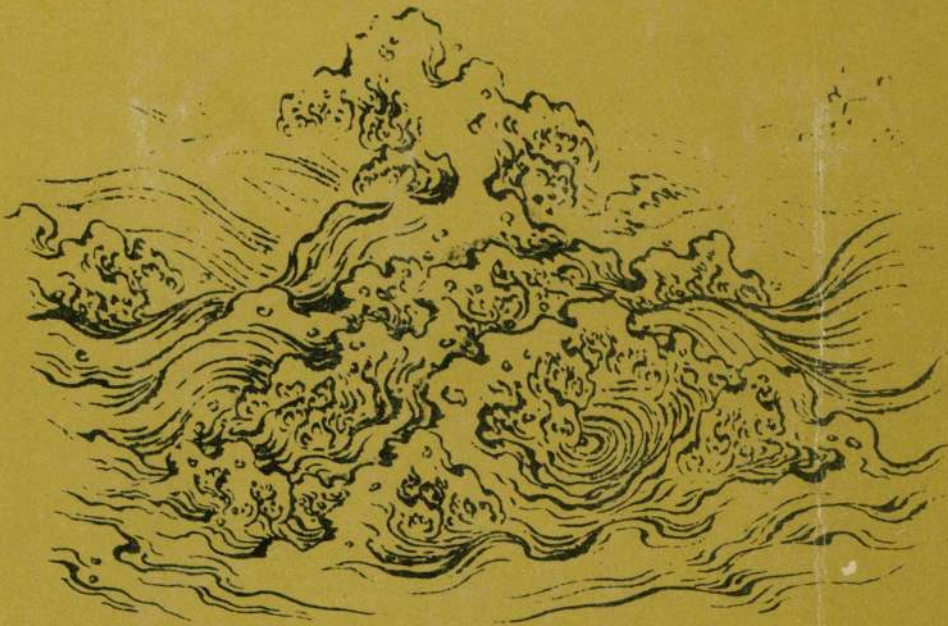


Jorge Alberto Lozoya
compilador

2355

*Japón y la
cooperación
transpacífica*



EL COLEGIO DE MÉXICO
*Centro de Estudios
de Asia y África*

891
25J

JAPÓN Y LA COOPERACIÓN TRANSPACÍFICA

CENTRO DE ESTUDIOS DE ASIA Y AFRICA

JAPON Y LA COOPERACION TRANSPACIFICA

Jorge Alberto Lozoya

(Compilador)

EL COLEGIO DE MEXICO

Primera edición, 1988
D.R. © El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.

Impreso en México/Printed in Mexico

INDICE

Presentación, por <u>Víctor L. Urquidi</u>	7
• La cooperación transpacífica. El futuro de un propósito, por <u>Jorge Alberto Lozoya</u>	11
Japón, el desarrollo económico de Asia y la región del Pacífico y el nuevo orden internacional, por <u>Tadashi Kawata</u>	37
• I. Las relaciones económicas internacionales actualmente	37
II. La naturaleza del NOEI	40
• III. Nueva frontera económica de las principales naciones industrializadas	43
IV. Una nueva dirección para las relaciones económicas del Japón	46
✓ La inversión privada japonesa y los países en desarrollo, por <u>Nishikawa Jun</u>	51
Avance de las inversiones privadas japonesas en el extranjero	51
Motivos para la transnacionalización japonesa	57
Conflictos causados por las transnacionales japonesas	61
Efectos en la economía japonesa	67
Conclusión	70
Japón como importador de alimentos y los países del Pacífico, por <u>Yamasaki Harushige</u>	73
Comercio transpacífico de alimentos	73
¿Por qué han aumentado tan rápidamente las importaciones de alimentos del Japón?	76
Cambios en los patrones del consumo de alimentos	76
Efectos del rápido crecimiento económico en la producción agrícola	81
Algunas características de la oferta de alimentos en Japón	83
Perspectivas del comercio transpacífico de alimentos	86
El mercado de alimentos de Japón y los países asiáticos	94
✓ El concepto japonés de la cooperación transpacífica, por <u>J. Daniel Toledo</u>	109
Elementos fundamentales de la propuesta	111
✓ Cómo ven los asiáticos sudorientales a los japoneses y la realización de la cooperación en la Cuenca del Pacífico, por <u>Kimitada Miwa</u>	121
✓ Perspectivas políticas interlatinoamericanas y la cooperación económica en la Cuenca del Pacífico, por <u>Carlos J. Moneta</u>	141

Tendencias generales del régimen mundial	142
La situación de los países en desarrollo	149
Opciones para la industrialización de los países en desarrollo	151
América Latina en el sistema mundial	153
La existencia de una estructura comercial muy asimétrica	153
Un progreso desigual, insuficiente y dependiente en tecnología	154
Dependencia de la tasa de crecimiento económico de América Latina de los países desarrollados occidentales	155
Cambios estructurales en las relaciones económicas externas	156
La persistencia de los problemas socioeconómicos y el efecto político de la apertura de modelos económicos	160
Cambios en las dimensiones y el papel de la participación latinoamericana en los asuntos mundiales	163
Cambios en la estratificación interna y las proyecciones externas de América Latina	164
Relaciones intrarregionales	165
• El papel de la integración y cooperación económica en América Latina	170
Japón y la comunidad internacional	172
• América Latina, Japón y un plan de Área de Libre Comercio en el Pacífico	178
• La cooperación transpacífica: comercio y desarrollo hacia América Latina, por <u>Miguel S. Wionczek</u>	199
Ayuda para el desarrollo	209
• Relaciones Comerciales	211
Nuevas formas de inversión de capital privado	213
Transferencias de tecnología	218
Los flujos de información	219

Presentación

Este volumen surgió de un simposio organizado conjuntamente por El Colegio de México y la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia. El Colegio de México ha tenido el privilegio de coadyuvar a la evolución de las relaciones entre los investigadores latinoamericanos en ciencias sociales y sus colegas japoneses. A lo largo de veinte años, nuestra institución ha ofrecido a los latinoamericanos la oportunidad de aprender sobre la historia, la cultura, la sociedad, la economía y la política de Japón. Ello a través de los cursos de grado impartidos, varios proyectos de investigación y la estancia en Japón de nuestros profesores y estudiantes graduados en busca de especialización.

En 1976, El Colegio fue sede del 30 Congreso Internacional de Ciencias Humanas en Asia y Africa del Norte (CICHAAN), al que acudieron casi dos mil académicos de todo el mundo y que constituyera un estímulo especialmente significativo para el conocimiento en América Latina de las sociedades asiáticas. En 1983, un grupo numeroso de investigadores de El Colegio asistió al 31 Congreso, esta vez celebrado en Tokio y Kioto. Es importante señalar también que nuestra institución ha apoyado desde su creación los trabajos de la Asociación Latinoamericana de Estudios Afroasiáticos (ALADAA), de cuyo secretariado es sede permanente.

En el esfuerzo por estudiar a Japón, y enseñar acerca del mismo, hemos contado con la estrecha colaboración de muchas universidades e instituciones niponas, la Fundación Japón entre ellas, y del gobierno japonés. Esta contribución nos ha permitido invitar, a lo largo de años, a prestigiosos intelectuales japoneses, especialistas en lengua y literatura, historia, antropología, sociología, economía, ciencias políticas y relaciones internacionales. De ello no sólo aprendemos, sino que además se estrechan vínculos profesionales y de amistad, así como lazos institucionales con las universidades japonesas.

Los profesores Tadashi Kawata de la Universidad Sophia y Nishikawa Jun, de la Waseda, son dos de esos distinguidos investigadores a quienes deseo expresar nuestro agradecimiento por su estrecha colaboración con los profesores Manuel Ruiz y José Thiago Cintra, de El Colegio de México, en la organización de ese simposio.

La Cuenca del Pacífico es una región de creciente importancia para la cooperación internacional, dotada de indudables posibilidades para el comercio y la inversión en beneficio de todos los países de la región. Los productos básicos, alimenticios y minerales, las manufacturas, los servicios, la tecnología, son bienes indispensables para las economías de esas naciones. Los países más avanzados, entre ellos Japón, se encuentran en posibilidad de contribuir crecientemente al desarrollo de los miembros menos industrializados de la Cuenca. Este objetivo es alcanzable por medio de políticas comerciales y de transferencia de tecnología adecuadas, a través de la inversión en proyectos conjuntos y aprendiendo de la experiencia japonesa en la educación y la industrialización. Sin duda, existe una nueva interconexión en la Cuenca del Pacífico. Toca ahora propugnar por relaciones más equilibradas en el contexto del desarrollo general, sin limitarse al intercambio elemental de productos básicos por manufacturas refinadas; es fundamental compartir los esfuerzos por el desarrollo y no conformarse con operaciones bilaterales específicas.

Existen muchos nuevos elementos en la Cuenca del Pacífico, entre ellos la aparición de México como probable gran exportador de petróleo. México provee ya de crudo a varios países de la Cuenca, entre ellos Japón. Este proceso debe ser percibido por México como una oportunidad para intercambiar petróleo por tecnología, necesaria para emprender una nueva etapa en su

industrialización y realizar obras de infraestructura, principalmente transporte. Estas son áreas en las que Japón ciertamente puede colaborar. Por su parte, México está interesado en diversificar sus relaciones económicas, y en obtener acceso a los mercados japoneses y de otros países asiáticos. El petróleo es un recurso que se agota; de ahí que deban realizarse esfuerzos significativos para fortalecer la economía mexicana, así como las de otros países de menor desarrollo en la región, a través de la expansión de la actividad manufacturera y la búsqueda de fuentes alternativas de energía.

Es de desear que el Japón desempeñe un papel más activo en las relaciones Norte-Sur. El apoyo japonés al desarrollo de América Latina puede colaborar, a mediano y largo plazo, para alcanzar tan alto objetivo. El comercio, la tecnología y el financiamiento son componentes esenciales, a considerar desde una perspectiva de largo alcance, en forma similar a como seguramente Japón percibe sus relaciones con China y otros países asiáticos. Ojalá que los trabajos incluidos en este libro contribuyan con sus planteamientos y enfoques a tan importante tarea.

Víctor L. Urquidi

Jorge Alberto Lozoya

Como proyecto histórico, la comunicación transpacífica tiene un largo pasado. A pesar de su enorme dimensión, el cruce del océano se ha realizado regularmente hace milenios. Desde el siglo dieciséis, durante trescientos años los españoles dominaron la ruta transpacífica, ingeniándose las para gobernar Filipinas a través de la ciudad de México.

En el siglo dieciocho, época en la que, como afirma un científico mexicano, ⁽¹⁾ los canadienses eran los indios y nosotros los ilustrados, José Muciño navegó desde San Blas, Nayarit, hasta la isla de Nutka, cercana a las costas de Vancouver. Ahí diligentemente estudió y clasificó la flora y fauna locales, así como los hábitos de los lugareños. Peruanos y chilenos tienen también una significativa experiencia histórica de navegación en el Océano Pacífico; por su parte, los rusos no se quedaron atrás. Después apareció la revolución tecnológica del clipper y con él, el comodoro Perry y la expansión americana. Hace apenas cuarenta años, Japón se apropió de las riquezas de vastas regiones del Pacífico. Muchos pueblos, por lo tanto, han concebido a las aguas de ese océano más como vínculo de unión que como inmensidad que aísla.

En los países industriales, existe hoy la certidumbre de que en un futuro muy cercano, el siglo veintiuno, la comunicación transpacífica marcará el ritmo del planeta. Los Estados Unidos, Japón, la Unión Soviética y China harán del océano su campo natural de enlace. La importancia del fenómeno superará en mucho al contacto transatlántico, en vista del momento crepuscular de las naciones europeas.

Como resultado de este proceso histórico, surgió el concepto de la cooperación transpacífica. Para estos fines, entiéndese por Cuenca del Pacífico no sólo el ámbito marítimo, sino también el espacio aéreo y la atmósfera. Por eso se dice que el próximo será además de un siglo de navegación marítima en el Pacífico, a manera del diecinueve en el Atlántico, el de la más intensa comunicación intercontinental, por barco o avión, por telecomunicación o satélite. Además, la cooperación transpacífica es concebida como tarea conjunta multinacional, para la explotación de los recursos pesqueros, minerales y energéticos, en un espíritu que supere las hegemonías características de la historia del Atlántico.

En la década de los setenta, el primer ministro de Australia, Malcolm Fraser, tomó la iniciativa para que su vasto país-continente rompiera el aislamiento tradicional respecto al Asia y el Océano Pacífico. Audazmente habló de la necesidad de incrementar los contactos con el Sudeste Asiático y, a través del Pacífico Sur, con América Latina. Pronto le siguieron iniciativas de diálogo propiciadas por la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste de Asia), lo que a su vez despertó el interés de varios comités del Congreso norteamericano.

Sin embargo, hasta ahora corresponde a los japoneses el mayor empeño por fomentar la discusión sobre el futuro de la Cuenca del Pacífico. A fines de la década pasada, el premier Masayoshi Ohira convirtió el asunto en un tema importante de la política exterior japonesa. De ahí, tal vez, el que en la mente de muchos el concepto esté indisolublemente ligado a las perspectivas japonesas, para bien y para mal.

El interés vital de Japón por diversificar sus fuentes de abastecimiento de materias primas y energía y, paralelamente, abrir nuevos mercados para sus manufacturas le obliga a tomar muy en cuenta el futuro de la cooperación transpacífica. Por ello, el empeño predispone a ese país a una acción unilateral que podría conducir a que los japoneses intenten imponer sus puntos de vista, lo que perjudicaría a las demás naciones de la Cuenca. Son sobre todo los países asiáticos de menor desarrollo los que temen semejante actitud, que revive dolorosos recuerdos de la segunda guerra mundial.

Los artículos publicados aquí inciden sobre esta cuestión desde diversas perspectivas. La estructura de la economía y el comercio exterior japoneses justifican la crítica a ciertas actitudes, sobre todo en vista del predominio de intereses corporativos muy poderosos en el contexto de la política nacional de ese país. Sin embargo, no es inevitable que las fuertes tendencias monopólicas de la economía japonesa prevalezcan, especialmente considerando las duras críticas de la opinión pública contra ese fenómeno.

En sus artículos, Tadashi Kawata y Kimitada Miwa reflejan la preocupación de la sociedad japonesa porque los intereses nacionales de largo plazo, identificados con la cooperación y la paz, se impongan sobre las visiones limitadas de corto plazo, propiciadas por algunas grandes corporaciones, motivadas sólo por el deseo de triunfo inmediato en una feroz e indiscriminada competencia por mercados, sobre todo frente a intereses paralelos de los Estados Unidos.

Habida cuenta de que la humanidad evitará con su esfuerzo conjunto un holocausto nuclear, (el siglo veintiuno encontrará a Japón como una sociedad "madura", con una mayoría de sus ciudadanos de edad avanzada y con la imperiosa necesidad de "internacionalizarse".) Esa es la conclusión de un importante grupo de pensadores, provenientes del mundo político, los círculos académicos y los intereses industriales que, a iniciativa del gobierno, se dio a la tarea de reflexionar prospectivamente sobre el futuro del país. Según el documento publicado por ellos, (la internacionalización irá acompañada de un siempre creciente número de contactos multilaterales, que tendrán efecto trascendente sobre la calidad de las relaciones exteriores de Japón. (2)

Se insiste en el texto citado en la necesidad de que los cambios en la división internacional del trabajo vayan acompañados de la cooperación industrial multilateral, so pena de fricciones peligrosas que reproduzcan y amplifiquen las tensiones existentes con los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. Esta coordinación, especialmente con los países en

desarrollo, deberá estar imbuida de propósitos de beneficio colectivo en cuanto a la inversión directa e indirecta resultante de la internacionalización en el uso de fondos financieros y del aumento en los préstamos derivados de la asistencia para el desarrollo. Desde esa perspectiva, la internacionalización del yen aparece como inevitable, en vista de la dinámica del comercio exterior japonés y de las fuertes presiones ejercidas por los Estados Unidos. El proceso descrito detonará un aumento sustancial de la demanda de la moneda japonesa como medio de transacción y para el arreglo de cuentas; lo que a su vez obligará a una importante reforma interna del sistema monetario nacional, al tiempo que el mercado de dinero japonés desempeñará un papel mundial de importancia protagónica. (3)

Otro rasgo fundamental del futuro consiste en la internacionalización de la actividad industrial. Las empresas japonesas deberán superar la tendencia prevalente de insistir en un control metropolitano muy estricto, y con frecuencia burocrático, sobre las filiales de ultramar, especialmente las establecidas en los países en desarrollo. Esta actitud ha producido serias fricciones incluso de naturaleza política, como atestigua el trabajo de Nishikawa Jun.

La preocupación por reducir, y de ser posible eliminar, conflictos entre las corporaciones japonesas y los países en desarrollo es un tema ampliamente debatido por la opinión pública japonesa. La mayoría de los japoneses desea que el vasto

potencial económico de Japón sirva para fomentar el mejor entendimiento internacional y el respeto de la originalidad y validez de otras culturas. Sin embargo, la creciente participación del Japón en la economía mundial no ha ido acompañada, en el nivel factible y deseable, por una presencia igualmente activa en los procesos de entendimiento y lucha por la paz mundial. La población lo sabe y seguramente insistirá en el punto, convertido ya en un asunto central de la política nacional y del proceso democrático japonés.

La iniciativa japonesa de fomentar el debate sobre el futuro de la cooperación internacional en la Cuenca del Pacífico ha provocado diversas reacciones. Viejos enigmas sobre inconfesables motivaciones políticas entre las potencias de la región sobreviven y se vinculan inevitablemente a la discusión. J. Daniel Toledo y Kimitada Miwa se refieren en sus escritos al temor ampliamente sentido en el Sudeste Asiático de que los japoneses estén, simplemente, estrenando nueva máscara para sus proyectos de expansión imperialista.

En cuanto al papel de los Estados Unidos en el proceso, persiste la preocupación sobre los sueños hegemónicos de la superpotencia. Después del fracaso en Vietnam, ¿los estadounidenses alaban "los éxitos capitalistas y hacen notar los fracasos del socialismo en la Cuenca del Pacífico, simplemente para validar el American way of life? (4) ¿La reanudación de relaciones con Beijing tenderá a ser manipulada por los Estados Unidos en su conflicto con la Unión Soviética, para trastornar

el delicado balance de fuerzas entre los países asiáticos de la Cuenca?⁽⁵⁾ En cuanto a los soviéticos, ¿quién sabe cuáles son verdaderamente sus planes e intenciones respecto al futuro de la cooperación transpacífica?

En los Estados Unidos se aprecian principalmente dos perspectivas políticas respecto a la actividad transpacífica. Estas posiciones, evidentes tanto en los grupos políticos como en la opinión pública, tienen relación con la interpretación que se da al concepto de "seguridad nacional" y su referencia al aislacionismo o a la cooperación internacional.

En general, para los conservadores, los programas globales y las instituciones internacionales crean, a través de procesos de negociación colectiva y multilateral, un nuevo poder agregado que incrementa la capacidad de maniobra de los países débiles frente a los Estados Unidos. Según este criterio y considerando que el proceso de negociación es, por definición, uno de concesiones mutua, a medida que es más amplia la base de asuntos a negociar y por tanto la matriz de negociación se complica, será mayor el abanico de concesiones a que se obligará a los Estados Unidos. En otras palabras, a mayor negociación, en cuanto al número de participantes y al temario, mayor el riesgo respecto a la cantidad y calidad de las concesiones a extraer de los norteamericanos. Esta apreciación parece predominar en el gobierno Reagan, tan renuente a las negociaciones globales y a la diplomacia multilateral.

La otra perspectiva históricamente vinculada al Partido Demócrata considera que la renuncia de los Estados Unidos a negociar es, en sí, muestra de debilidad, especialmente si se toma en cuenta la imposibilidad histórica de que los norteamericanos impongan el orden político y militar que más convendría a los grandes intereses económicos.

Las dos corrientes políticas anotadas se reflejan en el estudio prospectivo de las posibilidades de cooperación transpacífica, según se aprecia en el ámbito académico. La tendencia conservadora ha sido recogida por el Center for Strategic and International Studies de la Universidad Georgetown, en Washington, D. C. A partir de 1981, ese prestigiado instituto creó un proyecto sobre la Cuenca del Pacífico, con la participación de miembros del Congreso. El proyecto se aboca al estudio de la deseabilidad, posibilidad y especificidad de la cooperación transpacífica. Para ellos, el término clave es el de "comunidad del Pacífico", que en el pecado lleva la penitencia.

Efectivamente, al pretender encontrar un punto único de referencia para el establecimiento de una "comunidad de naciones" en el Océano Pacífico, el proyecto de Georgetown irremediablemente cae en la presunción de trasladar los ideales de la sociedad americana, y concretamente de sus miembros de ideología conservadora, como denominador supuestamente compartido por los países del Pacífico. Acto seguido, se acude a la fórmula de la "estabilidad política" de la región para censurar la acción, y a veces hasta la presencia, de los

países ajenos a los valores políticos estadounidenses y, desde luego, se condena tajantemente a la política soviética. La confrontación hegemónica de las superpotencias se traslada así al marco de la cooperación transpacífica, con su irreductible propósito de eliminar al contrincante: "desde una perspectiva amplia, los intereses de seguridad globales de los Estados Unidos se beneficiarían con el incremento de una atmósfera de cooperación y coordinación en el área del Pacífico, para negar con ello a la Unión Soviética y a otras naciones agresivas la oportunidad de interferir en los asuntos regionales". Desde esta visión de la actividad transpacífica se considera también que la presencia de la industria privada a nivel individual es más recomendable que la "frecuentemente insensible acción gubernamental". (6)

La posición liberal norteamericana ha sido recogida por el Aspen Institute for Humanistic Studies y el Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs de la Universidad de Minnesota, bajo la avezada dirección de Harlan Cleveland. Más que de comunidad de naciones del Pacífico, se habla en esta proposición alternativa de cooperación interregional a partir de la diversidad, sin pretender obtener una unanimidad ideológica que reduce severamente el futuro de la colaboración transpacífica. El Proyecto ha celebrado reuniones en Aspen, Tokio, Seúl y ciudad de México, a nivel no gubernamental, concentrándose temáticamente en el futuro de los recursos marinos, los cambios en el panorama industrial de la Cuenca, la producción de alimentos y la telecomunicación. (7)

Es evidente que la proposición de una "comunidad del Pacífico" encontrará enormes escollos y puede incrementar la posibilidad de confrontación entre los Estados Unidos y la Unión Soviética en perjuicio de todas las partes, especialmente de las naciones más débiles. Por otra parte, resulta indispensable propugnar por el mejor conocimiento de las enormes potenciales de colaboración futura interregional. Es evidente que se aproxima una transición fundamental en las formas de utilización de energía con el propósito de satisfacer óptimamente las necesidades del próximo siglo y reducir los riesgos políticos, financieros y ecológicos de la dependencia unilateral del petróleo. La década de los años noventa tendrá que escoger entre el conflicto o la cooperación entre las soberanías de los países del Pacífico en la exploración y explotación de nuevas fuentes energéticas y otros recursos oceánicos.

El estudio de la cambiante estructura industrial de la Cuenca es esencial para el diseño de la cooperación y la reducción de las hostilidades, producto de la carencia de planeación conjunta. La creciente competencia por los mercados y la inversión extranjera entre los países recientemente industrializados del Pacífico (México, Corea y Taiwan, entre ellos), así como el alarmante proteccionismo de los Estados Unidos y Japón respecto a la importación de manufacturas provenientes de aquellos países, son prueba dramática de la necesidad imperiosa de negociación, por sobre cualquier supuesto espontaneísmo en la conducta de las economías de la región.

Los países del Tercer Mundo presentes en la Cuenca sufren severamente allí como en otras zonas, ante los precios endémicamente bajos de sus materias primas exportables, mientras los cultivos agrícolas orientados a los mercados de las naciones industriales (Estados Unidos, Japón y Canadá) se contraponen frecuentemente al sano desarrollo de sus agriculturas nacionales y al bienestar de una población siempre creciente. Aquí también, las posibilidades de cooperación son enormes, siempre y cuando se detenga con políticas concretas y ampliamente negociadas el proceso concentrador de la riqueza a nivel internacional y local.

En el campo de la información, desde la computadora hasta el satélite, la Cuenca del Pacífico presenta un reto gigantesco a la mentalidad convencional, pues como mercancía del futuro, la información destruye los estereotipos de la producción, la propiedad y el comercio de la sociedad industrial tradicional.

Por su vigencia y variedad todos estos asuntos obligan a seguir con atención y constancia la sucesión de eventos en la Cuenca del Pacífico, para prevenir enfrentamientos y propiciar la cooperación. Ciertamente el mundo vive momentos de gran incertidumbre. La posibilidad de una conflagración nuclear y de daños ecológicos irreversibles, la sobrepoblación y el hambre, significan amenazas terribles para la sobrevivencia de la humanidad. Ante tan compleja realidad, los hechos son conocidos fragmentariamente, a pesar del espectacular avance de las tecnologías de la información. Las percepciones no sólo son parciales, en cuanto a que los expertos se mueven en "circuitos

cerrados" con saturación de datos específicos en detrimento de la comprensión global de los procesos, sino que difieren grandemente entre los individuos, grupos y naciones, según su campo de actividad, preferencias ideológicas y raíces culturales. Además el punto de referencia inmediato, en el tiempo y en el espacio, reduce aún más las posibilidades de entendimiento global a mediano y largo plazo.

Las complejas realidades socioeconómicas internacionales evolucionan constantemente, pero no se dispone aún de los instrumentos analíticos indispensables para su entendimiento cabal. De ahí el miedo ante la aparentemente incomprensible naturaleza de los fenómenos sociales, políticos y económicos que rebasan por su magnitud y complejidad, las posibilidades de entendimiento de una opinión pública bombardeada por información fragmentaria y manipulada por prejuicios ideológicos e intereses consumistas.

Un nuevo paradigma aparece ya en el panorama de las ciencias, basado en el avance espectacular de la física postcuántica, la logística de las armas nucleares y la filosofía de sistemas.⁽⁸⁾ Sin embargo, su aplicación al estudio de los eventos socioeconómicos es aún rudimentaria y difícil. Con todo, el cambio paradigmático es indispensable para el avance de las negociaciones políticas globales, sean éstas relativas al desarme, el control de la contaminación, el Derecho del Mar, el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) o la Cuenca del Pacífico.

Para los países del Tercer Mundo, la cooperación transpacífica es un propósito inevitablemente ligado a preocupaciones económicas y sociales, que estructuralmente convergen en el sistema de las Naciones Unidas, bajo el rubro genérico de negociaciones globales y el NOEI.

Mucha gente en los países ricos, y no poca en los nuestros, piensa que el NOEI se refiere a nociones abstractas y discusiones retóricas. Por el contrario, el NOEI es un programa de acción política global que pretende la regulación de los mercados y de la productividad internacionales. La lucha por las negociaciones globales en las Naciones Unidas es una respuesta lógica a la creciente comprensión de la totalidad sistémica de los problemas económicos mundiales. Históricamente, corresponde a la evolución de la conciencia derivada del avance científico y tecnológico. Por ello la interconexión de la vida en el planeta comprendida a partir del nuevo paradigma de la percepción sistémica, remite al surgimiento de una nueva diplomacia multilateral en las Naciones Unidas. (9)

Las negociaciones globales para el establecimiento del NOEI se basan en la admisión de que el llamado libre juego de las fuerzas del mercado, si alguna vez existió a nivel mundial, ha desaparecido de la escena internacional. Las transacciones económicas son constantemente manipuladas en formas y por medios que afectan injustamente a las naciones más pobres, debido principalmente a la naturaleza altamente

asimétrica de las relaciones de poder mundial. El creciente proteccionismo ejercido por los países más ricos, la expansión unilateral y arbitraria de las corporaciones transnacionales y las luchas militares por la supremacía hegemónica de las superpotencias (que disfrazan su egoísta concepción del interés nacional con la máscara de las ideologías), todo afecta cada día con mayor severidad a los países del Tercer Mundo. De ahí, la urgencia para ellos de la negociación y la regulación globales de los procesos económicos, financieros y comerciales.

Es fácil hablar de cooperación internacional cuando no involucra sacrificios de ganancias. Desafortunadamente es precisamente de una redistribución de los beneficios de lo que se trata cuando los países pobres invocan a la cooperación internacional. De ahí las desilusiones y los descalabros.

En relación a la Cuenca del Pacífico, americanos y rusos compartieron hasta hace muy poco (menos de un siglo) una mentalidad de pioneros, atada a un supuesto destino manifiesto. Ambas naciones vieron en su expansión hacia el océano su vocación histórica. La conquista del Lejano Oeste y de Siberia fueron la utopía realizada, en perjuicio de los muchos pueblos arrasados en esa marcha hacia el Pacífico. Hoy semejante conducta es inaceptable para la comunidad internacional. El océano no es el espacio vacío que anhelaron las superpotencias. Por el contrario, las aguas comunican a un sinnúmero de pueblos y civilizaciones, todos exigiendo respecto a sus tradiciones y a sus diferentes futuros. Por ello deberá haber negociación, so pena de daños incalculables.

Desgraciadamente, el mundo está muy atrasado en la evolución de las técnicas de negociación política, sobre todo si estas precarias habilidades se comparan con el vertiginoso avance de las capacidades de aniquilamiento. La humanidad sabe cómo inventar y manufacturar nuevos productos diariamente, pero avanza poco en el ingenio de recursos de solución para sus diferencias políticas. Desde luego que la crisis de las instituciones parlamentarias y educativas acusa este trágico deterioro de la capacidad creativa de todos los sistemas políticos.

La cooperación transpacífica, así como el establecimiento del NOEI, son tareas a largo plazo. La naturaleza prolongada de las negociaciones debe mantenerse siempre en mente. Los criterios reduccionistas e inmediatistas de los medios de difusión son de poca utilidad en la apreciación táctica de estos asuntos y por ello tienden a subestimar los procesos. Las negociaciones multilaterales no son atractivas para los noticiarios vespertinos de televisión; además venden pocos diarios. Este hecho parece inevitable, mientras los medios de difusión no cambien sus criterios de operación. Sin embargo, no deben escatimarse esfuerzos para dotarlos de información y sensibilizarlos sobre estas cuestiones.

Las negociaciones parciales sobre el NOEI deben ser consideradas como medidas tácticas, orientadas a la obtención de cambios globales significativos. Esto no es equivalente a que los países en desarrollo se concreten a obtener victorias pírricas en guerras verbales. Para triunfar, el concepto de la cooperación transpacífica habrá de mantenerse alejado de la

confrontación Este-Oeste y de las maquinaciones de las superpotencias. Todo intento de convertir el proyecto en arma ideológica contra los Estados Unidos o la Unión Soviética debe ser detectado y denunciado oportunamente; de otro modo se fomenta la confrontación y se atiza el fuego de la conflagración nuclear.

El establecimiento de la cooperación transpacífico requerirá de profundos y permanentes contactos transculturales, entre la gran diversidad de países de la Cuenca. La tarea debe entenderse según criterios de "equidad en la diversidad", a pesar de que esto parezca amenazante para los defensores de los valores del statu quo. Las tradiciones jurídicas, los sistemas políticos y las instituciones democráticas habrán de ser sujeto de análisis transcultural, pues los intentos de imposición serían ineficaces.

Los países del Pacífico tendrán que realizar reformas extensas a sus sistemas educativos y de comunicación masiva, con el propósito de que sus poblaciones adquieran conciencia de las dimensiones creativas del proyecto de cooperación transpacífica. Por su parte las instituciones de educación superior y de investigación científica, sobre todo de los países en desarrollo, deberán dedicar más recursos e imaginación a los enfoques globales, interdisciplinarios y sistémicos, con el objeto de propiciar el surgimiento de nuevos parámetros de análisis y criterios de acción.

Uno de los mitos de la posguerra fue suponer que la comprensión y la amistad internacionales se manifiestan siempre espontáneamente. Por el contrario, la comprensión transcultural, el reconocimiento de los derechos del vecino diferente, son empeños difícilísimos, contra los que conspiran prejuicios e intereses creados durante siglos. La tendencia de las sociedades humanas parece ser hacia el provincialismo, el chauvinismo y la sobrevaloración de lo propio; todo ello marcha en sentido opuesto a la naturaleza universalizadora de la ciencia y la tecnología. De esta contradicción nacen muchas de nuestras frustraciones y rencores colectivos, sobre todo en una época de serias dificultades económicas y graves tensiones sociales, como la que atravesamos.

Octavio Paz afirma que una y otra vez los latinoamericanos "nos frotamos los ojos y nos preguntamos: ¿qué hora es en la historia del mundo? Nuestra hora no coincide nunca con la de los otros". (10) En el diseño de la cooperación transpacífica, América Latina tiene la posibilidad de adelantarse a los tiempos y valerse de su experiencia para navegar con la imaginación a través del Océano y proponerse el incremento de sus relaciones con Asia. Carlos J. Moneta analiza en su estudio el panorama político y económico latinoamericano en el que habrán de inscribirse esas iniciativas. Por su parte Miguel S. Wionczek, pionero en la apreciación de las posibilidades de colaboración latinoamericana en la Cuenca del Pacífico, recapitula sobre los obstáculos para su efectiva realización.

En este contexto de participación latinoamericana, la estrategia de seguridad integral de Japón y la necesidad mexicana de efectuar un esfuerzo masivo tecnológico y de inversión, crean precondiciones adecuadas para un mercado interés mutuo en la profundización y diversificación de la relación bilateral. Además, ambos países necesitan urgentemente diversificar sus contactos internacionales.

Lo anterior fue reconocido durante un seminario sobre cooperación económica bilateral a largo plazo, efectuado en la ciudad de México en junio de 1982, con apoyo oficial. Según el documento resultado del encuentro, ambos países deben hacer un esfuerzo de adaptación, ajuste y coordinación, para aumentar las posibilidades efectivas de colaboración.⁽¹¹⁾ Los sectores de comercio y transporte son importantes para la expansión y diversificación de las relaciones; algunos subsectores manufactureros y el desarrollo de recursos pesqueros deben también considerarse. Por otra parte, proyectos de gran envergadura como la siderúrgica Lázaro Cárdenas y la construcción de infraestructura para los puertos mexicanos de la costa del Pacífico inciden directamente sobre el futuro de la cooperación transpacífica. Especialmente los puertos, que en su mejoramiento producirán efectos inmediatamente favorables a ese propósito.

En el sector manufacturero, la cooperación a través de inversiones directas y transferencia de tecnología deberá promoverse en industrias de bienes de capital y agroindustrias, prioritarias en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial mexicano que estipula que las empresas extranjeras pueden contribuir al desarrollo del país introduciendo innovaciones

tecnológicas y mejorando el acceso a los mercados de exportación.

El efecto de la mecatrónica sobre las actividades intensivas en mano de obra y sobre las economías de escala, campo de excelencia japonesa, podría tener una gran repercusión sobre la política industrial de México, especialmente en la producción de acero, donde ya es considerable la cooperación bilateral.

En petroquímica existen oportunidades concretas para la coinversión, la cooperación técnica y los acuerdos comerciales. En electrónica, México podría alentar las operaciones de ensamble y hacer esfuerzos para elevar la capacitación técnica y la investigación. El potencial del mercado mexicano y de exportación a terceros países puede constituir un atractivo importante para las compañías electrónicas japonesas. La biotecnología y la tecnología nuclear ofrecen también áreas de cooperación factibles.

De acuerdo con las prioridades establecidas por el gobierno mexicano para el incremento en la producción de alimentos, la experiencia japonesa podría ser de suma utilidad en varios aspectos. La mecanización de la agricultura en pequeñas propiedades, el desarrollo de recursos acuáticos en los que la irrigación y los desagües tomen en consideración los problemas de salinidad del suelo; la organización de cooperativas de granjeros para mejorar sus capacidades de negociación, especialmente durante la comercialización de los productos; el equipamiento de institutos

regionales de investigación agrícola y las técnicas intensivas en el cultivo de hortalizas y frutales; las tecnologías de procesamiento en pequeña escala de alimentos enlatados y el diseño de pesquerías, son algunos de los escaños de cooperación factible.

El volumen del comercio entre México y Japón se ha incrementado notablemente. En 1981, las exportaciones japonesas a México alcanzaron los 1,705 millones de dólares, lo que significó un incremento del 39.4 por ciento en relación al año anterior. Las importaciones japonesas de productos mexicanos llegaron a los 1,437 millones de dólares, o sea un 53.9 por ciento más que en 1980. La principal exportación japonesa a México consistió en productos químicos, equivalente al 90 por ciento del monto total de las transacciones. Las compras japonesas de petróleo mexicano significaron el 64.2 por ciento del total del intercambio, mientras que en 1979 las exportaciones mexicanas se desglosaban aún esencialmente en productos primarios como algodón (23 por ciento), plata (19), sal (11) y camarón (11). (12)

Retornando a las perspectivas de cooperación multilateral, es importante anotar que en julio de 1982, el presidente de Corea del Sur, Chun Doo Hwan, tomó la iniciativa de ser el primer jefe de Estado que propone una Conferencia Cumbre de los Países de la Cuenca del Pacífico, en base a los siguientes postulados: a) En el segundo lustro de los años ochenta, los países del Pacífico asumirán el liderato de la economía mundial, b) La reorganización del orden económico

internacional es inevitable. La división internacional del trabajo, fincada en el desarrollo de industrias que utilizan intensivamente altas tecnologías, está siendo promovida por los principales países de la Cuenca, lo que asegurará la expansión del comercio internacional; c) Dadas las grandes diferencias en los niveles de desarrollo económico de los países de la Cuenca, la integración económica orientada a la promoción de la liberación del comercio y al establecimiento de mercados comunes basados en la eficiencia económica, son objetivos poco realistas. De ahí que la cooperación económica deba ser promovida paso a paso; d) Cuando se establezcan organismos para la cooperación transpacífica, deberá darse preferencia al principio de equidad; e) Los crecientes vínculos entre los países del Pacífico desempeñarán un papel importante en asegurar la paz en Asia y contribuirán a disminuir las tensiones en Asia nororiental.

En base a estas premisas, la proposición surcoreana consiste de cinco puntos:

- 1) Para superar las limitaciones y barreras a la realización de la era del Pacífico, es necesario establecer una institución a través de la cual los dirigentes de los países de la Cuenca se reúnan periódicamente para discutir asuntos de interés común y promover la cooperación.
- 2) En principio, la Conferencia Cumbre deberá estar abierta a la participación de todos los países de la Cuenca.
- 3) Las relaciones entre todos los países de la Cuenca deberá basarse en los principios del respeto a la soberanía y la

independencia, la reciprocidad y la equidad, y la nointervención. La hegemonía de un país específico no será tolerada, evitando con ello la formación de un bloque político.

4) La Conferencia se referirá a temas como la utilización de los potenciales de crecimiento de los países de la Cuenca, la expansión del comercio, el incremento de la asistencia económica y tecnológica, el desarrollo de los recursos humanos, la expansión de las redes de transporte y comunicación, la promoción del intercambio académico y cultural, etc.

5) La expansión de la cooperación entre los países industrializados y en desarrollo de la Cuenca resultará en la armoniosa resolución de los problemas Norte-Sur, como modelo a seguir para otras regiones. (13)

Revisado el campo a futuro de las relaciones transpacíficas, es necesario reconocer que mientras se edifica la cooperación, los países en desarrollo deberán crearse alternativas socioeconómicas. El camino del desarrollo convencional es un callejón sin salida. La crisis de los prototipos de sociedad, tanto de Occidente como del Este, seguramente estimulará esta búsqueda de nuevos senderos. Se sabe ahora cabalmente que el "subdesarrollo" no es una etapa previa al "desarrollo"; se trata de fenómenos simultáneos y excluyentes. No existen suficientes recursos en el planeta para que todos los países pobres alcancen las metas de una industrialización espúrea, incluso si por algún milagro la voluntad política de los países ricos se volcase en su ayuda, transfiriéndoles masivamente recursos.

Este fenómeno se relaciona con la necesidad manifiesta en muchos países del Norte de modificar a su vez los patrones de organización social. Los países en desarrollo deberían incrementar sus contactos con los grupos y organizaciones de los países industrializados que ven con simpatía la cooperación transpacífica, especialmente si ésta congenia con los nuevos estilos de vida preocupados por la preservación del medioambiente y la diversidad cultural.

Las altas metas de la cooperación transpacífica difícilmente serán alcanzadas sin la reevaluación a fondo de conceptos como "industrialización" y "asistencia para el desarrollo", o sin la creación de tecnologías para la producción de alimentos y energía, orientadas a una nueva comprensión del trabajo y de la interacción entre el hombre y la naturaleza. Los países en desarrollo tienen el potencial humano y los recursos naturales para este salto cuantitativo; por ello, es en este sentido que la cooperación Sur-Sur adquiere su dimensión auténtica.

El avance de la cooperación transpacífica, como el diálogo Norte-Sur, necesita de la democratización progresiva de los países en desarrollo. Incluso admitiendo la autonomía relativa de las relaciones internacionales, es demagógico y falso argumentar que los cambios en el exterior son independientes de los avances sociales y económicos a nivel nacional.

Al igual que es el caso con otras negociaciones globales, las Naciones Unidas y otros organismos internacionales tendrán

que reubicarse creativamente en el proyecto transpacífico, con el objeto de obtener un mayor consenso y elevar sus niveles de eficiencia administrativa y funcional. El siempre creciente número de países introduce constantemente nuevas expectativas que inciden sobre los mecanismos de negociación, exigiendo modalidades de acción política diferentes a los de la diplomacia occidental del siglo diecinueve, todavía imperantes en los organismos internacionales. Múltiples tradiciones culturales y una pluralidad de sistemas de legitimización política generan un ambiente extraordinariamente complejo al interior de las Naciones Unidas. Buena fe, imaginación, destreza y mucho trabajo son necesarios para canalizar fuerzas frecuentemente contradictorias y evitar con ello la confrontación armada. Todo mundo tiene un papel creativo en esta magna tarea, si cada uno asume el propósito de pensar globalmente y actuar localmente: la mejor manera de ser optimista, sin pecar de irresponsable.

NOTAS

- 1) Xavier Lozoya, Muciño y Cessé. La Real Expedición Botánica a Nueva España (1787-1803). Barcelona, Ed. Serval (en prensa). Para la historia de la navegación transpacífica del imperio español, véase Lothar Knauth, Confrontación Transpacífica, México, UNAM, 1979.
- 2) Long-Term Outlook Committee, Economic Council, Economic Planning Agency, Japan in the Year 2000, Tokyo, The Japan Times, 1983.
- 3) Op. cit., pp. 99-105.
- 4) Donald K. Emmerson, "Pacific Optimism", UFSI, Reports, 1982/No. 4, Asia (DKE-1-82) p. 4.
- 5) Es difícil deducir de la creciente participación de delegados chinos en los foros internacionales los límites y parámetros de la nueva política exterior de la República Popular China; sin embargo, cabe señalar la presencia de un distinguido científico chino, Wu Da-Xin en la reunión sobre alimentos del Proyecto conjunto del Aspen Institute y de la Universidad de Minnesota como una muestra del nuevo interés de los chinos por la prospectiva de la relación transpacífica. La reunión mencionada tuvo lugar en ciudad de México en junio de 1982 y contó con el co-patrocinio del Sistema Alimentario Mexicano, SAM.
- 6) Bruce J. Dickson (ed), The Emerging Pacific Community Concept: An American Perspective, A Staff Report on the CSIS Pacific Basin Congressional Study Group, Washington, D. C., The Center for Strategic and International Studies, Georgetown University, Washington, D.C., 1983, p. 8.
- 7) Véase John Craver & Harlan Cleveland, The Management of the Pacific Marine Commons, The Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs and the Aspen Institute for Humanistic Studies (mimeo), March 1982. Roger Benjamin, Robert Hewett, Jennifer McCoy, The Changing Industrial Structure of the Pacific Basin, The Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs and the Aspen Institute for Humanistic Studies (mimeo), March 1982; "The Future of the Pacific Basin" a Keynote Address by Harlan Cleveland at the Conference on New Zealand's Prospects in the Pacific Region, Wellington, July 5, 1983; Edward L. Miles & Scott Allen (eds) The Law of the Sea and Ocean Development Issues in the Pacific Basin, Honolulu, The Law of the Sea

Institute, University of Hawaii, 1983.

- 8) Véase Fritjof Capra, The Turning Point. Sciences, Society and the Rising Culture, New York, Simon & Schuster, 1982; Ervin Laszlo, Introduction to Systems Philosophy, New York, Harper Torchbooks, 1972.

- 9) Para una bibliografía general sobre el NOEI, así como para el conocimiento de los enfoques básicos al problema, véase, Jorge Alberto Lozoya, Jaime Estévez, Rosario Green et al., Alternativas para un Nuevo Orden Internacional, México, CEESTEM, 1978; Ervin Laszlo, Jorge Alberto Lozoya, A.K. Bhattacharya, Rosario Green, Venkata Raman, Obstáculos para el Nuevo Orden Económico Internacional, México, CEESTEM-Nueva Imagen, 1981

- 10) Octavio Paz, Sor Juana Inés de la Cruz o las trampas de la fe México, FCE, 1982, p. 201.

- 11) "Cooperación Económica a largo plazo entre México y Japón: un enfoque preliminar de algunas de las principales oportunidades". Conclusiones del Seminario sobre Cooperación Económica a Largo Plazo entre México y Japón, que se efectuó en la ciudad de México del 26 al 28 de julio de 1982 (mimeo).

- 12) Eiichiro Yonenaga, "The Mexico-Japan Trade. Past, Present and Future", El Colegio de México, Simposio Las relaciones México-Japón de la posguerra a los años ochenta, marzo 16-18, 1983 (mimeo).

- 13) Hajime Mizuno, "Mexican-Japanese Relations in the Framework of the Pacific Community Project", El Colegio de México, Simposio Las Relaciones México-Japón de la posguerra a los años ochenta, marzo 16-18 1983 (mimeo), pp. 11-12.

JAPON, EL DESARROLLO ECONOMICO DE ASIA Y LA REGION DEL PACIFICO
Y EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

Tadashi Kawata

I. Las relaciones económicas internacionales actualmente

Es bien sabido que en los años 70 las relaciones económicas internacionales sufrieron múltiples transformaciones. El "shock Nixon" se dejó sentir en todas partes; en agosto de 1971 tuvo lugar la suspensión de la convertibilidad del dólar a oro, lo que acentuó la inestabilidad del sistema monetario internacional y la hiperinflación mundial. La crisis del petróleo a fines de 1973 agravó la situación y, de 1964 a 1975, mientras el mundo se reponía del shock, la economía internacional sufrió una severa depresión.

Desde 1976 sin embargo, la economía mundial se ha ido recuperando lentamente. El índice industrial de 1978 en las principales naciones industrializadas incluyendo al Japón fue superior al de 1973. Pero el aumento en el precio del petróleo en 1979 ensombreció estos avances y se habló de nuevo de otro shock petrolero como resultado de la revolución en Irán y de la inestabilidad de la situación en el Medio Oriente.

La OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) también ha puesto en práctica una política de conservación de sus recursos naturales y ha restringido su producción con

lo cual el problema del petróleo no es solamente un asunto de precio sino también de oferta. En este contexto puede afirmarse que una de las principales características de las relaciones internacionales hoy en día es que las economías de los principales países industrializados cuyo desarrollo se basó en la dependencia de una gran oferta de petróleo barato se encuentra ahora en un punto decisivo.

La segunda característica de las relaciones económicas internacionales actuales es el problema del establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), fenómeno que salió a la superficie en los últimos años dentro del contexto de las relaciones Norte-Sur. En los años 70, el problema Norte-Sur llegó a implicar una confrontación. Esto fue claro en las distintas sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de la UNCTAD y en las conferencias de los Países no Alineados. También en los años 70, especialmente después del advenimiento de la estrategia petrolera de los países árabes productores de petróleo a fines de 1973, aparentemente se fomentó el nacionalismo económico de los países en desarrollo basado en el principio de la soberanía sobre sus recursos naturales. La confrontación entre el Norte y el Sur llegó a su clímax cuando el sur exigió que se estableciera un NOEI en la Sexta Sesión Especial de la Asamblea de las Naciones Unidas sobre Materias Primas y Desarrollo, en abril de 1974. Así, el establecimiento de un NOEI se ha convertido en uno de los rasgos más importantes del mundo actual en el que la política y la economía están estrechamente relacionadas.

En este contexto, la OPEP, especialmente a través de sus miembros del Medio Oriente, fortaleció sus posiciones políticas y económicas y sirvió como fuerza líder de los países del Tercer Mundo. No solamente los países productores de petróleo son los que han aumentado su fuerza relativa. Los llamados países de reciente industrialización como México y Brasil en América Latina y Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur en Asia, también han fortalecido sus posiciones como abastecedores de productos manufacturados y semimanufacturados y han afirmado su exigencia de tener mayor acceso a los mercados mundiales. México también se está convirtiendo en un poder petrolero.

El Tercer Mundo, los países de la OPEP y los nuevos países industrializados se han convertido en factores significativos en las relaciones internacionales. El antiguo orden de la posguerra de la "Pax ruso-americana", según el cual las dos superpotencias eran predominantes, ha llegado a su fin y ha sido sustituido por la multipolarización. Específicamente lo que debe ocuparnos es que la OPEP, o más ampliamente los países del Tercer Mundo, como manifestación de su nacionalismo económico han criticado a las corporaciones transnacionales por la explotación exagerada de sus recursos naturales e intentan ahora conservarlos. Han proclamado el principio de soberanía sobre esos recursos naturales, convirtiendo al problema del NOEI en factor multidimensional que transforma los valores sociales.

II. La naturaleza del NOEI

La idea del NOEI contiene los siguientes elementos.

Primero, se ha defendido firmemente que basándose en los principios de soberanía, equidad, coexistencia pacífica y no intervención en los asuntos internos de otros estados, debe establecerse un nuevo sistema de cooperación internacional según el cual todas las naciones participen equitativamente en el proceso de toma de decisiones que implica la economía internacional. Esto implica la convicción de que el desarrollo de los países del Tercer Mundo puede promoverse a través de la cooperación internacional.

Segundo, también argumenta que debe establecerse una auténtica soberanía sobre los recursos, la riqueza y las actividades económicas nacionales. Con ello se abriría el camino para una industrialización autosuficiente. Esto podría lograrse por medio de la estabilización de los precios y de los mercados de productos primarios y a través de la reglamentación de las actividades de las corporaciones transnacionales. Tal es la expresión de la idea de la "internalización" de los recursos naturales, con el propósito de alcanzar un desarrollo nacional autosuficiente.

Se intenta que estos dos elementos cambien la actual división internacional del trabajo, según la cual el Tercer Mundo abastece de materias primas y combustibles baratos al mundo industrializado. Por medio de estas exigencias el NOEI se fija el objetivo de reestructurar el sistema económico internacional vigente, de tendencia vertical y regido por las potencias industrializadas, para cambiarlo por uno más horizontal.

Esta idea es el resultado de cambios en los valores de los pueblos y encuentra apoyo entre un número cada vez mayor de naciones del Tercer Mundo.

Sin embargo, diríase que la idea del NOEI tiene un defecto primordial. La trampa consiste en que aunque se han manifestado expresamente los cambios en las relaciones económicas internacionales, no se menciona nunca el problema de las reformas internas. Este defecto del programa a menudo es refutado con el argumento de que se pretendía que el programa cambiara las relaciones económicas internacionales y no la estructura doméstica de los países en vías de desarrollo. El argumento no es muy ingenioso. Incluso si se aminorara la desigualdad y la injusticia en el orden internacional las mejoras no van a garantizar necesariamente que se resuelvan los problemas internos. Los problemas internos deben resolverse simultáneamente con los internacionales. Esto es lógico dado que la situación interna de muchos países en desarrollo es tan deplorable como la situación internacional.

Con respecto a los nuevos países industrializados, parece que han alcanzado un notable desarrollo económico. Con todo y en términos generales, subsiste una extensa pobreza en las áreas rurales de estos países. La migración de los pobres de las aldeas rurales a las ciudades sobrevive y se agudiza. Este es un fenómeno común a los países latinoamericanos y existe también en las ciudades de Asia Sudoriental como Manila, Bangkok y Jakarta.

El hacinamiento de seres que van de las áreas rurales a las ciudades, ha sido denominado "involución de la ciudad". Esta enfermedad de las metrópolis rodeadas por barriadas no mejora. Mientras tanto, los pueblos de los países menos industrializados, los más pobres y que no producen petróleo en Africa y Asia del Sur viven en una abyecta miseria o "pobreza absoluta", recientemente definida como la existencia de desnutrición, analfabetismo, enfermedad, deterioro del medio ambiente, alta mortalidad infantil y baja expectativa de vida. Según el Banco Mundial esta gente representa un total de más de 800 millones. Obviamente, esta situación debe cambiar y estos pueblos deben ser liberados de la pobreza y convertirse en participantes creativos de la sociedad.

La severa disparidad entre ricos y pobres puede considerarse el tercer rasgo de las relaciones económicas internacionales actuales. Esta condición degradante de pobreza y desigualdad es uno de los problemas más serios que enfrenta la humanidad. Más aún, la desigualdad y la pobreza están directamente relacionados con la inestabilidad política en la mayoría de los países en desarrollo. Es posible que en el futuro se incrementen las revoluciones y revueltas esporádicas en estos países.

Así pues, sin olvidar la desigualdad en el nivel internacional debe igualmente insistirse en que la idea de un NOEI incluya el establecimiento de algún nuevo orden económico interno que tenga por objeto mejorar las convicciones de vida de los miembros más pobres de la población como son los proletariados urbanos, los pequeños propietarios rurales y los trabajadores agrícolas. El propósito último del nuevo orden

económico interno sería el de garantizar que el NOEI no beneficie solamente a una pequeña porción de la población, específicamente a los ricos y la clase dirigente, sino a las grandes masas populares. Debe tener por objetivo eliminar las desigualdades e injusticias que se derivan de la estructura de un desequilibrio económico en el mundo y al interior de las sociedades. Los ideales universales de la humanidad respecto a la sobrevivencia y dignidad humanas así lo exigen.

III Nueva frontera económica de las principales naciones industrializadas

Hasta ahora sólo me he ocupado de tres rasgos principales de las relaciones económicas internacionales: el que las naciones industrializadas se encuentren en un punto crítico de su historia económica; el problema del establecimiento de un NOEI; y la crisis en las ciudades y la total pobreza absoluta aún sin resolución. Podría añadirse la persistente carrera armamentista entre los Estados Unidos y la Unión Soviética, incluyendo el dramático aumento en el gasto militar de los países en desarrollo.

Por ahora valga concentrarse en las preocupaciones de los principales países industrializados, entre ellos Japón, respecto a la primera caracterización de las relaciones económicas internacionales. ¿Cuáles son sus principales problemas económicos? Primero la capacidad de estabilizar la economía mundial; este problema es particularmente agudo para el Japón dado que el país depende considerablemente de la importación de materias primas extranjeras.

En el pasado, las soluciones a los problemas económicos se calificaban de "política inferior", que requería soluciones técnicas, sin efecto inmediato en el prestigio o seguridad del Estado. A partir de la crisis económica de 1973 y tras la creciente inestabilidad de la economía mundial, el fenómeno conocido como la "politización" de la economía ha acaparado la atención. Por ello, en Japón y en las principales potencias la solución a los problemas económicos se considera hoy en día como un asunto de "alta política". La creciente inflación, el inestable sistema monetario internacional y el complicado e incierto futuro de la situación energética producen dolores de cabeza a los políticos de los países industrializados.

Las potencias industrializadas adjudican creciente importancia al ajuste de intereses mutuos y al mantenimiento de la cooperación. Constantemente se llevan a cabo reuniones y negociaciones internacionales a nivel gubernamental, así como entre asociaciones industriales. La Conferencia Cumbre de los jefes de Estado de los Países Industrialmente Avanzados que empezó en Rambouillet, Francia, en 1975 se ha vuelto un acontecimiento anual característico.

Sin embargo, es evidente que la época en la que la economía mundial podía controlarse únicamente consultando a las principales potencias es cosa del pasado. El "club de los ricos" ya no puede resolver los problemas del mundo. Si las principales potencias industrializadas quieren ser visionarias, deberán diseñar nuevas estrategias de desarrollo económico con perspectivas

más amplias, que consideren las relaciones Norte-Sur y el intercambio económico Este-Oeste en su totalidad. El peso relativo de los principales países industrializados en el comercio y la producción industrial del mundo, así como en la distribución de la liquidez internacional, disminuye gradualmente mientras que la estatura de los países productores de petróleo, los países socialistas y los nuevos países industrializados se acrecientan desde hace veinte años. Estos cambios en la economía mundial muestran vívidamente la necesidad de estas consideraciones.

Como conclusión puede decirse que debe encontrarse la manera de resolver la actual inestabilidad de la economía mundial, reconociendo que el objetivo no se alcanzará recurriendo simplemente al incremento de la cooperación entre los principales países industrializados. Este punto es vital para un país como Japón, altamente dependiente de las materias primas que importa de los países en desarrollo. Más aún siendo un país localizado en Asia y en la región del Pacífico, Japón no debe dedicarse solamente a la cooperación con los principales países industrializados o de la Conferencia Cumbre. El Tercer Mundo, especialmente la región de Asia y del Pacífico y el bloque socialista cuentan con los recursos más ricos y variados del mundo. Disponen además de vastos recursos humanos con enorme potencial para su desarrollo económico.

Como potencia regional, Japón puede efectuar importantes contribuciones para el mejoramiento de las condiciones de vida de muchos millones de personas. En el contexto de un ambiente internacional repleto de cambios drásticos, Japón, por medio de estos esfuerzos, puede también mejorar sus relaciones con las naciones de Asia y el Pacífico. Parte de este esfuerzo consiste en que Japón establezca un auténtico diálogo con el Tercer Mundo. Japón debería también colaborar seriamente en el establecimiento del NOEI.

IV. Una nueva dirección para las relaciones económicas del Japón

El tratado sino-japonés de 1978 es importante porque puede servir como modelo de las futuras relaciones económicas de Japón con el exterior. Antes de la segunda guerra mundial, para el período de 1934 a 1936, el mercado chino representaba el 24 por ciento de las exportaciones japonesas y el 14 por ciento de sus importaciones. Su pérdida a fines de la guerra ocasionó un pesimismo generalizado sobre la capacidad japonesa para reconstruir su economía. Sin embargo, Japón compensó la pérdida transformando su estructura industrial y comercial, y desarrollando otros mercados como el de Europa y los Estados Unidos. Ultimamente se ha incrementado la presión contra las exportaciones japonesas en estos dos mercados, lo que hace al mercado chino aún más atractivo para Japón. De acuerdo con el convenio entre Japón y la República Popular China, el primero

exporta tecnología, plantas y materiales de construcción mientras que la segunda envía petróleo crudo y carbón. Se trata de una complementariedad ideal. Las relaciones económicas entre Japón y China pueden por lo tanto servir como ejemplo o modelo de las futuras relaciones económicas del Japón con otros países de Asia.

El momento es oportuno para que Japón reajuste sus relaciones con los países de Asia Sudoriental e inaugure nuevos patrones de intercambio. El peso relativo de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en las relaciones económicas externas de Japón es sumamente alto en términos de inversiones privadas y de asistencia económica. A pesar de ello, los canales para el diálogo Japón-ASEAN han sido limitados. No fue sino hasta 1977 que se creó el foro Japón-ASEAN y se celebró la conferencia de Jefes de Estado de Japón y países miembros de la ASEAN. En esa ocasión Japón se comprometió a fortalecer su cooperación económica hacia la ASEAN por medio del comercio y la ayuda.

Desde el punto de vista de la ASEAN el principal problema con Japón es, naturalmente, el miedo a la supremacía económica. Por esa razón, a medida que se incrementan las relaciones económicas entre Japón y los miembros de la ASEAN, será cada vez más necesario que Japón respete la independencia económica de estos últimos.

Con la firma del tratado entre Japón y China y dados los evidentes avances en las relaciones económicas entre estos dos países, ha llegado la hora de que Japón abra una nueva etapa de reciprocidad e igualdad con los pueblos de la ASEAN. Concretamente, lo que puede hacer Japón basándose en su experiencia en el desarrollo económico, es encontrar la manera de ayudar al desarrollo agrícola y promover industrias pequeñas y medianas en Asia Sudoriental. La desigualdad de la riqueza entre las ciudades y las áreas rurales es un grave problema para las naciones de la región y el desarrollo agrícola y la promoción de industrias de pequeña escala son sin lugar a dudas maneras importantes para resolver este problema.

Basándonos en la discusión anterior es obvio que Japón deberá por lo tanto prestar atención a sus relaciones futuras con Asia y la región del Pacífico en particular y con el Tercer Mundo en general. Lo que es importante es que Japón empiece a establecer diálogos e intercambios con estos países y apoye la demanda por un NOEI, basado en el respeto de la soberanía y la equidad.

En este momento de la historia, debe buscarse un nuevo internacionalismo que garantice la independencia de los pueblos del Tercer Mundo, aumente su autosuficiencia económica y elimine el desequilibrio estructural entre el Norte y el Sur reduciendo así la injusticia internacional y local, resultante de ese desequilibrio. Al emprender esta gran tarea no deben escatimar-

se esfuerzos para promover intentos de cooperación que ayuden a establecer un NOEI. El llamado "interés internacional" o "interés mundial" que se manifiesta en proyectos como el Programa Integral de Mercancías debe reforzarse. Una conciencia de un interés internacional o interés mundial que garantice el bienestar y la vida en paz incluso de las capas más inferiores de todas las naciones es condición previa para construir una verdadera comunidad mundial. Las soluciones al problema de la pobreza y el hambre no son solamente responsabilidad de los pueblos de las naciones en desarrollo sino una tarea histórica de toda la humanidad, puesto que el problema afecta el futuro de todas las naciones.

En esta época de interdependencia, la región de Asia y el Pacífico es el centro de la atención mundial como área de ricos potenciales para desarrollo. Está surgiendo una nueva ola de industrialización. En Asia existen los llamados "Mini Japón" de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur y en América Latina el gran potencial económico de México. Japón, como los Estados Unidos, no solo podrá contribuir al desarrollo económico de esta región a través de sus altos niveles industriales y tecnológicos sino que puede también convertirse en un enorme mercado para las materias primas, productos manufacturados y semimanufacturados de la región. Un exitoso nuevo orden regional de cooperación económica podría ser el modelo del NOEI. No debemos permitir que la idea de la cooperación transpacífica se

quede únicamente en el papel sino que debemos avanzar juntos hacia su realización.

Nishikawa Jun

En la década de los setenta, la inversión japonesa en el extranjero se incrementó notablemente, al ritmo de 34.3 por ciento anual. El 56 por ciento de la inversión total se destinó a los países en desarrollo; la mitad a Asia Sudoriental y una cuarta parte a América Latina. Los países en desarrollo revisten especial importancia para la expansión de las empresas transnacionales japonesas. ¿Cuáles son los propósitos que orientan las inversiones en el extranjero? ¿Cómo acelera el gobierno la inversión privada japonesa en el extranjero? ¿Cuáles son los problemas que causa el avance de las transnacionales japonesas tanto en los países huéspedes como en la metrópoli? Al examinar estos problemas nos gustaría sugerir qué tipo de orden internacional podría resultar de la enorme inversión que hacen los japoneses en el Tercer Mundo.

Avance de las inversiones privadas japonesas en el extranjero

El monto total de la inversión extranjera privada del Japón en 1967 era de sólo 1,458 millones de dólares o sea el 1.4 por ciento de la inversión extranjera de los países industrializados de economía de mercado.

En 1970 creció a 2,678 millones de dólares y en marzo de 1979 a 26,809 millones de dólares (véase la tabla 1), correspondiente, aproximadamente, al 7 por ciento de la inversión extranjera total de los países industrializados de economía de mercado (inversión per cápita nacional; 210 dólares, o sea un tercio del nivel actual de los Estados Unidos) y al total de activos japoneses en el extranjero antes de la segunda guerra mundial, incluyendo las colonias. Dado que la tasa anual de aumento es muy alta, el gobierno japonés prevé que en 1985 llegará a 80,700 millones de dólares. En ese momento la inversión en el extranjero per cápita nacional alcanzaría 800 dólares, una tercera parte más alta que el nivel actual de los Estados Unidos.

Tabla No. 1

Inversiones directas en el extranjero de los países industrializados de economía de mercado. (1967-1977)

	1967		1977	
	Miles de millones de US \$	%	Miles de millones de US \$	%
Estados Unidos	56.6	53.8	148.8	48.6
Reino Unido	17.5	16.6	32.1	10.5
Rep. Fed. de Alemania	3.0	2.8	22.5	7.4
Japón	1.5	1.4	23.0	7.5
Suiza	5.0	4.8	18.6	6.1
Francia	6.0	5.7	11.9	3.9

	1967		1977	
	Miles de millones de US \$	%	Miles de millones de US \$	%
Canadá	3.7	3.5	11.1	3.6
Países Bajos	2.2	2.1	9.8	3.2
Otros	9.7	9.3	28.3	9.2
Total	105.3	100.0	306.1	100.0

Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; Survey of Current Business; Presdner Bank; MITI, las cifras para Suiza, Francia, Canadá y los Países Bajos y otros en la columna de 1977 son de 1976.

En cuanto a la distribución geográfica de la inversión japonesa, resalta una característica peculiar cuando se la compara con la de otros países desarrollados: la proporción correspondiente a los países en desarrollo es muy elevada. En 1972, la presencia del mundo industrializado en la inversión extranjera japonesa representaba un 60 por ciento. En 1977, los países en desarrollo recibieron el 56 por ciento de la inversión extranjera japonesa (véase la tabla 2). Especialmente los países asiáticos (de hecho Asia Sudoriental y Oriental) representaron el 50 por ciento de las inversiones destinadas al mundo en desarrollo. Entre 1972 y 1976, más de la tercera parte de la inversión extranjera japonesa en el extranjero se ubicó en esas dos regiones.

Tabla 2. Inversión extranjera directa de Japón por áreas (total de cantidades aprobadas)

(A fines de marzo de 1979, en millones de US dólares)

	<u>Casos Totales</u>			<u>Casos Totales</u>	
Áreas en desarrollo:			Países industriales:		
Asia	6 559	7 668	Norteamérica	6 490	6 765
Indonesia	812	3 739	Estados Unidos	6 105	6 049
Tailandia	609	309	Europa	1 857	3 398
Medio Oriente	204	1 971	Reino Unido	489	1 756
Kuwait	4	926	Oceanía	863	1 496
Irán	106	855	Australia	571	1 168
Africa	592	1 138			
América Central y Sudamérica	2 249	4 375			
Brasil	1 038	2 329			

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

¿Cuáles son los principales sectores en los que están invirtiendo las empresas japonesas? Aproximadamente un tercio se destina al sector del desarrollo de recursos (petróleo, minerales, maderas y agricultura), otra tercera parte al sector industrial y la última a los sectores comercial y de servicios. No obstante, si analizamos la distribución geográfica en cada sector encontramos que, en el caso de los países desarrollados, los japoneses han invertido principalmente en el sector de comercio y servicios (el 67 por ciento de la inversión japonesa en los Estados Unidos y el 81 por ciento en Europa).

Tabla 3. Inversiones japonesas directas en los principales países del área del Pacífico

	Total acumulado 1951 - 1980		
	Casos	Monto (millones de dólares US)	%
Estados Unidos	8,240	8,878	24.3
Canadá	482	920	2.5
Australia	726	2,165	5.9
Nueva Zelandia	87	126	0.3
(Subtotal)	9,535	12,089	33.1
Indonesia	976	4,424	12.1
Malasia	602	650	1.8
Filipinas	536	615	1.7
Singapur	1,055	936	2.6
Tailandia	735	396	1.1
(Subtotal)	3,904	7,021	19.2
Corea del Sur	1,046	1,137	3.1
Hong Kong	1,663	1,095	3.0
Papúa-Nueva Guinea	132	160	0.4
México	179	818	2.2
TOTAL	16,459	22,320	61.2
MUNDIAL	23,948	36,497	100.0

Fuente: Consejo Económico, 2000 Nen no Nihon (Japón 2000), No. 5, Agencia de Planeación Económica, 1982, citado por Hajime Mizuno. "Las relaciones México-Japón en el marco del proyecto de la comunidad del Pacífico", El Colegio de México, marzo 1983 (mimeo) p. 5.

En el Medio Oriente y Africa, del 56 al 63 por ciento de las inversiones totales se destinan al sector para el desarrollo de recursos. En Asia, los japoneses invierten principalmente en los sectores manufacturero y de desarrollo de recursos; cada uno de ellos representa el 44 y el 38 por ciento, respectivamente, de las inversiones japonesas en la región. En América Latina, la inversión japonesa se destina principalmente a el sector industrial: 51.3 por ciento; el 18.4 por ciento se designa al sector de desarrollo de recursos y el 31.3 por ciento al sector comercial y servicios.

En muchos países de Asia Sudoriental, los japoneses están sustituyendo a los norteamericanos como principales inversionistas. Actualmente se considera a Japón como el principal inversionista extranjero en Tailandia, Indonesia, Corea del Sur y Filipinas. En América Latina la inversión japonesa es todavía reducida, en comparación a la norteamericana; además el 53 por ciento de la misma se concentra en Brasil.

De esta manera, aunque la inversión japonesa representa solamente el 7 por ciento de la inversión total en el extranjero de los países industrializados de economía de mercado, las empresas japonesas acumularon alrededor de 13 mil millones de dólares de inversiones en los países en desarrollo, ejerciendo con ello una influencia considerable, especialmente en los procesos de industrialización.

Motivos para la transnacionalización japonesa

La actual inversión privada en el extranjero tiene una característica particular: es una inversión directa y no es una inversión ligada (bond investment) como la observada en las inversiones europeas, principalmente británicas, a principios de siglo. La inversión directa significa que está acompañada del control de las subsidiarias por parte de las compañías metropolitanas. Este control se ejerce a través de la administración, el capital, la tecnología, la mercadotecnia o el suministro de insumos. Así, en las estadísticas del gobierno japonés la inversión extranjera directa se define como (1) cuando existe más de un 25 por ciento del capital invertido de la compañía metropolitana en la subsidiaria, o (2) cuando hay control de la compañía metropolitana por los medios antes mencionados. Este énfasis en la existencia del control significa que hay una estrategia de la compañía matriz en su transnacionalización.

En las inversiones extranjeras privadas la motivación de lograr utilidades ya no es hoy la más importante. Más bien se trata de triunfar en la competencia por aumentar la participación en el mercado mundial que libran las empresas oligopólicas, sobre todo de los Estados Unidos y, hasta cierto punto, de Japón. La tasa de ganancia en el mercado extranjero es a menudo menor que en el mercado interno. Por otra parte, la creciente tendencia a la industrialización y el consecuente proteccionismo

de los países en desarrollo, obliga a los Estados Unidos y a Japón a invertir en sus mercados tradicionales de exportación. En tercer lugar, existe una competencia entre las empresas norteamericanas y las japonesas por establecer bases para producir en el extranjero offshore, donde los costos son menores que en sus propios países.

Esta es la razón por la que detrás de las inversiones del Japón en el extranjero encontramos la férrea voluntad del gobierno por apoyarlas. El gobierno tiene un sistema de incentivos fiscales, un sistema de préstamos en moneda extranjera (hasta marzo de 1979 se prestaba el 100% de la suma invertida por la empresa: un préstamo de 5 dólares por cada 5 yenes) y un sistema de seguros para inversiones en el extranjero. Esto representa un enorme apoyo del gobierno, único entre los países industriales. ¿Cómo se justifica este apoyo?

En 1976, en un "libro blanco" publicado por el Ministerio de Industria y Comercio Internacionales, el gobierno japonés explicó sus razones para impulsar las inversiones en el extranjero de la siguiente manera:

Primero, es necesario asegurar el abastecimiento de materias primas y combustibles (inversión para el desarrollo de recursos). Segundo, Japón tiene que asegurar mercados para la exportación de sus productos manufacturados; el establecimiento de subsidiarias se considera un importante canal de distribución para las compañías japonesas (inversión para defender mercados).

Tercero, el entorno natural de Japón necesita ser preservado para beneficio de la calidad de vida de sus ciudadanos y los problemas de ubicación de plantas industriales son cada vez más severos (inversión de lugar de ubicación).

Cuarto, en una etapa de bajo crecimiento, se considera necesario garantizar la vitalidad de las firmas japonesas, aprovechando los factores de producción más baratos en el exterior y buscando oportunidades de ganancia en los mercados extranjeros (inversión de costo de mano de obra).

De esta forma, el gobierno considera que la inversión extranjera se conforma al "interés nacional" y lo promueve. Adecuadamente, la inversión extranjera privada ha progresado vertiginosamente.

A fines de los años cincuenta, Japón invirtió para establecer una planta de acero y astilleros en Brasil. En 1960, las empresas pequeñas y medianas de Japón invirtieron principalmente en Asia Sudoriental, buscando factores de producción más baratos en esos mercados vecinos. A partir de entonces, las empresas japonesas se acomodaron a la política de sustitución de importaciones de los países de Asia Sudoriental y América Latina: los textiles, los aparatos eléctricos y la industria automovilística son sectores típicos en los que han invertido las compañías japonesas.

En la década de los setenta, la situación cambió. Fueron entonces la industria pesada y la química, promotoras del crecimiento económico japonés, las que buscaron oportunidades de inversión en los países en desarrollo. La industria del

hierro y el acero, la química y la de maquinaria aumentaron sus inversiones o planean establecer plantas. Ello debido, a que hay graves problemas de ubicación en Japón y a que los gobiernos de los países de Asia han mostrado el deseo creciente de establecer industrias pesadas y químicas.

¿Por qué tanto el gobierno japonés como las empresas japonesas consideran que Asia Sudoriental es esencial para sus inversiones?

Primero, Asia Sudoriental ha sido un comprador tradicional de mercancías japonesas; el patrón de inversiones japonés sigue al del comercio. Segundo, el problema de la familiaridad geográfica es importante para calcular los costos. Además, dado que el enorme avance de la educación en la región, la calidad de la mano de obra se considera "excelente" especialmente para las industrias que la requieren intensivamente. Tercero, muchas empresas manufactureras consideran que Asia Sudoriental es la base para exportar a los Estados Unidos, mercado prioritario para Japón. Las subsidiarias en esta región pueden también beneficiarse del sistema general de preferencias otorgado por los países industrializados. Cuarto, las empresas toman también en cuenta la estabilidad política. Esta región abunda en regímenes dictatoriales y el movimiento sindical, en general, está reprimido. Esto se considera como un "ambiente favorable" para la inversión de las empresas japonesas. Por el contrario, los japoneses se muestran renuentes a promover sus inversiones en América Latina.

Primero, existe el problema de la distancia geográfica; segundo, sobrevive la barrera idiomática, puesto que muy pocos japoneses hablan español; tercero, en América Latina tradicionalmente los norteamericanos han capturado los recursos naturales y los mercados para manufacturas; cuarto, los inversionistas japoneses se muestran temerosos ante el creciente nacionalismo económico de la región y su inestabilidad política. Por todo ello prefieren invertir en los países del Asia Sudoriental.

Conflictos causados por las transnacionales japonesas

Historia de conflictos en E. América

Con el avance vertiginoso de las transnacionales japonesas en el Tercer Mundo, especialmente en Asia Sudoriental, han resurgido fuertes sentimientos antijaponeses. En el caso de las inversiones japonesas en los países latinoamericanos, el problema es menos acentuado debido a varias razones. Primero, las inversiones japonesas no son tan importantes para la economía local. Segundo, las inversiones japonesas se han hecho principalmente en el marco de las políticas nacionales de sustitución de importaciones, acordes con los propósitos de desarrollo de los países huéspedes. Tercero, en muchos aspectos los países latinoamericanos establecen claramente su soberanía sobre las actividades económicas. Sin embargo, a manera de ejemplo puede citarse el hecho de que el presidente y el director de una empresa textil japonesa fueron tomados como rehenes en

El Salvador por guerrillas que acusaron al Japón de país imperialista que apoya a un gobierno dictatorial.

Existen numerosos ejemplos de conflicto entre las empresas japonesas y la sociedad local en Asia sudoriental. En 1973 en Tailandia tuvo lugar un movimiento de boicot a los productos japoneses que desembocó en el derrocamiento del régimen Thanom Kitchakchorn.

¿Cuáles son las razones principales del conflicto entre las empresas japonesas y los pueblos de Asia Sudoriental? Sencillamente, la inversión japonesa se lleva a cabo, como quedó dicho, siguiendo un "interés nacional" frecuentemente contrapuesto al de los países de la región.

De acuerdo con un estudio hecho por el Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón entre 1974 y 1976 hubo 53 casos de conflicto en subsidiarias japonesas (tabla No. 4).

Tabla No. 4 Número de conflictos en las empresas subsidiarias japonesas, por caso.

	NUMERO	%
1. Problemas laborales .	15	28
2. Conflictos ecológicos	10	19
3. Conflictos con socios	8	15
4. Otros	6	11
5. Política de inversión extranjera del país huésped	5	9.4
6. Bajo rendimiento de las operaciones	5	9.4
7. Mala elección del campo de inversión (competencia, etc.)	4	8
TOTAL	53	100.0

FUENTE: Investigación realizada por el Banco de Importaciones y Exportaciones de Japón.

Como puede apreciarse claramente, los conflictos causados por problemas laborales (15 casos, 28 por ciento) y por cuestionarios vinculados a la preservación del medio ambiente (10 casos, 19 por ciento) son los más importantes en las inversiones japonesas en el extranjero. Los problemas laborales se deben a la actitud despótica de la administración que caracteriza a las empresas japonesas y que ignoran las prácticas locales o se rehusan a promover a los empleados locales. Los asuntos ambientales ocurren esencialmente por la política de bajos costos de las empresas japonesas, la no recuperación de los desperdicios industriales y la negativa a reforestar o rehabilitar zonas industriales. La tercera causa, el conflicto con socios locales, se origina en la política de las compañías metropolitanas que tienden a considerar las subsidiarias como simple complemento a la estrategia global de la empresa matriz (políticas de déficit por medio de fijación de precios de transferencia, limitaciones a las exportaciones, etc.).

Estos conflictos demuestran claramente que mientras las empresas japonesas se nieguen a tomar en consideración los intereses de la sociedad local, se multiplicaran inevitablemente los conflictos.

En 1974, en la compañía Saraburi Jute de Tailandia, subsidiaria de la Nihon Seima, tuvo lugar una huelga de ochenta días, la más prolongada en la historia del movimiento sindical tailandés. La causa principal fue que la empresa despidió a cien obreros y los sustituyó por mujeres con salarios mucho menores. Durante los conflictos se descubrió que la

Saraburi Jute había estado siempre en números rojos porque exportaba productos de yute a la Nihon Seima por debajo del costo. El costo de la fabricación del yute era de 9.66 baht por saco, pero lo exportaba a Japón en 8.62 baht. La corporación había sido fundada por los japoneses deliberadamente para beneficio de la compañía matriz.

En cuanto al asunto de contaminación ambiental, con el actual avance de las inversiones extranjeras en el sector de la industria pesada y de la química, los problemas tenderán a agravarse. La compañía siderúrgica Kawasaki construyó una planta de sintetización de cinco millones de toneladas en Mindanau, Filipinas. El gobierno filipino reubicó a dos mil personas con este propósito pues la planta produce contaminación atmosférica por las descargas gaseosas de ácido sulfúrico, ácido de arsénico y nitróxido, además de contaminación del agua.

Las industrias japonesas de aluminio concibieron un enorme proyecto para el establecimiento de una siderúrgica que empleará bauxita local en Asahan, Sumatra. Los gobiernos japonés e indonesio lo promueven con crédito a larzo plazo. Sin embargo, el proyecto incluye una planta de energía térmica y seguramente provocará una enorme destrucción del medio ambiente y gran contaminación acuática.

Las importaciones japonesas de petróleo, que representan ochocientos mil barriles diarios del Medio Oriente transportados a través de los estrechos de Malaca, han ocasionado una contaminación del océano por descargas de los enormes depósitos

de los barcos tanques, así como por accidentes de las naves. En diciembre de 1974 hubo un enorme escurrimiento de petróleo en los tanques de almacenamiento de Mizushima, que provocó la contaminación de 50 mil metros cuadrados en la bahía de Setonaikai. Nuevas estaciones petroleras, se están construyendo en las islas de Okinawa; se planea construir otras en la isla Palau en el Pacífico Sur y en la isla Lombok de Indonesia.

También hay movimientos recientes de corporaciones químicas japonesas para cerrar sus fábricas en Japón y establecer plantas en los países vecinos, pues las reglamentaciones ecológicas nacionales se vuelven cada vez más estrictas. El plan de la compañía de productos químicos Toyama de transferir su planta a Corea del Sur, planta que descarga agua de desperdicio que contiene mercurio, tuvo que suspenderse debido a una fuerte oposición popular tanto en Japón como en Corea del Sur. Sin embargo, la compañía Nihon cerró su planta contaminante en Tokio y construyó otra en Ulsan, Corea del Sur, para la elaboración de cromo pesado.

Las industrias petroquímicas japonesas invirtieron masivamente en Asia Sudoriental y en el Medio Oriente, porque preveen una escasez de oferta de etileno para fines de la década de los ochenta. Los lugares propuestos en Asia Sudoriental fueron la isla de Merbau en Singapur y la bahía de Sidarta en Tailandia. En el Medio Oriente, Irán y Arabia Saudita fueron considerados los países más estables y apropiados para la inversión, pero la revolución en Irán provocó un gran "shock" a las industrias japonesas.

Los sentimientos antijaponeses en Asia Sudoriental, frecuentemente se atribuyen en Japón al llamado "mal entendido cultural". Esta es la razón por la que el ex-primer ministro Fukuda subrayara en sus visitas a los países de Asia Sudoriental en agosto de 1977 la importancia de tener relaciones de "corazón a corazón". Sin embargo, como queda visto, los conflictos nunca resultaron de una "brecha cultural", sino de las relaciones centro-periferia entre Japón y los países de la región.

De hecho, la participación de capital japonés en las subsidiarias japonesas disminuyó considerablemente en los años 70. En 1970, las compañías matrices japonesas tenían en promedio 73 por ciento del capital de sus subsidiarias; en 1975, esta proporción decreció al 67 por ciento. En el caso de las industrias manufactureras en Asia, en 1975 Japón tenía solamente el 54 por ciento del capital total de las subsidiarias. De acuerdo con una investigación hecha por la Asociación Japonesa de Empresas de Ultramar, sobre la desinversión, publicada en marzo de 1979, en 1973 el porcentaje de acciones vendidas (141 casos) en relación a las acciones compradas (1,930 casos) en las subsidiarias japonesas fue del 7.3 por ciento. Sin embargo, en 1977, hubo 480 casos de acciones vendidas vis-à-vis 829 casos de acciones compradas; o sea que el porcentaje aumentó al 57.9 por ciento. En estos 480 casos de acciones vendidas, la cuarta parte se consideró como desinversión perfecta. Estas cifras significan que rápidamente se está realizando una transferencia de capital en las subsidiarias japonesas. Los empresarios japoneses llaman al fenómeno "nacionalización silenciosa". Este vuelco en las subsidiarias de transnacionales

no está limitado a las empresas japonesas; en el caso de las trasnacionales norteamericanas, la tasa de desinversión representó un 42 por ciento para el período 1971-1975.

Tabla No. 5 Casos de acciones compradas contra casos de acciones vendidas

	1973	1974	1975	1976	1977	TOTAL
Acciones compradas (A)	1,930	1,136	834	882	829	5,262
Acciones vendidas (B)	141	255	269	373	480	1,518
(B)/(A)	7.3	22.4	32.3	42.3	57.9	28.8

Fuente: Asociación Japonesa de Empresas de Ultramar

Efectos en la economía japonesa

Aquí debe cuestionarse si las inversiones en el extranjero benefician siempre a los países metropolitanos, como lo pretende el gobierno japonés. Por las justificaciones mencionadas antes, las empresas japonesas usan del 50 al 55 por ciento del flujo japonés de recursos financieros gubernamentales hacia los países en desarrollo para financiar el crédito a la exportación o las inversiones en el extranjero (véase la tabla 5).

Sin embargo, serios problemas derivados de las inversiones en el extranjero afectaron a la economía doméstica en los años 70. Un efecto negativo fue el rápido aumento de las

importaciones de productos manufacturados de los países vecinos, que golpeó severamente a las industrias pequeña y mediana y a las industrias de artesanías con base local en el Japón. Tal fue el caso también en los sectores de textiles, triplay o industrias constructoras de barcos. La prensa japonesa consideró el caso como un efecto "boomerang" de las inversiones en el extranjero.

Probablemente la consecuencia más dramática es la acelerada concentración que está ocurriendo en la economía japonesa. Hay, cada vez más, unas cuantas empresas gigantescas que invierten en el extranjero, aumentando su capacidad unilateral de negociación ante los sindicatos y los consumidores. En 1973, las grandes corporaciones cuyo capital es de más de 100 millones de yenes representaron el 46.5 por ciento del total de la inversión japonesa en el extranjero y su participación aumentó en 1975 a 54.2 por ciento. En los activos totales del sector industrial, la participación de esas empresas mayores aumentó de 43 por ciento en 1960 a 52 por ciento en 1975. < De este proceso oligopólico se deriva la práctica de la fijación de precios administrados y una de las principales causas de la inflación japonesa. También existe un problema de exportación de empleo, desde el punto de vista de los sindicatos, cuando la compañía matriz utiliza la existencia de las subsidiarias para desalentar las exigencias de los trabajadores.

Al mismo tiempo las grandes corporaciones, que estaban exentas del control público, sobornaban a los políticos o administradores, tanto en los países huéspedes como en Japón.

Tal fue el caso del metro en Seúl o de la estrecha relación entre las empresas japonesas con el régimen de Thanom Kitchakchorn en Tailandia, antes de 1973. Algo semejante ocurrió en el caso de los sobornos de la Lockheed. Estas prácticas deterioran considerablemente los principios democráticos en el extranjero y en el Japón, y cada vez más personas dentro y fuera del país denuncian el proceso.

Tabla No. 6: Flujo de los recursos financieros de Japón a los países en desarrollo (1976-1978)

	Millones 1976		Millones 1977		Millones 1978	
	US \$	%	US \$	%	US \$	%
1. Asistencia oficial para el desarrollo	1,104.9	27.6	1,424.4	25.7	2,215.4	20.7
1.1 Subsidios bilaterales	181.9	4.5	236.7	4.3	383.4	3.5
1.2 Préstamos bilaterales	568.1	14.2	662.6	12.0	1,147.6	10.7
1.3 Otros	352.0	8.8	525.2	9.5	684.4	6.4
2. Otros flujos oficiales	1,333.4	33.3	1,622.6	29.3	2,152.6	20.1
2.1 Crédito para exportaciones	471.0	11.8	1,081.6	19.5	1,286.5	12.0
2.2 Financiamiento de las inversiones directas	776.8	19.4	417.4	7.5	703.8	6.6
2.3 Otros	85.6	2.1	123.6	2.2	162.4	1.5
3. Flujos privados	1,564.3	39.1	2,487.9	44.9	6,335.5	59.2
3.1 Crédito para exportaciones	319.0	8.0	913.8	16.5	412.1	3.9
3.2 Inversiones directas	1,184.1	29.6	1,223.6	22.1	5,014.5	46.8
3.3 Otros	61.2	1.5	250.5	4.5	909.0	8.5
TOTAL	4,002.6	100.0	5,534.9	100.0	10,703.5	100.0

FUENTE: Ministerio de Industria y Comercio Internacionales de Japón.

El pueblo japonés empieza a entender que el crecimiento y las actividades de las grandes empresas, que han causado una gran destrucción del medio ambiente en Japón, no necesariamente corresponden a los intereses de los ciudadanos. Esta es la razón del surgimiento de grandes movimientos populares en muchas comunidades locales en contra del llamado "desarrollo regional" y de la exportación de la contaminación al extranjero. En 1977, la asamblea legislativa japonesa aprobó medidas para reforzar la ley antimonopolio, aunque la legislación fue severamente mutilada por el partido en el poder. Esta nueva orientación se debe a la creciente concientización de la opinión pública opuesta a la concentración económica dentro de Japón.

Conclusión

La inversión extranjera de las grandes corporaciones japonesas progresa rápidamente. Sin embargo, se enfrenta a un serio obstáculo: los movimientos populares en su contra tanto en el país sede como en los huéspedes. En el caso de las inversiones privadas japonesas los países de Asia Sudoriental ocupan un puesto muy importante. En los círculos dirigentes japoneses sobrevive el sueño de constituir la "zona económica del yen". En términos técnicos, hay condiciones favorables para el uso internacional del yen como moneda principal, pero no se satisfacen las condiciones políticas dados los movimientos populares opuestos a la hegemonía y la dominación en el Tercer Mundo de los países poderosos. De hecho, el Nuevo Orden

Económico Internacional (NOEI) que están promoviendo los países en desarrollo es una nueva manera de realizar cambios fundamentales. Las empresas japonesas deben aceptar el establecimiento de ese NOEI que excluya las relaciones centro-periferia, así como el patrón de dominación y dependencia. Al mismo tiempo es necesario que los pueblos tanto de los países metropolitanos como de los huéspedes, controlen el comportamiento de las grandes trasnacionales por medio de la inspección de las actividades de estas compañías y del intercambio de información. De esta manera las trasnacionales japonesas podrían promover el auténtico desarrollo de cada país y contribuir a que se intensifique la cooperación económica en la cuenca económica del Océano Pacífico.

JAPON COMO IMPORTADOR DE ALIMENTOS Y LOS PAISES
DEL PACIFICO

Yamasaki Harushige

Comercio transpacífico de alimentos

La principal corriente del comercio mundial de alimentos antes de la segunda guerra mundial fue el comercio transatlántico.⁽¹⁾ Las importaciones de alimentos se concentraron en los países de Europa Occidental. Entre ellos, el Reino Unido, se convirtió en el principal importador de alimentos con una participación en el total de importaciones de alimentos a nivel mundial que ascendió de 1934 a 1938 a 37 por ciento en trigo, 33 por ciento en maíz, 53 por ciento en té, 81 por ciento en carne de res y de ternera, y 91 por ciento en carne de carnero y cordero. Los principales exportadores de cereales en ese tiempo eran Argentina, Canadá y los Estados Unidos; de carne, Argentina, Australia y Nueva Zelanda. De esta manera, el flujo de alimentos que iba del "Nuevo Mundo" americano a través del Atlántico a Europa Occidental, junto con otra corriente que venía de Oceanía por el Océano Indico, constituían el grueso del comercio mundial de alimentos.

Después de la segunda guerra mundial, la situación cambió. América y Oceanía continuaron siendo importantes regiones exportadoras de alimentos; sin embargo, en América la exportación de alimentos de Estados Unidos aumentó enormemente, en tanto que la participación de Argentina se redujo en gran

medida. La dirección de las exportaciones de alimentos de estas regiones se diversificó debido a la creciente importación de alimentos de otras regiones, además de Europa Occidental. Por otra parte, la escala del comercio se ha multiplicado.

El cambio más apreciable es el crecimiento del comercio alimentario transpacífico y la relativa disminución del transatlántico. La escasez de alimentos en los países asiáticos en desarrollo, resultante de una producción alimentaria rezagada en relación al explosivo crecimiento demográfico de la región, es un factor que explica el crecimiento del comercio transpacífico de alimentos. Estos países ahora importan no sólo trigo, sino también arroz en grandes cantidades de los Estados Unidos, que se ha convertido en el mayor exportador de este cereal, superando con mucho, a Tailandia.

Sin embargo, el factor más decisivo del crecimiento del comercio transpacífico de alimentos fue el surgimiento de Japón como uno de los principales importadores de alimentos en el mundo. Japón había sido un importador de alimentos relativamente pequeño en el período anterior a la segunda guerra mundial. Los principales productos alimenticios que importaba eran arroz, soya y azúcar que le proporcionaban colonias o semicolonias vecinas: de Corea (arroz), de Taiwan (azúcar y arroz), y de China (soya). Después de la segunda guerra mundial, particularmente a partir de los primeros años de la década

de los sesenta, Japón ha incrementado su importación de productos alimenticios tan rápidamente que se ha convertido en el cuarto país en importancia como importador de alimentos después de Alemania Occidental, Estados Unidos y el Reino Unido (véase el cuadro 1). Tan sólo en el renglón de cereales, Japón es ahora el mayor importador del mundo. (2) En lo que respecta a la tasa de crecimiento de las importaciones de productos alimenticios, Japón siguió a Italia en la década de los sesenta y a la Unión Soviética en la primera mitad de la década de los setenta. Sin embargo, en el conjunto de estos dos períodos, Japón ocupó el primer lugar (cuadro 2). Hoy en día, los principales proveedores de alimentos a Japón no son los países vecinos, aunque conservan una importante participación en su importación de alimentos, sino países que se encuentran al otro lado del Océano Pacífico: Estados Unidos, Australia y Canadá. De esta manera, el comercio transpacífico de alimentos, centrado en Japón y en los países del Pacífico que tienen una agricultura desarrollada, ha llegado a ser una de las principales corrientes del comercio mundial de alimentos, junto con el transatlántico y el intraeuropeo.

El comercio transpacífico de artículos manufacturados y materias primas no alimentarias ha crecido también rápidamente desde la mitad de la década de los cincuenta. Japón ha desempeñado también un papel decisivo en este comercio en expansión, como gran importador de materias primas y como

poderoso exportador de artículos manufacturados. En esta creciente interdependencia económica entre los países del Pacífico, el enorme flujo de alimentos que llega a Japón a través del Pacífico desempeña un importante papel como contrapeso de la corriente de artículos manufacturados que va de Japón a otros países del Pacífico.

¿Por qué han aumentado tan rápidamente las importaciones de alimentos del Japón?

Cambios en los patrones del consumo de alimentos

Los principales ingredientes de la dieta japonesa tradicional eran el arroz, trigo, cebada, pescado, mariscos, vegetales, algas marinas y preparados a base de soya (fideos, salsa y requesón), en tanto que la carne y la leche apenas se utilizaban, ya que estaban prohibidos por la doctrina budista. A mediados del siglo diecinueve, apareció el consumo de carne y productos lácteos, después de que el Japón abrió sus puertas a la civilización occidental. Sin embargo, sólo aumentó gradualmente, manteniendo un nivel muy bajo hasta la década de 1930. El abastecimiento neto de carne, huevos, leche y productos lácteos per cápita diariamente de 1934 a 1938 era de 6.0, 6.3, 9 y 0 gramos respectivamente. El patrón tradicional de consumo de alimentos se mantuvo prácticamente intacto en el período anterior a la segunda guerra mundial a nivel popular, aunque podía observarse una tendencia a consumir más carne y productos lácteos entre las clases urbanas, altas y medias.

Después de la segunda guerra mundial tuvo lugar un importante cambio en este patrón, especialmente a partir de la mitad de la década de los cincuenta. Por encima de todo, el consumo de carne y sus preparados, de huevo, leche y productos lácteos se ha incrementado notablemente. El abastecimiento neto per cápita diario de carne aumentó 6.3 veces, de leche y de productos lácteos 4.7 veces y de huevo 4.3 veces entre 1955 y 1977, mientras que el de arroz se redujo en 24 por ciento durante el mismo período. Estas cifras son mucho mayores que las más altas de los países europeos, como Italia, España y Grecia, aunque en términos absolutos Japón quedaba después de ellos, ya que el proceso de rápido incremento del consumo de productos ganaderos se inició a un nivel mucho menor en Japón que en estos países europeos de mediano ingreso. Además del creciente consumo de productos alimenticios tan poco tradicionales, la cocina japonesa también ha cambiado enormemente. Las cocinas occidental y china llegaron a tener una gran popularidad, reemplazando en parte a los tradicionales platillos japoneses.

Estos cambios, que generalmente se conocen como la "occidentalización" de la dieta, ocurrieron junto con la difusión de bienes de consumo duraderos como aparatos de televisión, refrigeradores, etc., y la motorización que, en suma, señalaban el advenimiento de una sociedad de consumo popular. Estos cambios globales fueron producidos, desde luego, por el incremento sostenido del ingreso real ante el rápido crecimiento económico, aunque deben entenderse como parte de un importante cambio cultural de la sociedad japonesa de la posguerra.

En respuesta a las crecientes demandas, la producción ganadera se ha incrementado grandemente. La producción de carne de res y de ternera se elevó 3.0 veces, la carne de cerdo 13.0 veces, el huevo 6.6. veces, la leche y los productos lácteos 5.6 veces entre 1955 y 1977. Esto significa que la producción nacional ha podido satisfacer la mayor parte de las demandas de productos ganaderos. La cría de ganado, que había sido un renglón de poca importancia en el sector agropecuario del Japón, avanzó rápidamente hasta llegar a ocupar el segundo lugar, con una participación en la producción total del sector agropecuario superior a la cuarta parte, sobrepasada sólo por el cultivo del arroz. Sin embargo, esta rápida expansión de la ganadería ha tenido como resultado un enorme aumento en la importación de granos como maíz y sorgo, para consumo animal.

En la cría de ganado en Japón, la proporción del forraje comprado dentro del insumo total de forraje generalmente es muy alta, incluso en las granjas de cría de ganado y productos lácteos. En las granjas para la cría de cerdos y aves casi todo el forraje se compra, y alrededor de dos tercios del total es de origen extranjero. Este peculiar rasgo de la ganadería japonesa fue originado por una condición histórica. El sector agropecuario japonés careció de una producción comercial de granos para consumo animal, debido a la bajísima escala en que se desarrolló la ganadería. Además, era difícil encontrar tierras disponibles para la expansión de una producción

de granos para animales, en un país donde la proporción hombre-tierra es muy baja y los métodos agrícolas muy intensivos.

Sin embargo, la política adoptada por el gobierno desempeñó un importante papel en la estructuración de esta gran dependencia de granos importados para consumo animal. El gobierno estimuló la cría de ganado desde el principio de la década de los cincuenta como sector estratégico en el que podría esperarse un relevante crecimiento de la demanda. La estrategia elegida fue una combinación de proteccionismo y libre comercio. Es decir, el estricto control de la importación de productos ganaderos, por una parte, y la liberalización de las importaciones de forrajes. Así se obtuvo una amplia oferta del forraje a precio relativamente bajo y se aseguraron las utilidades de las granjas ganaderas.

Puede afirmarse que la estrategia obtuvo un gran éxito en cuanto a que se logró un crecimiento impresionante en la producción ganadera. Además, la mayor parte de la creciente demanda de productos ganaderos fue satisfecha por la producción nacional siempre en aumento. Sin embargo, al mismo tiempo se estableció una estructura ganadera poco sana, ya que, bajo la dependencia casi completa de granos importados para los animales, el crecimiento de la producción indujo grandes aumentos en la importación de granos, exponiendo críticamente al país a las fluctuaciones de precios del mercado internacional de granos. Esta deficiencia representa el punto más débil en la seguridad alimentaria de Japón.

El efecto producido por los cambios en el patrón de importación de alimentos no se limitó al incremento en la adquisición de granos para animales. Japón importó únicamente 314,000 toneladas de trigo de 1934 a 1938, mientras que en 1977 el monto ascendió a 5,827,000 toneladas, haciendo de Japón uno de los principales importadores de trigo, con un abastecimiento neto per cápita diario de ese cereal incrementado en 3.7 veces entre 1934-1938 y 1977. Inicialmente, el consumo de trigo aumentó en los años de gran escasez de alimentos inmediatamente después del final de la guerra, como sustituto del arroz, pero más adelante ha crecido como parte de la occidentalización de la dieta. El desayuno tipo occidental (café, té o leche con pan) está reemplazando al tradicional (arroz y sopa de fideos de soya). Además, la popularidad de los nuevos alimentos fáciles de preparar, como los "tallarines chinos instantáneos", ha promovido el consumo de la harina de trigo.

Más aún, el cambio sufrido por el patrón de consumo de alimentos estimuló demandas que difícilmente pueden ser satisfechas por la producción nacional. Así, en 1977, Japón era el principal importador de semillas de colza y mostaza (su participación en el total de importaciones a nivel mundial fue de 88%), ajonjolí (29%), toronja (20%) y soya (18%); el segundo importador de carne de carnero (20%) y plátano (13%); el tercer importador de azúcar (13%), limón y lima (12%) y pimienta (6%), y el cuarto importador de carne de cerdo (10%).

Hace un cuarto de siglo, Japón importaba muy poco, o nada de estos productos, con excepción del azúcar y la soya.

El surgimiento de nuevas demandas de productos alimenticios en un país como Japón, en el que la población es numerosa y el ingreso per cápita elevado, puede ejercer una influencia importante en el comercio mundial de estos productos, si su producción interna se imposibilita o dificulta.

Efectos del rápido crecimiento económico en la producción agrícola

El incremento de la importación de alimentos en Japón se ha producido no sólo merced al cambio del patrón de consumo, sino también gracias a los efectos producidos por el rápido crecimiento económico en la producción agrícola.

Durante este proceso, la fuerza de trabajo se desvió en forma abrumadora del sector agrícola al no-agrícola, reduciéndose drásticamente la población económicamente activa en la agricultura de 14,890,000 en 1955 a 6,666,000 en 1975.

El efecto de tal reducción de la fuerza de trabajo en la producción agrícola ha sido mitigado por una ascendente productividad laboral que se atribuye principalmente a la mecanización, de manera que el índice general de producción ha tomado una dirección ascendente. Sin embargo, si se analiza en términos de cultivos individuales, es obvio que la producción de trigo, cebada, soya y colza se redujo a niveles muy bajos.

Debe advertirse que el hecho de que la fuerza de trabajo se haya desviado del sector agrícola a otros sectores, no significa

necesariamente migraciones de la zona rural a la zona urbana. La sociedad japonesa es muy densa y compacta. Muchas aldeas se encuentran ubicadas a distancia razonable de las ciudades o pueblos, por lo que ofrecen oportunidades de trabajo no-agrícola. En consecuencia, en muchas familias campesinas, el jefe de familia y algunos de sus miembros están dedicados principalmente a actividades no-agrícolas, en tanto que los ancianos, algunas amas de casa y los que desempeñan trabajos no-agrícolas, en sus días libres, mantienen todavía una agricultura en pequeña escala. Este tipo de familias campesinas, clasificadas como de tiempo parcial, constituye dos terceras partes de la totalidad de las familias campesinas de Japón. El hecho de que un número tan considerable de familias campesinas haya sido capaz de obtener algún tipo de trabajo no-agrícola se traduce en un notable incremento en los ingresos familiares, aunque, por otra parte, el uso intensivo de la tierra, que ha caracterizado a la agricultura japonesa por largo tiempo, tiende a disminuir, al menos entre los agricultores de tiempo parcial.

Anteriormente, dos cosechas anuales de arroz y trigo o colza eran práctica común en las zonas en que no había fuertes nevadas; ahora los cultivos de invierno prácticamente han desaparecido. Los agricultores de tiempo parcial, abandonando los cultivos invernales menos ventajosos, cosechan únicamente arroz, que está respaldado por un mercado muy estable y garantiza las mayores utilidades gracias a la política proteccionista del gobierno. Con todo, recientemente este mismo gobierno

confrontando una seria sobreproducción de arroz provocada por esta política y aunada a una reducción de la demanda, se vio obligado a revisarla. En el caso de los agricultores de tiempo completo, los cultivos de invierno poco ventajosos han sido parcialmente reemplazados por otros más productivos como la fresa o las legumbres cultivadas en invernaderos cubiertos de láminas de vinilo. Fue así como la zona productora de trigo en 1977 se redujo en un 17% en relación a 1955; la de cebada en 8 por ciento, la soya en 20 por ciento y la colza únicamente en uno por ciento. La drástica disminución de estos cultivos es el resultado, y al mismo tiempo, la causa del enorme incremento en su importación.

Algunas características de la oferta de alimentos en Japón

El efecto combinado de estos dos factores ha provocado el rápido aumento de la importación de alimentos en Japón, haciendo de este país el principal importador de cereales del mundo. El hecho se refleja también en la proporción de cereales dentro del total de importaciones de alimentos de Japón, más elevada que la de los otros grandes importadores, con excepción de la Unión Soviética (véase el cuadro 3).

La proporción de cereales secundarios en la importación total de cereales de Japón era de 18 por ciento en 1955, que ascendió a 72 por ciento de 1974 a 1976, nivel similar al de los países de Europa Occidental. Esto significa que en Japón, al igual que en los países de Europa Occidental, la mayor parte de los cereales importados no se emplean para el

consumo humano directo, sino para alimento animal, mientras que en los países en desarrollo la proporción de cereales en la totalidad de la importación de alimentos generalmente es muy elevada, y se les emplea casi exclusivamente para el consumo humano directo. Por ejemplo, en India, 91 por ciento del total de las importaciones de alimentos de 1974 a 1976 fue de cereales, de los cuales 89 por ciento fue trigo, 6 por ciento arroz y 5 por ciento cereales secundarios.

Un rasgo peculiar de la oferta de productos alimenticios en Japón es que las tasas de autosostenimiento, es decir, la proporción de la producción nacional dentro de la oferta total de cereales, excepto arroz, se han reducido drásticamente durante las décadas de los sesenta y setenta hasta niveles extremadamente bajos, como resultado de las crecientes importaciones y la disminución de la producción nacional. En 1977 estas tasas descendieron hasta 4 por ciento en trigo, 9 por ciento en cebada y menos de uno por ciento en maíz y sorgo. En lo que respecta a la soya, que es importante para los japoneses no sólo como semilla oleaginosa, sino también como base de diversas preparaciones tradicionales, esta tasa fue también muy baja, tan sólo de 3 por ciento.

Por el contrario, la producción nacional de arroz rebasó su consumo en un 14 por ciento en 1977, o se produjo un excedente de 1,612,000 toneladas de arroz. Esta extraña coexistencia de escasez y abundancia en la producción nacional de cereales, que ha resultado de los efectos del rápido crecimiento económico de la agricultura y de la política gubernamental a favor del arroz, caracteriza la situación agrícola actual

Así, el grado de dependencia de los cereales importados, con excepción del arroz, es particularmente alto en el Japón. Esto conduce a una gran dependencia del abastecimiento de los países al otro lado del Pacífico: Canadá, Australia, y sobre todo los Estados Unidos. No existen otros países que sean capaces de exportar cereales en grandes cantidades. Contar con el abastecimiento de cereales de parte de estos países es de vital importancia para la seguridad económica del Japón.

A pesar de, o más bien gracias, a la gran dependencia de cereales importados, con excepción del arroz, los grados de dependencia de los productos ganaderos importados son más bajos aún que en los países de Europa Occidental, aunque algunos de ellos, entre los que se cuentan como los más importantes la carne de res y de ternera, están todavía bajo el sistema de cuotas de importación. Este tipo de combinación de una elevada dependencia de materias primas importadas y de una alta tasa de autosostenimiento de los productos finales procesados -podemos considerar a la ganadería como una industria que utiliza a manera de insumo el forraje como materia prima y ofrece como productos finales carne, leche o huevo- es otra característica de la oferta de alimentos japonesa.

Puede encontrarse una relación similar entre las semillas oleaginosas y los aceites vegetales comestibles, cuyo consumo ha aumentado grandemente como un aspecto de la occidentalización de la dieta. Las tasas de autosostenimiento de los aceites vegetales comestibles son muy altas comparadas con los países

de Europa Occidental, en tanto que las semillas oleaginosas como la soya, la colza y la mostaza, el ajonjolí y las semillas de algodón son en su mayoría importadas. En 1977, el Japón produjo internamente 98 por ciento de su abastecimiento total de aceites vegetales comestibles, aunque 80 por ciento de sus materias primas fueron de origen extranjero. Podemos encontrar muchos otros ejemplos de este tipo de relación entre las diversas industrias procesadoras de alimentos.

El proceso puede atribuirse a las desventajas comparativas de la agricultura japonesa en el momento actual, no sólo en cuanto a los cultivos apropiados para una agricultura en gran escala como el maíz, sino también en los cultivos de alto coeficiente de mano de obra como el ajonjolí, y a la estructura de las industrias procesadoras de alimentos, que a menudo son oligopólicas, particularmente en el caso de productos alimenticios introducidos recientemente. Por otra parte, esta relación puede explicar en parte el que la importación de alimentos en Japón no sea tan diversificada como en el caso de Europa Occidental.

Perspectivas del comercio transpacífico de alimentos

El abastecimiento japonés de alimentos depende en gran medida de las importaciones de los países al otro lado del Pacífico, como ya se ha demostrado. Esto ocurre particularmente con

los cereales, que constituyen el grueso de las importaciones. Además, los Estados Unidos son el principal exportador de soya, carne de cerdo, toronja y limón a Japón; Canadá de colza y carne de cerdo; Australia de azúcar sin refinar, carne de res y carnero; Nueva Zelandia de productos lácteos y carne de carnero. Por otra parte, desde el punto de vista de estos países, Japón aparece como un importante comprador de sus productos agrícolas. La participación de los alimentos en el total de las exportaciones a Japón en 1977 fue de 31 por ciento en Nueva Zelandia, 27 por ciento en los Estados Unidos y Canadá, y 20 por ciento en Australia. La exportación de alimentos constituye un importante factor en la balanza comercial de estos países con Japón. Esto ocurre principalmente con los Estados Unidos.

El desequilibrio comercial entre Japón y los Estados Unidos se ha convertido en un espinoso asunto. Debido a que la exportación de productos manufacturados de Japón a los Estados Unidos tuvo un enorme incremento durante los años que siguieron a la depresión económica de 1974-1975, el déficit de la balanza comercial de los Estados Unidos en relación con el Japón ascendió a la enorme suma de \$3.900 millones en 1976 y \$7,300 millones en 1977. Tan sólo en lo que respecta a los productos manufacturados, el déficit de los Estados Unidos llegó a ser de \$10,700 millones en 1976 y \$14,600 millones en 1977. Dentro de esta situación, el comercio de alimentos, que dio a los Estados Unidos un excedente de \$3,100 millones en 1976 y \$3,300 millones en

1977, era muy importante no sólo para los Estados Unidos, sino también para que Japón mitigara la fricción económica ocasionada por su esfuerzo en favor de las exportaciones hacia los Estados Unidos. Durante el período del alza desmesurada de los precios del mercado mundial de cereales a partir de 1973, los Estados Unidos cambiaron su política agrícola y pasaron de una actitud pasiva a la utilización en grande de su potencial agrícola. Como resultado de este cambio su exportación de alimentos creció considerablemente, como puede verse en el cuadro 1. El gran excedente producido en el comercio de alimentos desempeñó un importante papel en el mejoramiento de su balanza comercial. Dentro de este contexto, los Estados Unidos anhelan vehementemente aumentar sus exportaciones de alimentos a Japón.

Un rasgo característico de Japón como mercado de exportación de alimentos ha sido su alta tasa de crecimiento. La importación de alimentos del Japón se incrementó dinámicamente durante la década de los sesenta y en el principio de los setenta, mientras que el consumo de alimentos de los países de Europa Occidental alcanzó un punto de saturación, por lo que difícilmente podía esperarse un aumento importante en las exportaciones de alimentos dirigidas a ellos, particularmente en lo que respecta a los países que están fuera de la Comunidad Europea. El constante crecimiento del ingreso real per cápita, que hizo cambiar los patrones de consumo alimentario, y sobre todo, la enorme población de más de 110 millones, bastaron para hacer del Japón el mercado extranjero más atractivo con un gran potencial

de crecimiento para los países exportadores de alimentos del otro lado del Pacífico. El gobierno norteamericano se colocó a la cabeza de la promoción sistemática de las ventas de trigo y soya, y presionó al gobierno japonés para que liberalizara sus reglamentos de importación en relación con las frutas. Fue así que la importación de limones y toronjas se liberalizó en 1964 y 1971, respectivamente. A partir de entonces, la importación de limones y toronjas aumentó drásticamente, haciendo de Japón el cliente más importante de estas frutas para los Estados Unidos en el término de una década.

Por otra parte, la política japonesa de abastecimiento alimentario ha denotado una confianza absoluta en la capacidad de exportación de los países del Pacífico, al menos en lo que se refiere a cereales y semillas oleaginosas. Algunas veces las compañías comerciales japonesas funcionan como elemento integrador al promover la producción especial de algunos cultivos o ganado para exportar al Japón: la colza y el trigo sarraceno -materia prima para la preparación de los tallarines japoneses- en Canadá, y la cría de ganado en Australia son ejemplos de lo anterior.

Sin embargo, en 1973, cuando los precios del mercado mundial de cereales y soya crecían desmesuradamente y la perspectiva global del abastecimiento de alimentos se convertía en un punto álgido, Japón tuvo que tomar conciencia de su vulnerabilidad. Las granjas ganaderas recibieron inmediatamente el impacto de los elevados precios de los cereales forrajeros

importados. Japón resultó afectado sobre todo por la reglamentación de la soya exportada de los Estados Unidos, ya que más del 90 por ciento de su abastecimiento dependía de los Estados Unidos. En estas circunstancias, el hecho de que el abastecimiento de cereales, con excepción del arroz, fuera tan dependiente de las importaciones, despertó un sentimiento de inseguridad entre mucha gente. De esta manera, se extendieron los argumentos que insistían en la necesidad de estimular la producción nacional de cereales, o la diversificación de sus proveedores, tan concentrados en los Estados Unidos. No obstante, estos argumentos perdieron fuerza a medida que la situación alimentaria mundial tendió a relajarse, aunque aún permanecen como una corriente oculta que se manifestará repentinamente si la situación mundial empeora. Además, el gobierno se ha visto obligado a adoptar una política para propiciar el cambio de cultivo de arroz a trigo, cebada y soya, con el fin de hacer frente a la sobreproducción de arroz.

Con todo, es muy difícil, económica y técnicamente, revivir estos debilitados cultivos, puesto que subsisten las causas que ocasionaron el deterioro, como es su bajo nivel de aprovechamiento, comparados con el arroz. La producción de estos cultivos se recuperó en cierta forma a partir de 1978, aunque la principal causa de su recuperación es un subsidio del gobierno, que no puede continuar por mucho tiempo en las actuales condiciones de las finanzas públicas. Los agricultores de tiempo parcial que constituyen ahora más de las dos terceras partes del total

de las familias campesinas no muestran interés en cultivar nada que no sea arroz.

Aun si la producción pudiera duplicarse para 1985, según los planes del gobierno, el Japón tendría que importar grandes cantidades de estos productos, ya que sus tasas de autosostentamiento son extremadamente bajas, como ya se mencionó. Más aún, en lo que respecta el maíz y el sorgo, que constituyen la mayor parte de los cereales importados, los agricultores japoneses prácticamente carecen de la experiencia necesaria para su producción.

Hay una gran distancia entre el nivel de consumo de alimentos en Japón y el potencial de su producción agrícola. Esta distancia debe salvarse por medio de las importaciones, a menos que el pueblo japonés admita una disminución de ese nivel.

En cuanto a la diversificación de proveedores, el problema básico reside en que no hay proveedores confiables además de los países del Pacífico que puedan exportar cereales constantemente, a pesar de que incluso en Canadá y Australia la producción anual tiende a fluctuar considerablemente. Actualmente Argentina es uno de los principales proveedores de sorgo y Brasil ha surgido como un nuevo competidor de la soya norteamericana, aunque sus rendimientos no son estables y la calidad de la soya brasileña es todavía menor. Brasil ha planteado un ambicioso proyecto, conocido como "Puerto Asiático", con la mira de promover la venta de productos agrícolas brasileños a los

países asiáticos, utilizando las instalaciones portuarias del Japón como punto de relevo, aunque no se ha demostrado aún la viabilidad de este propósito.

Durante la década de los ochenta, el Japón habrá de depender en gran medida, en cuanto a su abastecimiento de trigo, cereales secundarios y semillas oleaginosas, de los países del Pacífico, particularmente de los Estados Unidos. Por otra parte, los Estados Unidos tendrán que respetar al Japón como al más importante y estable de sus clientes en la compra de cereales y soya. Este comercio unilateral de alimentos seguirá siendo una importante coyuntura en la interdependencia económica global entre Japón y los Estados Unidos.

Sin embargo, las importaciones de cereales y semillas oleaginosas de Japón en la década de los ochenta no crecerán tan rápidamente como antes, no por el incremento de la producción nacional, sino debido a la probabilidad de que proceda un retraso del crecimiento y una diversificación en el consumo de alimentos. Ya desde la mitad de la década de los setenta, el crecimiento potencial del mercado japonés de alimentos comenzó a debilitarse. El crecimiento del consumo de productos ganaderos y frutas disminuyó, aunque se recuperó del revés sufrido durante el período de depresión. La tendencia a la sobreproducción se ha extendido a los productos agrícolas que se habían visto beneficiados por el mercado en expansión, (huevo, pollo, carne de cerdo, leche y productos lácteos, mandarina, etc.). Sin embargo, los países que exportan alimentos esperan aún un crecimiento potencial del mercado japonés. Han solicitado que

Japón abra el mercado de alimentos a sus productos, considerando que los reglamentos de importación y los altos precios resultantes han obstaculizado el incremento del consumo.

En la segunda mitad de la década de los setenta, las negociaciones entre Japón y los países del Pacífico en relación con el comercio de alimentos se sucedían una tras otra. Con excepción de una negociación hecha con Australia sobre la revisión de un convenio comercial a largo plazo sobre el azúcar no refinada, el propósito fue el aumento de las cuotas de importación del Japón (carne de res con Australia, productos lácteos con Nueva Zelanda y carne de res, cereza, naranja y jugo de naranja y toronja con los Estados Unidos). Las más difíciles negociaciones fueron con los Estados Unidos. Enfrentando la compleja situación de la sobreproducción, Japón fue incapaz de ceder a las demandas de los países exportadores. Rechazó las demandas de los países de Oceanía, pero se vio obligado a hacer grandes concesiones a los Estados Unidos, debido a que las negociaciones se realizaron en un período en que las fricciones económicas entre los dos países eran cada vez más críticas dado el rápido incremento de la exportación de artículos manufacturados japoneses a los Estados Unidos.

Este tipo de negociaciones entre Japón y los países exportadores de alimentos del Pacífico habrá de presentarse nuevamente en la década de los ochenta. La posición de Japón será particularmente débil en las negociaciones con los Estados Unidos en 1983, ya que, dentro del contexto del constante desequilibrio comercial, Japón debe temer que el rechazo de las demandas en

el comercio de alimentos irriteren más aún a norteamericanos y afecten la reglamentación de la exportación de productos manufacturados a los Estados Unidos. Sin embargo, al mismo tiempo, la situación económica y política interna del Japón hará que la concesión sea más dolorosa que antes.

De cualquier modo, bajo el potencial de crecimiento cada vez más débil del mercado japonés, que ha sido la principal fuerza impulsora del creciente comercio transpacífico de alimentos, el ajuste de intereses entre el Japón y los países del Pacífico llegará a una fase difícil.

El mercado de alimentos de Japón y los países asiáticos

Es obvio que los principales beneficiarios de las crecientes importaciones de alimentos del Japón han sido los países del Pacífico que cuentan con una avanzada agricultura, o sea, los Estados Unidos, Australia y Canadá. No obstante, algunos países asiáticos respondieron también a este gran mercado de alimentos en expansión, aunque en mucho menor escala.

En primer lugar, en Tailandia, se desarrolló la producción de maíz como nuevo cultivo de exportación. La producción comercial del maíz comenzó en este país a fines de la década de los cincuenta en las escarpadas zonas que rodean a la llanura central, aunque sean poco apropiadas para el cultivo, y aumentó en más de treinta veces hacia la mitad de la década de los setenta. Este rápido desarrollo fue propiciado por la creciente

demanda japonesa de maíz. Hasta la mitad de la década de los sesenta, alrededor de dos terceras partes del total de la exportación era para Japón, y su participación en el total de la importación de maíz del Japón era de 20 por ciento. Posteriormente, su participación en la exportación a Japón disminuyó a 30-40 por ciento, ya que aumentaron las exportaciones a Taiwan, Singapur y otros países asiáticos. Por otra parte, a mediados de la década de los setenta, se desarrolló la cría de pollo integrada por operaciones conjuntas de compañías comerciales japonesas y capitales autóctonos. En la importación japonesa de carne de pollo, Tailandia superó a China en 1977 y se convirtió en el segundo exportador después de los Estados Unidos, a pesar de que la cantidad exportada era menos de la cuarta parte de la norteamericana. Además, desde el principio de la misma década, la exportación de azúcar no refinada a Japón aumentó notablemente, llegando a ser el renglón principal, en términos de su valor, dentro de las exportaciones de alimentos a Japón. De esta manera Tailandia ocupa ahora el quinto lugar como país exportador de alimentos a Japón después de los tres principales y Taiwan.

Taiwan ha sido un importante proveedor de alimentos. Los principales productos alimenticios que se exportaban al Japón durante el período colonial fueron azúcar, arroz y plátano. Después de la guerra, Taiwan perdió capacidad de exportación de arroz, y la de azúcar no recuperó el nivel de la preguerra. Esto significó que Taiwan abandonara la posición que le impuso el imperialismo japonés como proveedor de arroz y azúcar baratos,

aunque su economía había de depender todavía de la exportación de productos agrícolas al gran mercado japonés, en tanto que la industrialización orientada a la exportación alcanzara cierta etapa de éxito. De esta manera sólo el plátano se mantuvo como principal artículo de exportación. Hacia la mitad de la década de los sesenta, Taiwan prácticamente monopolizó el mercado japonés de plátano. Sin embargo, después de la liberalización de la importación en 1963, Taiwan quedó expuesto a una feroz competencia de parte de Ecuador, o de una corporación transnacional que dominaba la producción y exportación del plátano no sólo en Ecuador, sino en toda América Latina. Hacia fines de la década de los sesenta, los plátanos taiwaneses habían sido completamente derrotados por los ecuatorianos dentro del mercado japonés. Desprovista de su único mercado, la producción de plátanos muy pronto decayó en Taiwan.

Así, aunque Taiwan ocupa todavía el cuarto lugar como país exportador de alimentos a Japón, su exportación de alimentos a Japón se extendió a muchos productos, como las legumbres (principalmente verduras saladas utilizadas en la elaboración de encurtidos japoneses), azúcar, carne de cerdo, plátanos, especias, etc. Sin embargo, ninguno de ellos ocupa un lugar importante en las importaciones de alimentos de Japón. Taiwan surge ahora como uno de los países de reciente industrialización aunque es poco probable que sus exportaciones de alimentos a Japón puedan crecer en el futuro. Sin embargo, el hecho de tener todavía una gran capacidad como exportador de alimentos representa una condición muy favorable, en comparación con otro país asiático recientemente industrializado: Corea del Sur.

Corea del Sur tiene mucho menos ventajas que Taiwan en cuanto a un ambiente natural para la agricultura. Además, el retraso de su desarrollo agrícola y el bajo grado de diversificación de su producción agrícola representan un punto débil en la economía coreana. No hay todavía suficiente abastecimiento de arroz, a pesar del notable crecimiento de la producción, ya que el cambio en el consumo (de trigo y cereales secundarios a arroz) ha tenido lugar junto con el crecimiento del ingreso real. El milagroso crecimiento económico coreano ocurrido en los años setenta fue acompañado por un alza desmesurada en los precios de los alimentos, debido a que su agricultura fue incapaz de adaptarse a las crecientes y cambiantes necesidades de los consumidores. Por otra parte, la importación de alimentos estuvo muy restringida con el fin de destinar las divisas a la importación de bienes de capital y materias primas. Sin embargo, a partir de 1978, al hacer frente al acelerado aumento de los precios de los alimentos, el gobierno coreano se vio obligado a moderar su reglamentación sobre la importación de alimentos. La experiencia coreana demuestra que un programa de industrialización demasiado ambicioso que no ponga suficiente atención a la agricultura, o al abastecimiento de alimentos, se encontrará tarde o temprano ante la necesidad de optar entre la elevación de los precios de los alimentos o incrementar sus importaciones y soportar una pérdida de divisas que obstaculizará el programa de industrialización.

Entre los países asiáticos, Filipinas sigue a Tailandia en la exportación de alimentos a Japón, pero en marcado contraste con Taiwan, más de la mitad de su exportación de alimentos está ocupada por un solo producto, el plátano. Durante la década que siguió a la liberalización de la importación japonesa de plátano, la participación filipina aumentó en más de diez veces. Como quedó dicho, Ecuador o una corporación multinacional de plátanos entró al mercado japonés de plátanos derrotó a Taiwan hacia el fin de la década de los sesenta. En seguida otra corporación transnacional, que reconoció el potencial de crecimiento del mercado japonés, estableció plantaciones en gran escala en Filipinas, principalmente en la isla de Mindanao. Los plátanos filipinos comenzaron a entrar al mercado japonés a principios de la década de los setenta con la ventaja de un menor costo de transportación, y pronto derrotaron a los ecuatorianos. Actualmente la participación de Filipinas en el total de la importación de plátano del Japón asciende a un 85 por ciento.

Sin embargo, el consumo de plátano per cápita en Japón alcanzó su punto de saturación a principios de los setenta, cuando la fruta filipina empezó a circular en grandes cantidades; posteriormente decreció. Así, el total de la importación de plátanos se redujo en 1977 a 78 por ciento de su punto máximo en 1972. En consecuencia, la transnacional que entró a las Filipinas se ha visto obligada a encontrar nuevos mercados en el Medio Oriente. De cualquier modo, la existencia del gran

mercado japonés en expansión, convirtió repentinamente a Filipinas en una base estratégica para la transnacional platanera, llegando a ser el tercer país productor de banana, después de Ecuador y Costa Rica. Cabe sin embargo señalar que la detención del crecimiento del mercado japonés implica un serio problema para la industria platanera filipina, que se ha apoyado exclusivamente en él.

El factor más incierto del equilibrio alimentario de Asia en la década de los ochenta es la República Popular China. En la década de los setenta fue un importante importador de trigo de los países del Pacífico y, al mismo tiempo, un gran exportador de arroz hacia los países asiáticos. En la importación japonesa de alimentos, la participación de China es pequeña. Su posición como proveedor exclusivo de soya en el periodo anterior a la guerra fue ocupada casi completamente por los Estados Unidos. Con el fin de lograr los objetivos de su ambicioso programa de industrialización, China luchará por reducir sus importaciones de alimentos y promover las exportaciones. Se estableció ya una granja experimental en gran escala en el noreste con el objeto de aplicar, con asistencia técnica de los Estados Unidos, los métodos agrícolas americanos en el cultivo de la soya. China muestra también un gran interés por introducir la tecnología avícola japonesa, incluyendo los conocimientos técnicos sobre integración. Sin embargo, la información disponible sobre la agricultura en la República Popular China es demasiado escasa como para estimar acertadamente sus posibilidades en la década de los ochenta.

En los países del Este y del Sudeste Asiático, el abastecimiento de arroz, alimento básico en la dieta regional, sigue siendo un problema fundamental. El desarrollo de variedades de arroz de alto rendimiento y su difusión ha contribuido a lograr un aumento notable en la producción de muchos países asiáticos, aunque por desgracia han sido acompañado por el conocido proceso de diferenciación entre áreas y clases ricas y pobres. Sin embargo, el consumo de arroz per cápita tiende a aumentar en los países asiáticos, junto con el aumento del ingreso y el cambio de las demandas de otros cereales o patatas por arroz. Por otro lado, ante el explosivo crecimiento demográfico, el incremento de la producción nacional de arroz no resulta necesariamente en una disminución de la importación.

Antes de la segunda guerra mundial, los países que exportaban arroz a las regiones asiáticas con escasa producción eran Birmania, Tailandia y la Indochina Francesa. Después de la guerra, Vietnam y Camboya se convirtieron en importadores de arroz, en tanto que la exportación birmana, con mucho el mayor exportador de arroz en el periodo anterior a la guerra, de 1974 a 1976 se redujo a únicamente 12 por ciento de su nivel anterior. Tailandia apenas mantiene su nivel de exportación de arroz anterior a la guerra.

Esta disminución de la capacidad de exportación de los países exportadores de arroz del sudeste de Asia se ha visto compensada por dos nuevos países, los Estados Unidos y la República Popular China. Cabe señalar que China tiende a fluctuar; en 1973-74, se incrementó repentinamente de un nivel

de un millón de toneladas a más de 3 millones, haciendo de China el principal exportador de arroz en el mundo al tiempo que el precio del mercado mundial se elevó súbitamente. Sin embargo la exportación china descendió a un millón de toneladas posteriormente. Los Estados Unidos son ahora el país exportador mundial de arroz más importante y proveedor confiable para algunos países asiáticos.

En tal situación, el Japón ha sufrido una sobreproducción de arroz desde fines de la década de los sesenta. El grano sigue estando bajo el control del gobierno, y éste adquiere arroz de los agricultores a un precio cuatro veces mayor que el del mercado mundial. Por lo tanto, el gobierno es incapaz de manejar las existencias de arroz a través de la exportación, a menos que rebaje el precio, ajustándolo al del mercado internacional. La acumulación de existencias muertas obliga al gobierno a adoptar medidas en este sentido.

En 1969 el gobierno emprendió la exportación de arroz a precios descontados hacia los países asiáticos; además combatió la sobreproducción, abandonando incluso algunos arrozales. La exportación de arroz del Japón a una escala de alrededor de 470 mil toneladas como promedio anual continuó hasta 1974. De esta manera, las existencias muertas fueron prácticamente desalojadas; debido a que las medidas en contra de la sobreproducción no resultaron suficientemente efectivas, las existencias volvieron a acumularse. El gobierno se vio obligado a reanudar las exportaciones de arroz en 1979. Se estima que la cantidad de arroz exportado durante ese año a Corea del Sur, Indonesia,

Bangladesh y a algunos países africanos ascendió a más de 900 mil toneladas.

Tailandia se había quejado de la exportación de arroz de Japón por su bajo precio. Los exportadores americanos de arroz y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos lo tacharon de ser un negocio arbitrario que contaba con un enorme subsidio de exportación; el asunto fue llevado finalmente hasta el Congreso norteamericano. El gobierno japonés había ignorado la queja de Tailandia, aunque fue más sensible a la censura de los Estados Unidos.

El japonés tiene una capacidad excesiva para producir arroz. Esta capacidad es atractiva en tanto exista una alta demanda y déficit de producción en algunos países asiáticos. Sin embargo, debido a que el precio japonés es mucho más elevado que el del mercado mundial, como resultado del permanente proteccionismo agrícola, Japón no puede utilizar esta capacidad pues se le culpará de exportación dolosa. Para evitar esta censura y al mismo tiempo aliviar la pesada carga financiera, Japón está luchando por reducir su capacidad de producción de arroz, a pesar de la vaga perspectiva de la situación alimentari mundial.

En la década de los ochenta, Japón tendrá que enfrentar el difícil problema de su ajuste industrial, no sólo con los países desarrollados de la Cuenca del Pacífico, sino también con los países asiáticos de reciente industrialización y los que todavía luchan frente a la puerta del desarrollo. El gran

mercado de alimentos en expansión de Japón generó fuertes estímulos a los países del Pacífico y de Asia. Sin embargo, al enfrentar el debilitamiento del potencial de crecimiento del mercado alimentario japonés, el ajuste del comercio de alimentos en la región del Pacífico constituirá un aspecto primordial del ajuste industrial. La política agrícola japonesa tendrá que ser reestructurada en ese contexto.

NOTAS

- 1) En este trabajo, alimento significa sólo los productos agrícolas, incluido el forraje para animales; los productos alimenticios acuáticos no están incluidos. Los datos estadísticos empleados en este trabajo fueron tomados principalmente de FAO, Production Yearbook y Trade Yearbook; OCDE, Food Consumption Statistics 1955-1973; Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Japón, Statistics of Agriculture, Forestry, and Fishery.

- 2) En la década de los setenta la importación de cereales de la Unión Soviética aumentó notablemente y en pocos años superó la de Japón. Sin embargo, el volumen de la importación soviética varió sensiblemente año con año, debido a serias fluctuaciones en la producción nacional, en contraste con la estable producción e importación del Japón. Por lo tanto, refiriéndonos al promedio de unos cuantos años, Japón todavía apareció como el principal importador mundial de cereales.

CUADRO 1. Comercio de alimentos* de los principales países (millones de dólares americanos)

	1962-1964			1969-1971			1974-1976		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Japón	1,248	84	1,164	2,638	303	2,335	8,323	272	8,051
Francia	1,621	1,227	394	2,335	2,874	539	5,580	7,667	2,087
Alemania Federal	3,028	261	2,767	4,854	972	3,882	10,984	3,434	7,550
Italia	1,166	698	468	2,726	1,132	1,459	6,225	2,480	4,104
Reino Unido	4,409	638	3,771	5,399	1,077	4,322	8,679	2,566	6,113
Estados Unidos	3,365	4,061	696	5,078	5,232	154	8,911	18,574	9,663
U.R.S.S.	991	717	274	1,423	931	492	6,521	1,043	5,478

Fuente: FAO, Trade Yearbook 1966, 1972, 1977.

(1) Importaciones; (2) exportaciones; (3) balance

* Alimentos y animales (SITC 01-09) cum bebidas (SITC 11) cum semillas oleaginosas (SITC 22).

CUADRO 2. Índice del comercio de alimentos
(nominal)

	Importaciones		Exportaciones	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Japón	211	316	361	90
Francia	144	239	234	267
Alemania Federal	160	226	372	353
Italia	234	228	162	219
Reino Unido	122	161	169	238
Estados Unidos	151	175	129	355
U.R.S.S.	144	458	130	112

Fuente: Cuadro 1

(1) Índice de 1969-1971 (1962-1964 = 100)

(2) Índice de 1974-1976 (1969-1971 = 100)

CUADRO 3. Composición de la importación de alimentos
(1974-1976: en porcentaje)

SITC	Japón	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	Estados Unidos	U.R.S.S.
Animales vivos	0.4	4.5	2.0	15.4	2.2	1.9	2.1
Carne y prep. de carne	8.3	18.3	13.9	20.1	17.9	14.7	6.9
Productos lácteos-huevos	2.0	4.2	7.7	12.9	11.0	2.7	1.1
Cereales y prep.	38.9	6.8	12.8	20.8	15.7	1.9	35.5
Frutas-legumbres	7.7	26.2	29.3	5.8	18.4	12.0	10.7
Azúcar y miel	16.8	4.4	2.0	4.2	11.7	22.1	25.9
Café-té-cacao-pimienta	5.2	14.1	10.8	7.1	9.1	30.9	7.2
Forrajes	2.6	8.3	5.3	4.6	2.3	0.6	0.0
Alimentos varios	0.9	1.3	0.9	0.5	2.1	0.5	0.0
Bebidas	1.6	6.2	4.6	2.2	5.6	12.1	7.4
Semillas oleaginosas	15.6	5.6	10.5	6.2	4.0	0.5	3.2

Fuente: FAO, Trade Yearbook 1977

NOTA: En SITC los cereales forrajeros están incluidos en los cereales

EL CONCEPTO JAPONES DE LA COOPERACION TRANSPACIFICA

J. Daniel Toledo

En el juego de la redistribución del poder económico mundial en las ultimas dos décadas no hay duda de que Japón ha resultado ser uno de los más claros ganadores. Convertido en un gigante económico, precedido sólo por Estados Unidos y la Unión Soviética, exhibiendo uno de los ejemplos de más alto y rápido crecimiento del Producto Nacional Bruto y con una significación cada vez mayor en el comercio mundial, por sólo mencionar algunos indicadores de su éxito económico, Japón, es, hoy por hoy, un país del que no se puede prescindir cuando se alude a las potencias económicas mundiales.

No obstante lo anterior, sorprende constatar que en materia de gravitación política internacional, este gigante industrial ha permanecido relegado al campo económico.

Sin embargo, en los momentos actuales en el que los problemas económicos revisten cada vez más una naturaleza política, resulta muy difícil para un país como Japón que ha aumentado su influencia económica en importantes regiones del planeta, soslayar las implicaciones y evoluciones de la política mundial. De allí que la actitud tradicional de "ver y esperar" que ha caracterizado la política exterior japonesa resulte ya extemporánea. El imperativo de tener que asumir un papel más activo en la arena internacional parece ser un

compromiso ineludible para Japón. Este importante reto demanda una mayor iniciativa y definición.

Por lo pronto Japón debe vencer las dificultades de lograr un abastecimiento estable de materias primas, especialmente energéticos, provenientes de un mundo cada vez más inestable políticamente; resolver las presiones de su balanza comercial extraordinariamente favorable; asegurar y crear nuevos mercados para su comercio exterior, sobre todo en vista de las crecientes dificultades con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea y, finalmente, asumir mayores responsabilidades en la construcción del Nuevo Orden Económico Internacional. Todos estos problemas demandan un cambio de estrategia, no sólo con respecto a los países industrializados, sino también con relación a los en vías de desarrollo.

Dentro de los empeños del gobierno japonés por reevaluar e imprimir un nuevo sello a su política exterior para la década de los ochenta, destaca la idea de replantear y promover el establecimiento de una comunidad de integración y cooperación en torno a la cuenca del Pacífico.

Aunque de momento los pasos tendientes a la implementación de tal propuesta permanezcan al nivel de informes técnicos académicos ciertos esfuerzos diplomáticos empiezan a desplegarse por parte del gobierno, lo que permite suponer que Japón se muestra dispuesto a asumir cierta función de liderazgo ante tal proposición.

Teniendo como base un documento oficial del gobierno japonés, ⁽¹⁾ el propósito de este trabajo consistirá en identi

algunos de los elementos más importantes del proyecto, para luego externar ciertas consideraciones en torno al concepto de cooperación con que se pretende fundamentar el establecimiento de la llamada comunidad de la Cuenca del Pacífico.

Elementos fundamentales de la propuesta

La propuesta parte de la constatación de que la región de la Cuenca del Pacífico es plena en potenciales. No sólo incluye dos de los mayores poderes económicos actuales y muchas de las economías más dinámicas del presente, sino que además cuenta con una de las más amplias extensiones de tierras y mares repletas de recursos naturales. Más aún, la Cuenca del Pacífico es el lugar de confluencia de diversas civilizaciones y países que, con el sorprendente desarrollo de las comunicaciones y de las tecnologías de transportación, han estrechado cada vez más sus contactos. Por primera vez en la historia -se concluye- todas las condiciones y prerequisites para la creación de una auténtica comunidad regional sustentada en la Cuenca del Pacífico, estén maduros.

Pero no se trata sólo de una suma de posibilidades, ni de la inevitabilidad del vaticinio de que el siglo XXI será el "siglo del Pacífico", en reemplazo de aquella comunidad del Atlántico que actualmente domina, sino de que ya existen a nivel de realización una serie de iniciativas para

desarrollar la Cuenca del Pacífico como comunidad regional. Están por ejemplo las acciones del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, compuesto inicialmente por hombres de negocio de cinco países avanzados del área, y el Simposium del Comercio y Desarrollo del Pacífico, formado por académicos de la región que, desde su fundación a fines de los sesentas, han estado muy activos. Junto a estas acciones del sector privado, están también la actuación de la Unión Parlamentaria Asiática y otras modalidades de intercambio parlamentario que tienden a promover las relaciones de cooperación dentro de la región. A ello habría que adicionar una serie de intercambios culturales académicos y científicos. Resultado de todo esto sería el creciente consenso acerca de la integración del generoso potencial de la macro-región.

El concepto de cooperación en la Cuenca del Pacífico que se patrocina intenta desarrollar relaciones de cooperación dentro de la región, estimular la restauración económica y "sacar el máximo de provecho del rico potencial del área", no sólo para los países miembros "sino para acrecentar la prosperidad y bienestar de todos los pueblos en el mundo". Consiguientemente el concepto estará dirigido a propiciar "una cooperación abierta y libre" y a la "consecución de objetivos compartidos" por todos los países de la comunidad.

La diversidad económica, étnica y cultural no tendría por qué constituir un obstáculo, sino un elemento "desafiante y atractivo" dentro de un mundo que es cada vez más interdependiente a escala global. La diversidad garantiza la complementaridad.

"Los regionalismos estrechos y exclusivos han perdido validez en el ámbito contemporáneo y una comunidad regional que ignore la perspectiva global o un regionalismo que se excluye del globalismo no tiene posibilidades de desarrollo y prosperidad". Hay que considerar, sin embargo que la serie de problemas que se confrontan en la actualidad pueden resolverse mejor intentando inicialmente la cooperación regional para luego desarrollar la cooperación global, puesto que muchas veces el "globalismo sin regionalismo termina por complicar la solución de los problemas". En definitiva lo que propugna es una cooperación regional abierta, flexible, que se corresponda con los mecanismos de la comunidad global.

A un nivel de mayor concreción el concepto de cooperación así interpretado tiende a la conformación de una comunidad regional basada en relaciones libres y de abierta interdependencia entre los países de la región, ya sea en materia de intercambio económico, cultural o de cualquier otro tipo.

En el aspecto económico la meta es promover el libre comercio y la transferencia de capitales. Con muchos países en diferentes etapas de desarrollo y una profunda interdependencia en la región, es importante que los países industrializados y los en vías de desarrollo coordinen sus esfuerzos e intereses para lograr la prosperidad de la región como un todo y para promover su propia reestructuración industrial.

La comunidad de la Cuenca del Pacífico aspira a ser una entidad regional compuesta por países internacionalmente abiertos, cuya independencia y autodeterminación debe ser

mutuamente respetada, evitando que prosperen las tendencias exclusivistas de los nacionalismos. Esta es la base o requisito fundamental para una libre y abierta cooperación en la región.

Lejos de negar u obstruir la cooperación bilateral o multilateral que ya existe dentro de la región, el propósito es establecer relaciones complementarias entre las corporaciones o asociaciones como la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN), la Agencia de Cooperación Económica del Pacífico Sur, el Banco de Desarrollo Asiático, la Comisión Económica y Social de la ONU para Asia y el Pacífico, etc. Sin embargo el concepto de cooperación buscaría trascender esas relaciones para lograr, si así se requiere, una mejor solución de los problemas que enfrentan todos los países de la región de la Cuenca del Pacífico.

En cuanto a la realización del propósito, ésta se concibe como un proceso gradual y realista que aprovechará inicialmente la ventaja de las asociaciones regionales existentes para luego trascender a otras agrupaciones más amplias, instancia en la cual adquirirá verdadera significación un nuevo tipo de relaciones entre Japón y Australia, entre Japón y Estados Unidos y entre éstos y el resto de las naciones del Pacífico. Se piensa que para mediados de los ochenta el proceso de integración habrá alcanzado importantes niveles de consolidación, no sólo por la incorporación de los países latinoamericanos, sino porque, de no mediar imponderables, China estaría en condiciones de decidir una participación más activa en la región. Tal presunción se basa en el hecho de que la República Popular China habrá para

entonces ejecutado su plan decenal 1976-1985, abandonado definitivamente el principio de autosuficiencia y profundizado sus relaciones con el mundo de libre mercado, en especial con Japón y los Estados Unidos.

Hasta aquí la relación sumaria de los elementos más significativos que sustentan la propuesta japonesa de la construcción de la comunidad de la cuenca del Pacífico.

No tenemos el propósito de realizar un análisis exhaustivo de la propuesta, sino más bien plantear algunas dudas, cuando no cierto escepticismo, respecto del concepto de "cooperación" que se propugna en este proyecto de organización regional a gran escala. Aquí cabe nuestra primera gran duda:

¿Por qué Japón se muestra interesado en reactualizar el concepto de cooperación en la Cuenca del Pacífico?

La fuerza de la costumbre y la experiencia acumulada hacen que no podamos vencer la tentación de pensar, casi automáticamente, que se trata de la promoción de una idea tendiente a salvaguardar los intereses económicos de Japón que, de esta manera, se aseguraría un amplio mercado y un acceso más expedito a los recursos naturales de la región. Algo de esto debe haber, sobretodo cuando se señala que lo que se intenta es desarrollar relaciones de cooperación y "sacar el máximo de provecho del rico potencial del área".

Sin embargo es perfectamente legítimo que una economía tan dependiente como la japonesa busque fórmulas e implemente mecanismos para lograr un abastecimiento estable de materias primas y una colocación provechosa de sus productos de exporta-

ción. El problema se plantea cuando esa búsqueda de recursos y aquellas prácticas comerciales chocan con las tendencias de las economías locales que tratan de defender su interés nacional y preservar su soberanía. Japón, como una de los principales países importadores de productos primarios tiene un fuerte interés en la estabilización de los precios de éstos, sobre todo después de los aumentos producidos a principios de los setentas. Por su parte, los países exportadores de recursos básicos, en el marco de la proposición del Nuevo Orden Económico Internacional, tratan de revertir los términos del intercambio que históricamente les han sido desfavorables. El resultado es que hasta ahora el diálogo entre las naciones industrializadas y los países en vías de desarrollo o los francamente subdesarrollados, ha sido frustrado por la imposibilidad de armonizar estos intereses antagónicos.

La propuesta de cooperación se hace dentro del marco del sistema capitalista global, en el que la desigualdad creciente entre el centro y la periferia ha exacerbado las tensiones y contradicciones y ha dado lugar al fortalecimiento de las tendencias nacionalistas y proteccionistas. Independientemente de que se trate de una organización regional nucleada en uno u otro ámbito geográfico, al estar inserta dentro del sistema capitalista global, asegura a la periferia de esa región un hecho histórico que hasta ahora ha sido imposible erradicar: niveles de vida declinantes para las masas, altísimas tasas de desempleo, alto grado de dependencia y magras posibilidades de mejoramiento para el futuro.

Podría pensarse que esta es una actitud demasiado escéptica ante la perspectiva de apoyar y compartir el concepto de cooperación que se nos informa, pero mientras no tengamos ante nosotros progresos concretos del diálogo Norte-Sur, especialmente en torno a un acuerdo definitivo sobre materias primas; resultados en las negociaciones en el seno de la UNCTAD, en lo referente al programa global integrado de productos básicos; aceptación de los términos del Nuevo Orden Económico Internacional propuesto por los países del Tercer Mundo, al cual Japón no ha adherido; la aceptación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, la cual tampoco ha suscrito Japón, estamos obligados a permanecer, si no francamente dudosos, por lo menos en una actitud de espera de un cambio o una mayor concreción al respecto.

En cuanto a la idea de que los países industrializados y los en vías de desarrollo coordinen sus esfuerzos e intereses para lograr la prosperidad de la región y aquello de que Japón reconoce que para promover el desarrollo interno de los países subdesarrollados, la ayuda económica de los países del mundo industrializado es vital, la encontramos obviamente legítima. Sin embargo las relaciones económicas internacionales, y en especial las entre los países industriales y subdesarrollados, no se sostienen sólo con buenas declaraciones y proyecciones optimizantes. Lo concreto es, por ejemplo, que en el caso de Japón, el coeficiente del valor de la Ayuda Oficial para el Desarrollo con respecto al PNB bajó en 1975 de 0.25% a 0.24% y en 1977 fue de 0.21%, cifra muy lejana a la meta internacional del 1%. El Japón se encontró durante los años setenta en el décimo

tercer lugar de entre 17 países industrializados, en lo que concierne al valor de la ayuda oficial para el desarrollo con respecto al PNB. Pero no sólo la magnitud relativamente reducida es importante, sino también las condiciones impuestas a los países receptores; por ejemplo el porcentaje correspondiente al elemento donaciones, pese a haber aumentado en los últimos años, es todavía mucho más bajo que el promedio de los países miembros del DAC.

Podría pretextarse que el estancamiento o retroceso de la ayuda se debe a la inflexibilidad con que opera la administración japonesa y a una insuficiente expansión presupuestaria. Sin embargo, esto es básicamente un problema de actitud, que de persistir, obstaculizará seriamente la fluidez de una auténtica cooperación.

Es indudable la influencia económica y el peso que ejercen las inversiones japonesas en la región, en especial la transferencia de capitales privados, cuya distribución geográfica indica que hay una marcada concentración en los países del Este y Sudeste de Asia. A pesar de que Corea del Sur, Filipinas, Taiwan e Indonesia han recibido con los brazos abiertos la inversión japonesa, no todo ha transcurrido apaciblemente: la acusación más frecuente es que la industria japonesa, ante las críticas crecientes de grupos ecologistas nacionales, está desplazando la contaminación industrial, especialmente la procedente de ciertas industrias químicas, a regiones del Asia en las que existen controles menos rigurosos y la mano de obra es más barata a lo anterior habría que añadir una "sobrepresencia" japonesa en el área que plantea serios problemas

para la implementación de una verdadera cooperación en la región. No se debe olvidar el peso del pasado histórico, relativamente reciente, y los siempre vigentes temores acerca de la presencia japonesa en la región.

Si se piensa y reconoce que en el mundo de hoy, en que la interdependencia económica es cada vez más fuerte, es indispensable el avance económico de los países en desarrollo para una evolución estable de la economía y de los mercados mundiales, Japón debería cuidarse mucho de no repetir el modelo de otros países que dialogan con el Tercer Mundo. La verdad es que hasta aquí, con leves variaciones sobre el tema, Japón ha reproducido casi exactamente el patrón de comportamiento de aquellos, dificultando seriamente las posibilidades de la "mutua comprensión" y de los "beneficios compartidos" que se proponen en la propuesta de constituir una comunidad de cooperación en la cuenca del Pacífico. En esta misma instancia es fundamental la mayor apertura del mercado japonés a los países en desarrollo e incluso su propio mercado de capitales.

No nos hemos referido a ciertos pre-requisitos que harían muy operativo el proyecto por considerarlos casi obvios. Ciertamente la Cuenca del Pacífico es una región de mucho potencial, de abundantes recursos naturales y de amplias posibilidades de complementación de las economías regionales. Una cooperación más estrecha en el campo económico parece ser lo más factible. De hecho Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Tailandia son grandes productores de alimentos, uno de los problemas clave del mundo e indudablemente uno de los mayores factores de estabilidad socio-política. Singapur, Corea,

Japón y Taiwan son grandes importadores de petróleo; Indonesia, China y, en el futuro, México lo exportan; la ASEAN es un factor importante en la estabilidad regional, etc.

Sin embargo creemos que una propuesta de tal naturaleza no debe prescindir de la realidad política y esta es una de las grandes omisiones que se detectan. Definitivamente las intensas rivalidades y las grandes diferencias políticas son fundamentales para el éxito o fracaso de una verdadera integración regional, pese a que se sostenga que las relaciones entre los Estados son cada vez más pragmáticas.

Aquí podrían caber varias interrogantes a las que el proyecto por sí mismo no responde todavía:

¿Qué países integrarían la comunidad de la Cuenca del Pacífico? Si no son todos, ¿cuál será el criterio para determinar su integración o marginación? ¿Es posible prescindir de la estrategia política para tratar asuntos de cooperación económica? Otras tantas interrogantes podrían formularse en cuanto a si la creación de nuevos mecanismos de cooperación regional no debilitarían a las estructuras y asociaciones ya existentes. Es evidente que en este terreno el concepto japonés de cooperación en la Cuenca del Pacífico plantea serias dificultades para encontrar un denominador común que, entre otras cosas, podría limitar la diversificación en que están empeñados muchos países y acentuar la dependencia, mal que se trata de aliviar.

COMO VEN LOS ASIATICOS SUDORIENTALES A LOS JAPONESES
Y LA REALIZACION DE LA COOPERACION EN LA CUENCA DEL
PACIFICO

Kimitada Miwa

¿Fue Japón alguna vez una nación asiática? Geográficamente, parece ser que sí, ya que se encuentra cerca de las costas del Asia. En cuanto a raza parece ser que también. Su agricultura fundada en arrozales es similar a las de otras regiones de ese continente. Culturalmente, el budismo, el confucianismo, pero sobre todo el uso de los ideogramas chinos hacen que Japón pertenezca a un panorama histórico al que se puede uno referir como el mundo del Asia Oriental. Este último hecho apunta claramente hacia la afirmación de que por lo menos históricamente Japón solía ser una nación asiática. En otras palabras, desde el establecimiento del estado japonés en el siglo VI, en base al modelo chino de la dinastía Suei, Japón había sido parte del mundo histórico en el que China dominaba como super potencia y fijaba las reglas y normas de conducta, así como las relaciones de los países dentro del sistema. No fue hasta la segunda mitad del siglo XIX que Japón adoptó la política nacional de moldearse como una nación-estado occidental, rompiendo así con el mundo histórico del Asia Oriental, cuyo centro era China. Fue entonces que Japón adoptó un sistema legal occidental tanto para sus asuntos internos como para los internacionales. El principio de soberanía y la práctica del Derecho Internacional sustituyó al orden jerárquico de los estados y a la idea de la

benevolencia imperial como norma en las relaciones interestatales.¹⁾

Salvo un período poco característico, entre 1931 y 1945, el Japón moderno ha formado parte del sistema mundial occidental de relaciones internacionales. A la inversa, con excepción de el período entre 1941 y 1949, China ha tenido una posición especial como superpotencia en ciernes, pero no como un estado independiente y soberano maduro, dentro del sistema mundial de naciones-estados.

En este sentido, resulta extraordinariamente irónico que el único momento en que Japón, debido a su política nacional, intentó ser una nación asiática, estuviese en guerra con Estados Unidos y Gran Bretaña. El significado de este hecho histórico es quizá más grave de lo que parece, pues plantea un problema de identidad para los propios japoneses. Los japoneses fueron a la guerra contra Occidente por un sentimiento autoimpuesto de misión como nación-líder del Oriente según el concepto de "Asia para los asiáticos". Tras su derrota y rendición, la idea de que Japón era una nación asiática, hecho que habría propiciado la persistencia de un terrible recuerdo, fue reprimida por los japoneses y eventualmente se olvidó. Con la Guerra de Corea, empezó la recuperación económica. Japón retornó rápidamente al "lejano oeste" de los Estados Unidos.

Esto nos hace plantear nuevamente la pregunta: ¿fue Japón alguna vez una nación asiática? Cuando Japón se vio

forzado a terminar su política nacional de aislamiento y exclusión a mediados del siglo XIX, fue atraído hacia la corriente del comercio internacional de los principales países industrializados. A partir de entonces, el comercio internacional de Japón se llevaba a cabo más bien con los países occidentales que con sus vecinos asiáticos. A medida que Japón se industrializaba, su dependencia respecto a los países occidentales aumentó, por lo tanto, no fue sólo en el ámbito cultural que Japón se desprendió de sus vínculos tradicionales con los países asiáticos. En el apogeo de esta tendencia sobrevino la depresión económica iniciada en 1928. El principio del comercio libre se descartó a favor de bloques económicos formados por las potencias más importantes como Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia. Sólo entonces, como un asunto de política nacional, Japón empezó a volver a pensar en su identidad.

En 1931, Japón inició una guerra de agresión contra China para asegurarse un bloque económico propio. En 1933, la delegación japonesa abandonó la Liga de las Naciones en Ginebra para nunca volver hasta que Japón fue admitida en las Naciones Unidas en 1957. En 1938, el primer ministro de Japón, Konoye Fumimaro proclamó el propósito del conflicto con China como "el establecimiento de un nuevo orden en Asia Oriental". En 1940, mientras que el conflicto en China continuaba, al mismo tiempo que los Países Bajos eran invadidos, Francia era derrotada por la Alemania nazi y Gran Bretaña y la Unión Soviética estaban a punto de caer, el

Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón aclaraba que la política nacional japonesa constituía en establecer la "Esfera de Coprosperidad en Asia Oriental". Esto significaba la integración al Japón de los territorios coloniales de aquellas naciones que habían sido ya derrotadas, especialmente la Indochina francesa y las Indias Orientales holandesas. Mientras que Japón declaraba la guerra a Estados Unidos y a Gran Bretaña en 1941, la Esfera de Coprosperidad se extendía hasta incluir no sólo las colonias británicas y norteamericanas en Asia Sudoriental como Malaya, Borneo y las Filipinas, sino también Birmania, Ceilán e India en el oeste, y Nueva Guinea, Australia y Nueva Zelandia en el este. Todo ello, además de Formosa, Corea, Manchuria, China, así como los territorios del Pacífico antiguamente bajo mandato japonés. En otras palabras, el bloque económico japonés emergería en una zona que comprendía casi una tercera parte de la superficie terrestre. Pero lo más significativo era que, con excepción del país títere de Manchukuo y las zonas ocupadas de China, además de las posesiones coloniales japonesas, al monto total del comercio con los países dentro de esta Esfera había sido relativamente bajo e insignificante en comparación con el que Alemania nazi sostenía con la zona propuesta para el establecimiento de un bloque económico alemán. En efecto, en su calidad de colonias de alguna nación occidental, estos países asiáticos habían sido parte de las economías de sus metrópolis y, por consiguiente, no habían establecido intercambios económicos importantes con Japón. Además, la política de la Esfera de

Coprosperidad tenía que ser implantada bajo condiciones bélicas extremas. A pesar de la imagen autosugerida de un Japón como nación-líder con una obligación moral hacia los hermanos pueblos asiáticos para liberarlos de la dominación colonial occidental, su práctica derivó en la explotación abierta acompañada de brutalidad. Así se crearon los antecedentes para los sentimientos ambivalentes que los pueblos del Asia Sudoriental sienten hoy por Japón.

Un estudioso filipino especializado en asuntos japoneses escribía en 1976 que los japoneses estaban reconquistando "pacíficamente" a Asia y que "en los próximos diez años... los países de Asia Sudoriental se convertirán en los peones involuntarios de la realización del sueño de una Esfera de Coprosperidad, con la mayor parte de la propiedad recayendo en la mitad japonesa de la esfera". En su opinión los japoneses son "obtusos, comerciantes voraces, intolerantes, obstinados, narcisistas, calculadores, pero altamente inteligentes". Sin embargo, "a pesar de este retrato sombrío y negativo" de los japoneses, tuvo que admitir que le simpatizaban aunque la hagan pensar en ello más como una obligación que como sensación agradable. Y explicaba por qué: "quizás sea porque tengo también mis raíces en Asia y en cierta retorcida forma me siento orgulloso de los japoneses".²⁾

En una ponencia titulada "Japón y las Filipinas: Percepciones de personalidades Filipinas" presentada en el Simposio de Odawara sobre el Diálogo Asia Sudoriental-Japón realizado en noviembre de 1977, el Dr. Gabriel U. Iglesias, vicepresidente del Consejo Filipino de Ciencias Sociales, expresó una opinión

similar al declarar que "se ha señalado que Japón desea organizar a Asia Sudoriental en un sistema industrial y económico bajo su control, sin tomar en cuenta el costo económico y social para la región, empresa que recuerda la Esfera de Coprosperidad de Asia durante la segunda guerra mundial". Pero en otro lugar escribió también que "los filipinos consideran generalmente a los japoneses como asiáticos y sienten cierto orgullo de que una nación asiática haya obtenido una posición tan preponderante en los asuntos económicos mundiales".

Esta ambivalencia filipina se vuelve aún más compleja si tomamos en cuenta los efectos que tuvo la educación norteamericana durante más de medio siglo de dominación de este país por Estados Unidos. Renato Constantino se refiere a esta experiencia nacional como "la educación equivocada del filipino".³⁾ Al dirigirse a un auditorio en Tokio en 1978, este intelectual comentó que Estados Unidos tuvo "cinco décadas para remodelar las mentes y los valores filipinos, distorsionar nuestra historia, privarnos de nuestra identidad filipina". Y añadió que atribufa la "buena voluntad" que algunos compatriotas suyos todavía sentían por los norteamericanos, a la "educación colonial", que entre otras cosas incluyó "una gran dosis de 'anti-orientalismo'". Se desdeñaba a Japón por ser una nación "oriental" antes de la guerra y la descarnada realidad de la ocupación militar japonesa sólo "confirmó y reforzó" el desprecio y la suspicacia que los filipinos sentía por los japoneses.⁴⁾

Correcta o incorrectamente, como resultado de esta educación los filipinos siempre consideraron que todo lo que provenía de Japón era inferior. Seguían comprando productos norteamericanos a precios más altos, porque creían que eran de mejor calidad. Sin embargo, en el período de la posguerra atravesaron por un proceso de reeducación y los consumidores descubrieron por sí mismos que los artículos japoneses eran, de hecho, superiores a los norteamericanos. Después de todo, la sospecha ya había nacido entre los filipinos respecto a la indisputable superioridad norteamericana, cuando la resistencia de Estados Unidos se desplomó bajo el ataque japonés con aviones y barcos de guerra hechos en Japón. Se alimentaban así los sentimientos ambivalentes hacia Japón como nación asiática, objeto de desdén debido a la educación pero al mismo tiempo provocadora de un nuevo sentimiento de admiración.⁵⁾

Un fotógrafo y artista filipino muy conocido -al que tuve oportunidad de entrevistar recientemente- observó que "Japón está realizando en la paz lo que no pudo hacer durante la guerra". Aludía a la meta económica de la política bélica para establecer una Esfera de Coprosperidad en Asia Oriental. Describió sus experiencias durante la guerra en esta forma: la guerra llegó cuando él tenía seis años y vivía en la ciudad de Naga en el sur de Luzón. Los soldados japoneses eran más bien bondadosos. Su padre trabajaba como chofer del comandante de la ciudad, el capitán Sonoda. El y su familia vivían con el capitán. En 1944, un año antes de que

regresaran los norteamericanos, la guerrilla empezó a atacar la ciudad. El capitán Sonoda fue capturado y ejecutado. El niño no presenci6 atrocidades cometidas por japoneses. Según él, la brutalidad estaba en el campo de los guerrilleros. Durante la guerra estudi6 en una escuela japonesa. El instructor japonés hablaba tagalo; éste fue otro contacto humano con el invasor. Nunca habia visto a los norteamericanos. Los primeros extranjeros fueron los japoneses. "Odio" y "animosidad" en relación con los japoneses describen la experiencia colectiva de los filipinos. Sin embargo mi interlocutor afirm6: "Yo no tuve experiencias amargas".⁶⁾ Me impresionaron sus esbozos autobiográficos, sobre todo, dos: en el primero, se referia a que después de todo, recordaba con amabilidad a un japonés en uniforme y el segundo, a que habia aprendido el japonés gracias a un instructor que hablaba el tagalo. Y esto ocurri6 en un momento y en un ambiente en el que mi informante aún no habia sido expuesto a la educación norteamericana. La ingenua buena voluntad japonesa conmovi6 a un joven nativo más directa y llanamente que bajo las condiciones que prevalecian en Manila.

Este episodio me record6 la preocupación de Constantino por "la educación equivocada de los filipinos", llevada a cabo mediante la imposición de los idiomas de las potencias coloniales en el sistema educativo. Constantino aclar6 este punto con una extensa cita de José Rizal, el héroe nacional que luch6 contra la dominación española y fue ejecutado como revolucionario en 1896

Me gustaría citar del mismo pasaje lo siguiente: Ustedes piden derechos iguales, la hispanización de sus costumbres, y no ven que lo que están pidiendo es un suicidio, la destrucción de su nacionalidad, la aniquilación de su patria, la consagración de la tiranía. ¿Qué serán en el futuro? Un pueblo sin carácter, una nación sin libertad... ¿Qué harán con el castellano?... Matar su propia originalidad, subordinar sus pensamientos y en vez de liberarse, se convertirán en esclavos.⁷⁾

Irónicamente para cualquier nacionalista filipino, fue durante la ocupación japonesa que el idioma tagalo se elevó a rango oficial, ya que fue parte del programa educativo de Japón dentro de la Esfera de Coprosperidad en Asia Oriental el expurgar cualquier rastro de la dominación colonial norteamericana, estimulando el uso del tagalo. Así, en las Filipinas bajo el control militar japonés, las actividades literarias en tagalo florecieron a tal grado que un ensayista filipino destacado por sus obras en inglés podía decir que "los cuentos de mayor calidad en tagalo publicados en 1943 están a la par con los mejores cuentos escritos en inglés por los filipinos".

Los japoneses no pueden adjudicarse el crédito de esto, pues había mayor preocupación por el propio interés nacional japonés que por el futuro del nacionalismo filipino; sin embargo, era por este idealismo que la Esfera de Coprosperidad

en Asia Oriental habría luchado si se hubiese implantado honestamente, ya que "constuiría" un nuevo orden moral... en el que cada nación ocuparía su lugar conveniente", después de haber sido "liberados de la explotación, bordeando en esclavitud, que sufrieron bajo el control de británicos, norteamericanos, franceses y holandeses". Pero los japoneses no pudieron conquistar el corazón de los filipinos porque desconocían su psicología. Por eso "no pudieron convencer a los filipinos de su idea de una Esfera de Coprosperidad en Asia Oriental", escribe el más respetado historiador filipino, Teodoro Agoncillo, quien inició un programa de historia nacional filipina para ser impartida a nivel universitario y más adelante en tagalo.

El valor más importante para un filipino cuando tiene contactos sociales con otros hombres es su idea de la amistad. Lo que el profesor Agoncillo dice de los norteamericanos tiene gran importancia y validez para evaluar lo que los japoneses debieron hacer y pueden aún hacer, si de veras desean realizar una cooperación de beneficio mutuo entre las naciones de la Cuenca del Pacífico. Este concepto invariablemente trae a la memoria de los observadores de Asia Sudoriental la política japonesa de la preguerra. El profesor dice: "Lo que aprecian los filipinos -la amistad y un profundo sentimiento de camaradería- es tomado en cuenta por los norteamericanos sólo en función de su sentido pragmático. Esto no quiere decir que los norteamericanos no entiendan ni la gratitud, sino que para los norteamericanos la amistad está subordinada a intereses personales o nacionales. Así pues, no hay un diálogo

Al ser entrevistado, el padre Pacífico Ortiz, S. J., quien estuvo detenido por el ejército japonés en la Universidad de Saint Thomas, observó que el concepto de la cooperación en la Cuenca del Pacífico, que el gobierno japonés estaba considerando adoptar era una buena idea. "Sin embargo, es sólo un cuerpo de carne y hueso. El problema ahora es con qué espíritu se le va a imbuir y cómo van a superarse las viejas suspicacias recelos y malos recuerdos".¹¹⁾ Nuevamente, aquí, como en el caso con el profesor Agoncillo, la moraleja sería que debería recordárseles a los japoneses la alta obligación moral que tienen con los asiáticos sudorientales de poner en práctica sus promesas de antes de la guerra, pero implantándolas con esa visión idealista y no como lo hicieron durante la guerra, cuando esos pueblos, especialmente los filipinos, fueron forzados a sufrir lo indecible.

Cuando se comentan las políticas de Japón en Asia anterior a la guerra, generalmente se asocian las declaraciones del Primer Ministro Konoye en favor de establecer un "Nuevo Orden en el Este de Asia" hechas en noviembre de 1938 y el anuncio del Ministerio de Relaciones Exteriores de la creación de una "Esfera de Corposperidad en el Este de Asia" en agosto de 1940, para denunciarlas categóricamente como los planes imperialistas de Japón expresados descaradamente en tono moralista. Es prácticamente imposible refutar este argumento al observar lo que realmente sucedió después de estas declaraciones políticas. Pero en el contexto de la historia intelectual de Japón antes de la guerra, tampoco se puede negar que había algo más que el

mero interés materialista e imperialista. (No sería tan erróneo denominarlo sentido moral de la misión nacional de los japoneses, que surgía de la conciencia de que el curso de la historia humana se estaba desviando para marcar el final del periodo en que las potencias occidentales dominaban y explotaban al resto del mundo.

De las dos declaraciones, el "Nuevo Orden en el Este de Asia" tenía valores de orientación anti-moderna, apelando en forma más natural a los japoneses (incluidos los pueblos de Corea, Formosa), a Manchuria (el pueblo del Manchukuo) y a los chinos a que establecieran una unidad estrecha, reminiscente del orden mundial tradicional del Este de Asia, antes de la llegada de las naciones occidentales. En lo que a los japoneses concernía, la fuerza cohesiva de esa unidad era evidente. Se trataba de la afinidad histórica, geográfica, cultural y racial. La orientación de los valores se caracterizaba, en forma romántica y nostálgica por su preferencia por lo tradicional-agrario-pastoral en vez de los valores de lo moderno-industrial-urbano. De este enfoque dicotómico de la historia mundial y su situación contemporánea surgió la concepción moralista de los japoneses como nación dirigente del Este de Asia, porque Japón había sido el primero en modernizarse siguiendo las pautas occidentales y era también el primero en comprobar los defectos del modelo occidental. Al igual que muchas otras cosas las normas directivas para el nuevo orden se inspiraron en los principios y prácticas del mundo tradicional del Este de

Asia. Por ejemplo, en lugar de la igualdad de los Estados soberanos, habría la práctica de una [jerarquía de Estados] en los que la nación dirigente actuaría de acuerdo con el principio de la "benevolencia imperial", que a su vez la refrenaría.

En cambio, la segunda declaración, la de la Esfera de Coprosperidad, fue concebida con menos interés por las ideas y prácticas tradicionales que por la eficiencia y factibilidad de una propuesta en términos puramente económicos. De hecho, en esto reside la diferencia más significativa entre las dos declaraciones que generalmente se toman en conjunto y se consideran como prueba de la confabulación japonesa para lograr su expansión territorial y establecer un imperialismo económico.

Esta diferencia fue ocasionada primordialmente por la necesidad económica de Japón en guerra con China y el complejo panorama internacional de 1939-1940. Pero en el contexto de la historia intelectual, más que nada fue el pensamiento geopolítico alemán, con conceptos como "Lebensraum" y "autarquía", el que afectó básicamente a la política japonesa en Asia, acarreando la declaración de la Esfera de Coprosperidad. En otras palabras, el concepto central de la Esfera de la Coprosperidad de 1940 era fundamentalmente económico y no se pretendía que le afectaran nociones románticas como la afinidad racial, la herencia cultural compartida o la proximidad geográfica. Era un concepto de regionalismo para lograr

una complementaridad económica máxima. Pero, igual que cualquier teoría de complementaridad de economías capitalistas entre países industrializados y países fundamentalmente agrarios o abastecedores de materias primas, también este regionalismo serviría inevitablemente para la explotación imperialista japonesa. Por tanto, considero que esta declaración -que muy bien podría pasar por un párrafo de Mein Kampf- para una definición de política oriental asumió su forma combinando los dictados puramente geopolíticos con el idealismo orientado a la tradición del "Nuevo Orden para el Este de Asia", suavizando así el tono imperialista del concepto regional y logrando de este modo que el documento fuera más aceptable por lo menos para los japoneses éticamente orientados.

Hasta aquí lo que concierne a las declaraciones estratégicas de Japón antes de la guerra. Ahora dirigimos la atención a algunas personalidades que habiendo intervenido siguiendo una pauta idealista en la formulación de la política de preguerra, desempeñan aún puestos clave en el gobierno japonés o cerca de él. Me gustaría referirme específicamente a Nobuhiko Ushiba y Saburo Okita.

Ushiba fue uno de los ocho jóvenes diplomáticos de carrera del Ministerio de Relaciones Exteriores que en el verano de 1938 pidió al Ministro de Relaciones Exteriores que suspendiera las negociaciones con el embajador británico que, cuando mucho, llevarían a una solución de compromiso para implantar las estrategias imperialistas de británicos y norteamericanos.

En vez de ello, advocaban porque prevaleciera en el Este de Asia el principio de la "justicia benevolente". Creían que la cooperación de Japón, China y Manchukuo era una consecuencia inevitable de la histórica, pero si su combinación no resultaba más que un simple bloque económico, carecería de valor. Insistían en que el fondo del proyecto tenía que haber una conciencia moral fuerte de parte de los japoneses, como sugirió el jefe de Estado chino.¹² En el periodo de posguerra, Ushiba ha seguido teniendo un papel relevante en la política exterior de Japón, como embajador en los Estados Unidos, Ministro de Comercio Exterior y miembro del grupo de "sabios" Japón-Estados Unidos. En los años anteriores a la guerra participó en las actividades de la Showa Kenkyu Kai, asociación de investigaciones que incluía a intelectuales, periodistas, funcionarios y empresarios destacados que pretendía obtener que el príncipe Fumimaro Konoye fuera Primer Ministro y unir tras él a todas las fuerzas políticas para que hasta los militares tuvieran que restringir sus acciones militaristas.

Okita fue también miembro de esta asociación. En la posguerra, entre otras cosas será recordado por haber participado en las actividades del Club de Roma que publicó Los límites del crecimiento. Fue posteriormente ministro de Relaciones Exteriores. Antes de ese nombramiento, había organizado un consejo consultor para el Primer Ministro llamado Estudio de Cooperación en la Cuenca del Pacífico que dirigió por espacio de un año aproximadamente.

Al revisar el "Informe interino sobre el concepto de cooperación en el Pacífico", de fecha 14 de noviembre de 1979, no es difícil observar que muchas de las ideas expresadas en él son casi idénticas a las que se encuentran en la declaración de antes de la guerra sobre la Esfera de Coprosperidad. Sin embargo, reviste especial significado el hecho de que hay expresiones que deben ser entendidas como reflejo de lecciones aprendidas con los sufrimientos de los japoneses durante la guerra. Por una parte se evita hablar de este nuevo regionalismo como algo relacionado con la afinidad en términos de raza, cultura o historia compartidas. A este respecto contrasta fuertemente con el Nuevo Orden en el Este de Asia de 1938, y las implicaciones psicológicas de la Esfera de Coprosperidad de 1940. En cambio, se parece al regionalismo concebido exclusivamente en términos económicos, propugnado a partir de 1933 por un miembro dirigente del Showa Kenkyu Kai.¹³

Aquí es importante resaltar que la razón por la cual algunos miembros del Showa Kenkyu Kai condenaron los enfoques sentimentales o románticos frecuentes en los pensadores Pan-Asianistas no fue tanto por no compartir ese sentimiento, sino debido a que deseaban evitar que esa forma de pensar enturbiara su visión y les extraviara en la formulación de políticas. Habiendo pertenecido a esa asociación, puede decirse que Okita compartió ese punto de vista, aun cuando evite referirse al papel de Japón en el contexto de la cooperación en la Cuenca del Pacífico en términos que identifiquen a Japón como nación

"asiática", que comparte su identidad con los otros países asiáticos, y en consecuencia pudiese considerarse que tiene hacia los últimos una mayor obligación moral. De hecho parece seguro asumir que el pensamiento de Okita está profundamente enraizado en los idealismos del Este de Asia. Nosotros abrigamos esperanzas en el concepto de la Cuenca del Pacífico, si se le adopta como declaración de política del gobierno japonés. En ese caso podría esperarse que su realización se llevaría a cabo con autolimitaciones razonables, tomando en cuenta intereses inevitables, pero también considerando una convicción moral y el sentido rencontrado de obligación del Japón, como miembro afortunado de la humanidad contemporánea.

NOTAS

- 1) Un estudio más detallado de la naturaleza y efectos del patrón tradicional de relaciones interestatales en lo referente a las conductas japonesas entre las naciones, se encuentra en Kimitada Miwa, "Japan on the Periphery of both East and West", Sophia University IIR Research Papers Series A-34.
- 2) Amadeo Arboleda, "Tokyo Viewpoint", Solidarity (July-August 1976) Vol. X, No. 4, pp. 17-20.
- 3) Extractos de "The Mis-education of the Filipino", Weekly Graphic (June 8, 1966) se encuentran en Teodoro A. Agoncillo & Oscar M. Alfonso, History of the Filipino People, Quezon City: Malaya Books, 1967, pp. 683-684.
- 4) Renato Constantino, "A Third World View of Japan" Bulletin (The International House of Japan) (April 1979) No. 36, p. 24.
- 5) Antonio José Pérez, productor de cine, entrevista personal en Manila, 4 febrero, 1980.
- 6) Franco Patriarca, entrevista en Manila, 4 febrero, 1980.
- 7) Agoncillo & Alfonso, op. cit., p. 676.
- 8) Comentario de F. B. Icasiano, citado en Teodoro A. Agoncillo, A Short History of the Philippines New York: New American Lib: 1969, p. 239.

- 9) Agoncillo, op. cit., p. 237.
- 10) Ibid., p. 300.
- 11) Entrevista en Manila, 8 febrero, 1980.
- 12) Masaru Nakayama, Nakayama Masaru Sen-shu Tokio: Nakayama Masaru sen-shu kanko-kai, 1972, p. 257.
- 13) Se trata de Masamichi Royama, quien por primera vez defendió la importancia de utilizar el análisis geopolítico para la formulación de la política nacional de Japón en vísperas del Incidente de Manchuria, en 1932. Su consejo fue una advertencia a los argumentos a menudo sentimentales de los pan-asianistas que ensalzaban el hecho de que los japoneses y los chinos pertenecieran a la misma raza y utilizaran la misma escritura. En 1942, en las Filipinas ocupadas, Masamichi observó que la aplicación del Kokutai japonés (política nacional) era imposible en Filipinas, dado que en ese país no había nada similar al sistema familiar japonés y a las instituciones comunitarias de las aldeas, en que se fundamentaba el concepto de kokutai. Esto implicaba la ausencia de la base cultural para la comprensión de las declaraciones políticas de Japón y para la cooperación con los japoneses. El fue parcialmente responsable de que se eliminara la referencia a la Esfera de Coprosperidad en el Este de Asia del proyecto de constitución preparado por José P. Laurel, presidente provisional de las Filipinas ocupadas. Véase Masamichi Royama y Tatsuji Takeuchi, The Philippine Polity: A Japanese View, Yale University Southeast Asia Studies Monograph Series No. 12, 1967, p. 271.

PERSPECTIVAS POLITICAS INTERLATINOAMERICAS Y LA COOPERACION
ECONOMICA EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Carlos J. Moneta

El objetivo de este documento es analizar los efectos que podrían esperarse si en el próximo decenio se observara en el horizonte político y económico de América Latina un plan nuevo de cooperación económica interregional con la Cuenca del Pacífico.

De acuerdo con las pautas principales del documento preparado por el Grupo de Estudio de Cooperación de la Cuenca del Pacífico,¹ este trabajo tendrá en cuenta la posible orientación y las estrategias que podrían elaborar los países latinoamericanos, si hay una proposición formal y confiable para la creación de una comunidad regional, de parte de Japón y de otras naciones asiáticas económicamente relacionadas con este país.

De acuerdo con este documento el plan estará basado en "relaciones libres e interdependientes entre los países"² de la región, y buscará, entre otras cosas, "la promoción del comercio libre y de la transferencia de capital."^{2a}

Las probabilidades de que América Latina acepte y decida iniciar un esfuerzo de integración y cooperación económicas interregionales de este tipo dependerán de múltiples factores de carácter interno y externo.

Entre ellos, algunos parecen vitales: a) el tipo de inserción de los países de la región en el escenario político y económico mundial de los años 80, y las metas perseguidas por los grupos y clases dominantes; b) la experiencia obtenida durante dos decenios de integración regional y esfuerzos cooperativos en campos variados (ya que la valoración de sus resultados se aplicará probablemente a la evaluación de un plan económico expandido y transregional); c) la evaluación del potencial económico de los nuevos socios, de sus metas y las perspectivas de distribución de costos y ganancias; d) el efecto de los factores anteriormente mencionados en la situación particular de los países latinoamericanos, a niveles global, regional y subregional; e) cambios internos políticos y socio-económicos capaces de modificar la orientación y el contenido de las políticas exteriores de las naciones involucradas.

Debido a que el campo es tan amplio, este trabajo tratará de presentar algunos comentarios de carácter general acerca de los principales obstáculos y de los beneficios potenciales de las naciones latinoamericanas, enfocando el conjunto complejo de relaciones intrarregionales y extrarregionales que se verán afectadas si se lleva a cabo la proposición de una Comunidad Regional en el Pacífico. El trabajo tratará de hacer un estudio que ayude a la identificación de las tendencias y problemas principales a enfrentar si se pretende mejorar las condiciones y el desarrollo de los pueblos de estos países.

En lo referente a los actores nacionales involucrados, la importancia económica, tecnológica y política de Japón en América Latina -comparada con la de los demás participantes asiáticos potenciales- destaca la necesidad de examinar las perspectivas económicas de ese país así como su modus operandi en relación a las naciones en desarrollo. El estudio de las posibilidades y obstáculos para la cooperación horizontal entre los países recién industrializados de Asia y América Latina no se emprenderá, pero opinamos que merece un análisis profundo.

Además, la estructura de la relación de América Latina con la potencia hegemónica de la región, los Estados Unidos, no se considerará directamente, aunque se tendrá en cuenta, ya que es uno de los factores determinantes de la evaluación de las orientaciones latinoamericanas futuras. La perspectiva de las interacciones japonesas-norteamericanas futuras también es un factor muy importante que merece atención especial.

Finalmente, la región latinoamericana se presentará en este trabajo a través de las tendencias y patrones percibidos como básicamente compartidos por los mecanismos cooperativos existentes a niveles regional y subregional, y la conducta probable de algunos de sus principales actores a futuro.

Tendencias generales del régimen mundial

Algunas de las tendencias que caracterizan a esta etapa de la política mundial³ son:

- La aparición de los actores transnacionales y de las relaciones transnacionales^{3.1} como modificación importante del sistema anterior centrado en el Estado. Añade nuevos actores no gubernamentales significativos,^{3.2} cada vez más capaces de crear (y seguir con éxito) una serie creciente de metas autodefinidas. Así, la empresa transnacional desempeña un papel fundamental en el proceso de transnacionalización de la economía mundial, asumiendo importancia creciente en las relaciones económicas.

- La permanencia de la confrontación entre los "nacionalismos universalistas" de la URSS y de los Estados Unidos en su lucha por la hegemonía mundial, con un trasfondo que se caracteriza por la presencia de otras potencias participantes importantes (Europa Occidental, Japón, China) y el descenso económico de los Estados Unidos. Implica la persistencia de esquemas de "dominante-dominado" y relaciones de conflicto-cooperación entre los actores nacionales y transnacionales del sistema. Estos patrones han sido modificados por el ascenso de un pluralismo todavía limitado pero dinámico en la distribución del poder.

- Un determinado grado de pluralismo basado en nuevas formas de distribución del poder, relacionado con el acceso a diferentes recursos privilegiados políticos, económicos,

tecnológicos y militares permite una participación más real (variable, según el problema y el sector) de los países en desarrollo, actores transnacionales e internacionales en la política mundial.

- El tipo de desarrollo de la mayoría de los actores nacionales ha sido determinado en gran parte por: a) los valores predominantes y las condiciones reales impuestas por la actividad de un capitalismo oligopólico, transnacional y tecnoindustrial, ⁴ y b) un capitalismo de Estado, autoritario y tecnoindustrial. Ambos modelos económicos han influido profundamente en los subsistemas socio-culturales y políticos de otras sociedades nacionales.

- Un crecimiento rápido, a escala global, de los problemas relacionados con el deterioro ecológico, la escasez de materias primas, la crisis de energía, la carrera armamentista, etc., debido a los modelos económicos, políticos, tecnológicos y de seguridad adoptados.

- La aparición de diferencias profundas -que en la mayoría de los casos crearon graves enfrentamientos- entre los países desarrollados y los países en desarrollo en lo referente a los valores, objetivos, estrategias y medios que hay que aplicar para reestructurar el orden presente, que es considerado injusto y explotador por los países en desarrollo. Además, también surgieron crecientes divergencias entre los países desarrollados en lo concerniente a las relaciones económicas entre ellos y con las naciones en desarrollo.

- Un aumento de la interdependencia entre las unidades del sistema a escala mundial. Se manifiesta en una capacidad muy asimétrica (favorable a los países desarrollados y a las empresas transnacionales) de influir en la conducta de los demás actores participantes.

- En particular:⁵

- Desde el fin de la segunda guerra mundial ha habido un período excepcionalmente largo, y en general constante, de crecimiento económico en los países desarrollados de economía de mercado. Esta situación proporcionó nuevos mercados en expansión a los países en desarrollo y a los socialistas; hizo que las relaciones asimétricas de dependencia fueran un poco más tolerables; y sirvió para mitigar las tensiones entre las economías de mercado desarrolladas y entre este grupo de naciones y los países en desarrollo. Sin embargo, el período de auge ha terminado; la estanflación se ha implantado. Esto contribuye a un nuevo aumento en las tensiones y polarizaciones, ya que los patrones básicos de dependencia del Sur siguen vigentes.

- Durante el período general de crecimiento, los países en desarrollo mostraron una decisión cada vez mayor de reordenar sus relaciones económicas internacionales y controlar sus recursos naturales. El grupo de países exportadores de petróleo tuvo éxito en la cooperación mutua y se llevaron a cabo intentos similares en relación a otros productores de recursos naturales y materias primas. La fuerza acumulativa de estos elementos del poder económico naciente del Tercer

Mundo amenaza con desaparecer en la era de la estanflación, al reducirse la demanda y aumentar el proteccionismo en los mercados desarrollados.

- Una dinámica importante de integración de la economía mundial y de internacionalización de la producción la proporcionó la actividad de las empresas transnacionales. Pero la estrecha orientación de los beneficios de estas corporaciones y los estilos de desarrollo seguidos por las estrategias de sus naciones matrices hacen que sean inadecuados como agentes de cambio económico y social para las poblaciones del Tercer Mundo.

- Las principales instituciones financieras internacionales así como las de financiamiento privado han adoptado una política en relación a la deuda del Tercer Mundo, que tiende sólo a refinanciar la existente, subsidiar los pagos de los intereses y financiar las importaciones de los países en desarrollo, sin permitir que se generen suficientes recursos dirigidos a apoyar el desarrollo de la capacidad productiva de los países en desarrollo.⁶

- Los años 70 presenciaron el surgimiento de una crisis económica del sistema capitalista que acarreó recesión, inflación e inestabilidad económica a los países desarrollados. Esta crisis se ha traducido en gran medida a la periferia en alza en el precio de los bienes de capital, proteccionismo

en el comercio, etc. Además, exige de las naciones industrializadas un esfuerzo por llegar a acuerdos entre ellas en áreas críticas (p.e. políticas comerciales y monetarias). Estos acuerdos han sido -cuando mucho- sólo parcialmente positivos, abriendo el camino a nuevas tensiones y teniendo además un efecto negativo en el crecimiento económico de los países en desarrollo, ya que el grueso del comercio mundial, el movimiento de capitales, etc., sigue en manos de las naciones desarrolladas.

- El mantenimiento de ideologías nacionalistas antagónicas en todo el mundo ha significado:

- Una fuente de distorsión en la localización de los flujos comerciales, la ayuda financiera y la asistencia tecnológica a los países en desarrollo, debido a intereses geopolíticos.

- Una asignación de los fondos de capital a la producción de armamentos cada vez mayor, limitando las asignaciones de recursos orientadas al desarrollo.

- La demanda de un Nuevo Orden Económico Internacional y la iniciación del Diálogo Norte-Sur dieron prueba de la existencia de un conjunto doble de redes político-económicas de negociación para temas económicos: los foros "formales" (las conferencias y foros de las Naciones Unidas, las cumbres Norte-Sur), los foros de "decisiones esenciales" (el Banco Mundial,

el Fondo Monetario Internacional, la Comisión Trilateral, las negociaciones bilaterales directas, etc). La ONU fomenta las rondas globales de negociaciones, la integración regional y la cooperación horizontal entre los países en desarrollo. Los segundos foros prefieren los ajustes económico-financieros al actual sistema, adoptados en común por los actores dominantes.

La situación de los países en desarrollo ⁷

El periodo contemporáneo se puede caracterizar por el dominio de las economías de Norteamérica, Europa Occidental y Japón en el mercado mundial, la tecnología y las finanzas, a pesar de la creciente presencia económica de la Unión Soviética y de Europa Oriental. Por ejemplo, las economías de mercado desarrolladas todavía realizan dos terceras partes del comercio mundial, medido en términos de dinero. Y el Sur exporta aproximadamente un cuarto (del cual más del 40 por ciento corresponde a las naciones de la OPEP) e importa más o menos un quinto (del cual un tercio corresponde a las naciones de la OPEP) de ese total. En 1976, los países en vías de desarrollo exportaron un 7.6 por ciento de las manufacturas totales mientras que las economías de mercado desarrolladas exportaron el 83.7 por ciento y las economías de planificación centralizada el 8.7 por ciento. Inclusive en materias primas -agricultura y minerales- si se excluye a los países petroleros, las exportaciones son tres veces mayores que en los países en desa-

rollo, aunque las materias primas representan más del 60 por ciento de las exportaciones de estos últimos.⁸

El nivel de concentración de las exportaciones de las economías de mercado en desarrollo a las economías de mercado desarrolladas es todavía muy elevado, del orden de 75-80 por ciento y el grado de concentración en materias primas es ligeramente inferior a 80 por ciento. Los términos del comercio tampoco han mejorado. Los términos del comercio para 34 productos básicos -excluido el petróleo- en relación a las exportaciones manufacturadas de las economías de mercado desarrolladas cambiaron a partir de la base de 1954 = 100, de 77 en 1960 a 72 en 1972; 90 en 1974 y bajó a 80 en 1976.⁹

La concentración de exportaciones de algunos productos primarios a países desarrollados hizo que los países del Sur fueran vulnerables a una serie de limitaciones económicas impuestas por los países del Norte bajo las condiciones comerciales internacionales vigentes a partir de la posguerra.¹⁰ Los mecanismos de transmisión han sido el ciclo económico y las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de los países desarrollados.¹¹

Los países del Tercer Mundo han participado en el desarrollo económico mundial durante medio siglo, a través del comercio internacional siguiendo un patrón identificable: exportación de alimentos y materias primas; política de industrialización de sustitución de importaciones e industrialización con miras a la exportación.

En el proceso de industrialización los países en desarrollo quedaron enredados en una dependencia mayor de insumos industriales importados y de bienes de capital también importados. Aunque el proceso obtuvo algunos éxitos notables, la deuda externa aumentó y la dependencia de fuentes financieras extranjeras se profundizó. Además, muchos de estos países alcanzaron una etapa industrial en la que la economía de escala adquiere máxima importancia: pasos ulteriores en el crecimiento industrial exigen mayores mercados que los que proporcionan la mayoría de las naciones individuales. Por estas dos razones, en los años setenta estos países se enfrentaron a una necesidad más imperiosa que nunca de mercados de exportación expandidos. Al mismo tiempo, los países de desarrollo relativo menor ensayaron procesos de desarrollo orientado al exterior mediante la producción y exportación de productos básicos y posteriormente, la producción y exportación de productos acabados de tecnología estandarizada y de mano de obra intensiva. Los productos básicos de exportación no se abandonaron nunca como fuente principal de divisas en ningún país del Tercer Mundo. Para obtener divisas siguieron considerando a la exportación de productos básicos como fuente principal, aunque algunos de los países en desarrollo más adelantados trataron de cambiar a bienes manufacturados.

Opciones para la industrialización de los países en desarrollo

Es indudable que la década de los ochenta es un punto crítico en el que una serie de países en desarrollo tendrán

que escoger el camino que van a seguir. Pueden elegir el modelo "asiático" y adoptar sus economías a una industrialización orientada hacia el exterior a clientes extranjeros, generalmente de los países más avanzados; pueden continuar la industrialización para substituir las importaciones y emular el patrón de consumo del Norte, financiando fábricas de substitución de importaciones en las que se produzca no sólo a un costo mucho más elevado, sino también cambiando el espectro de las necesidades de importación, a bienes que estén de moda en los países desarrollados; pueden escoger una industrialización que produzca bienes más acordes con las necesidades de su pueblo y -donde los mercados sean demasiado débiles para que esa producción resulte lucrativa- exportar el excedente a otros países en desarrollo; quizá elijan un modelo general de autosuficiencia o -si sus situaciones geográficas y políticas lo permiten- se unirán a otros países en una política de "autosuficiencia colectiva".

Como ejemplo del importante conjunto de factores que hay que evaluar en el análisis del plan cooperativo de la cuenca del Océano Pacífico, será precisamente ese espectro de alternativas y nuevas oportunidades en términos de inversiones, mercados y transferencias de tecnología el que los países latinoamericanos tengan en cuenta para evaluar las ventajas o costos potenciales económicos de la Cuenca. Dada la heterogeneidad existente en términos de niveles de desarrollo, recursos, territorio, población, regímenes políticos y modelos económicos aplicados por los actores de la región, a menudo tienden a combinar diferentes enfoques de la industrialización. Estos

factores no facilitarían realmente el logro de posiciones ampliamente compartidas en términos de comercio, inversión, tecnología, etc., en relación a Japón y otros socios potencialmente poderosos. Por el contrario, parece indicar la posible formación de grupos de naciones latinoamericanas reunidas por intereses compartidos específicos sectoriales-funcionales, en determinados aspectos de la región del Pacífico, que presentarían una diversidad importante de metas y estrategias entre sí.

AMERICA LATINA EN EL SISTEMA MUNDIAL

Desde el punto de vista de las relaciones de la región con los países desarrollados y el papel de América Latina en el mundo, hay varias características importantes:

La existencia de una estructura comercial muy asimétrica

Las materias primas representan todavía aproximadamente un 85 por ciento de las exportaciones totales de la región. En el caso de los países recientemente industrializados (Argentina, Brasil, México), el porcentaje es de 75 aproximadamente.¹² Mientras que la demanda mundial de productos básicos aumenta a un ritmo más lento que la de productos manufacturados. Como resultado de esta tendencia, la región ha perdido participación en el comercio mundial: de 6.2% en 1960 a 4.5% en 1977.¹³

Una tendencia positiva en el flujo de exportaciones es el crecimiento regular de las manufacturas. A pesar de que todavía representan una porción relativamente pequeña de las exportaciones (24% en 1975) hay países como Brasil, México, Argentina y Colombia que, en grados diferentes, son capaces de exportar competitivamente bienes de capital y consumo que incluyen tecnología intermedia.¹⁴ Sin embargo, esta situación muestra el alto grado de heterogeneidad en el nivel de desarrollo entre grupos diferentes de países de la región, lo que implícitamente significa diferentes orientaciones, estrategias y aptitudes a tomar en cuenta en las relaciones económicas intrarregionales y extrarregionales.

Un progreso desigual, insuficiente y dependiente en tecnología

En términos generales, el progreso alcanzado en la transferencia y adaptación de tecnología para la industrialización todavía no ha considerado debidamente las posibilidades a niveles nacional y regional para producir una tecnología adecuada. Los adelantos logrados han ido unidos en la mayoría de los casos al papel desempeñado por las empresas transnacionales¹⁴ como agente activo de cambio en las actividades más dinámicas del sector de fabricación. No obstante, esa tecnología era relativamente anticuada (comparada con la de la compañía matriz) como para lograr condiciones competitivas para exportaciones fuera de la región, conservando también condiciones restrictivas que agudizan la dependencia de estos países. Naturalmente, las condiciones particulares del proceso fueron diferentes en los diversos planes subregionales de integración y en cada caso

particular.¹⁵

Dependencia de la tasa de crecimiento económico de América Latina de los países desarrollados occidentales

Los estudios económicos realizados por la CEPAL¹⁶ muestran que la tasa de crecimiento económico de la región depende en gran medida de las fluctuaciones de la economía mundial y de los altibajos de los países industrializados en particular. Sin embargo, esta afirmación no intenta pasar por alto otros importantes factores internos políticos y socioeconómicos que ejercen gran influencia en el mantenimiento de esta situación.

Sin embargo, los lazos básicos de dependencia de los Estados Unidos, la CEE y Japón se conservan todavía. Por ejemplo, en términos comerciales, los Estados Unidos proporcionaron un 28.8 por ciento de las importaciones latinoamericanas en 1976, la CEE el 17.6 por ciento y Japón 8.1 por ciento.¹⁷ El caso de Japón es interesante porque este país está aumentando rápidamente su participación (de 2.2 por ciento en 1955 a 8.1 por ciento en 1976).¹⁸ La balanza comercial presentó resultados negativos. El comercio latinoamericano con los Estados Unidos, si se excluye a Trinidad-Tobago y Venezuela, presenta un déficit acumulado de 1,700 millones de dólares en cuentas comerciales durante 1970-1975. Con la Comunidad Económica Europea excedente comercial se convirtió en un déficit creciente (400 millones de dólares en 1976). El comercio con Japón ha seguido

la misma tendencia y el excedente que se obtenía hasta mediados del decenio de los 60 se ha convertido en un gran déficit. La diferencia entre las importaciones y las exportaciones llegó a ser de 2,800 millones de dólares en 1976, lo cual implica el 136.5 por ciento de las exportaciones latinoamericanas a este país.¹⁹

Dadas las condiciones externas en deterioro, las naciones latinoamericanas trataron de extender sus exportaciones y controlar su demanda interna, reduciendo el nivel absoluto de sus importaciones para hacer frente al problema cada vez mayor de la balanza de pagos. Pero estas medidas afectaron seriamente a la tasa de inversiones y a la producción nacional mientras que la posición de la balanza de pagos llegó a ser casi insuperable, debido al aumento de servicios a la deuda, remesas de intereses y beneficios de la deuda acumulada e inversiones extranjeras. A estos factores críticos hay que añadir el costo más elevado de las importaciones de países desarrollados debido a los procesos inflacionarios y a los precios elevados del petróleo.

Cambios estructurales en las relaciones económicas externas

En resumen hay que señalar que algunos de los cambios más importantes en cuanto a la integración de América Latina a la economía mundial son:²⁰

- a) El proceso de internacionalización y la estrecha y dependiente asociación a los países industrializados se ha intensificado

Las empresas transnacionales y la banca privada internacional han desempeñado un papel primordial en el proceso. La mayoría de los gobiernos nacionales de la región ha apoyado y fomentado políticas de apertura al mundo, en diversos aspectos de las finanzas, la tecnología y la economía.

- b) Los cambios en los términos comerciales han tenido efectos diferentes en los países de la región, siendo positivos para las naciones exportadoras de petróleo, pero representan un deterioro para los países no exportadores de petróleo, aunque el impacto ha sido de intensidad variable en cada caso en particular.
- c) América Latina sigue exportando materias primas y en menor grado productos de industria ligera. Si siguen creciendo las exportaciones industriales, su efecto futuro en las economías nacionales será de gran significado. Sin embargo, surge un obstáculo serio que es el creado por las barreras que presentan las economías industrializadas a este tipo de exportaciones. Resulta especialmente cierto en el caso de los productos textiles, calzado, alimentos procesados y otras manufacturas tradicionales.
- d) Uno de los factores que han limitado la expansión de las nuevas exportaciones de productos manufacturados al exterior de la región fue la orientación adoptada por las empresas transnacionales, que estuvieron dispuestas a producir para el mercado nacional y para la región, pero trataron de evitar durante cierto tiempo la conquista de otros

mercados ajenos a la región. La distribución geográfica de los mercados está relacionada con el hecho de que las exportaciones industriales (partes, componentes) se fabrican básicamente para las compañías matrices u otras subsidiarias.

- e) La presencia de las transnacionales es crucial en las industrias química, de metales básicos, manufacturas, maquinaria y de automóviles. En todo este sector de las empresas transnacionales se mueve una gran proporción de importaciones, financiamiento exterior y transferencia de tecnología para los países latinoamericanos. Por ejemplo, se calcula que en 1975 la inversión acumulativa de los países de la OECD estaba alcanzando 40 mil millones de dólares, y las ventas de las empresas transnacionales representaban aproximadamente 80 mil millones de dólares.²¹
- f) La estructura del comercio -materias primas, industria ligera a cambio de bienes de capital complejos- ha ayudado a crear un patrón de especialización intersectorial más que intrasectorial (como sucede en los países desarrollados). Además, la demanda de artículos primarios crece lentamente, la demanda de bienes de capital y de manufacturas aumenta rápidamente, mientras la región se enfrenta a un déficit sistemático en la cuenta comercial y en la balanza de pagos, que conduce a un cuello de botella exterior crónico.

- g) En lo que se refiere a Japón, sus inversiones en América Latina aumentaron de 18.4 mil millones de dólares en 1967 a unos 86 mil millones para principios del decenio de los 80. En 1975 la inversión japonesa en la región, equivalente a un 10 por ciento de la inversión extranjera total, colocó a Latinoamérica en el segundo lugar (junto con Africa) en la escala de las inversiones japonesas en países en desarrollo.
- h) En lo que se refiere al financiamiento externo en América Latina, durante los setenta sufrió cambios significativos en sus fuentes, cantidad y composición. Los fondos de capital oficiales a largo plazo, se transformaron en préstamos a corto plazo de fuentes privadas internacionales, bancarias y comerciales,²² con tasas de interés rápidamente crecientes. Por tanto, el nivel de servicios a la deuda financiera externa en relación al ingreso nacional y al valor de las exportaciones ha ido subiendo constantemente, hasta límites exorbitantes. Además, el flujo de préstamos "blandos" de parte de las instituciones financieras internacionales de mayor importancia se han ido enfocando cada vez más a los países más pobres, privando gradualmente a las naciones de ingreso medio, de estas fuentes de financiamiento.

El resultado general de este proceso fue un gran aumento en la deuda exterior de la región, que aumentó de 10 mil millones de dólares en 1965 a 100 mil millones en 1979 y a 250 mil en 1980, creando una situación de gran vulnerabilidad en lo referente

a las perspectivas futuras de desarrollo.

La persistencia de los problemas socioeconómicos y el efecto político de la apertura de modelos económicos

Es un factor conocido que lo que algunos observadores pueden considerar como éxito relativo en la capacidad de adaptación rápida de las economías latinoamericanas a los cambios críticos que tienen lugar en el sistema económico mundial, no toma suficientemente en consideración los efectos internos negativos del proceso. La división internacional del trabajo permitió la transferencia de determinados sectores de la producción industrial a los países latinoamericanos. Los países que ofrecen condiciones convenientes (mano de obra, clima de inversión, materias primas, etc.) obtuvieron beneficios, logrando un crecimiento económico significativo y convirtiéndose en exportadores de determinados productos manufacturados, componentes industriales o artículos con algún valor agregado.

Sin embargo, estos nuevos modelos de inserción en la economía mundial, con su énfasis en el sector externo (substitución de importaciones, financiamiento, tecnología, gran participación de las empresas transnacionales) y con un mercado interno muy reducido enfocado a bienes refinados para consumo de los sectores de la población de ingresos elevados,²³ han afectado seriamente a las estructuras políticas y socioeconómicas de estos países, así como a sus necesidades económicas y política exterior.

Hay varias razones para ello. Las estrategias económicas para atraer capital y facilitar la producción nacional para mercados externos, exigía, entre otras cosas, costos inferiores

y una fuerza laboral relativamente pasiva.²⁴

Pero la estrategia también requería cambios en la relación entre el Estado y la sociedad, ya que las élites dominantes tienen que adaptar la estructura interna a las nuevas condiciones dominantes externas. El anterior modelo político-económico permitía una mayor participación política y económica de las masas. El Estado actuaba como promotor de la industria nacional y empresario, comportándose también como agente principal de la distribución social.²⁵ Este modo de articulación permitía un nuevo conjunto de relaciones. Los esquemas de crecimiento económico no se ajustan fácilmente a una distribución expandida del poder político. En muchos casos las élites económicas dominantes (que dicho sea de paso, también han sufrido modificaciones importantes en cuanto a composición) imponen los cambios necesarios en las condiciones socioeconómicas y políticas por medio de políticas, muy a menudo ejecutadas por regímenes militares. Esta es una tendencia general dominante en varios países importantes de la región (así como en algunos países menores) con diferencias económicas estructurales significativas.

Sin embargo, el autoritarismo no ha sido la respuesta en toda América Latina. Países como México, Colombia y Venezuela pueden mantener -con grados diferentes de peligro- un tipo de democracia liberal institucional. En buena medida, ello se debe al hecho de que cuando hay crisis política, es casi imposible para las fuerzas defensoras de la liberalización resistir a la asociación de patrones de cambio económico con los impulsos autoritarios impuestos al sistema político. Sin embargo, posterior-

mente es posible ver alguna relación entre la capacidad de la élite para mantener la legitimidad y suficiente libertad para maniobrar en forma de satisfacer las demandas económicas de sociedades que ya tienen un nivel considerable de desarrollo político. No parece una simple coincidencia que Venezuela y México, que son exportadores de petróleo, puedan satisfacer un determinado nivel de demandas internas en el marco de la democracia liberal, mientras que la situación sociopolítica en Colombia se esté deteriorando rápidamente.

Los modelos económicos teóricos exigen el mantenimiento de condiciones sociopolíticas estables para lograr sus metas. Diríase que se pretende aplicar modelos económicos que no tienen suficientemente en cuenta la dinámica sociopolítica de la sociedad. Los regímenes autoritarios de América Latina son un ejemplo de la aplicación de la coerción para crear por fuerza las condiciones socioeconómicas exigidas por los modelos que tratan de poner en práctica. Para el fin de este trabajo es importante señalar que el modelo de internacionalización de la economía tiene un impacto enorme en los patrones de consumo y demanda establecidos en la región, que tratan de reproducir los estilos de vida de los países desarrollados.²⁶ A pesar de que se dio un gran paso adelante en América Latina durante los últimos veinticinco años en términos de crecimiento económico, la distribución de la riqueza ha seguido una tendencia general de concentración del ingreso. Los grupos de ingresos elevados fueron teniendo cada vez más capacidad para reproducir

los patrones de consumo de las naciones industrializadas más adelantadas, mientras que la mayoría de la población sigue marginada en ese proceso, con diferencias sociales crecientes y una distribución muy desigual del crecimiento.

Las versiones actuales de la apertura de la economía adoptadas por los países latinoamericanos (que incluyen en muchos casos elementos mixtos de sustitución de importaciones y apertura), han contribuido a la imposición de tendencias sociales y políticas regresivas.²⁷ Además de la importancia primordial que tienen para cualquier análisis que se haga por anticipado, estos factores forman parte del escenario sociopolítico del decenio de los 80 en el que se aplicaría una proposición de la región del Pacífico.

Cambios en las dimensiones y el papel de la participación latinoamericana en los asuntos mundiales

El último decenio ha aportado cambios significativos en la forma en que América Latina interactúa con el resto del mundo. Estos cambios tienen relación con la nueva distribución del poder en el centro y en la periferia del sistema así como en las transformaciones intrarregionales. El pluralismo incipiente en los campos económico, tecnológico e incluso militar (convencional) junto con el ascenso de centros económicos en el Sur (OPEP) han incrementado el espacio de acción de América Latina. Sin embargo, se necesita un análisis más detallado de los efectos de estas interacciones. Las modificacio-

nes en el equilibrio geopolítico Estados Unidos-Unión Soviética han hecho más difíciles sus relaciones, contribuyendo al surgimiento de acuerdos cooperativos informales adecuados entre Estados Unidos, la República Popular China y Japón; una mayor posibilidad para las superpotencias de actuar en la esfera de influencia de la otra, debido a la presente etapa de flujo del sistema internacional; varios países latinoamericanos están llevando a cabo acuerdos económicos y tecnológicos (incluido el aprovisionamiento de armamento refinado no nuclear) con la Unión Soviética.

La situación económica ha agravado las contradicciones internas entre los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón. La competencia por mercados, así como las diferentes percepciones del factor seguridad han llevado a: aumentar la penetración de los intereses económicos japoneses y europeos occidentales en América Latina (incluida la venta de tecnología nuclear); una tensión creciente en la relación bilateral de los Estados Unidos con Japón y Europa Occidental, concerniente a las estrategias que hay que adoptar respecto a los términos del comercio, el acceso a los recursos energéticos, la balanza de pagos, las relaciones con el Tercer Mundo, los problemas monetarios y de seguridad.

Cambios en la estratificación interna y las proyecciones externas de América Latina

En el caso de América Latina hay países que poseen diferentes grados de viabilidad nacional, poder e influencia.²⁸ Por

tanto, la estratificación jerárquica intrarregional está cambiando junto con sus proyecciones extrarregionales.

Brasil, México, Argentina y Venezuela presentan grados avanzados de autonomía relativa en sectores específicos de sus relaciones con la potencia hegemónica de la región, así como con otros países industrializados. También tienen posibilidad de alcanzar, en grado diferente, niveles de viabilidad nacional en el mundo de los años ochenta. Además, pueden ejercer poder e influencia a niveles subregional, regional, extrarregional y sectorial.

Otros países latinoamericanos (p.e., Perú, Ecuador, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Colombia) exigen viabilidad colectiva que puede alcanzarse por medio de mecanismos de integración regional o subregional (p.e. el Pacto Andino) y cooperación. Finalmente, la mayoría de los países menores de la región tienen que enfrentarse a la cruda verdad de que inclusive con el uso de planes integradores las posibilidades de una solución viable a sus problemas son escasas. Deben apoyar una fórmula de cooperación regional completa, comprensiva e internamente justa, para aumentar su poder de negociación fuera de América Latina, o tienen que obtener algún arreglo factible con uno de los actores principales del exterior.

Relaciones intrarregionales

Las relaciones intrarregionales han aumentado enormemente durante los dos últimos decenios debido principalmente a los

mecanismos integradores organizados, aunque no han estado exentos de conflictos y tensiones graves. No obstante, es un hecho que han mejorado y se han expandido las interacciones mutuas en grado y nivel. Este conjunto de relaciones, a pesar de sus deficiencias, ha sido el camino al logro de una capacidad mejor para hacer frente al poder muy superior de los Estados Unidos y de otros países industrializados, en términos de las negociaciones político-económicas relacionadas con el Nuevo Orden Económico Internacional o con asuntos de interés regional, subregional y bilateral. En forma más restringida ha contribuido también al crecimiento de la capacidad de resistir los esfuerzos de los Estados Unidos para limitar el acceso de algunos países latinoamericanos al cambio de posición en la estratificación internacional (p.e. apoyo mutuo en asuntos nucleares entre Brasil y Argentina).

También hay que señalar otra dimensión de las relaciones intrarregionales. Se ha convertido en uno de los principales campos de batalla en los que se lleva a cabo la confrontación entre los dos modelos políticos predominantes en América Latina: los proyectos nacionales que favorecen las visiones expansivas geopolíticas y las imágenes ideológicas estereotipadas que apoyan un proceso coercitivo de acumulación capitalista interna que favorece a las minorías privilegiadas; y los que por lo menos intentan mantener, y si es posible aumentar, un proceso interno y extrarregional de democratización en América Latina.

Las relaciones interamericanas presentan diferentes conjuntos de "relaciones especiales" entre los Estados Unidos y varios países de la región. Existen "relaciones especiales" con México y Venezuela debido, entre otras cosas, a los recursos petroleros y a la estabilidad política lograda por estas naciones. En el pasado se sostuvieron relaciones especiales con Brasil debido a que el país tiene un potencial económico enorme, una gran importancia estratégica en la región y excelentes condiciones para los negocios en un clima de paz social impuesta autoritariamente.

Sin embargo, como se ha señalado, las "relaciones especiales" son caminos de dos direcciones. Podrían afectar negativamente a la imagen del gobierno incluido en este tipo de interacción (p.e., en el caso de fuertes sentimientos anti-superpotencia) o ayudar a obtener influencia importante como mediador legítimo entre los actores regionales y la superpotencia. La experiencia del decenio de los 70 muestra un registro mixto consistente en términos de posición adoptada en lo concerniente a estas "relaciones especiales". Las tres naciones mencionadas presentan una clara tendencia a la adopción de posiciones más independientes de Estados Unidos, llegando hasta al umbral de la confrontación en sectores específicos. Este patrón va combinado a la busca cuidadosa de mejores acuerdos políticos, económicos y tecnológicos con los Estados Unidos.

Sin embargo, las actividades desafiantes, limitadas y escogidas (pero a pesar de todo eficaces) hacia Estados

Unidos, no son monopolio de los principales países de la región, sino que son compartidas hasta cierto punto por las potencias medias (p.e. países del Pacífico que defienden sus derechos de pesca en la Zona Económica Exclusiva; algunos estados del Caribe, organización del SELA; intentos de reestructurar la OEA; principios fijados por las naciones latinoamericanas para modificar las relaciones económicas interamericanas). La capacidad de negociación de América Latina y su cohesividad como bloque negociador se fortaleció gradualmente a pesar de las deficiencias y retrocesos. Sin embargo, también ha presentado límites claros impuestos por las diferencias de intereses nacionales o de subgrupo al llegar al terreno de los objetivos concretos, específicos, y de la distribución de los costos y beneficios.

Buscando contrapesos que equilibren el poder hegemónico de los Estados Unidos y siguiendo lazos culturales y económicos tradicionales, Europa Occidental fue escogida como eje compensatorio para América Latina. Sin embargo, las limitaciones importantes y definidas en el alcance y extensión de las oportunidades disponibles estimularon una mayor diversificación. La CEE fue seguida por Europa Oriental, la URSS y Japón.

Ha sido un movimiento en ambas direcciones, ya que estos actores también deseaban expandir y consolidar sus lazos económicos con América Latina. Durante los setenta, la región alcanzó por primera vez la posibilidad de lograr un pluralismo limitado, pero relativamente seguro, en sus

relaciones con grupos de las naciones más avanzadas.

Esta capacidad de cambio y el papel creciente de América Latina en los asuntos mundiales están relacionados con los intentos de reestructuración del régimen internacional seguidos por las naciones en vías de desarrollo.

En este ambiente América Latina ejerció una influencia evidente en el Tercer Mundo para analizar los problemas Norte-Sur, así como para buscar estrategias concretas y mecanismos prácticos para llegar a la solución. Fue el paso lógico para todos los países latinoamericanos por objeto de lograr un "paquete" de reformas mínimas (mercados abiertos; políticas monetarias, permisibilidad política, etc.), vital para todos.

Sin embargo, las incertidumbres, los retrocesos y las perspectivas no muy brillantes del proceso de negociaciones Norte-Sur, además de la suerte de las naciones individuales en sus intentos por mejorar los términos de su inserción en el sistema mundial, trabajando en cooperación con las naciones desarrolladas, están afectando rápidamente a la voluntad y la eficacia de algunos de los países más importantes de la región (Argentina y Brasil) para participar plenamente en las negociaciones multilaterales globales.

De ahí se deriva el deterioro gradual de los compromisos anteriores de algunos miembros importantes de la región

para alcanzar una ruta más autónoma al desarrollo,²⁹ aunque las declaraciones rituales nacionalistas-regionalistas sigan llevándose a cabo.

Aparece por tanto el deseo cada vez mayor de esos actores de buscar soluciones individuales, adaptándose a los nuevos patrones del sistema económico capitalista dominante, utilizando sus ventajas comparativas en términos de recursos, mano de obra, aptitudes y esfera de acción para ascender en la estratificación internacional.

Como consecuencia de ello, es evidente una dificultad cada vez mayor para obtener un compromiso eficaz y una solidaridad práctica entre todos los actores de la región, por encima de determinados principios básicos. Además, se acentúa la existencia de graves dificultades para incluir los intereses a menudo opuestos de países con modelos ideológicos y políticos divergentes.

El papel de la integración y cooperación económica en América Lat

En el decenio de los sesenta había en América Latina un acuerdo general de que la integración económica regional ofrecía una especie de panacea para acelerar el desarrollo de los países miembros.

Los años setenta ofrecieron un cuadro bastante diferente, ya que la mayoría de los planes económicos fueron incapaces de seguir sus metas iniciales. Este cuadro circuló ampliamente, fue muy discutido por los sectores empresariales, intelectuales

y gubernamentales como "crisis" del proceso de integración económica, la participación, la legitimidad, la autoridad y los logros.

Con un marco de referencia muy diverso para los observadores, tanto los factores considerados como las conclusiones, han sido muy diferentes.³⁰ En términos generales se ha reconocido que el proceso de integración económica ha sufrido graves retrocesos. Los diferentes mecanismos integradores diseñados en el decenio de los sesenta están buscando una forma de salir del proceso de estanflación, encuentran limitaciones a lo que se puede hacer en la arena económica, en las circunstancias actuales o en incertidumbres críticas debidas a factores tanto político-ideológicos como económicos.

En términos generales, la mayoría de las evaluaciones han enfocado los instrumentos utilizados (el comercio libre) y los resultados cuantitativos obtenidos, más que el análisis de los actores internos e internacionales que tienen un papel esencial en la determinación de los objetivos a seguir y las estrategias aplicadas. Se ha olvidado a menudo que la integración económica es un proceso social que afecta a los intereses económicos y políticos concretos. Las diferentes alianzas entre los grupos y clases dominantes nacionales y la forma de articulación con el mundo exterior podrían generar planes de cooperación regional y de integración que aumenten la dependencia externa del país; favorezcan la concentración de ganancias en manos de las empresas transnacionales; o fomenten un desarrollo más autónomo. Por tanto, la integración

económica tiende a reflejar las conceptualizaciones e intereses resultantes de la interacción -en cada situación particular- entre los grupos sociales dominantes nacionales que serían afectados positiva o negativamente por este proceso en el contexto de sus enlaces con el sistema mundial.

Japón y la comunidad internacional ³¹

Japón ha logrado un crecimiento económico extraordinario durante los últimos decenios por medio de un proceso de industrialización que aprovechó la existencia de mano de obra abundante y especializada, gran apoyo financiero del gobierno, disponibilidad de mercados de exportación cada vez mayores (nuevos países en desarrollo) y el aprovisionamiento de tecnología de los Estados Unidos.

Este proceso se caracterizó por la asociación japonesa con la expansión del sistema capitalista oligopólico, transnacional y tecnoindustrial dirigido por los Estados Unidos. Se impuso una división vertical del trabajo según la cual las exportaciones japonesas eran productos manufacturados y semimanufacturados y las importaciones eran combustibles, materias primas y alimentos. Japón obtuvo grandes ganancias de este comercio desigual.

Los graves problemas de la falta de recursos energéticos y de materias primas, gran población, territorio pequeño y posibilidades limitadas en el sector agrícola hicieron que Japón adoptara un papel de exportador industrial.

Sin embargo, después de la crisis de energía de 1973 la tasa elevada de crecimiento de Japón en el decenio anterior

(11.1 por ciento de 1960 a 1970) sufrió un golpe severo (6.71 por ciento de 1970 a 1975).³² Además del problema del petróleo, algunos factores internos (contaminación, inversión excesiva, falta de ubicación adecuada para las nuevas industrias química y pesada) y otros factores externos (industrialización rápida en el Sudeste de Asia, mayor competencia de las naciones industriales) contribuyeron en gran medida al deterioro del panorama socioeconómico. Los cambios internos y externos de los años 70 pusieron en vigor una transformación en la dirección de las industrias de "conocimiento intensivo".³³ El ambiente nacional está dominado por tensiones sociales debidas a la desigual distribución de la riqueza e influirán en el tipo y contenido del modelo de crecimiento que se aplique en el futuro. El punto de vista del gobierno (cada vez más criticado) es que Japón tiene pocas y limitadas opciones. Una expansión continua de las exportaciones se considera vital para mantener el proceso de crecimiento económico en el país.

Una política que se extiende rápidamente de inversión privada en el extranjero (vea cuadros 1, 2, 3, 4, 5) estimulada por el gobierno, tuvo éxito en obtener las materias primas necesarias y aprovechar la mano de obra barata y los mercados de exportación. Las compañías transnacionales japonesas (vea cuadros 6, 7) se encargan de la mayor parte del comercio japonés creando una gran concentración en los sectores altos de la industria. Este hecho ayuda a mantener el poder de la toma de decisiones en manos de un número pequeño de grupos industriales, que favorecen la división del trabajo entre

las empresas principales y una redefinición dinámica de la estrategia global en cada nivel de grupo.

Además, existe una estrecha cooperación entre los grupos industriales principales, los bancos y los actores financieros. Por tanto, las compañías transnacionales japonesas han adquirido gran flexibilidad en términos de su adaptación industrial y comercial a la situación económica cambiante.

Sin embargo, se crearon graves animosidades en los países en desarrollo debidas al rápido ascenso de las compañías japonesas. A ello ha contribuido el papel de las compañías japonesas y sus subsidiarias, que no proporcionan apoyo adecuado a las necesidades del desarrollo de los países huéspedes. Además de esto, hay importantes diferencias socioculturales que impiden una evaluación exacta de las demandas y percepciones de ambos lados. Estos problemas surgen a pesar de que las actitudes y políticas de las compañías transnacionales japonesas en su trato con los países subdesarrollados son más abiertas y flexibles que las de las transnacionales norteamericanas.

En el escenario de crecimiento reducido de la economía mundial Japón tiene -a pesar de su fuerte dependencia del petróleo y de las materias primas- mejores posibilidades de adaptación que los Estados Unidos y la CEE, actores que están experimentando la fuerza intensa de la penetración industrial

japonesa en sus mercados nacionales. La estrategia japonesa probablemente consista -si no hay cambios importantes en el curso de la presente política económica- en una gran diversidad en sus lazos económicos con las regiones en desarrollo. A excepción del Oriente Medio, el Sudeste de Asia y América Latina ocupan el primer y segundo lugar en las prioridades de inversión y comercio del decenio de los ochenta (véanse los cuadros 8, 9, 10).

Si se tienen en cuenta las estrategias propuestas por el Instituto Japonés de Comercio Exterior y el Consejo de Estructura Industrial, parte de las importaciones japonesas probablemente cambien de materias primas a determinados productos industriales. Las industrias básicas como las del acero, petróleo, metales no-ferrosos, textiles y manufacturas primarias irán reubicándose gradualmente en otros países, permitiendo a la industria japonesa y al mercado nacional adaptarse a los cambios aportados por los nuevos niveles de especialización y competencia internacionales logrados por los países subdesarrollados. La reorientación industrial seguida por la economía japonesa hacia las industrias de "investigación y desarrollo" intensivos (computadoras eléctricas, aviones, robots industriales, industria nuclear, comunicaciones, sistemas de información, desarrollo de recursos oceánicos),³⁴ probablemente sostenga los términos de comercio desigual entre Japón y los países en desarrollo, ya que este tipo de industrias significará un aumento notable en el valor agregado. Por tanto, el modelo económico propuesto para lograr la "economía interdependiente"

con las naciones subdesarrolladas probablemente repita -en forma más benigna y sofisticada- las asimetrías estructurales que caracterizan a las relaciones Norte-Sur.

Por razones de racionalidad interna, este modelo económico será muy selectivo en sus patrones de localización de industria e inversión. La historia de la inversión y localización de actividades industriales japonesas en el extranjero, además de las nuevas metas en estos sectores (véase cuadros 9, 10, 11, 13) muestran claramente que después del comercio intenso y grandes inversiones en el Sudeste de Asia, América Latina mantiene el segundo lugar privilegiado en los planes japoneses de futuras relaciones económicas con el Tercer Mundo.

Además de las desigualdades existentes en términos de distribución del comercio e inversiones japonesas entre las regiones en desarrollo, que parecen difíciles de evitar debido a los modelos aplicados y a las necesidades estructurales de la economía japonesa, este tipo de reindustrialización favorecería a los países de industrialización nueva (NICs) (véase cuadro 8) que disponen de recursos naturales y humanos para la producción de acero, hierro, petróleo, alimentos, productos químicos, textiles y fibras, pulpa y algunas manufacturas. Las NICs de Latinoamérica probablemente reciban las inversiones económicas principales. Sin embargo, los países exportadores de petróleo y abastecedores de materias primas estratégicas también participarían en el nuevo flujo de inversiones a la región, así como en las oportunidades selectivas y limitadas del mercado nacional japonés. Brasil (en primer lugar), México,

Venezuela, Perú, Chile, Colombia y Argentina probablemente se conviertan en los principales actores.

En términos generales, ¿cuáles son las situaciones previsibles de tensión si este escenario se convierte en realidad?

a) Un aumento de las tensiones entre Japón y Estados Unidos, incluidas sus empresas transnacionales. También podrían presentarse relaciones tensas con la CEE, aunque en menor grado. Probablemente Estados Unidos considere el impulso japonés como un intento injusto de penetrar en una región considerada como su propia esfera natural de influencia económica. Sin embargo, debido a la importancia mutuamente atribuida a las relaciones japonesas-estadunidenses, es probable que ambos países busquen un acuerdo mutuo en empresas conjuntas, división de mercados, etcétera.

b) Un aumento de las diferencias entre los NICs que compiten por la atracción de inversiones extranjeras y mercados de exportación (Argentina en relación a las inversiones japonesas en Brasil).

c) El refuerzo de las características negativas actuales de algunos sistemas socioeconómicos y políticos de América Latina.

d) Importantes dificultades para relacionar las economías de los países en desarrollo de América Latina y del Sudeste de Asia, de forma tal que aumentaran las probabilidades de su desarrollo más autónomo y equilibrado.

e) Teniendo en cuenta las características de las políticas intrarregional y nacionales, la distribución asimétrica de los costos y beneficios de integración en Latinoamérica y los patrones globales de comercio, inversiones, transferencia de tecnología, este modelo de cooperación por medio del comercio libre e inversiones probablemente:

1) refuerce las desigualdades existentes entre los países más importantes y los menos importantes en la región; 2) aumente los obstáculos hacia la formación de frentes comunes en relación a los países desarrollados; 3) en último término permita a las transnacionales japonesas y a los actores económicos nacionales dominantes involucrados, obtener la mayor parte del beneficio del proceso.

América Latina, Japón y un plan de Area de Libre Comercio en el Pacífico

Evidentemente, el resultado de una futura colaboración latinoamericano - japonesa dependerá en gran medida de las características del modelo de cooperación escogido. A diferencia del caso del Sudeste asiático, en América Latina no existe una presencia japonesa predominante en la economía. A pesar de la importancia de Japón como socio comercial (ocupa el tercero o cuarto lugar para la mayoría de los países latinoamericanos principales y medios) y de la creciente magnitud de sus inversiones, todavía tiene un papel secundario en comparación con los Estados Unidos. Por tanto, Japón tiene probabilidades de ser considerado por muchos países latinoamericanos como un eje económico externo a utilizar en

forma positiva ante el predominio norteamericano. Podría ayudar a diversificar los lazos latinoamericanos con otros países desarrollados, si el plan de cooperación no está basado en una asociación y acuerdo estrecho en cuestiones de dominio entre los Estados Unidos y Japón. Como se señaló en las secciones anteriores de este documento, hay importantes efectos negativos que se podrían evitar si una proposición de cooperación económica en la Cuenca del Pacífico tiene en cuenta las heterogeneidades existentes en la región, el espectro ideológico y la diversidad de metas nacionales y percepciones en lo que se refiere a los problemas del desarrollo y la cooperación económica. Está en juego algo muy importante: ¿cuál será el objetivo político de la proposición que a presentar por los países desarrollados de la región? ¿Será solamente otro intento de repetir - con adornos nuevos - la experiencia desafortunada que ya sufrió América Latina en sus tratos con Estados Unidos y Europa Occidental?

Podría ser así si la proposición ofrece un tipo de crecimiento económico que sea un obstáculo grave para el logro de un estilo de desarrollo más justo, autónomo y autosostenido. En el caso actual, al igual que en el razonamiento de los pioneros de la idea,³⁵ hay elementos que podrían contribuir al refuerzo de la dependencia y la expansión de las desigualdades internas.

Al combinar las proyecciones y estrategias deseables, según los organismos japoneses interesados, parece surgir un patrón. La proposición del Grupo de Estudio de la Cooperación

de la Cuenca del Pacífico repite -aunque en términos más flexibles y difusos- lo que se considera como un enfoque indeseable. Resalta el libre comercio como uno de los elementos clave de cooperación, sin tener en cuenta lo inadecuado que resulta aplicar ese modelo a un sistema mundial que está sufriendo transformaciones estructurales profundas; no consideran tampoco las desigualdades que el plan del mercado libre ha contribuido a subrayar.

Hasta ahora este documento ha tratado de señalar lo que se consideran como efectos potencialmente perjudiciales de determinadas características de la proposición. Por supuesto, no trata de rechazar la idea de establecer una cooperación estrecha y fructífera en la Cuenca del Pacífico, que se necesita urgentemente. La buena voluntad y el entusiasmo que han inspirado a los intelectuales japoneses son desde luego bienvenidos y deben mantenerse vivos y en expansión.

Sin embargo, la discusión esencial sobre las metas políticas, el marco teórico y el modus operandi tienen que ampliarse inmediatamente para incluir a los países en desarrollo de ambos márgenes de la Cuenca del Pacífico, ahora apenas si tienen entre ellos algo más que un contacto diplomático formal y distante.

El objetivo es obtener, por medio de un esfuerzo conjunto, una proposición más adecuada a las condiciones e intereses actuales de los socios en vías de desarrollo, evitando las

omisiones de las proposiciones inspiradas en lo que los países desarrollados de la Cuenca del Pacífico consideran como bueno para los demás participantes. Una discusión fructífera y ardua de las alternativas, en la que participen todos los actores nacionales podría conducir a un acuerdo sobre lo que se puede hacer realmente. Parece bastante posible organizar gradualmente un programa de actividades en todos los campos (no sólo a nivel económico) que pueda tener en cuenta los intereses legítimos y los problemas de todos los países. Algunas de las áreas presentadas en el Informe del Grupo de Estudio de Cooperación en la Cuenca del Pacífico -por ejemplo, la explotación y el desarrollo de los recursos marinos; intercambios educacionales y culturales- pueden ofrecer oportunidades de probar la viabilidad de la cooperación con "nuevas reglas del juego" (p.e. en el caso del desarrollo de los recursos marinos)³⁶ en una base adecuada, sectorial, sin necesidad de esperar a que se organice un programa amplio y completo que en las presentes circunstancias y perspectivas de organización de la economía mundial, parece difícil alcanzar. Además, un hecho que favorecerá el logro de otro tipo de proposición de desarrollo de la Cuenca del Pacífico es la creciente conciencia del pueblo, los políticos e intelectuales japoneses de la necesidad de reorientar el modelo interno y externo de crecimiento económico, en tal forma que el concepto de desarrollo no se vea privado de sus características cualitativas humanistas.

CUADRO 1

Acumulación de la inversión exterior directa de Japón
(bases de aprobación) (en millones de dólares)

REGION	AÑO FISCAL					
	1965	1970	1975	1985 (proyección)	75/65 taza de crecimiento anual	85/75 taza de crecimiento anual
Norteamérica	240	912	3,917	13,775	32.2	13.4
Latinoamérica	281	567	2,881	12,600	26.2	15.9
Asia	188	751	4,219	19,264	36.5	16.4
Medio Oriente	196	334	976	5,108	17.4	18.0
Europa	25	639	2,518	7,086	58.6	10.9
Oceanía	8	281	930	8,942	60.9	25.4
Africa	11	92	501	7,122	46.5	30.4
Total	949	3,577	15,943	73,897	32.6	16.6
(tasa del total en relación al capital social interno de Japón)	0.78	1.62	3.57	7.51		

Fuente: The Japan Economic Research Center

Rodomondai no shorai (The Future of Labor Force and Employment in
 Japan), Feb. 1977.

CUADRO 2

BALANCE TOTAL ESTIMADO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTRANJERO EN 1985
(Unidad: millones de dólares estadounidenses, %).

	Norte ameri- ca	Lati- noamé- rica	Sudes- te de Asia	Euro- pa	Orien- te Cer caño y Medio	Afri- ca	Ocea- nía	Area Comu- nista	Total	Balan- ce 1972	1972- 85
Desarrollo de recursos	2,890 (9.6)	2,480 (8.2)	6,520 (21.6)	3,560 (11.8)	7,020 (23.3)	1,290 (4.3)	2,870 (9.5)	3,530 (11.5)	30,160 (100.0)	2,622	20.7
Manufacturas	2,440 (7.5)	6,880 (21.2)	11,820 (36.4)	1,170 (3.6)	6,470 (19.9)	710 (2.2)	2,960 (9.1)		32,450 (100.0)	1,744	25.2
Banca y ser- vicios	17,830 (37.6)	2,990 (10.4)	4,200 (14.6)	8,690 (30.2)	470 (1.6)	260 (0.9)	1,350 (4.7)		28,790 (100.0)	2,406	21.0
Total	16,160	12,350	22,540	13,420	13,960	2,260	7,180	3,530	91,400	6,773	22.2
Balance en 1972	1,523	986	1,367	1,642	388	147	429		6,773		
% crecimiento 1972-85	19.9	21.5	24.1	17.5	31.7	23.4	24.2		22.2		

- Notas:
1. Las cifras desglosadas no coinciden con las cifras totales porque se incluyen cifras cuya clasificación y región son desconocidas.
 2. Las cifras que están entre paréntesis son partes por ciento de las regiones respectivas.

Fuente: Monthly Report on Fiscal and Financial Statistics, Ministry of Fiance, Tokio, Japón, 1974.

Cuadro 3

Inversiones japonesas por industria y área geográfica

(Al 31 de marzo de 1974; M,O,F, Base Aprobada)

(mill. dols. = millones de dólares E.U.)

	Norteamérica		C. y S. América		S. y E. de Asia		C. y M. Oriente		Europa		Africa		Oceanía		Total	
	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.	Casos	Mill. dols.
Industrias manufactureras																
Alimentos	50	27	30	40	97	47	-	13	13	24	23	7	20	23	233	168 (1.6)
Fibras y textiles	32	37	83	183	373	483	1	12	12	6	37	30	7	3	545	742 (7.2)
Madera y pulpa	20	219	17	19	115	71	-	-	-	-	1	0	13	54	166	363 (3.5)
Productos químicos	26	28	42	343	217	76	5	19	19	36	2	1	10	13	321	536 (5.2)
Metales ferrosos y no ferrosos	15	152	42	159	189	99	-	8	8	28	9	4	6	43	269	485 (4.7)
Maquinaria	55	35	55	93	192	49	2	28	28	37	-	-	4	2	336	217 (2.1)
eléctrica y electrónica	42	60	52	69	417	183	3	13	13	7	4	1	6	5	537	328 (3.2)
Maquinaria para transporte	5	6	23	125	53	77	2	4	4	4	-	-	4	8	01	221 (2.2)
Otros	51	22	42	26	504	126	8	21	21	13	4	2	8	1	638	196 (1.9)
Subtotal	296	587	386	1,056	2,157	1,211	21	118	118	155	80	46	78	153	3,136	3,259 (31.7)
Industrias no manufactureras																
Gas																
Agricultura y selvicultura	43	20	38	24	120	80	2	2	2	0	-	-	46	26	251	152 (1.2)
Pesca	14	16	27	15	57	23	2	2	2	1	30	13	32	10	164	77 (0.7)
Minería	67	254	50	189	101	605	5	8	8	827*	33	171	51	361	315	2,784 (27.1)
Construcción	33	12	25	41	61	11	-	3	3	1	1	0	1	0	124	66 (0.6)
Comercio	1,199	824	193	120	502	74	17	1	500	143	18	1	112	34	2,541	1,197 (11.7)
Finanzas y seguros	48	251	58	211	88	128	10	79	79	237	6	1	25	20	314	856 (8.3)
Otros	1,132	465	336	150	328	228	1	174	174	596	52	20	79	33	2,102	1,492 (14.5)
Subtotal	2,536	1,842	727	752	1,257	1,149	37	768	768	1,804	140	207	346	484	5,811	6,624 (64.5)
Sucursales	145	33	20	3	280	31	7	94	94	38	9	1	5	3	500	387 (3.8)
Total	2,977	2,462	1,333	1,811	3,694	2,391	65	980	980	1,997	229	254	429	640	9,507	10,270 (100.0)

* Incluye inversiones a través de Londres para otros territorios, p.e. 780 millones de dólares para explorar petróleo en Abu Dhabi.

Fuente: M.O.F. and M.I.T. citado por Dodwell, Mark Cons., Tokio, Japón, 1974.

Cuadro 4

Planes de inversión extranjera japonesa por área de actividad (década 1980)

(Unidad: Casos)	Europa	Norte	Oceanía	S. y S.E.	Cercano y	Africa	Centro y	Total
	América	América	de Asia	Medio	Oriente	Sudamérica		
Fibras y textiles	2	4	0	44	1	1	21	73
Papel y pulpa	1	5	1	8	0	0	4	19
Productos químicos	7	5	2	45	6	0	7	72
Metales	1	4	1	21	1	2	14	44
Maquinaria eléctrica	6	4	1	53	1	0	8	73
Maquinaria en general	5	5	1	23	0	0	11	45
Maquinaria de transporte	2	3	2	18	3	0	5	33
Maquinaria de precisión	3	3	0	15	0	0	1	22
Subtotal (incl. otros)	32	42	10	302	16	4	88	491
Agricultura y silvicultura	0	3	6	18	0	3	6	36
Minería	1	3	7	20	6	5	13	55
Comercio	15	24	4	21	0	0	8	72
Total (incl. otros)	55	86	28	380	23	12	128	712
%	(7.7)	(12.1)	(3.9)	(53.4)	(3.2)	(1.7)	(18.0)	(100)

Fuente: Dodwell, Mark. Consult., Tokio, Japón, dic., 1974.

Cuadro 5

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA JAPONESA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(CANTIDAD ACUMULADA APROBADA, MARZO 1975)

(Unidad: número de proyectos, millón de dólares)

Regiones	Norteamérica		Latino- américa		Asia		Oriente Medio		Europa		Africa		Oceania		Total	% dis- tribu- ción	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)			
Industrias	no. de pro- yectos		valor												(a)	(b)	
Alimentos	70	44	42	61	120	68	1	0	14	25	28	8	23	25	298	231	1.8
Textiles	41	47	94	219	419	601	3	2	15	14	41	31	7	4	620	918	7.3
Pulpa madera	22	221	25	36	153	93	-	-	-	-	1	0	17	73	218	423	3.3
Químicas	30	29	52	364	271	110	7	54	24	49	2	2	13	26	399	634	5.0
Hierro, no ferroso	21	162	53	223	230	137	3	10	9	32	12	6	9	65	337	635	5.0
Maquinaria indus- trial	74	56	71	128	218	67	3	2	36	51	-	-	6	3	408	307	2.4
Maquinaria eléctri- ca	49	86	58	91	460	214	4	4	21	20	4	2	7	9	603	426	3.4
Equipo transporte	10	21	25	132	68	96	3	1	4	4	1	0	4	9	115	263	2.1
Otros	60	26	60	37	582	182	12	33	28	19	4	2	9	1	755	300	2.4
Total	377	692	480	1291	2521	1568	36	106	151	214	93	51	95	215	3753	4137	32.

Fuente: Banco de Japón (Bank of Japan).

Cuadro 6

LAS DIEZ MAYORES COMPAÑIAS JAPONESAS EN PRODUCCION EXTRANJERA (1975)

Posición	Nombre de la compañía	Cantidad de producción extranjera	Número de sucursales extranjeras	Línea principal de productos	Principales regiones de inversión
1.	Matshushita Denki Sangyo	551	50	maquinaria eléctrica	Asia, E.U.
2.	Tore	356	54	fibras sintéticas	Asia
3.	Teijin	261	28	" "	Asia, Brasil
4.	Sanyo Denki	209	30	maquinaria eléctrica	Asia, Brasil
5.	Yoshida Kogyo	155	31	ensambles	Asia, E.U., Italia
6.	Nissan Jidosha	136	10	automóviles	México, Perú
7.	Kanebo	126	18	fibra de algodón y otras fibras	Asia, Brasil
8.	Nihon Denki	119	22	electrónica	Asia, Brasil, E.U., Australia
9.	Ajino-moto	116	20	glutamina de sodio	Asia, Brasil
10.	Toyota Jidosha Kogyo	110	13	automóviles	Asia, E.U., Canadá

Notas: millones de dólares y número de sucursales extranjeras. En Asia se omite el nombre del país, por ser más de tres en muchos casos.

Fuente: Oriental Economist (Yoyo Keizai), Japanese Multinationals; Facts and Figures 1976. (Kaigai Shinshutsu Kigyo Soran)

Cuadro 7

DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS FILIALES EXTRANJERAS DE LAS DIEZ COMPAÑIAS MAYORES DE COMERCIO
GENERAL JAPONES

	Norte- américa	Europa	Asia	Oriente Medio	Africa	América Latina	Oceanfa	Total	Compañías relacionadas dentro de Japón
1. Mitsubishi Shoji	2	6	2	1	1	8	2	22	(128)
2. Mitsui Bussan	2	10	2	1	0	8	2	25	(150)
3. Marubeni	3	7	0	1	0	6	3	20	(245)
4. Itohchu Shoji	2	3	0	1	0	5	2	13	(155)
5. Sumitomo Shoji	2	2	1	1	0	5	1	12	(82)
6. Nissho Iwai	2	4	1	1	0	5	2	15	(82)
7. Tomen	3	2	1	1	0	2	2	11	(64)
8. Kanematsugosho	2	3	1	1	0	2	2	11	(148)
9. Ataka Sangyo	2	2	1	0	0	1	2	8	(67)
10. Nichimen Jitsugyo	3	4	1	1	0	3	2	14	(87)
Total	23	43	10	9	1	45	20	151	(1,208)

Note;

Fuente: Nagahide Shioda, p. 22.

Cuadro 8
EXPORACIONES JAPONESAS POR REGION DE DESTINO (nominal)

(Unidad: 1.a.b. millones de dólares; %)

Región	1 9 5 5		1 9 7 0		1 9 7 2		1 9 8 5		% promedio crecimiento		Participación en región destino		
	%part.	\$part.	%part.	\$part.	%part.	\$part.	%part.	\$part.	55-70	70-85	1955	1970 1985	
Area desarrollada													
Norteamérica	500	24.9	6,580	34.1	9,952	34.8	53,238	24.7	18.7	15.0	3.2	12.8	23.0
Estados Unidos	(455)	(22.6)	(6,020)	(31.2)	(8,848)	(30.9)	(46,551)	(21.6)	(18.8)	(14.6)	(4.0)	(15.5)	(26.5)
Euroa Occidental	195	9.7	2,920	15.1	4,749	16.6	41,168	19.1	19.8	19.3	0.5	2.1	4.9
CEE	(146)	(7.3)	(2,043)	(10.6)	(3,514)	(12.3)	(34,826)	(16.2)	(19.3)	(20.8)	(0.5)	(1.8)	(5.0)
Oceanía	63	3.1	703	3.6	893	3.1	8,191	3.8	17.4	17.8	2.5	13.5	35.0
Rep. Sudáfrica	29	1.4	312	1.6	364	1.3	3,051	1.4	17.2	16.4	2.2	8.7	28.6
Subtotal	787	39.2	10,515	54.4	15,958	55.8	105,648	49.0	18.9	16.6	1.4	5.2	8.4
Area en desarrollo													
Sudeste Asia	720	35.8	4,902	25.4	6,310	22.1	45,604	21.2	13.6	16.0	10.0	26.1	52.4
Cercano y Medio Oriente	109	5.4	634	3.3	1,174	4.1	17,890	8.3	12.5	24.9	5.2	8.7	33.0
Africa	170	8.5	1,002	5.2	1,586	5.5	10,097	4.7	12.6	16.6	3.4	8.5	33.6
América Latina	180	9.0	1,187	6.1	1,980	6.9	17,243	8.0	13.4	19.5	2.6	7.9	33.4
Subtotal	1,179	58.7	7,725	40.0	11,050	38.6	90,834	43.2	13.4	17.9	5.5	14.6	40.8
Area Socialista	39	1.9	1,045	5.4	1,442	5.0	18,968	8.8	24.5	21.3	0.5	3.3	13.3
Gran Total	2,010	100.0	19,320	100.0	28,590	100.0	215,450	100.0	16.3	17.4	2.2	6.2	13.2

Nota: Los totales no coinciden con los totales de las cifras desglosadas porque se incluyen en las primeras cifras de destino desconocido.

Fuente: The Summary Report on Trade of Japan, Ministry of Finance, JERC, The Japanese Economy in 198, Tokio, Japón., febrero 1974.

Cuadro 9

IMPORTACIONES JAPONESAS POR REGION DE ORIGEN

(Unidad: millones de dólares)

	Valor de las importaciones										Promedio anual % crecimiento						
	Real					Pronósticos					1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
	1955	1960	1965	1970	1973	1975	1980	1985	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985		
T o t a l	2,471 (100.0)	4,491 (100.0)	8,169 (100.0)	18,881 (100.0)	38,303 (100.0)	56,176 (100.0)	114,658 (100.0)	206,375 (100.0)	12.7	12.7	18.2	24.4	15.3	12.5			
Norteamérica	881 (35.7)	1,758 (39.1)	2,723 (33.3)	6,489 (34.4)	11,278 (29.5)	14,381 (25.6)	27,289 (23.8)	47,260 (22.9)	14.8	9.1	19.0	17.3	13.7	11.6			
Estados Unidos	772 (31.2)	1,554 (34.6)	2,366 (29.0)	5,560 (29.4)	9,257 (24.2)	11,572 (20.6)	21,785 (19.0)	37,354 (18.1)	15.0	8.8	18.6	15.8	13.5	11.4			
Europa Occident.	175 (7.1)	394 (8.8)	730 (8.9)	1,962 (10.4)	4,061 (10.6)	5,730 (10.2)	14,332 (12.5)	29,512 (14.3)	17.6	13.1	21.9	23.9	20.1	15.5			
CEE	135 (5.5)	313 (7.0)	570 (7.0)	1,553 (8.2)	3,172 (8.3)	4,550 (8.1)	11,924 (10.4)	25,384 (12.3)	18.3	12.7	22.2	24.0	21.3	16.3			
Oceanía	185 (7.5)	375 (8.4)	613 (7.5)	1,666 (8.8)	3,914 (10.2)	4,831 (8.6)	7,797 (6.8)	12,176 (5.9)	15.2	10.3	22.1	23.7	10.0	9.3			
S.E. de Asia	556 (22.5)	915 (20.4)	1,406 (17.2)	3,013 (16.0)	7,961 (20.8)	9,438 (16.8)	18,460 (16.1)	31,988 (15.5)	10.5	9.0	16.5	25.7	14.4	11.6			
Oriente Cercano	346 (14.0)	449 (10.0)	1,112 (13.6)	2,337 (12.4)	4,940 (12.9)	12,835 (22.8)	25,570 (22.3)	40,189 (19.5)	5.3	19.9	16.0	40.6	14.8	9.5			
Y Medio	64 (2.6)	135 (3.0)	312 (3.8)	1,007 (5.3)	1,589 (4.2)	2,247 (4.0)	5,045 (4.4)	10,525 (5.1)	16.1	18.2	26.4	17.4	17.6	15.8			
Latinoamérica	158 (6.4)	311 (6.9)	707 (8.7)	1,373 (7.3)	1,954 (5.1)	2,809 (5.0)	6,650 (5.8)	13,414 (6.5)	14.5	17.9	14.2	15.4	18.8	15.1			
Bloque	89 (3.6)	125 (2.8)	527 (6.5)	887 (4.7)	2,280 (6.0)	3,258 (5.8)	8,829 (7.7)	20,225 (9.8)	7.0	33.3	11.0	29.7	22.1	18.0			
Socialista																	

Notas: 1. Con compensación arancelaria. Las cifras entre paréntesis son porcentajes.

2. Los totales de cifras para cada región son menores a las cifras totales porque hay importaciones de islas que no están incluidas en las regiones anteriores.

Fuente: The Summary Report on Trade of Japan, Ministry of Finance; JERC, The Japanese Economy in 1985, Tokio, Japón, febrero 1974.

Cuadro 10
Comercio japonés de tecnología industrial; por región

(en millones de yens, ¥, 1974)

	Ingresos de regalías de		Pago de regalías a		Ingresos menos pagos
Norteamérica	6511	(12.0)	103016	(66.9)	-96505
Europa	16802	(31.1)	50346	(32.7)	-33544
Asia, excepto Asia occidental	19260	(35.6)			
Asia occidental	3182	(5.9)			
América Latina	4776	(8.8)	521	(0.3)	30231
Otras regiones	3534	(6.5)			
Total	54069	100.0	153884	100.0	99815
de los cuales	en billones de yens				
Reino Unido	8	(1.5)	93	(6.0)	-85
Alemania Occidental	6	(1.1)	171	(11.1)	-165
Francia	7	(1.3)	52	(3.4)	-45
Italia	45	(8.3)	25	(1.6)	20
Holanda	6	(1.1)	13	(0.8)	-7

Notas: Basado en los informes de las compañías con capital pagado de no menos de 100 millones de yens. Los datos originales no igualan al total, por 4 millones de yens.

Fuente: Agency for Science & Technology, White Paper on Science and Technology, 1976 (Kagakugi jyutsucho, Kagakugi jyutsu Hakusho 1976).

Notas

- 1.- Interim Report on the Pacific Basin Cooperation Concept, The Pacific Basin Cooperation Study Group, Tokio, Japón, Noviembre 14, 1979, p. 5. 2, 2a. Ibid.
- 2.- 2a. Ibid.
- 3.- Política Mundial: Todas las interacciones políticas entre los estados-naciones, así como otros actores significativos en el sistema mundial.
 - 3.1 Relaciones transnacionales: "Contactos, coaliciones e interacciones a través de fronteras estatales que no están -o sólo en una mínima parte- controlados por los organismos de política exterior del gobierno central" (Definición basada en Keohane-Pye, 1976, p. xi).
 - 3.2 Actor significativo: Cualquier individuo u organización semiautónomos que controla recursos substanciales y participa en las relaciones políticas con otros actores a través de las fronteras estatales. (Definición parcialmente basada en Keohane and Pye, 1976.)
- 4.- S. Amin, Accumulation on a World Scale, Monthly Review Press, New York, 1972; A. Michalet, Le Capitalisme Mondial, Presse Universitaire de France, Paris, 1976.
- 5.- Algunos de los puntos incluidos en esta evaluación fueron elaborados por un grupo de trabajo (E. Laszlo, M. Hudson, C. Moneta, A. Bhattacharya) en UNITAR. Se basaron en documentos preparados por el Secretariado de las Naciones Unidas y las

agencias especializadas, como documentos de trabajo para el "comité conjunto" de la Asamblea General y para la discusión de la estrategia del desarrollo para el decenio de los 80.

- 6.- Hudson, M. and Bhattacharya, A. "A regional strategy to finance the New International Economic Order", Background Paper, Symposium: "Regionalism and the New International Economic Order", The Club of Rome, UNITAR and CEESTEM, United Nations, New York, May 8-9, 1980.
- 7.- Este punto se basó fundamentalmente en: Gleizer, G. and Moneta, C., "Industrialization Cum Exports: Strategies for the Third World in the NIEO", N.Y., USA (sin publicar), marzo 1979.
- 8.- Un resumen excelente de la materia se encuentra en Calcagno, A.E. y Martner, Gonzalo, "International Trade and the NIEO", en Lozoya, J. y Green, R., International Trade, Industrialization and the New International Economic Order, New York, Pergamon Press, 1981.
- 9.- UNCTAD, Monthly Commodity Price Bulletin, varios números. Citado Calcagno y Martner, op. cit., p. 49, fn. 4.
- 10.- La presentación tradicional está en Prebisch, R. The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, ECLA (Lake Success, N.Y.: U.N. Dept. of Economic Affairs, 1950); una presentación más completa que incluye el papel del ciclo económico, se encuentra en Prebisch, P. "Commercial

Policy in Underdeveloped Countries", Proceedings of the American Economic Association, American Economic Review, Vol. 49, 1959.

- 11.- El análisis tradicional de las barreras arancelarias se encuentra en UNCTAD Proceedings, Ginebra 1964, especialmente Vol. III Commodity Trade, Chapter I, Appendix A (New York: United Nations, 1964). Los resúmenes de los estudios actuales están en UNCTAD, Liberalization of Non-tariff Barriers, TD/B/C.2/R.5, junio 1963, y UNCTAD, Review of the Schemes of Generalized Preferences TD/B/C.5/9, 1973 y TD/B/C.5/22, 1974. En relación a la ronda de Tokio hay diferentes evaluaciones de su impacto en el 3er. Mundo: J. O'Leary, "After the Tokyo Round: Protectionism or Collective Security?" ORBIS, Vol. 24, n. 1, primavera 1980; R. Krishnamurti, "Multinational Trade Negotiations and the Developing Countries" Third World Quarterly, abril 1980, Vol. II, n. 2.
- 12.- E/CEPAL/1061/Add.1, 7 febrero 1979, p. 2.
- 13.- Ibid. p. 4.
- 14.- Ibid.
- 15.- El papel de las empresas transnacionales en Latinoamérica está resumido en TD/B/C.7, UNCTAD, 7 febrero, 1979.
- 16.- E/CEPAL/L. 210, 11 diciembre 1979, pp. 3-4.
- 17.- E/CEPAL/1061/Add.1, 7 febrero 1979, pp. 19-20.
- 18.- Ibid.
- 19.- E/CEPAL/L.210, 11 diciembre 1979, pp. 3-5.

- 20.- E/CEPAL/L.210:12/79:E/CEPAL/1061/Add. 1:2/7/79:E/CEPAL/1061/
Add:1:2/7/79.
- 21.- E/CEPAL/L.210.12/11/79. p. 4.
- 22.- Véase LDC External Debt and the World Economy, M. Wionczek
(ed.) México, D.D., El Colegio de México-CEESTEM, 1978;
E/CEPAL/1024/Rev. 1, 6/16/77.
- 23.- Vuscovic, P. "América Latina ante los nuevos términos de
la división internacional del trabajo" en Economía de América
Latina, México, CIDE, 1979, p. 19.
- 24.- Graciarena, J., "Las estrategias de las necesidades básicas
como alternativa. Sus posibilidades en el contexto latino-
americano", Revista de la CEPAL, Stgo. de Chile, No. 8, Agos-
to 1979.
- 25.- Portantiero, J.C., "The Political Systems of Latin America:
From Neo-Authoritarianism to Participant Democracy", in Lozoya,
J. y Estevez, J. Latin America and the New International
Economic Order. New York, 1980, pp. 11-27.
- 26.- Un intensivo análisis de la influencia del estilo de vida
en la base estructural del aparato de producción y los ele-
mentos dinámicos de los sistemas sociales latinoamericanos
se encontrará en: A. Pinto, "Styles of Development in Latin
America", CEPAL REVIEW, Primer semestre de 1976, Santiago,
Chile, 1976.
- 27.- Una discusión de los modelos económicos que se aplican hoy
en América Latina en: Pinto, A., "Falsos dilemas y opciones
reales en la discusión latinoamericana actual", Revista de

la CEPAL. 2º semestre de 1978, Santiago, Chile.

- 28.- Véase: Jaguaribe, H., "El Brasil y la América Latina", Estudios Internacionales, Santiago, Chile, No. 29, 1975; Lagos, G. y Van Klaveren, A. "Las relaciones interamericanas en una perspectiva global", Estudios Internacionales, Stgo., Chile, No. 48, 1979. De acuerdo con estos autores "viabilidad nacional" es la capacidad de un país, de desarrollo con un cierto grado de autonomía sin recurrir por fuerza a fórmulas de integración económica. "Grado de poder e influencia" es la capacidad de un país de moldear las acciones de otras naciones (o sus líderes) o de inducir (por prestigio, liderato, etc.) la aceptación o adopción de determinadas actividades.
- 29.- Arriola, C., "Latin America and the New International Economic Order" en Lozoya, J. y Estevez, J., Latin America and the New International Economic Order, New York, Pergamon Press, 1980, pp. 5-10.
- 30.- Compárese por ejemplo: Herrera, F. "América Latina y el NOEI" Documento de trabajo, OAS Expert Group, Preparatory Work for the Extraordinary Assembly for the Interamerican Development, Río, Brasil, 12/2/79, y Vaitzos, C. "Crisis in Regional Economic Cooperation among Developing Countries: A Survey", World Development, Vol. 6, pp. 719-769, Pergamon Press, London.

- 31.- Esta sección se organizó teniendo en cuenta a los siguientes autores e informes gubernamentales: Nishikawa Jun, "Another Development for Japan", IFDA Dossier, 15, enero-febrero 1980, Ginebra; Kiyoshi Kojima, Japan and the World Economic Order, Westview Press, Boulder Col., 1977; Saburo Okita, Japan in the World Economy, The Japan Foundation, Tokyo, Japan, 1975; Kiyoshi Kojima, Japan and a Pacific Trade Area, Univ. of California Press, L.A., 1971; White Paper on the Japanese Economy 1976, Foundations for New Development, Business Intercommunications Inc., Tokyo, 1976; The Future of World Economy and Japan, JERC, Tokio, Feb. 1975; The Structure of a Three Trillion Dollar Economy, JERC, Tokio, Feb. 1974; Masahiro Sakamoto, "Japan and the NIEO" en Lozoya, J. y A.K. Bhattacharya, Asia and the New International Economic Order, New York, Pergamon Press, 1981, pp. 12-17.
- 32.- JERC, The Future of World Economy and... p. 3.
- 33.- Kiyoshi Kojima, Japan and the World... p. 121.
- 34.- Un estudio de un caso de posible participación futura de los países industrializados y las empresas transnacionales en el desarrollo de los recursos oceánicos que son extremadamente importantes para los países del Cono Sur latinoamericano, se presenta en: Moneta, C. "The Antarctic Subsystem in the 80's. ¿Toward a New Antarctic Order?" Journal of Interamerican and World Affairs, Univ. of Miami (oct. 1980)
- 35.- Véase, Kajima, K., Japan and the Pacific Free Trade Area; Okita, S., Japan in the World Economy.

36.- Un caso en el que las empresas japonesas están conscientemente beneficiándose de las rivalidades y la competencia interna entre los actores nacionales de América Latina es el desarrollo de las pesquerías en Chile y Argentina. Véase también el trabajo de Lee Kimball sobre los recursos "krill", en Geopolítica y Política de Poder en el Atlántico Sur, C. Moneta (ed.), Buenos Aires, Pleamar, 1981.

Miguel S. Wionczek

A fines de los sesenta, a raíz del desalentador avance de los esquemas de integración regional en América Latina y el Sudeste de Asia, el concepto de cooperación en la cuenca del Pacífico emergió simultáneamente en algunos de los principales países con litoral al Océano Pacífico en Asia y en el hemisferio occidental, particularmente Japón, Australia y Canadá. Esto dio origen a una larga serie de Conferencias del Pacífico sobre Comercio y Desarrollo auspiciadas por científicos y economistas políticos de los países del área que se celebraron en Tokio (1968), Hawaii (1969), Sidney (1970), Ottawa (1971), Tokio (1973), México (1974), Auckland (1975), Bangkok (1977), San Francisco (1978) y Seúl (1979). En estos encuentros académicos se analizaron ampliamente, entre otros, aspectos específicos de las relaciones económicas dentro de la región, tales como dotación de recursos, industrialización, comercio internacional, inversiones en el extranjero, mercado laboral y transferencia de tecnología. Además, algunas conferencias independientes del Pacífico se celebraron bajo los auspicios bilaterales de Chile y Australia. Finalmente, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, un foro de reuniones informales de negocios entre los representantes de los principales países industriales del Pacífico fue creado a fines de los sesenta.

En la Conferencia del Pacífico celebrada en Viña del Mar, Chile (en septiembre de 1970) y también en un seminario sobre el Fin del Aislamiento Hemisférico en América Latina (Williamsburg, Va. 1976) tuve la ocasión de presentar un enfoque latinoamericano sobre cuestiones de comercio, inversión y tecnología involucradas en la propuesta sobre expansión de la cooperación económica en la cuenca del Pacífico. Asimismo, participé activamente en cinco Conferencias del Pacífico sobre Comercio y Desarrollo y, hasta cierto punto, fui responsable de organizar la que se celebró en México en 1974 sobre intercambio tecnológico en la región del Pacífico. Dado que en este trabajo se intenta evaluar el estado y la perspectiva de los esquemas de comercio y desarrollo del Pacífico, será de utilidad usar mis análisis de 1970 y 1976 como puntos de partida.⁽¹⁾

A principios de los setenta, la región del Pacífico parecía ser un concepto geopolítico y estratégico, más que existir como una comunidad político-económica, al menos en el caso de América Latina. Por otro lado, ciertos lazos comerciales de inversión y tecnología empezaron a desarrollarse después de 1965 entre las repúblicas del sur, el hemisferio occidental y el Lejano Oriente, Oceanía y Canadá. El intercambio comercial entre América Latina y el resto de la región (excluyendo los Estados Unidos) a mediados de los setenta, seguía siendo de importancia marginal para las partes interesadas; no fue mayor del 10 por ciento del comercio exterior de América Latina, unos dos tercios del flujo de productos básicos constituyeron el comercio con Japón y un 30 por ciento con Canadá.

Entre 1965 y 1975, el comercio entre América Latina y el resto de la región del Pacífico abarcó los siguientes grupos de productos básicos: América Latina exportó productos primarios (minerales de Chile y Perú, principalmente al Japón); petróleo de Venezuela; bauxita y alúmina del Caribe a Canadá; productos agrícolas tropicales -incluyendo café y algodón- de Brasil, Centro América y México, principalmente al Japón y Canadá. Más aún, algunos productos agrícolas de clima templado de América Latina, como granos y carne, fueron exportados al Japón y a países más pequeños del Lejano Oriente.

A la inversa, ha habido importaciones latinoamericanas: lana y estaño de Australia y Malasia, respectivamente; bienes de capital hacia los principales países de América Latina provenientes del Japón y Canadá; y bienes de consumo durables y perecederos hacia las repúblicas latinoamericanas menos desarrolladas, particularmente Centro América, Panamá y Venezuela, del Japón y, en cantidades mínimas, de Hong Kong.

Como era de esperarse, el comercio de América Latina con Nueva Zelanda, el Lejano Oriente y los países en desarrollo del sureste de Asia (Corea del Sur, Taiwan, Filipinas, Indonesia y Tailandia) así como China y Asia soviética, ha sido casi inexistente, aunque a mediados de los setenta, algunos países de América Latina (Brasil, México, Perú y Venezuela) iniciaron relaciones comerciales con China. En resumen, gran parte del intercambio comercial en lenta expansión entre América Latina y los

otros países ubicados en la Cuenca del Pacífico (excluyendo Estados Unidos) involucra casi exclusivamente al Japón y Canadá y se amolda a los esquemas generales de composición del comercio exterior de América Latina.

En la primera mitad de la última década pensé que la falta general de conocimiento en América Latina en cuanto a los avances económicos, tecnológicos y de recursos que han ocurrido en Australia, Canadá, Japón y los países menores del Pacífico Occidental, era el obstáculo más importante para la expansión de las relaciones económicas, financieras y tecnológicas de América Latina con otros países de la región del Pacífico. Esta falta de información parecía obstaculizar toda posibilidad de acercamiento económico entre América Latina y el resto de la región, cuyo papel en la economía mundial adquiría importancia con rapidez. En aquella época era claro, por lo menos para mí, que a juzgar por los índices de crecimiento del Producto Nacional Bruto, la expansión del comercio exterior y del progreso tecnológico, Japón, Australia y Canadá juntos constituían el tercer subsector más dinámico de la economía mundial, después del bloque socialista y la Comunidad Económica Europea. Más aún, individualmente Japón -la economía de crecimiento industrial más acelerado del mundo- ocupaba el segundo lugar en términos de PNB después de Estados Unidos.

En comparación con Japón, en vista de sus poblaciones relativamente pequeñas, tanto Canadá como Australia parecían ser

potencias industriales de segunda clase cuyas bases de recursos, empero, se incrementaron a un ritmo sin precedente en el período 1965-1975. Además, estas dos economías desarrolladas, más pequeñas, crecieron a un promedio considerablemente mayor durante el mismo período que las economías de los países industriales de libre mercado más antiguas del área del Atlántico Norte. Su crecimiento, tanto en términos de PNB como de recursos naturales recientemente descubiertos, hacía que los dos miembros líderes del Commonwealth británico dentro de la región del Pacífico buscaran nuevas alineaciones económicas internacionales, particularmente como resultado de sus experiencias un tanto desalentadoras en materia de relaciones económicas y financieras con los países del Atlántico Norte y con las empresas transnacionales norteamericanas y del Reino Unido que dominaban tanto la industria extractiva como la de la manufactura en Australia y Canadá.

Lo que encontré en el decenio 1965-1975 en los tres países del Pacífico (Japón, Canadá y Australia) fue el denominador común de un nacionalismo económico ya presente en el Japón desde que, hace un siglo, se abrió a Occidente. Adquirió fuerza en Canadá, que vive bajo la sombra del poder norteamericano, y estaba surgiendo en Australia, cuya dependencia histórica del capital y la tecnología del Reino Unido fue rota por la enérgica entrada de la competencia norteamericana. La impresión de que el nacionalismo económico alcanzaba fuerza en estas dos potencias menores del Pacífico, pareció confirmarse en la mayoría de los

estudios e informes sobre el desarrollo económico que aparecieron a fines de los cincuenta en Canadá y después en 1965 en Australia.

De acuerdo con estos estudios, las élites política e intelectual, apoyadas por grandes sectores de opinión pública en Canadá y en Australia, manifestaron gran interés en el impacto que las estructuras de las empresas transnacionales (integradas horizontal y verticalmente, concentradas en las industrias de extracción y de manufactura y operando en todo el mundo), tenían sobre el desarrollo nacional de Australia y Canadá. En consecuencia, estos dos países buscaron medios para imponer a tales gigantes transnacionales los objetivos nacionales, en materia socioeconómica, sin cerrar necesariamente las puertas al capital y a la tecnología bajo control transnacional.

El que Japón no se quejara de los peligros reales, potenciales o supuestos de las empresas transnacionales con sedes en otros países, era porque las políticas japonesas divergían fundamentalmente de las teorías neoclásicas de comercio e inversión. En realidad, Japón nunca se abrió al capital extranjero. Dos de los factores que contribuyeron al milagro económico japonés del período de la posguerra fueron: 1) la capacidad de dicho país para movilizar una tasa de ahorro interno extremadamente elevada (hasta de un tercio del ingreso nacional) y 2) la capacidad para adaptar la tecnología desarrollada en otros países a las condiciones japonesas. Al mismo tiempo se rechazaba la

proposición tradicional en el sentido de que la única manera de desarrollar una economía de libre mercado era a través de la transferencia en paquete de capital/tecnología/destreza administrativa que involucrara la participación directa de la inversión privada extranjera.

Desde el período Meiji, a mediados del siglo diecinueve, Japón desarrolló su propia base de recursos de capital y administración. Copió primero la tecnología extranjera y empezó a comprarla selectivamente más tarde, a precios internacionalmente competitivos. Fue en la década pasada cuando Japón se abrió al mundo exterior al levantar, lenta y selectivamente, las restricciones a la entrada de capital privado extranjero. Sin embargo, tal cambio de política no pareció amenazar la independencia económica de Japón pues ocurrió únicamente cuando el país llegó a ser un exportador cada vez más importante de capital, tecnología y teoría gerencial, no sólo a los países vecinos, sino también a otras regiones en desarrollo del mundo, incluyendo la Unión Soviética y China.

La demanda de materias primas en lo que podríamos llamar la enorme Suiza del Lejano Oriente, aumentó a pasos agigantados, y los intentos del Japón por diversificar su disponibilidad de recursos naturales superaron los límites del continente asiático que surtía al Japón de casi todos los productos primarios antes y durante la segunda guerra mundial. Ya a fines de los sesenta,

Australia llegó a ser el principal proveedor de materias primas del Japón y se acentuó la interdependencia de ambos países. En rubros como mineral de hierro, alúmina, cobre, carbón, titanio, zinc, lana, energéticos, azúcar y carne, Australia era, por mucho, el principal exportador hacia el mercado japonés. Más aún, no había duda de que Australia llegaría a ser, a fines de los setenta, el mayor exportador del mundo en el rubro de minerales, especialmente mineral de hierro, aluminio, carbón, cobre, plomo y zinc. Los datos más recientes confirman estos pronósticos.

Si bien el índice de descubrimientos de recursos naturales en Canadá era menos impresionante que en Australia, de ninguna manera fue despreciable en el período 1965-1975. Mientras el PNB y el comercio exterior del Canadá crecían más lentamente que en Japón y Australia, podía sospecharse que esto no necesariamente se debía a la base de recursos, que era enorme, sino a otros factores. El más importante era quizás la continua dependencia del Canadá de los mercados de productos primarios de lento crecimiento, como los Estados Unidos y Gran Bretaña, y sus dificultades para acelerar la exportación de manufacturas debido a las políticas de restricción impuestas por el gran número de transnacionales industriales norteamericanas que desempeñaban y siguen desempeñando un papel decisivo en el sector de manufacturas y que fueron la principal fuente de tecnología del Canadá.

La estructura de la economía canadiense, sin embargo, sufrió también un cambio muy rápido en el período 1965-1975. Entre 1950 y 1965 hubo una revolución tecnológica en la agricultura con una baja en la proporción de habitantes trabajando en ese sector de 21 a 9 por ciento, mientras que la producción del agro se duplicó. Además, de manera tardía, Canadá decidió emprender un gran esfuerzo científico y tecnológico, financiado en gran medida por el sector público. El gasto federal en investigación y desarrollo que se expandía a un índice promedio de 10 por ciento en los sesenta, aumentó incluso a principios de los setenta.

Así, en el área del Pacífico, América Latina hizo frente a tres grandes países al iniciarse esa década (Japón, Australia y Canadá), ocupados en hacer constantes esfuerzos por expandir su base de recursos (a través de empresas conjuntas en materia de minería y otros para el Japón, pobre en recursos), por mejorar su consumo de tecnología (divorciado del capital privado extranjero en el Japón) y por fortalecer la base nacional de investigación y desarrollo a través de un apoyo generoso del Estado. A pesar de las dificultades resultantes de la recesión económica mundial de principios de los setenta, un lustro después los tres países disfrutaron de un crecimiento económico acelerado. Tal desempeño no habría sido posible sin la presencia de sistemas educativos bien diseñados, especialmente en los niveles técnicos intermedios, en Japón, Australia y Canadá, lo que permitió un aumento continuo en la productividad laboral y un cambio relativamente

fácil en la mano de obra que se desplazó de la agricultura a sectores productivos más cimentados en investigación y desarrollo. El impresionante crecimiento económico de los tres países demuestra que la calidad en educación, tecnología y exploración de recursos, junto con la abundancia de habilidades gerenciales, cuya presencia era patente en Japón y crecía continuamente en Australia y Canadá, son herramientas de gran importancia para el logro de un crecimiento, mucho más que la política económica tradicional de los industrializadores anteriores, como Estados Unidos y Gran Bretaña.

En 1970 y nuevamente en 1976, me pareció que el ritmo de desarrollo de recursos humanos y físicos en los principales países del área del Pacífico, acompañado de un rápido crecimiento económico, tendría un sano efecto de demostración en América Latina y ayudaría a destruir los mitos ahí existentes sobre la limitada disponibilidad de recursos naturales en el mundo; sobre la imposibilidad de adquirir tecnología del exterior fuera de los paquetes perfectamente organizados de capital/tecnología/habilidades gerenciales en venta para América Latina por parte de las empresas transnacionales, y sobre la supuesta importancia secundaria del crecimiento rápido en los esfuerzos de educación y de investigación y desarrollo. En consecuencia, en aquella época pensé, primero, que América Latina aprendería mucho de las últimas lecciones de Japón, Australia y Canadá, y segundo, que el poder de negociación latinoamericano frente a las empresas

transnacionales -principales poseedoras de capital, tecnología y habilidades gerenciales en el mundo actual, podría verse fortalecido por la diversificación de los lazos comerciales, financieros y tecnológicos de América Latina con las tres principales potencias del Pacífico, aparte de Estados Unidos. Estaba consciente de que la evolución real de estas nuevas relaciones en la cuenca del Pacífico dependería, primero, de una definición de lo que éstas tres principales potencias podrían ofrecer a América Latina y lo que, a su vez, América Latina podría ofrecer a Japón, Australia y Canadá. A riesgo de separar artificialmente lo que son los componentes tradicionales de un solo paquete, en mis trabajos de 1970 y 1976 traté el tema del futuro de las relaciones intraPacífico bajo cinco encabezados: ayuda para el desarrollo, comercio, capital privado, tecnología e información.

Ayuda para el desarrollo

Japón, Australia y Canadá y los países escandinavos eran un pequeño grupo de naciones industrializadas cuya contribución a los flujos oficiales de asistencia para el desarrollo, medidos en proporción al PNB, decayó más lentamente que la de Estados Unidos, el Reino Unido y la mayoría de los países de Europa continental.] En términos absolutos, ese flujo neto de recursos del Japón, Australia y Canadá por asistencia oficial para el desarrollo, aumentó de \$240 millones de dólares en 1960 a más de \$2,000 millones en 1975.

En 1975 no parecía que América Latina podría contar con un incremento considerable en la ayuda financiera oficial de Japón, Canadá y Australia. La mayor parte del capital público y la asistencia técnica del Japón seguía canalizándose hacia sus vecinos asiáticos y por regla general a ello seguía, en cantidades considerables, crédito a la exportación e inversiones de capital privado. No podía esperarse un cambio sustancial en los esquemas de distribución del capital para ayuda oficial japonesa, porque, como sucede en la mayoría de los demás países avanzados, la ayuda para el desarrollo japonés tiene dos objetivos primordiales: ampliar el acceso hacia recursos primarios adicionales y crear nuevos mercados de exportación.

Antes de 1975, el incremento de la ayuda oficial australiana para el desarrollo se debió principalmente a la urgente necesidad de apoyar a la recientemente independizada Papúa-Nueva Guinea, que en aquella época absorbió un 70 por ciento del total de la ayuda de capital y asistencia técnica de Australia. El resto de la ayuda australiana se canalizó al Sur y al Sudeste de Asia bajo el Plan Colombo, y se esperaba la continuación de esa tendencia.

Aunque la distribución de la creciente ayuda oficial del Canadá reflejó menos objetivos económicos y políticos inmediatos que la de Japón y Australia, unos dos tercios de la ayuda para el desarrollo y la asistencia técnica de Canadá se canalizaron

hacia la India, Pakistán y Sri Lanka. Otras áreas prioritarias fueron Africa exbritánica (particularmente Nigeria y Ghana) y las antiguas Indias Occidentales Británicas, regiones donde Canadá tiene fuertes intereses comerciales y financieros, y que le proporcionan una parte considerable de su demanda de productos agrícolas tropicales.

Relaciones comerciales

Tanto en 1970 como en 1976 encontré que era particularmente difícil proyectar las tendencias futuras del Pacífico en materia de comercio, tomando como base el desempeño pasado a pesar de -o tal vez debido a- el rápido crecimiento de las tres principales economías (Japón, Australia y Canadá) y de los cambios dinámicos en los esquemas de comercio intrapacífico. Gran parte del nuevo comercio en el caso de Australia se debió a la expansión espectacular de la economía japonesa. Dado que el comercio entre Australia y Canadá por una parte, y Japón por la otra, crecía con rapidez, en principio no había razón por la que el comercio entre los países de América Latina del Pacífico y sus contrapartes más desarrolladas en la región no pudiera también expanderse. Sin embargo, los obstáculos eran formidables y no podían reducirse a términos de distancia (el principal obstáculo tradicional al comercio en todo el mundo) excepto en el caso de Japón.

Al tiempo que una "explosión" de la base de recursos disponibles tenía lugar en el Pacífico Occidental (Australia, Nueva Guinea, Indonesia, etc.), y en Canadá, el nacionalismo económico en América Latina se intensificaba, afectando profundamente las actitudes hacia la explotación, la administración y la comercialización internacional de materias primas, en particular, recursos minerales. En estas condiciones, parecía difícil prever la expansión del intercambio tradicional de materiales latinoamericanos por las manufacturas de Australia y Canadá, países bien dotados de materias primas. Algo similar podría decirse en cuanto al intercambio de bienes industriales del Japón, país hambriento de materias primas, a menos que estas tres principales potencias industriales del Pacífico decidieran invertir intensamente en América Latina en empresas conjuntas orientadas hacia la exportación. El rápido crecimiento del comercio entre Brasil y el Japón pareció apuntar en esta dirección, pero demostró ser un caso excepcional.

Si Brasil permitió en los setenta que sus minerales fueran embarcados en crecientes cantidades al mercado japonés, fue porque Japón, en asociación con intereses locales, invirtió en los sectores minero e industrial del Brasil. La presencia de empresas japonesas, no sólo en el sector minero sino también en el de manufacturas para la exportación, hizo que en ese período fuera políticamente apetecible para el Brasil, aceptar que una parte considerable de su riqueza natural fuera exportada con poco

procesamiento. En 1970 y 1976 afirmé que a otros países de América Latina les habría gustado que el tipo de estrategia de inversión extranjera del Japón en Brasil les fuera aplicada. Pensé que a la larga esto podría ocurrir, particularmente si los países de América Latina con costa al Pacífico integraban un mercado común. Sin embargo, a principios de los setenta, el retraso industrial y tecnológico, así como el tamaño de las economías individuales, hacían que los llamados países andinos fueran menos atractivos que Brasil para captar nuevas inversiones extranjeras.

Por último, me pareció que en algún futuro más distante, los esquemas políticos japoneses que incluían asistencia técnica a las industrias pesadas propiedad del Estado, e incluso la participación en empresas de inversión conjunta con empresas locales del Estado, podrían ser adoptados por Canadá y quizás por Australia, ayudando así al establecimiento de una nueva relación comercial intrapacífico dentro del marco del nacionalismo económico. Trataré de explicar más adelante por qué no se cumplieron mis expectativas.

Nuevas formas de inversión de capital privado

En vista de las pocas posibilidades de que las economías desarrolladas del Pacífico canalizaran ayuda oficial hacia América Latina a mediados de los setenta, y bajo el supuesto de

que América Latina finalmente se daría cuenta de que el financiamiento de las importaciones a través de créditos caros a la exportación únicamente postergaría el Día del Juicio financiero, quedaron dos avenidas abiertas a la expansión comercial entre América Latina y el Japón, Australia y Canadá: mayores compras de productos básicos latinoamericanos por parte de los principales países del Pacífico y la aparición de capital no -norteamericano en la región del Pacífico en América Latina. Este capital tendría que entrar en América Latina a través de empresas conjuntas productoras para los países inversionistas, y de bienes manufacturados para terceros mercados. Estas medidas aparecían como la única solución aceptable a todas las partes interesadas, al ofrecer un fuerte estímulo de mediano plazo al crecimiento del comercio intrapacífico y de las economías latinoamericanas.

Japón, la economía más innovadora, estaba dando los primeros pasos sobre esta vía. Dado que la superpotencia industrial del Lejano Oriente estaba consciente de la importancia de América Latina como base de recursos y como mercado de exportación potencial, el número de empresas conjuntas japonesas en América Latina, en los sectores de minería y manufactura, aumentó durante la última década. Si bien todos los recursos oficiales japoneses canalizados a América Latina en 1970 asumieron la forma de créditos a la exportación, la inversión directa del sector privado japonés en la región también aumentó, aunque lentamente.

Ya a mediados de los sesenta, la inversión privada directa de Japón en América Latina representaba cerca de un tercio del total de las inversiones japonesas en el exterior, proporción mayor que en el Sudeste de Asia, supuestamente a causa del agotamiento de las oportunidades atractivas de inversión en esa región y a la persistencia de las condiciones de guerra en Indochina.

Las inversiones directas japonesas en América Latina, que alcanzaron un total de quizás \$1,200 millones a fines de 1972 y de ahí pasaron a \$2,000 millones en 1975, asumieron tres formas distintas: (1) participación en el capital de nuevas empresas, principalmente en los sectores administrativos de minería y manufactura; (2) créditos para la adquisición de bienes de capital y tecnología por parte de empresas locales, técnica aplicada por las industrias de extracción de América Latina en la que el reembolso asume la forma de descuentos en los precios de los minerales producidos para exportar a Japón, y (3) inversión privada directa en empresas (adquisición de tierras para emigrantes agrícolas japoneses en Brasil) cuya propiedad quedaba plenamente en manos de intereses japoneses. Tal y como informaron fuentes japonesas a fines de los sesenta, mientras "el objetivo de las inversiones en las industrias extractivas de América Latina es asegurar la oferta de recursos minerales necesarios para las industrias japonesas", el de las inversiones en el sector de manufactura "es promover las exportaciones japonesas a través de la asistencia

a nuevas empresas industriales interesadas en el uso de plantas prefabricadas con tecnología, bienes de capital, materias primas y productos intermedios japoneses; así Japón podrá proteger su participación en los mercados de exportación o abrir nuevos". En los sesenta, la mayoría de las inversiones en el sector manufacturero de América Latina se concentraba en las industrias automotriz y siderúrgica, aunque algunas inversiones japonesas se destinaron a la industria química y otras de bienes no-durables, tales como textiles, en América Central.

Además, las grandes empresas transnacionales japonesas empezaron a multiplicarse en América Latina, apareciendo como contratistas en proyectos de propiedad del Estado, particularmente plantas siderúrgicas, refinerías de petróleo y puertos. El número de misiones privadas japonesas interesadas en la exploración de recursos en esta parte del mundo y de, ser posible, en su explotación de preferencia en empresas conjuntas, se incrementó. Brasil, Chile, Perú y a partir de 1976 México, parecieron ofrecer atractivos particulares al Japón. Así, los intereses japoneses en América Latina aumentaron constantemente, involucrando erogaciones relativamente pequeñas de capital extranjero, ventas de tecnología incluida en bienes de capital, asistencia técnica, así como la exportación de materias primas recientemente explotadas y de energéticos al Japón.

No puede decirse lo mismo de la inversión canadiense que originalmente entró en América Latina en los primeros veinticinco

años de este siglo, principalmente en el sector de servicios públicos. A mediados de los setenta, América Latina era entre las regiones en desarrollo la de mayor importancia cuantitativa para las inversiones privadas directas canadienses. Además de los servicios públicos, la inversión privada canadiense se concentraba en los sectores de banca y minería del Caribe y América Central, y en minería y procesamiento de metales en los países andinos. Sin embargo, el panorama durante el período 1965-1975 fue de desinversión en el sector de servicios públicos y de una cierta expansión en la minería, la manufactura y actividades conexas, particularmente en las industrias de la madera y del papel. Se estimó que el flujo de inversiones directas de Canadá hacia América Latina representó solamente una fracción del total de las exportaciones de capital canadiense, canalizado principalmente a Estados Unidos y Gran Bretaña.

Si bien en 1975 no había inversiones australianas en América Latina, en ocasiones Nueva Zelandia concedió a esta área créditos a mediano plazo con miras a financiar la exportación de sus excedentes agrícolas. Dado que Australia, Nueva Zelandia y Canadá son países importadores de capital, era difícil esperar flujos considerables de capital privado hacia América Latina, incluso a largo plazo, a menos que tales inversiones fueran necesarias para equilibrar el comercio con esa parte de la región del Pacífico.

Transferencias de tecnologíano es
ATA

La última pregunta que me formulé fue: ¿qué oportunidades tiene América Latina de importar tecnología no condicionada del Japón, Australia y Canadá en vista de que, primero, la perspectiva de un flujo de capital hacia América Latina proveniente de los principales países de la región del Pacífico -fuera del Japón y sin incluir Estados Unidos- era limitada y, segundo, la creciente dependencia de las transferencias de capital/tecnología/habilidades gerenciales en la forma de paquete tradicional, con un control total o de mayoría por parte de los exportadores de capital, no era la mejor solución económica ni política para América Latina?

Dotado de un creciente poder económico, Japón, que ya dominaba el arte de importar tecnología por separado del capital, no parecía estar dispuesto a desprenderse de su tecnología sin una participación en el capital y la administración. De hecho, las quejas expresadas en el sureste de Asia sobre la "invasión" de las empresas transnacionales japonesas, fueron eco fiel de las quejas en América Latina, Australia y Canadá sobre el creciente predominio de las empresas transnacionales norteamericanas en sus economías. Sin embargo, [la limitada experiencia de América Latina con Japón entre 1960 y 1975, sugirió que las actitudes de los sectores privado y público del Japón hacia la dotación de capital, tecnología y administración a América Latina podría, de

alguna manera, ser más flexible de la que prevalecía en el mundo corporativo norteamericano. Tal vez, se esperaba esa flexibilidad dado el hecho de que supuestamente el Japón no consideraría conveniente comprometerse demasiado en cuanto a invertir capital en un grupo de países en desarrollo del otro lado de la Cuenca del Pacífico, considerados de importancia secundaria. Cualquiera que hayan sido las razones, el desempeño japonés parecía coincidir, hasta cierto punto, con las exigencias del nacionalismo económico de América Latina. Además, (debido a la tradición japonesa de adaptar las tecnologías extranjeras, su tecnología parecía a su vez ser más ajustable a las condiciones latinoamericanas que las norteamericanas.

Los flujos de información

Independientemente de cuáles sean las ventajas para América Latina de una mayor asistencia oficial para el desarrollo proveniente de los principales países del Pacífico, fuera de los Estados Unidos, de la creación del nuevo comercio intrapacífico, de la entrada de capital privado extranjero proveniente de los países avanzados de la región en condiciones más flexibles que las tradicionales en el hemisferio, y de inyecciones de tecnología de factura japonesa, australiana y canadiense, con o sin participación de estos países en el capital, en la primera mitad de los setenta consideré que podrían derivarse beneficios tangibles

al acrecentarse la conciencia regional por parte de quienes diseñan las políticas económicas en América Latina, es decir los expertos técnicos y los científicos sociales. Basé tales expectativas en el hecho de que los tres principales países del Pacífico (Japón, Australia y Canadá), a diferencia de América Latina, tuvieron éxito en el diseñar y en la ejecución de políticas que redujeran a una dimensión manejable las fricciones entre los poseedores de capital y tecnología extranjeros, por una parte, y los países receptores, por la otra.

En resumen, si bien en 1970 y en 1976, visualicé cierta posibilidad de abrir América Latina al llamado mercado del Pacífico en materia de capital y tecnología, me pareció que quizá acertó, el paso más urgente y benéfico para América Latina podría ser ampliar la comunicación y los canales de información con los países más distantes de la Cuenca del Pacífico. En una palabra, esperaba el efecto demostración sobre América Latina de las estrategias de desarrollo adoptadas por Japón, Australia y Canadá después de la segunda guerra mundial y una mayor complementaridad en el comercio y la inversión dentro de toda la región, América Latina incluida.

III

A principios de los ochenta, debo admitir que casi todas las modestas predicciones, expectativas y esperanzas sobre la posible

expansión de los lazos económicos, financieros y tecnológicos entre los principales países avanzados del Pacífico y América Latina, fueron incorrectas. En primer lugar, las relaciones entre Australia y Canadá, por una parte, y los países de América Latina, por la otra, siguen siendo extremadamente débiles. Segundo, a pesar de cierto interés académico y de la comunidad empresarial japonesa por la cooperación en la Cuenca del Pacífico, las relaciones de Japón con América Latina están estancadas, si se las compara con la impresionante expansión del comercio, el flujo de capital y las exportaciones tecnológicas japonesas hacia otras partes de la región del Pacífico, el Sudeste de Asia y Medio Oriente.

Este fenómeno no puede explicarse exclusivamente con base al retroceso que sufriera la economía mundial en 1974, reflejado en la reducción general del índice de crecimiento de los países de economía de mercado avanzados y los socialistas. Las economías de la Cuenca del Pacífico en general, y en particular Japón y los países recientemente industrializados (Corea, Taiwan, Hong Kong, Malasia y Singapur), registraron en la última década índices de expansión comercial y de crecimiento más elevados que los promedios globales, excluyendo tal vez el bloque socialista europeo (hasta 1978). El constante ascenso del Japón al rango de potencia económica, financiera y política, no tuvo rival. En 1978 el PNB japonés equivalió al 40 por ciento del PNB de Estados Unidos; su volumen de comercio exterior ocupó el segundo lugar, tras Estados

Unidos; y su acervo de divisas fue el segundo, después de Alemania Occidental. Si bien los economistas japoneses pueden argumentar que el "milagro japonés" disminuyó entre 1965 y 1972 o que definitivamente terminó después de la llamada "crisis petrolera" de 1973/74, las fuentes extranjeras no consideran que el desempeño del país sea desalentador y subrayan la extraordinaria elasticidad japonesa ante las tendencias recesivas mundiales.

Los observadores extranjeros no tienen problema para identificar los factores responsables del extraordinario éxito japonés: el inexorable impulso a la productividad unido a un sorprendente progreso tecnológico; la integración de las políticas industriales con las de comercio exterior, lo que permite una constante modernización industrial frente a otros países avanzados; la cooperación libre de conflictos entre los sectores público y privado; y, por último, aunque no menos importante, la ausencia de gasto militar. Podría parecer paradójico el que este paquete integrado de políticas de "nacionalismo económico" que ha seguido Japón desde la derrota en la Segunda Guerra Mundial, fuera, en gran medida, la causa de su tan limitada presencia económica y financiera en América Latina. Para Australia, Canadá y los países recientemente industrializados del Lejano Oriente, América Latina casi no existió y para Japón siguió siendo marginal, económica y políticamente, durante todo el período de su ascenso a la categoría de superpotencia económica.

Las cifras, presentadas en dos tablas al final de este documento, sobre flujos de comercio durante el período 1974-1978 entre Japón y América Latina, Australia, Canadá y los países en desarrollo de Asia (excluyendo el Medio Oriente), y sobre los cambios relativos en la distribución del comercio japonés entre 1969 y 1978, apoyan la aseveración anterior. En términos muy generales, tanto las exportaciones como las importaciones de Japón con América Latina se estancaron en los setenta (en algunos casos, incluso a precios vigentes) y su participación en el comercio global del Japón descendió entre 1975 y 1978 de 6.2 por ciento a 4.4 en el caso de las exportaciones, permaneciendo al nivel de 3.5 por ciento para las importaciones. Este estancamiento absoluto y relativo no puede explicarse simplemente por el marcado incremento después de 1973 en los costos de las importaciones japonesas de petróleo. Refleja más bien la dinámica del comercio japonés con los países desarrollados y en desarrollo productores de recursos, así como la estrategia política y los esquemas de desarrollo industrial del Japón. Sin considerar el petróleo, entre 1974 y 1978, Japón registró aumentos, tanto en términos absolutos como relativos, en sus importaciones de recursos de la Cuenca del Pacífico de países no-latinoamericanos y de otras economías asiáticas en desarrollo. También expandió considerablemente, en términos absolutos y relativos, sus exportaciones industriales a todos los segmentos de la economía mundial, a excepción de América Latina. A pesar de la creciente cuenta petrolera, las

importaciones japonesas de Australia, Canadá y las economías en desarrollo de Asia y Oceanía aumentaron de un 18.0 por ciento del total de las importaciones japonesas en 1974, a más de 25 por ciento en 1978. Las exportaciones con el mismo destino permanecieron en 28.0 y 26.0 por ciento del total de exportaciones japonesas en ambos años. Estas cifras indican que a fines de los setenta, las economías de Asia y Oceanía se integraron estrechamente con el Japón, en gran medida, debido a la "explosión de recursos" en la región y a la complementariedad de ambas partes. Así se hace patente que el comercio sigue al crecimiento y no viceversa, como postulan los economistas neoclásicos.

Muchos factores influyeron en contra del desarrollo de relaciones sostenidas entre Japón y América Latina: la distancia, el "nacionalismo sobre los recursos" en América Latina, y los lazos de esta última con la economía norteamericana. Si bien el "nacionalismo sobre los recursos" hizo de América Latina una fuente difícil de importaciones para Japón su proceso relativamente avanzado, pero desintegrado, de sustitución de importaciones, dominado considerablemente por las empresas norteamericanas, la hizo un mercado "difícil" para Japón. En tales condiciones, América Latina siguió enfrentando un continuo déficit en cuenta corriente con Japón, en contraste con el continuo excedente de Australia, Canadá y las economías de mercado en desarrollo de Asia y Oceanía, también con respecto al Japón. Esta situación contribuyó a la inestabilidad financiera de América Latina y creó obstáculos al flujo de capital privado japonés.

La política de comercio e inversión de Japón en América Latina fue más conservadora que en otras regiones, no sólo a causa del nacionalismo económico latinoamericano, sino también por su inestabilidad política y financiera general, además de las actitudes egocéntricas de las corporaciones japonesas, no compensadas por medidas de política oficial. La estrategia japonesa en América Latina que parece perfectamente correcta desde el punto de vista de la maximización de utilidades, puede quizás ser descrita en los siguientes términos: importar marginalmente si los precios y las condiciones son mejores que en otras regiones; maximizar las exportaciones siempre que sea factible, con la ayuda de facilidades crediticias oficiales; participación en empresas conjuntas con el menor capital posible; y mantener el control de la tecnología. Esta es, al menos, la forma en que la mayoría de las fuentes oficiales y privadas de América Latina percibe las relaciones comerciales con Japón.

Se ha señalado, por ejemplo, que a pesar de numerosas iniciativas mexicanas, la inversión y el comercio japoneses en México se estancaron en las dos últimas décadas. Sólo aparecieron los primeros signos de expansión después que Japón "descubriera" los recursos petroleros de México. En consecuencia, si bien las inversiones japonesas en México sumaron \$180 millones de dólares en 1979 e igualaron el valor acumulado de todas las inversiones japonesas anteriores en ese país, los proyectos de inversión japoneses en México para 1980-1982 fueron de cerca de \$1,000 millones. Se piensa en México que este fuerte y repentino interés de las empresas

manufactureras del Japón refleja no solamente fe en un crecimiento económico prometedor en el futuro próximo de México, sino también se relaciona con el interés directo del Japón por diversificar su acceso a recursos petroleros.

Todo esto podría sugerir que, si bien -al igual que otros países industrializados- Japón cuenta con una estrategia económica para sí, en más de un cuarto de siglo no logró elaborar una estrategia hacia el mundo en desarrollo que fuera global y aceptable para ambos ni, para el caso, una estrategia más limitada en sus relaciones económicas a largo plazo con América Latina. Hubo dos factores de importancia en el desinterés mostrado por Japón hacia América Latina: el éxito japonés al asegurar acceso a los crecientes recursos en Asia y Oceanía, y las amplias oportunidades para extender el mercado de manufacturas, tanto el del área del Atlántico Norte, como en Asia en desarrollo. El prolongado y creciente estancamiento económico internacional, está cambiando ahora todos los parámetros con los que Japón había logrado operar con buen éxito después de la segunda guerra mundial.

Esta es tal vez la razón, como lo señaló Tokio ampliamente a principios de 1980, por la que Japón está actualmente ocupado en buscar una nueva serie de lineamientos políticos y económicos. Esta tarea saca a la luz el renaciente interés político por el concepto ampliado de cooperación en la Cuenca del Pacífico, y la atención de los círculos académicos a los problemas del Tercer Mundo. En el trasfondo de la búsqueda de nuevas posturas subyace

el interés del Japón en una participación potencial en la última fase del conflicto entre los Estados Unidos y la Unión Soviética, que amenaza destruir el delicado equilibrio en las relaciones políticas y económicas de Japón con la U.R.S.S. y China. La búsqueda de nuevas soluciones se complica ante la presencia de dos escuelas de pensamiento en Japón con respecto al crecimiento futuro de la economía del país. Una de ellas tiende a incorporar la idea del "crecimiento cero", mientras la otra desearía asegurarlo mediante el aumento en el gasto militar.

Dada la actual posición de poder económico de Japón, es difícil creer que pueda postergarse la toma de grandes decisiones estratégicas, políticas y económicas globales que involucren el abandono de la postura de la posguerra, en el sentido de que "Japón pueda seguir solo" con sus recursos económicos, bajo el paraguas del poder norteamericano. Seguramente habrá modificaciones también en el presupuesto de que lo que es bueno a corto plazo para las empresas japonesas, lo es también para el futuro del país a largo plazo.

IV

Aparentemente hay cuatro opciones centrales para el futuro de la economía japonesa. Debido a su posición en la economía y la política mundiales, ninguna de ellas es puramente económica; todas tienen implicaciones estratégicas y políticas. Tales opciones son:

1. La estrategia del "crecimiento cero";
2. El apoyo al crecimiento mediante un mayor gasto militar;
3. La cooperación transpacífica de amplia envergadura, y
4. El que Japón adopte las propuestas de reestructurar la economía mundial, a la luz del grave impacto de la crisis internacional sobre las relaciones Norte-Sur.

La estrategia de "crecimiento cero" podría ser atractiva para ciertos sectores de la sociedad japonesa, en su mayoría intelectuales, que se preguntan si llegar a los niveles de ingreso per cápita de los Estados Unidos, Suecia o Kuwait tiene realmente sentido, en términos de bienestar social e individual. Sin embargo, en las condiciones actuales del mundo, es una estrategia inmanejable y que a sí misma se traiciona. La baja aguda de los índices de crecimiento japonés tendría un impacto muy negativo en las economías y las perspectivas de desarrollo de los países de Asia y otros en vías de desarrollo, una vez aceptado que el crecimiento es lo que impulsa al comercio y no viceversa. En consecuencia, con un "crecimiento cero" Japón simplemente no podría darse el lujo de concebir ningún tipo de coexistencia pacífica entre una isla de prosperidad y el pobre y estancado continente asiático. El problema actual de la economía mundial se debe, en gran medida, a la desaceleración de los índices de crecimiento en los países avanzados debido a políticas deflacionarias que

inhiben el crecimiento, sin hacer frente a la inflación. Más de la misma medicina conduciría a un desastre internacional, político y económico.

El crecimiento a través de un mayor gasto militar japonés, atractivo -por obvias razones- para los proponentes norteamericanos de la guerra fría, a la larga conduciría al suicidio nacional. Un comentarista europeo, conservador pero ilustrado, apuntaba que casi todos los vecinos asiáticos del Japón piensan que un rearme importante japonés en los ochenta sería la peor respuesta a las acusaciones norteamericanas de no participación. Japón ha hecho mucho más por la libertad del mundo al gastar menos del 1 por ciento de su PNB en defensa en los últimos 35 años, de lo que hizo al gastar veinte veces esa suma en los 15 años anteriores. Todos los vecinos temen la entrada de soldados en el proceso de toma de decisiones del Japón. Reconocen que la experiencia sin precedente de Japón como gran potencia no armada, ha sido una lección para otras grandes potencias.

Si seguimos esta línea de argumentación hasta su última consecuencia, podría aventurarse la predicción de que si el impulso de rearme japonés fuera a contribuir para detonar el conflicto militar entre Estados Unidos y la Unión Soviética, Hiroshima y Nagasaki serían, para los supervivientes del holocausto nuclear mundial (si

acaso hubiera alguno) ágapes sociales inofensivos. Por otra parte, es muy probable que el propósito real de empujar al Japón hacia la vía del armamento, tuviera más que ver con la competencia japonesa en el mercado mundial, que con razones de seguridad.

Una mayor cooperación en la región del Pacífico, siguiendo las líneas postuladas en los setenta bajo los auspicios de las Conferencias sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico, que involucrara una mayor participación de América Latina, tendrá pocas posibilidades de lograr un éxito sostenido, mientras esté divorciada de un enfoque global de los obstáculos económicos internacionales. En las condiciones de una "explosión de recursos" (excluyendo el petróleo) en la Cuenca del Pacífico, la economía de la región enfrenta las tendencias intrínsecas hacia la producción de excedentes en productos básicos, la depresión de los precios reales y las violentas fluctuaciones especulativas a corto plazo en los precios de los productos básicos. El perfil internacional del comercio de productos básicos afecta negativamente las economías de los países en vías de desarrollo, agobiadas por un endeudamiento externo excesivo. Únicamente la recuperación económica en los países industriales y la estabilización del comercio de productos básicos, podrán hacer que los problemas de los países menos desarrollados sean manejables. La decreciente capacidad de absorción de las regiones en desarrollo, debida a la deuda externa, a la inflación y a la escasez de financiamiento para el desarrollo, hace improbable que estas regiones, incluyendo

los principales países recientemente industrializados, puedan expandir sus mercados de importación de manufacturas, del Japón o de otras fuentes. La ola proteccionista en el mundo industrial y la guerra comercial entre sus principales componentes nacionales, están acompañadas de la reducción de los mercados de los países menos desarrollados. En los casos en que esto no ocurre, el costo será el aumento en la deuda externa privada. Si bien en principio es posible tener esperanzas de expansión a corto plazo en los flujos de comercio, inversiones y tecnología en la cuenca del Pacífico, ésta sería claramente marginal.

La cuarta y única opción racional a largo plazo es la participación seria del Japón en la reestructuración de la economía mundial. Las propuestas detalladas hechas en este sentido, fueron expresadas por la Comisión Independiente sobre Aspectos de Desarrollo Internacional bajo la presidencia del ex canciller de Alemania Occidental, Willy Brandt. Lo que postula la Comisión Brandt a escala mundial es una suerte de cambio radical en las relaciones entre los países industriales y los en vías de desarrollo. Algo similar ocurrió entre los pueblos ricos y pobres de los países avanzados desde la revolución industrial. Lo que es más la comisión señala que los cambios estructurales propuestos y la transferencia masiva de recursos del opulento Norte al pobre Sur, es del interés del Norte. Dado que en el período de la posguerra Japón llegó a formar parte del Norte súper rico (no sólo del rico), debe tomar seriamente las propuestas de la Comisión Brandt, si no

por otras razones, porque en ausencia del cambio básico en las relaciones económicas y políticas internacionales, Japón por sí solo, con su riqueza y su poder, no tendrá un futuro a largo plazo muy brillante. Reflexionar más, siguiendo las líneas trazadas por la propuesta de un estímulo global a la economía internacional hecha, por ejemplo, por el Mitsubishi Research Institute en 1978, es muy necesario en Japón y en otras naciones desarrolladas de la Cuenca del Pacífico.

La propuesta de un "Fondo Global de Infraestructura" planteada por Mitsubishi, contempla la necesidad de un "New Deal" global que surja tanto del fracaso de la política económica keynesiana de la posguerra para evitar el estancamiento en el Norte, y de la urgencia de erradicar la pobreza en el Sur. En cuanto a lo primero, se señala al "Fondo de Estímulo Global" como el único medio viable para lograr un crecimiento sostenido en el contexto de un progreso tecnológico accidentado, un sesgo inflacionario en los esfuerzos nacionales financiados estrictamente por el déficit y el colapso del sistema monetario internacional de Bretton Woods.

Específicamente la propuesta plantea una inversión de \$500,000 millones de dólares antes del fin de siglo, en una serie de "superproyectos", tales como la generación masiva de energía solar o el uso de las corrientes marinas para la producción de electricidad, equivalente a un programa internacional de obras públicas. Los proyectos tendrían como meta incrementar el abasto de energéticos y alimentos para

los países en desarrollo.) Se estima que una inversión anual de \$13,000 millones, resultaría en un multiplicador anual de \$25,000 millones de la demanda agregada.

Mitsubishi señala que el impacto inflacionario de la propuesta sería mitigado a través del efecto que el proyecto tendría al relajar las limitaciones de un escaso abasto potencial de los sectores alimentario y de energéticos. La propuesta plantea un fondo conjunto OPEP/OCDE, dividiendo la cifra sugerida de \$13,000 millones de dólares anuales entre Alemania Federal, Japón y los Estados Unidos (\$5,000 millones) OPEP (\$5,000 millones) y otras naciones industriales (\$3,000 millones). (Estos fondos provendrían de fuentes públicas y requerirían un incremento del 30 por ciento en el rubro de asistencia oficial para el desarrollo de los países industrializados.) Uno se pregunta por qué se ha hablado tan poco en el Japón de las propuestas Mitsubishi y tanto sobre dar apoyo al crecimiento económico a través de un mayor gasto militar, lo que claramente entra en conflicto con las ideas de cooperación en materia de comercio y desarrollo en la Cuenca del Pacífico y con los ideales latino-americanos.

Nota

- 1.- M.S. Wionczek, "The Pacific Market for Capital, Technology and Information and Its Possible Opening in Latin America", Journal of Common Market Studies, 10, No. 1, Septiembre 1971, pp. 78-95. M.S. Wionczek, "Latin America and the Pacific Region: Trade, Investment, and Technology Issues" in R. W. Fontaine and J.D. Theberge, Latin America's New Internationalism New York, Praeger, 1976, pp. 56-72.

Cuadro I

COMERCIO DEL JAPON CON EL MUNDO, AMERICA LATINA, AUSTRALIA, CANADA Y
LAS ECONOMIAS DE MERCADO EN DESARROLLO DE ASIA Y OCEANIA, 1974-1978
(millones de dólares)

	IMPORTACIONES CIF				EXPORTACIONES FOB					
	1974	1975	1976	1977	1978	1974	1975	1976	1977	1978
MUNDO	<u>62094</u>	<u>57864</u>	<u>64504</u>	<u>70560</u>	<u>78731</u>	<u>55538</u>	<u>55754</u>	<u>67028</u>	<u>804700</u>	<u>97501</u>
ALALC	2052	1891	2016	2541	2501	3159	2685	2685	3483	3858
Merc. común centroameri- cano	143	194	256	321	237	255	185	314	466	436
Cuba	442	341	50	63	106	1018	1134	1304	1328	1445
AMERICA LATINA	<u>2638</u>	<u>2426</u>	<u>2312</u>	<u>2915</u>	<u>2844</u>	<u>4432</u>	<u>3904</u>	<u>4303</u>	<u>4877</u>	<u>4729</u>
Argentina	230	214	253	419	461	443	363	233	300	200
Brasil	662	884	819	947	787	1389	926	882	840	1252
Chile	403	258	298	327	367	307	347	386	451	639
México	<u>309</u>	<u>212</u>	<u>248</u>	<u>301</u>	<u>356</u>	<u>400</u>	<u>359</u>	<u>563</u>	<u>917</u>	<u>771</u>
	<u>1604</u>	<u>1568</u>	<u>1618</u>	<u>2094</u>	<u>1971</u>	<u>2539</u>	<u>1995</u>	<u>2064</u>	<u>2508</u>	<u>2862</u>
Australia	<u>4030</u>	<u>4160</u>	<u>5358</u>	<u>5285</u>	<u>5299</u>	<u>1996</u>	<u>1740</u>	<u>2309</u>	<u>2330</u>	<u>2692</u>
Canadá	<u>2666</u>	<u>2499</u>	<u>2715</u>	<u>2881</u>	<u>3182</u>	<u>1589</u>	<u>1151</u>	<u>1552</u>	<u>1708</u>	<u>1871</u>
Asia y Oceanía										
Países menos desarrollados*	<u>14903</u>	<u>10837</u>	<u>14700</u>	<u>15428</u>	<u>17307</u>	<u>12773</u>	<u>12669</u>	<u>14193</u>	<u>17327</u>	<u>23398</u>

*Excluyendo el Medio Oriente

Fuente: U.N. Yearbook of International Trade Statistics, 1978, Vol. I.

Cuadro II
 DISTRIBUCION DEL COMERCIO JAPONES POR REGIONES PRINCIPALES
 (Porcentajes)

	IMPORTACIONES C.I.F.			EXPORTACIONES F.O.B.		
	1969	1974	1978	1969	1974	1978
Economías de mercado desarrolladas	53.1	41.7	41.5	52.6	47.7	47.2
Países menos desarrollados	41.2	53.2	53.7	41.2	45.0	46.0
Países socialistas	5.7	5.1	4.9	6.2	7.3	6.8
Estados Unidos-Canadá	31.7	24.7	22.8	31.4	23.3	25.8
Europa Occidental	9.6	8.0	9.1	10.9	11.5	13.8
Asia en desarrollo	15.8	20.1	22.0	26.4	22.6	23.7
Medio Oriente	12.7	24.6	26.0	3.4	6.1	10.1
América Latina (excl. Cuba)	7.0	3.5	3.5	4.0	6.2	4.4

Fuente: U.N. Yearbook of International Trade Statistics, 1978, Vol. I.

Japón y la cooperación transpacífica,
se terminó de imprimir en agosto de 1988,
en la sección de Reproducción de Documentos
de El Colegio de México.

Se imprimieron 200 ejemplares.

Diseñó la portada Mónica Díez-Martínez.

Cuidó la edición: El Departamento
de Publicaciones de El Colegio de México.

