

SUSHI CON TORTILLA: LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN, 1995-2000

VÍCTOR KERBER PALMA

A la memoria de José Thiago Cintra

JAPONÉS EN HARMON HALL

LA RELACIONES ENTRE MÉXICO Y JAPÓN PUEDEN abordarse de dos maneras. Una de ellas es a través del clásico recuento de intercambios bilaterales que, para fortuna de quienes lo asumen, es bastante simple: al no haber entre estos dos países problemas políticos serios o experiencias amargas en el pasado —como las que tuvieron las naciones de Asia a causa del hegemonismo japonés en las décadas de los treinta y cuarenta del siglo XX—, es posible inferir que las relaciones nipo-mexicanas han sido básicamente amistosas. Fuera de las escaramuzas del Escuadrón 201 con los pilotos kamikazes en la parte final de la Segunda Guerra Mundial, entre México y Japón nunca ha habido confrontación, lo cual sirve para invocar las cifras alegres como ejemplos de cooperación y armonización de intereses.

En las efemérides suelen recordarse el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1888 —primero que firmó Japón con un país en términos de igualdad— y el exitoso desempeño de la comunidad de origen japonés en México, hechos ambos que ocuparon buena parte de la obra académica de la desaparecida María Elena Ota Mishima. Sin embargo, desde una perspectiva global, geopolítica, encontramos una película algo distinta en la que entre México y Japón se identifican algunos desencuentros y no pocos malentendidos. ¿La causa? El celo de Washington cuando percibe que tal relación podría obstaculizar sus intereses estratégicos.

De tal modo que ni el tratado de 1888 fue para los estadounidenses tan inofensivo ni tampoco creyeron en la inocencia de las migraciones japonesas. Los interpretaban como parte de un gran complot entre el gobierno de don Porfirio y el emperador Meiji. Y asimismo, cuando Venustiano Carranza se dirigió a la compañía Mitsui para comprarle armas en medio del fragor revolucionario, el hecho se vio como el eslabón de una alianza

sinistra que involucraba también a los alemanes y que a la larga agilizó la entrada de los Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial.¹

Un ejemplo más reciente ha sido el establecimiento de las industrias maquiladoras japonesas en la frontera norte de México, que provocó una ola de conjeturas y sospechas de agravio contra el capitalismo estadounidense, cuando se creía que Japón pretendía doblegar su economía y consolidarse como el poder hegemónico del sistema.² Se hablaba entonces de planes siniestros diseñados en el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), en Tokio, para apoderarse de los Estados Unidos; de una supuesta conspiración por parte de las empresas automotrices de Japón para provocar el colapso de sus competidoras estadounidenses, y también del interés por controlar el sistema universitario de los Estados Unidos a través de becas y de apoyo a los programas académicos.

Desde esta perspectiva, era imposible ver con objetividad la instalación a finales de los ochenta de maquiladoras japonesas en el territorio vecino, lo mismo en el Pentágono que en las ensambladoras de Detroit o en las ciberempresas del Silicon Valley en California, como si se hubieran instalado ahí para dañar deliberadamente la economía estadounidense con el beneplácito mexicano. Pero nadie ha podido comprobar que en efecto los intercambios nipo-mexicanos hayan querido atentar alguna vez contra la seguridad nacional de los Estados Unidos.

La conclusión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1993 parece haber disipado estos temores, ya que se interpretó como un desistimiento final de México en su afán por usar a los japoneses como contrapeso a los designios de Washington. Sin embargo, si bien es cierto que el TLCAN disipó las paranoias en los Estados Unidos sobre una presunta alianza estratégica entre México y Japón, invirtió los papeles al despertarse esta vez en la potencia asiática la sospecha de que el tratado estaba diseñado para afectar sus intereses en Norteamérica, mediante el establecimiento de reglas de origen que las empresas japonesas no se hallarían en condiciones de cumplir.

El punto central de este trabajo corresponde a esta nueva etapa en la que el susodicho tratado marcó un corte en la comprensión de la bilateralidad nipo-mexicana contemporánea. Es más, prácticamente el conjunto de la política económica de México se redefinió a partir del TLCAN, y asi-

¹ Véase Víctor Kerber, 1992; 28-50.

² Algunos ejemplos de la literatura antijaponesa de estos años son: Bill Emmott, *Japanophobia. The Myth of the Invincible Japanese*; Stephen D. Cohen, *Cowboys and Samurai. Why the United States is Losing the Battle with the Japanese, and Why it Matters*; Pat Choate, *Agents of Influence. How Japan's Lobbyists in the United States Manipulate America's Political and Economic System*; Robert L. Kearns, *Zaibatsu America. How Japanese Firms are Colonizing Vital U.S. Industries*.

mismo se replantearon los fundamentos de la política exterior, consagrada hasta entonces a evitar el alineamiento con cualquier potencia mundial y en especial la vecina.

EL DESCUBRIMIENTO DEL PACÍFICO

Japón ha sido una constante en los deseos de diversificación de las relaciones exteriores de México. Las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo en la década de los setenta lo ubicaban no como un simple proveedor de capitales y tecnología alternativo a los Estados Unidos, sino como una de las potencias económicas emergentes más importantes que podrían coadyuvar al desarrollo nacional. Hacia 1978 todo parecía indicar que el petróleo desempeñaría el papel vinculador entre los dos países; México lo tenía en abundancia y Japón lo requería con urgencia. Se elaboraron para tal fin los primeros planes de largo plazo para la concurrencia de los dos en un futuro basado en la complementariedad económica.³ Y los intercambios efectivamente crecieron, hasta el punto de que 84.2% del petróleo exportado por México en 1980 fue a parar a Japón.

Los japoneses respondieron con préstamos preferenciales destinados a la modernización de los puertos industriales mexicanos en el Pacífico y a proyectos siderúrgicos como el de Sicartsa y la compañía Productora Mexicana de Tubería (PMT). De hecho, tanto unos como otros apostaban a que los precios del petróleo irían en ascenso y que lo mejor era asegurar mercados de consumo y aprovisionamiento. Los inversionistas japoneses ampliaron sus actividades en México en el supuesto de que cada vez requerirían de más petróleo mexicano para sus industrias y, consecuentemente, sus misiones empresariales aumentarían, de ahí también que construyeran el Hotel Nikko en la ciudad de México.

Pero la crisis de la deuda externa en 1982 echó por tierra los planes entre estas dos naciones. A los japoneses los invadió el pánico. El Bank of Tokyo tenía comprometido más de 80% de su capital en deuda mexicana; y el gobierno de México —que de por sí nunca satisfizo del todo los requerimientos de Japón en materia de hidrocarburos— de pronto se desprendió unilateralmente de los proyectos de conversión como el de PMT, incrementando con ello la desilusión japonesa.⁴ Hasta la fecha, esa expe-

³ Un ejemplo es el estudio de Miguel S. Wionczek y Miyokei Shinohara (coords.), *Las relaciones económicas entre México y Japón. Influencia del desarrollo petrolero mexicano*.

⁴ *Ibid.*, pp. 215-246. Satori N. Katada, 1996; 61-79.

riencia sigue presente en la memoria de los japoneses. Perdonan pero no olvidan. La deserción mexicana fue tan chocante para ellos como la súbita estatización de la banca lo fue para los banqueros de México en septiembre de 1982.

La política económica de México dio un giro con la llegada de Miguel de la Madrid al poder. El activismo mexicano característico de la década anterior se trocó en repliegue y colaboración con las exigencias de instituciones financieras tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Se admitió cada vez más la posibilidad de que los inversionistas extranjeros participaran en la economía con aportaciones superiores a las de la ley que las regulaba desde 1973; el gobierno bajó drásticamente las cuotas arancelarias para un buen número de productos importados, y asimismo lanzó un programa de privatización de empresas públicas, incluida la banca.

En noviembre de 1987, Miguel de la Madrid introdujo durante su visita oficial a Japón el tema de la "Cuenca del Pacífico" como un tema novedoso en el espectro de la política exterior mexicana, hasta entonces concentrada en el escenario interamericano. La Cuenca del Pacífico era considerada por muchos como la zona de la geoeconomía hacia la cual todo el mundo se dirigía, en el supuesto de que en ella se definiría el futuro de la humanidad porque ahí estaría concentrado el poder económico y político del siglo XXI. El país que se quedara fuera —se pensaba— prácticamente cancelaría sus posibilidades de asegurarse un lugar de privilegio en el futuro; luego entonces, México debía estar ahí, comprometiendo de nuevo a Japón en la conveniencia de invertir en México.

Pero la experiencia negativa de los años anteriores hizo que los japoneses se mostraran reticentes a asumir compromisos en gran escala. Sólo hasta que se suscribió el llamado Plan Brady de 1989, con el cual se reestructuró parte de la deuda externa de México, comenzó a verse cierto interés en algunos proyectos de inversión. El gobierno japonés enfrentaba entonces fuertes presiones de Washington para restringir "voluntariamente" sus exportaciones hacia los Estados Unidos y reducir con ello su déficit comercial bilateral que desde 1986 superaba los 50 mil millones de dólares. Una manera de sacarle la vuelta al problema era produciendo en México, a través del sistema de maquiladoras, artículos que después se exportarían a los Estados Unidos; se reduciría así el desequilibrio sin sacrificar utilidades, aprovechando la rentabilidad de la mano de obra mexicana tan golpeada por la crisis económica.

Los japoneses incursionaron entonces en un régimen de división regional de la producción manufacturera que conocían bien, puesto que contaban con maquiladoras en otras partes de Asia; de ahí que no les eos-

tara mucho trabajo adaptarlas a México. El número de maquiladoras niponas aumentó de manera repentina a mediados de los ochenta, casi todas concentradas en el corredor industrial de Tijuana conocido como la Mesa de Otay. A finales de 1987 existían no más de 20 maquiladoras japonesas en esa franja y no representaban ni 2% del total de las maquiladoras instaladas en el país; sin embargo, fueron suficientes para alterar las sensibilidades en California. La revista *Forbes* advirtió sobre el carácter explosivo que tenía la presencia japonesa en el vecino contiguo y *The Economist* también advirtió acerca del “riesgo” que representaba la presencia japonesa muy cerca del territorio estadounidense.⁵

Para los mexicanos, en cambio, esas inversiones se veían como fuentes indispensables de empleo en medio de la depresión, además de que contribuían al crecimiento económico. El gobierno delamadridista las presentaba como símbolos de la confianza creciente en la política económica, aparte de que insertaban al país en la Cuenca del Pacífico. Algunos estudios también interpretaron el fenómeno maquilador como un ejemplo de inserción adecuada en la globalización y de cooperación triangular. Los economistas Terutomo Ozawa y Clark Reynolds, por ejemplo, asumían con optimismo en una ponencia presentada en aquellos años que las economías de Japón, México y los Estados Unidos podrían beneficiarse enormemente de esta complementariedad.⁶

Comenzó a verse entonces con mayor atención la necesidad de considerar la influencia estadounidense sobre la bilateralidad nipo-mexicana. Con el fin de ponderar el impacto que los acuerdos entre México y Japón podían tener sobre las sensibilidades oficiales y privadas de los Estados Unidos, varios estudiosos del tema se aplicaron a analizar este triángulo de países como una sola unidad y no como tres segmentos desconectados. Uno de esos estudios concluía: “En suma, consideramos que a pesar de las posibilidades de conflicto que pueda haber en las relaciones Japón-México-Estados Unidos, existe también un amplio espacio para la cooperación a través de la industria maquiladora.”⁷

En esa misma línea, Gabriel Székely recomendaba:

Aunque trata de mantenerse por encima de esta controversia, México no puede soportar una situación en la que la confrontación reemplaza a la negociación y al compromiso en las relaciones económicas de los Estados Unidos con

⁵ Kathleen K. Wiegner, “How to Mix Sake with Tequila”, *Forbes*, 23 de marzo de 1987, pp. 48-50. “Mexico’s Rising Sun”, *The Economist*, 6 de junio de 1987.

⁶ Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, 1988.

⁷ Victor Kerber y Antonio Ocaranza, 1989; 841.

Japón. Sería virtualmente imposible encontrar proveedores alternativos a los recursos que Japón actualmente provee para México, en especial desde que un grupo grande de proveedores potenciales, las naciones de Europa, se hallan ocupados en sus propios asuntos. México podría fortalecer sus lazos con Japón y reforzar los procesos de compromiso y negociación entre sus dos principales socios comerciales si se coordina con los Estados Unidos en ciertos casos.⁸

EL PRESIDENTE NINJA

El entusiasmo por la presencia japonesa en México no solamente se reflejó en la multiplicación de bares sushi a lo largo y ancho de la geografía, sino también en la insistencia en querer proyectar las relaciones con Japón a largo plazo. En 1985, la Secretaría de Relaciones Exteriores publicó un documento con esta perspectiva —posterior al estudio de Wionczek y Shinohara de 1982—, pero no pasaba de expresar buenas intenciones y un futuro promisorio para las dos naciones.⁹ Incluso no se creía tan indispensable la inclusión de los Estados Unidos en el entramado de las relaciones bilaterales, a menos que fueran como punto de referencia sendas guerras contra México y Japón. Era clara la discrepancia entre el análisis oficial, tendiente a remarcar los frutos de la bilateralidad, y el análisis académico, más inclinado hacia una visión de conjunto.

Pero el arribo de Carlos Salinas de Gortari al poder cambió la visión oficial. Sus programas de modernización se inspiraban en buen grado en el fenómeno del desarrollo asiático, teniendo a Japón como el eje de un nuevo esquema de cooperación a largo plazo en el orden mundial. La japonofilia del presidente Salinas se expresaba en muchos sentidos. Sus hijos fueron inscritos en el Liceo Mexicano Japonés; la comunidad de ese origen radicada en el país gozó de atenciones de privilegio, además de que el presidente insistió en el deseo de México de formar parte de los organismos multilaterales de la Cuenca del Pacífico (PECC, PBEC, APEC). La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) cobró entonces una importancia equivalente a la del MITI de Japón, en detrimento de la Secretaría de Relaciones Exteriores como huésped de las misiones empresariales japonesas. La embajada de México en Japón se convirtió asimismo —junto con las representaciones de Bancomext y Nafin en Tokio— en bastión del interés particular de Carlos Salinas.

⁸ Gabriel Székely (ed.), 1991; 21.

⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985.

Salinas volvió a convocar a la creación de una Comisión México-Japón que planificara las relaciones bilaterales en el largo plazo pero con un enfoque más integral,¹⁰ y procuró vincular a México a como diera lugar a la globalización que, según se creía, estaría liderada en el futuro por los conglomerados industriales, bancarios y comerciales del país del Sol Naciente. Si se quería ingresar al siglo XXI del lado de los auténticos vencedores (en principio los Estados Unidos y Rusia figuraban como potencias decadentes al término de la Guerra Fría), era necesario emprender “el vuelo de los gansos”, metáfora con la que se describía el porvenir encabezado por Japón. Tal era la recomendación de Ozawa:

Si México desea utilizar el dinamismo industrial del Pacífico asiático como una alternativa —o más realistamente, como un suplemento— al dinamismo de los Estados Unidos, necesita diseñar una nueva política.

[...] Salinas debería buscar asesoría no sólo en Japón sino también en las economías del segundo rango dentro de la formación. Los “cuatro dragones” serían de gran utilidad en el diseño de la estrategia mexicana “hacia el Oriente”, pues podrían servir como socios comerciales, inversionistas directos y proveedores de tecnología.¹¹

Los japoneses, sin embargo, se mantuvieron desesperadamente prudentes para las ansiedades mexicanas. Una y otra vez recordaban que en México sus experiencias de negocios habían sido desastrosas, y guardaban cautela ante la irritación que su éxito económico causaba en los Estados Unidos. Argumentaban que México no contaba con infraestructura para recibir inversiones en gran escala y que la mano de obra mexicana les resultaba costosa ante el constante ausentismo y los elevados gastos en capacitación. Por otro lado, se desprendía de ellos un profundo orgullo ante el futuro promisorio que vislumbraban; probablemente el ejemplo más claro de esto lo constituía un controvertido libro publicado por el diputado conservador Shintaro Ishihara y el presidente de la corporación Sony, Akio Morita, bajo el sugestivo título de *Japón puede decir no*.¹²

Al no recibir una respuesta clara de Japón, el presidente Salinas decidió cambiar de giro en su estrategia de inserción en la globalización. Durante su discurso ante el Foro Económico Mundial reunido en Davos, Suiza, en 1990, el mandatario sorprendió al proponer el inicio de negociaciones entre México y los Estados Unidos con el fin de concretar un trata-

¹⁰ Comisión México-Japón Siglo XXI, 1992.

¹¹ Terutomo Ozawa, 1991; 172-206.

¹² Shintaro Ishihara y Akio Morita, 1989.

do de libre comercio. Sus fundamentos eran tres: primero, la propuesta concordaba con el espíritu de liberalización económica de la Ronda Uruguay del GATT, organismo al que México había ingresado apenas unos años atrás. Segundo, retomaba una propuesta similar emitida anteriormente por el ex presidente Ronald Reagan y que México había rechazado en su momento por considerarla atentatoria contra la soberanía. Pero el término de la Guerra Fría, la dinámica de la globalización y las buenas relaciones con el entonces presidente George Bush ofrecían un ambiente más propicio para redefinir la soberanía y fomentar el libre comercio. Y tercero, si Canadá y los Estados Unidos habían comenzado ya a negociar un tratado de libre comercio, ¿por qué no México?

El TLCAN se convirtió a partir de entonces en la piedra angular de la política económica e internacional de México. Salinas de Gortari todavía trató de interesar a los capitales japoneses en el atractivo del mercado mexicano durante su visita oficial a Japón en 1991, pero la élite dirigente de ese país veía los ofrecimientos mexicanos con suspicacia, incluso con recelo, hasta el punto de creer que un bloque comercial norteamericano constituiría una fortaleza antijaponesa. Preocupaba sobre todo el capítulo sobre las "reglas de origen", ya que las maquiladoras japonesas podían quedar en desventaja si se demandaba un alto porcentaje de contenido local como requisito para la comercialización de los productos. Sus circuitos de producción —desde las materias primas hasta el ensamblaje— cubrían un arco que abarcaba del Sureste Asiático a Hong Kong y Taiwán, antes de empaquetarse en México y Canadá. Imposible pues trasladar todas las plantas a Norteamérica sólo para cumplir con las reglas de origen del TLCAN, pero imposible también quedarse fuera.

En la élite empresarial y política nipona surgieron dos grupos: los que sugerían replegarse ante Norteamérica y fortalecer el foro para la cooperación económica en Asia-Pacífico (foro APEC) como un bloque netamente asiático, con Japón al frente, y los que buscaban vincularse al TLCAN. Al respecto, un equipo de asesores del entonces primer ministro Kiichi Miyazawa informó en diciembre de 1992 que la prosperidad del Pacífico asiático —y de Japón concretamente— aún dependía en muy alto grado de los mercados en los Estados Unidos y Europa, por lo que resultaría imposible asumir la creación de un bloque autosuficiente. Lo mejor, por consiguiente, era incrementar las inversiones japonesas en la región de Asia e intensificar simultáneamente el cabildeo en Washington contra las reglas de origen del TLCAN.¹³

Durante las negociaciones, uno de los logros de México consistió en insertar una cláusula para mantener el régimen de las maquiladoras prácti-

¹³ Citado en Víctor Kerber, 1993; 32.

camente sin alteración por un lapso de siete años a partir de la entrada en vigor del tratado. Se consideraba que este periodo de gracia sería suficiente para que los productores externos a la región se adaptaran a las nuevas condiciones y pudieran ajustarse a las reglas de origen. Salinas de Gortari al parecer creía que a través de esa cláusula se sembraría confianza entre los inversionistas japoneses, ya que buscó por diversos medios emitir un mensaje “rojaponista” asegurando que el TLCAN, lejos de ser un instrumento adverso, ofrecía las mejores condiciones para que las empresas niponas se instalaran en México bajo la denominación de “empresas mexicanas”.

El presidente seguía obsesionado con Japón aun por encima del TLCAN. Con este propósito promulgó una nueva Ley de Inversiones Extranjeras que asimilaba muchas de las críticas que los inversionistas japoneses aducían para no arriesgar sus capitales en México, y reforzó también la misión diplomática de México en Japón con un embajador distinguido como conocedor de los protocolos en aquel país de Oriente. En diciembre de 1993, con el TLCAN ya aprobado por el Congreso de los Estados Unidos, Salinas de Gortari efectuó una segunda visita a Japón e inauguró un consulado general de México en la ciudad de Osaka, con miras a conquistar a la comunidad empresarial de la próspera región de Kansai. Nadie imaginaba que unos días después México sería objeto de convulsiones violentas. Llegó pues el fatídico año de 1994.

Después de presumirse ante los ojos del mundo como un ejemplo exitoso de liberalización económica y de ser admitido en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el foro APEC, los mexicanos despertaron el primero de enero de 1994 con una insurrección indígena en Chiapas. Al margen del origen y destino de esa insurrección, lo cierto es que se reveló la cara oculta de la modernización salinista y se sembró desconcierto entre los empresarios japoneses. Posteriormente, los asesinatos de dos altos dirigentes políticos dieron la voz de alarma a quienes habían apostado a la carta mexicana. En diciembre de 1994, a los pocos días de que asumiera la presidencia el doctor Ernesto Zedillo, la economía mexicana de nuevo se estremeció tras el retiro súbito de capitales en el mercado financiero, luego de detectarse la incapacidad del gobierno para hacer frente al pago de los bonos de la Tesorería.

UN DRAGÓN CON CRUDA

En contraste con el fervor de Carlos Salinas por el modelo económico de Japón, su cultura del trabajo —que se quiso aplicar en algunos organismos laborales como el Sindicato Mexicano de Telefonistas— y sus capitales co-

mo directrices del desarrollo en México,¹⁴ en la administración del presidente Zedillo no se mostró el mismo interés. Existían por lo menos tres motivos que lo explican: el primero tiene que ver con el repliegue al que obligó la crisis económica de 1994-1995. Zedillo, de hecho, prefirió asegurar los intercambios con sus socios del TLCAN en vez de probar suerte con un actor que evidentemente irritaba las sensibilidades estadounidenses.

En segundo lugar habría que considerar el efecto de la depresión económica en Japón, que se acrecentó con la devaluación de la moneda tailandesa y la consecuente crisis asiática, también conocida como el “Efecto Dragón”. A consecuencia de la depreciación de los bienes raíces, la banca japonesa había venido sufriendo pérdidas desde principios de los noventa, pero, al estallar la crisis en julio de 1997, las empresas niponas enfrentaron pérdidas aún más cuantiosas y de las cuales difícilmente se han repuesto en 2000, el año inicial de lo que con entusiasmo se anunció como la “Era del Pacífico”.¹⁵ Ante tal situación, no puede descartarse que también en México ocurriera una especie de desencanto por Japón.

Finalmente, el presidente Zedillo se mostró más interesado en Europa como fuente de divisas frescas y mercados alternos a raíz de la conformación de la Unión Europea (UE), establecida mediante los Acuerdos de Maastrich de 1993. Esto condujo a privilegiar la negociación de un tratado de libre comercio con ese bloque de países. Sucedió entonces que el TLC con la UE actuó como el reloj despertador de los empresarios y funcionarios japoneses, cuando el Keidanren —la poderosa confederación de organizaciones empresariales de Japón— emitió a mediados de 1999 un mensaje favorable a negociar un tratado análogo entre su país y México; demasiado tarde para que el gobierno de Zedillo le tomara la palabra. La conveniencia de un TLC con Japón, por consiguiente, quedará como tema sujeto a la consideración del gobierno de Vicente Fox.¹⁶

El distanciamiento nipo-mexicano se reflejó también en otros órdenes. Por ejemplo, en noviembre de 1995, cuando el presidente Zedillo acudió a Osaka a la Reunión Cumbre del foro APEC, uno de los temas de discusión fue México, y más específicamente las consecuencias de lo que se dio en llamar el “efecto tequila”. México era para la visión asiática el prototipo de la negligencia, de la falta de cálculo y de lo que se suponía que jamás habría de sucederle a los países de Asia que sí habían planificado sus economías y se habían sumado adecuadamente al “vuelo de los gansos”. Dos años después, sin embargo, la historia se invirtió y el “patito feo” se trans-

¹⁴ Ozawa, 1991.

¹⁵ Víctor López Villafañe, 1999.

¹⁶ Una propuesta en este sentido se encuentra en Mireya Solís, 2000.

formó en ganso. Durante la Cumbre de APEC en Vancouver el *speaker* central fue el presidente Zedillo, quien aleccionó a los socios asiáticos sobre cómo debían sobreponerse a una crisis como la que enfrentaban en aquel momento. "Hay que morder la bala de inmediato —advirtió el mandatario—, no se puede esperar unas semanas con un problema financiero, como ocurrió en algunos países asiáticos."¹⁷

El primer ministro japonés, Ryutaro Hashimoto, no ocultó su disgusto al comentar después ante los medios que en la receta anticrisis del presidente Zedillo se omitió mencionar los 20 mil millones del paquete de rescate aportado por los Estados Unidos, algo que ni siquiera se le agradeció al presidente Clinton. El suceso refleja bien el ambiente en el que se ejercitaron las relaciones entre México y Japón, un ambiente marcado por el desencuentro, la frustración, a veces el celo y otras tantas la presunción.¹⁸ El señalamiento de Hashimoto, a pesar de su sarcasmo, exhibía una percepción generalizada sobre México en Japón: la de un país frágil sujeto a la determinación estadounidense. Difícilmente podían asimilar en algunos círculos de la élite japonesa que un país con las características de México —incorporado ahora a la geografía norteamericana— de pronto les impartiera lecciones de cómo fortalecer las economías asiáticas. Con todo, es preciso decir que también apreciaron la ayuda —aunque diminuta y tardía— que les ofreció ese "frágil" país en ocasión del terremoto de Kobe en enero de 1995.

En marzo de 1997, Zedillo realizó su primera visita oficial a Japón con el ánimo nunca perdido de promover las inversiones. "México —señaló en tal ocasión— ofrece ventajas comparativas significativas a los inversionistas japoneses para que puedan fortalecer su posición competitiva en el mercado norteamericano, pero también México puede proporcionar una salida eficiente y dinámica hacia los crecientes mercados de América Latina."¹⁹ Probó también seducir a los japoneses con el recuerdo de la exitosa migración japonesa en México, que estaba por conmemorar su centenario desde el establecimiento de la primera comuna en Chiapas. Reiteró además que

¹⁷ 'Justifica Presidente rescate bancario y alza de impuestos ante empresarios del APEC', *El Norte/Reforma*, 14 de noviembre de 1997.

¹⁸ A guisa de ejemplo, durante una reunión con los embajadores mexicanos celebrada en Los Pinos a principios de 1997, el presidente calificó la reforma política de su gobierno como tan eficaz que hasta los japoneses la habían copiado. "Zedillo: en el síndrome del Mesías," *El Norte/Reforma*, 12 de enero de 1997. En otra ocasión también aludió al plan de rescate bancario en Japón como inspirado en el Fobaproa.

¹⁹ Comunicados de la visita oficial a Japón del presidente Ernesto Zedillo, *SRE*, marzo de 1997.

transformaría el sistema judicial a través de la institucionalización de una “nueva cultura de respeto a la ley”.

¿Por qué se refería el presidente a la transformación del sistema judicial mexicano como un atractivo para los inversionistas nipones? Desde luego, había motivos. Desde el secuestro en Tijuana del presidente de la compañía Sanyo, Mammoru Kono, en 1996, cundió la imagen de México como un país peligroso para los empresarios japoneses que deseaban invertir en él. Y es que la delincuencia organizada de repente encontró en la comunidad japonesa en México un precioso blanco de asalto; los casos de delitos en contra de nacionales japoneses reportados ante la embajada de ese país en la ciudad de México se multiplicaron, y se advertía a los turistas en los aeropuertos y agencias turísticas sobre los riesgos de viajar al país.²⁰

La situación al parecer se volvió tan crítica que, en una reunión efectuada en mayo de 2000 en la residencia oficial de Los Pinos, los representantes de la industria maquiladora de exportación señalaron ante Zedillo que ese sector se había vuelto altamente sensible a los crecientes problemas de inseguridad. El representante de la compañía Sony, Shin Takagi, fue tan lejos como advertir que los capitales japoneses podían abandonar el país si continuaba la inseguridad. El problema de la inseguridad pública es tan crítico —dijo el empresario— que “comienza a dar razones suficientes para que Sony decida disminuir su inversión o trasladar sus instalaciones a un país más seguro”.²¹

Pero si vivir en Baja California se convirtió en un problema para la comunidad japonesa a causa de la criminalidad, también fue un dolor de cabeza para la Empresa Exportadora de Sal, S. A. de C. V. (ESSA), de la cual es copropietaria la compañía japonesa Mitsubishi, en las zonas adyacentes a la Laguna de San Ignacio, enclavada en Guerrero Negro, Baja California Sur, donde anualmente acuden cientos de ballenas grises a reproducirse.

En 1994, ESSA sometió a la aprobación del gobierno mexicano un proyecto para ampliar su inversión e incrementar las exportaciones de sal a Japón —que ya de por sí cubrían cerca de la mitad de las importaciones de sal de ese país—, además de convertir a México en el primer exportador mundial. Aunque la empresa siempre sostuvo que la ampliación de su área de explotación salinera no pondría en riesgo a la laguna ni mucho menos a la ballena gris debido a la introducción de tecnología moderna para la

²⁰ En 1998 se reportaron 80 casos de japoneses asaltados, la mayoría en el metro de la ciudad de México, el aeropuerto y el centro del D. F. El 4 de mayo de 1999, Jiro Sasayama, ejecutivo de Mogami de México, fue asesinado al mediodía en el centro de Tijuana, en lo que las autoridades señalaron como “intento de robo común”.

²¹ Prensa del 9 de mayo de 2000.

extracción de sal, los grupos ambientalistas y defensores de la ballena gris organizaron una resistencia que llegó a tener resonancia mundial, con miles de cartas de niños y niñas al presidente Zedillo exigiéndole sacar a los japoneses que “matan a las ballenas”.²² La controversia terminó con el anuncio de Mitsubishi de que no insistiría en su objetivo, y Zedillo canceló definitivamente el proyecto a principios de 2000; de ahí quizá su proverbial rechazo a los “globalifóbicos”.

LA ERA POKÉMON

El periodo presidencial de Ernesto Zedillo seguramente será motivo de análisis minucioso con el correr del tiempo, pero en términos generales tal vez destaque como un periodo que, en lo económico, pasó de la crisis profunda a la consolidación de un crecimiento más o menos estable, aunque con el respaldo de “blindajes” financieros y un colosal adeudo en el Fobaproa. En lo político, quizá trascienda como un periodo de transición hacia la alternancia democrática, aunque quedaron irresueltos los crímenes de 1994, el problema de Chiapas y algunos casos extremos de corrupción. Los saldos sociales, sin embargo, constituyen la cara más visible del legado zedillista con el incremento real de los índices de empobrecimiento y delincuencia. El número de pobres, según cifras oficiales de la Secretaría de Desarrollo Social, creció de 15 a 26 millones 600 mil entre 1990 y 1999, y la pobreza extrema se calculaba en nueve millones 600 mil mexicanos en el último año.

En lo externo, saltan a la vista los resultados del TLCAN. De acuerdo con datos del INEGI, en 1990, cuando se emprendió la promoción del tratado, México exportaba a los Estados Unidos y Canadá productos por valor de 18 mil 876 millones de dólares e importaba 20 mil 949 millones, con una balanza ligeramente deficitaria para México. Al final de la década las cifras se quintuplicaron con 111 mil 868 millones de dólares en productos exportados y a 98 mil 412 millones en importaciones. México ya arrojaba un superávit del orden de 13 mil 456 millones de dólares; nada mal, aunque hubiera provocado una concentración unidireccional del comercio de México con Norteamérica y una sobreexposición hacia esa región que abarca 80% de los intercambios comerciales totales mexicanos.

El TLCAN desplazó inversiones norteamericanas hacia México y especialmente hacia el ramo maquilador, por el potencial abatimiento en los

²² Iván Restrepo, “La denuncia presidencial en torno a la ballena gris”, *La Jornada*, 6 de marzo de 2000. También revista *Proceso*, núms. 1207, 1208 y 1218.

costos de fabricación que representaba la mano de obra mexicana. Esto permitiría a los productos norteamericanos ser más competitivos en los mercados frente a los japoneses. Y pese a los temores de algunas agrupaciones laborales estadounidenses de que el traslado de plantas al sur del río Bravo redundaría en la pérdida de empleos para sus agremiados, antes bien el empleo creció gracias a que la economía de los Estados Unidos se concentró en el desarrollo de industrias más avanzadas. Las exportaciones mexicanas —gracias a las maquiladoras— dieron así un salto cuantitativo de tal envergadura, que para 1998 México se situaba ya como el segundo proveedor de bienes hacia los Estados Unidos, inmediatamente después de Canadá. El hecho es relevante para nuestro análisis puesto que, en términos reales, México desplazó a Japón del segundo lugar como proveedor de bienes en el mercado norteamericano.

O sea que lejos de cumplirse los anhelos de complementariedad en los setenta y de cooperación en los ochenta, más bien se establecieron patrones de competitividad entre México y Japón en los noventa. Pero no sólo eso, los japoneses perdieron la oportunidad de reubicar sus plantas industriales aprovechando el periodo de gracia del TLCAN para las maquiladoras, así como las ventajas que les ofrecía México. Otros competidores, en cambio, sí supieron aprovecharlas, de manera que no únicamente encontramos maquiladoras estadounidenses, canadienses o europeas, sino también coreanas, taiwanesas, malasias, hongkonesas y hasta chinas.²³

Con todo, es justo decir que en la recta final del periodo presidencial de Ernesto Zedillo se registró un repunte notable de las inversiones japonesas, lo cual coincide con el súbito anuncio del Keidanren de que también Japón desea negociar un tratado de libre comercio con México. Las cifras hablan. Según la Secofi, el monto acumulado de inversión japonesa entre 1994 y 1998 fue de mil 373 millones de dólares, mientras que solamente en el año de 1999 invirtieron mil 247.3 millones de dólares; es decir, en sólo un año casi igualaron la cantidad invertida en los cuatro anteriores. La pregunta es si por fin podrá dejarse atrás la era de las sospechas y malentendidos para dar paso a una nueva etapa de verdadera planeación bilateral a largo plazo.²⁴ Un editorial del periódico *Asahi Simbun*

²³ Una fuente periodística menciona que entre 1996 y 1999 la industria maquiladora asiática invirtió en Baja California (mayoritariamente en Tijuana) un total de mil 849.5 millones de dólares en la instalación de 43 nuevas empresas, con lo que suman 87 los establecimientos asiáticos que operan en la región. Citado en *El Universal*, 9 de mayo de 2000.

²⁴ Durante la segunda visita del presidente Zedillo a Japón en noviembre de 1998, el primer ministro Keizo Obuchi fue quien lanzó la idea de crear una nueva Comisión México-Japón Siglo XXI (la cuarta), la cual culminó sus trabajos en mayo de 2000.

podría dar la pauta: "Observaremos con mucho interés para ver si el cambio en el gobierno acaba realmente con la corrupción y contribuye al desarrollo de México."²⁵

BIBLIOGRAFÍA

- Blanco Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, México, FCE, 1994.
- Choate, Pat, *Agents of Influence. How Japan's Lobbyists in the United States Manipulate America's Political and Economic System*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1990.
- Cohen, Stephen D., *Cowboys and Samurai. Why the United States Is Losing the Battle with the Japanese, and Why It Matters*, Washington D.C., Harper Business, 1991.
- Comisión México-Japón Siglo XXI, *Informe final*, 1992.
- Embajada del Japón en México, JETRO y Cámara Japonesa de Comercio e Industria en México, 1998 *Mekishiko Nikkei Kigyō Shinshutsu Ichiran* [Vis-tazo a las compañías japonesas en México, 1998].
- Emmott, Bill, *Japanophobia. The Myth of the Invincible Japanese*, Nueva York, Times Books, Random House, 1992.
- Fallows, James, *Looking at the Sun. The Rise of the New East Asian Economic and Political System*, Nueva York, Pantheon, 1994.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1993.
- Ishihara, Shintaro y Akio Morita, "No" to ieru Nihon, shin nichibei kankei no kaado [Japón puede decir "no", la carta de las nuevas relaciones nipo-estadounidenses], Tokio, Kobunsha, 1989.
- Katada, Satori N., "The Japanese Government in Two Mexican Financial Crises: An Emerging International Lender-of-Last-Resort?", *Pacific Affairs*, vol. 71, núm. 1, primavera de 1996.
- Kaufman Purcell, Susan y Robert M. Immerman (eds.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, Boulder y Londres, Lynne Rienner Publishers, 1992.
- Kearns, Robert L., *Zaibatsu America. How Japanese Firms are Colonizing Vital U.S. Industries*, Nueva York, The Free Press, 1992.
- Kerber, Victor, "Una década en la relación México-Japón", *Foro Internacional*, vol. 30, núm. 3, enero-marzo de 1990.

²⁵ Asahi Simbun, 6 de julio de 2000.

- , “El supuesto complot nipo-mexicano contra Estados Unidos durante la Revolución”, *Estudios de Asia y África*, vol. 27, núm.1, enero-abril de 1992.
- , “El triángulo Japón-Estados Unidos-América Latina y la ‘ley de los menores’”, *Estados Unidos. Informe Trimestral*, vol. 3, núm. 3, otoño de 1993, México, CIDE.
- y Antonio Ocaranza, “Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, mimeo.
- Koido, Akihiro, *Between Two Forces of Restructuring: U.S. Japanese Competition and the Transformation of Mexico’s Maquiladora Industry*, tesis doctoral, The John Hopkins University, 1993.
- López Villafañe, Víctor, *Asia en transición. Auge, crisis y desafíos*, México, Siglo XXI Editores, 1999.
- y Luis Oliver Navarro, “Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial”, *Comercio Exterior*, enero de 1998.
- Mercado, Alfonso y Óscar Fernández, “La estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN”, *Comercio Exterior*, diciembre de 1996.
- , “La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México”, *Comercio Exterior*, enero de 1998.
- Ota Mishima, María Elena, “Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional”, *Comercio Exterior*, enero de 1998.
- Ozawa, Terutomo, “Las dinámicas de la industrialización en la Cuenca del Pacífico: cómo puede México adherirse a la parvada asiática de ‘gansos voladores’”, en Riordan Roett (comp.), *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, México, Siglo XXI Editores, 1991.
- y Clark Reynolds, “The New ‘U.S.-Mexico-Japan’ Connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration in the Pacific Rim”, ponencia presentada en el coloquio “México en la Cuenca del Pacífico”, octubre de 1988, mimeo.
- Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe sobre las relaciones bilaterales México-Japón a largo plazo*, México, Dirección General de Archivo, Biblioteca y Publicaciones de la SRE, 1985.
- , *Nueva Comisión México-Japón*, Siglo XXI Editores, Informe final, México, SRE, 2000.
- Solís, Mireya, “Mexico and Japan”, Keith P. McGuinness (ed.), *Charting the Mexican Labyrinth*, El Cajon, HPH Partners, 1995.
- , “Sharing the Spoils of Economic Integration? Japanese Direct Investment in North America”, *Regionalization in the World Economy*, Delhi, MacMillan India, 1996.

- , "México y Japón: las oportunidades del libre comercio", estudio elaborado para la Secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Secofi, México, abril de 2000, mimeo.
- Székely, Gabriel (ed.), *Manufacturing across Borders and Oceans. Japan, the United States, and Mexico*, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1991.
- Tsunekawa, Keiichi, "Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación", *Comercio Exterior*, enero de 1998.
- Uscanga, Carlos, "Nexos económicos México-Japón en la posguerra", *Comercio Exterior*, enero de 1998.
- Wionczek, Miguel S. y Miyokei Shinohara (coords.), *Las relaciones económicas entre México y Japón. Influencia del desarrollo petrolero mexicano*, México, El Colegio de México, 1982.
- Yanagihara, Toru y Koji Serita, "Strenghtening Japanese-Mexican Ties through FDI", mimeo.