados por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, por sus siglas en inglés). La política de este organismo no ha seguido una orientación preconcebida, sino que se ha guiado por dos elementos: los principios propios de la cultura japonesa, como el sistema *genkyoku*, presentes en la ética de Confucio, que conciben un mundo ordenado en el que cada persona y cada cosa tiene su lugar, y la determinación de políticas y medidas para hacer frente a los problemas y cambios constantes que plantea la evolución económica del mundo con el propósito de que Japón tenga una mejor inserción.

En los ministerios, divisiones y secciones, así como en las empresas, se aplica el *genkyoku*, es decir, el deseo obsesivo de los responsables de una jurisdicción de que ésta funcione de manera perfectamente organizada y en estricto orden, sin alteraciones de ninguna clase, por lo que reaccionan con gran irritación ante cualquier elemento que atente contra ese orden.

De esta manera la combinación de los programas de racionalización y el *genkyoku* parece haber estado determinando la política seguida por el MITI.

Al principio influyó incluso en la división interna del Ministerio, que se hizo verticalmente, asignando responsables por sector económico o industria; así se establecieron las oficinas y secciones *genkyoku*, encargadas de velar por la racionalización progresiva del sector o industria. Si un competidor era agresivo, se le castigaba y obligaba a respetar una competencia ordenada; ello dio lugar al concepto de “competencia excesiva”.

Para autorizar el ingreso de una empresa a un sector los funcionarios del MITI deben determinar si contribuirá a la reorganización y racionalización de la industria y a la consolidación de las empresas que la integran. De otro modo, se le negará el ingreso, pues sólo puede causar una disrupción, el rompimiento del orden y una pérdida de racionalización en la industria, producto de una “competencia excesiva”.

Las oficinas *genkyoku* son las encargadas de formular leyes para su sector, como las de la Industria de la Maquinaria (1956), de la Industria Electrónica (1957) y de la Industria Petrolera (1962).

Como contraparte de las numerosas oficinas *genkyoku*, están las asociaciones de empresarios, como la Federación Japonesa de Hierro y Acero, la Asociación Japonesa de Fabricantes de Automóviles o la Asociación Japonesa de Constructores de Barcos. Estos organismos tienen el objetivo central de colaborar con el MITI, y en particular con la oficina *genkyoku* correspondiente, con el propósito de detectar si las políticas adoptadas por el gobierno favorecen a la industria o, al menos, a las empresas más importantes.

Después de la guerra se crearon consejos de política económica, *shingikai*, en los que participan tanto empresarios como funcionarios, quienes asesoran al MITI en la definición de los aspectos más relevantes de la política industrial. En 1970, 27 consejos (*chosakai*) asesoraron al Ministerio, 15 de ellos en aspectos de política industrial.

El esfuerzo de racionalización de las industrias abarcó todo un decenio. Las del carbón y el acero fueron seleccionadas en 1950, cuando el gabinete emitió las “Medidas para la Racionalización de las Industrias del Acero y del Carbón”; en 1951 se emitió el “Informe del Consejo Industrial de Racionalización” y en 1953 se promulgó la Ley de Promoción para la Racionalización Industrial.

Los préstamos y los incentivos fiscales fueron los principales instrumentos de apoyo del gobierno. Entre ellos cabe mencionar la posibilidad de que las industrias que desearan racionalizarse depreciaran sus activos físicos en forma acelerada, además de contar con préstamos y apoyos para la adquisición de equipo y nuevas tecnologías. Las exenciones fiscales otorgadas de 1950 a 1955 totalizaron 43 billones de yenes y representaron 5.7% de los ingresos públicos. Los préstamos concedidos por este programa en el período 1952-1955 representaron 28.3% de los totales recibidos por la industria; de ellos un tercera parte se destinó a las industrias del carbón y del acero, eléctrica y constructora de barcos.

La racionalización industrial tenía como objetivo central el logro de la independencia económica, es decir, que los factores externos, los cuales se mostraban en forma concentrada por el déficit de la balanza de pagos, no limitaran el desarrollo. Así, dicha política tomaba en consideración las ventajas comparativas de Japón en el comercio internacional. Basándose en este aspecto se definían las industrias que había que promover.

De 1953 a 1957 los planes de promoción consideraron industrias nuevas y estratégicas, que dieron un enorme impulso industrial a Japón. En 1953, se estableció el Plan de Desarrollo de cinco años para las Fibras Sintéticas; en 1955, las Medidas de Promoción de la Industria Petroquímica; en 1956, la Ley de Medidas Temporales de Promoción de la Industria Productora de Máquinas Industriales; en 1957, la Ley de Medidas Temporales de Promoción de la Industria Electrónica. Entre las disposiciones cabe mencionar la prohibición o restricción temporal de las importaciones. Se procedió así para proteger a las nuevas industrias, consideradas infantiles, como la petroquímica, la de autos compactos y la de maquinaria eléctrica pesada y turbinas.

Mención especial merece la Ley de la Industria Productora de Maquinaria, por su efecto en los esfuerzos de racionalización y modernización del país. Para promover dicho sector se establecieron programas para la provisión de fondos gubernamentales a las industrias y carteles que debían encargarse de la elaboración de los estándares técnicos.

A lo largo del decenio se empezaron a advertir cambios notables gracias al uso de nuevos materiales, de nuevas fuentes de energía, de métodos de producción en masa de bienes de consumo durables, y al arranque de la revolución tecnológica.

RESURGIMIENTO DE LAS SOGO SHOSHAS

La disolución de la Mitsui Bussan y de la Mitsubishi Shoji, que controlaban el comercio exterior de Japón, favoreció a las nuevas sociedades de comercio. Así, los cinco comerciantes de algodón de Osaka —Marubeni-Iida, C. Itoh, Nichimen, Toyo Menka y Goshō—, que realizaban sus ventas en el país, aprovecharon la ausencia de las dos *sogo shoshas* y el fuerte incremento de la demanda de textiles para participar con gran éxito en el mercado exterior. Sin embargo, al terminar la guerra, la intempestiva caída de la demanda fue seguida por una crisis y numerosas quiebras. La Nichimen, la Toyo Menka y la Goshō, que confiaron en que la guerra se prolongaría y por ello se prepararon para surtir la demanda de textiles por varios años, se vieron gravemente afectadas, mientras que la Marubeni Iida y la C. Itoh diversificaron sus actividades para sortear la crisis.

Posteriormente, las condiciones favorecieron la comercialización de metales y productos industriales. Sumitomo Shoji, Ataka y Nissho aprovecharon esta circunstancia para establecer sociedades comerciales. Asimismo, se diversificaron al absorber pequeñas empresas en dificultades, lo que les permitió participar en la comercialización de textiles y alimentos.

En 1951, al firmarse el tratado de paz, la Daiichi Bussan, la más grande de las empresas derivadas de la división de la Mitsui Bussan, inició un paciente trabajo para reconstituir a la antigua *sogo shosha*. En 1954 absorbió dos empresas, la Mitsui Mokuzai y la Goyo Boeki y de 1955 a 1958 incorporó a cinco empresas más, surgidas de la disgregación.

Por su parte, otra empresa, la Nitto Soko Tatemono, emprendió la misma labor. En 1952 recuperó el nombre de Mitsui Bussan e incorporó en 1953 a la Muromachi Bussan y, en 1958, a la Nagoya Koeki Sangyo. Finalmente, en 1959 la Daiichi Bussan y la Mitsui Bussan se fusionaron y adoptaron el nombre de la famosa *sogo shosha* cuyo origen se remontaba al siglo XVI.

La General Bussan, la Toshoku, la Nippon Trading, la Kyokuto Sangyo, la Daiichi Trading y la Toho Bussan, empresas también surgidas de la división de Mitsui Bussan, decidieron mantener su independencia.

La Mitsubishi Shoji logró una recomposición menos compleja. Inicialmente, de 1950 a 1952, las empresas surgidas de la división de la *sogo shosha* se agruparon en tres grandes sociedades: la Tokyo Boeki, la Tozai Koeki y la Fuji Shoji. En ese mismo lapso se estableció una nueva sociedad, la Kowa Jitsugyo, a partir de una de las empresas derivadas de la división. Ésta adoptó el nombre de Mitsubishi Shoji Kaisha y en 1954 incorporó a las tres grandes.

Asimismo, otras empresas constituidas a partir del desmembramiento de la Mitsubishi Shoji Kaisha conservaron su independencia, entre ellas la Seika Sangyo y la Meiwa Sangyo.

LAS ETAPAS DE DESARROLLO DE JAPÓN

Crecimiento rápido: 1960-1975

Durante los años sesenta la economía japonesa aceleró su crecimiento, con tasas promedio superiores a 10%. Japón se ubicó como la segunda economía del mundo occidental y alcanzó niveles de pleno empleo. Esta rápida expansión fue resultado de la conjunción de varios factores, aunque cabe subrayar dos: el incremento acelerado de la inversión, que se aprecia por el aumento de las tasas inversión-producto, mientras que los coeficientes capital-producto permanecían constantes, y el avance de la productividad.

En el decenio de los setenta las tasas promedio de crecimiento se redujeron a la mitad. La producción padeció los aumentos de los precios del petróleo de 1973-1974 y de 1979, que provocaron el incremento de la inflación y la disminución de los excedentes de la balanza de pagos.

La economía logró absorber los efectos negativos del primer choque en tres años: las importaciones japonesas se incrementaron de 10 400 millones de yenes en 1973 a 19 200 millones en 1976 y las exportaciones de 10 000 millones a 19 900 millones de yenes respectivamente, por lo que sólo se registraron déficit de 1973 a 1975. Los efectos del segundo incremento de la cotización del hidrocarburo se subsanaron en dos años: las compras japonesas en el exterior se incrementaron sucesivamente de

16 700 a 24 200 y a 32 000 millones de yenes de 1978 a 1980; las ventas externas, por su parte, aumentaron de 20 300 millones en 1978 a 33 400 millones en 1981, por lo que sólo aparecieron déficit en 1979 y 1980.

Como resultado de las dificultades de los años setenta, la inversión se estancó. Ello redundó en una ligera caída del coeficiente inversión-producto y un aumento en el de capital-producto. En consecuencia, disminuyó el incremento de la productividad.

A pesar de los efectos de los choques petroleros, Japón logró mantener y aun incrementar los excedentes de la balanza comercial. Ello le permitió acumular, hacia 1980, reservas por más de 25 000 millones de dólares (véase el cuadro 6).

C U A D R O 6

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE JAPÓN 1950-1980 (TASAS DE CRECIMIENTO Y COEFICIENTES EXPRESADOS EN PORCENTAJES Y MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Indicador	1950-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
PNB (real) ¹	9.8	9.2	12.2	5.1	5.6
Inversión/PNB	8.6	14.8	18.1	18.2	17.1
Capital/PNB ¹	1.0	1.5	1.5	3.6	3.1
Productividad ¹	7.4	8.0	10.4	4.7	4.4
Cuenta corriente ²	0.5	1.1	7.1	6.9	11.6
Reservas ²	1.8	2.0	4.4	12.8	25.2

1. Tasas de crecimiento. 2. Miles de millones de dólares.

Fuente: R. Komiya, M. Okuno y K. Suzumura, *Industrial Policy of Japan*, Academic Press, San Diego, California, 1988.

El desarrollo reciente: 1980-1995

En términos reales el PNB japonés se incrementó cuatro veces de 1965 a 1995: 2.6 veces de 1965 a 1980 y 1.6 veces de 1980 a 1995. En ello se aprecia una disminución del ritmo de crecimiento.

En millones de yenes se observa el buen desempeño de la economía, al lograr un incremento superior a 30% en cada quinquenio: de 245 billones de yenes en 1980 a 441.6 billones en 1990. Sin embargo, en los años noventa experimentó un considerable estancamiento, pues sólo creció 11% durante la primera mitad del decenio. No obstante, cabe considerar que de 1975 a 1990 el yen se revalorizó con respecto al dólar en 2.3 veces. Así, aunque el PNB nominal valuado en yenes de 1975 a 1995 se incrementó en 6.5 veces, convertido a dólares se advierte un incremento nominal de 15 veces (véase el cuadro 7).

El potencial productivo de Japón, la caída de los precios del petróleo y de las materias primas a lo largo de los años ochenta han propiciado que el país obtenga excedentes promedio de 80 000 millones de dólares por año a partir de 1985 y posea las mayores reservas del mundo.

Los grandes excedentes comerciales, las elevadas tasas de ahorro, las constantes revalorizaciones del yen con respecto al

C U A D R O 7

PNB DE JAPÓN, 1975-1995 (BILLONES DE YENES)

Año	PNB
1975	75
1980	152
1985	245
1990	441
1995	491

Fuente: *Japan Almanac 1997*, Toppan Printing Co., Ltd., Asahi Shimbun Publishing Company, Japón, 1996.

dólar y las enormes reservas acumuladas han dado a Japón una enorme capacidad como inversionista mundial.

LA FUNCIÓN ESTRATÉGICA DE LAS SOGO SHOSHAS Y DE LAS KEREITSU

Durante los años sesenta las *sogo shoshas* acompañaron el desarrollo de grandes y pequeños industriales. Suministraban las materias primas de la mejor calidad y los equipos y las tecnologías más avanzados, en los plazos más cortos, en los lugares más convenientes y a los precios más bajos. Asimismo, el financiamiento a los industriales y la inversión extranjera, para asegurar el buen aprovisionamiento de materias primas, redujo los costos de las empresas.

Las *sogo shoshas* dieron gran impulso a la venta de los productos japoneses, tanto en el mercado interno como en el externo, mediante servicios de venta, transporte o aun distribución directa por medio de sus sucursales. Asimismo, ofrecían servicios de crédito y financiamiento. De esta manera los industriales lograban racionalizar algunos de los sectores industriales estratégicos, tales como el siderúrgico y el de maquinaria.

Los industriales pequeños y medianos formaron un entramado industrial en el que cada quien tenía su función e intentaba avanzar sobre la base de sus ventajas propias y de las que le proporcionaba el sistema en su conjunto. Para ello se apoyaron en

los estímulos que concedía el Estado y en los servicios de las sociedades de comercio. Asimismo, tuvieron la capacidad para crear nuevos sistemas de producción justo a tiempo (*just in time*) para elevar la calidad de los productos ("calidad total"), flexibilizar la producción y variar la gama de bienes con el fin de servir mejor al cliente ("satisfacción total al cliente"); exigir tiempos de entrega más cortos y calidad en las materias primas, así como el cumplimiento de los plazos y la calidad convenidos ("integración vertical-justo a tiempo"). Finalmente, se apoyaron en sus obreros, quienes realizaban trabajos cada vez más complejos, que exigían su atención para mejorar la producción, controlar la calidad y participar en la planeación.

Los excedentes de la balanza comercial seguían teniendo el papel estratégico característico de los años cuarenta y cincuenta. Si se aprovechaban podían dinamizar la economía, incrementar la productividad y aumentar el empleo. O bien, podían gastarse en bienes de consumo suntuarios. El japonés estaba obsesionado por el ahorro, más que por el consumo, por la producción, por la productividad, por la calidad, la vergüenza de la derrota y la carestía de los años cuarenta. En una sociedad de cultura monolítica, donde cada uno forma parte del todo, había ganado reconocimiento el sacrificio, el trabajo, la participación comprometida en la empresa como medio único de supervivencia. El prestigio social procedía del ascenso en la rígida escala productiva y no del despilfarro y el consumo excesivo como sucede en las sociedades opulentas de viejos ricos y *juniors*.

En esta nueva sociedad totalizadora, las *kereitsu* remplazaron a los antiguos *zaibatsu*. No se trata ya de controladoras financieras en donde la empresa matriz rige a las demás empresas, de grupos financieros que progresan a base de crear monopolios y generar quiebras, que aprovechan sus ventajas verticalmente como único vendedor o único comprador para fijar los precios. Aun el control de las *sogo shoshas* sobre los mercados externos se desvaneció por su desaparición durante un decenio; surgieron nuevas sociedades comerciales y los propios industriales se aventuraron en los mercados externos.

En efecto, la conducción económica del Estado y la desaparición de las *zabaitsu* y de las *sogo shoshas* como resultado de las leyes antimonopólicas; la disposición de la "competencia excesiva" que norma los *genkyoku* del MITI, los esfuerzos de

C U A D R O 8

EXCEDENTES COMERCIALES DE JAPÓN, 1985-1993 (BILLONES DE YENES)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Importaciones	31	22	22	24	29	34	32	30	27
Exportaciones	42	35	33	34	38	41	42	43	40
Excedente	11	14	12	10	9	8	10	13	13
Excedente ¹	46	83	80	78	64	52	78	107	120

1. Miles de millones de dólares.

Fuente: Yano-Tsuneta Kinekai, *Nippon 1994/95*, The Kokusei-Sha Corp., Tokio, 1994.

racionalización de los años cincuenta para reconstruir la industria de base como única solución a la miseria de Japón, no podían tolerar sociedades rapaces, cuyo único interés fuera el enriquecimiento de grupos o individuos. El Estado, como en el pasado, apoyó a los industriales para que desempeñaran una función: reconstruir la industria de base sobre la cual se cimentaría el desarrollo. La racionalización, la reducción de costos y de precios en la que participaron, mostró su voluntad de cumplir con eficiencia dicho objetivo.

Las *sogo shoshas* han podido medrar con rapidez gracias a su funcionalidad social, al enorme servicio que prestan a los industriales por su capacidad para vender y comprar en los mercados interno y externo, de orientar la producción y generar nuevos productos, y para colocar financiamientos.

En esta nueva etapa, su enorme contribución al desarrollo de Japón, al convertirlo en el mayor inversionista potencial del mundo, determina su relevancia en el país. Tal vez ésta puede medirse por su volumen de ventas o el tamaño del *keretsu* o de la red que sirven, pero ciertamente no por su tasa de ganancia, como sucede con frecuencia en los países capitalistas. En éstos lo que importa es el grado de promoción social o de riqueza que tiene una empresa o un individuo y su habilidad para incrementarla, independientemente de la manera en que lo haga o del beneficio o perjuicio social que cause, siempre y cuando sea de manera legal.

LA GLOBALIZACIÓN MUNDIAL COMO ESTRATEGIA DE LAS SOGO SHOSHAS

En los años setenta el mundo vivió profundas transformaciones, exacerbadas y opacadas por los dos choques petroleros. Se inició una revolución tecnológica, aparecieron nuevos productos y algunos sectores crecieron rápidamente —como el electrónico, el de telecomunicaciones y el de informática—, con lo que revolucionaron los sistemas financiero, comercial y productivo; en cambio, los sectores tradicionales se estancaron.

El decenio de los setenta fue para Japón el de la reestructuración industrial. Los déficit comerciales, los aumentos de precios y las necesidades de financiamiento, por un lado, y los excedentes comerciales, las bajas de precios y las posibilidades de financiamiento, por otro, dieron a las sociedades comerciales la posibilidad de ofrecer sus servicios para asegurar los abastecimientos y obtener los más bajos precios y los financiamientos en las mejores condiciones.

Durante los años ochenta y noventa, cuando Japón obtuvo cuantiosos excedentes que lo convirtieron en el mayor inversionista potencial, la fuerza de las *sogo shoshas* se evidenciaba en su red mundial, en su manejo de la información y en su presencia en todos los mercados del mundo, así como en su capacidad para administrar gran número de proyectos, de diversas dimensiones, y para calcular su riesgo.

La inversión o el financiamiento en el extranjero es otro ámbito de su desempeño. En él puede utilizar lo mismo sus relaciones privilegiadas con los bancos y con el gobierno para

obtener créditos y tasas preferenciales, que sus conocimientos de los países y de los mercados nacionales. Ninguna otra empresa está tan bien preparada para coordinar y administrar las numerosas y variadas contribuciones de empresas de todo tipo que participan en un proyecto. Ninguna puede tener más capacidad para coordinar una inversión en la que participan más de dos países. Tiene la capacidad de proporcionar los proveedores de equipo, tecnología, materias primas e información más competitivos, así como de vigilar el proyecto en todas sus etapas, en todos los lugares en los que se lleva a cabo, por lo que puede saber mejor que nadie si el producto puede ser competitivo.

Las *sogo shoshas* participan, por lo general, con una parte minoritaria (de 10 a 20 por ciento) en el financiamiento del proyecto. De esta manera, aunque en la actualidad el volumen de participación de las seis mayores no representa más que 10% de las inversiones directas de Japón desde 1951, colaboran en más de la mitad de los proyectos de inversión extranjera de ese país. 

Bibliografía

- Bourguignon, Annick, *Le modèle japonais de gestion*, La Découverte, París, 1993.
- Cárdenas, Agustín, *Administración con el método japonés*, CECSA, México, 1993.
- Cambessédès, O., *Atlaseco 1994*, Les Éditions du Sérail, París, 1994.
- CEPII, *Économie mondiale: la montée des tensions*, Economica, París, 1983.
- , *Économie mondiale 1990-2000: l'impératif de la croissance*, Economica, París, 1992.
- Coriat, Benjamin, *Pensar al revés*, Siglo XXI Editores, México, 1992.
- González, Andrés, *Almanaque Mundial 1998*, Editorial Televisa, México, 1997.
- Fouquin, M. Dourille-feer, *Pacifique: le recentrage asiatique*, E. Oliveira-Martins, Economica, París, 1991.
- Fukasaku, K., *Regional Cooperation and Integration in Asia*, OCDE, París, 1995.
- Komiya, R., y M. Okuno, *Industrial Policy of Japan*, Academic Press, Inc., San Diego, California, 1988.
- Lafay, G., y C. Herzog, *Commerce international: la fin des avantages acquisés*, Economica, París, 1989.
- Morris, J., *Japan and the Global Economy: Issues and Trends in the 1990's*, Routledge, Nueva York, 1991.
- Oman, Ch., y H. Brooks, *Investing in Asia*, C. Foy, OCDE, París, 1997.
- Saucier, Ph., *Spécialisation internationale et compétitivité de l'économie japonaise*, Economica, París, 1987.
- Toppan Printing Co., *Japan Almanac 1997*, Asahi Shimbun Publishing Company, Japón, 1996.
- Yano-Tsuneta, Kinenkai, *Nippon 1994/95. A Charted Survey of Japan*, The Kokushei-Sha Corp., Japón, 1994.

C U A D R O 1
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE MÉXICO, 1989-1995 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)¹

	1989	1991	1993	1995
Estados Unidos	68.2	64.7	71.0	74.5
Unión Europea	14.5	17.8	12.9	10.2
Japón	3.6	5.4	5.1	5.0
Resto de Asia	2.6	3.0	4.7	5.1
América Latina	4.6	5.0	4.1	3.0
Otros países y regiones	6.5	4.1	2.2	2.2

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Trade Statistics Yearbook 1996*, Washington, 1996.

C U A D R O 2
EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE JAPÓN A MÉXICO, 1989-1995 (PORCENTAJES)¹

Productos	1989	1991	1993	1995
Textiles	5.9	5.1	4.0	1.9
Químicos	2.6	2.9	3.2	2.4
Metálicos	12.7	9.8	14.6	7.4
Siderúrgicos	27.2	15.1	18.9	19.8
Maquinaria y aparatos	12.8	14.2	16.7	13.6
Vehículos terrestres	13.8	13.0	15.5	11.2
Automóviles	40.7	22.5	11.8	n.d.
Autopartes	37.0	11.4	14.8	n.d.
Total del sector	7.9	8.7	9.8	7.7

1. Respecto a las exportaciones estadounidenses de los mismos productos a México.

Fuentes: ONU, *International Trade Statistics*, varios años; Departamento de Comercio de Estados Unidos, *U.S. Merchandise Trade: Export, General Imports and Imports for Consumption, 1995*, Washington, 1995, y Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *White Paper for International Trade, 1996*, Tokio, 1996.

sería interesante conocer la participación de las empresas niponas en el incremento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Para tejer una respuesta, es menester examinar la evolución de las inversiones japonesas en México.

EMPRESAS NIPONAS EN MÉXICO

De acuerdo con datos de Japón, a principios de los años noventa la suma acumulada de las inversiones directas de ese país en México representó apenas 0.6% de sus inversiones totales en el exterior; un lustro después, esa ponderación aumentó ligeramente a 0.7%. Según fuentes mexicanas, en 1995 el monto de las inversiones japonesas en México ascendió a 2 540 millones de dólares, equivalentes a 4.5% de los capitales foráneos en

el país, es decir, 0.3 puntos porcentuales menos que en 1990.² A la luz de ello, pareciera que el TLCAN no ha tenido aún el efecto previsto en la inversión nipona en México.

El cuadro 4 muestra el número y tipo de empresas japonesas en operación en México a mediados de 1993 y en diciembre de 1995, lo cual permite conocer qué clase de empresas decidieron invertir en México después de la entrada en vigor del TLCAN. En primer lugar, destaca que durante ese lapso sólo se estableció una nueva empresa en la industria maquiladora. Es claro que las compañías japonesas perdieron interés en la rama, cuyos privilegios se desvanecerán a partir de enero del año 2001, conforme a lo estipulado en el TLCAN.

C U A D R O 3
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, 1989-1995 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1989	1991	1993	1995
Unión Europea	19.6	19.0	18.2	17.8
Japón	19.7	18.7	18.4	16.5
Resto de Asia	20.5	21.3	22.4	24.7
México	5.6	6.3	6.8	8.1
Resto de América Latina	6.6	6.7	6.2	5.9
Otros países y regiones	28.0	28.0	28.0	27.0

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Trade Statistics Yearbook 1996*, Washington, 1996.

La cantidad de empresas no maquiladoras, en cambio, aumentó de 121 a 157. De las 36 nuevas compañías en operación, empero, 11 se dedican sólo a importar y vender mercancías manufacturadas; 12 pertenecen al sector primario y al terciario, y las 13 restantes al manufacturero. El mayor incremento ocurrió en la industria de automotores y autopartes, en que se establecieron diez nuevas empresas de origen nipón; por consiguiente, arribaron pocas en otras actividades industriales.

A juzgar por esos datos, las empresas manufactureras de Japón no pertenecientes a la industria de automotores y autopartes prefirieron la actividad importadora más que la productiva (sobre todo en las ramas eléctrica y electrónica). La actividad importadora, concentrada desde luego en el mercado mexicano, representa una acción racional si se considera la intensa liberalización comercial de México después de mediados de los ochenta. Por falta de una producción a escala, resulta más caro producir en México que importar de Japón, Asia o Estados Unidos.

De las 58 empresas manufactureras no maquiladoras de capital nipón que operaban en México a finales de 1995, sólo unas cuantas exportaban al mercado estadounidense, como lo revela el resultado de las encuestas entre las fábricas japonesas localizadas en Estados Unidos. De acuerdo con la información

2. Organización de Comercio Exterior de Japón, *Inversiones japonesas en el mundo*, varios años, en Tsunekawa, *op. cit.*, pp. 4-8.

C U A D R O 4

EMPRESAS JAPONESAS EN MÉXICO POR SECTORES, 1993-1995¹ (NÚMERO)

	Maquiladoras		No maquiladoras		Oficinas representativas		Total	
	1993	1995	1993	1995	1993	1995	1993	1995
Total	121	157	58	59	52	58	231	273
Manufacturas	45 (28)	58 (39)	58	59	16	18	147	174
Alimentos	3 (1)	4 (1)	1	2	2	2	7	9
Textiles	2	2	-	-	-	-	2	2
Químicas	6	8 (2)	3	1	2	4	11	15
Metálicas	1	1	2	2	-	-	3	3
Maquinaria en general	6 (7)	3 (9)	-	-	3	4	16	16
Maquinaria de precisión	4 (7)	3 (5)	1	-	1	1	13	9
Eléctricas y electrónicas	3 (9)	5 (15)	29	33	6	6	47	59
Maquinaria de transporte	15 (2)	25 (1)	9	7	1	1	27	34
Agropecuaria y pesca	2	3	-	-	-	-	2	3
Minería y petróleo	2	2	-	-	1	1	3	3
Comercio	14	17	-	-	2	3	16	20
Finanzas y seguros	1	5	-	-	19	20	20	25
Construcción e ingeniería	6	8	-	-	2	5	8	13
Transporte y almacenes	4	7	-	-	5	4	9	11
Otros servicios	19	18	-	-	7	7	26	25

1. Julio de 1993 y diciembre de 1995. El número entre paréntesis da cuenta de las empresas manufactureras que sólo importan y ofrecen servicios de mantenimiento.

Fuente: Embajada de Japón en México, *Encuesta de empresas japonesas en México, 1993, 1995*.

recopilada, el número de estas plantas que compran materiales y partes a México aumentó de 34 en 1993 a 109 en 1996; 14 empresas adquieren más de 31% de sus insumos a proveedores mexicanos y otras 22 compran de 11 a 30 por ciento de los mismos. El número de fábricas niponas localizadas en Estados Unidos que comparten segmentos de la producción de bienes finales con plantas mexicanas aumentó de 31 en 1993 a 73 en 1995, pero se redujo a 49 en 1996. La cantidad de esas unidades con aprovisionamiento recíproco de insumos con empresas fraternales en México se redujo de 66 en 1993 a 62 en 1995, para elevarse a 101 en 1996. Se considera que la gran mayoría de los establecimientos que se dedican a la provisión mutua de partes y componentes corresponde a la actividad maquiladora.

Con excepción de las fabricantes de automotores y autopartes, las empresas japonesas no maquiladoras que operan en México sólo manufacturan y venden en el país una parte de los productos de sus compañías matrices e importan otros desde Asia y Estados Unidos. Por ejemplo, la fábrica nipona de televisores de color en México únicamente produce aquí los aparatos de tamaño pequeño e importa los grandes.

APUNTES FINALES

La información disponible muestra que el número de empresas japonesas en México se encuentra en aumento y que las empresas japonesas localizadas en Estados Unidos compran más insumos de las plantas fraternales en operación al sur del

Río Bravo, aunque el ritmo de incremento es menor que lo esperado. La razón principal parece ser la dificultad de exportar desde México a Estados Unidos.

El TLCAN dio paso a reglas de origen en diversas industrias en que las empresas niponas tienen una alta competitividad internacional.³ Las reglas de origen significan que las empresas ubicadas en América del Norte deben elevar el contenido regional a un cierto nivel para gozar los beneficios del TLCAN. Las compañías ya establecidas, como las estadounidenses, poseen mayores ventajas porque cuentan ya con una red suficiente de proveedores de partes y componentes que satisfacen las reglas de origen.

Las empresas nuevas, como las japonesas, experimentan dificultades para cumplir las exigencias en la materia (salvo las plantas maquiladoras). Para superar dicho obstáculo necesitarían contar con más subcontratistas desde Japón, como ya lo hacen las compañías de automotores. Sin duda, se trata de un proceso que lleva tiempo.

Más de 80% de las fábricas japonesas en Estados Unidos incorpora en sus productos al menos 50% de contenido local. Esta composición pone de manifiesto que las empresas niponas han establecido una amplia red de proveedores en territorio estadounidense, de suerte que les resulta más fácil satisfacer allí las reglas de origen. Por tal razón, parece obvio que no se apresurarán a establecer plantas en México, a no ser que en este país se desarrolle más y pronto la industria de insumos. ©

3. Organización de Comercio Exterior de Japón, *Encuesta de plantas manufactureras japonesas en Estados Unidos, 1997*, p. 51.

Dinámica y convergencias de las políticas agrícolas de Japón y México

MELBA E. FALCK*

México y Japón comparten la experiencia de tener una agricultura en crisis. Ambos países deben enfrentarse a esa realidad con políticas agrícolas que respondan a las necesidades tanto de los productores del sector cuanto de los actores del resto de la economía.

Japón, nación rica por su cuantiosa producción de bienes y servicios, cuenta con un territorio equivalente a apenas un quinto del correspondiente a México y en él habitan 125 millones de personas. A lo largo del archipiélago nipón, con cuatro islas principales, cruzan cadenas de montañas que se precipitan en los mares circundantes y dejan unas cuantas planicies costeras aptas para la agricultura.

En México la superficie cultivable quintuplica a la de Japón y, si se consideran los pastizales, la diferencia es de veinte a uno. Otro problema grave de la agricultura de Japón es la escasez de mano de obra, mientras que México cuenta con una abundancia relativa de ella.

En el pasado los dos países mantuvieron políticas agrícolas proteccionistas. A partir de los años ochenta, ambos aplicaron políticas de liberalización sectorial por motivos diferentes y con distinta profundidad. La búsqueda de una mejor calidad de vida y el alto ingreso per cápita animaron la apertura paulatina del comercio exterior agrícola de Japón. La necesidad de abatir los rezagos productivos y la pobreza en el campo con base en el aumento de la productividad, llevaron a la apertura y a cierta especialización de la agricultura mexicana.

Después de un siglo de amistad entre México y Japón, es tiempo de fortalecer el comercio agrícola binacional y aprovechar su complementariedad en el mercado alimentario. En este artículo

se analizan las políticas agrícolas instrumentadas en los dos países, así como sus consecuencias y las oportunidades inherentes.

POLÍTICA AGRÍCOLA EN JAPÓN

La tasa de autosuficiencia alimentaria de Japón es la menor entre las naciones industrializadas¹ y muestra una tendencia descendente desde los años sesenta cuando, curiosamente, el gobierno intensificó su política agrícola proteccionista. El resultado de ésta fue contrario al previsto: la producción se estancó y las compras al exterior aumentaron hasta convertir al país en el mayor importador mundial de alimentos.

En el desempeño de la producción y las importaciones agrícolas de Japón han convergido varios factores. Por el lado de la oferta alimentaria interna, la política agrícola proteccionista de la posguerra propició en gran medida el estancamiento productivo. A ello contribuyó la poca flexibilidad de la política agraria para adaptarse a la transformación de la economía. Ambas políticas, la agrícola y la agraria, condujeron a un uso ineficiente de los factores productivos sectoriales. Más aún, la política agrícola proteccionista tuvo repercusiones negativas en otros sectores y actores económicos.

Por el lado de las importaciones, el dinamismo mostrado sobre todo a partir de los ochenta se debe a la combinación de diversos factores. Destaca la revaluación del yen en años recientes,

1. La tasa de autosuficiencia alimentaria de Japón, medida en términos calóricos, pasó de 73% en 1965 a 42% en 1995. Véase Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón, "A Summary of the Annual Report on Japanese Agriculture", en *Food, Agriculture, and Rural Communities in Changing Life of the Nation*, Tokio, 1996.

* Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara, México.

así como la recesión de la economía japonesa en los noventa que ha modificado la conducta de los consumidores nipones y transformado los patrones tradicionales de abastecimiento de las agroindustrias y las actividades de servicios alimentarios. La liberalización gradual del sector agrícola también impulsó la expansión de las importaciones de alimentos, en particular desde el decenio pasado.

Distorsiones de la política proteccionista

Entre los países industrializados, Japón mantiene los niveles más altos de protección agrícola. Un sistema complejo de apoyos a los precios del productor y de subsidios a los insumos y a la extensión, combinado con barreras cuantitativas y arancelarias, ha sido el escudo protector. Comprender el funcionamiento del sistema equivale a dilucidar la protección concedida al principal cultivo de Japón, el arroz, que descansa en la Ley de Control Alimentario de 1942 y la Ley Agrícola Básica de 1961.

Con el desencadenamiento de la segunda guerra mundial, la escasez de alimentos básicos se tornó en un grave problema para Japón y llevó al gobierno a decretar la Ley de Control Alimentario.² Con ella tanto la comercialización cuanto la fijación de los precios de los alimentos básicos, como arroz, trigo, cebada y papas, quedaron bajo estricto control gubernamental. Hasta 1952 los controles directos de la mayoría de los productos, excepto el arroz, se sustituyeron por uno indirecto, con base en precios mínimos de compra de los alimentos. Hasta entonces los precios internos se establecían por debajo de los internacionales, en una clara política en favor de los consumidores.³

En 1953, como resultado de una mala cosecha, se elevó el precio del arroz para garantizar el abasto. En la segunda mitad de los cincuenta, sin embargo, la productividad agrícola tuvo un avance importante y los años de escasez quedaron atrás. Japón es autosuficiente en la producción de arroz, aunque los precios internos siguen una tendencia alcista. La Agencia Alimentaria controla la producción, comercialización y distribución del cereal. Los precios se fijan por arriba de los internacionales, con fronteras cerradas a las importaciones. La política agrícola tiende a favorecer al productor.

Después de la reconstrucción inmediata de posguerra, Japón inició el tránsito por el sendero del crecimiento sostenido. De 1955 a 1973, año de la primera crisis internacional del petróleo, la economía nipona creció a un ritmo promedio anual de 10%. La expansión del sector industrial, principal motor económico, se basó en las altas tasas de crecimiento de la productividad de los factores correspondientes, favorecidos por el flujo de nue-

2. Después de más de medio siglo de vigencia, esta ley se revisó en 1995 y se modificó la política de control alimentario. Más adelante se aborda el tema de la liberalización.

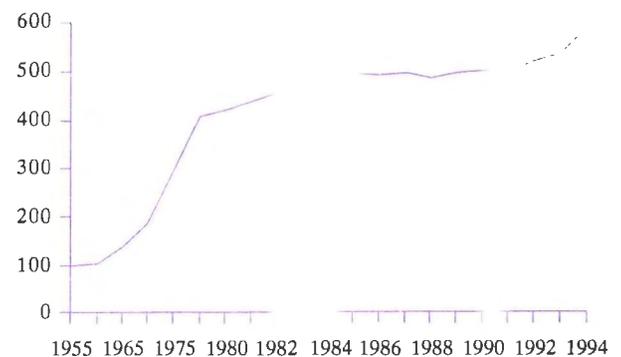
3. Toshihiko Kawagoe, "Deregulation and Protectionism in Japanese Agriculture", en Juro Teranishi y Yutaka Kosai (eds.), *The Japanese Experience of Economic Reforms*, St. Martin Press, Nueva York, 1993, pp. 380-385.

va tecnología proveniente del exterior. Empero, la productividad del sector agrícola se rezagó respecto a la del manufacturero. Según algunas estimaciones, en el período 1960-1975 la productividad laboral se incrementó a una tasa media anual de 8.3% en la industria y de 4.4% en la agricultura.⁴

La brecha entre las productividades sectoriales se refleja en la diferencia en los ingresos de los factores respectivos. Con la Ley Básica Alimentaria, promulgada en 1961, se buscó equiparar los ingresos de los agricultores con los del trabajador urbano mediante el impulso de unidades productoras viables de mayor escala. Con igual propósito, el gobierno instauró un sistema de compensación a los agricultores para fijar el precio del arroz según una fórmula en que los costos laborales se calculan con base en el salario urbano y el resto de los costos reflejan los de la unidad productora menos eficiente. Luego de duplicarse en los años sesenta y setenta, como se aprecia en la gráfica 1, el precio interno del arroz mostró una tendencia ascendente hasta los noventa y ha representado un estímulo muy importante para que los agricultores continúen con el cultivo.⁵

G R Á F I C A 1

JAPÓN: EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL ARROZ, 1955-1994 (1960 = 100)



Fuente: Statistic Bureau Management and Coordination Agency, *Japan Statistical Yearbook*, 1996.

En consecuencia, la oferta del cereal se mantuvo cercana a la de principios de los sesenta. Sin embargo, el consumo per

4. Cornelius Van der Meer y Saburo Yamada, *Japanese Agriculture. A Comparative Economic Analysis*, Routledge, Londres y Nueva York, 1990, pp. 132-133. Los autores hacen un estudio comparativo entre las agriculturas de Holanda y Japón, considerando que la escasez de tierra es una restricción al desarrollo agrícola en ambos países. También véase Melba Falck, "Agricultura japonesa: mitos, realidades y oportunidades", en *Agricultura y Desarrollo Regional en la Cuenca del Pacífico*, Aportes de la Universidad de Colima, vol. 7, núm. 11, 1996, pp. 35-38.

5. Para un análisis exhaustivo del marco institucional de la política

cápita se redujo 40% de 1960 a 1993. La disparidad entre la oferta y la demanda dio lugar a la acumulación de inventarios, con elevados costos de manejo para el gobierno. En 1970 y 1980 aquellos ascendieron a alrededor de siete y seis millones de toneladas, respectivamente, más de la mitad de la producción. En 1996 el inventario acumulado de arroz fue de unos tres millones de toneladas, el doble de lo necesario para afrontar las contingencias climatológicas.⁶

Ante el exceso de inventarios, hacia finales de los sesenta el gobierno japonés debió controlar la producción mediante un programa regulatorio que restringió el uso de la tierra para el cultivo del arroz. El programa, de alcance nacional y todavía vigente, no hace distinciones entre las variedades de arroz sembradas. Los agricultores deben participar a cambio de estímulos económicos por el ingreso no percibido al ajustar su producción. Los gobiernos locales y las cooperativas agrícolas, las *nokyo*, deben asegurarse del cumplimiento de las metas productivas; de lo contrario, las municipalidades pueden ser privadas de algunos subsidios o ciertos proyectos de obras públicas a cargo del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF por sus siglas en inglés).

No obstante, persistió la acumulación de inventarios. El control de la oferta de arroz mediante dicho programa mantiene unas 780 000 ha fuera de cultivo, es decir, cerca de 30% de los arrozales de Japón.⁷ Para un país donde la tierra es el factor de producción relativamente más escaso, se trata de un desperdicio intolerable.

Aunque el efecto más distorsionante de dicha política concierne al uso ineficiente de la tierra, el que tiene en el presupuesto agrícola es enorme. El gasto público correspondiente a la compra de arroz a precios altos, los pagos de almacenaje y los de intereses, representa más de un tercio del gasto de la cuenta general del MAFF.⁸ A esos costos se suman aquellos en que incurrir la dependencia al ofrecer pagos compensatorios a los agricultores como incentivo para sembrar otros productos como la

proteccionista de Japón, véase Yujiro Hayami y Saburo Yamada *et al.*, *The Agricultural Development of Japan. A Century's Perspective*, Universidad de Tokio, 1991, cap. 2.

6. Toshihiko Kawagoe, *op. cit.*, p. 386, y "New Rice Law Sows Seeds of Discontent", *Nikkei Weekly*, 1 de septiembre de 1997, p. 2.

7. Véase "Government May Go against Grain with Rice Policy", *Nikkei Weekly*, 22 de septiembre de 1997, p. 2. Una encuesta del Nikkei muestra que los gobernadores de 43 de las 47 prefecturas de Japón externaron que los agricultores no están dispuestos a aceptar más reducciones.

8. El presupuesto del MAFF se integra básicamente por tres cuentas: la general, la más importante por el monto de gasto; las cuentas especiales, que incluyen la de control alimentario y en parte financiadas con transferencias de la cuenta general, y la cuenta de obras públicas. La suma consolidada de ellas totaliza los apoyos del MAFF a los agricultores. Para un análisis detallado del gasto público agrícola, véase Aurelia George, "The Politics of Public Spending in the Agriculture, Forestry and Fisheries Sector", en Food and Agriculture Research Center, *Japanese Agricultural Policy Reconsidered*, Ogura Takekazu, Japón, 1993, pp. 165-217.

soya, el trigo y el betabel. Todo ello sin considerar el costo de oportunidad de los recursos así utilizados.

La aplicación de la Ley de Control Alimentario de 1942 y de la Ley Agrícola Básica de 1961 permitió garantizar, por vía de los altos precios internos del arroz, un ingreso a los productores del grano no sólo equiparable sino 15% superior al de los trabajadores urbanos.

Para el gobierno dicha política de apoyo implicó establecer un programa de control del área sembrada, en un intento fallido por equilibrar la oferta y la demanda del cereal con las distorsiones referidas en el uso de la tierra. Por lo demás, tanto los elevados precios internos del arroz cuanto la política agraria indujeron a los productores de medio tiempo a permanecer en el sector, limitando las posibilidades de expansión de las unidades productoras de tiempo completo.

La agricultura de fin de semana

De alrededor de seis millones de unidades productoras agrícolas familiares o *nôka* existentes en Japón a principios de los cincuenta, cerca de la mitad se dedicaba de tiempo completo a actividades agrícolas y la otra de tiempo parcial, es decir, algunos de sus miembros contaban con empleo fuera del sector.

En 1995 el número de *nôkas* se había reducido ya a 3.4 millones, pero sólo en 16% se practicaba la agricultura de tiempo completo y en el restante 84% la de tiempo parcial, también llamada agricultura de fin de semana o de los abuelos (véase el cuadro 1). De allí que apenas 2.8 millones de trabajadores, 30% de la fuerza laboral en la agricultura, se dedican en exclusiva a actividades del sector.

En la actualidad alrededor de 70% del ingreso de casi dos tercios de las unidades productoras agrícolas se genera en actividades no agrícolas. Para ellas la venta de arroz aporta sólo una décima parte de su ingreso bruto total (véase el cuadro 2). Las unidades de tiempo parcial aportan 82% de la oferta total del cereal, mientras que las de tiempo completo contribuyen con sólo 18%. Más aún, el promedio de escala de producción de las unidades arroceras, que en su mayoría son de tiempo parcial, es apenas de 0.72 ha e inferior al promedio nacional de 1.2 hectáreas.

¿Qué motiva a las unidades de tiempo parcial a permanecer en el sector agrícola? En primer lugar, los altos precios que el gobierno les garantiza para su producción de arroz, sin importar los costos correspondientes. En segundo término, la mecanización del proceso productivo reduce los requerimientos de mano de obra. En tercero, la ampliación de la red de comunicaciones facilita el traslado de los agricultores a los centros urbanos. Por último, la combinación de la política agraria con la de altos precios ha encarecido la tierra. Para la *nôka* de tiempo parcial la tierra es menos un factor de producción que un activo del cual se pueden obtener ganancias de capital en el futuro.⁹

9. Yoshimi Kuroda, "Price Support Programmes and Land Movements in Japanese Rice Production", en *Pacific Rim Agriculture: Opportunities, Competitiveness and Reforms*, Center for Agricultural

C U A D R O 1

JAPÓN: INDICADORES DE LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DEL SECTOR AGRÍCOLA

	Antes	Ahora
<i>Sector agrícola en la economía</i>		
Participación en el PIB global, 1960-1993 (%)	12.6	3.0
Participación en el empleo, 1960-1994 (%)	30.2	5.4
<i>Fuerza de trabajo agrícola</i> , ¹ 1975-1995 (millones de personas)	13.7	9.1
Principalmente actividades agrícolas ²	7.9	4.9
Exclusivamente actividades agrícolas ³	4.9	2.8
<i>Composición por edades de la fuerza laboral sólo dedicada a la agricultura, 1980-1995 (%)</i>		
16-29 años	6.5	1.5
30-59 años	65.7	37.7
60-64 años	11.1	18.5
Mayores de 65 años	16.7	42.3
<i>Uso de la tierra, 1960-1994</i>		
Superficie cultivada (millones de hectáreas)	6.0	5.1
Uso de la tierra (%)	100.0	100.0
Arroz	40.7	43.8
Trigo y cebada	18.7	4.26
Legumbres	7.9	3.0
Frutas	3.1	6.4
Vegetales	7.6	13.6
Cultivos industriales	5.5	4.1
Forrajes	6.2	21.0
Otros	10.3	3.84
<i>Unidades familiares de producción agrícola (UFPA)</i> , ⁴ 1950-1995 (millones)		
Estructura por grado de ocupación (%)	100.0	100.0
Unidades productoras de tiempo completo ⁵	50.0	16.1
Unidades productoras de tiempo parcial ⁶	50.0	83.9
Agrícolas	28.4	18.8
No agrícolas	21.6	65.1
<i>Unidades familiares de producción agrícola: escala de producción, 1950-1995 (%)</i>		
Menos de 0.5 ha.	40.0	23.0
De 0.5 a 1.0 ha.	33.0	36.0
De 1.0 a 1.5 ha.	16.0	17.0
De 1.5 a 2.0 ha.	8.0	9.0
Más de 2 ha.	3.0	15.0
<i>Gasto de las familias japonesas en alimentos, 1965-1994 (%)</i>		
Consumo de arroz per cápita, 1960-1993 (kg/año)	113.0	69.2

1. En 1995, de los 9.1 millones, 3.5 millones trabajaban menos de 29 días en la unidad productora. 2. Miembros de la unidad productora mayores de 16 años que realizan exclusivamente actividades agrícolas y aquellos que tienen trabajo fuera de la agricultura aunque dedican a ésta más días al año. 3. Miembros de la unidad productora mayores de 16 años. 4. A partir de 1991, el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca proporciona información estadística únicamente para las unidades familiares productoras agrícolas comerciales, o sea las que cultivan más de 30 ares (1 are=3.3 m² o 0.10 ha.) o cuyas ventas anuales de productos agrícolas sobrepasen los 500 000 yenes. En 1995, 2.6 millones de unidades. 5. En las que todos sus miembros se dedican a la agricultura. 6. Unidades en las que más de uno de sus miembros se dedica a actividades no agrícolas. De éstas, las de tiempo parcial agrícola son aquellas en las que la mayoría de su ingreso proviene de la agricultura y las de tiempo parcial no agrícola son aquellas que obtienen la mayoría de él de labores no agrícolas. Fuente: MAFF, *Statistical Yearbook*, varios números, y Statistics Bureau Management and Coordination Agency, *Japan Statistical Yearbook*, varios números.

La política agraria de la posguerra favoreció la inmovilidad de la tierra agrícola en Japón. Las regulaciones vigentes de la reforma agraria respecto al cambio de uso de la tierra de culti-

vo, los límites de la superficie arrendable, los topes a la renta y los plazos máximos de arrendamiento, entre otras, establecieron restricciones institucionales para el desarrollo del mercado de la tierra agrícola. A pesar del relajamiento de algunas restric-

Policy Studies, Massey University, Nueva Zelandia, abril de 1993, pp. 91-103. En su estudio empírico el autor encuentra que las unidades agrícolas de menor escala han recibido mayores beneficios que las de

mayor escala con las políticas de apoyo a los precios, lo cual ha impedido la movilidad de la tierra hacia las unidades más grandes.

C	U	A	D	R	O	2
JAPÓN	DE	PRODUCCIÓN	AMPLIACIÓN	PRODUCCIÓN	GRANOS	1994 (MILES DE YENES)

	Ingreso bruto total ²			Ingreso agrícola			Ingreso no agrícola	
	Monto	Participación ³	Total	Participación ³	Por venta de arroz	Participación ³	Monto	Participación ³
<i>Grado de ocupación</i>								
Tiempo completo	8 159.6	100.0	7 388.4	90.5	1 367.5	16.8	771.2	9.5
<i>Tiempo parcial</i>								
Agrícola	13 318.5	100.0	10 347.7	77.7	2 848.7	21.4	2 970.8	22.3
No agrícola	10 036.4	100.0	2 328.7	23.2	1 224.9	12.2	7 707.7	76.8
<i>Escala de producción (hectáreas)</i>								
Menos de 0.5	7 801.4	100.0	1 339.8	17.2	325.6	4.2	6 461.6	82.8
De 0.5 a 1	8 255.8	100.0	1 876.6	22.7	679.7	8.2	6 379.2	77.3
De 1 a 1.5	9 395.1	100.0	3 197.0	34.0	1 173.7	12.5	6 198.1	66.0
De 1.5 a 2	10 286.4	100.0	4 809.0	46.8	1 583.8	15.4	5 477.4	53.2
Más de 2	13 296.9	100.0	8 891.0	66.9	3 238.9	24.4	4 405.9	33.1

1. Unidades productoras comerciales. 2. El ingreso bruto total – venta de productos agrícolas + autoconsumo de productos agrícolas + incremento en las existencias de animales y plantas y cambio de inventario de productos agrícolas. 3. En el ingreso bruto total, porcentajes.

Fuente: MAFF, *The 71th Agricultural Yearbook. Japan, 1994-1995*, Tokio, 1996.

ciones, las medidas respectivas no bastaron para impulsar dicho mercado.¹⁰

Escala de producción y mecanización de las *nôka*

El promedio de la escala de producción de las *nôka* no ha variado mucho y pasó de una hectárea en 1950 a 1.2 ha. en 1995, aun cuando unos 2.8 millones de unidades salieron del sector en ese lapso. Los mayores salarios reales en los sectores no agrícolas, que se cuadruplicaron en el período 1960-1990, ejercieron una fuerte atracción sobre los agricultores en la etapa de rápido crecimiento general de la economía. De 1961 a 1975 aproximadamente seis millones de trabajadores agrícolas abandonaron la agricultura.¹¹ No obstante, la pequeña escala de producción permaneció casi inalterada. A ello contribuyeron la amplia protección otorgada al cultivo de arroz, las leyes de arrendamiento de la tierra agrícola, el trato fiscal preferencial otorgado a ésta frente a los predios urbanos y los altos precios de la tierra.

10. Respecto a los efectos de la política agraria sobre la inmovilidad de la tierra, véanse Akira Takahashi, "The Evolution of Japan Land Policies in the East-Asian Context", en Kopel, Bruce y Kim (eds.), *Land Policy Problems in East Asia: Toward New Choices. A Comparative Study of Japan, Korea and Taiwan*, Korea Research Institute for Human Settlements y Young D. East West Center, 1993, cap. 4, y Akira Takahashi, "Land Reform in Japan", en *Improving Agricultural Structure in Asia and the Pacific*, Asia Productivity Organization, 1990, cap. 6.

11. Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, *op. cit.*, p. 6.

A medida que desciende la escala de producción de las unidades agrícolas, el ingreso no sectorial se convierte en el más relevante y pierde importancia el proveniente de la venta del arroz. Es el caso de las unidades menores de una hectárea (60% del total), cuyo ingreso no agrícola representa cerca de 80% de su ingreso bruto y el correspondiente a la comercialización del arroz constituye sólo de 4 a 8 por ciento. En las unidades mayores de dos hectáreas, en cambio, dos tercios de su ingreso bruto provienen de actividades agrícolas y un cuarto de la comercialización del arroz. Tal composición muestra que alrededor de dos tercios de las unidades agrícolas de Japón, que operan con una escala menor de una hectárea, se dedican de tiempo parcial a las labores de cultivo, como es el caso de la mayoría de las unidades productoras de arroz (véase el cuadro 3).

En las condiciones actuales de escasez de mano de obra y uso de tecnología mecánica, según el MAFF, el costo de producir arroz resulta seriamente afectado por la escala de producción de la unidad agrícola. Donde se cultiva menos de una hectárea, los costos de producción duplican a los de las unidades mayores de tres hectáreas.¹² La mecanización del cultivo del arroz en la posguerra tendió, desde mediados de los sesenta, a abarcar todas las etapas de producción del grano, incluidas las de trasplante y cosecha, otrora manual.¹³ Durante ese proceso se extendió el

12. Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, *The State of Japan's Agriculture, 1989. Summary Report*, Tokio, abril de 1990, pp. 16-18.

13. En la actualidad se requiere 80% menos horas que en 1960 para obtener una unidad de producto de arroz. Véase Ministerio de Agri-

C U A D R O 3

JAPÓN INDICADORES DE LA PRODUCCIÓN DE ARROZ

	Antes	Ahora
Unidades familiares productoras de arroz (miles), ¹ 1981-1994	3 785	1 376
Participación en el total (%)	—	55.3
Superficie destinada al arroz (millones de hectáreas), 1960-1994	3.3	2.2
Participación en el total (%)	41.0	43.8
Escala promedio de producción (ha), 1960-1994	0.55	0.72
Producción de arroz (miles de toneladas), 1960-1994	12 858	11 981
Rendimiento (ton/ha)	3.89	5.4
Contribución de las UFPA a la producción de arroz según grado de ocupación (%), 1991 ²	n.d.	100.0
Tiempo completo	n.d.	18.0
Tiempo parcial	n.d.	82.0
Tipo de ingreso de las UFPA dedicadas al cultivo del arroz (%), 1994 ²	n.d.	100.0
Agrícola	n.d.	23.5
No agrícola	n.d.	76.5
Contribución del ingreso agrícola al gasto total	n.d.	28.2
Comercialización, 1981-1994		
Porcentaje del arroz producido adquirido por:		
Agencia alimentaria	53.0	17.1
Mayoristas autorizados	26.0	37.0
Mercado negro	21.0	45.9
Subsidio equivalente al productor (%)	Todos los productos	Arroz
Promedio 1979-1981	60.0	71.0
Promedio 1986-1988	73.0	92.0
1994	74.0	89.0
Subsidio equivalente al consumidor (%)	Todos los productos	Arroz
Promedio 1979-1981	-36.0	-52.0
Promedio 1986-1988	-57.0	-83.0
1994	-50.0	-81.0

1. Incluye únicamente las unidades comerciales dedicadas a una sola actividad. Excluye las unidades de autoconsumo y las que combinan arroz con otros cultivos. 2. UFPA: unidades familiares de producción agrícola. n.d. No disponible.

Fuente: MAFF, Statistics Department, *The 71th Statistical Yearbook. Japan, 1994-1995*, Japón, 1996; OCDE, *Agricultural Policy Reform and Adjustment in Japan*, París, 1995; Susan MacKnight, *Decision Time for Japan's Rice Program*, Japan Economic Institute Report, 14 de enero de 1994, y OCDE, *Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries. Monitoring and Outlook 1995*, París, 1995.

uso de maquinaria mediana, como tractores y combinadoras, cuya eficiencia depende de la ampliación de la unidad productora.¹⁴ La mecanización del cultivo de arroz ha permitido que las unidades de tiempo parcial permanezcan en el sector, pero obstaculiza el ensanchamiento de la unidad agrícola e impide

cultura, Silvicultura y Pesca, "A Summary of the Annual...", *op. cit.*, p. 11.

14. Para un análisis más amplio sobre los efectos de la mecanización en el uso de los insumos de acuerdo con la escala de producción de las *nôka*, véase Y. Hayami y T. Kawagoe, "Farm Mechanization, Scale Economies and Polarization", *Journal of Development Economics*, núm. 31, North Holland, 1989, pp. 221-239. Los autores encuentran que en esta etapa de mecanización de la agricultura japonesa los costos de maquinaria y mano de obra son menores para las unidades de mayor escala y que, a pesar de los esfuerzos por disminuir la indivisibilidad de la maquinaria, no ha "sido posible eliminar la ineficiencia en el uso de maquinaria grande en las unidades pequeñas" (p. 230).

economías de escala inherentes al uso de ese tipo de maquinaria.¹⁵ Como resultado, el predominio de la escala pequeña de producción en una agricultura muy mecanizada entraña un uso ineficiente del capital.

Envejecimiento de la fuerza de trabajo agrícola

Otro problema apremiante de la agricultura nipona se vincula con los cambios demográficos y la emigración de los hombres jóvenes que, en busca de mejores oportunidades, abandonan las actividades del campo. Las bajas tasas de crecimiento poblacional han modificado la estructura demográfica de Japón. De

15. Toshihiko Kawagoe, "Deregulation and Protectionism...", *op. cit.*, pp. 376-379.

1970 a 1993, por ejemplo, se duplicó la participación del grupo de personas mayores de 65 años. En 1995 alrededor de 42% de la fuerza de trabajo tenía más de 65 años de edad, mientras que 60% rebasaba los 60 años. Los efectos de esta estructura de edades de la fuerza laboral agrícola en la productividad sectorial resultan obvios.

El problema es más acuciante si se considera que un número cada vez mayor de agricultores mayores de 60 años carece de algún heredero que prosiga sus labores. Cerca de 10% de la tierra agrícola de Japón es cultivada por esa clase de agricultores.¹⁶

La apertura parcial del mercado del arroz y el envejecimiento de la fuerza de trabajo agrícola, empero, inducen a los agricultores a contratar empresas especializadas para que manejen sus unidades agrícolas. De acuerdo con el MAFF, en 1995 operaban ya en el campo japonés unas 4 150 corporaciones (30% más que en 1985), de las cuales 805 cultivaban arroz y trigo.¹⁷

Costos del proteccionismo

En Japón se tiene un régimen de precios específicos para cada producto agrícola. En los casos del arroz, el trigo y la cebada persiste un estricto control gubernamental, conforme a la Ley de Control Alimentario, y sus precios internos han recibido un fuerte apoyo. Para los productos pecuarios, en cambio, se aplicaron diferentes medidas, como los pagos de deficiencia en la producción de leche y la intervención de la Corporación de Promoción de la Industria Pecuaria en los mercados de carne vacuna y porcina, mantequilla y leche descremada. El gobierno fija precios administrados como guía, al tiempo que participa ampliamente en el mercado de la leche. El control de esos mercados quedó en manos de corporaciones monopólicas semigubernamentales. Para mantener los precios altos de los productos agrícolas, además, resultó necesario excluir a la competencia externa mediante restricciones cuantitativas al comercio.¹⁸

Las medidas proteccionistas han entrañado un alto costo para el gobierno y una pesada carga para los consumidores por los elevados precios de los alimentos. Un indicador de uso frecuente para evaluar el proteccionismo es el *subsidio equivalente al productor* (PSE por sus siglas en inglés), medida del valor de la asistencia total transferida a los productores mediante apoyos a los precios de mercado, pagos directos y subsidios a los insumos y la extensión, ponderada como porcentaje del valor de la producción agrícola. El PSE representa, por lo tanto, una medida de los incentivos otorgados a la producción. De acuerdo con estimaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en Japón el PSE ascendió a 74% en 1994, es decir, los apoyos gubernamentales al sector agrícola llegaron

al equivalente a casi tres cuartos del valor de la producción respectiva. Tal porcentaje superó, además, al promedio de los países miembros de la OCDE (72%).¹⁹ Cabe señalar que el PSE se ha mantenido constante en Japón desde 1986.

El efecto de las medidas proteccionistas agrícolas en el consumo se evalúa por medio del *subsidio equivalente al consumidor* (CSE por sus siglas en inglés), indicador del impuesto implícito o subsidio como proporción del precio interno a cargo del consumidor. Si el CSE es positivo indica estímulos del mismo signo para el consumo, pero si es negativo denota efectos desfavorables. Según el estudio citado de la OCDE, en 1994 el CSE ascendió a 50% en Japón. Los consumidores nipones, así, debieron pagar por los alimentos precios internos mucho mayores que los internacionales.

Las transferencias de los consumidores-contribuyentes a los agricultores, sin embargo, muchas veces no llegan a los productores que más lo necesitan, es decir, a los de menor ingreso. En Japón los agricultores de tiempo completo aportan sólo 18% de la producción interna de arroz. Por consiguiente, los de tiempo parcial son los más beneficiados por los subsidios al arroz (el PSE para este cereal es de 89%). El ingreso de las unidades productoras familiares de tiempo parcial supera al que perciben las de tiempo completo. En 1994 el ingreso de estas últimas representó 80% del correspondiente a las primeras.

Perdedores y ganadores de la política agrícola

En Japón los grandes perdedores ante las medidas proteccionistas en el sector agrícola han sido los consumidores que, además de pagar precios altos por los alimentos, financian parte de los programas de apoyo mediante sus contribuciones fiscales. Aun cuando el gasto alimentario de las familias japonesas disminuyó de 38% en 1965 a 24% en 1994, esta proporción resultó elevada si se compara con el gasto promedio de las familias estadounidenses (13% de sus erogaciones). Durante 1995, según el MAFF, los precios de los alimentos en Tokio permanecieron de 20 a 30 por ciento por arriba de los existentes en otras ciudades caras del mundo, como Nueva York, París y Londres.

Tales precios de los alimentos, junto con los altos costos de la vivienda, las largas jornadas laborales, los tiempos muertos de transporte, la escasez de espacios verdes por habitante y otros problemas, determinan que la población japonesa no disfrute cabalmente del bienestar que cabría esperar por sus ingresos anuales de 34 630 dólares per cápita en 1994. En este rubro Japón ocupa el primer lugar entre las potencias económicas del Grupo de los Siete. Si se considera el poder de compra, empero, dicho ingreso baja a 21 350 dólares (72% del de la población estadounidense) y el país oriental pasa al segundo sitio.²⁰

El Partido Demócrata Liberal (PDL) se encargó de formular la política agrícola nipona. A finales de los ochenta apenas 7%

16. Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, "A Summary...", *op. cit.*, 32.

17. Kaoru Morishita, "Farms Evolve into Bigger, Stronger Units", *The Nikkei Weekly*, 10 de marzo de 1997, pp. 1 y 19.

18. Esa situación se ha modificado en los últimos años. Más adelante se aborda el proceso de liberalización sectorial de Japón.

19. OCDE, *Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries. Monitoring and Outlook 1995*, París, 1995, pp. 226-227.

20. Datos del *World Bank Atlas 1996*.

de la fuerza de trabajo se ocupaba en las faenas agrícolas, pero al sector rural correspondían 20% de los distritos electorales y 30% de los escaños de la Dieta. Esta sobrerrepresentación política de los intereses agrícolas fue favorecida por el sistema de representación múltiple, con el cual varios candidatos de un mismo partido podían representar al mismo distrito electoral en la Dieta. Sin embargo, la reforma electoral de 1994 sustituyó dicho sistema por uno de representación individual y ello tiende a socavar el poder del grupo agrícola.²¹

El MAFF cumple un papel secundario en la formulación de la política agrícola y su misión es vigilar, investigar, proponer y recomendar. No obstante, el sistema de control alimentario le ha dado poder político y económico. Los burócratas se tornan claves al asignar los subsidios para los proyectos de infraestructura agrícola, cuyos beneficiarios son contratistas que controlan la política local en la *mura*.

Las *nokio* cierran el llamado “triángulo de hierro”, al representar el brazo administrativo del gobierno. Al contar con la mayoría de los agricultores, unos 8.8 millones en 1994,²² estas cooperativas agrícolas resultan muy importantes para garantizar el apoyo al PLD en los distritos rurales. Las *nokyo* controlan el acopio, la venta y el almacenamiento de la producción agrícola, así como la venta de insumos a los productores. También desempeñan funciones de agentes financieros al captar depósitos de los agricultores y otorgar crédito tanto al propio sector agrícola cuanto a otros como el de bienes raíces. La Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas (*Zennoh*) es la sexta compañía comercializadora más importante de Japón, mientras que el Banco Nacional de Cooperativas Agrícolas (*Norinchukin*) es el segundo en términos de captación y supera al Banco de Tokio-Mitsubishi, el más grande del mundo.

Con la nueva legislación sectorial, las *nokyo* se enfrentan ahora con una mayor competencia y los agricultores se dirigen cada vez más a los proveedores privados ante los elevados precios con que operan las cooperativas. Los problemas financieros derivados de los préstamos a las compañías de bienes raíces durante los años de la “economía de burbuja”, por otra parte, han dañado la reputación de las *nokyo* entre los agricultores, pues éstas consideran que las pérdidas respectivas deben cubrirse con impuestos de los contribuyentes.

Los productores agrícolas (sobre todo los de tiempo parcial), el Partido Demócrata Liberal, las cooperativas y el MAFF, en suma, han sido los grandes ganadores de la política agrícola proteccionista de Japón.²³

21. Toshi Nagahisa, “The Electoral Reform that Can Mobilize Japan for Security Cooperation”, *Pacific Focus*, vol. 10, núm. 2, Inha Journal of International Studies, otoño de 1995, pp. 83-93.

22. *Sowing the Seeds of the Future*, Japan’s Agricultural Cooperatives Country Paper, febrero de 1997.

23. Sobre este tema véanse William Nester, *Japanese Industrial Targeting. The Neomercantilist Paths to Economic Superpower*, Mac Millan, 1991, pp. 43-77; Aurelia George, “The Japanese Farm Lobby and Agricultural Policy Making”, *Pacific Affairs*, vol. 54, núm. 3, otoño de 1981, pp. 409-431, y FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, 1993, pp. 217-219.

Autosuficiencia e importación de alimentos

En la actualidad los japoneses producen alrededor de 60% de los alimentos que consumen. La tasa de autosuficiencia alimentaria ha bajado de manera notoria en los casos del trigo, la cebada y la soya. En el rubro de vegetales la autosuficiencia nipona se perdió a principios de los ochenta y ahora Japón importa 15% de lo que consume, mientras que en el caso de las frutas la dependencia frente al exterior se eleva a 51%. Las importaciones cubren 61% del consumo nacional de carne de res, 38% del de la de cerdo y 31% del de la de pollo.

Japón depende mucho de las importaciones para mantener una adecuada oferta alimentaria interna que satisfaga la variada dieta de la población, cuyo consumo per cápita de carne y productos lácteos supera al del resto de naciones asiáticas.²⁴ Sin embargo, la producción agrícola japonesa no se ha ajustado a los cambios en la demanda. La crisis sectorial se evidenció más en los ochenta ante el estancamiento de la producción de los principales cultivos, incluidos vegetales y frutas, y la de carne bovina y porcina.

El país oriental se convirtió en el primer importador mundial de alimentos. En 1995 sus compras sumaron 51 500 millones de dólares, el doble que en 1987, y representaron 15% de sus importaciones totales. Por categorías de productos y en términos de valor, las mayores tasas de crecimiento en el período 1970-1995 correspondieron a los productos marinos, los cárnicos, los vegetales, los lácteos, las frutas, el maíz y el trigo.

Una tendencia visible en la composición de las importaciones alimentarias japonesas es la creciente participación de productos con mayor valor agregado, como los vegetales congelados y envasados. El principal proveedor de alimentos a Japón es Estados Unidos, que participa con 30% de los envíos; China, Taiwan, Tailandia e Indonesia suministran en conjunto 25%, y Australia y Nueva Zelandia contribuyen juntos con 9 por ciento.²⁵

Apertura del mercado agrícola

La política agrícola aplicada durante la posguerra logró aumentar el ingreso de los agricultores con base en los precios elevados, pero éstos constituyeron un fuerte aliciente para inmovilizar una gran parte de la tierra cultivable en el producto más privilegiado por la protección, el arroz, y arraigar en el sector a los agricultores de fin de semana. La pequeña escala de producción de la unidad familiar agrícola permanece inalterada, lo cual origina un uso ineficiente de la maquinaria moderna. La distorsión en el uso de los factores es clara. Su consecuencia es el estancamiento de la producción, una disminución de la autosuficiencia alimentaria y un alto nivel de importaciones (véase la gráfica 2).

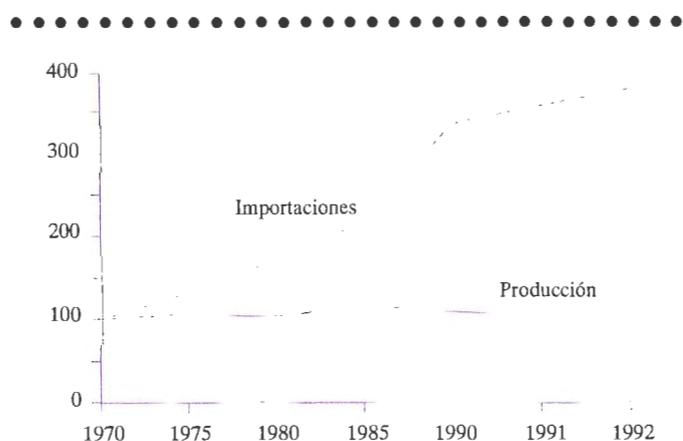
24. Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, “A Summary...”, *op. cit.*, p. 4.

25. Datos de *Jetro Tradescope*, versión en español, 1996, p. 5, y Management and Coordination Agency, *Japan Statistical Yearbook 1996*.

En respuesta a esos problemas, el MAFF formuló varias propuestas para emprender un cambio estructural en el sector agrícola. En 1992 se planteó la necesidad de incrementar la escala de producción de las *nôka* de 1.2 a 10 hectáreas en promedio, a fin de abatir costos de producción y elevar la competitividad de las actividades agrícolas (véase el cuadro 4). Con esta nueva orientación, el 12 de agosto de 1994 el Consejo de Política Agrícola propuso a la Dieta varios cambios en la Ley de Control Alimentario, los cuales se aprobaron en 1995.

G R Á F I C A 2

JAPÓN: PRODUCCIÓN E IMPORTACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS INDICES DE VOLUMEN (1970 = 100)



Fuente: Management and Coordination Agency, *Japan Statistical Yearbook*, 1996.

Una de las reformas principales fue la liberalización parcial del sistema de distribución del arroz. Con el sistema antiguo los agricultores no podían vender el grano directamente a los consumidores, ya que las cooperativas lo canalizaban a los mayoristas y éstos a los minoristas con licencia de venta. Las cadenas de supermercados quedaban fuera del sistema. La nueva legislación ya permite que los agricultores vendan directamente tanto como quieran a los minoristas, quienes previamente deben registrarse ante el MAFF.²⁶

Además cambió el método de fijación de los precios, antes a cargo del Consejo de Precios del Arroz, y ahora se determinan mediante varios sistemas. Uno consiste en ocho subastas al año, a las que concurren mayoristas y acopiadores. No obstante, como los productores pueden concurrir libremente al mercado, en éste también se determina un precio. El MAFF dejó de intervenir en el mercado para mantener precios altos y su intervención se limita a comprar el arroz suficiente para contar con reservas que permitan hacer frente a una posible escasez.

26. "Rice Market Opens Slightly Despite Opposition from Farm Lobby", *Japan Economic Almanac*, 1996, p. 56.

Durante 1996 el MAFF anunció que propondría cambios en la Ley Agrícola Básica y espera someter la iniciativa correspondiente a la Dieta en 1998. Se trataría de la primera reforma a esa legislación vigente desde 1961. Por lo pronto, el MAFF integró un grupo de estudio para evaluar dicha Ley y entre cuyas recomendaciones destacan las de asegurar la oferta de alimentos, reducir las diferencias de los precios internos con los externos, proteger a los consumidores y eliminar obstáculos para la ampliación de las unidades productoras.

Japón no ha escapado a la presión de sus socios comerciales para impulsar la apertura de su mercado agropecuario. En 1991 liberalizó el comercio de la carne y la naranja y, al año siguiente, el del jugo de esa fruta. En el marco de la Ronda de Uruguay del GATT, el país aceptó eliminar los controles cuantitativos sobre los 12 grupos de productos sujetos a ellos; además, adquirió el compromiso de reducir las tarifas vigentes en 1994 de 15 a 36 por ciento en el período 1995-2000.

Con respecto al arroz, el producto más importante sujeto a negociaciones, Japón no aceptó el mandato de *tarificación* pero sí que desde 1995 las importaciones cuenten con un acceso a su mercado equivalente a 4% del consumo nacional y un incremento de hasta 8% en el año 2000. Así, el país optó por posponer la *tarificación* a cambio de un mayor acceso al mercado. ¿Qué hubiera sucedido si adopta la *tarificación*? Según algunas estimaciones, el límite mínimo de reducción de 15% habría implicado una baja de la tarifa equivalente a 2.7% al año y de otro tanto en el precio interno del arroz. Para que los agricultores japoneses pudieran competir con el cereal importado, por lo tanto, tendrían que haber reducido sus costos en igual medida.²⁷

A lo largo de los noventa también se aprecia un avance paulatino en la desregulación de los procesos de importación, así como un cierto relajamiento en las estrictas restricciones fitosanitarias del comercio alimentario japonés. En 1994 se estableció el sistema de precertificación de los alimentos industrializados que otorga un trato aduanero preferencial a los exportadores registrados. Además se flexibilizaron las regulaciones fitosanitarias para las manzanas procedentes de Estados Unidos. Durante 1996 se instauró un sistema de monitoreo de importación para agilizar los trámites aduanales y, al año siguiente, se eliminó la prohibición de importar tomates de Estados Unidos.

Resulta importante señalar que la transformación gradual en marcha del sector de distribución, considerado como uno de los más ineficientes de la economía japonesa, ha favorecido las importaciones de alimentos. El sistema de distribución tradicional ha sido un factor determinante en los altos costos de la industria alimentaria nipona y su efecto correlativo en los precios. La Ley de Grandes Establecimientos Minoristas de 1974 restringió la proliferación, el número, los períodos de operación y el tamaño de esas tiendas. A partir de 1990, sin embargo, comen-

27. Yuhio Hayami y Yoshihisa Godo, "Economics and Politics of Rice Policy in Japan: A Perspective on the Uruguay Round", trabajo presentado en la Conferencia sobre Política Agrícola y Alimentación. Retos para Asia-Pacífico y la APEC, celebrada los días 1, 2 y 3 de octubre de 1996 en Manila, Filipinas, pp. 5-7.

C U A D R O 4

JAPÓN: MEDIDAS DE LIBERALIZACIÓN Y DESREGULACIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA EN LOS AÑOS NOVENTA

Año	Medida	Objetivo																																																
1991	Eliminación de restricciones cuantitativas en carne de res y naranjas	La tarifa base para la carne se establece en 70% y desciende a 50% en 1994.																																																
1992	Dirección básica de las nuevas políticas para la agricultura	Propuesta del Ministerio de Agricultura para el cambio estructural en el sector agrícola																																																
1992	Se liberaliza el jugo de naranja	Se eliminan las restricciones a las importaciones del producto																																																
1994	Se relajan las regulaciones fitosanitarias en manzanas	Se abre el mercado de manzanas (<i>Delicious</i>) para Estados Unidos																																																
1994	Precertificación	Se establece el sistema de precertificación para los alimentos procesados importados. Se permite que los exportadores registren por adelantado sus productos en el Ministerio de Salud para recibir un trato preferencial en aduanas.																																																
1994	Ronda de Uruguay del GATT	<p>Compromiso de:</p> <p>a) Tarifar las restricciones cuantitativas sobre los 13 productos sujetos a las mismas en 1994, con excepción del arroz</p> <p>b) Reducir las tarifas vigentes en 1994 entre 15 y 36 por ciento en el período 1994-2000. Ejemplos en porcentajes:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Producto</th> <th>1994</th> <th>2000</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Carne de res</td> <td>50</td> <td>38.5</td> </tr> <tr> <td>Naranjas</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> Fuera de temporada (junio-noviembre)</td> <td>20</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td> Temporada</td> <td>40</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>Helado</td> <td>28</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td>Queso</td> <td>35</td> <td>29.8</td> </tr> <tr> <td>Dulces</td> <td>35</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table> <p>En los siguientes productos se establecen cuotas de acceso mínimo con tarifas cero; las cantidades que superen la cuota pagarán tarifas equivalentes que se reducirán al menos en 15 por ciento:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Producto</th> <th colspan="2">Acceso mínimo (miles de toneladas)</th> <th>Tarifa por arriba de la cuota (%)</th> </tr> <tr> <td></td> <th>1995</th> <th>2000</th> <th>1995</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Trigo</td> <td>5 565</td> <td>5 740</td> <td>557</td> </tr> <tr> <td>Cebada</td> <td>1 326</td> <td>1 369</td> <td>306</td> </tr> <tr> <td>Maicena</td> <td>157</td> <td>157</td> <td>480</td> </tr> <tr> <td>Cacahuates</td> <td>75</td> <td>75</td> <td>516</td> </tr> </tbody> </table> <p>c) En arroz se establece un acceso de 4% del mercado que ascenderá 0.8% anual hasta alcanzar 8% en el año 2000.</p> <p>d) Se establecen salvaguardas que permiten elevar las tarifas a los niveles originales a carne de bovino y porcino, productos procesados de cerdo, preparaciones alimenticias a base de leche y a trigo y subproductos.</p>	Producto	1994	2000	Carne de res	50	38.5	Naranjas			Fuera de temporada (junio-noviembre)	20	16	Temporada	40	32	Helado	28	21	Queso	35	29.8	Dulces	35	25	Producto	Acceso mínimo (miles de toneladas)		Tarifa por arriba de la cuota (%)		1995	2000	1995	Trigo	5 565	5 740	557	Cebada	1 326	1 369	306	Maicena	157	157	480	Cacahuates	75	75	516
Producto	1994	2000																																																
Carne de res	50	38.5																																																
Naranjas																																																		
Fuera de temporada (junio-noviembre)	20	16																																																
Temporada	40	32																																																
Helado	28	21																																																
Queso	35	29.8																																																
Dulces	35	25																																																
Producto	Acceso mínimo (miles de toneladas)		Tarifa por arriba de la cuota (%)																																															
	1995	2000	1995																																															
Trigo	5 565	5 740	557																																															
Cebada	1 326	1 369	306																																															
Maicena	157	157	480																																															
Cacahuates	75	75	516																																															
1995	Ley para la Estabilización de la Oferta y la Demanda y los Precios de los Alimentos Básicos. Sustituye a la Ley de Control Alimentario de 1942.	<p>a) Se liberaliza la distribución del arroz. Los agricultores pueden vender su producto en el mercado libre.</p> <p>b) El gobierno deberá mantener reservas entre 1.5 y 2 millones de toneladas de arroz, que comprará a los agricultores por medio de la Agencia Alimentaria.</p> <p>c) El control de precios se realizará mediante ocho subastas al año.</p>																																																
1995	Revisión de la Ley de Sanidad Alimentaria, aprobada por la Dieta en mayo	Bajo la jurisdicción del Ministerio de Salud y Bienestar. Se relajan las reglas sobre aditivos y se establecen estándares sobre residuos químicos en los alimentos.																																																
1996	Propuesta de reforma a la Ley Básica de 1961	El Ministerio de Agricultura estableció un comité para revisar la Ley Básica de 1961 en respuesta a la fuerte crítica que se hizo a un estudio, encargado por el propio Ministerio, en que se señala que la ley no permitió hacer productivamente viables a las unidades agrícolas. Se espera que la Dieta introducirá las reformas en 1998.																																																
1996	Trámites aduanales	Se establece un sistema para facilitar el monitoreo de las importaciones de alimentos; con él las Oficinas de Servicios de Cuarentena del Ministerio de →																																																

		Salud, los importadores y las organizaciones de inspección autorizadas están en línea para agilizar los trámites.
1997	Etiquetado	En lugar de la fecha de producción, todos los productos deberán exhibir en la etiqueta la leyenda "consumir antes de..."
1997	Se elimina la prohibición a la importación de tomates	Se suspenden las restricciones fitosanitarias impuestas desde 1951 a los tomates procedentes de Estados Unidos.

Fuentes: *Japan Economic Institute Report*, Washington; *Nikkei Weekly*, Japón; *Tradescope* y *Carta de Jetro*, México, Organización de Comercio Exterior de Japón, Japón y México, varios números de 1994-1997.



zó un proceso desregulatorio manifiesto en tres revisiones de la legislación sectorial.

Tanto el análisis de los indicadores cuantitativos de importación cuanto el de los cambios en las regulaciones para las importaciones apuntan hacia una mayor apertura del mercado alimentario japonés, que ya aprovechan algunos países como Estados Unidos y China.²⁸

Las presiones internas y externas han abierto las puertas del mercado agrícola de Japón. En el ámbito interno ello tenderá a disminuir los precios internos de los alimentos en beneficio de los consumidores, al aligerar su abultado presupuesto alimentario. El funcionamiento de un mercado más "competitivo" alentará, sin duda, una reforma agrícola más profunda que solucione en definitiva los problemas estructurales del sector. En el plano externo, el avance de la apertura reduciría las fricciones comerciales de Japón con otros países, al mostrar su mayor disposición hacia el libre comercio y del cual ha sido un importante beneficiario.

LA POLÍTICA AGRÍCOLA EN MÉXICO

Al igual que en Japón, desde los años cincuenta en México se instrumentó una política agrícola proteccionista al cerrar su economía frente al exterior y adoptar la sustitución de importaciones como modelo de desarrollo. El desempeño del sector agrícola mexicano ha recibido una fuerte influencia del entorno macroeconómico y en cada etapa de desarrollo se le ha asignado un papel diferente.²⁹

El crecimiento económico moderno de México se inició en 1935. El sector agrícola representó el motor del desarrollo hasta mediados de los cincuenta y tanto la reforma agraria cuanto la inversión pública favorecieron su expansión. En el período siguiente de crecimiento sostenido con estabilidad de precios y

cambiaría, que se prolongó hasta 1970, la estrategia sustitutiva orientada al mercado interno privilegió al sector industrial. El desarrollo del sector agrícola se supeditó al de la industria.³⁰ En las etapas subsiguientes de *desarrollo compartido* y *auge petrolero* se incrementó el gasto público en la agricultura hasta culminar con el Sistema Alimentario Mexicano, programa de apoyo sectorial que duró dos años y terminó al iniciarse la crisis de 1982.

Desde principios de los cincuenta, cuando se instituyeron los precios de garantía, el eje de la política agrícola ha sido el manejo de los precios de los principales cultivos, entre los que destaca el maíz por su importancia relativa. El "dilema de los precios en México", como lo denomina Appendini,³¹ ha sido cómo utilizar un solo instrumento para alcanzar dos objetivos: impulsar la producción y favorecer el consumo. A diferencia de Japón, donde los consumidores han transferido recursos a los productores mediante los altos precios de los alimentos, en México se ha subsidiado el consumo con cargo a las finanzas públicas.

A partir de los años ochenta el modelo de desarrollo hacia adentro dio muestras de agotamiento. Ante ello se optó por abrir la economía mexicana al exterior, liberalizarla y sustituir al sector público por el privado como impulsor del desarrollo. Esta nueva estrategia se aplicó en medio del estancamiento de la producción y la inestabilidad de los precios y el tipo de cambio.

La liberalización del sector agrícola coincidió con una de las crisis más severas de su historia. No es extraño que entre las prioridades actuales de la política sectorial figure el mejoramiento de la calidad de vida de una gran parte de la población rural. Los instrumentos de apoyo tradicionales, sin embargo, han perdido terreno ante los apoyos directos al sector. Con la especialización productiva alentada por la liberalización agrícola, el aumento de la productividad de los factores estará sujeto al crecimiento de los otros sectores de la economía y que deberán ser capaces de absorber la mano de obra agrícola liberada.

28. Susan MacKnight, *Big Could Be Bigger. U.S. Farm and Food Sales to Japan*, Japan Economic Institute Report, núm. 28, Washington, 26 de julio de 1996.

29. Para una periodización del crecimiento económico de México, véase Pascual García Alba y Jaime Serra Puche, *Causas y efectos de la crisis económica*, Col. Jornadas, El Colegio de México, México, 1984, y Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, y *Crisis económico-financiera 1994-1995*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

30. Luis Gómez-Oliver, *El papel de la agricultura en el desarrollo de México*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, 1995. El autor señala el sesgo antiagrícola del modelo de sustitución de importaciones y la política agrícola "compensatoria" resultante.

31. Kirsten Appendini, *De la milpa a los tortibonos. La reestructuración de la política alimentaria en México*, El Colegio de México e Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, México, 1992. Se trata de un excelente estudio sobre el sistema maíz-tortilla en el país.

El sector agrícola mexicano

En México el sector agrícola no es homogéneo. La disparidad climática, propiciada por la orografía irregular y la influencia continental, divide al país en cinco regiones distintas y alimenta la diversidad biológica manifiesta en la gran variedad de cultivos.³² En todo el territorio nacional se cultivan el maíz y el frijol, productos básicos en la dieta de la población. El maíz es el cultivo de mayor importancia relativa por la superficie agrícola ocupada (43% de la total en 1995), así como por su participación en la producción sectorial (22% en términos de valor). En el mismo año el frijol ocupó 11% de la superficie sembrada y representó 3% del valor de la producción agrícola. Por grupos de productos, los cereales contribuyeron con una cuarta parte de la producción; los cultivos industriales con 11%; los forrajes con 9%, y las hortalizas y frutas con 14%, aunque ocuparon apenas 4.15% de la superficie cultivada (véase el cuadro 5).

No sólo la variedad de cultivos en el paisaje rural mexicano determina la heterogeneidad del sector agrícola. Los diferentes métodos de cultivo y la producción de excedentes para los mercados interno y del exterior reflejan la existencia de una agricultura dual. Por un lado, una agricultura comercial moderna, mecanizada y orientada al mercado externo. Por otro, una agricultura tradicional, de subsistencia, con escaso uso de tecnología moderna y que produce para el autoconsumo o el mercado interno.³³

Esta estructura dual del campo mexicano se gestó desde los años cuarenta y las diferencias regionales se ahondaron con las políticas agrícolas ulteriores. En el período de auge de la agricultura mexicana se intensificaron las inversiones públicas sectoriales, especialmente en obras de riego que tendieron a concentrarse en el norte.

Los distritos de riego se tornaron en regiones promotoras del crecimiento agrícola, las cuales fueron beneficiadas por programas de crédito, seguros y uso de fertilizantes y semillas mejoradas, que favorecieron mayores rendimientos y mejores ingresos para los agricultores.³⁴ En la superficie de temporal, mientras tanto, la baja calidad de los recursos productivos, la proliferación del minifundio por la creciente presión demográfica, la insuficiencia de los programas de apoyo y el rezago tecnológico, determinaron bajos rendimientos con costos elevados y un magro ingreso de los agricultores.

La agricultura comercial se asienta en el norte, donde seis estados³⁵ concentran 50% de la superficie de riego del país. Los productores respectivos operan unidades con una escala de producción superior a la media nacional, utilizan insumos indus-

triales, contratan mano de obra para la siembra y la cosecha y, por lo general, presentan mayores rendimientos en sus cultivos. La agricultura comercial produce para la exportación, con Estados Unidos como principal mercado. Los grupos de productos exportados por esa región son los de frutas y hortalizas, tanto frescas como congeladas, a los que se suman los envíos de ganado en pie.

La agricultura tradicional es de temporal y se realiza en unidades de pequeña escala que no utilizan insumos industriales (con excepción de los fertilizantes), producen con bajos rendimientos y tienen costos elevados. La mayor parte del maíz producido en México proviene de este tipo de agricultura, aunque en los últimos años se amplió en los estados del norte la superficie sembrada de maíz y frijol en razón del manejo reciente de los precios de garantía correspondientes.

En el campo mexicano se distinguen básicamente dos formas de tenencia de la tierra, la ejidal y la privada.³⁶ El mercado de la tierra agrícola se ha regulado con base en el artículo 27 de la Constitución de 1917, reformado en 1992. Conforme al régimen anterior a la reforma, el Estado era dueño de la tierra ejidal y los ejidatarios tenían derecho a usufructuarla, pero no a rentarla o venderla. En esas condiciones, la tierra ejidal no podía ser garantía de crédito y éste debía provenir de instituciones públicas. Tal incertidumbre en la tenencia desalentaba la inversión y no permitía consolidar parcelas con una escala mayor de producción.

Con la reforma del artículo 27 constitucional los ejidatarios, previa consulta con la asamblea del ejido, pueden tanto vender cuanto rentar su parcela o convertirse en una unidad independiente con facultades de asociación con otros agentes económicos, incluso con inversionistas extranjeros. Estas medidas se tomaron con el doble propósito de dar mayor movilidad a la tierra por vía de un mercado menos regulado y atraer inversiones al campo.³⁷

A principios de los noventa en México existían 3.8 millones de unidades de producción agrícola, 70% correspondientes a ejidos y el resto de propiedad privada (incluida la mixta), que ocupaban una superficie de 31.1 millones de hectáreas.³⁸ La escala promedio nacional de las unidades de producción agrícola era de 8.2 ha., pero alrededor de 60% de ellas contaba con menos de 2.1 ha. y el resto con una superficie promedio de 17.3 ha., es decir, ocho veces el tamaño de las de menor escala.

Cabe referir las condiciones de producción del maíz por ser el principal cultivo. En 1991 alrededor de 2.7 millones de unidades productoras agrícolas, poco más de 70% del total, cultivaban maíz. De ellas, 60% tenían una escala de producción media de 1.47 ha. Las unidades productoras menores de 5 ha. aportaban 30% de la producción total del grano y a las de mayor tamaño

32. Para los fines de este estudio se seleccionaron las 13 entidades federativas con mayor producción agrícola, que en 1995 aportaron 65% del valor de la producción nacional y 21 cultivos que contribuyeron con 64% del mismo.

33. Leopoldo Solís, *La realidad económica...*, op. cit., pp. 108-168.

34. *Ibid.*, pp. 135-136.

35. Baja California, Sonora, Sinaloa, Coahuila, Chihuahua y Tamaulipas.

36. También existe la propiedad mixta, una combinación de las dos anteriores, pero apenas le correspondió 3% de las unidades totales existentes en 1991.

37. "Decreto que reforma el Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Mexicanos", *Diario Oficial*, 6 de enero de 1992.

38. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Resultados Definitivos del Censo Agrícola Ganadero*, México, 1991.

C U A D R O D E R E S U M E N

MÉXICO: CULTIVO DE TIERRA IRRIGADA Y PRODUCTOS AGRÍCOLAS

	Superficie sembrada (miles de hectáreas)		Valor de la producción (miles de pesos)		Estructura			
					Superficie sembrada (porcentajes)		Valor de la producción (porcentajes)	
	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1989	1995
<i>Cereales</i>	8 769	10 047	6 828 334	23 163 672	46.24	48.03	23.87	24.95
Maíz en grano	7 564	9 079	5 127 175	20 033 391	39.88	43.40	17.92	21.58
Trigo en grano	1 205	968	1 701 159	3 130 281	6.35	4.63	5.95	3.37
<i>Oleaginosas</i>	779	301	1 110 767	536 470	4.11	1.44	3.88	0.58
Soya	508	151	952 945	279 652	2.68	0.72	3.33	0.30
Cártamo	180	107	89 983	149 079	0.95	0.51	0.31	0.16
Ajonjolí	91	43	67 839	107 739	0.48	0.21	0.24	0.12
<i>Legumbres secas</i>	1 843	2 435	679 927	3 118 399	9.72	11.64	2.38	3.36
Frijol	1 736	2 354	579 838	2 778 572	9.15	11.25	2.03	2.99
Garbanzo	107	81	100 089	339 827	0.56	0.39	0.35	0.37
<i>Hortalizas</i>	211	201	1 691 496	5 063 285	1.11	0.96	5.91	5.45
Tomate rojo	85	79	870 911	2 555 896	0.45	0.38	3.04	2.75
Chile verde	81	88	594 704	1 848 317	0.43	0.42	2.08	1.99
Cebolla	45	34	225 881	659 072	0.24	0.16	0.79	0.71
<i>Tubérculos</i>	74	65	830 610	2 248 482	0.39	0.31	2.90	2.42
Papa	74	65	830 610	2 248 482	0.39	0.31	2.90	2.42
<i>Frutales</i>	579	659	3 030 867	7 558 301	3.05	3.15	10.59	8.14
Aguacate	85	93	567 834	1 101 256	0.45	0.44	1.98	1.19
Naranja	236	328	569 961	1 992 492	1.24	1.57	1.99	2.15
Mango	120	149	623 651	1 739 377	0.63	0.71	2.18	1.87
Plátano	85	78	764 863	1 992 409	0.45	0.37	2.67	2.15
Uva	53	11	504 558	732 767	0.28	0.05	1.76	0.79
<i>Industriales</i>	1 686	1 652	3 750 502	9 814 388	8.89	7.90	13.11	10.57
Caña de azúcar	668	630	2 140 611	5 483 599	3.52	3.01	7.48	5.91
Café	724	765	1 416 776	3 842 890	3.82	3.66	4.95	4.14
Cebada en grano	294	257	193 115	487 899	1.55	1.23	0.68	0.53
<i>Forrajes</i>	2 216	1 974	1 853 072	8 002 741	11.68	9.44	6.48	8.62
Alfalfa	280	216	1 033	3 389 765	1.48	1.03	0.00	3.65
Sorgo en grano	1 810	1 584	1 481 432	3 926 121	9.54	7.57	5.18	4.23
Maíz forrajero	126	174	370 607	686 855	0.66	0.83	1.30	0.74
<i>Otros</i>	2 809	3 586	8 831 086	33 326 195	14.81	17.14	30.87	35.90
<i>Total</i>	<i>18 966</i>	<i>20 920</i>	<i>28 606 661</i>	<i>92 831 933</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

Fuente: Información electrónica, Centro de Estadística Agropecuaria, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, México.

correspondía el restante 70%, lo cual reflejó las diferencias en la productividad de unas y otras unidades.

En las disparidades en la productividad de las unidades agrícolas comerciales y tradicionales influye la dotación de la infraestructura de irrigación. Apenas 12% de las unidades productoras operan exclusivamente con riego. Las diferencias regionales en la dotación de la superficie irrigada, el uso de insumos industriales y el acceso al crédito dan paso a los distintos rendimientos por cultivo de la agricultura comercial y la tradicional. En el caso del maíz, el rendimiento promedio nacional es de 2.3 toneladas por hectárea; empero, Sinaloa y Sonora presentan rendimientos de 4.8 y 5.5 toneladas, respectivamente, mientras que en Oaxaca y Chiapas son de apenas 1.3 y 1.8 toneladas.

De acuerdo con Levy y Wijnbergen, la productividad en la tierra irrigada comparada con la correspondiente a la de temporal es de 4:1.³⁹ Los ingresos de los productores en ambos tipos de agricultura resultan afectados por dichos factores. Los campesinos de menores ingresos predominan en el sector agrícola tradicional, en tanto que los de más altos ingresos se ubican en el sector moderno, sobre todo en el norte del país. En consecuencia, las políticas agrícolas nacionales aplicadas han tenido efectos desiguales en ambos sectores.

39. Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, "Transition Problems in Economic Reform. Agriculture in the México-US Free Trade Agreement", Working Paper, Banco Mundial, Washington, 1992, p. 20.

Liberalización agrícola⁴⁰

El objetivo de la liberalización agrícola es maximizar el valor de la producción y el ingreso real en el campo mexicano por vía de la especialización en los productos con ventajas comparativas. Con ello se pretende lograr una mejor asignación de los recursos en el agro y beneficiar al consumidor con precios menores.⁴¹ Para el sector agrícola, 1989 marcó el inicio de una reforma a fondo para la reestructuración del campo mexicano en el marco de la política de apertura. Con la nueva política se busca disminuir la injerencia estatal en el sector y reforzar el papel de los mercados.

La política crediticia liberal previa sufrió en ese año una reforma radical al reestructurarse el Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural). Como resultado, se estableció una política diferenciada por tipo de productor: los agricultores comerciales serían sujetos de crédito de la banca comercial; el Banrural atendería a aquellos con potencial productivo, y el Programa Nacional de Solidaridad apoyaría a agricultores con cartera vencida y sin potencial comercial. También se eliminaron los subsidios al crédito. La nueva política de comercialización interna requirió la reorganización de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), cuya participación en el mercado se ciñó únicamente al maíz y frijol, así como la eliminación de los precios de garantía, excepto los de esos dos productos.

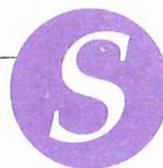
También en 1989 se eliminaron la mayoría de los requisitos de importación y se sustituyeron por aranceles. En 1987 casi 80% de las compras externas estaba sujeto a control y, cuatro años después, sólo 12% de las importaciones agrícolas permanecía bajo él. En 1991 el arancel promedio para estas últimas fue de 13% y el máximo de 20%, mientras que en 1986 ascendía a 100 por ciento.

Con respecto a las exportaciones, en 1988 se eliminó el requisito de permiso previo. En 1989 dos tercios de las exportaciones estaban sujetas a control. En los casos del café, cacao, tabaco y hortalizas había canales únicos de exportación. Con el programa de siembra se establecían restricciones cuantitativas a la producción exportable; en el caso de las hortalizas, se requería un permiso de siembra por volumen predeterminado de las autoridades agrícolas federales.

A comienzos de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), donde el sector agrícola la contó con un apartado especial. Por las complicaciones sec-

40. Esta sección se basa principalmente en OCDE, *Examen de las políticas agrícolas de México*, París, 1997; Kirsten Appendini, "La transformación de la vida económica del campo mexicano", en Jean Francois Prudhomme, *Impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Plaza y Valdés, México, octubre de 1995, y Cynthia Hewitt de Alcántara (comp.), *Reestructuración económica y subsistencia rural. El maíz y la crisis de los ochenta*, El Colegio de México e Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, México, 1992.

41. Véase Luis Téllez Kuenzler, *La modernización del sector agropecuario y forestal*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.



Si bien con los problemas estructurales heredados de períodos anteriores, la agricultura mexicana se moderniza por el camino de la liberalización, el efecto de ésta en el campo todavía es difícil de evaluar

toriales, no se pudo elaborar un capítulo común y en vez de ello se pactaron tres acuerdos diferentes.⁴² En las negociaciones del TLCAN se tomó en cuenta la asimetría productiva entre los países. México logró plazos de desgravación más largos que los de Estados Unidos y una liberalización inmediata más amplia por parte de la gran potencia americana.

Estados Unidos eliminó las restricciones cuantitativas y en el comercio con México se convertirán al sistema de arancel-cuota. En el caso del maíz se establece una cuota con arancel cero de 2.5 millones de toneladas, con un incremento de 3% anual. Las importaciones excedentes se gravarán con un arancel de 215% el primer año con una velocidad de desgravación de 15 años. La reducción de aranceles prevé la desgravación inmediata por Estados Unidos de 61% de las importaciones procedentes de México, mientras que este país hará lo mismo con 35% de sus compras al vecino del norte. En la desgravación de largo plazo, Estados Unidos liberará 33% de sus importaciones provenientes de México, que corresponderá con 60% de las propias.

42. Hermann von Bertrab, *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996, p. 115.

C U A D R O 6

MÉXICO. EXPORTACIONES DEL SECTOR ALIMENTARIO, 1991-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones totales	42 687	46 195	51 885	60 882	79 541	95 999
Exportaciones del sector alimentario	3 588	3 477	4 094	4 574	6 545	6 522
Participación del sector alimentario (%)	8.4	7.5	7.9	7.5	8.2	6.8
<i>Total del sector alimentario</i>	3 588	3 477	4 094	4 574	6 545	6 522
Agrícolas	1 877	1 679	1 961	2 221	3 324	3 197
Pecuarías	414	373	488	395	579	188
Pesca	82	60	55	62	114	207
Alimentos	1 216	1 365	1 590	1 896	2 529	2 930
<i>Crecimiento porcentual</i>						
Exportaciones totales	—	8.2	12.3	17.3	30.6	20.7
Exportaciones del sector alimentario	—	-3.1	17.7	11.7	43.1	-0.4
Agrícolas	—	-10.5	16.8	13.2	49.6	-3.8
Pecuarías	—	-9.8	30.8	-19.1	46.4	-67.5
Pesca	—	-27.1	-8.1	13.5	83.1	81.7
Alimentos	—	12.3	16.5	19.2	33.4	15.8
<i>Estructura porcentual</i>						
Sector alimentario	100	100	100	100	100	100
Agrícolas	52	48	48	49	51	49
Pecuarías	12	11	12	9	9	3
Pesca	2	2	1	1	2	3
Alimentos	34	39	39	41	39	45

Fuentes: INEGI y Banco Nacional de Comercio Exterior.

Desregulación sectorial y efectos de la liberalización

Durante los noventa el número de organismos públicos encargados de la política agrícola en México se ha reducido considerablemente. Se liquidaron los monopolios estatales y se privatizaron las empresas fabricantes de fertilizantes y semillas mejoradas.⁴³ También se reestructuró la actual Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se simplificaron los trámites para los productos agropecuarios, fertilizantes y agroquímicos. En 1986 todos los productos agropecuarios requerían autorización sanitaria, pero ahora sólo los de alto riesgo cuarentenario. Asimismo, se modificó la política de producción y distribución de insumos. En 1991 se otorgó permiso previo a las compañías privadas para que comercialicen semillas certificadas. En 1993 se liberaron las importaciones de insumos. Los sistemas de riego se enajenaron y los distritos de riego pasaron a manos de los productores.

Como parte del programa de modernización agrícola, además, se decidió otorgar apoyos durante la transición. En octubre de 1993 se creó el Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo), con subsidios directos y neutrales a la producción y a los productores de productos básicos. En 1995 se pactó la

Alianza para el Campo 1995-2000 para estimular el desarrollo tecnológico y aumentar la productividad y la competitividad. Uno de sus principales instrumentos es la descentralización de la toma de decisiones del ámbito federal al estatal.

Si bien con los problemas estructurales heredados de períodos anteriores, la agricultura mexicana se moderniza por el camino de la liberalización. El efecto de ésta en el campo todavía es difícil de evaluar. En el TLCAN se prevé un período de transición de 15 años para dar tiempo al ajuste del sector. El proceso de liberalización gradual adoptado busca atemperar el efecto que la apertura pudiera tener en la emigración del campo a las zonas urbanas o el extranjero. Algunos estudios han estimado que, con una liberalización rápida, en el primer año emigrarían alrededor de 700 000 campesinos con sus familias, es decir, unos cuatro millones de personas.⁴⁴

Una liberalización gradual tendría el mismo efecto en la migración pero distribuida en un período mucho más largo. Para evaluar la tendencia de los apoyos a la agricultura en el período de liberalización, se utiliza como indicador el *subsidio equivalente al productor* (PSE). De 1989 a 1994, cuando los precios internos superaron a los de referencia y el PSE se situó en 30%, el apoyo al precio de mercado constituyó 64% de los apoyos y la reducción del costo de los insumos representó 21%. En 1995,

43. OCDE, *Políticas agrícolas...*, op. cit., p. 17.

44. Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, op. cit., p. 24.

C U A D R O D E D A T O S D E L S E C T O R A L I M E N T A R I O, 1991-1996 (P R O D U C T O S S E L E C C I O N A D O S)

MÉXICO - EXPORTACIONES DEL SECTOR ALIMENTARIO, 1991-1996 (PRODUCTOS SELECCIONADOS)

	Millones de dólares						Estructura porcentual					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Agrícolas</i>	1 877	1 679	1 961	2 221	3 324	3 197	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Legumbres y hortalizas	489	551	653	690	929	742	26.1	32.8	33.3	31.0	28.0	23.2
Jitomate	262	167	395	395	586	540	13.9	9.9	20.1	17.8	17.6	16.9
Frutas frescas	283	319	323	350	402	418	15.1	19.0	16.4	15.8	12.1	13.1
Café en grano	368	258	253	360	706	677	19.6	15.4	12.9	16.2	21.2	21.2
Melón y sandía	142	89	65	89	114	128	7.6	5.3	3.3	4.0	3.4	4.0
Tabaco en rama	44	14	40	25	25	44	2.4	0.8	2.0	1.1	0.8	1.4
Garbanzo	32	36	27	45	73	104	1.7	2.1	1.4	2.0	2.2	3.2
Fresas frescas	21	12	22	32	44	53	1.1	0.7	1.1	1.4	1.3	1.7
Algodón	77	31	9	42	170	150	4.1	1.9	0.5	1.9	5.1	4.7
Otros	158	202	175	195	275	340	8.4	12.0	8.9	8.8	8.3	10.6
<i>Pecuarios</i>	414	373	488	395	579	188	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ganado vacuno	358	329	448	362	538	128	86.6	88.1	91.8	91.5	92.6	67.8
Miel de abeja	50	38	34	28	31	49	12.2	10.2	6.9	7.1	5.3	26.1
Otros	5	6	6	6	12	12	1.2	1.7	1.3	1.4	2.1	6.1
<i>Pescados y mariscos</i>	82	80	55	62	114	207	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pescados y mariscos frescos	55	39	35	35	50	106	67.7	65.1	63.6	55.9	44.2	51.4
Langosta fresca refrigerada	-	1	1	6	12	21	0.4	1.6	2.3	10.0	10.3	10.0
Otros	26	20	19	21	52	80	31.9	33.3	34.1	34.1	45.6	38.7
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>	1 216	1 365	1 590	1 896	2 529	2 930	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Camarón congelado	223	209	295	334	462	396	18.3	15.3	18.6	17.6	18.3	13.5
Legumbres y frutas preparadas	185	259	266	291	307	327	15.2	18.9	16.7	15.3	12.1	11.2
Cerveza	169	190	196	233	310	374	13.9	13.9	12.4	12.3	12.2	12.8
Tequila	103	118	139	157	177	214	8.4	8.6	8.8	8.3	7.0	7.3
Abulón en conserva	38	42	36	37	43	61	3.1	3.1	2.2	2.0	1.7	2.1
Café tostado	41	24	32	55	65	71	3.3	1.8	2.0	2.9	2.6	2.4
Fresas congeladas	-	24	27	33	49	30	-	1.8	1.7	1.7	1.9	1.0
Jugo de naranja	45	10	25	51	91	66	3.7	0.7	1.6	2.7	3.6	2.3
Jugos de frutas	18	24	25	31	32	49	1.4	1.8	1.6	1.6	1.3	1.7
Otros	395	466	548	675	994	1 342	32.5	34.2	34.4	35.6	39.3	45.8

Fuentes: INEGI y Banco Nacional de Comercio Exterior.

cuando el PSE bajó a 3%, los precios de referencia fueron mayores que los internos.⁴⁵ En cuanto al efecto de la apertura en el uso de la tierra, todavía no se aprecia un cambio radical. De 1989 a 1995 se incrementó la superficie sembrada de seis cultivos, en especial la de maíz, frijol, naranja y mango y, en menor medida, la de aguacate y café. El mantenimiento de los controles sobre los precios de maíz y frijol por parte de la Conasupo ha retrasado el ajuste en la especialización. De hecho, los agricultores

45. OCDE, *Examen de las políticas agrícolas*, op. cit., p. 117. Los precios de referencia aluden a los precios de importación CIF ajustados por los costos de transporte. Para cada producto se escoge un precio que refleje mejor un precio de libre mercado. Por ejemplo, para el caso de la leche se escoge a Nueva Zelanda que es un productor de leche a bajo costo y no otorga ningún apoyo a los precios de producción. Su precio se ajusta por los costos de transporte a México.

comerciales han sustituido otros cultivos por los de maíz y frijol, dados los precios relativos vigentes.

En conclusión, puede esperarse que la liberalización emprendida en el sector agrícola conducirá a una menor participación de éste en la economía. Éste es un resultado normal en el desarrollo económico de un país. En las naciones más desarrolladas, el sector representa de 2 a 3 por ciento del PIB y emplea a un pequeño porcentaje de la mano de obra. La liberalización tiende a acelerar este proceso. Las formulaciones de Engel, en que se relacionan los cambios en la demanda con el aumento de la productividad y el desplazamiento de la población rural hacia los centros industriales, se relacionan con ese resultado. Por otra parte, la especialización en el sector avanza lentamente por los controles todavía vigentes. Las exportaciones del sector alimentario se han incrementado de 3 588 millones de dólares en 1991 a 6 522 millones de dólares en 1996, con tasas de crecimen-

to más rápidas en 1995 y 1996. La participación de las exportaciones alimentarias en el total de envíos al exterior tendió a disminuir, como consecuencia de una tasa de crecimiento menor que la de las exportaciones manufactureras (cuadro 6).

Entre los principales productos agrícolas exportados por México sobresalen las legumbres y hortalizas, que en 1996 participaron con 23% de los envíos del sector; les siguieron el tomate, el café y las frutas frescas, melón y sandía, y en conjunto representaron 80% del total. En el sector agroindustrial destacan las exportaciones de camarón congelado, legumbres y frutas preparadas, cerveza y tequila (cuadro 7).

El sector alimentario participa con 9% de las importaciones totales, proporción menor que en 1991. No obstante, las importaciones sectoriales se incrementan de unos 4 700 millones en 1991 a 7 700 millones en 1996, con déficit en la balanza comercial respectiva. Las importaciones agrícolas representan 56% del total del sector alimentario y su fuerte crecimiento en el período contrasta con los decrecimientos en los otros subsectores. Los principales productos de importación agrícola son semilla de soya, maíz, otras oleaginosas, sorgo, semilla de algodón y trigo. En conjunto estos productos representaron 80% de las importaciones agrícolas. En el sector agroindustrial destacan aceites y grasas animales y vegetales, carnes frescas o refrigeradas, leche en polvo y preparados alimenticios para animales.

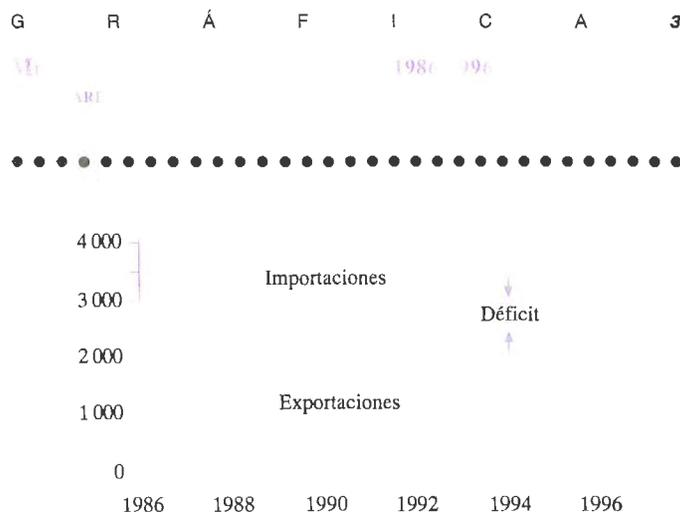
En suma, aunque todavía no se concretan los efectos de la liberalización, México tiende a especializarse en las exportaciones de productos hortícolas y frutícolas e importa granos y oleaginosas en cuyo cultivo tiene menor ventaja comparativa.

JAPÓN MÉXICO (TR. (VERGENTE)

Las diferencias de precios internos y externos en el sector alimentario japonés han causado tales distorsiones internas en la economía y el sector agrícola que han forzado a Japón, sobre todo desde mediados de los ochenta, a abrir las puertas de su sector alimentario. La búsqueda de un mejor nivel de vida para sus habitantes se ha vuelto prioridad de la política nacional. Al otro lado del Pacífico, en México, con el trasfondo de la apertura de su economía, a partir de mediados de los ochenta se inició un proceso de liberalización del sector agrícola, en la búsqueda de un mejor nivel de vida para la población rural mediante la especialización y el aprovechamiento de las ventajas comparativas sectoriales.

Japón, por el tamaño de su economía (la segunda en el mundo) y el ingreso per cápita de sus habitantes, es uno de los mercados más grandes. Dados los cambios sufridos en su economía en años recientes, se ha convertido en el más grande importador de alimentos. Por otro lado, la dotación de recursos de México, abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales, dan al país ventajas con respecto a Japón, en la producción agrícola, sobre todo en aquellos productos agrícolas intensivos en el uso de mano de obra, como son frutas y vegetales.

Las relaciones comerciales entre México y Japón se encuentran todavía a niveles muy bajos. Las exportaciones de Japón



Fuente: *Japan Economic Report*, 1994 y 1995. *Carta de Jetro*, e INEGI.

hacia México representaron para aquél 1% de sus exportaciones en promedio en el período 1991-1996 y para México constituyeron 5.4% de sus importaciones en el mismo lapso. Las importaciones de Japón procedentes de México, representaron para este país sólo 0.5% de sus compras en el período señalado y para las exportaciones mexicanas representaron 2.5%. La balanza comercial para los dos países ha tendido a ser deficitaria para México a partir de 1988 (véase la gráfica 3). Aunque tradicionalmente el principal producto de exportación mexicano a Japón ha sido el petróleo, en la actualidad los envíos de productos manufacturados se han incrementado, al representar 37% del total, mientras que los alimentos constituyen sólo 15% del total, con un monto de 325 millones de dólares en 1996. Es decir, que del total de las exportaciones alimentarias de México, tan sólo 5% se destina al mercado japonés.

Aunque en algunos productos agrícolas México tiene una participación importante en las importaciones niponas, tal es el caso del aguacate, la calabaza kabocha, los espárragos, los garbanzos, el jugo de limón, los mangos y los melones,⁴⁶ al analizar las exportaciones mexicanas por productos al mercado nipón en los últimos cinco años, resalta su alta variabilidad, denotando la falta de una estrategia de largo plazo por parte de los exportadores mexicanos y la carencia de una política de promoción de exportaciones a este mercado potencial.

No obstante lo anterior, la apertura en curso de los sectores agrícolas de Japón y México, por razones diferentes, conduce a ambos países a una afortunada convergencia en el sector alimentario. México debe aprovechar esta oportunidad para diversificar sus mercados de productos agrícolas, hasta ahora concentrados prácticamente en un solo país. ②

46. Datos de la Organización de Comercio Exterior de Japón (Jetro), *Carta de Jetro México*, vol. VI, núm. 2, México, marzo-abril de 1997, p. 5.

recuento nacional



ASUNTOS GENERALES

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

En el *D.O.* del 7 de noviembre la SHCP publicó el decreto aprobatorio y el texto del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1995-2000 (Pronafide), en el cual se determinan las políticas sectoriales para alcanzar niveles de inversión superiores a 25% del PIB en el año 2000, impulsar el crecimiento económico, atender la demanda de empleo y elevar la productividad general.

Los elementos básicos de la estrategia prevista son la estabilidad macroeconómica; el desarrollo de un sistema financiero promotor del ahorro y la inversión productiva; la aplicación de una política fiscal afín; la generación de recursos de largo plazo provenientes de la seguridad social, y el uso del ahorro externo como complemento del interno.

Conforme a los objetivos trazados, en el documento se establecen cuatro orientaciones para contar con el ahorro suficiente: promover el aumento del ahorro privado de 16.1% del PIB en 1997 a 17.7% en el año 2000; consolidar el ahorro público en alrededor de 4.5% del PIB; fortalecer y modernizar el sistema financiero para dirigir las inversiones hacia actividades más rentables desde el punto de vista privado y social, y aprovechar el ahorro externo con una participación complementaria equivalente a poco más de 3% del PIB.

Cuentas del crecimiento económico

La SHCP anunció el 18 de noviembre que de enero a septiembre de 1997 el PIB global aumentó 8.1% respecto al mismo lapso de 1996. El sector más dinámico fue el industrial, con una expansión de 9.4%, por los avances de la construcción (10.6%), la actividad manufacturera (9.7%), la generación de electricidad, gas y agua (5.4%), y la minería (4.9%). En la industria manufacturera, a su vez, las ramas con mejor desempeño fueron las de productos metálicos, maquinaria y equipo (16.9%), papel, imprenta y editorial (13.8%), y la metálica básica. El sector de los servicios creció 6.9%, merced principalmente al dinamismo de las actividades de comercio, restaurantes y hoteles (10%) y de transporte, almacenamiento y comunicaciones (9.7%). El sector primario, por último, avanzó 3.7%, por la mayor producción agrícola y pesquera.

Saldo negativo en cuenta corriente

El 8 de diciembre el Banco de México dio a conocer que en los primeros nueve meses de 1997 la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un saldo negativo de 4 005 millones de dólares, como resultado del déficit de 9 756 millones en el rubro de servicios factoriales y los superávit de 1 846 millones en la balanza comercial, 50 millones en la de servicios no factoriales y de 3 855 millones de dólares por concepto de transferencias.

Expansión de la demanda y la oferta globales

A finales de septiembre último 52% de la demanda global de bienes y servicios correspondió al consumo privado, 23.1% a las exportaciones totales, 17.1% a la inversión fija bruta y 7.8% al consumo del gobierno. Según informó la SHCP el 15 de diciembre, en los primeros nueve meses de 1997 el componente más dinámico fue la inversión, con un crecimiento real de 22.4% respecto al mismo lapso de 1996 (26.2% la privada y 6.2% la pública); las exportaciones se elevaron 17%, el consumo privado lo hizo 5.6% y el gubernamental, 2.4%. De la oferta global de bienes y servicios, 77.8% correspondió al PIB y el restante 22.2% a las importaciones totales; en el período referido ambos componentes se incrementaron 7.3 y 26.1 por ciento, respectivamente.

Desempleo en descenso

Con base en la Encuesta Nacional de Empleo, el 17 de diciembre el INEGI informó que en noviembre pasado la tasa de desempleo abierto ascendió a 3.27% de la población económicamente activa; la tasa acumulada hasta dicho mes de 1997 fue de 3.82%, menor que en los mismos períodos de 1996 (5.6%) y 1995 (6.33%).

Cinco días después, el organismo señaló que en septiembre último el personal ocupado en la industria manufacturera se incrementó 5.3% respecto al mismo mes

La paraestatal también informó que a lo largo de 1997 se adjudicaron también los proyectos termoeléctricos Rosarito III, Monterrey II y la unidad geotermoeléctrica Cerro Prieto IV que, junto con la central Chihuahua, entrañan inversiones por 900 millones de dólares y permitirán aumentar el potencial de generación en 1 450 megawatts (4% de la capacidad nacional).

Obras de infraestructura eléctrica por empresas extranjeras

Como resultado de licitaciones internacionales de obras para reforzar la infraestructura eléctrica del país, el 7 de diciembre la CFE suscribió con el consorcio franco-mexicano ICA-Cegelec, así como con el español Dragados Industriales y Montajes Industriales, los acuerdos para construir nueve subestaciones eléctricas, tres líneas de transmisión y un cable submarino, cuya inversión total ascenderá a 108 millones de dólares. Cuatro días después, el organismo paraestatal formalizó en Tokio siete proyectos con las compañías Nissho Iwai, Marubeni y Mitsubishi para construir centrales geo y termoeléctricas en los estados de Chihuahua, Nuevo León y Baja California, con una inversión aproximada de 1 200 millones de dólares.

Aumento de las tarifas eléctricas

La SHCP publicó en el *D.O.* del 30 de diciembre un acuerdo por el que a partir del 1 de enero de 1998 se incrementan 10% las tarifas de alumbrado público y para el bombeo de aguas negras y potables. También se determinó un factor de 1.0095 para el ajuste mensual acumulativo en el consumo doméstico, así como uno de 1.012 para los consumos intermedios y excedentes. Con los ajustes tarifarios se busca evitar rezagos que dificulten atender la creciente demanda interna de energía eléctrica.

Datos de las exportaciones petroleras

Pemex informó el 3 de enero que el volumen promedio de las exportaciones de petróleo crudo ascendió a 1 882 000 barriles diarios durante noviembre último, lo que representó ingresos por 908 millones de dólares. La paraestatal indicó que 59.7% de los envíos correspondió al crudo tipo Maya; 26.8% al Olmeca, y 13.4% al Istmo, cuyos precios promedios de exportación fueron de 14.35, 19.02 y 17.91 dólares por

barril, respectivamente. Por áreas principales de destino, 82.6% del valor del crudo exportado (752 millones de dólares) correspondió a América, 10.8% (90 millones) a Europa y 6.6% (66 millones de dólares) al Lejano Oriente.

COMERCIO EXTERIOR

Consulta pública sobre desgravación en el TLCAN

En el *D.O.* del 3 de noviembre la Secofi publicó una convocatoria por la que se somete a consulta pública la desgravación acelerada de productos originarios de América del Norte, conforme a lo dispuesto en el TLCAN y a las peticiones de productores de los países socios. En el caso de México la consulta considera a 2 148 fracciones arancelarias, que representan importaciones por 4 250 millones de dólares de Estados Unidos y por 247 millones de Canadá. En el caso de Estados Unidos comprende 1 622 fracciones y el de Canadá 1 970, las cuales representan exportaciones de México a esas naciones por 6 400 millones de dólares anuales.

Fin del veto estadounidense al aguacate mexicano

Después de 83 años de prohibiciones fitosanitarias, el 5 de noviembre se reanudaron las exportaciones de aguacate fresco a Estados Unidos. De esa fecha al último día de 1997 se esperaba enviar a 19 estados de ese país unas 5 000 toneladas del fruto, con valor cercano a 20 millones de dólares; la meta de los productores mexicanos es cubrir hasta 50% del déficit estadounidense respectivo (unas 100 000 toneladas en 1996).

Mayor arancel a importaciones textiles

El 23 de noviembre la Secofi determinó un aumento temporal de 25% en los aranceles de siete fracciones de productos textiles, con base en el mecanismo de salvaguardia para proteger al mercado y la industria nacionales frente a importaciones procedentes de países con los que México no ha suscrito acuerdos comerciales. La medida forma parte de un paquete global de salvaguardia para 49 fracciones arancelarias de la industria textil en un período de cinco años, con revisión semestral.

Disposiciones sobre comercio exterior

Del 8 al 31 de diciembre la Secofi publicó en el *D.O.* tres acuerdos, otros tantos decretos y una resolución preliminar en materia de comercio exterior:

Día 8. Acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación se sujete a regulaciones de la Sagar.

Día 16. Acuerdo que modifica y adiciona las fracciones cuya importación se sujete al pago de cuotas compensatorias.

Día 17. Decreto por el que se crea el arancel de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación de la fracción 9806.00.05, correspondiente a maquinaria, equipo, instrumentos, materiales, animales, vegetales y demás artículos para investigaciones y desarrollo tecnológicos que deben ajustarse a lineamientos del Conacyt.

Día 18. Resolución preliminar que modifica la cuota compensatoria establecida en la resolución definitiva del 18 de noviembre de 1994 para las importaciones de aceros especiales originarios de Brasil y fabricados por la empresa Acos Villares, S.A.

Día 31. Decreto por el que se crean, modifican o suprimen 167 aranceles de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

Decreto que establece la tasa aplicable para 1998 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia y Chile.

Acuerdo que modifica al que sujeta al requisito de permiso previo de la Secofi la importación o exportación de diversas mercancías cuando se destinen a los regímenes aduaneros de importación o exportación definitiva, temporal o depósito fiscal.

Concluye acuerdo tarifario con Brasil

El 10 de diciembre el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil anunció el fracaso de las negociaciones con México para renovar un acuerdo sobre tarifas arancelarias en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración. Tal resultado se atribuyó a la indecisión brasileña para otorgar preferencias arancelarias, hasta por más de 80% en algunos productos, a un país miembro del TLCAN, así como a la oposición mexicana de ampliar las preferencias tarifarias a los países del Mercosur.

Fallo estadounidense en favor de envíos de televisores

El Departamento de Comercio de Estados Unidos suspendió el 22 de diciembre una investigación sobre importaciones de televisores provenientes de México, iniciada 11 meses atrás a petición de algunos sindicatos del ramo que acusaron a las empresas sudcoreanas Samsung, Daewoo y LG Electronics de eludir una sanción *antidumping* mediante el ensamblaje y la exportación desde México. Las autoridades estadounidenses determinaron que dichas compañías cumplen las reglas de origen y otros criterios de inversión regional previstos en el TLCAN.

Superávit comercial a la baja

El 9 de enero la SHCP informó que en noviembre último, por quinto mes consecutivo, la balanza comercial registró un saldo negativo y el superávit acumulado en los primeros once meses de 1997 sumó 1 304 millones de dólares, 78.3% menos que en igual lapso de 1996. Las exportaciones crecieron 14.9%, a 100 511 millones, mientras que las importaciones se elevaron 21.8%, a 99 207 millones de dólares.

Las ventas externas más dinámicas fueron las manufactureras y las extractivas, con sendos crecimientos de 17.4 y 8.6 por ciento. En cuanto a las compras, las de bienes de consumo aumentaron 38.6%, las de bienes de capital subieron 37.8%, y las de productos intermedios se elevaron 17.9 por ciento.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Línea de crédito contingente por 2 500 millones de dólares

La SHCP anunció el 10 de noviembre una línea crediticia internacional para México por 2 500 millones de dólares destinada a atemperar situaciones de urgencia en los mercados financieros. El gobierno federal podrá utilizar los recursos para refinanciar amortizaciones de deuda o bien cubrir de manera temporal la brecha resultante de bajas inesperadas en los ingresos presupuestarios o incrementos en el gasto público derivados de factores externos. En la operación participaron 31 instituciones financieras de diez países y el costo promedio por el financiamiento será el de la Libor más 50 puntos base.

Cambios en el régimen de inversión en moneda extranjera

Para fortalecer la capacidad de la banca múltiple ante el vencimiento de pasivos en moneda extranjera, el 11 de noviembre el Banco de México anunció modificaciones en el régimen para inversiones en moneda extranjera. Así, se requerirá a los bancos que, en contrapartida de sus pasivos denominados en divisas con vencimiento a 60 días o menos, mantengan cuando menos igual cantidad de activos, liquidables en divisas, con plazos de vencimiento similares o menores a los de las obligaciones referidas.

Aumento de la inversión extranjera directa

La Secofi informó el 13 de noviembre que en los primeros ocho meses de 1997 México recibió inversiones extranjeras directas por 5 243 millones de dólares, 67.7% más que en el mismo período de 1996. Con ello el monto de capitales arribados desde diciembre de 1994 ascendió a 22 982.3 millones de dólares. Estados Unidos persiste como el principal país proveedor (41.5% de las inversiones referidas en 1997), seguido por el Reino Unido (40%), Corea (4%), Alemania (2.2%) y los Países Bajos (1.2%).

Tres créditos del BID

El BID otorgó el 3 de diciembre dos préstamos al gobierno mexicano por un total de 179 millones de dólares. Con uno, por 171 millones, se financiará en parte un proyecto educativo de Telesecundaria para comunidades rurales y marginadas, cuyo costo total asciende a 285.8 millones de dólares; el otro, por ocho millones, se otorgó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en apoyo de un programa de supervisión del sistema financiero. Ocho días después, la institución multilateral concedió un empréstito de 23.4 millones de dólares en favor de un programa de comercialización y uso eficiente de energía a cargo del Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica y la CFE. El crédito se pactó con un plazo de 15 años y una tasa de interés anual variable, de 6.97% a esa fecha.

Línea de crédito a Elektra

El 8 de diciembre el Grupo Elektra obtuvo una línea de crédito sindicado por 150

millones de dólares para financiar un programa de expansión corporativa en México y América Latina. Se pactó un plazo de cinco años y una tasa de interés equivalente a la Libor más 175 puntos base; la operación estuvo encabezada por el Citicorp Securities y el Bank America Robertson.

Cuantioso crédito a Hilsamex

La empresa siderúrgica Hilsamex contrató el 22 de diciembre un crédito por 250 millones de dólares con los bancos JP Morgan, Bancomer y Banamex para cubrir su participación en la compra del complejo venezolano Sidor. Hilsamex aportó 30% de la oferta por 2 301 millones de dólares con la que el Grupo Amazonia ganó la subasta de Sidor. El financiamiento se negoció con un plazo de pago de cinco años y dos de gracia.

SECTOR FISCAL Y FINANCIERO

Convenios de Nafin con bancos en favor de empresas pequeñas

El 3 de noviembre, Nafin suscribió con Banamex cuatro convenios de colaboración para simplificar y mejorar el otorgamiento de crédito a las empresas micro, pequeñas y medianas; con tales propósitos, la institución de desarrollo asumirá 50% del riesgo crediticio en las operaciones respectivas. Una semana después, Nafin formalizó un acuerdo semejante con el Banco Bilbao Vizcaya y otro más el 4 de diciembre con Bancomer.

INDICADORES FINANCIEROS EN DICIEMBRE DE 1997

	Día 3	Día 30
Tipo de cambio ¹	8.17	8.06
Reservas internacionales ²	25 801	28 176
Costo porcentual promedio de captación	17.74	17.79
Tasa de interés interbancaria de equilibrio a 28 días	20.40	20.04
Índice de precios y cotizaciones de la BMV	4 974	5 529

1. Promedio interbancario del precio de venta del dólar en pesos. 2. Millones de dólares.

Capital italiano en la afore del Banorte

Por 85 millones de dólares, el 2 de diciembre el Grupo Banorte vendió 49% de las

acciones de su administradora de fondos para el retiro, así como la de pensiones y seguros, a la compañía italiana Assicurazioni Generali. El Director General del Banorte señaló que 25 millones de dólares se canalizarán al fortalecimiento del capital de las empresas negociadas y el resto a la capitalización del Banco Mercantil del Norte (Banorte).

Nuevas reglas para el manejo de las cuentas de retiro

En el D.O. del 10 de diciembre la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro publicó dos circulares que establecen las reglas que deberán observar los bancos, las afores y las empresas operadoras de la base de datos de ese sistema, para el manejo y administración de las cuentas individuales de los trabajadores.

Aprueban miscelánea fiscal de 1998

Con 351 votos a favor de los diputados de los partidos Revolucionario Institucional y Acción Nacional y 131 en contra de los representantes de los partidos de la Revolución Democrática, de los Trabajadores y Verde Ecologista Mexicano, el 12 de diciembre la Cámara de Diputados aprobó la miscelánea fiscal de 1998. En ella se mantuvo en 15% la tasa del IVA y se realizaron diversas modificaciones respecto a ejercicios anteriores, entre los cuales figuran:

- la exención del impuesto al activo para las empresas con ingresos anuales menores a los 10 millones de pesos;
- los aumentos de 19 a 25 por ciento y de 44.5 a 60 por ciento de los impuestos a las cervezas y las bebidas alcohólicas de 20 a 55 grados, respectivamente;
- el otorgamiento a empresas de un crédito fiscal directo de 20%, aplicable al monto en que se incrementen sus inversiones y gastos en investigación y desarrollo;
- el establecimiento de un solo formato de declaración de uso múltiples;
- la posibilidad de presentar hasta tres declaraciones complementarias para corregir errores, y
- la publicación en el D.O. de las resoluciones favorables a los contribuyentes.

Fusiona Bital a los bancos Atlántico y del Sureste

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores dio a conocer el 23 de diciembre la fir-

ma de una carta de intención para que el Banco Internacional (Bital) fusione al Banco del Atlántico y al Banco del Sureste, mediante una erogación de 1 600 millones de pesos. Una vez cumplidas las formalidades correspondientes, Bital ocuparía el primer lugar en el sistema bancario nacional en cuanto a número de sucursales (1 478) y la cantidad total de cuentas (6.1 millones).

Acciones de Serfin a grupo financiero británico

El Grupo Financiero Serfin anunció el 29 de diciembre la venta de 19.9% de sus acciones al Hong Kong Shanghai Bank. La operación forma parte de un programa de capitalización para apuntalar la posición del tercer grupo financiero más grande del país. Con igual propósito, éste formalizó la venta, por 85 millones de dólares, de 49% del capital social de Seguros Serfin a la estadounidense Lincoln National Corporation.

RELACIONES CON EL EXTERIOR

Visita de trabajo del presidente Zedillo a Estados Unidos

Los días 13 y 14 de noviembre el presidente Ernesto Zedillo realizó una visita de trabajo a Estados Unidos que incluyó dos reuniones con su homólogo William Clinton. En primer término, se reunió a puerta cerrada con los 42 cónsules mexicanos acreditados para tratar asuntos relacionados con los derechos de los connacionales radicados en ese país y darles a conocer las conclusiones de cuatro amplios estudios sobre la protección a aquéllos; infraestructura en las fronteras; la promoción comercial y de inversiones en México por los consulados y el programa de atención a comunidades de mexicanos en el exterior. Posteriormente, se entrevistó con directivos y socios de cinco cámaras de comercio, entre ellas la poderosa Cámara Americana de Comercio, y más tarde hizo lo mismo con editores de los medios impresos más importantes del país.

La jornada concluyó con la firma de un protocolo sobre extradición temporal que permite que delincuentes condenados en México sean temporalmente trasladados a Estados Unidos para que sean enjuiciados por cargos legales antes de iniciar sus sentencias en México y viceversa; la firma de un memorando de intención para co-

operar en la promoción de negocios en el sector ambiental y la ratificación de un tratado que establece límites entre las dos naciones.

El día 14, el primer mandatario mexicano tuvo una reunión privada con el presidente William Clinton en la que, de acuerdo con la declaración conjunta, abordaron, conforme al principio de respeto a la soberanía y jurisdicción territorial, temas migratorios, fronterizos, de combate contra el narcotráfico, macroeconómicos, de comercio, ambientales y climáticos. Posteriormente ambos presidentes asistieron a la clausura del 24 período extraordinario de sesiones de la OEA, en donde atestiguaron la firma de la Convención Interamericana contra la Fabricación y Tráfico Ilícito de Armas de Fuego, Municiones, Explosivos y Otros Materiales Relacionados.

Presidirá un mexicano grupo de trabajo de la ONU

La SRE dio a conocer el 17 de noviembre que el sociólogo mexicano Jorge Bustamante fue elegido presidente del Grupo de Trabajo de Expertos Intergubernamentales sobre Migrantes y Derechos Humanos de la ONU. El nombramiento fue por aclamación y fruto del papel activo de México en el examen del tema.

Breve visita del Presidente argentino

El 19 de noviembre el presidente argentino Carlos Saúl Menem, realizó una visita de Estado a México que debió suspender por el fallecimiento de un miembro de su comitiva. En su breve estancia atestiguó junto con su homólogo y anfitrión, Ernesto Zedillo, la suscripción de diversos acuerdos. Entre ellos destacan los convenios marco de cooperación entre el Bancomext y las fundaciones Expo-AR e Invertir Argentina, y con el Banco de Inversión y Comercio Exterior de Argentina; y otro de cooperación entre Nafin y la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de ese país.

Asimismo, sobresalen los pactos para impedir tanto la evasión como la doble tributación de impuestos sobre la renta provenientes de la operación de buques y aeronaves en el transporte internacional; de reciprocidad en el uso de satélites y la transmisión y recepción de señales; de cooperación cultural y educativa, y el de combate al narcotráfico y el lavado de dinero.

Actividades del Bancomext

Datos sobre colocación de créditos

En el marco de la Tercera Reunión de Consejeros Comerciales del Bancomext, el 3 de noviembre se informó que de enero a septiembre de 1997 la institución canalizó créditos por 3 235 millones de dólares a 3 005 empresas exportadoras, de las cuales 2 547 se consideran como *empresas a desarrollar*, con exportaciones por hasta 2 millones de dólares, 359 como *empresas intermedias*, con entre 2 y 20 millones de dólares de exportación, y 99 como *empresas consolidadas*, con ventas foráneas superiores a los 20 millones de dólares. También se dio a conocer que los créditos de primer piso fueron 280% superiores a los otorgados en el mismo lapso de 1996.

Programa Nacional de Eventos Internacionales para 1998

El 12 de noviembre el Bancomext y la Secofi dieron a conocer el Programa Nacional de Eventos Internacionales para 1998, en cuya elaboración participaron

organismos cúpula del sector privado, Nafin y la Secretaría de Turismo. La participación en ferias y exposiciones internacionales se considera como un medio idóneo para promover los productos mexicanos, lo que ha quedado demostrado por su alta rentabilidad. Como ejemplo, se señaló que de enero a septiembre de 1997 la relación entre la inversión gubernamental para apoyar a las empresas nacionales que intervienen en esas actividades y los resultados en exportaciones informadas por las mismas fue de 178 a 1, es decir, por cada dólar invertido ingresaron al país 178 dólares por exportaciones.

Acuerdo México-Canadá sobre financiamiento y desarrollo de proyectos

En el marco de los trabajos del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en Vancouver, Canadá, a la cual asistió el presidente Ernesto Zedillo, el 24 de noviembre el director general del Bancomext, Enrique Vilatela Riba, y el presidente de la Bolsa de Valores de Van-

couver, Michel E. Johnson, suscribieron un acuerdo de cooperación con el fin de intercambiar experiencias en materia de financiamiento y desarrollo de proyectos de inversión. Como parte del acuerdo se realizarán dos seminarios especializados, para promover alianzas estratégicas, misiones comerciales e intercambio de información sobre oportunidades de negocios.

Posteriormente, en una reunión con más de 40 empresas mineras de la nación anfitriona, el titular del Bancomext declaró que la inversión canadiense en la minería mexicana asciende a aproximadamente 600 millones de dólares y que hay proyectos en puerta por una suma similar. Asimismo, Viltela Riba subrayó la importancia de la empresa minera canadiense de este país y destacó la conveniencia de tener un Centro de Información Minera en esa zona, por lo que la Secofi decidió establecerlo en las oficinas del Bancomext en Vancouver. Ahí los empresarios canadienses interesados en invertir en México tendrán a su disposición una página de internet con información especializada en minería.

Zedillo en la V Cumbre del APEC

Del 22 al 25 de noviembre el presidente Ernesto Zedillo realizó una visita oficial a Canadá donde participó, junto con otros 17 jefes de Estado, en la V Reunión Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), realizada los días 24 y 25 de noviembre en Vancouver. La APEC es el principal foro interlocutor de cooperación en la región y tiene como objetivos mantener el desarrollo económico de la región, contribuir al crecimiento de la economía mundial, fortalecer el sistema multilateral de comercio, así como reducir las barreras al comercio de bienes y servicios. En esta ocasión la cumbre fue ensombrecida y estuvo dominada por la crisis financiera de los países del Sudeste Asiático y se centró en las acciones que los participantes podrían realizar para ayudar a superarla en beneficio del sistema financiero mundial. En la declaración conjunta emitida al término de la reunión destacan los siguientes puntos:

- los recientes acontecimientos en los mercados cambiarios y financieros mostraron la interconexión de la economía glo-

bal y la importancia de trabajar juntos para enfrentar los desafíos que acompañan la globalización de los mercados;

- buscar la restauración rápida y duradera de la estabilidad financiera y la salud y el crecimiento sostenido de la región con la convicción de que los fundamentos y las perspectivas para su crecimiento a largo plazo son excepcionalmente fuertes;

- los mercados abiertos y las políticas prudentes y transparentes ayudarán a reducir la futura volatilidad del mercado;

- se fortalecerán la vigilancia mutua y la cooperación económica y técnica;

- se instará al FMI a que adopte nuevos mecanismos que movilicen la asistencia financiera con términos apropiados en apoyo de fuertes programas de ajuste;

- se ratifican los acuerdos alcanzados por los ministros para acelerar la liberalización voluntaria de nueve sectores, con reservas por parte de México y Chile, países que favorecen las negociaciones globales en lugar de las sectoriales;

- se intensificará la lucha para asegurar el acceso adecuado a la infraestructura para la gente en todas las formas de vida, urbana o rural, y

- se aprobó un fondo de rescate por 60 000 millones de dólares para apoyar a los países con problemas financieros derivados de la inestabilidad reciente.

Firma México la Convención contra minas antipersonales

La SRE informó que el 3 de diciembre México suscribió la Convención para la Prohibición del Uso, Almacenaje, Fabricación y Transferencia de Minas Antipersonales, promovida por Canadá. Antes de la firma en Ottawa, el Canciller José Ángel Gurría llamó a la comunidad internacional para "mantener los mecanismos de consulta creados en la convención de 1980 para avanzar en la prohibición o limitación de armas con efectos indiscriminados o excesivamente crueles".

Acuerdo de asociación económica con la Unión Europea

El 8 de diciembre México y la Unión Europea firmaron, en Bruselas, un Acuerdo de

Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y un Acuerdo Interino cuyos objetivos son allanar el camino hacia el establecimiento de una zona de libre comercio en el año 2000. El primero es la base legal y política para futuras conversaciones comerciales y su objetivo es la eliminación gradual de las barreras al intercambio de bienes y servicios. En él México se compromete a respetar los prin-

cipios de la comunidad internacional, conforme a la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración Universal de los Derechos Humanos, a las que toma como guía permanente de su participación constructiva y como marco de referencia en su relación con la comunidad internacional y estados que la integran.

El Acuerdo Interino permitirá, previa aprobación del Parlamento Europeo y el

Senado mexicano, adelantar la aplicación del capítulo comercial habilitando a un consejo conjunto que inicie en 1998 las negociaciones de la liberalización comercial.

Programa migratorio con Canadá

El 9 de diciembre la SRE informó que México y Canadá refrendaron el Programa Tem-

Riesgo y rendimiento*

El riesgo puede definirse como la volatilidad de los flujos de efectivo no operados por movimientos en los precios de los activos, es decir, el riesgo se asocia con la posibilidad de no obtener el flujo de efectivo el rendimiento esperado de una inversión por cambios de los precios en el sentido no esperado.

A los títulos de crédito del gobierno federal se les atribuye un *riesgo cero*, por tratarse del emisor más confiable de un país y ofrecer la certeza de que cumplirá sus compromisos de pago. El riesgo cero podría interpretarse como "la certidumbre de que no fallará en su compromiso".

El rendimiento es la ganancia o utilidad proveniente de una inversión o negocio. Por lo regular se expresa en porcentajes anuales sobre la inversión; el rendimiento nominal se refiere a la utilidad sin deducirle el efecto inflacionario.

A la inversión y la certidumbre debe corresponder un rendimiento proporcional al riesgo asumido. Una primer regla financiera es que *a mayor riesgo, mayor rendimiento esperado*. Las decisiones respectivas corresponden a individuos con diferentes actitudes frente al riesgo. De acuerdo con la psicología individual y los factores culturales, los inversionistas pueden tener diversas actitudes frente al riesgo cuyos puntos polares son la aversión y la afinidad a él.

TIPOS DE RIESGO

De manera teórica, el riesgo puede considerarse en dos vertientes generales. La primera se asocia al desempeño particular de la empresa, es decir, son riesgos internos. Algunos autores los de-

nominan *exposiciones contractuales* y otros *riesgos diversificables*. Asimismo, existen exposiciones al riesgo derivadas del entorno económico en que opera la empresa, en la actualidad multiplicado por el proceso de globalización en marcha. A este tipo de exposición se le llama riesgo ambiental, o no diversificable, ya que modifica poco o nada la situación de la compañía.

Las empresas y los inversionistas se enfrentan con distintos tipos de riesgo asociados al propio negocio, a la estrategia de operación o a los riesgos financieros.

En general, el riesgo financiero se asocia a posibles pérdidas por movimientos en las principales variables financieras, como los precios de las acciones, la tasa de interés y el tipo de cambio. Esta clase de riesgo puede manejarse adecuadamente y ha abierto paso a un área de negocio a cargo del manejo de riesgos.

Los riesgos financieros se pueden clasificar de acuerdo con los factores de alguna posible pérdida o que impidan obtener el flujo de efectivo y rendimiento esperados. Así, los principales riesgos financieros son:

- *De contraparte*: Se refiere a la probabilidad de que la concertación de posiciones en un individuo rebase su capacidad crediticia. La exposición crediticia depende del tipo de contrato, de sus volúmenes, de los subyacentes y del estatus crediticio de la contraparte. Para evaluar apropiadamente la calidad crediticia es necesario medir el efecto de las correlaciones entre los riesgos.

- *De mercado*: Se refiere a la probabilidad de variaciones en las cotizaciones de un subyacente. En la administración de una cartera de derivados es menester evaluar las correlaciones entre los riesgos.

- *De liquidez*: Se refiere a la facilidad o capacidad para cerrar o compensar una posición. En muchos mercados financie-

ros el problema de la liquidez se refleja en la incapacidad de mantener la continuidad en la formación de precios.

- *Operativo*: Se refiere a los riesgos asociados con la ejecución, la administración y el control de las negociaciones. Los riesgos operativos se dividen en dos:

- i) *Riesgo regulatorio*: cuando los riesgos se derivan de un marco normativo inadecuado que regule la actividad con derivados. Se debe contar con un marco legal apropiado para garantizar la oportuna valuación de riesgos entre las partes participantes en la negociación, la asignación de obligaciones y responsabilidades, y las facultades de las partes. Se refiere, principalmente, a derivados interbancarios (OTC) y a transacciones internacionales.

- ii) *Riesgo legal*: cuando se realizar transacciones con alguna persona o entidad sin la facultad legal para realizar tales transacciones.

La competencia nacional y mundial, así como la marcha operativa de cada empresa hace necesario identificar, prevenir y manejar el riesgo a fin de lograr buenos resultados. Para ello hay una serie de acciones e instrumentos al alcance de las empresas para la gestión del riesgo, tales como contrato a plazo (*forwards*), futuros, permutas financieras (*swaps*) y opciones.

La planeación y el ejercicio de la administración de riesgo entraña un enorme compromiso, por lo que es necesario crear conciencia del riesgo y su influencia en la buena marcha del negocio. Además del concurso de equipos de trabajo que los identifiquen, es preciso que las áreas estratégicas participen de manera coordinada y, con base en el conocimiento de las líneas del negocio, manejen de modo adecuado tanto los riesgos ambientales cuanto los contractuales.

*Colaboración especial de la Bolsa Mexicana de Valores

poral de Trabajadores Migratorios, en cuyo marco 6 000 trabajadores mexicanos laboraron en el país de la hoja de arce en los ciclos agrícolas de primavera y verano de 1997.

El programa, vigente desde hace 22 años, es considerado como modelo de lo que dos naciones pueden hacer en materia de complementación laboral, pues garantiza los derechos fundamentales de los trabajadores mexicanos, como vivienda digna, servicio médico y salarios iguales o superiores al mínimo que se paga en Canadá.

Viaje presidencial a Nicaragua y firma del TLC binacional

Con el propósito de impulsar el intercambio comercial bilateral y fomentar las inversiones recíprocas, los días 18 y 19 de diciembre el presidente Ernesto Zedillo realizó una visita oficial a Nicaragua durante la cual suscribió con su homólogo Arnaldo Alemán un tratado de libre comercio.

El nuevo pacto —que entrará en vigor a mediados de 1998, una vez ratificado por los congresos respectivos— establece un tratamiento preferencial a las exportaciones nicaragüenses, por lo que 77% de éstas tendrá libre acceso inmediato al mercado mexicano; 3% quedará libre de arancel en cinco años, 6% en diez, y 14% en quince.

A su vez, 45% de los envíos de México al país centroamericano estarán libres de ese gravamen en forma inmediata, 33% en cinco años y 19% en diez. En el TLC se prevén otros aspectos, como las medidas de salvaguarda, prácticas desleales de comercio, solución de controversias y las normas de origen, técnicas y fitozooterarias.

Ambos mandatarios atestiguaron, también, la firma de otros acuerdos de cooperación, entre los que destaca el del Bancomext con el Centro de Exportaciones e Inversión de Nicaragua.

COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Convenio de Alestra y la CFE sobre infraestructura para telefonía

La CFE y la empresa de telefonía de larga distancia Alestra firmaron el 3 de noviembre un convenio que permitirá a ésta utilizar la infraestructura de transmisión y distribución de la paraestatal para colocar su

red de fibra óptica. Alestra es la cuarta empresa telefónica en firmar un contrato de esta naturaleza con la CFE y con ello planea aumentar su red de fibra óptica de 4 400 a 9 000 kilómetros.

Teléfonos de México operará en Estados Unidos

Teléfonos de México (Telmex) dio a conocer que el 3 de noviembre la Comisión Federal de Telecomunicaciones de Estados Unidos emitió la autorización para que el otrora monopolio de la telefonía en México provea servicios globales de reventa de larga distancia conmutada entre ese país y puntos internacionales, incluido México.

La autorización otorgada a la alianza Telmex-Sprint está condicionada a que se reduzcan 51.8% las tarifas por llamadas que entren desde Estados Unidos a México en los próximos tres años y además la Comisión se reserva el derecho de imponer condiciones adicionales o salvaguardas si en el futuro la empresa mexicano-estadounidense distorsionara la competencia. Se estima que por la mencionada reducción de tarifas Teléfonos de México verá reducir sus ingresos en 450 millones de dólares.

ECOLOGÍA Y RECURSOS NATURALES

Programa contra la contaminación capitalina

El 18 de diciembre el gobierno del Distrito Federal anunció el inicio de un programa interinstitucional contra la contaminación del Valle de México cuyas acciones centrales en lo inmediato son el desarrollo de nueva infraestructura para la dotación de gas comprimido a las nuevas unidades automotoras, un moderno marco de normas, requerimientos a los transportistas para que se adapten a las nuevas disposiciones y la instalación de una red de gas natural para el área metropolitana.

En el programa participan, entre otras dependencias, la Semarnap, la Secofi, Nafin, la Secretaría de Energía, la Universidad Nacional Autónoma de México y los gobiernos del Estado de México y del Distrito Federal. En la primera acción, General Motors de México entregó al gobierno capitalino los primeros vehículos experimentales propulsados por electricidad, gas comprimido y gas natural.

CUESTIONES SOCIALES

Cruzada contra el crimen y la violencia

El 3 de diciembre el presidente Ernesto Zedillo anunció la creación de un Gabinete de Seguridad Pública y el inicio de una cruzada nacional contra el crimen y la violencia.

Zedillo anunció que se tomarán ocho medidas para hacer frente al problema de la inseguridad en el país, entre ellas las de reformar la Constitución para que los delincuentes no puedan evadir la acción de la justicia; verificar la política dictada por el Sistema Nacional de Seguridad Pública; coordinar la participación de los gobiernos estatales y del Distrito Federal, las comisiones de derechos humanos, los medios de comunicación y otras organizaciones en las acciones de la cruzada nacional, y emprender la reestructuración de la Procuraduría General de la República.

Con tales acciones se espera aliviar la preocupación de la sociedad por la creciente inseguridad.

Escolaridad promedio de 7.4 grados

En el documento *Principales cifras del sistema educativo nacional 1996-1997*, dado a conocer el 9 de diciembre, la SEP informó que en 1997 el grado promedio de escolaridad de los mexicanos mayores de 15 años fue de 7.4 grados de estudio, cifra que confirma una tendencia ascendente si se compara con los resultados de 1990, 1991 y 1992, cuyos promedios fueron, respectivamente, de 6.4, 6.6 y 6.8 grados.

El documento detalla que en 1997 el sistema educativo nacional dio servicio a 27.6 millones de mexicanos, para los cual se dispuso de 1.3 millones de maestros. Asimismo, se señala que 91% de la matrícula global corresponde a escuelas, instituciones y universidades públicas y establecimientos particulares, y que es en el nivel de licenciatura en donde la iniciativa privada tiene la mayor cobertura, con 25% del total.

En cuanto al analfabetismo, entendido como un problema sociocultural relacionado con la falta de conocimientos de la escritura, la lectura y el cálculo básicos, en 1997 fue de 10.1% de la población mexicana, proporción menor al 12.1% registrado en 1990.

recuento latino@americano



ASUNTOS GENERALES

Las mejores ciudades mercantiles

Con base en criterios como el costo de la mano de obra, la vivienda y el alquiler; la calidad de vida; la educación, y la capacidad para fomentar el comercio, la revista *Fortune* publicó en noviembre la lista de las ciudades latinoamericanas con mejores condiciones para la inversión y el establecimiento de negocios en 1997. Santiago (Chile) ocupó el primer lugar, seguida de Buenos Aires, la Ciudad de México, Caracas, La Paz, Monterrey (México), São Paulo, Quito, Lima y Bogotá. En escala mundial, la publicación situó a Nueva York como "el templo del capitalismo" en América; a Dublín, en Europa, y a Kuala Lumpur, en Asia.

Reeligen a Enrique Iglesias al frente del BID

El 3 de noviembre la Asamblea de Gobernadores del BID reeligió por segunda ocasión y en forma unánime a Enrique Iglesias como presidente del organismo para el período de 1998 al año 2003.

La decisión se tomó luego de valorar el desempeño del Banco en los últimos años, en los que se constituyó como la principal fuente de financiamiento multilateral de América Latina.

De 1988 a 1996 los préstamos aprobados pasaron de 1 680 millones de dólares

a 6 760 millones. Asimismo, el capital de la institución pasó de 34 500 millones de dólares en 1988 a 100 000 millones en 1994.

VII Cumbre Iberoamericana

Con el tema de los valores éticos de la democracia, los días 9 y 10 de noviembre se llevó a cabo en Isla Margarita, Venezuela, la VII Cumbre Iberoamericana, con la presencia de 21 gobernantes de América Latina, España y Portugal.

Al término de los trabajos los mandatarios emitieron una declaración conjunta en la que se pronunciaron por mejorar la impartición de justicia y combatir la corrupción; promover la transparencia en los procesos electorales, y ampliar la participación de la mujer y de los indígenas en la vida democrática.

Luego de reafirmar el derecho a la "información veraz" y a una prensa libre de censuras y restricciones, los jefes de Estado reiteraron la corresponsabilidad de los países en la lucha contra el narcotráfico y su rechazo a las certificaciones del gobierno estadounidense en esta materia. También se pronunciaron en contra del tráfico ilícito de armas y reconocieron la necesidad de eliminar las minas personales. Por último condenaron las medidas coercitivas unilaterales que impiden el libre comercio y anunciaron que la próxima Cumbre se realizará en Portugal, con el tema de la globalización.

III Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana

Con la participación de unos 600 inversionistas de la micro, pequeña y mediana empresa y representantes de los gobiernos regionales, del 16 al 18 de noviembre se celebró en Guatemala el III Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana. En él se examinaron políticas y estrategias para fomentar las exportaciones de esas entidades y consolidar su posición en las economías nacionales.

Congreso sobre la educación

Del 17 al 20 de noviembre la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura realizó en Buenos Aires el Congreso Iberoamericano sobre Educación, con la presencia de los ministros del ramo de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, 900 expertos de la región y España. Los participantes examinaron la relación de la educación con diversos procesos regionales.

Créditos a Perú y Ecuador para enfrentar daños de El Niño

Con el fin de ayudar a reparar los daños producidos por el fenómeno climatológico El Niño, el BID y el Banco Mundial anunciaron el 20 de noviembre sendos créditos a Perú y Ecuador, por un total de 405 millo-

nes de dólares. El primero recibió 150 millones de cada institución, mientras que al segundo el BID le destinó 105 millones de dólares, 71 de los cuales corresponden a un préstamo nuevo y el resto a una reasignación de empréstitos previamente aprobados.

Asociación Interamericana del Ministerio Público

Con la participación de 25 procuradores de justicia de la región, los días 26 y 27 de noviembre la Asociación Interamericana del Ministerio Público realizó en la Ciudad de México una reunión extraordinaria para analizar, entre otros puntos, el establecimiento de tratados bilaterales de extradición temporal y de medidas para reducir los efectos del narcotráfico en los sistemas judiciales de los países del área.

Reunión de ministros de Hacienda

Con los auspicios del BID, los ministros de Finanzas de la región y el Secretario del Tesoro de Estados Unidos se reunieron los días 2 y 3 de diciembre en Santiago, Chile, para examinar los principales asuntos económicos del continente, como el efecto de la crisis asiática en los mercados regionales; la modernización del sistema financiero; las inversiones; la seguridad social; el lavado de dinero, y la armonización de los sistemas financieros nacionales.

Desciende el valor del salario mínimo

Según cifras de la OIT difundidas el 24 de diciembre, en 1997 el salario mínimo regional aumentó 5.9%, con lo que su tasa anual promedio de crecimiento de 1990 a 1997 sólo fue de 1.1%. Así, con la excepción de Colombia, Chile, Panamá, Costa Rica y Paraguay, el poder adquisitivo regional en este lapso se situó por abajo del correspondiente a 1980. En Bolivia, El Salvador, México y Perú aquél equivale a un tercio del de hace 17 años, mientras que en Uruguay y Venezuela corresponde a 40 por ciento.

Privatizaciones en 1997

La Cámara de Comercio de Santiago informó el 29 de diciembre que en 1997 los gobiernos latinoamericanos privatizaron 91 empresas por un monto global de 39 000

millones de dólares, lo que representa un incremento de 25 y 167 por ciento, respectivamente, frente al año anterior. El organismo especificó que de 1990 a 1997 se traspasaron en la región 827 empresas, por un valor superior a los 110 000 millones de dólares.

COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN

Aumenta el Mercosur el arancel externo común

Los ministros de Economía y los presidentes de los bancos centrales de los países miembros del Mercosur aprobaron el 14 de noviembre un incremento de 3% en el arancel externo común, el cual se situó en 17% en promedio. Este nivel arancelario se mantendrá hasta el 1 de enero del año 2001.

Tercer encuentro de ministros de la AEC

Con la participación de los cancilleres de la zona, los días 27 y 28 de noviembre se llevó a cabo en Cartagena de Indias, la III Reunión de Ministros de la Asociación de Estados del Caribe (AEC). En el encuentro se examinó la posibilidad de establecer una zona de turismo sustentable, la creación de un organismo para disminuir los efectos de los desastres naturales y la firma de un acuerdo global de transporte.

Financiamiento récord de la CAF

El 11 de diciembre la Corporación Andina de Fomento (CAF) informó que durante 1997 aprobó créditos por 2 800 millones de dólares, cifra sin precedente en la historia del organismo, los cuales se destinaron principalmente al financiamiento de obras privadas de infraestructura vial y energética. El país más beneficiado en este lapso fue Ecuador, con 644.1 millones de dólares, seguido por Venezuela (512 millones), Perú (441.9 millones), Bolivia (363.4 millones) y Colombia (197.4 millones). El resto se distribuyó entre los otros países accionistas, incluidos los de nuevo ingreso: Jamaica, Panamá y Paraguay.

XIII Reunión Cumbre del Mercosur

Los días 15 y 16 de diciembre se reunieron en Montevideo los presidentes de los cua-

tro países miembros del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), así como los de Chile y Bolivia. Los mandatarios suscribieron una declaración conjunta de 34 puntos en la que se resumen los temas abordados, entre los que destacan la elevación de 3% del arancel externo común, aplicado desde noviembre por Argentina y Brasil; la prórroga de los acuerdos bilaterales con México, con excepción de Brasil; el protocolo para iniciar la liberalización de los servicios; el convenio para reconocer derechos previsionales, y el marco del reglamento *antidumping*. También se aprobó la creación de un grupo *ad hoc* sobre compras gubernamentales, a fin de elaborar un régimen de adquisición común, y un acuerdo que permite la participación de Chile en reuniones ministeriales y en consultas institucionales.

CENTROAMÉRICA

Se crea el organismo Fuerzas Armadas Centroamericanas

Con el propósito de "organizar foros para que los ejércitos de la región discutan los problemas del istmo", el 17 de diciembre se constituyó en Guatemala un nuevo organismo militar denominado Fuerzas Armadas Centroamericanas, el cual sustituya a la Conferencia de Ejércitos Centroamericanos. Se especificó que el nuevo ente no representa una "alianza militar", sino un espacio para analizar temas castrenses de interés del área.

ASUNTOS BILATERALES

La República Dominicana y Cuba reanudan relaciones diplomáticas

El 11 de diciembre el presidente de la República Dominicana, Leonel Fernández, anunció el restablecimiento de las relaciones diplomáticas con Cuba, rotas desde 1959. El mandatario ordenó la devolución inmediata del edificio de la embajada cubana en Santo Domingo, expropiado desde esa fecha, y repatrió a la isla a 23 balseros encontrados a la deriva.

Caldera visita Nicaragua

El 16 de diciembre el presidente de Venezuela, Rafael Caldera, visitó Nicaragua y se entrevistó con su homólogo Arnoldo Alemán. Tras dialogar sobre temas de interés

común, como el Pacto de San José, ambos mandatarios firmaron diversos convenios económicos y culturales.

ARGENTINA

Fuerte inversión extranjera en empresas privadas

La Secretaría de Industria informó el 26 de noviembre que en los últimos seis años el capital externo adquirió 423 empresas privadas, principalmente en el sector financiero, por un valor de alrededor de 20 435 millones de dólares. Del total de las operaciones 87% corresponden a compras directas, 12% a asociaciones y 1% a fusiones.

Bonos en liras

El 26 de noviembre el gobierno realizó en Europa una emisión de bonos por 300 000 millones de liras (cerca de 175 millones de dólares), por medio de los bancos Chase Manhattan y Banque Paribas. Los títulos se colocaron a una tasa de 8% en liras (8.72% en dólares), equivalente a 296 puntos básicos sobre la tasa del Tesoro de Estados Unidos, y un margen de 2.69% sobre los swaps en liras.

Menem visita Italia

Con el fin de estrechar las relaciones bilaterales, del 1 al 3 de diciembre el presidente Carlos Menem realizó una visita oficial a Italia, en la que se entrevistó con el Presidente y con el Primer Ministro de ese país, Oscar Luigi Scalfaro y Romano Prodi, respectivamente, así como con empresarios y legisladores.

BOLIVIA

Descubren yacimientos de plata

El 24 de noviembre la minera boliviano-estadounidense Apex Silver anunció el descubrimiento de un gigantesco yacimiento de plata, en la región minera de San Cristóbal, a unos 815 kilómetros al sur de La Paz.

Con una inversión de 330 millones de dólares para efectuar los estudios de factibilidad y construir el sistema de explotación, la fase productiva se iniciará en el año 2001, con lo que se triplicará la pro-

ducción nacional de plata, que en 1996 fue de 320 119 kilos finos.

Graves pérdidas agrícolas por El Niño

En diciembre el fenómeno climatológico El Niño dañó gravemente unas 300 000 ha de cultivos en los departamentos de Beni y Pando, en el extremo septentrional del país, así como las ciudades de Tarija Potosí y Cochabamba. Las pérdidas se estiman en más de 20 millones de dólares.

Aumentos a la gasolina y descontento popular

Para combatir el creciente déficit fiscal (unos 350 millones de dólares), el 6 de diciembre el gobierno de Hugo Bánzer anunció un aumento general en los combustibles de 25% en promedio, lo que repercutió en el costo de la canasta básica. Tres días después, la Central Obrera Boliviana encabezó las manifestaciones en contra de la "irracional e insensible" medida oficial.

Organismos por la justicia y los derechos humanos

Para "fortalecer la democracia y dar una vigorosa institucionalidad y justicia a Bolivia" el 22 de diciembre el presidente Hugo Bánzer estableció el Consejo de la Judicatura, el cual permitirá transparentar la elección de los magistrados del país y del Defensor del Pueblo, que garantizará los derechos humanos y constitucionales de toda la sociedad boliviana.

BRASIL

Privatizan empresas de generación eléctrica

El 5 de noviembre un consorcio de inversionistas nacionales adquirió, por 2 740 millones de dólares, 57.6% de las acciones ordinarias de la Compañía Paulista de Fuerza y Luz, la cuarta distribuidora de energía del país. La compra, realizada en subasta pública, se ubicó 70% por arriba del precio fijado por las autoridades.

Plan de Ajuste Económico

Con el propósito fundamental de aumentar los ingresos fiscales, el presidente Fer-

nando Henrique Cardoso anunció el 10 de noviembre un severo plan de ajuste económico que establece recortes en el gasto gubernamental, incluyendo el despido de 33 000 burócratas; aumento a los impuestos y tarifas públicas, e incentivos a las exportaciones.

En medio de crecientes protestas populares, el día 21 el presidente modificó parcialmente su programa, al suspender el cese masivo de empleados públicos. En su lugar se realizará un censo entre los burócratas "no estables" (los que ingresaron al gobierno de agosto de 1983 al mismo mes de 1988, cuando se aprobó la actual Constitución) para evaluar su situación individual y liquidar a aquellos cuya permanencia laboral no se justifique.

El 3 de diciembre el Congreso aprobó el programa gubernamental. El impuesto sobre la renta a personas físicas que ganan más de 1 800 dólares mensuales aumentó de 25 a 27.5 por ciento; el que se aplica a operaciones de renta fija pasó de 15 a 20 por ciento, y el gravamen sobre rendimientos por inversión en acciones se incrementó de 10 a 20 por ciento.

Importante crédito a Petrobrás

Un consorcio de bancos y empresas privadas de Japón, encabezado por el Eximbank de ese país, anunció el 11 de noviembre un préstamo por 1 350 millones de dólares, para financiar diversos proyectos de la estatal Petrobras. Entre éstos destacan la construcción de un gasoducto para transportar 8 000 millones de pies cúbicos diarios de gas natural boliviano; la edificación de una red de suministro de gas doméstico en la región amazónica; la modernización de una refinería petrolera en Río Grande do Sul, y la construcción de una plataforma marítima de prospección de crudo.

Se incrementa el trabajo infantil

En su informe *Indicadores sobre niños y adolescentes 1991-1996*, distribuido el 17 de noviembre, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia señalan que en Brasil hay ocho millones de niños (de entre 5 y 17 años) que trabajan, principalmente en actividades de alto riesgo, como la extracción de carbón y la recolección de caña de azúcar. Se especificó que 4.6 millones de niños de 10 a 17 años estudian y trabajan; 2.7 millones laboran sin

estudiar, y 522 000 niños de 5 a 9 años realizan diversas tareas.

Aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso

El 4 de diciembre el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística informó que en los últimos diez años la polarización del ingreso se acentuó, pues mientras en 1987 al 10% de la población más pobre del país le correspondió 1.12% de aquél, en 1996 sólo obtuvo 0.98%. En cambio, el ingreso del 10% de la población más rica creció en este lapso de 41.91 a 42.36 por ciento.

CHILE

Elecciones parlamentarias

Con un abstencionismo de casi 14%, de un padrón de 8 millones de electores, el 11 de diciembre se celebraron elecciones generales para renovar la totalidad de la Cámara de Diputados (120 escaños) y parte de la de Senadores (20 de 38). La Subsecretaría del Interior informó un día después que la coalición en el poder, Concertación de Partidos por la Democracia (constituido por los partidos Demócrata Cristiano, Socialista y por la Democracia) obtuvo 55.5% de los sufragios, seguida por la alianza opositora de derecha Unión por Chile (partidos Renovación Nacional y Unión Demócrata Independiente), con 36.23 por ciento.

Destino de las exportaciones

La Dirección de Promoción de Exportaciones informó el 30 de diciembre que de enero a noviembre las ventas externas del país sumaron 15 834.7 millones de dólares. Estados Unidos concentró 15.6% del total, seguido de Japón (15.4%), Reino Unido (6.5%), Corea del Sur (5.9%), Brasil (5.5%), Argentina (4.5%) y México (2.1%).

COLOMBIA

Ley de extradición sin retroactividad

El Congreso aprobó el 26 de noviembre, por 144 votos a favor y 15 en contra, la ley que permite extraditar a los narcotraficantes del país, pero sin retroactividad. Así, la disposición no afecta a los llamados *barones de la droga* encarcelados antes

de la entrada en vigor del ordenamiento (16 de diciembre). Según los analistas, éste constituye un grave fracaso del gobierno que buscó establecer la extradición sin ningún tipo de restricciones.

Producción cafetalera

La Federación Nacional de Cafeteros informó el 11 de diciembre que la cosecha 1996-1997 rindió 10.8 millones de sacos de 60 kilos, 500 000 sacos menos que lo estimado, debido a los efectos del fenómeno climatológico de El Niño. Para la siguiente cosecha se prevé una producción mínima de 12 millones de sacos. El organismo también informó que de 1980 a 1997 el área cultivada de café se redujo 13.9%, a 869 157 ha (0.76% del territorio nacional). Asimismo, 60.5% de los productores tiene, en promedio, menos de una hectárea, mientras que 0.49% posee más de 20 hectáreas.

Cuantiosos ingresos por drogas

La Universidad Nacional de Colombia y la organización privada Fedesarrollo publicaron el 11 de diciembre un informe en el que se afirma que de 1990 a 1995 el narcotráfico en el país generó ingresos anuales por 2 429 millones de dólares, que equivalen a 21% de las exportaciones nacionales y a 2.6% del PIB.

Nueva Ley de Orden Público

Para facilitar las conversaciones de paz con la guerrilla el presidente Ernesto Samper promulgó el 26 de diciembre la Ley de Orden Público, con la cual se suspenden las órdenes de captura; se otorgan facultades al gobierno para indultar a los insurgentes que depongan las armas (se excluye a los subversivos extranjeros), y se prohíbe a particulares no autorizados por el gobierno a negociar la paz.

Crece la inversión externa

Con base en el programa de privatizaciones, el 29 de diciembre el gobierno informó que la inversión extranjera en 1997 ascendió a 5 400 millones de dólares, 60% más que el año anterior. España fue el principal inversionista, con cerca de 2 500 millones de dólares.

COSTA RICA

Aumenta la producción de café

El Instituto del Café informó el 8 de diciembre que en la cosecha 1996-1997 la producción del grano alcanzó 2.9 millones de sacos de 46 kilogramos. Para el siguiente ciclo la producción se estima en 3.2 millones, debido "al comportamiento cíclico de los cultivos y a pesar de los daños ocasionados por el fenómeno El Niño".

CUBA

La ONU condena el bloqueo estadounidense

Por sexto año consecutivo, la Asamblea General de la ONU aprobó el 5 de noviembre, por 143 votos a favor, tres en contra y 17 abstenciones, una resolución que condena el bloqueo económico y financiero que Estados Unidos sostiene contra Cuba desde hace más de 30 años.

Desciende la producción azucarera

El 14 de noviembre el gobierno informó que en 1997 la producción azucarera alcanzó 4.25 millones de toneladas, frente a 4.45 millones del año anterior. El descenso se debió principalmente a los efectos del huracán que azotó la isla a finales de 1996, así como al recrudescimiento del embargo económico estadounidense, la ineficiencia productiva y la falta de financiamiento para la importación de fertilizantes y otros insumos agrícolas.

Más ayuda de la Unión Europea

El 2 de diciembre la Unión Europea anunció un plan global de ayuda humanitaria a Cuba, por nueve millones de dólares. Los recursos se canalizarán, por medio de ONG europeas, a programas de alimentación infantil, creación de huertos escolares, material para cooperativas agrícolas y otros rubros. Con ésta son ya cuatro las ocasiones que la isla recibe ese tipo de apoyos, que suman así 64 millones de dólares.

Falleció el líder Carlos Rafael Rodríguez

El 9 de diciembre falleció en La Habana, a los 84 años, el destacado revolucionario

Carlos Rafael Rodríguez, una de las principales figuras de la política cubana en los últimos 60 años. Fundador del Partido Comunista Cubano, miembro del Comité Central y del Buró Político, Rodríguez impulsó las relaciones con la otrora Unión Soviética y fue uno de los más cercanos colaboradores del presidente Fidel Castro.

Rechazo a disposición legal estadounidense

El 16 de diciembre un juez de Estados Unidos ordenó al gobierno cubano el pago de 185 millones de dólares a las familias de los tres anticastristas muertos cuando dos aviones de la organización Hermanos al Rescate fueron derribados en febrero de 1996. Las autoridades de La Habana rechazaron la disposición por considerarla "ilegítima y contraria al derecho internacional".

Importante exportación de habanos

El gobierno informó el 23 de diciembre que en 1997 la producción de puros superó los 100 millones, de los cuales se exportaron más de 98 millones, por más de 150 millones de dólares, valor 70% superior al del año anterior. Para 1998 se estima una producción exportable de 160 millones de habanos, por un valor de 240 millones de dólares.

Participación extranjera en la economía

El Ministerio de Inversión Extranjera informó el 26 de diciembre que durante 1997 se concretaron 300 asociaciones con empresas de diversos países y que 160 operadores foráneos se establecieron en las tres zonas francas del país. También notificó que se suscribieron acuerdos con 30 países para promover y proteger la inversión extranjera.

ECUADOR

Nuevo yacimiento de petróleo

El Ministerio de Economía anunció el 6 de noviembre el descubrimiento de un yacimiento de petróleo, con alrededor de 50 millones de barriles de crudo. Localizado en la jurisdicción de Huamayacu, a 186

kilómetros de Quito, tiene un potencial productivo inicial de 2 000 a 3 000 barriles diarios.

Importantes reformas constitucionales

Tras intensos y prolongados debates, el 21 de noviembre el Congreso aprobó unas polémicas reformas a la Constitución que permiten privatizar o concesionar empresas estratégicas; prohibir huelgas en los servicios de utilidad pública, e imposibilitar el establecimiento de monopolios.

Nueva Asamblea Constituyente

Con el fin de modernizar la estructura política y social del país, el 30 de noviembre se llevaron a cabo comicios para elegir 70 asambleístas que reformarán parcialmente la Carta Magna del país.

El Partido Social Cristiano alcanzó la mayoría de los escaños, seguido por las agrupaciones Democracia Popular e Izquierda Democrática.

GUATEMALA

Balance del Acuerdo de Paz

A un año de firmado el Acuerdo de Paz Firme y Duradera entre el gobierno y la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca, el 25 de diciembre el presidente Álvaro Arzú informó que se han cumplido 85% de los compromisos contraídos, en especial los de desarme, desmovilización y reincorporación de los insurgentes a la vida civil; reducción del ejército en 33%; creación de la Policía Nacional Civil; instauración de las comisiones que evalúan las acciones, e inicio de la reestructuración del Estado y la reforma fiscal.

GUYANA

Janet Jagan asume la presidencia

Después de ganar las elecciones como candidata del Partido Progresista del Pueblo, sobre su opositor Desmond Hayte, del Partido del Congreso Nacional, el 18 de diciembre Janet Jagan asumió la presidencia del país.

Anteriormente, ocupó el puesto de Primera Ministra, al morir su esposo, el presi-

dente Cheddi Jaggan, quien gobernó de 1992 a principios de 1997.

HONDURAS

Carlos Flores Facussé, presidente electo

El 30 de noviembre se realizaron elecciones generales para Presidente y miembros del Congreso. Según cifras preliminares del Tribunal Nacional de Elecciones, el candidato del Partido Liberal (PL), Carlos Flores Facussé, resultó ganador al obtener 54.04% de la votación, seguido por la representante del Partido Nacional (PN), Nora Gúnera de Melgar, que captó 40.98%. El PL captó 49.87% de los sufragios para el Congreso y obtuvo la mayoría de las 297 alcaldías, excluyendo la capital, la cual ganó el PN.

JAMAICA

Reeligen a Parcival Patterson

Por tercera vez consecutiva Parcival Patterson, del Partido Nacional Popular (PNP), ganó las elecciones para Primer Ministro celebradas el 18 de diciembre. En las parlamentarias, el PNP obtuvo 56% de los escaños, correspondiendo 39% al opositor Partido Laborista de Jamaica.

NICARAGUA

Ayuda alimentaria de Francia

En el marco de una visita oficial al país, el 20 de noviembre el secretario general del Ministerio de Asuntos Exteriores de Francia, Bertrand Dufourcq, anunció en Managua una asistencia alimentaria por alrededor de 600 000 dólares.

Visita del Presidente de España

El 11 de diciembre el presidente de Gobierno de España, José María Aznar, realizó una visita oficial a Nicaragua. Con su homólogo Arnoldo Alemán, suscribió dos acuerdos: uno de extradición, para facilitar la entrega de presuntos terroristas, y otro de carácter financiero y comercial, que incluye una línea de crédito por 100 millones de dólares para financiar las importa-

ciones de bienes españoles. Aznar también trató el tema de los bienes hispanos confiscados por el gobierno anterior y se entrevistó con el líder sandinista y expresidente del país, Daniel Ortega.

Concluye el desarme

El 27 de diciembre concluyó el proceso de desarme y desmovilización de la llamada resistencia nicaragüense, al entregar sus armas los últimos 485 miembros del Frente Unido Andrés Castro. Los excombatientes fueron reintegrados a la sociedad civil y se les otorgó ayuda económica y técnica.

PERU

Se reduce la pobreza

El Ministerio de Economía informó el 7 de diciembre que en los últimos cinco años el número de hogares pobres y la pobreza extrema se redujeron de 56.3 a 44.1 por ciento y de 32 a 18 por ciento, respectivamente.

Según la dependencia, este resultado se fundamentó en la buena evolución del producto que sólo en 1997 experimentó un incremento superior a 7 por ciento.

Recompra de pasivos con la AID

El 24 de diciembre el gobierno formalizó la recompra de la mitad de su deuda (177 millones de dólares) con la estadounidense Agencia Internacional para el Desarrollo (AID). El débito se renegoció a 32% de su valor real.

REPÚBLICA DOMINICANA

Acuerdo comercial con Centroamérica

Los días 6 y 7 de noviembre los presidentes de Centroamérica se reunieron en Santo Domingo con su homólogo dominicano, Leonel Fernández, para examinar la relación económica entre el istmo y el país caribeño.

Al término de la visita los mandatarios suscribieron un Tratado de Libre Comercio que incluye la aplicación de normas mínimas y una desgravación arancelaria única para todos los artículos, salvo algu-

nas excepciones. También se firmaron convenios bilaterales de cooperación técnica, cultural, educativa y tecnológica; de combate al narcotráfico y lavado de dinero, y de eliminación de visado para diplomáticos.

Paro de labores

El 11 de noviembre la Coordinadora de Organizaciones Populares realizó un paro general de labores, el cual fue acatado parcialmente, en demanda de un incremento salarial de 40%, la reducción en los precios de los artículos de consumo básico y gasolina y la solución al problema del suministro eléctrico, el cual es irregular.

URUGUAY

Huelga general

En protesta contra la política económica gubernamental, la Central Obrera PIT-CNT organizó el 27 de noviembre un paro general de 24 horas. Los huelguistas demandaron abatir la tasa de desempleo, mejorar los salarios, establecer un sistema de seguridad social solidario y realizar una investigación sobre el destino de los desaparecidos durante el régimen militar que gobernó el país de 1973 a 1985.

VENEZUELA

Crece la pobreza extrema

Debido a los bajos salarios, la falta de políticas sociales y la desigualdad en la distribución del ingreso, la Oficina Central de Estadística e Informática informó el 3 de diciembre que 40.3% de la población vive en condiciones de pobreza extrema, lo que representa un incremento de 9.3% con respecto al segundo semestre de 1996. También notificó que 28.4% de los venezolanos son pobres, es decir, sólo cubren sus necesidades básicas.

Renuncia el Ministro de Hacienda

Tras ser acusado por el Congreso de entorpecer las investigaciones en un caso de presunta malversación de fondos, el 11 de diciembre el ministro de Hacienda, Luis Matos Azócar, presentó su renuncia. En su lugar se nombró al exministro de Industria y Comercio, Freddy Rojas Parra.

Fondo de inversión en comunicaciones

Con el fin de desarrollar la primera red panamericana de medios de comunicación, el grupo venezolano Cisneros y la empresa estadounidense Hicks, Muse, Tate & Fuerst Inc. crearon el 16 de diciembre un fondo de inversión de 500 millones de dólares denominado Iberoamerican Media Partners. Ambas partes aportarán 50% del monto global.

Filial del BBV adquiere banco

El Banco Provincial, filial del español Banco Bilbao Vizcaya (BBV), adquirió el 16 de diciembre por medio de una subasta el Banco Popular y de los Andes, por 43.75 millones de dólares, monto 123% superior al precio base establecido.

Privatizan Siderúrgica de Orinoco

El 18 de diciembre el consorcio latinoamericano Amazonia, integrado por acereras de Argentina, Brasil, México y Venezuela, se adjudicó 70% de la Siderúrgica de Orinoco por 1 302 millones de dólares. Aquél produce 12.4 millones de toneladas anuales de acero, lo que representa 25% de la producción regional.

Resultados de la Agenda Venezuela

El 25 de diciembre el gobierno presentó los principales resultados del programa económico Agenda Venezuela en 1997. Con respecto al año anterior, la inflación bajó de 103 a 38 por ciento; el PIB creció de 1.6 a 5.1 por ciento; las reservas internacionales pasaron de 15 229 millones a 18 500 millones de dólares; el desempleo bajó de 12 a 11 por ciento; las exportaciones no petroleras crecieron 15% y la inversión extranjera aumentó 150 por ciento.

Privatizaciones en 1997

El Fondo de Garantías, Depósitos y Protección Bancaria informó el 28 de diciembre que durante 1997 el gobierno subastó 19 empresas públicas y 13 bienes inmuebles, por los cuales obtuvo 1 400 millones de dólares.

Summaries of **a**rticles



- 3** **Presentation**
Juan González García
A hundred years have passed since the first Japanese migration to Mexico. Since then, links between these two countries have substantially grown. The author reviews the two issues of *Comercio Exterior* devoted to its analysis, from its origins in seventeenth century until these days of globalization. Likewise, economic and social matters of contemporary Japan are examined.
- 6** **Mexico-Japan Relations in Global Transformation**
Victor López Villafañe and Luis Oliver N.
The authors examine Mexico's economic relationship with Japan in the context of current globalization and regionalization trends. Their conclusion is that bilateral relations may be enhanced, and yet in order to achieve so, clear actions beyond diplomatic level must be defined —new actions that lead to a particular and concrete treatment which not only consolidates Mexico as an export platform for Japanese firms but also provides an attractive market.
- 15** **Postwar Economic Links between Mexico and Japan**
Carlos Uscanga
This article reviews some aspects of Mexico-Japan economic relations since diplomatic contact between both countries was re-established after World War II and up to the intensification of their trade bonds in the late seventies.
- 21** **Mexico-Japan Relations: History of a Binational Effort**
María Elena Ota Mishima
Historical vicissitudes of diplomatic relationship between Mexico and Japan, from the first contacts in the mid-16th century and up-to-date, are described. The author highlights the far-reaching 1888 binational treaty by which, for the first time ever, a western nation recognized Japan's sovereignty, as well as Japanese immigration to Mexico starting 100 years ago.
- 29** **Japanese Participation in International Organizations, 1995-1997** / *Fernando Alfonso Rivas Mira*
Japanese economic prevalence during the last decades has propitiated a more dynamic, nonmarginal role in international relations, with more active participation in the processes of world peace and prosperity. The author analyses some features of this transition in terms of Japan's position in multilateral and regional organizations and bilateral relationships.
- 34** **Sogo Shoshas and Japanese Economic Development**
Ernesto H. Turner
Sogo shoshas, Japan's large trade associations, have played a key role in what is known as the "Japanese miracle". This article outlines their origins, as well as the transformations and vicissitudes they have gone through since the end of 19th century. Particular attention is given to the strategic function of such firms in stimulating output and foreign trade of Japanese products.
- 46** **An Approach to NAFTA Effects on Mexico-Japan Relations** / *Keiichi Tsunekawa*
Recent evolution of Japanese investments in Mexico is broadly analyzed, with the purpose of assessing the pertinence of two hypothesis: whether NAFTA offers Asian economy an opportunity to use Mexico as an export platform to the US market, or whether the North American bloc affects competitiveness of Japanese firms against US corporations.
- 49** **Dynamics and Convergence of Japanese and Mexican Agricultural Policies**
Melba E. Falck
After examining Mexican and Japanese general agricultural policies over the last decades, their similarities and differences, the author stresses recent convergence shown by market liberalization processes in both countries, and concludes that such shared dynamics offers the opportunity of strengthening binational agricultural trade and taking advantage of their complementarity in the foodstuffs market.