



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales

Licenciatura en Relaciones Internacionales

TÍTULO DE LA TESIS:

**“Un acercamiento a las relaciones económico-comerciales de
Japón con América Latina en el siglo XXI”**

AUTOR:

María Agustina Lovera

Legajo: L-0877/1

DIRECTORA:

Dra. Julieta Zelicovich

Septiembre de 2016

Dedicatoria

A mi padre y a mi madre por su apoyo incondicional.

Resumen

A más de un siglo del establecimiento de relaciones oficiales entre Japón y América Latina, estos dos actores mantienen una larga historia de intercambios en el ámbito económico y comercial. Sin embargo, es difícil afirmar que la relación haya alcanzado el nivel de vínculo privilegiado o de asociación estratégica, por el contrario existe consenso en el diagnóstico que indica que la realidad de esta relación se encuentra lejos de su potencial.

La política exterior de Japón hacia América Latina ha sido caracterizada desde sus comienzos por sus rasgos más visibles de comercio y cooperación, y es a partir del siglo XXI que comenzaron a observarse signos de mayor intensidad e interés de Japón por América Latina, impulsados sobre todo por la necesidad de la nación asiática de encontrar nuevos mercados; sin embargo la relación no ha podido avanzar más allá de una vinculación positiva. La presente tesina busca responder la pregunta de si existe una profundización de las relaciones económico-comerciales entre Japón y América Latina en siglo XXI.

La conjetura de partida que articuló esta investigación sostiene que el vínculo entre Japón y América Latina, en sus aspectos de comercio, inversión y cooperación registran signos aún insuficientes para determinar una asociación estratégica entre Japón y América Latina en el siglo XXI. El objetivo principal es analizar como se desarrolla la política exterior japonesa en su aspecto económico-comercial entendido como comercio, cooperación económica internacionales e inversión en el siglo XXI, hacia América Latina.

Agradecimientos

Quiero agradecer en primer lugar a mi familia, mis padres Omar y Chely, una parte fundamental de esta tesina. Gracias a ellos pude estudiar y acceder a la Universidad. Siempre me aconsejaron, apoyaron y soportaron los cambios de humor como sólo un padre amoroso sabe. Sin ellos esta tesina hubiese sido imposible.

A Pablo, mi compañero de vida. La mejor persona que conozco, lo admiro y lo amo. El está ahí incondicionalmente, apoyándome para hacer esta tesina, para seguir adelante con mis proyectos y sueños. Es mi gran sostén. Nada más que decir, gracias a la vida por habernos encontrado. Sos lo mejor que me pasó.

En segundo lugar, me gustaría agradecer a lo mejor que me dejó la Universidad Pública en todos estos años, mis compañeros de estudio, mis grandes amigos: Geri, Rafa, Mati, Flor, Mariana y Guille. Sin ustedes muchas materias hubieran sido imposibles. Gracias por las tardes interminables de estudios, mates cafés y sobre todo por el compañerismo, por enseñarme a no caer, a seguir siempre. Grandes personas que llevo siempre conmigo.

A mis amigas de toda la vida, que son como una segunda familia para mí y siempre estuvieron y están presentes en cada paso de mi vida. Son mis hermanas del corazón y les quiero agradecer por apoyarme en todos estos 24 años de amistad. Su incondicionalidad y aguante son una de las cosas más importantes que tengo.

Por último, a mi tutora Julieta que supo guiarme y ayudarme en cada paso para poder realizar de una simple idea sobre Japón, esta tesina. Fue una gran guía en este trabajo y aunque me costó nunca dejó de confiar en que yo lo podía hacer mejor. Gracias por aceptar mi trabajo y por hacerlo una tesina. Una gran profesional, tutora y profesora.

A todos muchas gracias, de corazón.

Índice

Resumen	3
Agradecimientos.....	4
Índice general	5
Índice de cuadros y gráficos	7
Introducción	8
Capítulo 1. Caracterización de la política exterior económica y comercial japonesa y su vinculación con América Latina desde la segunda post Guerra Mundial hasta el SXXI.	
1.1. Características y grandes lineamientos de la economía y política exterior japonesa desde la segunda post guerra.....	15
1.2. La política exterior japonesa a partir del SXXI.....	17
1.3. La construcción de un vínculo: breve reseña histórica de las relaciones entre Japón y América Latina	19
1.4. Antecedentes de la relación económico-comercial entre Japón y América Latina, desde la segunda post guerra hacia el SXXI.	20
1.5. La percepción de América Latina en Japón	24
1.6. Reflexiones	25
Capítulo 2. Relaciones comerciales y TLCs de Japón con América Latina en el SXXI.	
2.1. Los intercambios comerciales con América Latina en el SXXI.....	28
2.2. Los TLC y tratados de asociación económica de Japón con América Latina en el SXXI	36
2.3. Reflexiones	42
Capítulo 3. La inversión extranjera directa y el rol de las Sogo Shoshas japonesas en América Latina en el SXXI.	
3.1. Empresas e inversión extranjera directa nipona en América Latina.....	44
3.2. El papel de las Sogo Shoshas	48
3.3. La nueva estrategia japonesa de inversión	50
3.4. Reflexiones	54
Capítulo 4. La cooperación financiera: Ayuda Oficial al Desarrollo en América Latina en el SXXI.	
4.1. Cooperación financiera: la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) en América Latina en el SXXI.	56
4.2. Lineamientos de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en América Latina.....	63

4.3. Reflexiones	66
Reflexiones finales	68
Bibliografía	72

Índice de cuadros y gráficos

Tabla N°1: Exportaciones Totales de Asociación Latinoamericana de Integración hacia Japón (2002-2015).....	28
Tabla N°2: Importaciones Totales de Asociación Latinoamericana de Integración desde Japón (2002-2015).....	29
Tabla N°3: Balanza comercial de Asociación Latinoamericana de Integración – Japón (2002-2015)	29
Tabla N°4: América Latina: principales productos de exportación a Japón por origen y destino (2009).....	30
Tabla N°5: América Latina: principales productos de importación desde Japón por origen y destino (2009).....	31
Tabla N°6: Aranceles medios aplicados NMF, por grupo de productos en Japón (2009)	33
Gráfico N°1: Exportaciones regionales a Japón por grupo de productos (2013).....	34
Gráfico N°2: Japón: dependencia de importaciones en el consumo doméstico del sector agrícola (2013).....	35
Tabla N°7: TLCs establecidos por Japón	37
Tabla N°8: IED total del Japón por País/Región (posición de inversión internacional)...	45
Gráfico N°3: Japón: Flujo de Inversión Extranjera Directa hacia América Latina	46
Tabla N°9: IED total del Japón por País/Región (posición de inversión internacional)...	47
Tabla N° 10: Operaciones de Sogo Shoshas en América Latina (ejemplos seleccionados) (2013).....	50
Cuadro N°1: Japón: alianza público-privada en la seguridad alimentaria, marco para promover las inversiones agropecuarias.....	53
Tabla N°11. AOD neta de Japón mundial (2000-2015).....	57
Tabla N°12: AOD japonesa distribuída por sector (2000-2015).....	57
Cuadro N°2: AOD japonesa en América Latina	58
Cuadro N°3: Países de América Latina receptores de AOD japonesa	58
Tabla N°13: Distribución AOD neta japonesa (2000-2014).....	59
Tabla N°14: La cooperación técnico-financiera nipona con América Latina (2011)	61
Cuadro N°4: Japón: cooperación triangular con América Latina	62
Gráfico N°4: Distribución geográfica de AOD de Japón (2006).....	64
Gráfico N°5: Distribución geográfica de AOD de Japón (2010).....	64

Introducción

La presente tesina busca responder la pregunta de si existe una profundización de las relaciones económico-comerciales entre Japón y América Latina en el siglo XXI.

A más de un siglo del establecimiento de relaciones oficiales entre la región y el país nipón, y a pesar de que ambos conviven en un mundo de creciente interdependencia, es difícil afirmar que la relación haya alcanzado el nivel de vínculo privilegiado o relación estratégica. Por el contrario, existe consenso en el diagnóstico que indica que la realidad de esta relación se encuentra lejos de su potencial.

Cabe mencionar que un rápido repaso por las estructuras productivas de ambos, hace ver fácilmente que las economías de la región y el país asiático son altamente complementarios entre sí. Gran parte de los productos que exporta la región latinoamericana son materias primas, siendo justamente los mismos productos los que alcanzan un 60% en las importaciones japonesas, pero que son adquiridos en otros mercados. Las oportunidades que América Latina ofrece a Japón incluyen además políticas macroeconómicas y financieras favorables a la inversión extranjera; un mayor número de economías abiertas comprometidas con el libre comercio y la integración regional; e instituciones democráticas que fomentan nuevas formas de participación para un desarrollo sostenible. A su vez, la región latinoamericana podría verse beneficiada del conocimiento y la experiencia japonesa en áreas como la innovación, la eficiencia energética, el comercio y el cambio climático (González Vaguéz, 2012).

Japón se distingue de sus vecinos asiáticos por sus lazos históricos con América Latina y por su compromiso de décadas con el desarrollo económico de la región. La experiencia japonesa en América Latina, a pesar de estar marcada por constantes fluctuaciones y medida por múltiples factores -las grandes olas de emigración japonesa a partir del Período Meiji, los megaproyectos de los años sesenta y setenta, los altibajos económicos en ambos lados del Pacífico- ha sido en general positiva y de mutuo beneficio. Para Japón, América Latina es un proveedor fundamental de materias primas, productos agrícolas y bienes intermedios, además de un mercado clave para sus exportaciones. La ayuda exterior y la inversión extranjera directa japonesa en América Latina benefician a sectores cada vez más diversos y tecnológicamente avanzados, fomentando la transferencia tecnológica, la capacitación y el empleo.

Superado el ciclo de bajo crecimiento que afectó a ambas partes en los ochenta y noventa, Japón abrió en sus relaciones con América Latina una nueva etapa que persigue ampliar y profundizar la cooperación económica y política, o como señaló el Primer Ministro Shinzo Abe en 2014, iniciar “una vigorosa marcha adelante” en la región. Estrechar relaciones será fundamental para ambas partes, especialmente en un contexto en que la contracción del crecimiento global impone límites a las oportunidades comerciales que antes sobraban (Myers, 2016).

Tomando como eje la política exterior económico-comercial japonesa, el objetivo de este trabajo es analizar las relaciones económico-comerciales japonesas hacia la región latinoamericana en el SXXI; por un lado, indagaremos en los avances realizados en el ámbito del comercio e inversión del país nipón hacia América Latina en el SXXI; por otro lado, analizaremos el rol que cumple la cooperación, visualizada a

partir de la Ayuda Oficial al Desarrollo de Japón; principal instrumento diplomático nipón destinado a reforzar su inserción internacional.

Al hablar de las relaciones económico-comerciales entre Japón y América Latina, nos referimos a dos partes heterogéneas intra y extra-regionalmente, no solo desde el punto de vista de la cultura sino también de su geografía, sus procesos políticos, económicos, su realidad social y demográfica.

Conforme se estudiará en este trabajo, mi hipótesis afirma que las relaciones ente Japón y América Latina han estado caracterizadas por una combinación entre comercio, inversión y cooperación. Si bien existe una larga historia de intercambios comerciales y una política exterior económico-comercial activa hacia la región latinoamericana, es en el SXXI que comienzan a observarse signos de mayor intensidad e interés por América Latina, impulsados sobre todo por la necesidad de la nación asiática de encontrar nuevos proveedores de recursos naturales y de diversificar sus mercados; sin embargo, ello es aún insuficiente para afirmar que el vínculo sea estratégico o prioritario. Mi hipótesis sostiene que la política exterior japonesa hacia América Latina en sus principales aspectos de comercio, inversión y cooperación registra signos aún insuficientes para determinar un vínculo estratégico o preferencial con la región latinoamericana, a partir del SXXI.

El objetivo principal es analizar cómo se desarrolla la política exterior japonesa en su aspecto económico-comercial entendido como comercio, cooperación económica internacional e inversión en el SXXI hacia América Latina. Los objetivos específicos son: en primer lugar, identificar los antecedentes de la relación económica-comercial entre América Latina y Japón desde la Segunda Guerra Mundial hasta el SXXI; seguidamente analizaremos los vínculos comerciales y los principales Tratados de Libre Comercio de Japón con la región latinoamericana en el SXXI; a su vez, analizaremos que lugar ocupa la inversión extranjera directa japonesa en América Latina –Sogo Shoshas- en el SXXI; y por último analizaremos el papel de la cooperación –Ayuda Oficial al Desarrollo- en la relación Japón América Latina, en el SXXI.

Justificación y estado del arte

En cuanto a los estudios teóricos y empíricos realizados dentro de la temática de esta tesina, podemos encontrar desde la década de los 90 por ejemplo trabajos de Graciela Bonomelli (1992) “Japón- América Latina: bases y desafíos para el acercamiento económico”, “Japón en el nuevo orden mundial: tendencias de su agenda de política exterior” (1996), también trabajos pertenecientes a la autora citada anteriormente, que forman parte de los cuadernillos del CERIR.

Dentro del los cuadernillos del instituto del Servicio Exterior de la Nación, podemos observar escritos de Hiroshi Matsushita (1994) “Japón/América Latina. La construcción de un vínculo”; Keiichi Tsunekawa (1998) “Cambios y continuidad en las relaciones exteriores de Japón y sus implicancias para América Latina”.

Asimismo se pueden hallar compilaciones de índole mas político estratégico tales como la de Barbara Stallings y Gabriel Szekely (1993) “Japón, los Estados Unidos y la América Latina ¿hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?”

En relación a las relaciones económico-comerciales, podemos encontrar trabajos ya más actualizados pertenecientes al presente siglo, tales como: Yunyslka González Vaguéz (2011) “Un acercamiento a las relaciones económico-comerciales y

de cooperación entre Japón y América Latina y el Caribe”; Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2013) “Las relaciones económicas de Japón con América Latina y el Caribe. Nuevos senderos de crecimiento y países emergentes” de la XXXIX Reunión extraordinaria del Consejo Latinoamericano; “Cooperación y relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe” en Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe (2009-2010); Margaret Myers y Mikio Kuwayama “Una nueva fase en las relaciones entre Japón y América Latina y el Caribe” informe Japón- América Latina, febrero de 2016; y varios artículos del Doctor César Ross, tales como: “La política exterior japonesa hacia América Latina y el Caribe: entre la cooperación y los negocios” y “La cooperación japonesa hacia América Latina, 1992-2003: una aproximación cuantitativa” (2012), publicados en Política y Estrategia N° 110, Academia Nacional de estudios Políticos y Estratégicos (ANEPE).

Dentro de este conjunto de análisis en progresiva expansión, el presente trabajo pretende contribuir a plantear un diagnóstico de la situación actual en la relación entre Japón y América Latina, proponiendo interrogantes sobre las perspectivas futuras de esta relación especialmente desde el plano económico y comercial.

Marco teórico

En el presente estudio, se construyó un marco teórico basado en las obras de varios autores a la hora de conceptualizar nociones claves en la investigación. Por un lado es fundamental indagar sobre la política exterior, por otro lado, haremos hincapié en las relaciones económicas internacionales donde recurriremos al concepto de asociación estratégica para abordar el estado actual de la relación entre la región latinoamericana y Japón. A su vez tomaremos en consideración otros conceptos auxiliares como “enano político, gigante económico” (Bonomelli, 1996:6) adjudicado a Japón, para entender la importancia de las relaciones económicas comerciales a la hora de relacionarse con la región latinoamericana junto con la noción de “estado comercialista” de Rosencrance (1987). En base a los objetivos específicos planteados es que estudiaremos también el concepto de cooperación internacional, Ayuda Oficial al Desarrollo y Sogo Shoshas.

A la hora de abordar la política exterior encontramos diversas definiciones que nos permiten comprender mejor el concepto adoptado. Cuando descendemos al nivel del análisis micro-internacional, la literatura especializada nos induce a abordar el estudio de la política exterior de los Estados, por ser éste el núcleo principal de conexión entre la vida nacional y la realidad internacional. No obstante, lograr una definición precisa de la expresión política exterior, no resulta tarea sencilla (Calduch, 1993).

La política exterior debe comprender la política gubernamental en las relaciones con otros países, pero debe incluir también cuantos órganos estatales y/o sociales, distintos del Gobierno, desempeñan un protagonismo significativo en las relaciones que vinculan al Estado con otros miembros estatales de la sociedad internacional. La política exterior es aquella parte de la política general formada por el conjunto de decisiones y actuaciones mediante las cuales se definen los objetivos y se utilizan los medios de un Estado para generar, modificar o suspender sus relaciones con otros actores de la sociedad internacional. La principal característica de la política

exterior es su carácter estatal, ya que no puede disociarse de la política interior del Estado. Ambas se interfieren mutuamente, ya que no son más que dos facetas de una misma realidad política. La diferencia entre ambas es que, mientras la política interior se dirige a los individuos y grupos de una misma sociedad estatal, la política exterior está orientada a permitir la vinculación entre Estados (Calduch, 1993).

Para Rafael Calduch (1993) la política exterior, como toda política, se articula por una combinación de decisiones y actuaciones de los órganos estatales, de modo principal por parte del Gobierno. La política exterior incluye la determinación de los fines u objetivos que aspira a alcanzar cada Estado, pero debe también incorporar la especificación y utilización de los medios más adecuados para el logro de esos objetivos. Ya que si el país carece de una determinación de sus fines y objetivos, el Estado simplemente actuará reaccionando a los acontecimientos coyunturales, sin que pueda hablarse de una política exterior.

Siguiendo a Russel (1990) entendemos que la política exterior puede estudiarse a partir de tres dimensiones analíticamente separables –político-diplomática, militar-estratégica y económica- y que se proyecta al ámbito externo frente a una amplia gama de actores e instituciones gubernamentales y no gubernamentales, tanto en el plano bilateral como multilateral. Esta definición coloca especial énfasis a la implementación de la política externa acorde a su contenido.

En esta tesina, lo que nos interesa investigar son las características de la política exterior japonesa en el plano netamente económico y comercial, en particular cómo han fluctuado los vínculos de Tokio hacia América Latina a principios del siglo XXI, ya que como explica Yonosuke Nagai: “la diplomacia de la economía, por la economía y para la economía” fue la esencia de la política exterior japonesa en la pos guerra (Nagai, 1973).

Como explica Bonomelli (1996), en la segunda posguerra el perfil de inserción de Japón le fue impuesto a través de una Constitución Nacional que le prohibió hacer uso legítimo del derecho al recurso de la fuerza, y una protección militar bajo el paraguas estadounidense, que le otorgó al país un presupuesto libre de preocupaciones de defensa y por lo tanto de libre ejecutoriedad para consideraciones económicas. Sin embargo, mas allá de las circunstancias que lo condicionaron, Japón se erigió sobre un modelo de inserción internacional de bajo perfil político y elevado perfil económico o lo que la teoría tradicional de las relaciones internacionales denomina como “política mezquina” –opuesta a la “alta política”-. De este modo, Japón políticamente retraído, avanzó económicamente.

El bajo perfil fue expresado por Hiroshi Matsushita (1994): “Japón actuó en el orden internacional a base de construir los tres no: no decir nada, no hacer nada y no entrometerse en asuntos ajenos”. Por estas características le cupo a Japón la dote de “enano político” y “gigante económico”, incapaz de tomar una posición frente a cuestiones relevantes de la agenda internacional de los estados que avanzara más allá de lo meramente comercial (Bonomelli: 1996, 6).

Rosencrance (1987) afirma que al anteponer las interrelaciones económicas, en esta visión del mundo el rearme y el conflicto militar dejan de ser elementos de “alta política” internacional de Japón. Así, el país se transformó en “un próspero Estado comercialista” que adquiere por vía del intercambio las materias primas y el petróleo que en otros tiempos intentó conquistar por la fuerza. Cuando dicha visión

comercialista alcance la cúspide, habrá llegado el “período japonés” en la política mundial.

En esta línea, al hacer referencia a las relaciones económicas comerciales de un país, estamos hablando de transacciones económicas que involucran agentes de dos o más países. Las transacciones internacionales más comunes pueden tomar varias formas que van del comercio internacional de bienes y servicios y los movimientos de factores, a los flujos financieros y los movimientos de capitales. El comercio de Japón con la región latinoamericana incluye el valor de las exportaciones e importaciones, que determinará el nivel de apertura del país y el intercambio entre los dos; también analizar las transacciones de la inversión extranjera directa, lo cual se relaciona a su vez con la participación del sector empresarial en el comercio: Sogo Shoshas. Estas compañías son empresas generales de comercio que actualmente agregan conceptos novedosos en su operatoria como: promoción de los negocios, investigación y suministro de información, desarrollo de mercados y nuevos productos, incubación y administración de negocios, administración de riesgos, logística propia que permite bajar costos y disminuir tiempos de entrega, financiamiento convencional: aprovecha la capacidad financiera de la empresa, y organización y/o administración de proyectos a gran escala (Romero, 2011).

Por otro lado, veremos la importancia del rol de la cooperación económica dentro la política exterior japonesa en su relación con Latinoamérica. La cooperación internacional ha sido uno de los instrumentos más utilizados en las relaciones internacionales, es un tipo de ayuda voluntaria de un país donante hacia una población beneficiaria, que busca principalmente mejoras en la salud, educación, condiciones ambientales y desigualdades en el ámbito social y económico, entre otros. Es decir que podemos entender a la cooperación internacional como la relación que se establece entre dos o más países, organismos u organizaciones de la sociedad civil, con el objetivo de alcanzar metas de desarrollo consensuadas. También se refiere a todas las acciones y actividades que se realizan entre naciones u organizaciones de la sociedad civil, tendientes a contribuir con el proceso de desarrollo de las sociedades de países en vías de desarrollo, de esta manera, la cooperación puede darse en diferentes niveles, direcciones y formas. César Ross Orellana (2008) sostiene que la cooperación de Japón hacia América Latina, ha sido el principal instrumento diplomático nipón, destinado a reforzar de su inserción económica internacional (comercio, inversiones y préstamos) y una manera de mejorar su lugar en la jerarquía política internacional, mediante una modalidad que podría llamarse de “soft power”¹.

La política de cooperación internacional de Japón comenzó en 1954, manifestada a través de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). Ahora bien ¿Qué es la

¹ El “soft power” o “poder blando” es un término acuñado por Joseph Nye en 1990 en su libro “Bound to Lead: The Changing Nature of American Power”, que luego desarrollaría en 2004 en “Soft Power: The Means to Success in World Politics”. Según Nye, es la habilidad de un país para persuadir a otros a hacer lo que éste quiere sin uso de fuerza o coerción (“the ability of a country to persuade others to do what it wants without force or coercion”); es decir, es la capacidad para influenciar el comportamiento de otros y obtener los resultados que se desean. En el contexto de la post segunda guerra mundial, el llamado “hard power” quedó negado a Japón luego de su derrota, por lo que se puede decir que el mismo se refugió en un “soft power”, donde la “cooperación internacional, especialmente aquella destinada al desarrollo, se transformó en su principal instrumento” (Ross Orellana 2008).

Ayuda Oficial al Desarrollo? Es ayuda no reembolsable, asistencia técnica, ayuda en forma de préstamo y soporte financiero destinado a las organizaciones internacionales dedicadas al desarrollo y a las tareas de asistencia que tiene como objetivo principal la promoción del desarrollo y el bienestar económico. En el marco de este trabajo, analizaremos el papel de la cooperación –AOD- en la relación Japón-América Latina en el SXXI.

Según el tipo de vínculo que se de en estas relaciones se podrá plantear la existencia o no de una “asociación estratégica”. Definida como, “un vínculo muy estrecho construido a partir de un núcleo de convergencia alrededor de intereses comunes y que sobre todo aspire a lograr beneficios mutuos que a las partes por sí solas le serían más difíciles o costosos de alcanzar” (Llenderozas, 2004: 2). En otros términos, una sociedad estratégica implica trascender la relación bilateral a través de la identificación de objetivos comunes y acuerdos sustantivos sobre los medios a emplear así como también sobre los instrumentos necesarios para alcanzarlos (Llenderozas, 2004: 2).

Lorenzini (2011) explica que “las alianzas estratégicas se construyen sobre la base de una relación anclada en el diálogo, la consulta, la concertación y la cooperación. En ese proceso, la confianza es un elemento clave puesto que en la medida que las partes crean que su socio cumplirá con lo pactado, se reduce la incertidumbre sobre el curso de acciones de cara al futuro”. Como sostiene Lorenzini (2011) la idea de una alianza estratégica está surcada por la confianza pero también por similares acciones de inserción internacional.

Metodología

La metodología de investigación ha sido predominantemente cualitativa y descriptiva. Se realizó un análisis de fuentes bibliográficas y periodísticas referidas a las características de la política exterior económica y comercial japonesa hacia América Latina, y de sus relaciones económicas comerciales; también, se consideraron estudios de distintos analistas político-económicos.

A la hora de identificar los indicadores comerciales, el valor de exportaciones e importaciones, el intercambio entre los países, la IED entre otros, se recurrió a técnicas y herramientas propias del análisis cuantitativo, las cuales facilitaron reconocer datos de comercio exterior tales como: inversión extranjera, flujos comerciales, índices macroeconómicos de la época, entre otros.

En concordancia con el objetivo principal se utilizaron los siguientes indicadores: en lo que concierne al estudio de las relaciones económico comerciales de Japón, se consideró adecuado tomar en cuenta, el comercio de Japón con la región, es decir, el valor de las exportaciones e importaciones, el cuál determinó el nivel de apertura del país y el intercambio entre los dos; la inversión extranjera directa, relacionada a su vez con la participación del sector empresarial en el comercio (Sogo Shoshas); es decir, todas aquellas transacciones económicas que involucran, el comercio internacional (intercambio de bienes y servicios), los movimientos de factores, los flujos financieros y los movimientos de capitales entre la región latinoamericana y Japón en el período estudiado.

En lo que respecta a la política exterior, hicimos un análisis de los principales lineamientos que tuvo la política exterior japonesa a partir de 1945 hasta el Siglo XXI,

quienes fueron sus principales socios a lo largo de este período de tiempo y cuál fue el rol que le ocupó a América Latina; por otro lado, estudiamos la cooperación de Japón hacia Latinoamérica, principal instrumento diplomático. Estudiar la cooperación japonesa hacia la región, es analizar lo fundamental de su política exterior hacia esta región; el rol de la cooperación será desarrollado a través de su principal instrumento: la Ayuda Oficial al Desarrollo.

Es a través de estos indicadores que pudimos observar la vinculación del país nipón con la región latinoamericana en sus tres aspectos principales: comercio, inversión y cooperación.

La investigación se presenta como una herramienta que permitirá conocer una parte de la realidad japonesa en su relación con nuestra región. Este trabajo puede ser considerado como base para investigaciones futuras con nuevas direcciones y/o análisis del tema, así como utilizar la misma como archivo para otros más extensos en lo referido al análisis de uno de los países más importantes a nivel mundial.

La presente tesina se dividirá en cuatro capítulos y una conclusión general. Los capítulos contienen los siguientes contenidos:

El primer capítulo, hace hincapié en la política exterior económica y comercial japonesa y su vínculo con América Latina. Sus principales apartados serán por un lado, la historia de la economía nipona tras la segunda Guerra Mundial, tomando como principal eje la “Doctrina Yoshida”; y la evolución del comercio Japón – América Latina; las características y los grandes lineamientos de la política exterior japonesa en el SXXI; la nueva política comercial de Japón; una breve reseña histórica de las relaciones entre Japón y América Latina y la percepción que tiene de América Latina Japón.

El segundo capítulo se centrará en el comercio de Japón con América Latina en el siglo XXI propiamente, teniendo en cuenta los acuerdos económicos comerciales preferenciales como generadores de nuevos espacios económicos y los tratados de libre comercio firmados con la región latinoamericana.

El tercer capítulo aborda la inversión extranjera directa contemporánea en el siglo XXI, se analizarán los flujos de inversión, los tratados de inversión, y el papel de las empresas japonesas “Sogo Shoshas”.

El cuarto capítulo hace hincapié en la cooperación financiera, la Ayuda Oficial al Desarrollo japonesa en la región latinoamericana en el siglo XXI.

Por último, se exponen las conclusiones finales.

Capítulo 1 – Caracterización de la política exterior económica y comercial japonesa y su vinculación con América Latina desde la segunda post Guerra Mundial hasta el SXXI.

1.1. Características y grandes lineamientos de la economía y política exterior japonesa desde la segunda post guerra.

A partir de 1945, el perfil beligerante que había caracterizado a la política exterior japonesa fue reemplazado, junto a la ocupación de las Fuerzas Aliadas, por un eje diferente. Su perfil de inserción le fue impuesto a través de una nueva Constitución Nacional² – con la firma del Tratado de San Francisco el 8 de septiembre de 1951- que le prohibió hacer el uso legítimo del derecho al recurso de la fuerza³, amparándose en esta cláusula pacifista, Japón pudo evitar inmiscuirse excesivamente en los conflictos de la Guerra Fría y adoptar un perfil bajo en política internacional, dejando los temas de seguridad en un segundo plano mientras se daba prioridad a los temas económicos otorgándole un presupuesto libre de preocupaciones de defensa, aprovechando el paraguas de seguridad ofrecido por Estados Unidos. Con el establecimiento del sistema de Bretton Woods y las nuevas reglas establecidas en el sistema internacional, los gobiernos japoneses pudieron entonces centrarse en el comercio y el crecimiento económico (CIDOB, 2013).

Más allá de las circunstancias que lo condicionaron, Japón se erigió sobre un modelo de inserción internacional de bajo perfil político y de elevado perfil económico o lo que la teoría de las relaciones internacionales denomina como “política mezquina” – opuesta a la “alta política”- (Bonomelli, 1996). De este modo Japón, políticamente retraído, avanzó económicamente.

El bajo perfil ha sido expresado por Matsushita (1994): “Japón actuó en el orden internacional en base a construir los tres no: no decir nada, no hacer nada y no entrometerse en asuntos ajenos”⁴. Por estas características le ocupó a Japón la dote de “enano político” y “gigante económico”, incapaz de tomar una posición frente a cuestiones relevantes de la agenda internacional de los estados que avanzara más allá de lo meramente comercial (Bonomelli, 1996).

La lectura japonesa del mundo otorga un peso significativo a las relaciones comerciales y privilegia el *modus operandi* de la interdependencia económica en lugar del uso del recurso de la fuerza. El rearme y el conflicto militar dejan de ser elementos de la alta política e la agenda internacional de éste país dando lugar a la incorporación de una orientación diferente: el nacimiento de un “próspero estado comercialista” del que Japón es su principal representante (Rosencrance, 1987).

² Promulgada el 3/11/1946 y cuya entrada en vigor fue el 3/5/1947.

³ El artículo 9 de la Constitución Japonesa expresa: “... el pueblo japonés, aspirando sinceramente a una paz internacional basada en la justicia y en el orden, renuncia para siempre a la guerra como derecho soberano de la nación, y a la amenaza o al uso de la fuerza como medio para resolver las disputas internacionales.

Con el fin de cumplir el propósito del párrafo precedente, no se mantendrán fuerzas de tierra, mar ni aire ni otro potencial de guerra. No se reconocerá el derecho de beligerancia del Estado.”. (Departamentos de Información Pública y Asuntos Culturales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón).

⁴ Conferencia brindada con motivo de la Feria del Intercambio comercial Argentina-Japón 1994.

En este contexto, Shigeru Yoshida, quién presidió el gobierno entre 1946-47, escogió buscar la nueva razón de ser del país en “el sistema de libre comercio, centrado alrededor de Estados Unidos y Gran Bretaña”, donde pretendía hallar el espacio necesario para que Japón fuera nuevamente aceptado en la sociedad internacional (Masataka, 2000).

Como resultado de la estrategia conocida como “doctrina Yoshida”, la política exterior del Japón de la post guerra se enfocó en áreas de “baja política”, involucradas con los intereses económicos de Japón. Esto significa que la diplomacia utilizó los instrumentos económicos para proyectar a Japón a una posición internacional (Arase, 1995:203).

La doctrina del Primer Ministro Shigeru Yoshida fue concentrar a Japón en los asuntos económicos y dejar la seguridad en manos de los Estados Unidos, ya que de esta manera recuperarían su jerarquía económica mundial más rápido. En palabras del mismo Yoshida, “llegará el día cuando recobremos nuestro sustento. Esto puede sonar maquiavélico, pero dejemos en las manos de los americanos (nuestra seguridad) hasta entonces” (Pyle, 1992:26).

En este contexto, donde a Japón le fue negado el denominado “hard power”, el país se refugió en el “soft power”, donde la política exterior centrada en los intereses económicos del país asiático primaron.

La Doctrina Yoshida consiguió el consenso necesario y logró un gran éxito. En apenas dos décadas Japón consiguió la posición de segunda economía mundial y con ello un reconocimiento internacional perdido a causa de la guerra. Aprovechando su riqueza, el gobierno japonés amplió su influencia con aportes financieros, ya fuera en ayudas directas al desarrollo o a organizaciones internacionales como las Naciones Unidas o el Fondo Monetario Internacional, consiguiendo con esto un prominente poder blando.

En consecuencia, podemos decir que la política exterior japonesa a partir de la Segunda Guerra mundial, ha tenido tres características principales: primero la centralidad de los Estados Unidos, pilar central de la política exterior japonesa desde fines de la Segunda Guerra Mundial; la primacía de las herramientas económicas, a partir de la Doctrina Yoshida y el uso del poder blando; y por último, la restricción en el uso de la fuerza, como consecuencia del artículo 9 de la Constitución Japonesa.

La política exterior de Japón ha estado siendo formada crecientemente por consideraciones estratégicas, respecto del balance del poder e influencia en el noreste de Asia, particularmente con China. En el pasado las relaciones de Japón en el este de Asia eran primariamente determinadas por la conjunción de intereses mercantiles, así como estratégicos para los Estados Unidos. Ahora, ellos tienden también a reflejar una autoconciencia de competencia con China por la influencia estratégica en la región (Ross, 2012).

A partir del Siglo XXI se observa un más determinado empuje para una política exterior “independiente”, Japón está promoviendo una identidad diplomática más independiente en el mundo. Esto es un reflejo de la confianza de una nueva generación de políticos en asuntos internacionales, así como de la búsqueda de propósitos nacionales e identidad después de la desaparición del modelo económico japonés. Esto también se refleja en que se ha incrementado en la gente japonesa el sentimiento por la integridad del Estado-nación (Ross, 2012).

La concentración en Asia, es otro de los puntos a hacer hincapié, las iniciativas japonesas en respuesta a la crisis financiera de 1997, reflejan la alarma asiática ante la inestabilidad del Fondo Monetario Internacional a las condiciones regionales y la estabilidad política.

El estado de transición de la política japonesa doméstica, más que agregar claridad ha hecho más compleja la construcción de la política exterior. Las instituciones dominantes –el Partido Liberal Demócrata (PLD), las facciones, la burocracia- están aún a cargo, pero ellos se están volviendo más frágiles, menos cohesionados y menos jerárquicos. En el intertanto, las limitaciones de la coalición gobernante y la presión de los desafíos de la reestructuración de la economía doméstica han impedido una atención prolongada hacia la política internacional por parte de los líderes políticos mayores (Ross, 2012).

Japón está cambiando, después de años de una conducta internacional prudente y paralizados debates domésticos sobre política de seguridad, un amplio consenso se está formando para que Japón imponga su interés nacional más poderosamente (Ross, 2012).

Desde la segunda mitad de la década pasada, es dable observar que Japón se haya inmerso en un proceso de redefinición de su política exterior ante la necesidad de adaptarse a los profundos cambios regionales y globales. Ellos incluyen, entre otros, la respuesta ante el ascenso político y económico de China e India, en el marco de reconfiguración del orden internacional, ahora favorable a los países emergentes; a las dificultades que Japón enfrenta para superar la quiebra del ciclo de notable crecimiento económico y desarrollo que representó la “década perdida” de los años noventa y la mayor parte de la década siguiente.

1.2. La política exterior japonesa a partir del SXXI.

A inicios del siglo XXI la política exterior de Japón estuvo marcada, por un lado, por su relación con los Estados Unidos, con quien comparte valores fundamentales e intereses estratégicos. La alianza entre estas dos naciones es una “pieza clave” y el eje de la política exterior nipona. Japón considera que la nación norteamericana desempeña un papel muy importante para “asegurar la paz y prosperidad de Asia” y resulta indispensable para el desarrollo japonés.

La reunión con Obama, en febrero de 2013, reafirma el apoyo estadounidense a la política de reactivación económica propuesta por el Primer Ministro Shinzo Abe, que procura obtener seguridades del gobierno estadounidense de que podrá mantener aranceles adecuados para ciertos bienes sensibles (particularmente agrícolas), en las tratativas del TPP (Trans-Pacific Partnership), a las cuales ha expresado su interés en sumarse.

Por otro lado, los “socios estratégicos”⁵, Europa, interesados en fortalecer la estabilidad y prosperidad de la comunidad internacional; el interés japonés en establecer diálogos y cooperación con OTAN y las instituciones europeas. En la actualidad se está negociando un avance hacia “Japón – UE Acuerdo de Asociación Económica”, que busca un trabajo en conjunto en temas como: el cambio climático, medio ambiente, comercio, e-commerce, compras gubernamentales, mejoras en

⁵ Principales socios: Reino Unido, Francia, Alemania e Italia.

comercio e inversiones con eliminación de tarifas y barreras no arancelarias, mayores inversiones, etc.

Por último, la relación China – Japón, lo que se busca es avanzar en la construcción de relaciones mutuamente beneficiosas, basadas en intereses estratégicos comunes. La visita en mayo de 2009 del Presidente Hu Jintao al Japón, representó un gran adelanto en ámbitos como la cooperación en medio ambiente, energía y asuntos consulares y de crimen organizado, además de coordinación de posiciones en el contexto de las agendas internacionales.

Sin embargo, quedan viejas asperezas tales como el conflicto Senkaku – Diaoyu⁶, la preocupación China por un renacer del nacionalismo nipón (Ej.: modificación de la Constitución para permitir la formación de un Ejército nacional) y posiciones más asertivas de la nueva administración japonesa frente al conflicto. Reducción del intercambio comercial binacional, que afecta negativamente al Japón.

No obstante en este contexto, se considera esencial contar con la participación de China. Japón considera que únicamente cuando coopere con China para crear un orden –mientras profundiza su alianza con Estados Unidos- es que será posible crear redes en las cuales los países de la región, incluyendo a EEUU y China, deseen tomar parte espontáneamente. A esos efectos, concretar diálogos con Japón, EEUU, China y los actores más importantes de la región resulta crucial (SELA, 2013).

Tomando en consideración las características generales de la política exterior japonesa a partir de la Segunda Guerra y a principios del siglo XXI, América Latina ha comenzado a figurar entre las prioridades de la política económica y exterior japonesa. Japón considera a los países de la región como socios políticos fundamentales en la promoción –en Asia Pacífico y a nivel mundial- de su modelo de cooperación y gestión económica. La rápida recuperación latinoamericana luego de la crisis global de 2008-2009, sumada a años de pujanza y estabilidad, a la expansión de los mercados internos y a importantes avances en materia de empleo y pobreza han llamado la atención de amplios sectores de inversionistas japoneses.

En su evaluación de los procesos en marcha en América Latina, Japón reconoce avances en los procesos democráticos y el incremento de su presencia e importancia en la economía mundial. Señala el crecimiento de la región en los años 2010 (5,9%) y 2011 (4,3%) y pone énfasis en su carácter de exportadora de minerales, incluyendo tierras raras, energía y alimentos (SELA, 2013).

Arase (1995) asevera que la cooperación japonesa hacia América Latina es el principal instrumento de la política exterior nipona y que mediante ella se ha sustituido la denominada “Doctrina Yoshida”. La cooperación japonesa es una vía político – financiera para mejorar la posición de Japón para desarrollar su comercio y realizar proyectos de inversión directa (Ross, 2012).

⁶Disputa territorial de las islas Senkaku: disputa territorial en un grupo de islas deshabitadas, las islas Senkaku, que también se conoce como las Islas Diaoyu de China o las Islas Tiaoyutai por Taiwán. El archipiélago es administrado por Japón, al tiempo que se reclama tanto por la República Popular de China como por la República de China. La soberanía sobre las islas daría al propietario los derechos de pesca en las aguas circundantes. En septiembre de 2012, el gobierno japonés compró tres de las islas en disputa a su propietario privado, lo que provocó protestas a gran escala en China.

1.3. La construcción de un vínculo: breve reseña histórica de las relaciones entre Japón y América Latina.

Entre América Latina y Asia existieron contactos físicos y comerciales desde que el imperio español se expandió a Filipinas y a la cuenca del Pacífico. Los vínculos entre estas regiones surgieron fundamentalmente en el ámbito privado, con los comerciantes que desde México intercambiaban productos como el oro y la plata, a cambio de sedas y especias. No existía otro interés que no fuera el comercio; además, la lejanía, los altos precios de los fletes marítimos y las diferencias culturales generaron una carencia de políticas definidas entre las dos regiones (González Vaguéz, 2012)

Japón se distingue de sus vecinos asiáticos por sus lazos históricos con América Latina y por su compromiso de décadas con el desarrollo económico de la región. Por décadas Japón ha sido un importante socio comercial, fuente de financiamiento y oferente de ayuda exterior.

Los primeros contactos entre Japón y América Latina se remontan a principios del siglo XVI, fue en uno de los viajes que se realizaban a Nueva España (México) en las que se dio origen a las relaciones oficiales y comerciales con el entonces Shogunato de Tokugawa⁷.

La historia de las relaciones entre el Japón moderno y América Latina comenzó cuando el primero había puesto fin a su aislamiento internacional en 1868 bajo la presión de las potencias occidentales. Hacía medio siglo que los países latinoamericanos habían conseguido su independencia.

En esa época se inició en Japón el período de la Renovación Meiji (1867-1912)⁸, un proceso de modernización que trajo consigo cambios como la reforma agraria y la modificación de las relaciones socioeconómicas de los nuevos dueños de la tierra y los campesinos. Como consecuencia, comenzaron las migraciones tanto al interior de Japón como a nivel internacional.

Al abrir sus puertas al exterior por la presión de las potencias occidentales, Japón se vio obligado a firmar y aceptar tratados no igualitarios con estos. Los primeros tratados internacionales en firmarse con los países latinoamericanos se dieron a partir del SXVII: México y Japón firmaron en 1888 un tratado de amistad, comercio y navegación, el primero suscrito en términos de igualdad por los japoneses. Aunque la firma de este tratado igualitario fue un acontecimiento extraordinario, no jugó el papel preponderante que se proponía Japón, pues en los tratados renegociados en 1894, con Gran Bretaña y Estados Unidos, sólo se modificaron en parte los artículos no igualitarios. A partir de entonces, el país del sol naciente continuó acercándose a

⁷ Hacia mediados del siglo XII una guerra civil se desató promovida por los “shogunes” –título de los jefes provinciales-. El poder, siempre inestable pasó de familia en familia. Los shogunes consagraron el poder de la familia Tokugawa, que dirigió los destinos del Japón unificado entre 1604 y 1867 (Colazo, 2008).

⁸ El período Tokugawa tuvo como rasgo distintivo una paz perdurable, que se vio interrumpida a mediados del siglo XIX, cuando los Estados Unidos forzaron a los shogunes a aceptar determinados convenios comerciales. La situación planteó la irremediable occidentalización de Japón. En 1867 el último shogún Tokugawa fue depuesto y se inició un período reformador conocido como Meiji. Desde entonces, y por un breve espacio de tiempo, los cambios políticos y culturales fueron tan vastos que abarcaron prácticamente todos los aspectos de la sociedad japonesa.

otras naciones latinoamericanas, dando inicio por ejemplo a las relaciones diplomáticas con Perú en 1873, con Brasil en 1895 y con Argentina en 1898.

1.4. Antecedentes de la relación económico-comercial entre Japón y América Latina, desde la segunda post guerra hacia el SXXI.

La experiencia japonesa en América Latina, a pesar de esta marcada por constante fluctuaciones y mediada por múltiples factores –las grandes olas de emigración japonesa a partir del Período Meiji, los megaproyectos de los años sesenta y setenta, los altibajos económicos en ambos lados del pacífico- ha sido en general muy positiva y de mutuo beneficio (Myers, 2016).

Para América Latina, Japón ha sido por décadas un importante socio comercial, fuente de financiamiento, inversionista y oferente de ayuda exterior. Desde sus orígenes, los vínculos japoneses con la región fueron principalmente motivados por la compra de recursos naturales y las exportaciones de bienes y productos. Como podremos observar en el siguiente capítulo, para Japón América Latina es un proveedor fundamental de materias primas, productos agrícolas y bienes intermedios, además de un mercado clave para sus exportaciones. La ayuda exterior y la inversión extranjera directa japonesa en América Latina benefician a sectores cada vez más diversos y tecnológicamente avanzados, fomentando la transferencia tecnológica, la capacitación y el empleo.

Sin embargo, en este marco, cabe resaltar la existencia de un factor que, hasta hoy constituye un gran obstáculo para la penetración del mercado nipón: su sistema de distribución. Los productos extranjeros enfrentan fuertes barreras no arancelarias para penetrar estos sistemas, a partir de los vínculos privilegiados establecidos entre fabricantes y distribuidores. Asimismo, la pertenencia de numerosas empresas niponas a los principales grupos industriales (keiretsu) dificulta el acceso de las firmas extranjeras, ya que disponen de canales de distribución “cautivos” en sectores claves (Ej.: industrias automotriz, electrónica y química). Este cuadro se complementa con una compleja y sofisticada estructura arancelaria y para- arancelaria en el ámbito de las importaciones de alimentos (SELA, 2013).

Después de la Segunda Guerra Mundial, los vínculos entre la región latinoamericana y Japón cobraron particular intensidad. Como ya dijimos, la región latinoamericana constituía una oportunidad para satisfacer parte de las necesidades de la economía nipona, por esta razón los intercambios económicos entre Japón y Latinoamérica comenzaron a expandirse a ritmo acelerado. Durante esta etapa, la mayoría de los países latinoamericanos siguieron una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, como vía para la expansión y diversificación productiva. Esta estrategia tenía una marcada orientación hacia el mercado interno y privilegiaba al estado como agente responsable del desarrollo económico y social. Como resultado de esa política, se logró una expansión a niveles de producción industrial, un mayor dinamismo en el crecimiento del producto y la obtención de importantes avances sociales (González Vaguéz, 2012).

Japón había quedado completamente destruido al finalizar la Guerra, pero logró, en un período relativamente breve, reconstruir su economía y convertirse en una de las naciones industrializadas más importantes del mundo.

En ese contexto, las relaciones de Tokio y los países latinoamericanos se intensificaron. Durante los años cincuenta, América Latina proveía a Japón con el 9,8% de sus importaciones, fundamentalmente materias primas. A su vez, el 9,2% de las exportaciones japonesas estaban dirigidas a la región latinoamericana (Cobarrubias, 2005).

También en los años cincuenta, los países de América Latina constituyeron el destino de una proporción significativa de la Inversión Extranjera Directa de Japón. Esto coincidió con la primera etapa del proceso de industrialización de la economía nipona, que se caracterizó por la utilización intensiva de mano de obra. La vanguardia fue sin duda la empresa privada japonesa, las “sogo shoshas”⁹ (compañías de comercio exterior) que, como veremos en el tercer capítulo con mayor detalle, fueron los principales agentes de esta primera oleada de inversión japonesa en la región. Facilitando su trabajo a través de diversos canales, tales como el uso de la Ayuda Oficial al Desarrollo (ODA) y el otorgamiento de las concesiones de crédito de bajo interés. Estas empresas se encargaron de asegurar la provisión de recursos naturales a las empresas manufactureras niponas y de garantizar también los mercados para sus exportaciones (Matsushita, 2004).

El auge industrial tras la Segunda Guerra Mundial y la creciente demanda en América Latina por infraestructura logística y energética, entre otras cosas, permitieron que en los años sesenta y setenta las tasas de comercio bilateral crecieran un promedio de 15% al 20%. Las fuertes inversiones en la gran minería brasileña y chilena de los cincuenta y sesenta –entre los primeros grandes proyectos que Japón abordó en la región- reorientaron precisamente hacia la obtención de recursos naturales destinados a sustentar la producción industrial del país (Myers, 2016).

Así durante este período, la diplomacia japonesa hacia esta región se caracterizó por la alta prioridad dada a los intereses económicos y fue llamada “la diplomacia de la separación de lo político de lo económico” (Bonomelli, 1996). No obstante esta política de rasgos netamente económicos mostró su debilidad con la crisis petrolera ocurrida en 1973. Japón fue “convulsionado”¹⁰ verdaderamente

⁹ Las “sogo shoshas” tradicionalmente han tenido cuatro funciones básicas: comercio, financiamiento, información económica y organización. Estas empresas, que realizan operaciones en casi todo el mundo, se desempeñaron como “exploradores de avanzada” cuando Japón comenzó a invertir en América Latina entre los años 50 y 60 (CEPAL: 2010) Hoy actúan, sobre todo, como si fueran bancos de inversión y participan en forma directa en la administración de las empresas donde invierten.

¹⁰ Siguiendo la evolución de la posición internacional del Japón, Stephen Krasner elaboró un modelo, modificado más adelante por T. J. Pempel, en el cual explica que hay en el mundo tres tipos de países según su grado de influencia en las decisiones respecto de los asuntos internacionales de envergadura. “Makers” o “forjadores”: comprende a los países que ejercen su influencia y a veces imponen sus criterios a otros países, o sea los que formulan las políticas económicas internacionales. “Receptores”: países que se ven obligados a aceptar las decisiones internacionales sin poder participar en el proceso de toma de decisiones. Para estos, la política interna no tiene mucha relevancia y las decisiones económicas internacionales se las imponen desde afuera. En el medio, y entre ambos tipos “convulsionados”: si bien no pueden ejercer tanta fuerza como el primer tipo, tampoco son tan débiles como el segundo tipo. Esta tipología sirve como modelo para trazar la evolución de la política diplomática japonesa después de la Segunda Guerra mundial, ya que el país nipón ha sido uno de los pocos países del mundo que atravesaron estos tres niveles en un lapso relativamente breve. En el período que va desde los años después de la capitulación hasta el año 1969, Japón estuvo sometido fuertemente a la órbita norteamericana, siendo un país “receptor”. Pero hacia el año 1969, gracias al desarrollo acelerado del Japón durante la segunda mitad de la década del 50, su posición internacional mejoró convirtiéndose en un tipo de país “convulsionado”. Este crecimiento preparó la base para que

entonces, y una vez más buscó una diplomacia en procura de materias primas, virando su política hacia América Latina, a quien le otorgó el rol de suministrador de materias primas y mercado para los productos industriales japoneses, como ya lo había hecho en los primeros años de la post guerra. Sin embargo, la importancia económica de América Latina para Japón disminuyó en la década del 80 en lo que respecta a comercio e inversión, debido al deterioro económico conocido como la “década perdida” y también a la crisis de la deuda acaecida en 1982¹¹ (Matsushita, 2004).

La caída de la importancia de América Latina para el comercio japonés, en la década los ochenta, se notó mucho más en las exportaciones japonesas que en las importaciones. Lo cual afectó las inversiones japonesas y la instalación de nuevas empresas en la región y provocó un decaimiento de ímpetu que prevalecía en las relaciones económicas entre Japón y la región (Matsushita, 2004). Es durante esta etapa que se destaca el impacto negativo de los shocks petroleros de 1973 y 1979, el notable incremento del superávit comercial y la acumulación de reservas financieras. Lo que obligan a Japón a devaluar su moneda, para facilitar la disminución de los desequilibrios comerciales con Estados Unidos¹² (SELA, 2013).

A partir de la reversión de la dinámica de crecimiento del área, el comercio con Japón creció sólo un 2% en los ochenta y la participación del comercio con ésta economía en el total regional descendió al 4,5%. También se redujo el déficit comercial con respecto a la economía nipona (Cobarrubias, 2005).

En cuanto a la inversión, algunas compañías japonesas, los mayores inversores asiáticos, se retiraron de Latinoamérica, dadas las pérdidas ocasionadas por las condiciones existentes en la región. Dichas compañías se vieron obligadas a reorganizar sus subsidiarias en sentido, tanto de mayores, como de menores encadenamientos, e incluso, algunas se convirtieron en simples importadoras de productos terminados. De esa manera, comenzaron a buscar las contrapartes de su comercio e inversiones en el Sudeste de Asia, en China y Corea, que se encontraban geográficamente más cerca (González Vaguéz, 2012).

Desde principios de los años 90, si bien la economía japonesa se encontraba en una larga recesión,¹³ se iniciaron en los países de América Latina una serie de dinámicos movimientos de renovación, como por ejemplo, la adopción de una política

Japón se convirtiera en un gigante económico, llegando de tal manera a ser un “forjador económico”. La prueba más elocuente se vio cuando Japón fue elegido como uno de los miembros de la Conferencia de la Cumbre de los 7 en 1975 (Matsushita, 2004).

¹¹ Cabe mencionar que Japón, con sus abundantes recursos financieros, también contribuyó a realizar el Plan Brady para reducir la carga pesada de los países deudores de América Latina. Por ejemplo, la contribución japonesa en el momento de la aplicación del mismo a México, Venezuela y Argentina llegó hasta 3.500 millones de dólares, siendo el único país fuera de los organismos internacionales que colaboraban financieramente (Hosono, 199:19).

¹² El superávit comercial basado en un gran volumen de exportaciones a la Unión Europea y Estados Unidos genera fuertes tensiones con esos actores, conduciendo, por presión de los Estados Unidos a los “Acuerdos del Plaza Hotel” (en inglés Plaza Accord o Plaza Agreement), a ella asistieron los ministros de economía y gobernadores de los bancos centrales del Grupo de los Cinco (países G-5: Francia, Japón, Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos). Entre todos acordaron depreciar el dólar estadounidense en relación al yen japonés y el marco alemán interviniendo en los mercados de divisas. Esto ayudó a reducir el problema del déficit comercial de EE.UU. y demostró la voluntad de los gobiernos en los mercados de divisas para alcanzar sus objetivos macroeconómicos.

¹³ Si se tiene en cuenta los indicadores del PBI, con tasas de crecimiento que oscilan alrededor del 1%, empleo, deuda pública, deuda bancaria, etc. (SELA, 2013).

exterior pragmática, basada en la concertación internacional y la cooperación interregional, promoviendo activamente la democratización y las reformas económicas (González Vaguéz, 2012). Tales acciones contribuyeron tanto a la estabilidad económica como política, lo que hizo a la región más atractiva para el resto de mundo. En este marco, las relaciones bilaterales entre la región latinoamericana y con Tokio comenzaron a mejorar, a pesar de que la nación asiática estaba inmersa en una profunda depresión económica¹⁴.

Durante la primera mitad de los noventa, se registro una expansión importante en las exportaciones niponas a la región latinoamericana, mientras se estancaban las importaciones, lo que afianzó la situación de superávit favorable a Japón. Cabe destacar en esta época la emergencia de la crisis económica en Japón y la liberalización de los flujos de comercio en América Latina, como parte de las reformas neoliberales propias de la época (González Vaguéz, 2012).

También en este período, las exportaciones de América Latina a Japón seguían concertándose en materias primas, mientras se importaban mayoritariamente productos industriales. En aquel momento, se señalaba un doble desafío para la región: ampliar el volumen de las exportaciones a Japón y modificar su composición, incorporando mayor valor agregado (Cobarrubias, 2005).

En términos de inversión, Latinoamérica no formó parte de los sistemas de producción integrada establecidos por los inversores japoneses. Estas compañías prefirieron invertir en los que constituían sus principales mercados: América del Norte, Europa y Asia. Es así, como en 1999, del total de IED de Japón en el sector de manufacturas, el 46% se ubicó en América del Norte, el 37% en Europa, el 10% en Asia y sólo un 6% en Latinoamérica (CEPAL, 2000).

Es interesante destacar que Japón fue el primer país asiático que se convirtió en miembro pleno de la CEPAL (1976) con el objeto de contribuir tanto a promover la cooperación económica y técnica con los países latinoamericanos, como también al desarrollo estable de la región. Al mismo tiempo, desempeña un papel activo para estrechar lazos entre América Latina y Asia, aprovechando los foros de APEC y de FOCALAE¹⁵, además del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En general, para Japón, la región latinoamericana se convirtió en un espacio para la valorización de sus capitales a través de la instalación de bases de producción debido a la mayor competencia de otros productores asiáticos en el mercado latinoamericano y la necesidad de Tokio de asegurarse fuentes de abastecimiento de materias primas energéticas y de alimentos, pensando en su autosuficiencia alimentaria futura, que se encontraba en niveles críticos.

Superado el ciclo de bajo crecimiento que afectó a ambas partes en los ochenta y noventa, Japón abrió en sus relaciones con América Latina una nueva etapa que persigue ampliar y profundizar la cooperación económica y política.

¹⁴ Pese a esta situación de crisis, el crecimiento de las exportaciones en los años 90 duplica las de la década precedente. De igual manera, Japón cuenta con las reservas de divisas más altas del mundo (aproximadamente 461 mil millones de dólares) y constituye el primer acreedor mundial, multiplicando cuatro veces sus activos en el extranjero durante esa década; estos alcanzan a un valor equivalente a dos veces su PBI.

¹⁵ Foro para la Cooperación América Latina – Asia del Este.

1.5. La percepción de América Latina en Japón.

“Aparentemente lejanas, pero en realidad cercanas son las relaciones entre el hombre y la mujer”, reza un dicho japonés que el Embajador Masateru Ito utilizó en el aniversario nº 110 de amistad entre Japón y Argentina, dentro del marco sobre “América Latina y Japón, socios del siglo XXI”.

“Relaciones aparentemente lejanas, pero en realidad cercanas, ese refrán podría aplicarse a las relaciones entre América Latina y Japón”. Como explicó el Embajador, Japón es la antípoda de América Latina, de tal manera que físicamente se encuentra muy lejos una de otra. Sin embargo América Latina es una región muy cercana para Japón en el plano sentimental. A nivel mundial, es donde vive el mayor número de inmigrantes japoneses y sus descendientes.

Ito explica que América Latina es una región muy atractiva, ya que se encuentra en fase de gran transformación histórica, con lo cual su escala económica y potencial son enormes. Sus 550 millones de habitantes se equiparan a la población de ASEAN, pero en su PBI que ascendió a 2 billones 500 mil millones de dólares en 2005 es 2,8 veces mayor que el de ASEAN, de tal modo que América Latina es un mercado potencial gigantesco no sólo para el comercio sino también para la inversión.

La existencia de un “modelo japonés” de relacionarse con América Latina, es crecientemente reconocida por parte del gobierno japonés y los expertos en estudios regionales. Las actividades japonesas en América Latina se distinguen de varias maneras importantes. El embajador japonés en Argentina, Hitohiro Ishida, explica que Japón identifica a los países de América Latina y el Caribe como “socios que comparten intereses comunes” (2008), como democracias y economías de mercado, e intenta aumentar sus lazos con ellos. Esto es posible, entre otros factores, a través de una colectividad de japoneses y sus descendientes de más de 1.500.000 personas. Ishida manifiesta que la diplomacia de Japón hacia América Latina se basa en tres pilares fundamentales:

1) El fortalecimiento de las relaciones económicas. Japón considera a la región de América Latina y el Caribe como una importante fuente de abastecimiento de recursos naturales, materias primas y energía; como un mercado vital y un lugar para la producción de suma importancia. Nuestro deseo es lograr fortalecer los lazos entre el Japón y los países de América Latina y el Caribe;

2) La contribución al desarrollo estable de la región, para resolver los problemas regionales como la pobreza y la desigualdad social (a través de la cooperación económica y técnica);

3) La cooperación en los foros internacionales para la solución de los problemas comunes. Al tener América Latina democracias consolidadas y economías de mercado establecidas, Japón considera a los países de la región como socios con los cuales poder conversar sobre intereses comunes en la comunidad internacional.

La relación entre Japón y América Latina se ha desarrollado principalmente en torno a la dimensión económica, caracterizada por sus rasgos más visibles, comercio y cooperación, y casi desprovista de una dimensión política e ideológica.

Para Japón América Latina es muy importante ya que tiene la mayor capacidad del mundo para proveer a largo plazo los recursos energéticos, minerales y alimenticios que, al iniciarse el siglo XXI, es uno de los temas más inquietantes para la humanidad. Japón depende de la importación procedente de los países

latinoamericanos en casi 20% de su mineral de hierro, 50% del cobre, 52% de la plata, 68% de su molibdeno, 70% de su café y 20% de su soja. La tasa de autoabastecimiento de alimentos del Japón es apenas de 39% y la de energía es únicamente de 4%. De allí la importancia vital de asegurarse los recursos alimenticios y energéticos.

La región latinoamericana cuenta con 33 países independientes y sigue aumentando su peso relativo dentro del ámbito global. Por lo tanto, se reconoce cada vez más la importancia de esta región del mundo como socio en la comunidad internacional, existiendo un amplio espacio para trabajar juntos en asuntos globales. Además, América Latina es muy activa para promover la integración regional, contando con marcos multilaterales de integración, tales como el MERCOSUR, la CAN (Comunidad Andina de Naciones), UNASUR, entre otros, que prometen un progreso económico estable y dinámico. Asimismo en América Latina radican más de un millón y medio de japoneses y sus descendientes, o Nikkeis, representan un 60% del número total en el mundo. A su vez, 350 mil latinoamericanos de origen japonés se encuentran en Japón (González Vaguéz, 2012).

En la edición 2010 del libro azul de la diplomacia, el Gobierno del Japón pone énfasis en el hecho de que América Latina está incrementando su presencia económica en el mundo. Desde la perspectiva japonesa, los datos básicos que sostienen esta percepción son bastante claros: una población de 560 millones de habitantes, un PBI regional en crecimiento que actualmente es tres veces mayor que el de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y la presencia de recursos minerales, energéticos y alimenticios (MOFA, 2010).

Por otra parte, la región ha mantenido relaciones diplomáticas amistosas con el Japón y ha sido el hogar de la mayor comunidad de descendientes japoneses en el mundo. El crecimiento económico ha experimentado en los últimos años, así como los avances de la democracia, son factores que, vistos desde el Japón, dan más fuerza a la voz regional dentro del contexto global. El hecho de compartir valores básicos en la dimensión económica (economía de mercado) y política (democracia), hace que América Latina sea considerada por el Japón como un socio importante.

Para fortalecer las relaciones económicas con América Latina, el Gobierno japonés trata de brindar a las empresas de su país cierto apoyo para facilitar las operaciones en la región. En este contexto, Japón busca establecer y fortalecer los marcos legales necesarios –como los acuerdos de asociación económica o tratados bilaterales de inversiones- y promover el diálogo y la cooperación con los distintos países, tal como se verá en los próximos capítulos.

1.6. Reflexiones

En este primer capítulo abordamos las características de la política exterior económica y comercial japonesa y su vinculación con América Latina desde la Segunda Guerra Mundial hasta el siglo XXI. Como pudimos observar, a partir de la segunda guerra la política exterior japonesa se caracterizó por su bajo perfil político y un elevado perfil económico, incapaz de tomar una posición frente a cuestiones relevantes de la agenda internacional de los estados que avanzara más allá de lo meramente comercial. Ante esta situación, la Doctrina Yoshida jugó un papel fundamental, la diplomacia utilizó los instrumentos económicos para proyecta a Japón a una posición internacional, la política exterior entonces, se centró en los intereses

económicos del país asiático. La Doctrina fue un éxito, y en a penas dos décadas Japón consiguió la posición de segunda economía mundial.

La política exterior japonesa a partir de la segunda Guerra mundial, ha tenido tres características principales: la centralidad de los Estados Unidos, la primacía de las herramientas económicas y el uso del poder blando, y la restricción del uso de la fuerza.

A partir del siglo XXI estas características todavía siguen formando parte de la política exterior de Japón, sin embargo, se observa un más determinado empuje para una política exterior “independiente”, vislumbrado por ejemplo en la búsqueda de estabilidad política regional en Asia; su relación con Europa, existe un mayor interés japonés en establecer diálogos y cooperación con esta región; y la relación con China, en la que se busca avanzar en la construcción de relaciones mutuamente beneficiosas, basadas en intereses estratégicos comunes.

Dentro de estas características generales de la política exterior japonesa, para América Latina, Japón ha sido por décadas un importante socio comercial, fuente de financiamiento, inversionista y oferente de ayuda exterior. Los lazos japoneses con la región se remontan a casi siglo y medio atrás, época en la cual este país abrió relaciones con Perú (1873), México (1888), y Brasil (1895).

Los vínculos japoneses con la región fueron principalmente motivados por la compra de recursos naturales y la exportación de bienes y productos, es decir que la relación de desarrolló principalmente en la dimensión económica-comercial. La experiencia japonesa en América Latina, a pesar de estar marcada por constantes fluctuaciones y mediada por múltiples factores ha sido en general positiva y de mutuo beneficio, si bien como veremos en los capítulos posteriores, no suficiente para conformar una asociación estratégica. Superado el ciclo de bajo crecimiento que afectó a ambas partes en los ochenta y noventa, Japón abrió en sus relaciones con América Latina una nueva etapa que persigue ampliar y profundizar la cooperación económica y política. La cooperación es un elemento clave a la hora de hablar de asociaciones estratégicas; la colaboración y concertación de objetivos e intereses comunes y de los recursos que los socios movilizarán para alcanzarlos, será uno de los factores clave a la hora de analizar si existe o no una alianza estratégica entre Japón y América Latina.

El gobierno japonés considera que existe un “modelo japonés” de relacionarse con América Latina, si bien la relación se ha desarrollado principalmente en torno a la dimensión económica, el hecho de compartir valores básicos en la dimensión económica y política, hace que América Latina sea considerada por Japón como un socio importante; sin embargo, se detectan situaciones conflictivas para arribar a consensos que permitan profundizar más esta relación. Tanto Japón, como América Latina poseen un perfil distinto que conduce a divergencias en las prioridades en materia comercial, lo cual dificulta la formación de consensos.

Para poder abordar el tópico de si existe entre Japón y América Latina una asociación estratégica, en los siguientes capítulos examinaremos con mayor detalle los lineamientos generales de la política exterior comercial, de inversiones y cooperación japonesa con la región latinoamericana. Este ejercicio nos permitirá identificar las principales divergencias en esta área, así como los ejes sobre los cuales será necesario trabajar si se piensa construir una relación superadora del vínculo. La alianza estratégica, demanda voluntad política, un gran esfuerzo para identificar los intereses

y armonizar las posiciones de los actores involucrados y escoger los cursos de acción para alcanzarlos.

Capítulo 2 - Relaciones comerciales y TLCs de Japón con América Latina en el SXXI.

2.1. Los intercambios comerciales con América Latina en el SXXI.

En este capítulo profundizaremos el estudio de las relaciones comerciales entre el país nipón y la región latinoamericana, buscando dar respuesta a uno de los objetivos desarrollados en esta investigación: describiremos los vínculos comerciales y los principales tratados de Libre Comercio firmados entre Japón y América Latina en el SXXI.

Como ya expresamos en el capítulo anterior, el comercio entre Japón y la región latinoamericana consiste básicamente en el canje de materias primas por productos manufacturados, lo que para la mayoría de América Latina ello se traduce en un fuerte déficit en la balanza comercial. Como observaremos a continuación, a partir del siglo XXI, mas precisamente durante la década 2000-2015 el comercio de América Latina con Japón se expandió con una tasa de crecimiento mucho mayor que la correspondiente a los intercambios con Estados Unidos y la Unión Europea. En la segunda mitad de la década las exportaciones de América Latina a Japón más que triplicaron las realizadas a nivel mundial (SELA, 2013).

En la siguiente tabla podemos verificar los importantes avances registrados entre 2002¹⁶ y 2015 por las exportaciones e importaciones de América Latina¹⁷ al Japón¹⁸. En cuanto a las exportaciones desde América Latina hacia Japón, se puede vislumbrar que existió un aumento en el total de US\$7.771.187 en los años estudiados¹⁹ (Tabla N°1).

Tabla N°1. Exportaciones Totales de Asociación Latinoamericana de Integración hacia Japón - Valores en miles de US\$ 2002-2015.

País informante	2002	2015
Argentina	369.529	570.102

¹⁶ Se tomará en este caso el año 2002 y no desde el 2000 ya que la fuente de la que se obtuvieron las estadísticas aparecen los datos a partir de ese año.

¹⁷ Utilizaremos a modo de representación de América Latina, los países miembros de la ALADI, siendo ésta la fuente de los datos.

¹⁸ Las exportaciones latinoamericanas dirigidas a la región Asia Pacífico tienen como principales destinos de países: China en primer lugar que concentra el 58%, en segundo lugar Japón con el 18% y tercero, la República de Corea con el 10%. Es decir que el 86% de las exportaciones de la región latinoamericana están concentradas en esos tres países, ocupando Japón el segundo lugar (ALADI, 2014).

¹⁹ Según datos de la CEPAL (2015) la expansión del comercio global entre los años estudiados se vio negativamente afectada por el lento crecimiento de las economías desarrolladas, que ha tenido una influencia muy marcada por la gran participación de esos países en las exportaciones e importaciones mundiales. En el caso de las exportaciones japonesas, para el año 2000 representaron el 9% de la participación en el comercio mundial, mermando en un 4% para el año 2014. Este período de deceleración, en el caso japonés, se corresponde entre otros con la crisis de 2008 y 2009 y la irrupción de desastres naturales como el terremoto y tsunami en Japón en 2011. Para América Latina, la desaceleración global del crecimiento se ha traducido en una caída de la demanda y de los precios de las materias primas exportadas por la región. América Latina representó el 5% del comercio mundial, aumentando sólo un 6% para el año 2014, incrementando su dependencia a las exportaciones de productos primarios, que predominan especialmente en los envíos a Asia, y dentro de este continente a Japón particularmente. Tomando como referencia el año 2015, el total de las exportaciones de América Latina a nivel mundial fue de US\$ 480.201, correspondiendo a Japón 14.148.937 US\$ (CEPAL, 2015).

Bolivia	5.865	407.257
Brasil	2.097.954	3.376.234
Chile	1.927.979	5.479.384
Colombia	193.491	519.900
Cuba	26.752	-
Ecuador	97.853	330.893
México	1.194.213	3.011.832
Paraguay	8.134	78.731
Perú	372.608	1.092.168
Uruguay	14.037	11.206
Venezuela	69.336	-
Total	6.377.750	14.148.937

Fuente: elaborado a partir de los datos de ALADI –sistema de información de comercio exterior-
www.aladi.org

En el caso de las importaciones recibidas por la región latinoamericana desde Japón, podemos corroborar en la siguiente tabla un aumento de US\$13.393.863 dentro del período estudiado (Tabla N°2).

Tabla N°2. Importaciones Totales de Asociación Latinoamericana de Integración desde Japón - Valores en miles de US\$ 2002-2015.

País informante	2002	2015
Argentina	314.049	1.224.943
Bolivia	101.308	506.713
Brasil	2.451.989	5.082.851
Colombia	619.438	1.226.284
Cuba	68.884	-
Chile	533.725	1.663.885
Ecuador	413.881	700.740
México	9.348.555	17.368.173
Paraguay	66.072	216.049
Perú	411.106	1.067.413
Uruguay	26.693	85.264
Venezuela	435.911	-
Total	14.791.614	28.185.477

Fuente: elaborado a partir de los datos de ALADI –sistema de información de comercio exterior-

Sin embargo, a pesar de este aumento en el comercio entre el país nipón y la región, existe un importante déficit en la balanza comercial latinoamericana, como consecuencia de la importante diferencia en cantidad de importaciones en detrimento de las exportaciones, en la siguiente tabla (Tabla N°3) se puede observar con detalle los montos en los años analizados.

Tabla N°3. Balanza comercial de Asociación Latinoamericana de Integración – Japón – Valores en miles de US\$ 2002-2015

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2002	6.377.750	14.791.614	-8.413.864
2003	6.942.342	13.277.618	-6.285.276
2004	9.243.058	17.556.888	-8.313.830
2005	11.273.005	21.557.068	-10.284.063

2006	14.276.749	25.269.003	-10.892.254
2007	17.360.756	28.683.496	-11.322.740
2008	18.628.503	32.832.672	-14.204.169
2009	13.016.994	23.265.238	-10.248.244
2010	20.438.540	32.403.261	-11.136.476
2011	25.438.540	34.184.215	-8.745.675
2012	24.302.771	34.961.133	-10.658.362
2013	22.798.192	33.180.445	-10.382.253
2014	20.362.870	31.697.342	-11.334.472
2015	14.148.937	28.185.477	-14.036.540

Fuente: elaborado a partir de los datos de ALADI –sistema de información de comercio exterior-
www.aladi.org

En base a los datos proporcionados, podemos afirmar que el comercio de América Latina con Japón está creciendo, sin embargo el valor de las importaciones de América Latina es superior al de sus exportaciones a Japón, generando en la mayor parte de los casos importantes déficits comerciales. Esta asimetría afecta a la región, Japón resulta más importante como origen de las importaciones de América Latina que en carácter de mercado de exportación²⁰. Esta asimetría en términos del tipo de comercio, a su vez, limita el espacio para alianzas productivas, empresariales y para Joint ventures tecnológicos. Por lo tanto, diversificar las exportaciones desde Latinoamérica parece fundamental para aspirar no solo a una mayor presencia en las cadenas de valor japonesas sino también para construir alianzas empresariales más sólidas (ALADI, 2014).

A su vez, en las siguientes tablas se pueden apreciar las principales canastas comerciales entre la región latinoamericana y Japón, discriminado por país en porcentaje por producto y total. De lo que se desprende, en primer lugar la concentración de pocos productos –centrados básicamente en el sector de alimentos, minerales, energía y materias primas- a exportar por la región latinoamericana al país nipón. En segundo lugar también se observa una concentración en los productos importados por Latinoamérica, centrados principalmente en partes de vehículos, maquinaria, manufacturas de diverso tipo (hierro, acero, fundición), instrumentos de óptica, y diversos productos de la industria, entre otros (Tablas N° 4 y 5).

Tabla N°4. América Latina: principales productos de exportación a Japón por origen y destino, 2009.

País	Japón	Total
Argentina	Minerales de cobre (21,2%); Aluminio (16,1%); Maíz (12,4%)	49,90%
Bolivia	Minerales de metales comunes (92,9%); Semillas y oleaginosas (3,3%); Estaño (1,5%)	97,70%
Brasil	Minerales de hierro (48,3%); Despojos comestibles de carne (11,9%); Aluminio (5,7%)	66,00%

²⁰ Según datos recolectados en la ALADI (2012), Japón representa sólo el 2% del total de las importaciones de América Latina. En primer lugar encontramos a Estados Unidos con el 31%, seguido por América Latina con 19% y el Caribe, luego China y la Unión Europea con 14%, el resto de Asia Pacífico con el 11% y el resto del mundo el 9%.

Colombia	Café y sucedáneos (68,8%); Otros productos vegetales (12,8%); Ferroaleaciones (8,78%)	90,50%
Chile	Minerales de cobre (52,1%); Pescado (13,2); Madera (6,9%)	72,30%
Ecuador	Petróleo crudo (22,9%); Forraje para animales (18,6%); Frutas y nueces (17,7%)	59,30%
México	Equipos de telecomunicaciones (9,0%); Despojos comestibles de carnes (8,3%); Otros aparatos de medicina (8,2%)	25,60%
Paraguay	Semillas y oleaginosas (98,3%); Legumbres (0,3%); Otros productos vegetales (0,2%)	98,90%
Perú	Mineral de cobre (58,8%); Mineral de metales comunes (10,1%); Forraje para animales (7,9%)	77,00%
Uruguay	Aceites esenciales (55,5%); Madera (20,4%); Otros químicos (6,0%)	81,90%
Venezuela	Aluminio (33,5%); Mineral de hierro (28,2%); Ferroaleaciones (19,5%)	81,30%

Fuente: Elaborado por SELA a partir de datos de CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas COMTRADE. Ver Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011. Cuadro II.

Tabla N°5. América Latina: principales productos de importación desde Japón por origen y destino, 2009.

País	Japón	Total
Argentina	Vehículos terrestres, partes y accesorios (15,17%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (22,73%), productos químicos (5,59%), herramientas y artículos de cuchillería, artículos metal y mecánicos (2,42%), plásticos y sus manufacturas (1,75%), productos farmacéuticos (1,66%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (2,33%), caucho y sus manufacturas (1,56%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (0,46%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (2,11%)	31,49%
Bolivia	Vehículos terrestres, partes y accesorios (68,23%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (5,36%), caucho y sus manufacturas (2,75%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (5,93%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (1,79%)	84,06%
Brasil	Vehículos terrestres, partes y accesorios (16,36%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (11,67%), productos químicos (1,49%), plásticos y sus manufacturas (1,2%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (2,22%), caucho y sus manufacturas (0,95%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (3,58%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (2,78%), aeronaves y aparatos espaciales y sus partes (1,26%), combustibles minerales y aceites minerales (0,72%), muebles y mobiliario médico quirúrgico (0,40%)	42,63%

Colombia	Vehículos terrestres, partes y accesorios (14,13%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (11,57%), productos químicos (0,63%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (2,48%), caucho y sus manufacturas (11,71%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (18,5%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (6.66%)	47,18%
Chile	Vehículos terrestres, partes y accesorios (29,66%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (7,3%), productos químicos (3,6%), productos farmacéuticos (0,24%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (1%), caucho y sus manufacturas (6,26%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (2,58%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (8,21%), combustibles y aceites minerales (20,93%), productos químicos inorgánicos (3,6%), combustibles minerales y aceites (1,35%)	72,68%
Ecuador	Vehículos terrestres, partes y accesorios (54,16%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (10,63%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (0,28%), caucho y sus manufacturas (1,06%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (6.05%)	72,18%
México	Vehículos terrestres, partes y accesorios (17,49%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (7.37), plásticos y sus manufacturas (0,75%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (3,44%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (2,46%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (12,18%), juguetes y artículos para recreo y deporte (0,51%)	44,20%
Paraguay	Vehículos terrestres, partes y accesorios (45,42%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (2.55%), plásticos y sus manufacturas (0,28%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (0,17%), caucho y sus manufacturas (3,29%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (0,46%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (2,11%)	54,28%
Perú	Vehículos terrestres, partes y accesorios (55,18%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (9,36%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (1,09%), caucho y sus manufacturas (4,6%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (1,33%), manufacturas de fundición de hierro (4,62%)	76,18%
Uruguay	Vehículos terrestres, partes y accesorios (32,96%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (6,64%), plásticos y sus manufacturas (2,02%), productos farmacéuticos (0,48%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (4,51%), caucho y sus manufacturas (18,41%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (3,1%), pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos (2,45%), materias albuminoideas, productos a base de almidón o fécula, enzimas, colas y demás adhesivos (0,54%), manufacturas diversas bolígrafos, rotuladores y marcadores (0,36%)	75,47%
Venezuela	Vehículos terrestres, partes y accesorios (14,96%), reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (25,64%), productos químicos (1,5%), plásticos y sus manufacturas (1,57%), productos farmacéuticos (1,64%), instrumentos y aparatos de ópticas, fotografía, cinematografía (3,58%), caucho y sus manufacturas (3,75%), manufacturas de fundición, hierro, acero, tornillos, pernos, tuercas (2,89%), maquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes (0,94%), productos diversos de las industrias químicas (0,63%)	31,46%

Fuente: elaborado a partir de los datos de ALADI –sistema de información de comercio exterior-

Tomando en consideración los datos proporcionados, observamos que, para el año 2009, en el caso de las exportaciones de los países latinoamericanos seleccionados a la nación nipona, Bolivia, Colombia y Paraguay son las principales naciones que venden a Japón materias primas tales como minerales, semillas y oleaginosas, estaño, productos vegetales, café, etc. Mientras que en el caso de los principales países de Latinoamérica que importan productos japoneses, podemos encontrar a Bolivia, Perú y Uruguay, cuya principal canasta de productos a importar son: vehículos terrestres y partes de accesorios, reactores nucleares, calderas y artefactos mecánicos, maquinaria y materiales eléctricos, caucho y diversas manufacturas industriales.

Como explicamos con anterioridad, la principal razón del déficit en la balanza comercial entre Japón y América Latina, es la gran diferencia que existe en la cantidad y composición de exportaciones e importaciones, lo cual nos lleva a tener en cuenta la política proteccionista japonesa con respecto a sus sectores sensibles como causa de los déficits en la balanza comercial. Dentro de estos sectores, se destaca el correspondiente a los alimentos, el siguiente cuadro, permite ver a modo de ejemplo, entre otros artículos, los muy altos aranceles que obstaculizan el ingreso de productos lácteos, cereales y azúcares, mientras las importaciones de maquinaria eléctrica y no eléctrica, al igual que equipos de transporte, ingresan con arancel cero o muy reducido. Como consecuencia el incremento del comercio de América Latina con Japón no ha aumentado las oportunidades de diversificar las exportaciones de América Latina a ese destino, creándose así un déficit en el comercio bilateral con la mayoría de los países de la región (Ver Tabla N°6).

Tabla N°6. Aranceles medios aplicados NMF, por grupo de productos. Japón 2009.

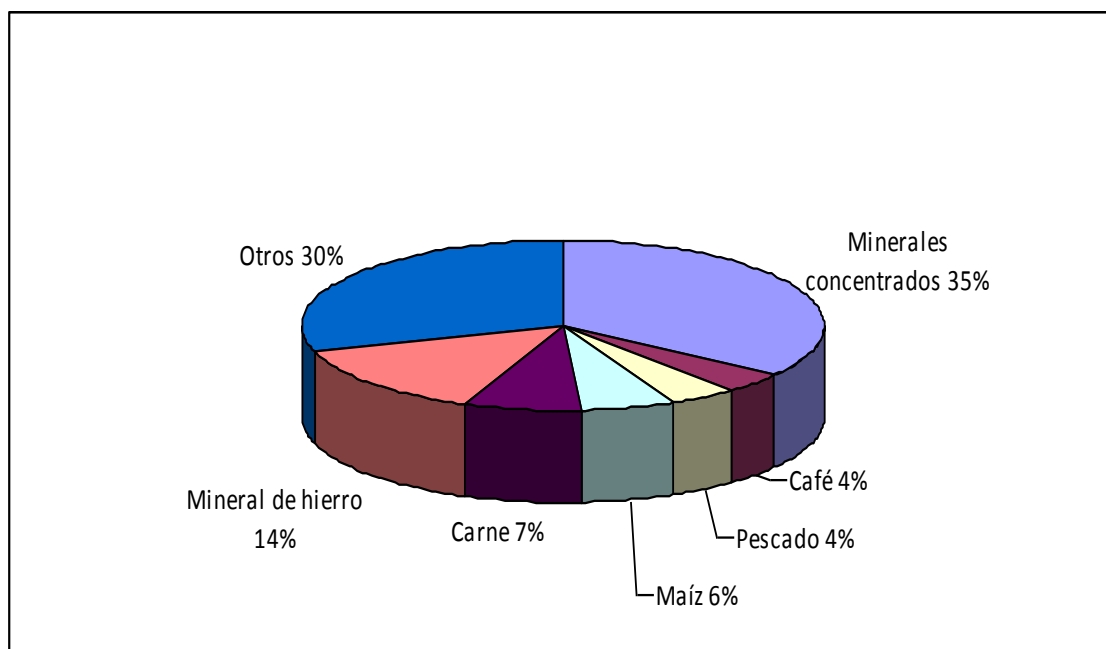
Todos los productos	4,90%
Productos animales	12,30%
Productos lácteos	147,50%
Frutas, vegetales y plantas	12,20%
Café y té	15,60%
Cereales y preparaciones	60,80%
Aceites y grasas vegetales	10,60%
Azúcares y confitería	32,50%
Bebidas y tabaco	14,20%
Algodón	0%
Otros productos agrícolas	5,70%
Pescados y productos pesqueros	5,50%
Minerales y metales	1,00%
Petróleo	0,60%
Productos químicos	2,20%
Madera, papel, etc.	0,80%
Textiles	5,50%
Vestuario	9,20%
Cuero, calzados	9,70%
Maquinaria eléctrica	0%
Equipo de transporte	0%
Maquinaria no eléctrica	0%
Otras manufacturas	1,20%

Fuente: elaborado por SELA a partir de OMC, World Tariff Profiles, 2010.

A partir de la segunda mitad del siglo XXI, los tres mayores productores regionales de materias primas –México, Brasil y Chile- representaron cerca del 75% de

las exportaciones totales de la región hacia Japón. En 2013, el 73% de los envíos regionales a Japón estuvo constituido por cobre, hierro, carne, maíz, café, pescado, aluminio, celulosa y petróleo. Podemos observar en el siguiente gráfico, cuáles son los principales grupos de productos regionales exportados a Japón (Gráfico N°1) (Myer, 2016).

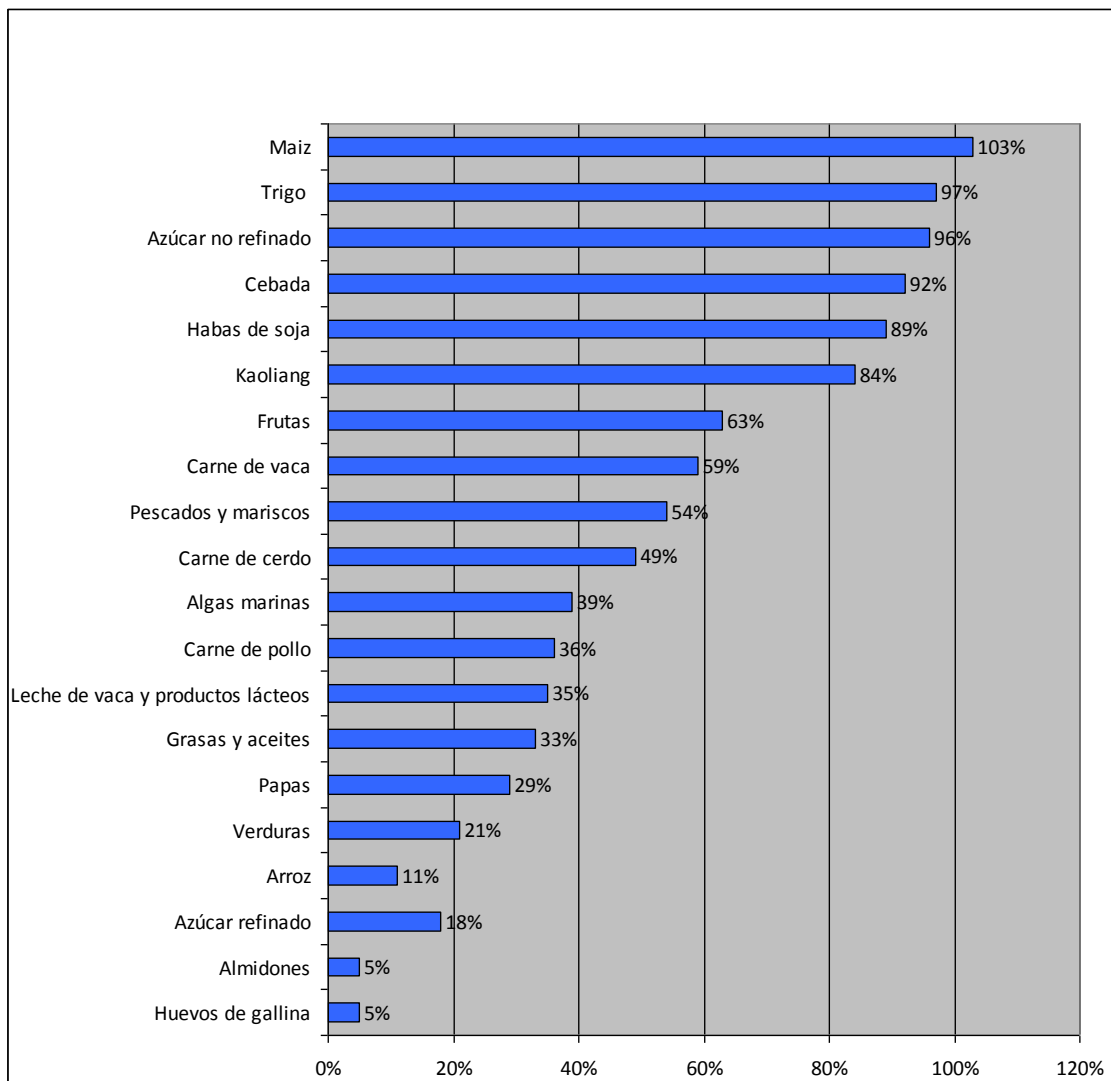
Gráfico N°1. Exportaciones regionales a Japón por grupo de productos, 2013 (%).



Fuente: Kuwayama, Mikio "The Japan modelo of economic engagement: Opportunities for Latin America and the Carabbean". Elaboración Margaret Myers y Mikio Kuwayama, con datos de Comtrade y otras fuentes. 2016

La canasta exportadora de la región latinoamericana hacia Japón es menos diversificada que la dirigida a Estados Unidos, la Unión Europea o su propia región. América Latina exporta a Japón productos que pertenecen sólo al 44% del universo arancelario (Kuwayama, 2013). Este reducido grupo de exportaciones expuestas en el gráfico anterior, tienen que ver con el consumo doméstico japonés de varios productos alimenticios, que tienen que ser satisfechos por importaciones. Esta creciente demanda para la importación ofrece oportunidades a América Latina, principales productores de los productos agrícolas demandados por Japón. A continuación, en el siguiente gráfico podemos observar el porcentaje de importaciones para el consumo doméstico en el año 2013 y sus principales productos (Gráfico N°2).

Gráfico N°2. Japón: dependencia de importaciones en el consumo doméstico del sector agrícola 2013



Fuente: elaborado por Mikio Kuwayama, Universidad de Hosei, Tokio, Japón. Marzo de 2013. Observatorio América Latina- Asia Pacífico (ALADI, CAF, y CEPAL) Embajada de Japón, Montevideo, Uruguay.

A su vez, el volumen de intercambio varía notablemente según el país. En el continente asiático, Japón es el principal destino para las exportaciones provenientes de Ecuador, Bolivia y Paraguay. Aunque en materia de comercio regional, China supera ampliamente a Japón. En efecto en el 2013 el comercio chino con la región ascendió a un total de US\$254.000 millones, resultado muy superior a los US\$64.000 millones de Japón, una diferencia entre las dos potencias asiáticas es que, en general los productos japoneses no son amenaza para el sector manufacturero latinoamericano. La canasta exportadora japonesa consiste fundamentalmente en productos de alta tecnología que requieren grandes capitales y que muy rara vez compiten con equivalentes latinoamericanos en mercados internos o externos. En ciertos países de América Latina se estima que la inversión japonesa facilita la exportación fabril. En efecto, las empresas japonesas que operan en el sector automotriz y electrónico latinoamericano normalmente abastecen al mercado interno y de terceros países, con lo que aportan a la balanza comercial y al ingreso de divisas. En 2013, las subsidiarias y filiales de corporaciones japonesas en la región latinoamericana tuvieron ventas totales por

US\$142.000 millones. De ese total, más del 53% -unos US\$75.000 millones- se exportó a Estados Unidos, la Unión Europea y el Lejano Oriente, en tanto que el 42% se vendió en los mercados internos. Las exportaciones a Japón representaron el 5% (Myer, 2016).

Un informe publicado en 2015 por la consultora PwC señala que en 2014 las marcas japonesas representaron cerca del 35% de la producción automotriz mexicana, de la cual el 80% se exportó a terceros mercados. Las importaciones chinas, en cambio, se consideran competidoras directas de la industria textil, acerera y del calzado, entre otras (Myer, 2016).

La visita realizada por el Primer Ministro Shinzo Abe en agosto de 2014, en la cual el mandatario realizó una gira por cinco países de la región, con la finalidad de sentar las bases para una mayor cooperación y comercio, dan clara muestra de las intenciones del país nipón de reforzar las relaciones comerciales: “Japón necesita fijarse más en América Latina para aprovechar las ventajas de crecientes flujos comerciales”, expresó Abe en el Foro Económico brasilero japonés. Según el Primer Ministro, el final de quince años de deflación en Japón abre un espacio para expandir el comercio y la inversión en Brasil, México y otros países de la región latinoamericana.

2.2. Los TLC y los tratados de asociación económica de Japón con América Latina.

La política comercial de Japón se basa en el sistema multilateral del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), que complementan sus acciones en el marco del mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) en el plano regional e introducen la variable de la bilateralidad con la formación de asociaciones económicas y tratados de libre comercio. Esta estrategia busca reactivar la economía mediante el impulso de la liberación comercial y convertirse en catalizador de la reforma económica, además de contribuir a que Japón influya de manera más directa en los procesos de decisión de la OMC (Urata, 2001).

Japón ha venido realizando numerosos esfuerzos para mantener dentro de su política comercial el régimen comercial multilateral, dando importancia a las acciones multilaterales. Pero, al iniciar la década de los noventa, se empezó a intensificar mundialmente la regionalización a través del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre diversos países y áreas.

En el “Informe del Comercio” de la OMC de la edición 2001 y 2002, se hace mención al aprovechamiento de los TLC, ya que se han convertido en una de las tareas más importantes para activar la economía de Japón, la optimización de los efectos sinérgicos de la actual política nacional y exterior, además de fomentar aún más la “armonía de las políticas entre las naciones”. Para lograr dicho objetivo, se realizan cambios en la política, siguiendo en la misma línea de aprovechar al máximo los diversos foros regionales y bilaterales, a pesar del pilar convencional establecido dentro del marco multilateral en materia de política económica exterior.

Mientras se hacen cada vez más estrechas las relaciones económicas de Asia, se incrementó la necesidad de concretar acciones para fortalecer la coordinación económica con esta región, con la finalidad de activar la economía japonesa, implementando elementos de crecimiento en dicha área. El marco concreto para promover la política económica exterior de esta índole, consiste en enfocar

principalmente las acciones multilaterales dentro de la OMC, y para consumirlas, se aprovechan las operaciones regionales y bilaterales como son el TLC y el Acuerdo de Coordinación Económica (EPA).

Como muestra la tabla a continuación, Japón es parte de 16 acuerdos de asociación económica. Los mismos contienen elementos de los acuerdos de libre comercio y desarrollo institucional que abarcan, entre otros, las inversiones, la competencia, los derechos de propiedad intelectual y el desarrollo de los recursos humanos. Además, mantiene varias negociaciones sobre acuerdos de asociación económica. Japón considera que esos acuerdos serán los instrumentos que contribuirán a una mayor liberalización del comercio a nivel multilateral (Tabla N°7).

Tabla N°7. TLCs establecidos por Japón.

Regiones	Países	Japón	Fecha en que entra en vigencia	Porcentaje de exportación e importación
Asia Pacífico	ASEAN	En vigencia	12/2008	14,60%
	Singapur	En vigencia	11/2002	2,30%
	Malasia	En vigencia	07/2006	2,80%
	Tailandia	En vigencia	11/2007	3,80%
	Indonesia	En vigencia	07/2008	3%
	Brunei	En vigencia	07/2009	0,30%
	Filipinas	En vigencia	12/2008	1,30%
	Vietnam	En vigencia	09/2009	1,10%
	India	En vigencia	08/2011	1%
	Australia	En vigencia	07/2014	4,20%
	Nueva Zelanda	En negociación	-	0,30%
	Mongolia	En vigencia	02/2015	-
América del Sur y América del Norte	Corea del Sur	Negociaciones suspendidas	-	6,20%
	Canadá	En negociación	-	-
	México	En vigencia	04/2005	0,90%
	Chile	En vigencia	09/2007	0,70%
	Perú	En vigencia	03/2012	0,20%
Europa	Colombia	En negociación	-	0,1
	Suiza	En vigencia	02/2009	1%
	Turquía	En negociación	-	-
	Unión Europea	En negociación	-	-
Otros	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)	En proceso de ratificación	-	24,60%
	Consejo de Cooperación del Golfo (GCC)	En negociación	-	8,40%
	Japón- China Corea	En negociación	-	-
	Alianza del Pacífico	País observador	-	-

Fuente: elaborada por SELA a partir de datos de los Ministerios de Relaciones Exteriores, Economía, Comercio e Industria del Japón; 2011 Jetro, Global Trade and Investment Report, Tokio Prensa latinoamericana. Actualizado en MOFA Japan.

En ese marco, Japón cuenta con dieciséis TLCs en vigencia, siete en negociación (con Nueva Zelanda, Canadá, Colombia, Turquía, la Unión Europea, países del Golfo Pérsico y Japón-China-Corea), uno con negociaciones suspendidas (Corea del Sur), y uno como país observador (Alianza del Pacífico).

Los Acuerdos de Asociación Económica que ha firmado Japón en la región latinoamericana, forman parte de la nueva estrategia de inserción internacional de Tokio, como una vía para hacer frente a la competencia mundial y para ubicar sus productos en una mejor situación, teniendo en cuenta que sus principales competidores en Asia ya tienen pactos de este tipo con algunos países de nuestro continente. A través de ellos, se ha incrementado el comercio entre las partes firmantes, en el marco de estos acuerdos se ha buscado una mayor integración de las empresas de ambas partes, en la cadena de valor global, el desarrollo de las economías de escala y el incremento de la productividad (González Vázquez, 2012).

Aparte de la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, los acuerdos de asociación económica japoneses incluyen otras medidas para fortalecer la relación económica, como la armonización de regímenes y la cooperación internacional. El mejoramiento del ambiente de negocios es otro punto original que está contemplado en un capítulo específico de cada uno de los acuerdos de asociación económica que ha firmado Japón (CEPAL, 2010).

El patrón de actividad de las empresas japonesas no está dominado por el comercio exterior con empresas de terceros países. Muchas de ellas tienen que salir de Japón para hacer negocios e invertir en un mundo donde la competencia global se incrementa día a día. Por esta razón, el acuerdo de asociación económica no busca sólo la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, sino también el mejoramiento del ambiente de negocios de las partes firmantes para fortalecer la relación bilateral (CEPAL, 2010).

Japón comienza a desarrollar una activa – si bien, selectiva- acción a favor del establecimiento de TLCs con países de la región latinoamericana, a partir de la segunda mitad del siglo XXI. TLCs con México (2005), Chile (2007) y Perú (2012)²¹. En 2012 iniciaron formalmente las negociaciones con Colombia con el mismo propósito, esperando su entrada en vigencia para el 2016. Con estos mismos países además, se negoció el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica.

A su vez, en junio de 2011, Japón propuso al MERCOSUR el lanzamiento de un “Diálogo MERCOSUR-Japón” para estrechar sus relaciones económicas. A fin de crear una relación de “ganar-ganar” el canciller Japonés Takeaki Matsumoto propuso el inicio de el diálogo para intensificar las relaciones económicas. “El Mercosur y el resto de los países de América Latina es un socio para Japón también como suministradores energéticos y alimenticios”, expresó Matsumoto. Si bien China es el principal destino de las ventas del Mercosur, por país con el 13,2%, en tanto Japón ocupa el octavo lugar con el 3,4%. Respecto de las importaciones del Mercosur, China es el principal proveedor con un 14,5%, y Japón el séptimo con un 3,4%. Empero, China no es sólo una amenaza, ya que en 2010 fue el segundo país que aumentó más las compras al Mercosur (48,5%) superada por Japón, que incrementó las compras al bloque un 67,4%, según el Sistema de Análisis de Información de Comercio Exterior (Alice Web),

²¹ Las fechas que se indican, corresponden a la entrada en vigencia de los Acuerdos.

dependiente del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX), que administra el comercio exterior brasileño.

Existen algunos países de América Latina con los que el sector privado japonés desearía que el gobierno negociara un acuerdo comercial para facilitar sus operaciones. El mayor beneficio esperado es la mejora del ambiente de negocios. En una encuesta realizada por la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) entre julio y agosto de 2009 en siete países de la región, un 71,9% de las empresas (120) respondió que la negociación de un acuerdo sería beneficiosa para facilitar sus operaciones en estos países. En los cinco primeros lugares de la lista se ubican: la República Bolivariana de Venezuela (91,7%), Colombia (88,2%), el Perú (85,7%), la Argentina (78,1%) y el Brasil (66,7%).

Sobre los efectos de un acuerdo comercial, un 73,3% de las empresas (115) respondió que esperaría la mejora del ambiente de negocios, lo que incluye la mejora en la seguridad jurídica en general y en los procedimientos aduaneros, entre otros. Aparte de que un 70,5% piensa que se beneficiaría de la liberalización arancelaria, casi un 30% de las empresas desearía que se mejorara la facilitación del movimiento de hombres de negocios y técnicos (JETRO, 2010).

Japón firmó el primero acuerdo de asociación económica “completo” con México en el 2004, tras aceptar la apertura del sector agrícola; comprendió cinco puntos principales: carne de cerdo y jugo de naranja (que ya eran comercializados) y carne vacuna y de pollo y naranjas frescas (productos que México deseaba introducir al mercado nipón). Haber obtenido ese acceso constituyó un importante avance ante el fuerte proteccionismo del mercado agrícola (SELA, 2013).

Este Acuerdo contempla no solo los elementos correspondientes al acceso a mercados de bienes y servicios (un TLC por vía de eliminación de aranceles). Parte de una concepción más amplia que además de promover mayor libertad de movimiento de productos, personas, servicios y capitales, tiene en cuenta las necesidades de mejorar el ambiente de negocios y establece instancias más amplias de cooperación bilateral (SELA, 2013).

Las razones fundamentales por las que Japón firmó este Tratado fueron: primero, obtener un mayor acceso al mercado mexicano; segundo, contar con una plataforma de exportación hacia los mercados de América del Norte y del Sur, mediante la red de TLCs que poseía México, y por último, eliminar las desventajas comparativas (aranceles, servicios, inversiones, etc.) de las empresas niponas frente a las estadounidenses y europeas en ese mercado (SELA, 2013).

Cabe destacar que en el primer año de entrada en vigor el volumen total del comercio entre las partes aumentó un 38,4%, mientras que en el segundo año creció 76,3% (CEPAL, 2010). El pacto incluyó el comercio de bienes, provisiones de servicios de áreas como el acero y los combustibles, coordinación de políticas de competencia, mejoras al ambiente de negocios, entrenamiento de recursos humanos y apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) (González Vaguéz, 2012).

Con este acuerdo, Japón tenía como objetivos conseguir un mayor acceso al mercado mexicano y con ello asegurar una plataforma de exportación hacia los mercados de América del Norte y América del Sur a través de la red de tratados de libre comercio de la nación latinoamericana y eliminar las desventajas comparativas (en aranceles, servicios, inversiones, compras gubernamentales, y demás) de las

empresas japonesas frente a sus competidoras de América del Norte y Europa por no tener un acuerdo comercial.

Para México, el TLC con Japón, el primero en Asia era una vía para expandir y diversificar el comercio y las inversiones en esa región. Así, completaba la lista de acuerdos con los principales países industrializados. Igualmente, México esperaba fortalecer la producción de productos de alto valor agregado en el país, atraer más capitales y utilizar varios mecanismos para aprovechar los beneficios de la liberalización y la apertura del mercado de mercancías, servicios y capitales a través de la cooperación.

En términos generales, los resultados del Acuerdo con México han sido positivos. En los primeros cinco años de vigencia²² (2005- 2010), las exportaciones japonesas se incrementaron un 60%, impulsadas especialmente por el sector automotor y los productos de acero. Por su parte, las exportaciones de México al país asiático aumentaron un 50%. Pese a dichos resultados, hasta el 2008, la balanza comercial de México continuaba sendo deficitaria (González Vaguéz, 2012).

El TLC con Chile en 2007 logró un marcado incremento de las exportaciones del país latinoamericano. Este acuerdo fue el primero firmado con un país de América del Sur y, en el caso de Chile, se sumó a la serie de tratados firmados con otros países de Asia como Corea (2004) y China (2006).

El Tratado incluye capítulos de acceso a los mercados, comercio de servicios, servicios financieros, inversiones o compras públicas, entre otros. En materia de acceso a los mercados, el acuerdo dispone que una vez que el mismo entrara en vigor, más del 70% de las exportaciones chilenas entrarán con arancel cero a Japón. Un 53% de los productos agrícolas entrará con arancel cero desde la entrada en vigencia y un restante 35% tendrá acceso preferencial a través de cuotas arancelarias. En cuanto a los productos japoneses, los bienes de capital, los automóviles y los productos de consumo final gozarán de apertura inmediata y los productos intermedios, industriales y más elaborados se irán liberalizando en distintos plazos. En cuanto a las medidas fitosanitarias, ambas naciones acordaron regular esta materia a través de la aprobación de protocolos sanitarios, de manera que este tema no resulte una barrera al comercio. El capítulo de compras del sector público garantiza el mismo trato a los empresarios de ambos países a la hora de participar en una licitación pública para la contratación de bienes y servicios. Con ello, alrededor del 90% de ambas economías quedarían mutuamente liberalizadas. Un dato interesante es que el acuerdo excluye productos que se encuentran subvencionados en Japón como el arroz, el trigo y el azúcar (ICTSD, 2007).

Las importaciones chilenas de productos nipones durante el primer año de vigencia del Acuerdo totalizaron los 2222,5 millones de dólares, mostrando una tasa de crecimiento de 72%, respecto al período anterior. Prácticamente se duplicaron las compras nacionales por bienes japoneses en relación a lo registrado anteriormente. Las exportaciones alcanzaron los 7669 millones de dólares, un 20% superior a las ventas realizadas a este socio comercial antes de acuerdo (González Vaguéz, 2012).

En general, el dinamismo durante ese primer año fue de 8,9%, representando un 11% de las exportaciones chilenas totales al mundo. De esta manera Chile tuvo una balanza comercial superavitaria con Japón que superaba los 5000 millones de dólares (González Vaguéz, 2012).

²² Este acuerdo fue firmado por las partes en 2004, y entró en vigencia en abril de 2005.

Lo bienes chilenos exportados a Japón se encuentran bastante concentrados. Durante el periodo julio de 2007 y junio de 2008 veinticinco productos representaron el 93,9% del total, destacándose los minerales de cobre y sus concentrados (57,7%). Este crecimiento comercial entre Chile y Japón se ha incentivado por las rebajas arancelarias otorgadas entre ambos países en el marco del Acuerdo (González Vaguéz, 2012).

El más reciente en su entrada en vigencia, el TLC Japón- Perú (2012), permitió profundizar en la estrategia de inserción comercial asiática de ese país, que presenta importantes cambios a partir de los primeros años del SXXI.

La entrada en vigencia del TLC entre Perú y Japón incrementará el comercio bilateral en por lo menos 25%, considerando el escenario más pesimista. Permite un acceso preferencial a un mercado consolidado a nivel internacional, el cuál además cuenta con una gran capacidad de consumo de productos con alto valor agregado. Este acuerdo permite que productos de interés del Perú como café, espárragos, sachá inchi, pota, aceite de pescado, cobre, plomo, zinc, maíz morado, maíz gigante del Cuzco, pez espada, entre otros, ingresen al mercado japonés con acceso preferencial. Además, en el sector pesquero la mayoría de especias de interés de Perú tendrán desgravación en el mercado japonés en un máximo de 10 años. Es la primera vez que un país logra acceso preferencia para la pota en el mercado japonés. Adicionalmente, las reglas de origen para exportaciones pesqueras son las más flexibles que ha otorgado Japón hasta la fecha, en beneficio del sector pesquero peruano.

Por otro lado, Perú se beneficiará con la posibilidad de acceder a tecnología de punta a menores precios, mejorando la calidad de vida de las personas y competitividad del país, con el mejor tratamiento arancelario que se otorga a productos como teléfonos celulares, computadoras, televisores, automóviles, maquinaria, entre otros.

Dicho tratado sumado a la red de acuerdos con los que cuenta Perú actualmente, los coloca en una situación ventajosa con respecto a otros países, convirtiéndolo en un destino atractivo de inversiones.

Japón ofrece a Perú una desgravación total de sus aranceles (en un plazo de 17 años) al 88% de sus líneas arancelarias. De otro lado, Perú otorgó a Japón acceso inmediato al 76% de sus líneas arancelarias. Los productos sensibles para Perú como productos agrícolas (lácteos, carnes, azúcar, productos pesqueros, calzados, entre otros) fueron excluidos de la negociación. Además, Perú ofrece desgravación inmediata y a 5 años a productos de interés de Japón como: teléfonos celulares, computadoras, televisores, productos laminados de acero o hierro, diversos aparatos electrónicos, entre otros. Asimismo, Perú atiende los principales intereses de Japón en el sector automotriz.

Japón es el quinto socio comercial más importante de Perú. Es resaltable el incremento alcanzado durante el 2011 en el intercambio comercial bilateral y el record en el valor de exportaciones, el cual se incrementó un 21% con respecto al año anterior, superando los US\$2 mil millones. Con la entrada en vigencia del Tratado se espera continuar con esa tendencia e impulsar nuevas exportaciones no tradicionales hacia Japón.

Por último, el acuerdo cuenta con disposiciones relativas a Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Defensa Comercial, Servicios, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Políticas de Competencia, Cooperación, Mejora del

Ambiente de Negocios, Medio Ambiente, Propiedad Intelectual, Compras Públicas, Procedimientos Aduaneros, Solución de Controversias y Asuntos institucionales.

2.3. Reflexiones

Teniendo en cuenta que la asociación estratégica implica un vínculo muy estrecho, construido a partir de un núcleo de convergencia alrededor de intereses comunes y acuerdos sustantivos sobre los medios a emplear, así como también sobre instrumentos necesarios para alcanzarlos (Llenderozas, 2004), tomamos, en el caso de América Latina y Japón, la dimensión económico-comercial como eje para evaluarlo, ya que ha sido una de las áreas más relevantes de la relación bilateral desde los principios de la relación. Las características más destacadas en esta dimensión son: las relaciones comerciales, entendido como intercambios comerciales, composición de la canasta de exportaciones e importaciones, los TLC firmados con la región, etc.

Para poder abordar el tópico de si existe una asociación estratégica entre América Latina y Japón fue necesario examinar los lineamientos generales de la política exterior comercial de Japón. Este ejercicio nos permitió identificar las principales divergencias en esta área, así como los ejes sobre los cuales será necesario trabajar si se piensa construir una nueva relación superadora del vínculo. Al evaluar detenidamente la dimensión comercial es posible afirmar que ambos actores han logrado establecer una vinculación positiva (Lorenzini, 2010: 18) a lo largo del SXXI, sin embargo insuficiente para afirmar que el vínculo constituya una asociación estratégica.

Una de las claves de la asociación estratégica, es la cooperación, es decir la colaboración, concertación de objetivos e intereses y de los recursos que los socios movilizarán para alcanzarlos (Lorenzini, 2010). En la dimensión económico-comercial esto implica, entre otros, aumentar los niveles de interdependencia económica, incrementar los intercambios, etc.

Analizando los vínculos comerciales y los principales Tratados de Libre Comercio de Japón con la región latinoamericana en el SXXI; podemos afirmar que el incremento que se ha logrado durante este último siglo en el comercio bilateral, no ha logrado aún estrechar los intereses comunes entre Japón y América Latina para que la coordinación de políticas sea posible, no existe una complementariedad de intereses compartidas por el país nipón y la región latinoamericana. En este sentido, se puede observar esta insuficiencia ya que no se ha logrado acordar mecanismos de consulta o diálogo a la hora de aumentar la diversificación de las exportaciones latinoamericanas a Japón. No se ha logrado modificar la concentración actual de los intercambios en un pequeño número de países, ni alterar el carácter inter industrial del comercio, donde América Latina sólo exporta a Japón productos primarios.

El establecimiento de estos canales de comunicación de consulta y diálogo permite la circulación y transmisión de la información para anticipar situaciones desfavorables a una de las partes, en este caso, expresado a través de los déficits en la balanza comercial entre Japón y América Latina. No es posible construir consensos en la dimensión económica – comercial, ya que tampoco se ha logrado modificar la política proteccionista nipona con respecto a sus sectores más sensibles (agricultura, etc.), siendo la principal canasta exportadora latinoamericana. Esto puede ser entendido si tenemos en cuenta que tanto Japón como América Latina poseen un

perfil distinto el cual conduce, a una divergencia en las prioridades en materia de política exterior, que dificulta la formación de consensos.

La región se beneficiaría de una mayor diversidad de importaciones y socios comerciales japoneses, y si bien es cierto que los Acuerdos de Asociación Económica con Perú, Chile, Colombia y México facilitan el comercio, estos acuerdos se fortalecerían con la adopción de disposiciones de comercio agrícola. El hecho que Japón sea el primer país asiático en firmar Tratados de Libre Comercio con los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico representa una oportunidad para fortalecer tanto las relaciones con estos países como la integración comercial al interior de la alianza. Esto se podría lograr por medio de la acumulación regional de normas de origen u otras políticas que hagan mas expedita la cadena de abastecimiento.

Desde el punto de vista de América Latina, existen importantes diferencias en los intereses y estrategias de inserción externa de países y subregiones, en un marco general compartido de notable expansión de los vínculos comerciales con Japón. En esta dimensión se observan claras dificultades, cuya superación requiere de un compromiso más profundo, la divergencia en el diseño de implementación de las políticas comerciales es un obstáculo que ambos deberán enfrentar si se quiere profundizar la relación. Existe una carencia de concertación de objetivos e intereses que aspire a lograr beneficios mutuos, si bien existe una confianza entre las partes y una relación de diálogo no es suficiente a la hora de concertar políticas comunes que beneficien a las dos partes por igual.

Capítulo 3 – La inversión extranjera directa y el rol de las Sogo Shoshas japonesas en América Latina en el SXXI.

3.1. Empresas e inversión extranjera directa nipona en América Latina.

A lo largo de las dos décadas pasadas las empresas transnacionales (ETNs) niponas modificaron su posición anterior, favorable a mayores inversiones en América Latina, dados los problemas que presentó nuestra región en la década de los 80, concentrando la localización de su inversión extranjera directa (IED) en Asia Pacífico. Ese proceso se ha consolidado y a partir del SXXI, cuentan en ese espacio geográfico con sólidos y extensos sistemas regionales de producción, situación que no se presenta en América Latina. En base a estas circunstancias, la región ocupa un papel menor en el conjunto del comercio externo nipón (SELA, 2013).

La participación asiática en la IED en América Latina comienza a tener relieve a partir del incremento del comercio birregional. Sin embargo, la presencia de IED nipona es aún relativamente reducida en nuestra región, donde no pudo contarse con un encadenamiento industrial y de inversiones en cascada de las características que tuvo el proceso de inversión generado en Asia Pacífico (SELA, 2013).

No obstante, como señala el informe del Ministerio de Relaciones Exteriores nipón, durante la segunda mitad del siglo XXI se observa una revalorización del papel que ocupa América Latina para Japón. Esta modificación de prioridades responde, entre otros, al creciente tamaño del mercado latinoamericano y a las perspectivas de un mayor crecimiento del consumo en los años venideros.

Como podemos observar en la siguiente tabla (Tabla N°8), el foco las inversiones externas niponas se han localizado principalmente en América del Norte sumando un total de US\$ 349.190, seguido por Asia US\$ 341.467 y Europa US\$ 323.863 a lo largo del siglo XXI (2000 – 2015). Estas regiones representan cerca de un 70% del total, el centro de gravedad de la IED japonesa. La región latinoamericana, en este caso, pasaría a ocupar el cuarto lugar en posición de inversión internacional japonesa, sumando un total de US\$ 135.614, seguido de Oceanía US\$ 71.284, África US\$ 6.315 y por último Medio Oriente US\$ 6.065. Este flujo de inversión en la región latinoamericana se mantuvo en cifras relativamente constantes entre los años 2000 a 2006, en los años 2007 a 2010 se puede apreciar un aumento significativo de IED, con una leve disminución en el año 2010. Sin embargo ya en los últimos años del siglo estudiado observamos que comienza a decrecer nuevamente la inversión, como producto de la desaceleración económica en la región latinoamericana y una baja en los precios básicos de exportación, según la CEPAL (2015).

Tabla N°8. IED total del Japón por País / Región (posición de inversión internacional) (Unidad: millones de US\$)²³

	Asia	América del Norte	América Latina	Oceanía	Europa	Medio Oriente	África	Total
2000	2.132	14.176	3.982	282	11.116	-42	-192	31.454
2001	7.797	7.631	4.276	670	18.280	-1	-184	38.469
2002	8.177	8.509	3.955	1.440	9.867	89	233	32.270
2003	5.028	11.003	3.150	1.139	8.326	-38	430	29.038
2004	10.531	7.601	3.120	1.856	7.537	-63	378	30.960
2005	16.188	13.168	6.402	943	8.230	542	25	45.498
2006	17.167	10.188	2.547	723	18.396	242	899	50.162
2007	19.388	17.385	9.482	4.204	20.965	958	1.101	73.483
2008	23.348	46.046	29.623	6.060	23.068	1.138	1.518	130.801
2009	20.636	10.889	17.393	7.629	17.830	575	-301	74.076
2010	22.131	9.016	5.346	6.407	15.043	-348	-372	57.223
2011	39.492	15.166	11.287	8.767	39.841	716	464	115.733
2012	33.477	35.768	10.454	11.075	31.017	447	116	122.354
2013	40.470	46.505	10.197	6.098	32.227	91	-537	135.051
2014	43.237	50.126	6.671	6.331	27.546	939	1.501	136.351
2015	32.267	46.013	7.730	7.661	34.574	1.268	1.237	130.750
Total	341.467	349.190	135.614	71.284	323.863	6.065	6.315	1.227.733

Fuente: elaborado a partir de JETRO Japan's Outward and Inward Foreign Direct Investment-
www.jetro.go.jp

Como expresamos, es a partir de la segunda mitad del siglo XXI, en el año 2008 aproximadamente que se observa una revalorización del papel que ocupa América Latina para Japón, aumentando considerablemente la IED en la región. Esta modificación de prioridades respondió no solo a la dimensión de las reservas latinoamericanas de minerales, energía y recursos naturales, sino también al creciente tamaño del mercado latinoamericano y a las perspectivas de un mayor crecimiento del consumo en los años venideros (SELA, 2013).

Este retorno, aún limitado, de las inversiones niponas a América Latina –que permite crear bases de producción que representan una valorización de sus capitales en la región- respondió también a la competencia que se establece con otras empresas e inversiones asiáticas, particularmente con las de China.

En este marco, con la excepción del sector de Maquilas²⁴ en México, donde conviven empresas manufactureras electrónicas, de tecnologías de la información y comunicación (TICs), etc., de origen nipón, chino y de otros países asiáticos- y en menor grado, en Brasil, donde están orientados a satisfacer las necesidades del

²³ Las cifras fueron publicadas por primera vez en yenes japoneses y se convierten a dólares estadounidenses utilizando Banco de Japón tipos interbancarios medio durante el período aplicable. Porque después de finales de 2014, las cifras reflejan la revisión anual, por lo tanto, algunos de ellos pueden ser diferentes de los de la versión anterior.

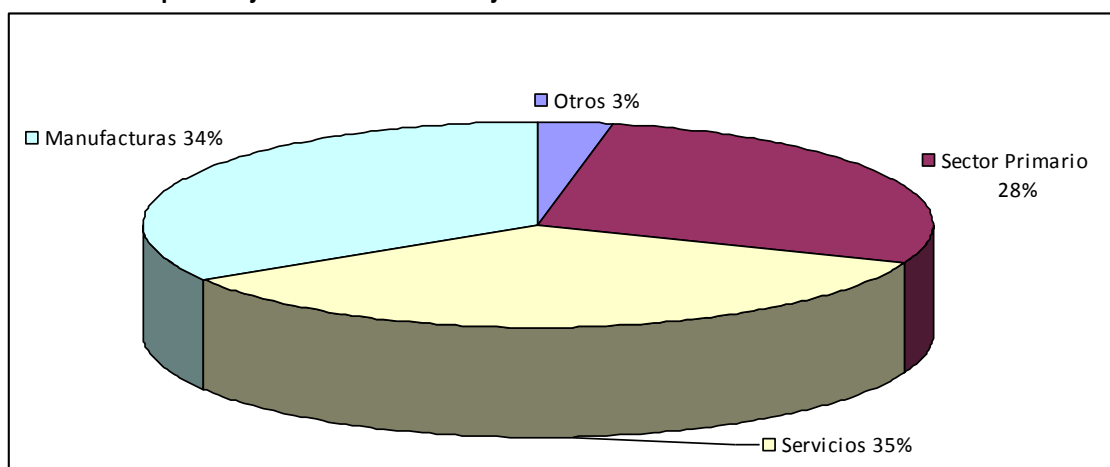
²⁴ Son Centros de trabajo cuya actividad se concentra en el ensamblaje, transformación y/o reparación de componentes destinados a la exportación, como condición necesaria y suficiente para su operación; gozan de un régimen discal de excepción lo cual les permite importar insumos sin pagar aranceles y exportar pagando solamente un arancel que fue agregado en México. Otro rasgo clave es que operan bajo el concepto globalizador de “aprovechar las ventajas competitivas” que en este caso es la mano de obra barata de los mexicanos (Tovar Montañez, 2002).

mercado interno- se observan pocas inversiones vinculadas a sectores de producción de alto contenido tecnológico, que pudiera contribuir, con medidas políticas adecuadas de nuestra parte, a una canasta de exportaciones latinoamericanas y caribeñas más diversificadas (SELA, 2013).

Sin embargo, cabe destacar que las empresas japonesas se distinguen fácilmente de sus contrapartes asiáticas por su volumen de inversión directa en la región. En el período 2011-2013, el flujo anual de inversiones desde Japón hacia América Latina promedió los US\$6.900 millones, superado sólo por China con US\$10.700 millones. Asimismo, el número de empresas japonesas con inversiones en la región se elevó de 1.262 en 2006 a 2.087 en 2014. Especialmente relevante para las perspectivas de desarrollo regional es el stock de IED disponible en Japón, con totales que alcanzaban los US\$120.000 millones en 2013 (Myers, 2016).

La inversión japonesa se distribuye de forma bastante pareja entre los sectores primario, manufacturero y de servicios, destinando cerca del 30% del total a cada sector, como indica el siguiente gráfico (Gráfico N°3) (Myers, 2016).

Gráfico N°3. Japón: Flujo de Inversión Extranjera Directa hacia América Latina



Fuente: Japan and Latin America and the Caribbean: Building a Sustainable Trans-Pacific Relationship, Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2013.

Los flujos mas significativos continúan configurando un patrón de fuerte concentración en un muy reducido número de países, y aún en esos países, Japón se encuentra dentro de los primeros cinco lugares en el ranking de IED internacional de los países que reciben la mayor parte de sus inversiones (SELA, 2013).

El siguiente cuadro, permite observar que los principales flujos de inversión en la región latinoamericana son dirigidos a México y Brasil²⁵. Siendo este último el mayor receptor de la región con un total de US\$ 40.535 en los años estudiados. Es a partir de la segunda mitad del siglo XXI, en el año 2011 donde se vislumbra un aumento considerable de casi el doble de flujos de inversión en Brasil. Mientras que en la región hubo un aumento constante desde el año 2008 al 2013, para luego disminuir en los años 2014 y 2015, que como explicamos anteriormente se debió a causa de la fase decreciente del precio de las materias primas que afectó la composición sectorial de la IED y las entradas en los sectores de recursos naturales perdieron relevancia. En un

²⁵ Se toman en consideración sólo estos dos países dentro de la región latinoamericana, ya que son los que presenta en su base de datos JETRO.

escenario en que el monto de la renta de IED se está reduciendo, las empresas transnacionales tienen, a lo menos, dos opciones: reinvertir una menor proporción de las utilidades o remitir menos utilidades. En el caso de América Latina y Japón, se observa que la tasa de reinversión está disminuyendo, lo que puede ser negativo para las economías receptoras (CEPAL, 2016).

El informe de la CEPAL, posiciona a Brasil como el principal receptor de capital extranjero en materia de inversión en la región, con un flujo total de US\$ 62.495 millones a nivel mundial en el año 2015, correspondiendo US\$ 1.412 millones a la IED japonesa. México es el segundo destino para IED, tanto a nivel mundial como en el caso japonés (CEPAL, 2016).

Tabla N°9. IED total del Japón por País / Región (posición de inversión internacional) (Unidad: millones de US\$)²⁶

	América Latina	México	Brasil
2000	3.982	377	-323
2001	4.276	1	864
2002	3.955	225	743
2003	3.150	372	1.068
2004	3.120	191	-65
2005	6.402	629	953
2006	2.547	-2.603	1.423
2007	9.482	501	1.244
2008	29.623	315	5.371
2009	17.393	211	3.753
2010	5.346	688	4.316
2011	11.287	264	8.290
2012	10.454	1.023	4.113
2013	10.197	1.750	4.037
2014	6.671	1.112	3.334
2015	7.730	989	1.412
Total	135.614	6.044	40.535

Fuente: elaborado a partir de JETRO Japan's Outward and Inward Foreign Direct Investment-
www.jetro.go.jp

Tomando los datos presentados, podemos decir que si bien América Latina no ocupa un lugar preponderante en los flujos de IED japonesa a nivel mundial, se concretan importantes inversiones en Latinoamérica, si bien mantiene su concentración en Brasil y México. De igual manera, se observa una preocupante participación decreciente de la IED japonesa en América Latina en los últimos años del siglo (Ver Tabla N°9).

La consideración del papel de las empresas transnacionales niponas en el comercio y las inversiones externas, requiere incorporarlas en un tapiz interactivo que tenga en cuenta la evolución del sistema internacional-global y el funcionamiento y configuración de sus vínculos, no sólo con el sector financiero y sus competidoras-

²⁶ Las cifras fueron publicadas por primera vez en yenes japoneses y se convierten a dólares estadounidenses utilizando Banco de Japón tipos interbancarios medio durante el período aplicable. Porque después de finales de 2014, las cifras reflejan la revisión anual, por lo tanto, algunos de ellos pueden ser diferentes de los de la versión anterior.

socias, sino también –en un lugar destacado- con las entidades del gobierno, a partir de la “asociación público-privada” (creación del Consejo para la Estrategia de la Inversión Extranjera”, en el 2008) en la cual basa Japón su actual estrategia de inserción económica externa (SELA, 2013).

En ese marco y como explicamos en el capítulo anterior, es preciso recordar que este país ha puesto en marcha una nueva política industrial en el año 2010, que proyecta incrementar sus exportaciones por vía de cinco sectores privilegiados: industrias vinculadas con la infraestructura; avances en el campo de la energía de última generación; industrias culturales (manga, moda y turismo); medicina y salud; y distintas tecnologías de punta (robótica, nanotecnología, industria aéreo-espacial, TICs).

3.2. El papel de las Sogo Shoshas.

Dentro del campo específico de las empresas, se destacan las Sogo Shosha (compañías de comercio: “Sogo”). Estas grandes empresas especializadas en el proceso comercial se iniciaron cubriendo el ámbito del comercio, financiamiento, información económica estratégica y organización, y no cuentan con perfiles comparables en otros países. Cubren un universo sumamente amplio, contando con estructuras de vinculación política y económica que abarcan la mayor parte del globo (SELA, 2013).

Estas compañías comerciales ubicaron sus operaciones iniciales de inversión en Asia y América Latina y el Caribe, con el propósito de obtener materias primas y/o crear plataformas de bajo costo laboral para el procesamiento de manufacturas de exportación (SELA, 2013).

Las Sogo Shoshas tradicionalmente han tenido cuatro funciones básicas: comercio, financiamiento, información económica y organización. Estas empresas, que realizan operaciones en casi todo el mundo, se desempeñaron como exploradores de avanzada cuando Japón comenzó a invertir en América Latina entre los años 50 y 60 (CEPAL, 2010).

Como explicamos en el marco teórico, son empresas generales de comercio que actualmente agregan conceptos novedosos en su operatoria como: promoción de los negocios, investigación y suministro de información, desarrollo de mercados y nuevos productos, incubación y administración de negocios, administración de riesgos, logística propia que permite bajar costos y disminuir tiempos de entrega, financiamiento convencional; aprovecha la capacidad financiera de la empresa, y organización y/o administración de proyectos a gran escala (Romero, 2011).

Estas organizaciones manejan entre 20 y 30.000 productos y han tenido muchas oportunidades de desarrollo porque van al mismo ritmo que las industrias domésticas y pueden promover el crecimiento de las mismas formando sus propios grupos empresariales (Romero, 2011).

Kawayama (1997) explica que “el poderío de las Sogo Shosha se deriva principalmente de su agilidad para actuar como intermediarias entre vendedores y compradores potenciales, con el respaldo de su completísimo sistema de información comercial, su eficacia en materia de transporte y almacenaje y su capacidad para proveer créditos de corto plazo destinados a financiar el comercio y otorgar financiamiento de mediano y largo plazo para financiar grandes proyectos. Además

mantienen vínculos con los bancos privados y enlaces con una amplia gama de empresas de producción y distribución”.

Cabe tener en cuenta que la IED nipona se lleva a cabo por una variedad de agentes y que éstos –en términos de liderazgo de los procesos- se han ido modificando a través del tiempo. Por ejemplo, las primeras dos fases de la industrialización japonesa fueron básicamente canalizadas hacia el exterior por las Sogo Shoshas. En el SXXI, además del papel que siguen cumpliendo estas compañías, es necesario tener en cuenta el de otras empresas, por ejemplo, Toyota y Honda en el sector automotriz o NEC, Sony, Matsushita en la electrónica, que han logrado incrementar su capacidad productiva y ampliar el rango de sus actividades (SELA, 2013).

Partiendo de un modelo “tradicional” –negocios domésticos, exportación, importación, etc.- las Sogo Shoshas ha evolucionado a través del tiempo, incorporando múltiples funciones. Entre ellas, cabe citar la promoción de negocios; información e investigación; desarrollo de mercados; incubadora de negocios y gestión; organización de Joint Ventures; gestión de riesgos; finanzas y logística y organización de proyectos de amplia dimensión económica (SELA, 2013).

Entre las empresas más antiguas se destacan SUMIMOTO (1585), ITOCHU (1858), MITSUBISHI (1870), y MITSUI (1876). Durante las últimas décadas (desde los años 90 hasta el SXXI), las operaciones de negocios japoneses crecieron sustantivamente en el campo de las TICs; la logística; el financiamiento; la bio y nano tecnología y las industrias relativas al medio ambiente. En todos estos sectores, las Sogo Shoshas han encontrado la forma de participar en importante grado (SELA, 2013).

Características relevantes que presentan estas corporaciones corresponden a su capacidad para operar cualquier tipo de productos aún cuando estos puedan necesitar además, dar solución a complejas situaciones de transporte y poder trabajar en distintos modelos de negocios, abarcando distintos tipos de escalas (global, nacional, etc.) (SELA, 2013).

Resulta de interés para América Latina destacar las posibilidades que ofrecen estas compañías en este punto. Por ejemplo, en el caso de operaciones con bio etanol en Brasil, la corporación ITOCHU incorpora capital para la producción y venta, mientras la misma compañía actúa como agente inversor, organizado y comercializador en el caso de minas de hierro en ese país. SUMIMOTO, adquiere una parte sustantiva de sus acciones en la mina de San Cristóbal en Bolivia, mientras que la división de alimentos de MARUBENI se asocia con Molinos Cañuelas en Argentina para la ampliación de su producción y posterior distribución externa. Por último, resulta relevante señalar su capacidad de financiamiento (durante el 2010 realizaron inversiones del orden de los 28.000 millones de dólares) (SELA, 2013).

El tipo de empresas presenta importantes oportunidades para el comercio exterior latinoamericano, dada la escala de sus operaciones y el conocimiento de los mercados externos, así como su capacidad de distribución y representación. Cuentan con gran experiencia en la venta de numerosos productos, diferentes entre sí y en distintos destinos; un notable nivel de información y contactos relevante en gran parte del mundo. Se destacan asimismo, por su conocimiento del perfil de los consumidores; las normas nacionales y los aspectos culturales de la interacción (SELA, 2013). A modo de muestra, en la siguiente tabla se pueden observar ejemplos seleccionados de las operaciones de las Sogo Shoshas en países de América Latina (Tabla N°10).

Tabla N° 10. Operaciones de Sogo Shoshas en América Latina (ejemplos seleccionados) 2013.

País	Sogo Shosha	Actividades de negocios realizadas
Argentina	Sojita	Agro negocios (producción agrícola y venta al exterior).
	Toyotatsusho	Desarrollo de depósito de litio.
Brasil	Mitsubishi	Explotación de tierras raras.
	Sojita	Producción de bio etanol-
	Sojitz + Marubeni	Producción de materiales para la producción de caucho sintético.
Bolivia	Mitsubishi + Sumimoto + Jogmec	Desarrollo de carbonato de litio.
Chile	Sumimoto	Desarrollo de minas de cobre.
Colombia	Itochu	Producción y exportación de flores.
Perú	Mitsubishi	Preservación de forestas.
	Marubeni	Plantas de purificación de agua.

Fuente: elaborado por SELA, 2013. Tsuyoshi Sato. "The Sogo Shosha. Challenge in the Era of Change", conferencia dictada en la Especialización en Economía y Negocios con Asia Pacífico e India, UNTREF, Julio 2011.

Poner énfasis en la evolución futura de los negocios –tema de permanente preocupación en Japón- , ubica a las Sogo Shoshas en un lugar privilegiado, si se desea concebir operaciones que tengan en cuenta los cambios por venir y como son éstos percibidos en ese país.

Para su localización la IED japonesa en América Latina siguió –además de requisitos hoy universales: estabilidad política y económica; recursos humanos preparados; infraestructuras moderas y adecuadas, etc.- ciertos criterios. Ha preferido realizar inversiones en países que efectuaron reformas de apertura de sus economías; en aquellos que constituyen centros de distribución o plataformas de acceso a terceros mercados; en los que ofrecen nodos de acceso al Pacífico y/o a subregiones de América Latina; a los que poseen una abundando oferta de recursos naturales o constituyen grandes mercados. Este espectro contribuye a identificar cuáles pueden ser los distintos factores de atracción, en cada caso, para nuestros países (SELA, 2013).

Si bien por su carácter la IED japonesa tiende a privilegiar países, regiones y sectores de mayor desarrollo, existe allí un espacio a relevar para los países de la región latinoamericana. Lo será no sólo en términos del interés por sus mercados, sino por los ámbitos de acción que se presentan en el nuevo contexto internacional (cambios en la distribución del poder); en el económico-financiero (nuevos actores, en competencia); en el productivo (descentralización de las cadenas de valor internacional; terciarización de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) y en la flexibilidad y multidimensionalidad que pueden adoptar en su actividad las organizaciones sociales y económicas (SELA, 2013).

3.3. La nueva estrategia japonesa de inversión.

A mediados de 2008, Japón anunció la utilización estratégica de sus tratados bilaterales de inversión. La región latinoamericana necesita tener en cuenta esta nueva estrategia japonesa. La liberalización, protección y facilitación de las inversiones se encuentran estipuladas en un capítulo de los acuerdos de asociación económica

firmados por el Japón. Sin embargo, la negociación de un acuerdo de este tipo no siempre es viable, dada la amplia variedad de temas que incluye. En estos casos, una alternativa adoptada por el Japón es la negociación de tratados bilaterales de inversión.

Las características del tratado bilateral de inversión son: trato nacional y trato de nación más favorecida a las inversiones desde el momento en que se autorizan; amplia prohibición de requisito de desempeño (local y exportador); protección de las inversiones (indemnización por expropiación, libertad para la transferencia de dinero al exterior, protección contra disturbios y demás); mecanismo de solución de controversias entre gobierno e inversionista; y el establecimiento de un subcomité para la mejora del ambiente de inversiones según datos del METI (2009).

Japón ya tiene definidos los criterios para determinar los candidatos de sus próximos tratados bilaterales de inversión y algunos países de América Latina con recursos naturales y alimenticios ya están en la mira.

En el contexto de su nueva estrategia de inversión, Japón toma en cuenta cinco criterios básicos:

- 1) inversiones japonesas acumuladas en el país y expectativas de aumento de dichas inversiones;
- 2) necesidad de mejorar el ambiente de inversiones y solicitud del sector industrial japonés;
- 3) importancia del país como proveedor de recursos mineros y energéticos;
- 4) capacidad de gobernanza y estabilidad política del país, y
- 5) significado político y diplomático (CEPAL, 2009).

En América Latina, Colombia pretende seguir los pasos del Perú y actualmente se encuentra negociando un acuerdo de este tipo con Japón. En la lista de candidatos también están la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela²⁷.

El mejoramiento del ambiente de negocios a través del acuerdo de asociación económica es un punto original dentro de los acuerdos firmados con Japón. El acuerdo de asociación económica no busca solo a liberalización y facilitación de comercio y las inversiones, sino también el mejoramiento de las partes firmantes para fortalecer la relación económica bilateral.

A fines de 2008, comenzó a funcionar el Consejo para la estrategia de la inversión extranjera. En este contexto, la alianza público-privada de Japón ha venido estudiando las dificultades que existen para fomentar la inversión en América Latina. Este Consejo está liderado por el Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA) y el Ministerio de Economía, Comercio Exterior e Industria (METI) por el lado gubernamental y cuenta con la participación de las principales instituciones de asistencia a los sectores público y privado, como la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) y el Japan Bank for International Cooperation (JBIC), entre otras. El sector privado está representado por *Nippon Keidanren*, el mayor gremio económico del país, y otras asociaciones empresariales relacionadas con la temática de inversiones (CEPAL, 2010).

²⁷ Según información del diario financiera japonés Nihon Keizai Shimbun (edición online, 1° de enero de 2009).

El Consejo ha tenido como agenda principal la promoción de tratados bilaterales de inversión y las estrategias para ayudar a las empresas japonesas que estén invirtiendo (o tengan planes de invertir) en cuatro regiones geográficas: 1) América Latina y el Caribe; 2) Medio Oriente; 3) África del Norte; y 4) Asia meridional y países del Cáucaso, Rusia, Europa central y oriental. Para el sector privado japonés, el ambiente de negocios en América Latina presenta una serie de problemas, sobre todo de carácter institucional tales como, doble tributación, incumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y falta de transparencia en los trámites administrativos, entre otros (MOFA, 2009).

El gobierno de Japón está dispuesto a utilizar sus herramientas de asesoría y asistencia de carácter público y privado para ayudar a las empresas niponas. América Latina podría colaborar en esa tarea, buscando que Japón invierta más y mejor en la región (CEPAL, 2010).

Si bien en América Latina está creciendo la demanda de infraestructura, faltan recursos financieros para su construcción. Las empresas japonesas ya han comenzado a expandir sus negocios en este sector. Aunque Asia sea el foco principal de sector privado japonés en los mercados emergentes, en el corto plazo América Latina es la región que más compite con los asiáticos por conseguir inversiones y oportunidades de negocios con Japón en el área de infraestructura. De hecho, en 2009, ambas regiones se habían repartido los principales proyectos de este sector ejecutados por las Sogo Shoshas en las economías emergentes (CEPAL, 2010).

En un intento por llevar a cabo una “reforma estructural” que les permita no depender tanto de las materias primas en épocas en que sus precios internacionales tienen altibajos muy pronunciados, las Sogo Shosha han tratado de expandir sus negocios de infraestructura de forma que este sector pueda volverse tan importante como el de recursos naturales y energético dentro de sus operaciones. No obstante, la principal motivación está en el aumento de la demanda de infraestructura a raíz del crecimiento económico de las economías emergentes (CEPAL, 2010).

En el año 2009, tres de siete proyectos de infraestructura se estaban ejecutando en América del Sur (Argentina, Chile y Perú), lo que colocó a América Latina en primer lugar, por encima de otras regiones geográficas. Además, para el 2010 se dio a conocer una nueva estrategia japonesa de asistencia integral que incluye el desarrollo industrial y de infraestructura. Bolivia se convirtió en el primer país beneficiario de dicha estrategia en el mundo (CEPAL, 2010).

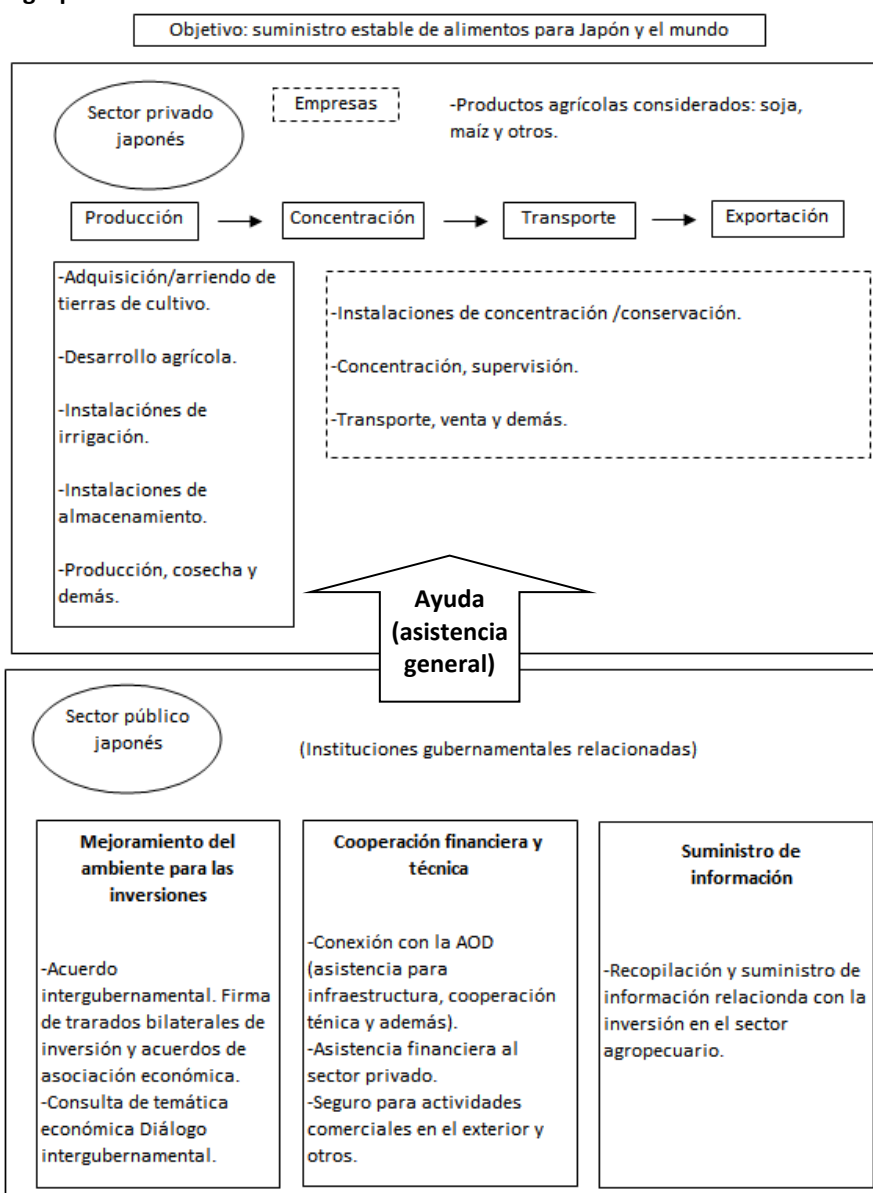
Otro sector que está en la mira de la alianza público-privada japonesa es el agropecuario. Japón ya ha establecido lineamientos para promover sus inversiones a nivel bilateral. Japón es un país con escasos recursos alimenticios, que sólo puede abastecer un 40% de su demanda interna. Desde la perspectiva japonesa, una forma de contribuir a la solución del problema de la seguridad alimentaria, sería fortalecer la producción agropecuaria mundial. En la Cumbre del Grupo de los Ocho (G8) realizada en julio de 2009, Japón propuso la creación de un marco internacional para promover las inversiones internacionales en el sector agropecuario (CEPAL, 2010).

Con el objetivo de fomentar una inversión con responsabilidad en este sector, en septiembre de 2009 organizó, junto con las Naciones Unidas y el Banco Mundial, una reunión de altos funcionarios durante el sexagésimo cuarto período de la Asamblea General en Nueva York. Un mes antes, Japón estableció sus propios “lineamientos relacionados con la promoción de la inversión extranjera para la

seguridad alimentaria”, a través de los cuales se determinan los principios de acción para los propios actores económicos japoneses. Estos principios incluyen: la sostenibilidad de la agricultura en los países receptores de inversiones, el aseguramiento de la transparencia, el respeto a la normativa jurídica, la consideración de la dimensión ambiental y el suministro de alimentos (Ver cuadro N°1) (MOFA, 2009).

Basándose en estos principios, varios países de América Latina, entre ellos, Argentina, Brasil y Paraguay, ya se encuentran en la lista de candidatos de Japón para fortalecer la cooperación en la seguridad alimentaria.

Cuadro N°1. Japón: alianza público-privada en la seguridad alimentaria, marco para promover las inversiones agropecuarias.



Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, Shokuryo Anzen Hoshu no TAME no Kaigai Toshi Sokushin ni kan suru Kan-min Renkei Moderu no Imegi (imagen del modelo de alianza público-privada relacionado con la promoción de inversiones en el exterior para seguridad alimentaria) www.mofa.gob.jp

A su vez la inversión en el sector agropecuario atraería más Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) japonesa y fomentaría la transparencia de tecnología a la región. Como veremos más detalladamente en el próximo capítulo, Japón utilizaría su AOD para construir la infraestructura necesaria para la producción y distribución (como carreteras y puertos), así como para promover la transferencia de tecnología. Por su parte, América Latina no debería esperar pasivamente la inversión japonesa. Además de mejorar el ambiente de negocios, corresponde a los gobiernos de la región desarrollar y armonizar criterios estratégicos que faciliten la negociación respecto de las inversiones y cooperación japonesa. En ausencia de estas acciones, otras regiones geográficas, como Asia meridional y Europa oriental, podrían llegar antes y mejor a esas negociaciones (CEPAL, 2010).

3.4. Reflexiones

La intensidad que han cobrado las relaciones económico-comerciales en término de flujo de IED y el papel que ocupan las Sogo Shoshas en América Latina, como consecuencia del crecimiento económico y mejoras en su desarrollo, atrae nuevamente la atención nipona. No sólo en su carácter de proveedor de materias primas, energía y alimentos, sino también como mercado para sus exportaciones de maquinaria, automóviles, etc. Sin embargo, a pesar de estos avances podemos afirmar que la relación no constituye una construcción de consenso y diálogo entre las partes para poder concretar una asociación estratégica.

El interés por ampliar la presencia y participación de las empresas niponas en las regiones en desarrollo, al igual que el deseo de expandir las industrias de servicios en el exterior, resultan compatibles con la intención latinoamericana y caribeña de atraer nueva y mayor IED nipona, pero no es resultado de un diálogo concertado entre las partes, sino del interés de obtener beneficios unilaterales para Japón. Mientras que una sociedad estratégica implica trascender la relación bilateral, a través de la identificación de objetivos comunes y acuerdos sustantivos; en este capítulo, particularmente, en términos de flujo de comercio e inversiones, la complementariedad existente no excluye que se trata de una relación asimétrica. En ese contexto, las corrientes de IED pueden acentuar esta situación o contribuir sustantivamente a modificarlas. La construcción de una alianza estratégica demanda un mayor grado de coordinación de políticas, requieren una planificación y se proyectan en el mediano y largo plazo. En este caso vimos que la región latinoamericana no es una prioridad en término de flujo de inversiones, si bien ha existido un crecimiento constante a partir del siglo XXI que comenzó a disminuir para los últimos años del siglo (2014-2015), no puede decirse que exista una identificación de objetivos comunes o acuerdos sustantivos sobre los medios a emplear.

La IED japonesa tiende a privilegiar países, regiones y sectores, en este caso América Latina es receptor de un mayor flujo de IED que Oceanía, África y Medio Oriente, pero no ocupa el sector privilegiado como si lo hace América del Norte, Asia y Europa. Si bien estos flujos están concentrados sobre todo en Brasil y México; en cuanto a los sectores podemos ver que se distribuyen de manera homogénea entre manufacturas, servicios y sector primario, destinando cerca del 30% a cada uno.

Japón procura maximizar la libertad de maniobra de sus empresas e inversiones, no aceptando restricciones a sus operaciones de negocios; como

contraparte, incorpora programas de cooperación a sus acuerdos que pueden resultar muy importantes para los países sede.

Nuevas posibilidades surgen de la orientación estratégica que están adoptando las ETNs niponas a favor de las industrias y servicios focalizados en medio ambiente, salud y mejora en la calidad de vida. Si bien tiende a privilegiar países, regiones y sectores de mayor desarrollo, existe allí un espacio a relevar para los países de la región latinoamericana. Lo será no sólo en términos del interés por sus mercados, sino por los ámbitos de acción que se presentan en el nuevo contexto internacional (cambios en la distribución de poder); en el económico-financiero (nuevos actores, en competencia); en el productivo (descentralización de las cadenas de valor internacional; terciarización de las actividades de I+D) y en la flexibilidad y multidimensionalidad que pueden adoptar en sus actividades las organizaciones sociales y económicas.

Consciente de que América Latina está incrementando su presencia en el mundo, el gobierno de Japón y el sector privado están forjando una alianza público-privada para aprovechar las oportunidades de la región. Varias empresas japonesas ven a la región latinoamericana como una base estratégica de sus operaciones mundiales, y Japón trata de brindar a las empresas de su país el apoyo necesario para facilitarlas, utilizando herramientas de asesoría y asistencia. El sector agropecuario de América Latina está en la mira de la alianza público-privada de Japón y este país ya ha establecido lineamientos para promover sus inversiones a nivel bilateral. El comercio agrícola de la región necesita políticas de apoyo, inversiones e innovación frente a un nuevo contexto internacional de seguridad alimentaria y Japón está impulsando una estrategia que podría brindarle muchos beneficios. Frente a esta situación, es que afirmamos que entre América Latina y Japón no hay una asociación estratégica, ya que no encontramos intereses comunes, sino que responde a los intereses de actor con mayor poder, Japón en este caso. Si bien existe un diálogo y cierta confianza entre las partes, no es suficiente para poder construir una relación basada en la cooperación en la que se busque un núcleo de convergencia de intereses comunes y la construcción de consensos.

Capítulo 4 – La cooperación financiera: Ayuda Oficial al Desarrollo en América Latina en el SXXI.

4.1. Cooperación financiera: la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) en América Latina en el SXXI.

En el último capítulo de esta investigación, buscaremos analizar el papel que tiene la cooperación, presentada a través de la AOD japonesa en su relación con América Latina en el SXXI. Para ello primero explicaremos brevemente de que se trata la AOD japonesa.

Después de la Segunda Guerra Mundial, como expresamos en el primer capítulo, Japón siguió la llamada Doctrina Yoshida, que no fue otra cosa que concentrarse en los asuntos económicos y dejar la seguridad en manos de Estados Unidos. En ese contexto, la cooperación internacional, especialmente la destinada al desarrollo, se transformó en el principal instrumento utilizado por la nación asiática para sus relaciones internacionales. La política de cooperación internacional de Japón comenzó en 1954 y para 1989 ya era el primer donante en el mundo de AOD.

La AOD japonesa jugó en un valioso papel en el desarrollo social-económico y fue, y es actualmente, un importante factor en el fenómeno de las relaciones amistosas entre el país nipón y los receptores (Ross, 2008). Al aumentar la AOD, Japón no sólo coopera con la comunidad internacional fomentando la estabilidad, el desarrollo, la democratización y las reformas para implantar la economía de mercado en los países receptores, sino que también establece unas relaciones bilaterales más estrechas y fortalece la mutua comprensión en los campos políticos y económicos (Matsushita, 1995:19).

Desde el punto de vista de la política exterior, la AOD se fue transformando en una fuente de prestigio y legitimidad internacional, tanto por ser una manera de “comprar poder” (Arase, 1995), como por ser una forma de ejercer un tipo muy atractivo de “soft power” (Ross, 2008). Por consiguiente, el programa de AOD es uno de los instrumentos más importantes de la diplomacia japonesa.

La AOD japonesa favorece una mayor competitividad sistémica, tanto a nivel de países individuales como a nivel regional, y se caracteriza por destinar una gran proporción de sus recursos a préstamos. La cooperación técnica también es un elemento importante para desarrollar los recursos humanos necesarios a fin de maximizar el potencial de la infraestructura (CEPAL, 2010).

Desde la creación del Comité de Ayuda al Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1961, los países de América Latina han recibido un desembolso neto de AOD mundial de algo más de 304 mil millones de dólares, lo que equivale a un exiguo 0,48% del PBI generado conjuntamente por estas economías en ese mismo período. No obstante, la participación de América Latina en el sistema de AOD ha sufrido una alteración formidable a lo largo del tiempo: si la región percibía, en promedio, el 12,7% de las ayudas mundiales en la década de los 60, esta cuota ha menguado drásticamente en el SXXI, hasta posicionarse por debajo del 8% (Tezano Vázquez, 2009).

En el caso de AOD japonesa a nivel mundial, los datos de la OECD muestran que en lo que va del siglo XXI (2000-2015), Japón ha mantenido un volumen de ayuda constante, manteniéndose dentro de los cuatro primeros donantes de ayuda en el

mundo. Las afectaciones visualizadas a partir del año 2008, se deben a los impactos de la crisis financiera, el escenario de los altos precios del petróleo y el encarecimiento de las materias primas, las contingencias utilizadas –medidas anticrisis- son las que los donantes usan para justificar las disminuciones de las contribuciones a la AOD, pues esta asistencia proviene fundamentalmente de los presupuestos de los donantes (Ver Tabla N°11) (Smith Hernández, 2011).

Tabla N°11. AOD neta de Japón mundial - millones de dólares - 2000-2015.

Años	AOD neta
2000	11848,6
2001	9854,1
2002	9728,6
2003	8757,3
2004	8320,7
2005	12628,9
2006	11453,5
2007	8085,6
2008	8980
2009	8032
2010	9002,8
2011	8357,3
2012	8083,6
2013	10854,2
2014	9266,3
2015	10418,1
Total	153671,6

Fuente: elaborado a partir de los datos de la OECD – www.oecd.org

Según datos de la OECD, de esa AOD neta mundial, Japón desembolsó sus mayores volúmenes a la Infraestructura económica y los sectores productivos con un total de USD 72.999.750, visualizándose un aumento a través de los años estudiados (2000-2015). Este sector está relacionado con el paso de la concesión de donaciones a la concesión de préstamos, dado que una mayor proporción de la ayuda en esas esferas se financia con créditos. Seguido por la Infraestructura social con volúmenes totales de US\$ 45.128.319 en los años estudiados, sin embargo, como se revela en el cuadro siguiente, en ese mismo período Japón desembolsó sólo US\$ 5.735.760 en ayuda humanitaria (Ver Tabla N°12).

Tabla N°12. AOD japonesa distribuida por sector. Millones de US\$. 2000-2015.

	Infraestructura social	Infraestructura económica	Producción	Multisector	Programas de asistencia	Alivio deuda	Ayuda humanitaria
2000	2.865.310	3.882.750	104.250	728.340	673.470	1.269.610	77.560
2001	1.974.760	3.946.810	1.681.910	681.100	48.110	1.760.660	35.240
2002	2.328.380	3.692.740	1.132.290	444.480	40.260	862.260	138.340
2003	2.745.960	3.257.560	966.110	311.130	59.050	6.468.750	30.470
2004	2.808.840	3.797.760	847.910	366.290	46.590	2.346.540	612.340
2005	3.306.609	3.893.470	1.286.610	512.790	265.440	5.563.280	594.260
2006	3.071.180	3.549.060	1.155.650	550.770	190.120	3.846.110	327.840
2007	3.645.080	3.226.450	1.340.610	1.102.030	664.730	2.041.670	217.130
2008	2.923.310	6.094.580	2.081.930	737.330	468.750	2.620.090	320.680

2009	3.753.530	4.236.280	926.800	523.710	1.416.430	98.520	287.510
2010	3.210.530	6.845.020	835.010	1.272.810	758.280	152.290	585.930
2011	3.078.760	4.871.210	1.084.930	1.420.280	379.280	72.970	674.240
2012	3.407.450	5.356.480	1.277.120	1.325.030	395.220	90	564.240
2013	3.231.990	8.409.920	1.281.460	1.200.170	2.741.590	2.047.710	762.710
2014	2.776.630	7.939.660	1.611.630	1.463.620	659.780	-	1.119.610
Total	45.128.319	72.999.750	17.614.220	12.639.880	8.541.660	29.150.550	5.735.760

Fuente: elaborado a partir de los datos de la OECD – www.oecd.org

En el caso particular de la AOD japonesa en América Latina, el siguiente cuadro describe los países socios prioritarios, objetivos y ámbitos prioritarios de cada región (Cuadro N°2).

Cuadro N°2. AOD japonesa en América Latina.

Japón	
Países socios prioritarios	América Latina
	Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay.
Objetivos por región:	Reducción de la pobreza.
Ámbitos prioritarios	Centro América: 1. Educación; 2. Salud; 3. Agricultura y desarrollo rural; 4. Desarrollo industrial y de infraestructuras socioeconómicas; 5. Conservación del medio ambiente; 6. Prevención de desastres; 7. Seguridad Pública Sudamérica: 1. Abordar temas globales; 2. Reducción de las disparidades de renta; 3. Colaboración entre gobiernos y el sector privado; 4. Promoción de partenariados público-privados y cooperación sur-sur; 5. Colaboración con comunidades de descendientes japoneses

Fuente: elaborado a partir de los datos de JICA - www.jica.go.jp

En América Latina, la AOD nipona se ha estructurado en función del nivel de renta de los países. Como podemos apreciar discriminados en la siguiente figura, a los países con una renta per cápita media-alta, la AOD ha sido destinada mediante la concesión de préstamos en yenes y de colaboración técnica, sobre todo en el campo del medio ambiente. Los países con una renta per cápita media-baja, como son los países centroamericanos y Bolivia, obtienen una alta proporción de las ayudas en forma de donación de fondos y de ayuda técnica (Cuadro N°3) (González Vázquez, 2012).

Cuadro N°3. Países de América Latina receptores de AOD japonesa.

Países menos desarrollados	Países de ingreso medio-bajo PIB per capita US\$ 936 y 3.705 en 2007	Países de ingreso medio-alto PIB per capita entre US\$ 3.706 y 11.455 en 2007
Haití	Bolivia	Antigua y Barbuda
	Colombia	Argentina
	República Dominicana	Barbados
	Ecuador	Belice
	El Salvador	Brasil
	Guatemala	Chile
	Guyana	Costa Rica
	Honduras	Cuba

Nicaragua	Dominica
Paraguay	Granada
Perú	Jamaica
	México
	Panamá
	San Cristóbal y Nieves
	Santa Lucía
	San Vicente y las Granadinas
	Surinam
	Trinidad y Tobago
	Uruguay
	Venezuela

Fuente: Comité de Ayuda al Desarrollo –CAD- (2009). Listado efectivo para los flujos de AOD de 2008, 2009 y 2010.

De acuerdo con el listado del CAD, la región de América Latina cuenta con 32 países en desarrollo que son potenciales receptores de AOD. De estos, tan sólo Haití pertenece al grupo de los “países menos adelantados”, 11 son países de renta media-baja y los 20 restantes son países de renta media-alta.

En el siglo XXI, la distribución de Ayuda Oficial al Desarrollo neta japonesa muestra una diferencia de casi el doble en el total de AOD proporcionada a los países de ingreso medio-bajo en comparación con los países de ingresos medio-alto. Pudiéndose observar a su vez, una disminución de AOD en estos últimos países a partir del año 2009 hasta el 2014 (Ver Tabla N°13).

Tabla N°13. Distribución AOD neta japonesa- Millones US\$. 2000-2014.

	Países de ingreso medio-bajo	Países de ingreso medio-alto
2000	3.659.550	2.159.590
2001	3.362.280	1.672.260
2002	2.871.060	1.855.360
2003	3.398.290	650.720
2004	1.275.310	2.125.700
2005	2.921.530	4.559.400
2006	3.610.150	1.335.370
2007	1.460.780	1.364.850
2008	1.252.960	1.739.740
2009	1.788.840	351.690
2010	2.396.930	-703
2011	1.404.860	173620
2012	1.629.840	-580.560
2013	1.489.580	-498.410
2014	1.915.080	-216.060
Total	34.437.040	16.692.567

Fuente: elaborado a partir de los datos de la OECD – www.oecd.org

A partir de la estrategia de cumplimiento universal de los Objetivos del Milenio²⁸ (ODM), la ayuda debería estar priorizando particularmente a aquellos países

²⁸ Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, son ocho propósitos de desarrollo humano fijados en el año 2000, que los 189 países miembros de Naciones Unidas acordaron conseguir para el año 2015.

que experimentan ritmos más rezagados de reducción de la pobreza, e incluso, a aquellos que han sufrido regresiones. En cambio, los países que se han revelado más exitosos en reducir la pobreza deberían recibir cantidades proporcionalmente menores de ayuda. Pues bien, en lo que va del SXXI no se ha producido una relación directamente proporcional entre la ayuda per cápita y la tasa de variación de la pobreza. En realidad, la distribución de la ayuda per cápita ha tendido a beneficiar a los países que han experimentado tasas de variación de la pobreza próximas a cero (es decir, países estancados en reducir la pobreza) y no tanto a los países que han experimentado importantes retrocesos, como son los casos de Guatemala, Perú, Colombia, Paraguay, Venezuela y Argentina, ni tampoco a los que han logrado reducir considerablemente la pobreza. Más en concreto, los países que han aumentado sus tasas de pobreza han recibido una atención modesta por parte de los donantes, con percepciones de AOD per cápita que discurren en el amplio intervalo de 2,5 dólares de Venezuela y los 92,5 dólares de Bolivia. Asimismo, los países exitosos en reducir la pobreza han recibido cantidades muy similares de ayuda (de hecho, los dos países con mayores recepciones de ayuda per capita se encuentran entre los que han conseguido reducir la pobreza: Guyana y, en menor medida, Nicaragua) (Tezano Vázquez, 2009).

La estrategia de Agencia de Cooperación Internacional (JICA)²⁹ tiene en cuenta los siguientes ejes principales para su acción en América Latina (SELA, 2013):

1. Desarrollo de infraestructura necesaria para un crecimiento económico sustentable;
2. Asistencia en términos de “problemas globales” (Ej.: cambio climático, conservación ambiental, prevención de desastres naturales);
3. Reducción de la pobreza desde la perspectiva de la “seguridad humana”;
4. Disminuir las disparidades en los niveles de desarrollo de carácter intrarregional y al interior de los países;
5. Contribuir a su desarrollo, en forma compatible con la voluntad e intereses de los países beneficiarios;
6. Asegurar que los beneficiarios del crecimiento alcancen a los sectores más pobres de la población;

En los países latinoamericanos con una renta per cápita media-baja, la JICA provee fondos para medidas de prevención de desastres; la construcción de carreteras y puentes que faciliten el movimiento de bienes al interior de la región; la creación de centros de formación de recursos humanos en distintos ámbitos; la puesta en marcha de programas que obtengan mayor eficiencia en el uso de la energía, la reducción de gases contaminantes y la utilización de energías renovables. En este contexto se destaca el acuerdo JICA-BID³⁰ de provisión de fondos para programas de reducción de gases de dióxido de carbono, así como la construcción de una planta geotérmica en

²⁹ La Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) asiste y apoya a los países en vías de desarrollo como la agencia ejecutora de la AOD japonesa. De acuerdo con su visión de “Desarrollo Inclusivo y Dinámico”, JICA apoya la resolución de los problemas de los países en vías de desarrollo utilizando medidas más adecuadas de los diferentes métodos de asistencia y enfoque combinado concebido en función de la región, el país y la problemática a los que se destinan. JICA, está a cargo de la administración de toda la AOD, tales como la cooperación técnica, los préstamos de AOD y la cooperación financiera no reembolsable. Es la agencia de asistencia bilateral más grande del mundo, trabaja con más de 150 países y regiones y tiene unas 100 oficinas en el extranjero (www.jica.org.ar).

³⁰ Banco Interamericano de Desarrollo.

Costa Rica. También existen proyectos para el desarrollo de PYMES y del sector ictícola y en Haití, un Centro de asistencia alimentaria y médica (SELA, 2013).

En el caso de los países latinoamericanos con una renta per cápita media-alta, los programas se focalizan en otros temas: estas naciones requieren elevar el nivel de su desarrollo industrial, mejorar la promoción y organización de su comercio, ampliar las posibilidades de atraer inversión extranjera y en términos generales, fortalecer las capacidades de gestión administrativa de sus gobiernos. Además, las áreas urbanas presentan problemas ambientales, que requiere una pronta y adecuada respuesta (SELA, 2013).

Los ejemplos de la actividad de JICA en cooperación técnico-financiera en distintos sectores son múltiples: construcción de rutas en Paraguay; desarrollo agrícola, de alimentos y provisión de agua potable en Bolivia y de turismo y mejoras sociales en Perú; reducción de las asimetrías sociales en zonas castigadas por la guerrilla en Colombia y asistencia científico-técnica para tsunamis y terremotos en Chile; estudio del impacto del cambio climático en los glaciares de la cordillera andina y del agujero de ozono en el sur de ese país y Argentina (SELA, 2013).

Tabla N°14. La cooperación técnico-financiera nipona con América Latina- 2011- en millones de yenes.

Argentina	362	1,70%
Bolivia	1464	6,70%
Brasil	2523	11,50%
Chile	360	1,60%
Colombia	826	3,80%
Ecuador	952	4,40%
Paraguay	3116	14,90%
Perú	11785	53,80%
Uruguay	173	0,80%
Venezuela	172	0,80%
Total	21890	100%

Fuente: elaborado a partir de datos de JICA Annual Report, 2012.

Tomando en consideración los múltiples sectores dónde la cooperación técnico-financiera japonesa hace hincapié en los países estudiados, podemos deducir de la tabla anterior que los principales destinatarios de la misma en el año 2011 son, en primer lugar Perú con el 53,8%, seguido por Paraguay con el 14,9% y Brasil con el 11,5%; del resto de los países estudiados, los que reciben menor AOD son Uruguay y Venezuela (0,8% cada uno) (Ver Tabla N°14).

La asistencia técnica y financiera nipona ha mantenido una activa presencia en América Latina, si bien su énfasis y orientación ha sufrido algunos cambios en función de la evolución de la situación económica japonesa y de las transformaciones en marcha en el sistema internacional-global. La ODA en el mundo en desarrollo se fortaleció en la búsqueda de una retroalimentación positiva entre objetivos solidarios de base social, intereses de las corporaciones empresarias en la expansión y consolidación de sus negocios en el exterior y la satisfacción de necesidades centrales de Japón en términos de energía, commodities y alimentos (SELA, 2013).

Desde la administración del Primer Ministro Junichiro Koizumi (2000-2006) hasta el 2013 aproximadamente, Japón ha reimpulsado las relaciones con América Latina sobre la base de la cooperación y el intercambio económico. Promueve programas de cooperación horizontal aprovechando la alta tecnología y experiencia de

Argentina, Chile, Brasil y México, que consiste en enviar a través de ellos asistencia técnica a terceros países en situaciones más desventajosas. A través del BID, Naciones Unidas y el Banco Mundial, Japón presta colaboración a países de América Latina; de hecho es el que mas aporta a los fondos extra regionales, con un fondo especial para América Latina en el BID (González, Vaguéz, 2012).

En la región latinoamericana a partir del SXXI, la AOD japonesa se ha concentrado en cuatro áreas principales: desarrollo sostenible, protección del medio ambiente y cambio climático, reducción de la pobreza y cooperación triangular y macroregional, siendo esta última la mas novedosa.

La cooperación triangular tiene como fin promover la cooperación Sur-Sur con cuatro países de la región: Argentina, Brasil, Chile y México. La importancia que está asumiendo la denominada “Cooperación Triangular”, que consiste en sumar a Japón a uno o mas países de nuestra región que cuenten con la capacidad necesaria para hacerlo, en proyectos específicos de asistencia. Tal es el caso de algunos proyectos en desarrollo que suman la acción concertada de Japón y Chile para el desarrollo de cultivo de moluscos y algas en Colombia y en otros casos, la de Japón-Brasil o Japón-Argentina (Ver Cuadro N°4) (González Vázquez, 2012).

Cuadro N°4. Japón: cooperación triangular con América Latina

<p>Programa de cooperación entre Japón y Argentina (<i>Partnership Programme for Joint Cooperation between Japan and Argentina: PPJA</i>) Firmado en mayo de 2001.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de la salud de animales en Perú. • Fortalecimiento del laboratorio de microbiología y bromatología del Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTN) de Paraguay. • Fortalecimiento del departamento de embalaje del INTN.
<p>Programa de cooperación entre Japón y Brasil (<i>Japan-Brazil Partnership Programme: JBPP</i>) Firmado en marzo de 2000.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formación para el desarrollo de capacidad en el Hospital Josina Machel de Angola. • Cooperación triangular para el desarrollo agrícola con la sabana tropical en Mozambique. • Curso internacional sobre sistemas de tecnologías agroforestales en países panamazónicos.
<p>Programa de cooperación entre Japón y Chile (<i>Japan-Chile Partnership Programme: JCPP</i>) Firmado en junio de 1999.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incorporación de modelo biopsicológico en el Centro Nacional de Rehabilitación de Costa Rica. • Desarrollo de acuicultura de mariscos en Colombia. • Formación para la producción sostenible de bovino en agricultura a pequeña y mediana escala.
<p>Programa de cooperación entre Japón y México (<i>Japan-México Partnership Programme: JMPP</i>) Firmado en octubre de 2003.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento de la producción de semillas de sésamo para agriculturas a pequeña escala en Paraguay. • Mejoramiento de la tecnología de construcción y el sistema de diseminación para la "vivienda Social" en El Salvador. • Promoción y empoderamiento de la maquila en Paraguay.

Fuente: Agencia de Cooperación Internacional de Japón –JICA- www.jica.com.ar; CEPAL, 2010.

Asimismo, un esfuerzo sustantivo de la cooperación está orientado al financiamiento de proyectos. Entre ellos, cabe citar la ayuda financiera que prestó JICA a Perú en el 2013, focalizada en programas de inclusión social, conservación del medio ambiente y prevención de desastres. De igual manera, JICA concedió a Perú dos

préstamos por 156 millones de dólares para financiar el programa de renovación energética y gestión de residuos sólidos. Por último, el Japan Bank of International Cooperation (JBIC) firmó un acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) para financiar proyectos en Bolivia destinados al desarrollo del medio ambiente, recursos naturales, infraestructura e intercambio personal (SELA, 2013).

La cooperación microregional, por otro lado, opera para un determinado grupo de países o marco de integración regional. Una de las iniciativas de esta modalidad se está ejecutando en Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana) para elevar el nivel de la enseñanza de matemáticas en las escuelas primarias. Entre otros proyectos, se destaca por ejemplo uno para fomentar el turismo del Mercosur (González, Vázquez, 2012).

La cooperación financiera no reembolsable y la cooperación técnica registraron un monto acumulado de 12.081 millones de dólares en 2008 (CEPAL, 2010). Desde la década pasada, Japón ha figurado como el principal donante de 27 países de los 33 países de la región, incluidas las economías más grandes. Brasil, por ejemplo, fue en 2008 el país que recibió más asistencia japonesa de este tipo en toda América Latina (González, Vázquez, 2012).

4.2. Lineamientos de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en la región.

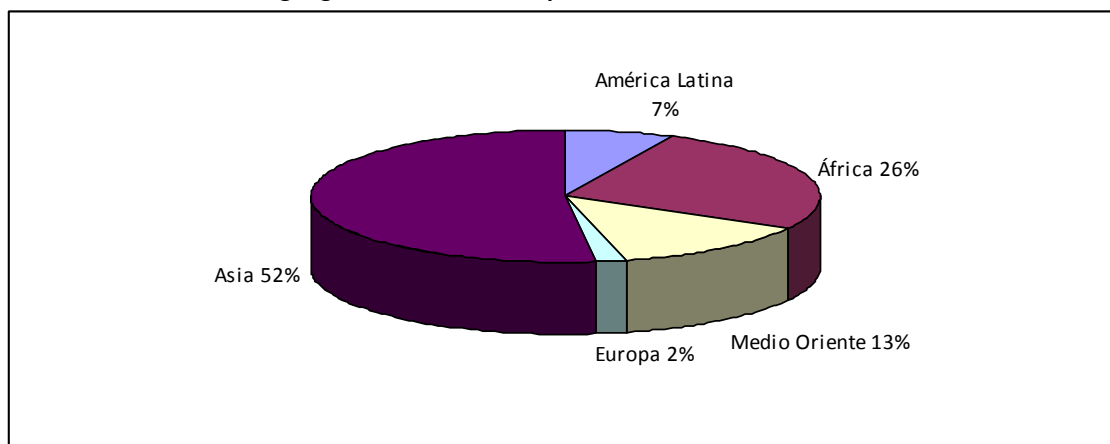
América Latina se beneficia de AOD japonesa, no sólo para su desarrollo económico y social, sino también para impulsar la innovación y desarrollo científico y tecnológico con miras a una mejor inserción en la economía mundial. La demanda de asistencia de préstamos ha bajado debido a que algunos países de la región hoy son más prudentes con los préstamos del exterior. Dada esa contracción, la AOD japonesa concentra en Asia gran parte de sus recursos en cooperación técnica. En 2008, China y los miembros de la ASEAN recibieron 265,22 millones de dólares y 345,72 millones de dólares, respectivamente, mientras que América Latina recibió 182,69 millones de dólares (MOFA, 2010).

Visto desde la mirada latinoamericana, la AOD japonesa ha tenido una presencia importante en la región. Como explicamos anteriormente, la cooperación financiera no reembolsable y la cooperación técnica, por ejemplo, han registrado un monto acumulado de 12.081 millones de dólares en 2008 (CEPAL, 2010). Si bien Asia es la región que recibe más cooperación técnica de la AOD japonesa, en América Latina, ha ejecutado proyectos de diversa escala y alcance.

Japón es el líder mundial en ayuda para el comercio. En tres años, cumplió con el compromiso de un incremento de su AOD que, en un principio, se esperaba materializar en cinco años. En la sexta cumbre ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) realizada en Hong Kong en 2005, los principales países donantes se propusieron la meta de incrementar sus montos de ayuda para el comercio antes del 2010. En 2008, Japón sobrepasó su meta inicial y contribuyó con un monto total de 13.500 millones de dólares. Gran parte de la ayuda japonesa se dirigió a Asia y África, como consecuencia de duplicar la AOD a este continente. Junto con África, Asia es la región que recibe más ayuda para el comercio de Japón. Dentro de Asia, una gran proporción de esta ayuda se dirige a las economías más pequeñas de la ASEAN (CEPAL, 2010). En los gráficos a continuación se puede observar la distribución geográfica de la

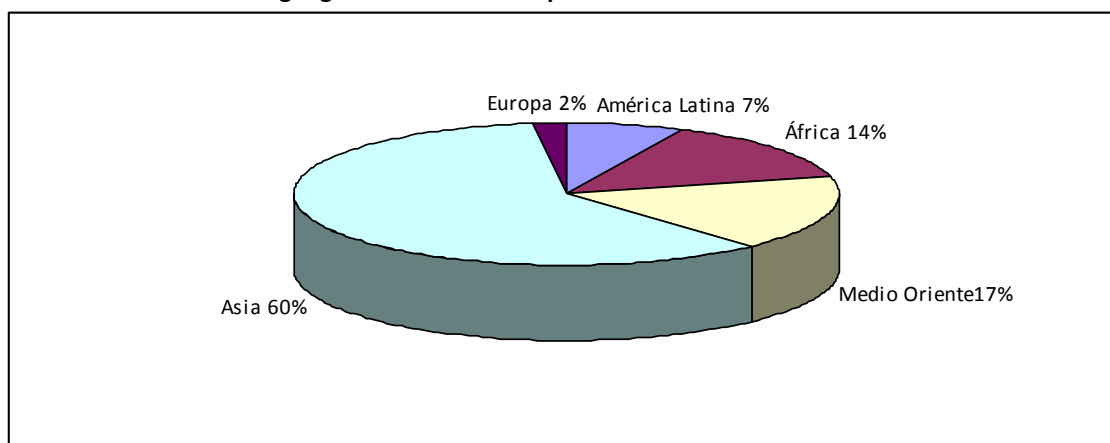
AOD japonesa en los años 2006 y 2010, como dijimos anteriormente se puede ver claramente que la AOD se concentra sobre todo en Asia y África (Gráficos N°4 y 5).

Gráfico N°4. Distribución geográfica de AOD de Japón 2006.



Fuente: Mikio Kuwayama, “Las relaciones de Japón con América Latina” Universidad de Hosei, Tokio, Japón. Marzo de 2013. Observatorio América Latina – Asia Pacífico (ALADI, CAF y CEPAL) Embajada de Japón. Montevideo. Uruguay.

Gráfico N°5. Distribución geográfica de AOD de Japón 2010.



Fuente: Mikio Kuwayama, “Las relaciones de Japón con América Latina” Universidad de Hosei, Tokio, Japón. Marzo de 2013. Observatorio América Latina – Asia Pacífico (ALADI, CAF y CEPAL) Embajada de Japón. Montevideo. Uruguay.

A partir de estos gráficos podemos decir que varió el porcentaje destinado a cada región, siendo en primer lugar el continente Asiático con un porcentaje mayor al 50% en los dos casos como principal receptor de la AOD japonesa. En segundo lugar, África con más del 15% en los dos casos y llegando a 20% en el 2006. En tercer lugar, los países de Oriente Medio recibiendo un porcentaje mayor al 10% y por último América Latina con un 7% y Europa con el 2%.

Mientras que la ayuda en Asia se caracteriza por combinar infraestructura en general y desarrollo de capacidad, en América Latina esta capacidad es el común denominador junto con la construcción de la infraestructura de transporte. Asia utiliza principalmente la asistencia de préstamos para el desarrollo de infraestructura. En este sector, América Latina recibe tanto esta nueva asistencia como cooperación financiera no reembolsable. Esto se ha materializado en proyectos relacionados con la infraestructura en carreteras, puentes, aeropuertos y puertos en la región. En ambas

regiones, el desarrollo de la capacidad se realiza en el marco de la cooperación técnica (CEPAL, 2010).

Aunque América Latina no haya ocupado un lugar prioritario en la ayuda para el comercio de Japón, la AOD japonesa ha llevado adelante importantes proyectos en la región. Entre los últimos se destacan: el fortalecimiento del Centro de Exportación e Inversión de República Dominicana (CEI-RD) que, en el marco de la cooperación financiera no reembolsable (casi siete millones de dólares entre 2008 y 2011), incluye la construcción de instalaciones aledañas al actual centro y la compra de equipos. El proyecto tiene dos objetivos principales: el desarrollo de recursos humanos con conocimiento sobre la promoción del comercio y las inversiones, tanto dentro del gobierno como en el sector privado (especialmente en las PYMES), y la creación de un ambiente de emprendedores y la generación de más oportunidades para desarrollar productos de exportación (CEPAL, 2010).

Es evidente que América Latina se beneficia de la AOD japonesa, no solo para su desarrollo económico y social, sino también para impulsar la innovación y el desarrollo científico y tecnológico con miras a una mejor inserción en la economía mundial. Japón tiene menos recursos que antes y debe concentrarlos en menos proyectos dentro de una región. América Latina necesita un “renacimiento” de la AOD japonesa (CEPAL; 2010). La región latinoamericana requiere elevar el nivel de su desarrollo industrial, mejorar la promoción y organización de su comercio, ampliar las posibilidades de atraer inversión extranjera y en términos generales, fortalecer las capacidades de gestión administrativa de sus gobiernos. Además, las áreas urbanas presentan problemas ambientales, que requieren una pronta y adecuada respuesta (SELA, 2013).

Desde el punto de vista japonés, América Latina, particularmente la región amazónica, resulta de enorme importancia para mitigar los problemas de cambio climático, a la vez que presenta un gran potencial para la agricultura. De igual manera, la región debe enfrentar desastres naturales (Ej.: terremotos en Chile e inundaciones en Brasil, Colombia y Venezuela), que requieren también aplicar medidas de prevención y mitigación (SELA, 2013).

La región latinoamericana necesita transmitir a Japón sus necesidades de financiamiento y cooperación técnica. Especialmente en las áreas donde Asia ha sido privilegiada: desarrollo industrial, fortalecimiento de la industria soporte y las PYMES, formación de recursos humanos y medio ambiente. La agenda actual también necesitaría incluir el seguimiento o la (re) implementación de los mecanismos de cooperación dentro de los acuerdos de asociación económica japoneses, así como la asistencia para la mejora del ambiente de negocios e inversiones (CEPAL, 2010).

Ante la reducción del presupuesto de la AOD japonesa en los últimos años, tanto Japón como los países de la región latinoamericana se ven obligados a escoger y concentrar la asistencia japonesa en determinadas áreas y proyectos. Lo ideal sería ver un renacimiento del mayor donante asiático en la región. Mientras tanto es necesario pensar también en una utilización más estratégica de la cooperación japonesa, como por ejemplo: fortalecer los mecanismos de cooperación trilateral entre Japón y los países de la región. En momentos en que la cooperación se ha convertido en una destacada prioridad en la región, esta modalidad trilateral podría incentivar otras formas de cooperación. La posición de Japón como mayor país donante en Asia y principal donante asiático en América Latina podría hacer surgir un nuevo tipo de

cooperación intrarregional: cooperación trilateral entre Japón, ASEAN y América Latina; cooperación entre Japón, los bancos regionales (BID, Banco Asiático de Desarrollo), la ASEAN y América Latina. Es decir, es necesario aprovechar más el potencial de Japón, como mayor donante de ayuda para el comercio del mundo. Si bien, este país ha concentrado esta ayuda en Asia y África, sería importante considerar que en América Latina también existe una gran demanda de este tipo de ayuda, sobre todo en infraestructura. Una mayor cooperación japonesa ayudaría a fomentar más el comercio y las inversiones (CEPAL, 2010).

A pesar de las cifras positivas, la AOD japonesa hacia América Latina se ha reducido gradualmente. En 1999 la región recibía 814 millones de dólares en el marco de la AOD japonesa y llegó a menos de un tercio en 2008. Ello es producto de la reforma estructural que el gobierno nipón ha llevado a cabo en su AOD debido, principalmente, a restricciones fiscales que lo han obligado a reducir el monto de su asistencia a nivel mundial y a concentrarse en otras regiones y en ciertas temáticas donde se destacan la ayuda para el comercio y el cambio climático. En el sector de la infraestructura, América Latina recibe asistencia y cooperación financiera no reembolsable. Esto se ha materializado como vimos anteriormente en proyectos relacionados con la infraestructura en carreteras, puentes, aeropuertos puertos en la región (CEPAL, 2010).

4.3. Reflexiones

La cooperación es uno de los pilares de la política económica exterior de Japón, y se ha convertido en el principal donante asiático que tiene América Latina. La cooperación no es un juego de suma cero y, dependiendo de cómo se implemente, puede ser un espacio de beneficios recíprocos. Nuevamente en este caso observamos que si bien América Latina se beneficia de la AOD, no se identifican objetivos comunes para el beneficio mutuo, más bien son acciones unilaterales de Japón para cooperar con América Latina en diferentes ámbitos de ayuda al desarrollo. Independientemente del tipo de ayuda que reciba (cooperación financiera no reembolsable, cooperación técnica, asistencia de préstamos), el país receptor de AOD puede procurar que esta se utilice para mejorar su inserción internacional. En el caso particular de América Latina, se necesita establecer un programa integral de financiamiento y cooperación técnica entre el país nipón y la región; sobre todo porque los montos de AOD japonesa dirigidos a América Latina están disminuyendo. No existe un diálogo que permita la formación de consensos, hay una carencia a la hora de identificar objetivos comunes u acuerdos sustantivos sobre los medios a emplear. La región necesita transmitir a Japón sus necesidades de financiamiento y cooperación técnica, es necesario que tanto Japón como América Latina se comprometan a coordinar más eficazmente sus políticas en esta dimensión. En este sentido algunos de los dilemas que habría que superar son: el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación trilateral entre Japón y los países de la región; en momentos en que la cooperación se ha convertido en una destacada prioridad en la región, esta modalidad trilateral podría incentivar otras formas de cooperación. También podría considerarse marcos de cooperación que incluyan a Japón y otros donantes extrarregionales para crear una mayor sinergia. La posición de Japón, como mayor país donante en Asia y el principal donante asiático en América Latina podría hacer surgir un nuevo tipo de cooperación interregional.

Es necesario aprovechar más el potencial de Japón como mayor donante de ayuda para el comercio en el mundo. Si bien ha concentrado esta ayuda en Asia y África, sería importante considerar que en América Latina también existe una gran demanda de este tipo de ayuda, sobre todo en infraestructura. Una mayor cooperación japonesa ayudaría a fomentar más el comercio y las inversiones. Hace falta articular un programa de cooperación con Japón, preferentemente subregional, para atender con mayor provecho las necesidades específicas en cada subregión, podría convertirse en uno de los ejes principales de la vinculación, con múltiples beneficios para América Latina y no sólo para Japón. América Latina y Japón necesitan estrechar más su vínculo, lograr encontrar intereses comunes y generar mayores acuerdos sustantivos sobre los instrumentos necesarios para las dos partes, y no como sucede a través de esta investigación, en la que sólo vemos en su mayoría los intereses y beneficios alcanzados por Japón.

Reflexiones finales

El objetivo de esta investigación fue analizar las relaciones económicas-comerciales japonesas hacia América Latina en el SXXI, partiendo del interrogante de si existió una profundización de éstas durante la última década. Como pudimos observar a lo largo de este trabajo, si bien la región latinoamericana no es una prioridad para Japón, en los últimos años del SXXI se han incrementado los vínculos con América Latina, impulsado entre otros por la necesidad de la nación asiática de encontrar nuevos proveedores de recursos naturales y diversificar sus mercados.

A partir de 1945 el perfil beligerante que caracterizó la política exterior japonesa, fue reemplazado por una política exterior centrada en las áreas de “baja política” –“soft power”-. Gracias a la Doctrina Yoshida, la diplomacia japonesa utilizó los instrumentos económicos para proyectar a Japón a una posición internacional y en un modo de relacionarse con las diferentes naciones y regiones del mundo. Continuando con esta estrategia, a inicios del SXXI la política exterior de Japón estuvo marcada por: la relación con Estados Unidos, la centralidad puesta en Asia Pacífico y su relación con China. A partir de este marco global, la investigación se centró en examinar si existieron estrategias adoptadas por Japón, para profundizar las relaciones económico-comerciales con América Latina en el siglo XXI.

A más de un siglo del establecimiento de relaciones oficiales entre la región y el país nipón, y a pesar de que ambos conviven en un mundo de creciente interdependencia, es difícil afirmar que la relación haya alcanzado el nivel de vínculo privilegiado. Por el contrario, existe consenso en el diagnóstico que indica que la realidad de esta relación se encuentra lejos de su potencial.

La conjetura de partida que articuló esta investigación sostiene que el vínculo entre Japón y América Latina, en sus aspectos de comercio, inversión y cooperación registran signos aún insuficientes para determinar un vínculo estratégico o preferencial con la región en el siglo XXI.

El debate en torno a la asociación estratégica, trabajado por Lorenzini (2010), nos permitió analizar las relaciones entre la región latinoamericana y Japón, insertos en un sistema internacional creciente, interdependiente y complejo. La autora afirma que la alianza estratégica está basada en relaciones de cooperación entre Estados, demanda voluntad política, un gran esfuerzo para identificar los intereses, armonizar las posiciones de los actores involucrados y escoger los cursos de acción para alcanzarlos. Las alianzas estratégicas requieren de planificación política y se proyectan en el mediano y largo plazo. En base a la teoría analizada, afirmamos que si bien existe entre América Latina y Japón una variada trama de espacios organizacionales que posibilitan el intercambio y coordinación, la relación no estuvo caracterizada por la cooperación a lo largo del siglo XXI, se detectaron situaciones conflictivas para arribar a consensos entre el país nipón y la región latinoamericana.

Tanto Japón como América Latina poseen un perfil distinto de inserción internacional, que condujo a divergencias en las prioridades en materia económico-comercial, dificultando así la formación de consensos. Estas divergencias implicaron consecuencias en el modo en que se vincularon en este ámbito e imposibilitaron a la nación japonesa y la región latinoamericana entablar una relación más profunda.

Para transformar cualitativamente las relaciones entre los dos actores es necesario que ambos se fijen un objetivo estratégico que sirva de guía para transitar dicha senda. Para alcanzar objetivos estratégicos es preciso que América Latina y Japón exhiban cierto grado de continuidad de sus políticas, optando por aquellas que consideren prioritarias para forjar la alianza estratégica. En la dimensión económica-comercial, esto se traduce en la necesidad de aumentar los niveles de interdependencia económica, incrementar los intercambios comerciales, atraer flujos de inversión, etc.

Como observamos durante la investigación, la dimensión económica-comercial ha sido el área más relevante de la relación entre Japón y América Latina desde los comienzos de la misma. Fue posible construir consensos en la dimensión estudiada en temas muy puntuales como: el dinamismo que cobró el intercambio comercial, el comercio entre Japón y América Latina se expandió entre los años 2000-2015, las exportaciones e importaciones de la región latinoamericana a Japón se triplicaron. También se incrementó la necesidad de concretar acciones para fortalecer la coordinación económica con la región latinoamericana, los Tratados de Libre Comercio firmados con México, Chile, Perú y, negociándose actualmente, con Colombia son prueba de ello, promoviendo la liberalización y facilitación del comercio e inversiones y otras medidas para fortalecer la relación económica. En la segunda mitad del siglo XXI, también se observó una revalorización del papel que ocupó América Latina para Japón en términos de flujos de inversiones. La región latinoamericana actualmente ocupa el cuarto lugar en posición de inversión internacional japonesa; las Sogo Shoshas por su parte juegan un papel relevante reduciendo las asimetrías con sus contrapartes latinoamericanas. Con respecto a la AOD, por su parte, desde la administración del Primer Ministro Junichiro Koizumi, Japón reimpulsó las relaciones con América Latina, sobre la base de la cooperación y el intercambio económico, promoviendo programas de cooperación horizontal aprovechando la alta tecnología y experiencia de Argentina, México, Chile y Brasil. La asistencia técnica mantuvo una presencia activa en América Latina y busca que en un futuro cercano de ganancias mutuas.

Sin embargo, a pesar de estos aspectos positivos en la relación, Japón no parece estar dispuesto a concertar en aquellas áreas de cuestiones que produzcan algún tipo de modificación en su margen de maniobra individual. Esto se puede observar en los constantes déficits en la balanza comercial, identificados a lo largo del siglo XXI en América Latina; en la concentración en pocos productos en la canasta exportadora e importadora japonesa; en la política proteccionista japonesa con respecto a sus sectores sensibles –agricultura–; en la decreciente participación de la IED japonesa en América Latina a partir de los últimos años del siglo XXI y su concentración en un número muy reducido de países. Es en estos aspectos donde se percibe la falta de concertación de objetivos comunes y de cooperación en la coordinación de políticas que conlleve a una complementariedad de intereses compartidos por Japón y América Latina. La posibilidad de armonizar esos intereses depende de la existencia de mecanismos de consulta y diálogo permanente y dinámico para coordinar decisiones entre los socios, lo cual no se pudo observar a lo largo de esta investigación, sino más bien se vieron acciones unilaterales por parte de Japón, que responden a su beneficio individual.

La región latinoamericana y Japón están muy lejos de poder concretar un vínculo estrecho, la divergencia en el diseño e implementación de las políticas

económico-comerciales es un obstáculo que el país nipón y América Latina deberán enfrentar en el mediano y largo plazo, entre otros, si quieren hacer de la relación una asociación estratégica.

El desafío, de cara al futuro, consiste en que la región latinoamericana y Japón forjen un consenso eficaz (Lorenzini, 2010) para establecer un objetivo estratégico que les permita avanzar hacia una nueva relación bilateral. Desde nuestro punto de vista, la relación entre América Latina y Japón no tiene la potencialidad a largo plazo para convertirse en un tipo de vinculación más profunda, más comprometida e interdependiente, es decir una asociación estratégica. Sin embargo, sí existe una vinculación positiva (Lorenzini, 2010) que se acentuó a lo largo del siglo XXI, y que debe ser trabajada, a través de la cooperación, la colaboración y la concertación de objetivos que logren beneficios e intereses tanto para Japón, como para América Latina. En este sentido, algunos de los dilemas que deberían resolver son: 1- cooperar para aumentar la diversificación de las exportaciones latinoamericanas y modificar la concentración de los intercambios en un pequeño grupo de países; 2- concertar las políticas comerciales que han conducido a repetidos déficits en la balanza comercial latinoamericana; 3- un mayor diálogo para poder superar el carácter netamente inter industrial del intercambio comercial; 4- limitar las acciones unilaterales e intereses japoneses en su política proteccionista, desfavorable para las exportaciones latinoamericanas; 5- concretar acciones para fortalecer la coordinación económica entre Japón y la región latinoamericana, si bien en esta área podemos ver avances con la firma de los Tratados de Libre Comercio (México, Chile, Perú y Colombia), se puede avanzar en otras medidas para vigorizar la relación económica, como la armonización de regímenes y cooperación internacional; 6- identificación de objetivos comunes que le permita a la región latinoamericana colaborar para que Japón invierta más y mejor en la región; 7-en el área de cooperación, si bien los avances han sido positivos, la región latinoamericana requiere transmitir a Japón sus necesidades de mayor financiamiento y cooperación técnica en áreas específicas, que permita la formación de acuerdos sustantivos sobre los medios a emplear como así también los instrumentos necesarios para alcanzarlos (Llenderozas, 2004). Una mayor cooperación japonesa ayudaría a fomentar más el comercio y las inversiones, y así lograr beneficios mutuos, que a América Latina por sí sola le es más difícil y costoso alcanzar. Hace falta articular un programa de cooperación con Japón, preferentemente subregional, para atender con mayor provecho las necesidades específicas en cada subregión, podría convertirse en uno de los ejes principales de la vinculación, con múltiples beneficios para América Latina y no sólo para Japón.

Para América Latina, Japón representa una oportunidad para acceder a los mercados asiático, el acceso a conocimientos y experiencia en tecnología, innovación, eficiencia energética, comercio, entre otras. Este vínculo ayudaría a nuestra región a integrarse en cadenas de producción y exportación no sólo de Asia, sino del mundo.

A su vez, la región latinoamericana es importante para Japón en su intención tanto de obtener nuevos proveedores de materias primas, como para diversificar sus mercados. Si bien América Latina no es una prioridad para Japón como sí lo es Asia, es importante para contrarrestar la competencia de China en términos de venta de sus productos de alto valor agregado como los del sector automovilístico, maquinaria, etc. Japón espera ser puente de unión entre Latinoamérica y Asia porque considera que comparte valores fundamentales como la democracia, la economía de mercado, su

condición de socio económico “estable” en el tiempo y por la asistencia y cooperación que otorga en la región (González Vaguéz, 2012).

Tanto Japón como América Latina deberán hacer frente a las dificultades que se presentan y los avances que podrían obtenerse en términos de comercio, inversión y cooperación, así como en el tratamiento concertado de la agenda económica global, si la región latinoamericana logra adecuar sus políticas y acciones a las oportunidades y desafíos que presentan los procesos de transformación en marcha en Japón. A su vez el país nipón debe aprender a concertar más sus políticas con la región latinoamericana y estar más dispuesto a modificar su margen de maniobra individual, para así poder avanzar en búsqueda de una nueva relación superadora de la analizada en esta investigación.

Bibliografía

Libros, capítulos y artículos científicos

ALTEMANI DE OLIVEIRA, Enrique (2009) "Las relaciones entre América Latina y Asia-Pacífico en 2009", Panoramas regionales, Anuario Asia-Pacífico, pp. 67-75.

AKIRA, Kudo (2013), "Japón y Latinoamérica: una larga historia de intercambios comerciales", disponible on line en <http://www.nippon.com/es/currents/d10010/>. Consultado el 14 de febrero de 2016.

ARASE, David (1995) "Buying Power. The Political Economy of Japan's Foreign Aid". Lynne Rienner Publishers, London.

BONOMEELLI, Graciela (1992) "Japón-América Latina: bases y desafíos para el acercamiento económico", Comercio exterior, Vol. 42, num. 12, México, pp. 1131-1141.

BONOMEELLI, Graciela (1996), "Japón en el nuevo Orden Mundial: tendencias en su agenda de política exterior", Serie: docencia N° 33, Rosario.

BONOMEELLI, Graciela (1999), "Argentina ante la era del Pacífico. El desafío de competir con Japón", Edición Centro de Estudios de Relaciones Internacionales de Rosario. Rosario.

CALDUCH, R (1993) "Dinámica de la Sociedad Internacional", capítulo 1 "La política exterior de los Estados", Editorial CEURA, Madrid.

COBARRUBIAS, Katia (2005), "Principales tendencias de las relaciones y los flujos comerciales de inversión entre América Latina y el Caribe y Japón. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, Cuba.

COMAS MEDINA Andrea (2002) "Las maquiladoras en México y sus efectos en la clase trabajadora", disponible on line en: <http://rcci.net/globalizacion/2002/fg296.htm>. Consultado el 30 de mayo de 2016.

FARREL, Roger (2008) "Japanese Investment in the World Economy: A Study of Strategic Themes in the internationalisation of Japanese Industry, Northampton, MA: Edward Elgar.

FUKUSHIMA, A (1999) "Japanese Foreign Policy. The Emerging Logic of Multiculturalism", Macmillan Press, London- United Kingdom.

GONZÁLES VAGUÉZ, Yunyslka (2012), "Un acercamiento a las relaciones económico-comerciales y de cooperación entre Japón y América Latina y el Caribe", en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón. Disponible on line en

<http://www.eumed.net/rev/japon/14/ygv.html>. Consultado el 21 de diciembre de 2015.

HAMAGUCHI, Nobuaki; MURAKAMI, Yoshimichi (2013), "Strategy for Trans-Pacific Integration: from Japanese perspective", Research Institute for Economics and Business Administration (RIEB), Kobe University, Academic seminar "Trade relations between Latin America and Asia Pacific: challenges and opportunities" organized by The Latin America- Asia Pacific Observatory- Aladi. At Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Disponible on line en: https://www.researchgate.net/publication/271205690_Strategy_for_Trans-Pacific_Integration_from_Japanese_Perspective. Consultado el 23 de agosto de 2016.

HIRABAYASHI, H (1995) "El programa Japonés de ayuda oficial al desarrollo. La toma de liderazgo en la Nueva Era", en Akio Hosono, "La economía japonesa en una época de transición", Japan Echo INC, INTER- Edit, Barcelona, pp. 19.38.

HOSONO, Akio (1995) "La economía japonesa en una época en transición", Japan Echo INC, INTER-Edit, Barcelona.

MASAKATA, K (2000) Entrevista. Look Japan, Vol 11, N° 129, dic, pp. 2-11.

KUWAYAMA, Mikio (1997) "El fomento de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe", Comisión económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

KUWAYAMA, Mikio (2013) "Las relaciones de Japón con América Latina", Observatorio América Latina- Asia Pacífico (ALADI, CAF y CEPAL), Embajada de Japón, Montevideo, Uruguay. Disponible on line en <http://www.uy.emb-japan.go.jp/espanol/Seccion%20Cultural/Actividades%20culturales%202013/ALADIpresentation.pdf>. Consultado el 23 de julio de 2016.

LLENDEROZAS, Elsa (2004) "Chile- Argentina: una mirada estratégica de cara al bicentenario? Seminario Internacional "Chile-Argentina: una mirada estratégica de cara al bicentenario". FLACSO-CHILE, Santiago.

LORENZINI, María Elena (2011), "Política exterior, alianza estratégica y energía en América Latina. Las relaciones argentino-chilenas bajo la lupa", Editorial Homo Sapiens, Rosario.

LORENZINI, María Elena (2010), "Una lectura crítica del concepto de alianza estratégica. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política. Buenos Aires.

MAEDA, Eriko (2010) "La situación actual y las tareas de la Asistencia Oficial para el Desarrollo de Japón a América Latina" en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón. Disponible on line en <http://www.eumed.net/rev/japon/08/em.htm>. Consultado el 12 de julio de 2016.

MATSUSHITA, Hiroshi (1994), "Japón- América Latina. La construcción de un vínculo", Torcuato S. Di Tella y Akio Hosono compiladores, Grupo Editor Latinoamericano.

MATSUSHITA, Hiroshi (2004) "Cuadernos de Japón", Volumen XVII N°2 "Los bienes intelectuales y el resurgimiento industrial japonés", Japan Echo Inc. Nippon Press Center Building, Tokio.

MIZUNO, Hajime (1973), "Relaciones comerciales entre América Latina y Japón", en Estudios del Pacífico, num. 7, pp. 59-67.

MONETA, Carlos (1991), "Japón y América Latina en los años Noventa, nuevas opciones económicas", Editorial Planeta, Buenos Aires.

MONETA, Carlos (2010), "¿Qué es lo que se perdió en el Polo Sur? Las relaciones argentino-niponas en las últimas décadas: interacciones, desencuentros y una mirada hacia el futuro", en Henrique Altemani de Oliveira (Coordinador) Japao e América Latina. Economía, Estrategia e Política Externa. Jurúa Editora, Curitiba.

MONETA, Carlos (2004), "El Sudeste Asiático y América Latina. Nuevas prioridades al inicio de siglo XXI", en Piovani, Juan y Baglioni, Sebastián (Editores), El Sudeste Asiático. Una visión contemporánea. Buenos Aires: EDUNTREF.

MORISHIMA, Mitsuo (1984), "Por qué habrá triunfado Japón", Editorial Grijalbo, Madrid.

MURAKAMI, Yusuke (2011), "Asia del Este y la política exterior del Japón: Desafíos para el siglo XXI", Agenda Internacional, Año XVIII, N°29, pp. 19-54.

Myers, Margaret; Kuwayama, Mikio (2016) "Una nueva fase en las relaciones entre Japón y América Latina y el Caribe". The Dialogue, Leadership for the Americas, Informe Japón-América Latina.

NAGAI, Yonosuke (1973) en Murakami, Yusuke (2013) "Un análisis de la política exterior japonesa hacia el gobierno de Fujimori, desde la perspectiva interna de Japón", Japan Center of Area Studies National Museum of Ethnology. Osaka, Japón.

Nye jr, J. (2004). "Soft Power. The Means to Success in World Politics. Public Affairs, New York.

PYLE, K. B. (1992) "The Japanese questions: Power and purpose in a new era", American Enterprise Institute, Washington D.C.

ROMERO, Alicia (2011) "Grandes áreas que acercan a Japón con nuestros países: Los negocios, el comercio y la cooperación. El impacto en su crecimiento y desarrollo". Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África, XIII Congreso Internacional de ALADAA. La nueva política exterior japonesa. Disponible on line en:

http://ceaa.colmex.mx/aladaa/memoria_xiii_congreso_internacional/images/romero_alicia.pdf. Consultado el 23 de julio de 2016.

ROSECRANCE, Richard (1987), "La expansión del estado comercial", Alianza Editorial, Madrid.

ROSS, César (2008) "La cooperación japonesa hacia América Latina, 1992-2003: una aproximación cuantitativa", en Política y Estrategia N° 110 (abril-junio), Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos (ANEPE), Santiago de Chile, pp. 108-136. Disponible on line en http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-04622012000100009. Consultado el 11 de julio de 2016.

ROSS, César (2012) "La política exterior japonesa hacia América Latina y el Caribe: entre la cooperación y los negocios", Fondo Nacional para el Desarrollo Científico y Tecnológico, Fondecyt, Santiago de Chile.

RUSSELL, Roberto (1990), "Política exterior y toma de decisiones en América Latina: aspectos comparativos y consideraciones teóricas", Grupo Editor Latinoamericano, Universidad de California.

SMITH HERNÁNDEZ, Roberto (2011) "La ayuda oficial para el desarrollo: Japón examen crítico" en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón. Disponible on line en <http://www.eumed.net/rev/japon/10/rssh.htm>. Consultado el 5 de agosto de 2016.

STALLINGS, Bárbara; SZÉKELY, Gabriel (comps) (1994), "Japón, los Estados Unidos y América Latina ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?", Fondo de Cultura Económica, S.A de C.V, México D.F.

TEZANO VÁZQUEZ, Sergio; MARTÍNEZ de la CUEVA ASTIGARRAGA, Aitor (2009) "Ayuda oficial al desarrollo para América Latina y el Caribe en el punto de inflexión del milenio", Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica, Universidad de Cantabria. Disponible on line en http://www.academia.edu/1028555/Am%C3%A9rica_Latina_y_El_Caribe_Ayuda_Oficial_al_Developmento_en_el_punto_de_inflexi%C3%B3n_del_milenio. Consultado el 10 de agosto de 2016.

TSUNEKAWA, Keiichi (2004), "Japón- América Latina. La construcción de un vínculo", Torcuato S. Di Tella y Akio Hosono compiladores, Grupo Editor Latinoamericano.

TSUNEKAWA, Keiichi (1998), "Cambios y continuidad en las relaciones exteriores de Japón y sus implicancias para América Latina", Revista de la Escuela Nacional de Inteligencia de Buenos Aires, Volumen VII, N° 2.

TSUNEKAWA, Keiichi (1995) "Japanese Investment in liberalizing Latin American economies: current pattern and possible impacts of FTA initiatives", Revista de Economía Política, Vol. 15, N°3.

URATA, Shujiro (2001) "Regionalism, the New WTO Round and Japan's New Trade Policy", *Journal of Japanese Trade and Industry*, pp. 7 y 8.

Documentos oficiales de organismos internacionales

ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración (2014), "Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia- Pacífico: desafíos y oportunidades", Observatorio América Latina Asia Pacífico, disponible en: [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/3EC3199A9A4395B503257C94004D7C8E/\\$FILE/Libro_Relaciones_comerciales_AL_AP.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/3EC3199A9A4395B503257C94004D7C8E/$FILE/Libro_Relaciones_comerciales_AL_AP.pdf). Consultado el 04 de junio de 2016.

Anuario internacional CIDOB (2013) "La política exterior de Japón". Disponible on line en: http://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/anuario_internacional_cidob/anuario_internacional_cidob_2013_japon_perfil_de_pais Consultado el 20 de enero de 2016.

BID -Banco Interamericano de Desarrollo (2013), "Japan and Latin America and the Caribbean: Building a Sustainable Trans-Pacific Relationship", Washington DC. Disponible on line en <https://publications.iadb.org/handle/11319/3678?locale-attribute=en>. Consultado el 5 de marzo de 2016.

ALADI-CAF-CEPAL (2012), "Boletín estadístico América Latina Asia Pacífico", Observatorio América Latina Asia Pacífico, Boletín n°1. Disponible on line en: http://www.aladi.org/boletinObservatorio/BoletinI semestreALADI-CAF-CEPAL_Esp.pdf

CEPAL (2009-2010) "Cooperación y relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe", en *Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Capítulo V, disponible on line en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37195/S1420693_es.pdf. Consultado el 5 de junio de 2016.

CEPAL (2009-2010) "Cooperación y relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe", en *Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, disponible on line en http://www.cepal.org/sites/default/files/gi/files/hoja_japon_final.pdf. Consultado el 30 de julio de 2016.

CEPAL (2015), "La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas" en *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Disponible on line en: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15813es.pdf>. Consultado el 25 de agosto de 2016.

CEPAL (2016) "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe". *Informes anuales CEPAL*. Disponible on line en: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2016-documento-informativo>. Consultado el 20 de junio de 2016.

ICTSD - International Centre for Trade and Sustainable Development (2015) “Análisis e información sobre Comercio y Desarrollo sostenible para América Latina”. “IED disminuye 16% en América Latina y el Caribe”. Disponible on line en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/ied-disminuye-16-en-am%C3%A9rica-latina-y-el-caribe>. Consultado el 30 de julio de 2016.

JETRO (Organización de Comercio Exterior de Japón), Hesei Nijuichi-nendo Tema Chosa – Chunambei no Chomoku Sangyo. Investigación temática año fiscal 2009: Industrias que llaman la atención en América Latina y el Caribe. Brasil, Chile, Venezuela, México. Tokio.

JICA (Agencia de Cooperación Internacional del Japón), “Kadai-batsu Shishin- Boeki Toshi Sokushin” (Lineamientos por sector. Promoción del comercio exterior y las inversiones) Tokio.

METI (Ministerio de Economía, Comercio Exterior e Industrial del Japón), Sangyo Kozo vision 2010 (Estructura industrial. Visión 2010) Tokio.

MOFA -Ministry of Foreign Affairs of Japan. Japan’s Foreign Policy by Region. Chapter 3: Latin America and the Caribbean. Disponible on line en <http://www.mofa.go.jp/region/latin/index.html>. Consultado el 15 de julio de 2016.

MOFA (Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón) (2010^a), Gaiko Seisho 2010 (Libro azul de la diplomacia 2010) Tokio. (2009^a) Dai Ni-kai Taigai Toshi Senryaku Kaigi Gaiyo (Resumen de la segunda reunión del consejo para la estrategia de la inversión extranjera) Tokio.

Observatorio América Latina- Asia Pacífico (2014) “Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades”, Montevideo, Uruguay. Disponible on line en <http://www.observatorioasiapacifico.com/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/tema/20140617021409Espaol.pdf>

OMC- Organización Mundial del Comercio (2013), “Examen de las políticas comerciales. Informe del Japón”, Órgano de examen de las políticas comerciales, disponible on line en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp376_s.htm. Consultado el 18 de julio de 2016.

SELA- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2013), “Las relaciones económicas de Japón con América Latina y el Caribe. Nuevos senderos de crecimiento y países emergentes”, XXXIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Venezuela. Disponible on line en <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/13511.pdf>. Consultado el 25 de julio de 2016.

Discursos

ISHIDA, Hitohiro (2008), Embajada del Japón en la Argentina. “Japón en Asia” Discurso pronunciado por el Sr. Embajador del Japón en la República Argentina, Universidad de Belgrano. Buenos Aires, agosto de 2008. Disponible on line en: <http://www.ar.emb-japan.go.jp/Notas/080813.DiscursoEmbajador.htm>. Consultado el 13 de febrero de 2016.

Noticias de revistas y periódicos

Diario ultimahora.com (2011), “Japón propone al Mercosur iniciar diálogo para intensificar relaciones económicas”. Disponible on line en: <http://www.ultimahora.com/japon-propone-al-mercosur-iniciar-dialogo-intensificar-relaciones-economicas-n442325.html>. Consultado el 20 de julio de 2016.

Telesur (2014), “Japón: América Latina es un socio imprescindible”. Disponible on line en: <http://www.telesurtv.net/news/Japon-America-Latina-es-socio-imprescindible-20140802-0040.html>

Páginas Web consultadas hasta 30 de agosto de 2016 y bases de datos estadísticos.

Agencia de Cooperación Internacional del Japón en Argentina: www.jica.org.ar

Agencia de Cooperación Internacional del Japón: www.jica.go.jp

Asociación Latinoamericana de integración: www.aladi.org

Banco de Cooperación Internacional de Japón: www.jbic.go.jp

Banco Mundial (estadísticas): datos.bancomundial.org

Banco Mundial: www.bancomundial.org

Comisión Económica para América Latina y el Caribe: www.eclac.org

Embajada de Japón en la Argentina: www.ar.emb-japan.go.jp

Embajada de Japón en Bolivia: www.bo.emb-japan.go.jp

Embajada de Japón en Chile: www.cl.emb-japan.go.jp

Embajada de Japón en México: www.mx.emb-japan.go.jp

Fundación Japón: www.jpof.go.jp

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD): www.es.ictsd.org

Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón: www.mofa.go.jp

Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú: ww2.mincetur.gob.pe

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD): www.data.oecd.org

Seguro para Exportación e Inversiones de Japón: www.nexi.go.jp