

EL SOL NACIENTE DE VICENTE FOX. MÉXICO Y JAPÓN 2000-2006*

VÍCTOR KERBER PALMA

A Aníbal, Hiromi y Masaru

LA ETAPA QUE NOS OCUPA, EN EL CASO ESPECÍFICO de las relaciones entre México y Japón, estuvo determinada por la feliz conclusión del llamado Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que entró en vigor el 1° de abril de 2005. Para los panegiristas del gobierno foxista, el AAE resultó un notable acierto en medio de los múltiples yerros que la opinión pública destacó en materia de relaciones exteriores, y es que, en efecto, se trata de un marco regulatorio que contiene prerrogativas para México –como es el caso de los productos agropecuarios de exportación– que no se encuentran en otros acuerdos similares. Sin embargo, tampoco fue un acuerdo exento de contratiempos a lo largo de las negociaciones, y los resultados que arroja después de algunos años también siembran dudas acerca de sus beneficios reales para México.

Nos abocaremos en seguida a examinar los distintos ambientes que desembocaron en dicho acuerdo. Más que inundar de cifras el espacio o que describir los tecnicismos arancelarios que se negociaron en el AAE, haremos referencia a quienes intervinieron en su realización ya que muchas veces se soslaya que detrás de un logro existen actores no exentos de pasiones y emociones. Buena parte de esta obra se realizó gracias a los testimonios recabados tanto en México como en Japón por quienes presenciaron o contribuyeron de alguna manera a la firma final del AAE, y para ellos es mi más amplio reconocimiento.

* El autor reconoce en especial el apoyo brindado por Patricia Najar, colaboradora de la representación en Tokio de la Secretaría de Economía, para la elaboración de este trabajo.

EL ESCENARIO

En estos tiempos, mientras el mundo se maravilla con el desarrollo de China y los hombres de negocios se batan por introducirse en los mercados chinos, México ha seguido fiel a su tradición de jugarse la carta de Japón. Desde el porfiriato, se recomendaba promover la migración japonesa por encima de la china bajo el supuesto de que los japoneses eran más industriales y estaban más dispuestos a integrarse al progreso de México que los chinos.¹ Posteriormente, los gobiernos revolucionarios creyeron que Japón se prestaría a actuar como contrapeso al poderío estadounidense, un enfoque que el presidente Carlos Salinas cambió por una estrategia que intentaba más bien integrarlos al magno proyecto de libre comercio de América del Norte. Los japoneses, empero, no lo veían así. Interpretaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), más como una alianza para erigir barreras contra la embestida de productos japoneses en los mercados norteamericanos, que como una oportunidad de expandir sus propios mercados.

Recordemos el contexto específico que los llevó a tener esta percepción. A finales de los años ochenta, sobre todo al término de la Guerra Fría, dominaba en Estados Unidos la corriente intelectual de los detractores de Japón (*japan bashers*), es decir, la de quienes aseguraban a través de libros, artículos y otros medios de comunicación que los enemigos sucesores de los soviéticos serían los japoneses. La guerra contra los japoneses, sin embargo, no se libraría en el terreno militar sino en el económico. Se pensaba que existía un plan maestro diseñado por el Ministerio de Industria y Comercio Internacional –el famoso MITI– cuyo propósito era apoderarse lentamente de las industrias y organismos financieros del mundo; se especulaba también acerca de ciertos planes aviesos para vengarse de la derrota infligida en la Segunda Guerra Mundial, y no faltó quien asegurara que muy pronto Japón estaría situado en el epicentro de la tercera guerra mundial.²

Pero varios acontecimientos simultáneos cambiaron el rumbo de las especulaciones. En agosto de 1990, Saddam Hussein invadió Kuwait con el propósito de anexarlo a Iraq y desató con ello la ira de Washington y sus aliados; China, cuya economía siguió creciendo a ritmos insospechados,

¹ Véase Francisco Díaz Covarrubias, *Viaje de la comisión astronómica al Japón para observar el tránsito del planeta Venus por el disco del sol el 8 de diciembre de 1874*, México, Bibliófilos Mexicanos, edición especial, 1969, pp. 82, 97, 126-129.

² Friedman y Lebard, por ejemplo, afirmaban: "Al igual que en los años 30, los dos [Estados Unidos y Japón] se verán envueltos entre sí en una guerra fría que, *in extremis*, se transformará en una guerra caliente". George Friedman y Meredith Lebard, *The Coming War with Japan*, Nueva York, St. Martin's Press, 1991, p. 14.

fortalecía su poderío militar, y Japón se hundió en una recesión que le llevaría más de una década poder superar. Hacia el año 2000, la literatura obsesionada por supuestos enemigos externos ya no tenía más a Japón en la mira de sus teorías. George W. Bush incluso llegó a la presidencia de su país enarbolando una cruzada contra el que llamaba “eje del mal”, integrado por Iraq, Irán, Corea del Norte y Cuba. El TLCAN, por otra parte, si bien no generó los equilibrios sociales que sus impulsores prometieron, tampoco fue un instrumento antijaponés como se pensaba en el propio MITI – METI,³ como se le denominó a partir de 1999– de Japón.

En los albores de la administración del presidente Ernesto Zedillo, y sin tomar muy en cuenta al METI, fueron los poderosos empresarios japoneses agrupados en torno a la federación Keidanren los que emprendieron la iniciativa de acercarse al gobierno de México para la eventual negociación de un acuerdo comercial. En abril del año 2000, en el marco de la XXIII Reunión Plenaria de los Comités Bilaterales Comee –Keidanren, el señor Nobuhiko Kawamoto abordó directamente al secretario de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Herminio Blanco, para externarle esa inquietud. No era casual la selección de su interlocutor puesto que se conocía la disposición favorable del secretario hacia las artes marcialesjaponesas. Éste había designado incluso a su maestro de karate, Nobuyoshi Murata, como asesor del Consejo Mexicano de Inversiones, y se hacía acompañar de él en casi todos sus viajes a Japón.

La ocasión para impulsar una negociación de la envergadura que implica un acuerdo de libre comercio entre países con niveles de desarrollo tan asimétricos como Japón y México no parecía ser la mejor, si se tiene en cuenta que la administración zedillista estaba a punto de fenecer; quizá se daba por sentado que prevalecería la continuidad en la política económica del país mientras gobernara el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Y es que los empresarios japoneses no olvidaban la señal que años atrás les emitiera José Ángel Gurría, quien en aquel momento fungía como titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Gurría había dicho en Tokio, en noviembre de 1993, que el programa salinista de política económica trascendería a toda una generación y que así estaba contemplado en los más altos niveles de gobierno.⁴ Cuatro sexenios a partir de que Miguel de la Madrid asumiera el mando en 1982 abarcaban a prácticamente toda una generación, según Gurría, quien tenía bien ganada la confianza de varios

³ Ministerio de Economía, Comercio e Industria, por sus siglas inglesas.

⁴ Las declaraciones de José Ángel Gurría llegaron a los medios de prensa y provocaron una airada polémica sobre los fines antidemocráticos que presumiblemente perseguía Carlos Salinas de Gortari. Téngase en cuenta que en noviembre de 1993 nadie imaginaba la retahíla de acontecimientos que vendría después.

industriales y banqueros nipones desde los años aciagos de la renegociación de la deuda externa mexicana.

Es necesario considerar este antecedente para dar inicio a lo que propiamente es el foco de nuestro análisis. El triunfo de Vicente Fox en las elecciones presidenciales de 2000 tomó por sorpresa a muchos, incluido el propio Fox. La llegada al poder de un mandatario proveniente de un partido distinto del PRI sembró algunas inquietudes, sobre todo porque el novel presidente blandía una plataforma de cambios profundos. ¿Se haría efectiva la admonición de Vicente Fox de su campaña en el sentido de acabar con el frenesí de los gobiernos tecnócratas por concluir tratados de libre comercio sin ton ni son? ¿Se interrumpiría la continuidad generacional aludida por Gurría? ¿Sería la derrota del PRI el inicio de una era más proestadounidense y quizá más antijaponesa? A los japoneses les preocupaba sobre todo el devenir del proyecto económico basado en la apertura de mercados, reducción de aranceles al comercio, entrada libre de inversiones extranjeras, flotación de la paridad cambiaria, contracción del gasto y desincorporación de las empresas estatales.

UN QUIJOTE

Algunos funcionarios japoneses no creían pertinente la recomendación del señor Nobuhiko Kawamoto de acercarse a México a través de un acuerdo comercial. Había razones más allá de las suspicacias que en su momento despertó el TLCAN con las reglas de origen, razones que tenían que ver con el amargo recuerdo de la secuela que dejó la crisis económica de 1982 cuando el gobierno mexicano redujo abruptamente las cuotas de petróleo de exportación, dejó en suspenso el pago de la deuda externa con la banca japonesa y se desprendió de algunos proyectos de coinversión. Para esos funcionarios, México no sólo no era confiable sino también inestable. Se sumaban a esa corriente las voces de algunos ejecutivos de empresa que consideraban a México como un país en el que reinaba la inseguridad, ya que no pasaban inadvertidos los casos en los que altos directivos de empresas con inversiones en México habían sido objeto de actos delincuenciales sobre todo en Tijuana y el Distrito Federal.

Contra esos estereotipos se enfrentó Kawamoto, un ingeniero egresado de la Universidad de Tohoku que había escalado puestos gerenciales dentro de la compañía Honda Motors hasta alcanzar la presidencia. La revista *Business Week* llegó a describirlo como un visionario excéntrico para los estándares japoneses, ya que solía opinar en contra de las generalidades. "No juego golf. No juego mah-jong. No canto karaoke", le dijo Kawamoto

a la reportera de la afamada revista de negocios, “yo nado”.⁵ Y en efecto, esta vez también nadaba a contracorriente. Salvo el caso de Singapur, país que se asemeja más a una ciudad-Estado, Japón se había rehusado sistemáticamente a firmar acuerdos bilaterales de apertura comercial con otros países arguyendo que la depresión económica interna no garantizaba un ambiente propicio, ¿por qué entonces habría de firmarse un acuerdo con México? Kawamoto esgrimía un argumento que no por insólito habría de ser irrefutable: porque con México se tenía que saldar una deuda histórica que databa de 1888.

Decíamos líneas arriba que en tiempos del porfiriato se despertó un fuerte interés por promover la migración japonesa, a la que se consideraba poseedora de una “verdadera avidez por instruirse y un decidido empeño por introducir en su país todas las reformas sociales y las mejoras materiales que emanan de la ciencia y de la cultura de las naciones occidentales”.⁶ Con base en esa percepción, el gobierno del general Porfirio Díaz buscó afanoso el establecimiento de relaciones diplomáticas y comerciales con Japón; sin embargo, lo hacía en un momento en el cual el emperador Meiji emprendía una diplomacia tendiente a renegociar una serie de tratados firmados años atrás con las grandes potencias de la época y que eran considerados como vejatorios para el honor del imperio.

México se ofreció entonces a ser el primer país en acceder a firmar un tratado de amistad y comercio en términos de plena igualdad, renunciando entre otras cosas a la práctica de la extraterritorialidad que en aquel entonces estaba muy en boga.⁷ Y aunque no fue sencillo convencer a la parte japonesa de la conveniencia de dicho tratado como precedente, en noviembre de 1888 quedó por fin promulgado. Kawamoto argüía que no solamente existía el deber histórico de corresponder al gesto de México, sino que se ofrecían oportunidades únicas para que las empresas niponas se posicionaran frente a América del Norte. Por su parte, la Organización para el Comercio Exterior de Japón (JETRO, por sus siglas en inglés) emitió en 1999 un informe en el que concluía que la negociación de un tratado de libre comercio con México podía servir en efecto para impulsar las exportaciones hacia el mercado norteamericano, amén de que se aprovecharía

⁵ Emily Thornton, “The Man Who Put Honda Back in the Race”, *Business Week*, 8 de septiembre de 1997.

⁶ Díaz Covarrubias, *op. cit.*, p. 126.

⁷ Para comprender mejor la relevancia de Japón para el gobierno de Porfirio Díaz, véase Enrique Cortés, *Relaciones entre México y Japón durante el porfiriato*, Archivo Histórico Diplomático Mexicano 1, cuarta época, México, SRE, 1980. Véase también *Del tratado al tratado; apuntes sobre la historia de las relaciones entre México y Japón*, Yokohama, Embajada de México en Japón, 2005, pp. 18-21.

la red de tratados análogos que los mexicanos habían firmado con otros países y regiones en el mundo. La persistencia de Kawamoto comenzaba entonces a rendir frutos.

ALGUNOS OFUSCADOS

Hasta aquí parecía como si la consumación del AAE hubiera sido mérito de un Quijote solitario en medio de molinos hostiles; lo cierto es que otras veces también abogaban en México por la conveniencia de cerrar tratos perdurables con Japón en materia comercial y diplomática. Parecía insensato después de que a todas luces Japón iba perdiendo atractivo frente a China entre los analistas y estrategias de negocios mundiales, y particularmente ante las evidencias de declive en el monto general de las exportaciones e importaciones con ese país. Y es que entre 2000 y 2003 el comercio bilateral cayó consecutivamente: 7 600 millones de dólares en 2000, 6 100 millones en 2001, 5 500 millones en 2002 y 5 400 millones en 2003.⁸

Fue notable, por ejemplo, el poco interés del presidente Ernesto Zedillo en sus tratos con Japón y sobre todo en contraste con la manifiesta japonofilia de su antecesor inmediato.⁹ El punto álgido de ese desapego se produjo cuando Zedillo dictó ante los líderes miembros del foro para la Cooperación Económica en Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), en noviembre de 1997, una cátedra acerca de cómo enfrentar con éxito una crisis financiera. Para entonces, México había logrado ya superar la parte más dolorosa de la crisis de 1995, conocida como el “efecto tequila”, y los asiáticos atravesaban por una situación similar, el “efecto dragón”. La postura del mandatario mexicano irritó de tal modo al primer ministro japonés, Ryutaro Hashimoto, que éste, dejando de lado la proverbial templanza samurai, puso el dedo en la llaga al señalar ante la prensa que cubría el acto que “en la presentación del presidente Zedillo no hubo mención al respaldo de Estados Unidos”.¹⁰

Estados Unidos, en efecto, fue un actor de peso en las decisiones mexicanas de política exterior sobre todo a partir del apoyo millonario que William Clinton ofreció para subsanar la crisis financiera de su socio en 1995. Es bien sabido que los gobiernos priistas habían aprendido a cimentar su coexistencia con Washington en el canje discreto de apoyo en asun-

⁸ <http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/>

⁹ Víctor Kerber Palma, “Sushi con tortilla: las relaciones entre México y Japón, 1995-2000”, *Foro Internacional*, vol. 41, núm. 4, octubre-diciembre de 2001, pp. 869-873.

¹⁰ <http://www.mofa.go.jp/policy/econom/apec/index.html>

tos estratégicos a cambio de que Washington se mostrara tolerante hacia las actitudes disidentes, incluso desafiantes, de los diplomáticos mexicanos. Deseos como estaban el presidente Fox y el canciller Jorge G. Castañeda de imprimirle un sello diferente a sus tratos con el exterior, se pronunciaron entonces por una política que intentaba ser menos dual y más auténtica. Si Estados Unidos era esencial para el trazado de la política exterior mexicana, ¿por qué no hacerlo explícito? ¿Por qué no enunciar una política alineada con la defensa estadounidense de valores que presuntamente los priistas no reconocían, tales como democracia, defensa de los derechos humanos y libertad de expresión?

En abril de 2001, Vicente Fox y George W. Bush dieron el banderazo de arranque a lo que se publicitó como una nueva era en las relaciones bilaterales, una era determinada por la convergencia de intereses y una mayor integración económica; el diálogo ya no sería esquizofrénico sino franco, propio de cofrades, no de “vecinos distantes”.¹¹ El canciller Castañeda utilizó una metáfora que se volvió célebre: vamos por la “enchilada completa”, dijo. La prensa de ambos lados simplificó aún más: “diplomacia con botas”, “cumbre de los vaqueros”, “un zorro detrás de un arbusto” (*a Fox behind a Bush*), fueron algunos de los titulares. Todo apuntaba hacia la conversión del TLCAN en un instrumento más englobante, quizá más cercano al referente europeo, y eso no escaparía a la atención de los japoneses.

Las primeras señales de Fox hacia la conformación de un acuerdo comercial con Japón no fueron del todo positivas. Al presidente de Singapur, Goh Chok Toh, le había dado ya muestras de antipatía hacia la posible expansión de la red de acuerdos de libre comercio cuando éste solicitó un encuentro privado durante la visita de Fox a Washington como presidente electo en agosto de 2000. Intervenía asimismo la soterrada pugna de Jorge G. Castañeda con Luis Ernesto Derbez, quien fungía como secretario de Economía (antes Secofi) en el arranque de la administración. Mientras éste simpatizaba con las propuestas a favor de un acuerdo con Japón, aquél se daba el lujo de cerrar el consulado general de México en Osaka haciendo caso al ex embajador en Tokio, Manuel Uribe, a quien esa misión diplomática al parecer le incomodaba para su labor extraordinaria y plenipotenciaria.¹²

La remoción de Uribe y la designación de Carlos A. de Icaza, de reconocida trayectoria en el servicio exterior mexicano, fue desde luego muy

¹¹ Frase acuñada por Alan Riding, *Vecinos distantes: un retrato de los mexicanos*, México, Joaquín Mortiz / Planeta, 1985.

¹² Versión de Guillermo Eguiarte Bendímez, funcionario de la embajada de México en Tokio. Testimonio recabado el 25 de julio de 2007 en Tokio, Japón.

bien recibida en el Ministerio de Relaciones Exteriores japonés, *Gaimusho*. Irónicamente, De Icaza había sido uno de los impulsores más entusiastas de un consulado en Osaka cuando en 1993 ocupaba la Oficialía Mayor de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Y es que la ciudad de Osaka ha sido desde siempre la sede de uno de los centros financieros e industriales más prósperos de Japón, incluso rivalizando con Tokio; de ahí el intemperante celo que provocaba la existencia de un consulado activo en el anterior titular de la embajada, caso que hubiera hecho el deleite de algún psicólogo lacaniano. Sobra decir que para las autoridades locales el cierre definitivo del citado consulado general resultó inexplicable, sobre todo ante la inminente visita oficial del presidente Fox a Japón en 2001.

La parte japonesa, pese a todo, dio dos pasos resueltos en la consecución de un acuerdo comercial con México. Se acercó, por un lado, al doctor Herminio Blanco, ex titular de la Secofi, para que fungiera como cabildero de la iniciativa, y designó por otro lado al ex primer ministro Ryutaro Hashimoto como presidente de la Liga Parlamentaria de Amistad Japón-México. Los días 5 y 6 de junio de 2001, el presidente Fox realizó una visita de trabajo a Japón y la eventual firma de un acuerdo comercial bilateral se convirtió en el tema dominante. La influencia del secretario Derbez, para tal efecto, ya era definitiva; ese mismo año, Derbez realizó dos visitas consecutivas a Japón para cerciorarse de que no se entorpeciera el proyecto. Y en efecto, la concreción del AAE fue cobrando tal vigor que para noviembre del siguiente año, en el marco de la reunión cumbre del APEC celebrada en Los Cabos, Baja California Sur, el primer ministro Junichiro Koizumi y el presidente Fox anunciaron públicamente la inminente realización de negociaciones para un acuerdo comercial entre ambos países.

LOS OPOSITORES

Existían, desde luego, numerosas resistencias al eventual acuerdo comercial con Japón. Persistían los que opinaban que México ya contaba con tratados comerciales firmados con más de 40 países y que dada la alta concentración comercial en el mercado estadounidense muy poco provecho se estaba sacando de esa extensa red. ¿Para qué otro? ¿Qué les podía ofrecer México a los japoneses, sobre todo teniendo como competidoras a las naciones del sureste de Asia, más cercanas a Japón por su geografía y formación cultural? Las opiniones más radicales veían a Japón como un Gargantúa de la globalización que, según se decía, utilizaría a México como trampolín para acceder al mercado norteamericano y profundizar la bre-

cha entre quienes sí se pueden beneficiar de ello y la gran masa proletarizada a consecuencia de la apertura indiscriminada de la economía.

A manera de ilustración, resulta interesante reproducir un extracto de la discusión sostenida el 8 de septiembre de 2004 entre el doctor Hermilio Blanco y algunos senadores miembros de la Comisión de Comercio y Fomento Industrial de la cámara alta, presidida entonces por el senador Humberto Roque Villanueva. Según Blanco, un acuerdo comercial con Japón resultaría conveniente para México toda vez que se trataba de la segunda economía del mundo cuyas empresas podían generar empleos, sobre todo en las ramas automotriz, electrónica y de maquinaria.

Con un tratado comercial como se está negociando –afirmaba Blanco– se incrementarían las inversiones de ese país en México, se aumentarían nuestras exportaciones a Japón y a Estados Unidos, se mejoraría nuestra capacidad de competir y se generarían empleos mejor remunerados. A partir de la relación histórica que tenemos, en 2005 se podría consolidar un acuerdo comercial con Japón, siendo nosotros el primer país de América en alcanzarlo, y se consolidaría la historia diplomática comercial y de amistad entre los dos países. En conclusión, necesitamos incrementar nuestra competitividad internacional y considerar que el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre Japón y México será una importante herramienta para promover la competitividad.¹³

Sin embargo, el senador Alejandro Gutiérrez Gutiérrez, del PRI, fue tajante al manifestar que albergaba “serias dudas sobre éste y otros tratados que tenemos”.¹⁴ Sugería analizar el comportamiento reciente de la relación comercial con Japón para advertir que México era constantemente deficitario. Y es que, en efecto, si en 1995 el déficit promedio mensual en el comercio bilateral era de 247 millones de dólares, hacia 2003 se había más que duplicado al arrojar 582 millones de dólares. Con el Acuerdo de Asociación Económica, sostenía Gutiérrez, “aseguro que será mayor el nivel de exportaciones de los japoneses y aún no encuentro [para México] áreas reales de oportunidad”.¹⁵

El senador Antonio García Torres advertía: “a mí me preocupa el que no tenemos que exportar”.¹⁶ Y el también priista Adalberto Castro Castro apuntalaba que “una de las luchas que hemos tenido con los países desarro-

¹³ Senado de la República, boletín de prensa 2004/0703, 8 de septiembre de 2004.

¹⁴ *Ibidem.*

¹⁵ *Ibidem.*

¹⁶ *Ibidem.*

liados son los subsidios al sector agropecuario que colocan a los campesinos mexicanos en total desventaja; Japón no va a dejar de hacerlo".¹⁷ El panista Francisco Fernández de Cevallos, a su vez, decía tener una solución categórica para aminorar el desequilibrio comercial: exportar piedras ornamentales. "No he visto en ningún tratado la inclusión de piedras ornamentales que para muchos países son de gran atractivo, y lo que se tiene que fomentar es la promoción de productos trabajados artesanalmente."¹⁸

Huelga decir que en el sector agrícola mexicano de igual modo se veía con reserva la negociación de otro acuerdo comercial que implicara la liberalización de los mercados primarios. La dolorosa experiencia de la industria azucarera con el TLCAN estaba tan reciente que difícilmente podía esperarse un acto de buena voluntad por parte de los agricultores mexicanos para con el AAE; pero lo mismo sucedía con el sector agrícola japonés; de hecho, si por algún motivo Japón no emprendía acciones concretas a favor del libre comercio mundial —razón por la cual fue incluso objeto de demandas en el seno de la Organización Mundial de Comercio— era porque sus agricultores ofrecían una resistencia política tenaz contra las mismas. El velo de las suspicacias se recorrió merced a las gestiones que realizaron tanto el titular de la Secretaría de Agricultura (Sagarpa), Javier Usabiaga, por el lado mexicano, como el ministro de Agricultura, Shoichi Nakagawa, por el lado japonés, mas no estuvieron exentas de tiranteces, como veremos en seguida.

En septiembre de 2003 se preparaba ya la inminente visita de Estado del presidente Fox a Japón programada para el mes siguiente; el objetivo principal sería la firma definitiva del AAE en una pomposa ceremonia que había de realizarse en el Palacio de Akasaka; sin embargo, las negociaciones se encontraban estancadas. La parte japonesa no cedía ante la exigencia mexicana de liberalizar el mercado agrícola, en particular el mercado del jugo de naranja y el de la carne porcina, y los negociadores mexicanos, encabezados por Gerardo Traslosheros, se rehusaban a dar por concluido el proceso sin la concesión japonesa. Parecía aquél un duelo de luchadores de sumo, cada uno presionando para que el rival cayera primero. Los japoneses habían apostado a que la inminencia de la visita presidencial haría que los mexicanos no tuvieran más remedio que rendirse, pero del lado mexicano se convino en que aun con el presidente en vuelo sin el capítulo agrícola no podía haber acuerdo, ya que se consideraba que ése era el ámbito que mayores dividendos podía dejar a productores y comerciantes.

¹⁷ *Ibidem.*

¹⁸ *Ibidem.*

LOS NEGOCIADORES

El presidente Fox arribó al aeropuerto de Haneda el 15 de octubre de 2003, pero las negociaciones del acuerdo continuaban estancadas. El equipo de Traslosheros contaba con gente bien fogueada en las negociaciones comerciales; el propio Traslosheros, un matemático con doctorado en economía por la Universidad de Rudgers, había formado parte de los cuadros del TLCAN al lado de Herminio Blanco. De trato afable y sencillo, el principal negociador mexicano contó, entre otros, con la colaboración de Sergio Inclán, un abogado con profundo conocimiento de la mentalidad japonesa. Inclán sabía negociar con los japoneses, sabía del descontrol que causaría en ellos la decisión de no firmar, aun con la visita presidencial en puerta, y así lo manifestó. En consecuencia, el equipo se la jugó. Traslosheros narró posteriormente esa decisión:

Existía la expectativa de que en ese contexto se pudiera llegar a un acuerdo en sustancia, que permitiera a los mandatarios anunciar el fin del proceso de las negociaciones. Creo que hubo varios factores que impidieron que eso se pudiera dar. El primero de ellos, fue la dificultad de avanzar por parte del gobierno japonés, por el hecho de tener un proceso complejo de toma de decisiones, derivado de eso también una insuficiencia en la oferta japonesa, la cual fue debidamente comunicada, el sector privado mexicano estaba al tanto de ello [...].

Entonces, antes de partir, el Presidente advirtió que el acuerdo no era el punto central de la visita, y que México esperaba una oferta satisfactoria de parte de Japón. Llegamos a la visita, no tuvimos un acuerdo en ese momento, de alguna manera las pláticas parecían suspendidas [...].¹⁹

Es asimismo importante referirse al rol que desempeñó Graciela Aguilar Antuñano, persona de todas las confianzas del secretario Usabiaga. De porte distinguido y determinación férrea, la entonces coordinadora de la Unidad de Estudios del Sector Agroalimentario y Apoyo a las Negociaciones Comerciales Internacionales de la Sagarpa mantenía en el edificio anexo a la embajada de México en Tokio, bajo consulta permanente, a los representantes de las principales asociaciones de productores agrícolas mexicanos mientras ella se encerraba con los negociadores del Ministerio de Agricultura de Japón en una sala del Hotel New Otani. Salían chispas. Graciela Aguilar parecía divertirse cada vez que la contraparte dejaba de

¹⁹ Entrevista efectuada el 21 de septiembre de 2004 a través de Radio UNAM.

lado su *tatema*,²⁰ es decir, el control sobre sí misma, y manifestaba su desesperación. Con la ceja arqueada al estilo de María Félix, no cedía ni un ápice. Había logrado ya reducciones significativas en las cuotas arancelarias para los cárnicos, pero se rehusaba a dejar la mesa sin antes definir un régimen de cuotas conveniente para los citricultores del país, lo cual finalmente también consiguió.²¹

Este cuadro, sin embargo, quedaría incompleto sin considerar que tampoco para la parte japonesa debió ser fácil convencer al principal corporativo agrícola, Nokyo, sobre la conveniencia de ceder terreno frente a los requerimientos mexicanos. Téngase en cuenta que para todo efecto esa organización constituía un bastión de poder del Partido Liberal Democrático (PLD), y que dicho partido tenía mucho que perder si no satisfacía los intereses de los agricultores. El crédito de la negociación hacia el interior en todo caso le corresponde a Shoichi Nakagawa, el típico político graduado de la Facultad de Leyes de la Universidad de Tokio, a quien el primer ministro Koizumi designó ministro de Agricultura en el segundo gabinete de su gobierno. A decir de Sergio Inclán, Nakagawa fue objeto de un abordaje diplomático especial para convencerlo de que a su vez convenciera a Nokyo y a los funcionarios más duros del Ministerio sobre la benevolencia del AAE.²²

Durante mis primeras reuniones con el Sr. Nakagawa me quedó claro que tenían la imagen de que México, al igual que países como Australia, Tailandia o Filipinas, podría afectar en una forma importante a sus productores, base electoral del PLD, incluso hoy por hoy. Esta percepción habría obstaculizado sin duda el proceso, lo cual beneficiaría a algunos burócratas de ciertos ministerios que no querían el tratado con México, al igual que a los agricultores mismos de Japón. Entregamos en varias ocasiones al Sr. Nakagawa datos duros, cifras, estadísticas y reportes con su traducción al idioma japonés, utilizando fuentes primarias (Banco Mundial, FMI, OMC), con los que demostrábamos que México no

²⁰ *Tatema* literalmente significa "lo que se levanta ante sí mismo", y se refiere a un rasgo propio del pueblo japonés que inculca la inexpresividad como virtud y la contención de las emociones como manifestación de dignidad. Detrás del *tatema* se oculta el *honno*, *i.e.*, el verdadero sentir. Mark Zimmerman, un experimentado conocedor de las técnicas de negociación japonesas, define al *tatema* como una "apariencia superficial". Mark Zimmerman, *How to Do Business with The Japanese. A Strategy for Success*, Tokio, Charles E. Tuttle Company, 1987, p. 21.

²¹ Basado en la versión de Rodolfo González Ono, cuyo conocimiento de la lengua y cultura japonesas fueron de enorme provecho para la negociadora de la Sagarpa. Testimonio recabado el 4 de agosto de 2007 en México, D.F.

²² Basado en la versión de Sergio Inclán. Testimonio recabado el 23 de julio de 2007 en Tokio, Japón.

sería una amenaza para sus productores. De concluirse un AAE, el cual tendría que incluir a todos los sectores [desde luego el agrícola], es decir, ser un tratado comprensivo, sin exclusiones, de acuerdo con las reglas de la OMC; lo que México buscaba era una mayor participación en el sector de importaciones de productos agropecuarios de Japón, con acceso preferencial derivado del tratado.²³

Pero, ¿qué pudo ser tan terminante para que Nakagawa convenciera a los agricultores japoneses de la conveniencia de abrir sus mercados? Por un lado, es cierto que los productos mexicanos no competían directamente con los japoneses y eso redujo suficientemente las señales de alarma, pero, por otro, también es verdad que ante la prolongada recesión que sofocaba a todos los segmentos sociales se consideraba ya como un remedio previsible la gradual apertura de la economía japonesa. La proximidad de México con el mercado norteamericano lo convertía entonces en sujeto de prueba para los supuestos beneficios del libre comercio, además de que señalaba un auténtico compromiso de Japón con la Ronda de Doha que se negociaba en el seno de la OMC.

El 12 de marzo de 2004, después de 14 rondas de negociaciones, por fin se anunció la conclusión de las negociaciones para un AAE entre México y Japón. El logro del equipo negociador mexicano tiene méritos que quizá aún no hemos justipreciado, ya que no sólo se puso fin a un anatema que databa de décadas, sino que se sentó un precedente indispensable para otros países que desearan negociar acuerdos de intercambio comercial con la mayor economía de Asia. Y es que la protección del sector agrícola, agrupado en torno al poderoso Nokyo, subyacía tanto en el corazón del nacionalismo japonés como en la hegemonía del PLD desde 1947. No faltaron las admoniciones en caso de que los resultados no fueran los esperados. El subdirector de la División de Política Comercial Internacional del Ministerio de Agricultura, Takuo Sukigara, con un dejo de pesadumbre tras de su encuentro final con Graciela Aguilar, advirtió que en caso de que la agricultura doméstica y los productos ganaderos fueran severamente dañados por las reducciones tarifarias concedidas en el AAE con México, se tomarían medidas de inmediato para que el gobierno de Japón compensara los efectos negativos.²⁴

También es de justicia admitir que en México nunca antes se había frenado un proceso de negociación ante el apremio psicológico que ejerce la

²³ *Ibidem.*

²⁴ "Justifica Japón sobreprotección de productos sensibles", *El Financiero*, 2 de abril de 2004, p. 19.

inminente llegada de un nuevo presidente; pocas veces en la historia del presidencialismo mexicano se han antepuesto los requerimientos del Estado a las ventajas personales que presupone el quedar bien con el mandatario en turno. Y dicho sea de paso, también tiene un mérito notable para el quebrantamiento general de los esquemas mentales el hecho de que una mujer con la capacidad negociadora de la representante de la Sagarpa contribuyera a la apertura del hermético mercado agrícola japonés. Hacia el 1° de abril de 2005, fecha del inicio formal del AAE, se percibían ya algunos resultados: para entonces, Japón había reducido tarifas al 91% de los productos mexicanos de importación, y México lo había hecho con el 44% de los productos japoneses.²⁵ Las cuotas de importación ofrecidas por Japón para algunos productos agropecuarios asimismo aumentaron sustancialmente entre octubre de 2003 y marzo de 2004, como se advierte en el cuadro siguiente.

Japón
Productos agrícolas sensitivos
Cuotas de importación
(toneladas)

<i>Producto</i>	<i>Oferta japonesa</i>		<i>Producción doméstica</i>
	<i>Octubre de 2003</i>	<i>Marzo de 2004</i>	<i>2003</i>
Puerco	40 000	80 000	891 779
Res	10	6 000	1 238 888
Pollo	10	8 500	352 590
Naranja	10	4 000	1 150 000
Jugo de naranja	1 000	7 700	870 000

Fuente: Alejandro Cruz Sánchez (2005), *Japan-Mexico Free Trade Agreement: A New Shift in Japanese Trade Policies*, tesis de maestría, Kioto, Ritsumeikan Asia Pacific University.

EL LOBBY REGIO

Es de destacar el papel que desempeñó el clan Monterrey en la generación de un ambiente propicio para las negociaciones del AAE. El sentido comunitario con el que crecen los regiomontanos y su fino olfato para las

²⁵ Alejandro Cruz Sánchez, *Japan-Mexico Free Trade Agreement: A New Shift in Japanese Trade Policies*, tesis, Ritsumeikan Asia Pacific University, 2005, pp. 23-24.

oportunidades empresariales hace suponer que sobre todo ellos dejaron su impronta en el proceso de negociación del acuerdo. Fernando Canales Clariond, quien suplió a Luis Ernesto Derbez en la Secretaría de Economía, es regiomontano, lo mismo que el subsecretario de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Economía, Ángel Villalobos. Incluso el canciller Derbez provenía del Tecnológico de Monterrey, y asimismo Irma Gómez, la titular de la Unidad de Relaciones Económicas y de Cooperación Internacional de la cancillería. Todos estos funcionarios, ubicados en puestos clave, influyeron de una u otra forma en las consultas y gestiones que desembocaban en las mesas de negociaciones; el caso de Canales Clariond puede ser ilustrativo de lo que aquí se implica.

Y es que suponemos que para el ex gobernador de Nuevo León debió significar un conflicto de intereses delicado la negociación del sector acero. La parte japonesa insistía en la reducción de tarifas a las importaciones del acero que competían directamente con las industrias mexicanas, entre ellas, el Grupo Imsa, cuyo consejo administrativo presidía, casualmente, el propio Fernando Canales Clariond. El *sospechosismo* (neologismo aportado por la administración foxista al léxico mexicano) abrió sus alas entre los exportadores de acero japonés, aunque al final se concedió que los aceros especializados en partes automotrices, autopartes, electrodomésticos, maquinaria y equipos pesados se liberarían en México inmediatamente después de la entrada en vigor del AAE. El acero ordinario japonés que competía con el acero producido por el Grupo Imsa, sin embargo, mantuvo el arancel vigente por cinco años más y sólo a partir de entonces se desgravaría poco a poco. Traslosheros y su equipo se anotaron así un doble tanto: obtuvieron un lustro de gracia para las siderúrgicas mexicanas y, por otra parte, quedaron muy bien con su jefe Canales quien se abocó a reconfigurar la misión de Imsa tan pronto como reasumió sus deberes empresariales.

La huella regia no queda ahí, si se tiene en cuenta que la representación mexicana del Consejo Asesor de Hombres de Negocios del APEC, mejor conocido como ABAC, estaba presidida en aquellos años por un prominente regiomontano, Javier Prieto de la Fuente, descendiente de quienes fundaron la emblemática Fundidora de Monterrey. Prieto era un sólido convencido de las ventajas de acercar a México a los mercados asiáticos; llegaba a exasperarle la falta de entendimiento entre numerosos empresarios mexicanos sobre las dimensiones que adquiriría la economía china, y utilizaba cuanto foro estuviera a su alcance para despertar interés en el acuerdo comercial con Japón. De figura pulcra, incapaz de permitir que un solo cabello se saliera de su lugar, fue él uno de los principales gestores del encuentro entre Vicente Fox y Junichiro Koizumi en Los Cabos, Baja

California Sur, en ocasión de la Cumbre del APEC efectuada en octubre de 2002, fecha señalada como el arranque formal de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica entre ambos países.

La inclinación favorable de Javier Prieto hacia el AAE encontró eco en otro regiomontano infatigable del sector empresarial: Francisco Javier Gutiérrez, ejecutivo de Cemex, una de las cementeras más grandes del mundo. Fue precisamente a consecuencia de sus múltiples viajes de representación al continente asiático como se despertó en él la conciencia de la importancia de llevar a cabo un acercamiento estratégico con Japón. Su razonamiento era interesante: mientras en América Latina todo el mundo corría a buscar nichos de negocios con la República Popular China, los empresarios mexicanos tenían ante sí la oportunidad de echarles la mano a los japoneses, relegados y heridos como estaban ante la pérdida histórica del epicentro económico de la Cuenca del Pacífico. Una muestra de amistad en un momento de depresión suele ser rentable, opinaba el egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Nuevo León. En 2003, Gutiérrez asumió la presidencia de la sección mexicana del Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC), una de las organizaciones empresariales más antiguas de la región Asia Pacífico, y desde ahí indujo a respaldar las negociaciones que realizaba Gerardo Traslosheros.

Un frente más, aunque no menos significativo, lo conformó Tomás González Sada en su calidad de presidente del Comité México-Japón del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce), órgano presidido por otro regiomontano del mismo linaje: Federico Sada González. Sobra decirlo, pero Tomás era uno de los empresarios más entusiastas de la idea de un acuerdo de libre comercio entre los dos países, en particular porque les abriría un buen campo de ventas a las industrias familiares en las que participaba como copropietario, entre otras, Vitro y Celulosa y Derivados (Cydsa). El ingeniero mecánico egresado del Tecnológico de Monterrey había participado antes en una comisión especial que reunió a empresarios, académicos y ex funcionarios de gobierno de ambos países para emitir recomendaciones tendientes a “mejorar y profundizar la relación bilateral entre los dos países”.²⁶ He aquí un extracto de su presentación ante dicha comisión:

Por convicción propia, derivada de nuestra favorable experiencia, México como país y los empresarios mexicanos en lo particular, estamos convencidos de las ventajas del libre comercio y de lo mucho que lo impulsan los tratados de libre comercio.

²⁶ *Nueva Comisión México-Japón Siglo XXI. Informe final*, México, SRE, 2000, p. 15.

Por ello estamos más que a favor de que nuestros gobiernos inicien, cuanto antes, las negociaciones para suscribir un tratado o conjunto de tratados que faciliten no sólo el comercio entre nuestros dos países, sino una corriente más amplia de relaciones económicas, sociales y políticas que le den un impulso sinérgico a nuestros respectivos negocios.²⁷

El premio mayor a sus méritos lo recibió posteriormente de manos del embajador japonés en México en 2003 al declarársele Cónsul Honorario de Japón en Monterrey.²⁸

DEL DESACUERDO AL ACUERDO

Para la comprensión general del tema que nos ocupa, es relevante hablar del Acuerdo para la Protección y Promoción Recíproca de Inversiones que promovían con denuedo los empresarios japoneses antes de hablar de un tratado de libre comercio. Inseguros ante los vaivenes de la economía mexicana, insistían en crear un mecanismo que garantizara la no afectación de sus inversiones, y así lo expusieron en la XXIII Reunión Plenaria de los Comités Bilaterales Comce-Keidanren que inauguró el presidente Ernesto Zedillo en abril de 2000. Pero éste, después de pontificar sobre las excelencias del libre comercio para el desarrollo de las economías nacionales, sacó a flote la conveniencia de suscribir un acuerdo de alcance aún mayor. Ejemplificó con el tratado de libre comercio con la Unión Europea que estaba a punto de entrar en vigor, orgullo de su administración, y dejó entrever que el modelo “vale para nosotros y es válido para todos los países”.²⁹ El mensaje lo entendieron bien tanto Tomás González Sada como Nobuhiko Kawamoto; este último, como se mencionó al inicio de nuestro análisis, ni tardo ni perezoso le notificó al secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco, que los empresarios japoneses verían con muy buenos ojos la negociación de un tratado de libre comercio; Blanco de inmediato puso en marcha el dispositivo que conduciría a la negociación de lo que se dio a conocer con el eufemismo de Acuerdo de Asociación Económica.

No era, empero, el mejor momento para emprender una negociación de tal envergadura. El candidato del partido oficial a la presidencia de México, Francisco Labastida Ochoa, perdía terreno en el electorado fren-

²⁷ *Ibid.*, pp. 68-69.

²⁸ Publicado en la *Gaceta Parlamentaria*, Senado de la República, LX Legislatura, núm.10, 2 de octubre de 2003. www.senado.gob.mx/gaceta

²⁹ <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2123.html>

te a Vicente Fox y Cuauhtémoc Cárdenas, ambos acérrimos críticos de la política de apertura indiscriminada de la economía; Fox prometía incluso no continuar con la suscripción de acuerdos comerciales que a su parecer poco o ningún provecho le dejaban al país dada la elevada concentración en un solo mercado. Con su triunfo en julio de 2000, Japón parecía no tener futuro en el interés del nuevo presidente, ni siquiera recibió mención explícita en el Plan Nacional de Desarrollo promulgado por su gobierno;³⁰ paralelamente, se cerró el consulado general en Osaka al tiempo que crecían las quejas de los inversionistas japoneses por el ambiente de inseguridad que prevalecía en México. En junio, el presidente Fox realizó un viaje a Oriente y durante su escala en Japón escuchó de viva voz tanto las reclamaciones como las apetencias de los empresarios japoneses por emprender cuanto antes las negociaciones del AAE.

El resultado de esa visita fue la creación de un comité conjunto de alto nivel que estudiaría el fortalecimiento de las relaciones económicas entre Japón y México, así como un posible tratado de libre comercio. ¿Sería acaso uno más de los múltiples comités que inundan la historia bilateral y cuyo destino por lo general termina siendo la inutilidad? Se esperaba en todo caso que éste cumpliera con el fin específico de ofrecer argumentos válidos para fundamentar el libre comercio entre Japón y México, y pese a que las fuentes hablan de diversas reuniones de este comité, entre septiembre de 2001 y julio de 2002, lo cierto es que fueron más determinantes para tal procedimiento tanto el estudio de factibilidad elaborado por JETRO desde el año 2000 a iniciativa de su presidente, Noboru Hatakeyama, amigo cercano de Kawamoto y Herminio Blanco,³¹ como un estudio de ese mismo año elaborado por la doctora Mireya Solís Soberón, experta en finanzas y economía japonesa de El Colegio de México.³² Los dos estudios confluían en la conveniencia de aprovechar la complementariedad económica para proyectarla hacia un acuerdo de mutuo beneficio.

Existía además un documento aún vigente: aquel que había elaborado la nueva Comisión México-Japón Siglo XXI bajo la presidencia conjunta de

³⁰ De manera genérica, en el Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006 se menciona a la región Asia-Pacífico como "un área de enorme potencial para México en lo económico" y se recomienda intensificar y ampliar los vínculos con los países de la misma, "que ofrecen grandes oportunidades de cooperación y la posibilidad de establecer alianzas para impulsar nuestras posiciones en la sociedad internacional del futuro". <http://pnd.fox.presidencia.gob.mx>

³¹ Hidetaka Yoshimatsu, "Japan's Keidanren and Free Trade Agreements: Societal Interests and Trade Policy", *Asian Survey*, vol. 45, núm. 2, 2005, pp. 258-278.

³² Mireya Solís, *México y Japón: las oportunidades del libre comercio*, estudio elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Secofi, México, abril de 2000, http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_JPN/Studies/opportunidades_s.pdf

Nobuo Matsunaga y Sergio González Gálvez, ambos diplomáticos de renombre en sus respectivos países. En el informe final emitido por la Comisión se reconoce explícitamente que “durante los debates ni un solo miembro de este organismo expresó estar satisfecho con el nivel de la relación México-Japón”.³³ El profesor Keiichi Tsunekawa, de la prestigiada Universidad de Tokio, fue incisivo al respecto: “En primer lugar debemos admitir francamente que nuestras relaciones han sido bastante limitadas desde el punto de vista cuantitativo.”³⁴ Y es que la participación de México en el comercio japonés no sólo era ínfima –inferior al 1%– sino que iba en franco declive hasta el momento de la firma del AAE. La inversión directa de Japón también seguía un patrón de caída libre, concentrada básicamente en las industrias automotriz y electrónica, y el turismo japonés apenas si fluía hacia México. Tsunekawa sugería, por consiguiente, que la adopción de un acuerdo bilateral englobante y de visión futurista contribuiría a cumplir con las expectativas enmarcadas en el histórico tratado de 1888, además de que saldaría una deuda de honor con México que databa de aquel entonces; curiosa coincidencia con los argumentos de Nobuhiko Kawamoto.

UN AGUAFIESTAS

La propaganda oficial suele destacar que México cuenta con un amplio ramillete de acuerdos de libre comercio que reflejan su vocación globalizante, además del compromiso del país con las rondas librecambistas de la OMC. La firma y puesta en vigor del AAE llamó ciertamente la atención de algunos medios de opinión, aunque casi no despertó polémica. Jamás se cuestionó, por ejemplo, la cesión de soberanía o el presunto injerencismo que se argüía al momento de negociarse los tratados comerciales con la Unión Europea y los países de América del Norte. Podría decirse que en ese sentido el acuerdo nipomexicano pasó sin pena ni gloria el enjuiciamiento público y que en cierto modo Japón sigue pareciendo una nación inofensiva ante la opinión pública mexicana, no así China que según las publicaciones de la era foxista gradualmente pasó de competidor aislado a peligro inminente para los intereses nacionales. A los productos chinos se les ha aplicado toda clase de barreras, con cuotas compensatorias y aranceles elevados a fin de impedir que sus efectos destructivos acaben con las industrias mexicanas; en cambio, a los productos japoneses les han abierto

³³ *Nueva Comisión...*, *op. cit.*, p. 11.

³⁴ *Ibid.*, p. 136.

las puertas porque se les ve como *complementarios* de nuestra economía, no como suplementarios.

El Acuerdo de Asociación Económica —se dice en un panegírico publicado por la embajada de México en Japón cuya titularidad recayó en Miguel Ruiz-Cabañas Izquierdo a partir de 2004— significa mucho para Japón porque México se erige como “puerta de entrada a vastos territorios y un lugar de oportunidades”.³⁵ Asimismo, significa mucho para México porque presuntamente “será un valioso instrumento para fortalecer su presencia en Asia, ampliar sus relaciones políticas, incrementar sus flujos comerciales, fomentar la inversión productiva y seguir fortaleciendo su economía”.³⁶

Pero a pesar de ese valioso potencial, el AAE ha sido un instrumento poco aprovechado por los exportadores mexicanos y por lo mismo empieza a generar una brecha comercial aún mayor entre los dos países. Para Sergio González Gálvez, quien fungió como embajador en Tokio en dos ocasiones distintas y se precia de ser uno de los diplomáticos más experimentados en el arte de la negociación con los japoneses, el AAE ha sido en los hechos un acuerdo pernicioso para México puesto que lo condena a mantener una relación de proveedor de materias primas y alimentos a cambio de bienes industriales. Más todavía, es un acuerdo engañoso, ya que está diseñado para beneficiar a la parte japonesa en su anhelo de penetrar en los mercados de Estados Unidos sin contribuir mayormente al desarrollo económico de México.³⁷ La prueba está en el déficit comercial que se ha disparado desde que el acuerdo entró en vigor; si en 2003 la balanza arrojaba un saldo a favor de Japón por 1 854 000 dólares, en 2006 se elevó a 6 460 000 dólares.

Contra ese argumento hay quienes sostienen que el beneficio se dará por el lado de las inversiones directas que generan empleos para los mexicanos. Según cifras de la oficina de representación de la Secretaría de Economía en Tokio, entre 1997 y 2007 se anunciaron proyectos de inversión japonesa en México por casi 10 000 millones de dólares, sin embargo, esa cantidad apenas si representa el 2.5% del total de la inversión extranjera directa en México. La cifra corresponde a la mitad de la inversión de Holanda o España, y en buena medida contabiliza inversiones que no provienen directamente de Japón sino de empresas japonesas establecidas en Estados Unidos. Productoras de autos como Mazda, Mitsubishi, Suzuki e Izusu tranquilamente aprovechan las ventajas triangulares del AAE para introducir sus productos a través de México, librando así las reglas de origen contenidas

³⁵ *Del tratado...*, *op. cit.*, p. 43.

³⁶ *Ibidem.*

³⁷ Basado en la versión de Sergio González Gálvez, embajador emérito del servicio exterior mexicano. Testimonio recabado el 10 de agosto de 2007 en México, D.F.

en el TLCAN y sin generar empleos. La empresa Toyota sí estableció una planta de ensamblaje en Tijuana en febrero de 2005; Honda de México amplió su capacidad ya instalada en El Salto, Jalisco, y Nissan Mexicana —la empresa fabricante de automóviles más longeva entre las japonesas— expandió sus plantas en Aguascalientes y Cuernavaca.

González Gálvez ofrece otra evidencia que se antoja contundente: un país como Chile, que se localiza a mucha distancia de Japón y que hasta marzo de 2007 todavía no contaba con un acuerdo de liberalización comercial,³⁸ exportaba mayores cantidades de productos hacia aquel país que el propio México aun con el AAE. Y es que Chile exportó en 2006 productos por un valor total de 7 130 millones de dólares, contra 2 823 millones de dólares correspondientes a las exportaciones de México ese mismo año. Brasil es otro ejemplo. Desde 2004, los cariocas ya le vendían a Japón productos por un valor total de 2 768 millones de dólares, cifra superior ciertamente a los montos de ventas mexicanas a Japón en ese mismo año y los subsecuentes. Es muy probable que a iniciativa del gobierno japonés, interesado como está en el etanol brasileño, en breve se dé inicio a las negociaciones de un acuerdo comercial que redundaría en una fuerte competencia para México sobre todo para la atracción de inversiones japonesas.

El turismo, empero, es una rama que despierta esperanzas para los intercambios con Japón en el futuro. Cada año se movilizan hacia todos los confines del planeta en promedio unos 20 millones de turistas japoneses, pero sólo 2% de ellos se interna en territorio mexicano, en contraste con Estados Unidos que capta 10%. Para González Gálvez, “es claro que la mayor parte de las acciones debe realizarlas México, no sólo las autoridades, sino los hoteleros y las líneas aéreas, mexicanas y japonesas”.³⁹ Un esfuerzo concreto en este sentido lo emprendió el embajador Ruiz-Cabañas al abocarse de lleno al arranque de un vuelo directo de Aeroméxico.⁴⁰ Fue, a no dudar, inusual haber conseguido no únicamente que las autoridades japonesas le dieran trámite a la propuesta del diplomático mexicano sino convencer a los ejecutivos de la empresa aérea de la conveniencia de echarlo a andar como derivación del AAE.

El vuelo Narita-Tijuana-Ciudad de México utiliza cada semana un Boeing 777 con capacidad para 300 pasajeros y se inició formalmente el

³⁸ El Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y Japón entró en vigor el 27 de marzo de 2007.

³⁹ Embajador emérito Sergio González Gálvez, “Una propuesta concreta para atraer el turismo japonés a México”, documento presentado durante la Primera Reunión Plenaria de la nueva Comisión México-Japón Siglo XXI, anexo V, *Nueva Comisión...*, op. cit., p. 96.

⁴⁰ Basado en la versión de Miguel Ruiz-Cabañas Izquierdo, embajador de México en Japón. Testimonio recabado el 23 de julio de 2007, Tokio, Japón.

20 de noviembre de 2006, a pocos días de que el presidente Vicente Fox entregara la banda presidencial a su sucesor en medio de una algarada parlamentaria. Cabe preguntar sobre el trasfondo de la decisión de inaugurar este vuelo, ¿acaso se esperaba facilitarle al sector agrícola mexicano el traslado de sus productos alimentarios a Japón bajo el supuesto de que habría un incremento exponencial? ¿Estaría basada esa decisión en estudios de mercado para constituir una ruta alternativa para los turistas latinoamericanos que viajan a Asia, según declaró el secretario de Turismo de México Rodolfo Elizondo?⁴¹ ¿Se buscaría aprovechar las oleadas de turistas japoneses ávidos de conocer las playas mexicanas? Sin demeritar el valor de todos estos supuestos, en alguna de sus contribuciones periodísticas, este autor aventuró una hipótesis aún más simple: hartos de las molestas revisiones por parte de los elementos aduanales y de seguridad en los aeropuertos estadounidenses, los viajeros japoneses han encontrado en la ruta de Aeroméxico una alternativa menos riesgosa a pesar de los reparos sobre la inseguridad en el país.⁴²

Cerremos este trabajo con una paráfrasis del poeta Tablada publicada en su libro *En el país del sol* —más esnobista que auténtica: “En veinte horas de vida japonesa he almacenado sensaciones de arte que para ser aquilatadas y depuradas necesitaríanse otros tantos meses de labor benedictina.”⁴³ Acotemos: se necesitarán otros tantos años de labor benedictina para conocer el valor real de un acuerdo como el que signaron los mandatarios de México y Japón en el Palacio Nacional de la ciudad de México el 17 de septiembre de 2004.

OBRAS CONSULTADAS

- Cortés, Enrique, *Relaciones entre México y Japón durante el porfiriato*, Archivo Histórico Diplomático Mexicano 1, cuarta época, México, SRE, 1980.
- Cruz Sánchez, Alejandro, *Japan-Mexico Free Trade Agreement: A New Shift in Japanese Trade Policies*, tesis, Ritsumeikan Asia Pacific University, 2005.
- Del tratado al tratado; apuntes sobre la historia de las relaciones entre México y Japón*, Yokohama, Embajada de México en Japón, 2005.
- Díaz Covarrubias, Francisco, *Viaje de la comisión astronómica al Japón para observar el*

⁴¹ Según el secretario Elizondo, la nueva ruta incentivaría el flujo de viajeros hacia Japón desde Argentina, Chile, Perú y “en especial Brasil”. “Aeroméxico abre las puertas de Asia, según ministro Elizondo”, *El Financiero*, 20 de noviembre de 2006.

⁴² Víctor Kerber, “Turismo japonés”, *El Universal*, 26 de noviembre de 2006.

⁴³ *Del tratado...*, op. cit., p. 23. Véase José Juan Tablada, *En el país del sol. Obras*, VIII, México, UNAM, 2006.

- tránsito del planeta Venus por el disco del sol el 8 de diciembre de 1874*, México, Bibliófilos Mexicanos, edición especial, 1969.
- Falck, Melba, "La economía japonesa de los noventa: problemas estructurales y reforma gradual", *México y la Cuenca del Pacífico*, Guadalajara, UdeG, 2003a.
- , "Japón y México en el APEC: convergencias que unen", en Geneviève Marchini, *Economía y cultura en la Cuenca del Pacífico*, Guadalajara, UdeG, 2003b.
- Friedman, George y Meredith Lebard, *The Coming War with Japan*, Nueva York, St. Martin's Press, 1991.
- Hayami, Yutei y Shuso Yamada, *The Agricultural Development of Japan: A Century's Perspective*, Tokio, University of Tokyo Press, 1991.
- Kerber Palma, Víctor, "Sushi con tortilla: las relaciones entre México y Japón, 1995-2000", *Foro Internacional*, vol. 41, núm. 4, octubre-diciembre de 2001.
- Nueva Comisión México Japón Siglo XXI. Informe final*, México, SRE, 2000.
- Riding, Alan, *Vecinos distantes: un retrato de los mexicanos*, México, Joaquín Mortiz / Planeta, 1985.
- Tablada, José Juan, *En el país del sol. Obras*, VIII, México, UNAM, 2006.
- Yoshimatsu, Hidetaka, "Japan's Keidanren and Free Trade Agreements: Societal Interests and Trade Policy", *Asian Survey*, vol. 45, núm. 2, 2005.
- Zimmerman, Mark, *How to Do Business with The Japanese. A Strategy for Success*, Tokio, Charles E. Tuttle Company, 1987.

Páginas de internet

- <http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/>
<http://www.mofa.go.jp/policy/econom/apec/index.html>
www.senado.gob.mx/gaceta
<http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2123.html>
<http://pnd.fox.presidencia.gob.mx>
http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_JPN/Studies/oportunidades_s.pdf