

## **NUEVA ESTRATEGIA COMERCIAL EN EL MARCO DEL SURGIMIENTO DEL ESTE ASIÁTICO Y JAPÓN**

Yorizumi Watanabe. [yorizumi@sfc.keio.ac.jp](mailto:yorizumi@sfc.keio.ac.jp)  
Facultad de Políticas Integrales, Universidad Keio, Japón

### **PREFACIO**

Antes que nada quisiera manifestar mi agradecimiento al Sr. D. Mikio Sasaki y al Sr. D. Roberto De Andraca, Presidentes de los Capítulos Japonés y Chileno, por concederme la oportunidad de pronunciar un discurso en una reunión tan importante del Comité Bilateral con tanta tradición. Asimismo, manifiesto mi profunda gratitud al personal de Fundación Chilena de Pacífico y de la División Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de Japón por su consideración y atención que prestaron a mi persona durante las preparaciones de este Encuentro.

Mi artículo está compuesto de tres partes: en primer lugar quisiera atraer su atención a la recuperación en firme de la economía japonesa. Luego quisiera explicar el perfil de la nueva estrategia comercial de Japón caracterizada por los Acuerdos de Asociación Económica (EPA) cuyo núcleo son los Tratados de Libre Comercio (TLC). En tercer lugar, me gustaría ofrecer la perspectiva de las relaciones futuras entre Japón y Chile tomando en consideración las nuevas relaciones entre la Región Latinoamericana y Japón.

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA JAPONESA: LA ECONOMÍA JAPONESA EN LA VÍA DE RECUPERACIÓN SOSTENIBLE**

Para empezar, quisiera comprobar la posición fundamental de nuestro país en la sociedad internacional. El PIB de nuestro país fue aproximadamente de 4,6 billones de dólares al año 2004 siendo la segunda economía mundial después de EE.UU. El PIB per capita es más de 36.000 dólares, situándose en un nivel superior al de Alemania. Se pueden indicar tres factores que sostienen esta potencia económica de alto nivel: en primer lugar, la alta capacidad industrial y tecnológica, en segundo lugar, abundantes activos per capita y en tercer lugar, la estabilidad social.

No obstante, Japón sufrió de la recesión y deflación económicas durante varios años tras el derrumbamiento de la llamada burbuja económica en 1992. La situación económica empezó a recuperarse a partir de los comienzos de 2002, situación que se ha mantenido cerca de 4 años. La condición favorable del sector empresarial ha extendido poco a poco a la economía familiar y se estima que la recuperación económica se mantendrá sostenida por la demanda privada interna. Como se ve, la tasa de crecimiento económico real del año fiscal 2005 fue de 2,7%, y se estima que la del 2006 sería de alrededor de 1,9%.

---

No hace falta señalar la importancia que tuvo la reforma estructural promovida bajo el gobierno del Primer Ministro Koizumi para que la economía japonesa lograra salir de un largo túnel de recesión. El Gobierno de Koizumi constituido en 2001 ha promovido dinámicamente la reforma estructural en base a las ideas fundamentales como “sin reforma no hay crecimiento”, “al sector privado lo que éste es capaz de realizar”, “a los gobiernos regionales lo que éstos son capaces de realizar”.

Se destaca en particular la cuestión de las deudas morosas que había sido un problema grave afectando a la base del sistema financiero de Japón. El Programa de Revitalización Financiera propuesto por el gobierno de Koizumi aceleró la superación de las deudas morosas reduciendo la proporción de las mismas respecto al activo financiero de los principales bancos japoneses desde 3,4% en marzo de 2002 hasta 2,4% en marzo de 2005. Se diría que en estos momentos se encuentra normalizada la situación de las deudas morosas de los principales bancos japoneses consolidándose la estabilidad del sistema financiero.

Sin embargo, la reforma estructural no ha concluido todavía. Se realizó la reforma regulatoria en más de 1,000 partidas y nacieron más de 500 zonas especiales de reforma estructural hasta 2005. Respecto a la privatización de correo que se considera el símbolo de la reforma, el proyecto de ley relativo a la misma quedó aprobado tras las elecciones de la Cámara de Representantes en septiembre de 2005, con lo cual es definitiva la privatización del Servicio Postal de Japón en octubre de 2007. Asimismo, se llevó a cabo el reajuste y racionalización de corporaciones semigubernamentales aboliéndose o privatizándose 136 de las 163 corporaciones que habían sido objeto de reforma. Las 4 corporaciones relativas a autopistas que habían sido foco de atención, fueron privatizadas en octubre de 2005.

En la actual etapa de la reforma otro elemento importante es mayoría “apertura” al exterior, que busca el fomento de la competencia internacional con la apertura del mercado y la mejora de la naturaleza de la economía japonesa y refortalecimiento de su competitividad introduciendo más ampliamente el principio de competencia. La nueva política del gobierno del Primer Ministro Koizumi se manifiesta expresamente en el Programa para la Promoción de Inversiones Extranjeras Directas cuyo objetivo es duplicar el stock de las inversiones directas en Japón en el quinquenio a partir de 2001. Como consecuencia de esta campaña de “Invest-Japan (Invierta en Japón)” el stock de las inversiones directas Japón creció a 1.5 veces en los 3 años a partir de 2001. La apertura al exterior se manifiesta también en la Campaña turística de “Visit-Japan (Visite Japón)” que pretende duplicar en tres años la cantidad de turistas extranjeros visitando Japón, que fueron 5 millones de personas en 2003. De esta manera, estas políticas de abrir el país en los campos de comercio internacional, inversiones y turismo promoverán una mayor integración de Japón con la economía internacional. Hay quienes llaman esta nueva línea de políticas de Japón la “tercera apertura del país” después de la Restauración de Meiji y aquella en la época posterior a la Guerra del Pacífico.

Como hemos visto, se diría que la economía japonesa actual sigue el camino de la recuperación sostenible dirigida por la demanda privada y superando audazmente las

“enfermedades de difícil curación” tales como la recesión económica o deflación por medio de reformas y apertura librándose por fin, del legado negativo tras el derrumbamiento de la burbuja económica. También empezó a observarse la mejora en el mercado laboral que se demuestra en la tasa de paro que bajó a menos de 4,5% después del empeoramiento marcando 5,5% en enero de 2003, así como en los salarios que empezaron a aumentar lentamente.

El PIB entre abril y junio de 2006 publicado por la Oficina del Gabinete el 11 de agosto del año corriente fue 0,2 % más que el período anterior en términos reales restando el impacto del cambio de precios, lo cual corresponde a la tasa anual mayor en 0,8%, traduciéndose al crecimiento positivo durante 6 períodos sucesivos. No obstante la tasa de crecimiento se vio desacelerada debido a la reducción de inversiones públicas y la falta de crecimiento de exportaciones. Las inversiones productivas del sector privado y el consumo individual, que conforman los dos pilares de la demanda privada, se mantuvieron a buen ritmo, por los que la demanda interna resultó en un crecimiento positivo de 0,5%. En particular, las inversiones productivas crecieron en 3,8%, manteniendo la tasa de 3% en dos períodos sucesivos y registrando la tasa de crecimiento más alta en los últimos 10 períodos. Además de la construcción de plantas fabriles crece el sector de equipos electrónicos de comunicación tales como el sistema de navegación para taxis. El consumo per capita también creció en 0,5%, una tasa mayor en 0,3% con respecto al período anterior. Como he expuesto, la economía japonesa mantiene el crecimiento dirigido por la demanda privada.

### **NUEVA ESTRATEGIA COMERCIAL DE JAPÓN**

Primero analicemos las exportaciones e importaciones entre Japón y sus principales socios comerciales. El socio comercial más importante para nuestro país ha sido tradicionalmente EE.UU. No sería exageración decir que el desarrollo económico de Japón después de la Segunda Guerra Mundial dependía de sus exportaciones a EE.UU. El socio comercial importante después de EE.UU. son los países miembros de la UE. En el tercer lugar solían situarse China, ASEAN y otros países del Este Asiático, pero actualmente los países de esta región se convirtieron en un mercado que supera a EE.UU. y Europa. De hecho el crecimiento de las exportaciones japonesas al Este Asiático fue de 25,5% en 2004, muy superior a aquéllas con destino a EE.UU. o Europa que fueron de 9,9% y 18,4% respectivamente.

A continuación veamos el intercambio de inversiones directas con los principales socios económicos. 2004 fue el primer año en que se observó el fenómeno inverso de las inversiones directas a Japón superando las japonesas en el exterior. El volumen de las inversiones directas en Japón (en base a informes y declaraciones) en el año fiscal 2004 fue de 37,459 millones de dólares marcando récord histórico y siendo 2,0 veces del de año anterior.

El stock de las inversiones directas japonesas en el exterior al fin de 2004 ascendió a 371.800 millones de dólares tras el aumento de 35.800 millones de dólares. Las inver-

---

siones directas en el exterior en base a la balanza de pagos (flujo) en 2004 correspondieron a 31.000 millones de dólares (3.348.700 millones de yenes), lo cual significó un aumento de 7,5% respecto al año anterior. Si vemos el desglose por destinos de inversiones, EE.UU es el más importante absorbiendo 38,3% del total, seguido por los países europeos como Holanda, Reino Unido, Francia, etc. que recibieron 27,4%. Atrae la atención el stock de las inversiones en el Este Asiático que han ampliado la participación de manera continua consistente en la actualidad en 7,9% la de los NIEs de la región (HongKong, Taiwan, Corea, Singapur), 6,4% la de 4 países de ASEAN (Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia) y 5,4%, la de China.

El llamado Acuerdo de Plaza de septiembre de 1985 generó la tendencia hacia el alza del yen y baja del dólar, por lo que muchas empresas manufactureras de Japón inclusive las PYME realizaron inversiones directas de manera activa trasladando su plataforma de fabricación a los países de ASEAN y también a China que tenía gradualmente establecida la política de reforma y apertura. Con el asentamiento de las empresas japonesas se empezó a practicar extensamente la distribución intraempresarial de trabajo cruzando fronteras en los subsectores de electrodomésticos como televisores y equipos audio, equipos eléctricos y electrónicos de Informática, autopartes, etc.

No hace falta indicar que tal disposición de producción en toda la Región del Este Asiático tiene su impacto en la modalidad de comercio. La proporción de comercio intraregional en el Este Asiático, que había sido del orden de 30% en 1980 tanto en las exportaciones como en las importaciones, expandió, en 2003, a más de 50% en exportaciones y cerca de 60% en importaciones.

En el sector automotriz se está conformando un “régimen óptimo de abastecimiento” en el Este Asiático. Está casi totalmente constituido un sistema consistente en fabricar automóviles abasteciéndose unos a los otros las piezas y componentes: Japón proporciona componentes de motores de alto valor agregado y de tecnología de punta mientras se fabrican motores diesel y equipos de aire acondicionado en Tailandia, partes de motores y condensadores en Malasia, transmisiones y indicadores combinados en Filipinas, y piezas de motores a gasolina en Indonesia.

La traba es el arancel elevado sobre productos manufacturados impuesto en los países de ASEAN. El TLC de ASEAN comprende el régimen preferencial de 0 aranceles denominado esquema CEPT (Tarifas Comunes Preferenciales Efectivas), para cuya aplicación se requiere agregar valor en más de 40% en los países miembros. De no poder aplicarse CEPT, se imponen aranceles altos a los componentes exportados desde Japón. Se empezó a pensar que TLC con los países miembros de ASEAN es efectivo para esquivar tal situación.

Como hemos visto, se diría que hay dos características en la integración económica en el Este Asiático. Una es que se trata de Integración Impulsada por los Negocios mientras que la de UE representaría una Integración Impulsada por Instituciones puesto que la CEE, el cuerpo original de la UE, dispuso en el Tratado de Roma inicial sobre las instituciones

tales como la Comisión Europea o Consejo Ministerial, y las estableció para avanzar la integración.

La otra característica del Este Asiático es que se trata de una integración económica de facto. Esto tiene que ver con la primera, pero mientras que la integración de UE es de jure, en el Este Asiático no fue un enfoque consistente en acordar tratados internacionales entre estados para avanzar la liberalización de comercio e inversiones.

Sin embargo, las políticas comerciales japonesas han cambiado en vista del incremento relativo de la proporción de comercio intrarregional en el Este Asiático. La idea es multiplicar y consolidar las ventajas de la integración firmando Tratados Internacionales legalmente vinculantes con los países socios en base a que la integración de facto en el Este Asiático ha avanzado dirigida por los negocios. Ésta es la idea fundamental de la política de TLC de Japón respecto al Este Asiático.

Nuestro país redefinió los TLC como Acuerdos de Asociación Económica (EPA) posicionándolos como complemento del sistema de comercio multilateral encarnado en OMC. Por otro lado, nuestro país considera que EPA aporta a mayor desarrollo de las relaciones económicas de Japón con ultramar y busca impulsar la reforma estructural nacional promoviendo los EPA. De esta manera, los EPA se han convertido en una herramienta trascendental de la política comercial de Japón como se expresa en la resolución de la Reunión Ministerial de diciembre de 2004.

Ahora bien. ¿De qué se trata EPA? El TLC convencional consistía principalmente en la abolición de aranceles sobre el comercio de bienes y de barreras no arancelarias. Nuestro país busca ampliar el acceso al mercado tanto de bienes como de servicio desregulando el comercio de servicios además del de bienes. Nuestro país desea incorporar en los EPA elementos para profundizar la asociación con los países o regiones contrapartes en amplios sectores del intercambio económico tales como inversiones, compras gubernamentales, políticas de competencia, circulación de personas, acondicionamiento del entorno de negocio, intensificación de la cooperación bilateral, etc. más allá del tradicional TLC.

La contraparte del primer EPA que firmó nuestro país fue Singapur. Singapur es un país de libre comercio, siendo su PIB per capita de 32.000 dólares, demostrando un nivel económico cercano al de los países industrializados mientras que por otro lado no tenía interés profundo en el comercio de productos agrícolas, lo cual fueron condiciones favorables para nuestro país que negociaba un TLC por primera vez. El EPA con Singapur tiene una cobertura comprensiva y además de abolirse más de 98% de aranceles se liberalizó el sector servicios de una manera más amplia que el compromiso de los dos países en OMC, con lo cual resultó en una apertura del mercado a un nivel superior al de OMC.

El primer EPA abordando el sector agrícola en la negociación fue aquél con México. Se anticipó una negociación difícil desde el inicio dado que aproximadamente el 20% de las exportaciones mexicanas a Japón la ocupan los productos agropecuarios siendo la mitad de los mismos carne de cerdo, un producto sensible para las familias agropecuarias japonesas. Pese a ello el sector industrial de Japón requería un TLC con México. México, un país

---

desarrollado en materia de TLC al igual que Chile, tenía concertado NAFTA con EE.UU. y TLC con UE por lo cual las empresas japonesas estaban sometidas a condiciones desventajosas en el mercado mexicano comparado con las de EE.UU. o Europa. Japón negoció con perseverancia con el fin de eliminar las desventajas competitivas debido a la no existencia de TLC y hacer de México la puerta de entrada a las Américas del Norte y Sur.

Finalmente, en marzo de 2004, a los 17 meses desde el inicio de las negociaciones llegaron al “acuerdo en sustancia” comprendiendo los 5 rubros agropecuarios más difíciles. En ellas yo fui el negociador jefe del nivel técnico en calidad de Director-General Adjunto de la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón y percibía el cambio de la política comercial de Japón mientras preparaba la Reunión Ministerial para comprobar el acuerdo en sustancia, dado que las resignaciones y autorizaciones inclusive la abolición inmediata de aranceles en sectores bastante amplios en las negociaciones de EPA. No obstante no se logró abolición total respecto a productos agropecuarios, lo que ha tenido un significado importante no sólo en las futuras negociaciones de EPA sino también en las de OMC sobre el sector agrícola.

El EPA con México entró en vigor a abril de 2005. Asimismo, aquél con Malasia, el tercero para Japón, entró en vigor a julio del año corriente. Respecto a los EPA que llegaron al “acuerdo en sustancia” podemos indicar aquél con Filipinas (noviembre de 2004) y con Tailandia (septiembre de 2005), pero no entraron en vigencia debido a las dificultades internas de sendos países. Pese a que se iniciaron negociaciones con Corea se encuentran actualmente interrumpidas debido a las diferencias en la interpretación de la historia, en opiniones sobre el Templo Yasukuni y otras trabas políticas.

Las negociaciones con ASEAN e Indonesia empezaron respectivamente en abril y julio de 2005 y siguen realizándose. En 2006 empezaron las negociaciones preliminares con Vietnam y Brunei.

Respecto a EPA con Chile, tras 4 reuniones de estudio del Grupo Conjunto de Estudio a partir de enero de 2005 las negociaciones se iniciaron en febrero de 2006. Yo tuve la oportunidad de participar en el Grupo Conjunto en representación del sector académico y considero que las actividades del Grupo fueron un aporte importante para profundizar el entendimiento mutuo entre los dos países geográficamente distantes.

La estrategia de EPA de Japón está por lograr un desarrollo político económico propio sin limitarse a la consolidación de integración de facto en el Este Asiático ni a un TLC defensivo como es el caso de aquél con México. Lo dicho se demuestra en el proyecto de EPA con India, Australia, Suiza, países del Golfo (GCC) con los cuales se realizan análisis a través de Grupos de Estudio Conjuntos. Éstos serían EPA estratégicos y los denomino la Segunda Generación de EPA.

Volvamos ahora al Este Asiático. Varios países de dicha región implementan TLC. Se observa particular dinamismo en torno a ASEAN, y no sólo Japón, China y Corea, sino también Australia, India, EE.UU., y hasta UE buscan concertar TLC con ASEAN. La propio ASEAN tiene la intención de concertar TLC para 2010 entre 6 países excluyendo Camboya,

Laos, Myanmar y Vietnam. Asimismo, acordaron en la reunión de ministros de Economía celebrada el 16 de mayo de 2006 en Manila, en adelantar en 5 años el establecimiento de una Comunidad Económica que liberaliza la circulación intrarregional de personas, bienes y dinero, para lograrlo en 2015 en vez de 2020, la meta inicial.

En el Este Asiático se conformará una integración moderada en torno a ASEAN que busca su propia integración, y los tres “ASEAN más uno” que promueven respectivamente Japón, China y Corea, implicando en ello Australia e India.

Hay una serie de cuestiones que se deben tener en cuenta al adelantar la integración económica del Este Asiático: uno de ellos es la coherencia con las reglas de OMC. El Artículo 24 de GATT y el 5 de GATS (Tratado General de Comercio de Servicios) señalan requisitos tales como que al firmarse un TLC la misma cubra “sustancialmente todo el comercio” o que no se convierta en barreras para terceros países. El cumplimiento de estos requisitos es importante para que no sea TLC cerrado e introvertido.

Asimismo, el Este Asiático tiene la posibilidad de lograr cooperación interregional con EE.UU. y parte de Sudamérica en el marco de APEC y con UE en el marco de ASEM. El Este Asiático debería buscar la apertura recíproca con los principales mercados como EE.UU. o UE aprovechando el marco de cooperación interregional como APEC o ASEM.

Respecto a Europa, en adelante intensificarán la integración regional protagonizada por UE. En caso de América considero que no obstante algunos movimientos antiestado-unidenses se constituirá la red de TLC tipo cubo y rayo (“hub & spoke”) en torno a EE.UU. Diría que Mercosur tiene prosperidad prometida con tal de basarse en el dinamismo del mercado estadounidense. Sabemos, por supuesto, que las preferencias de los líderes de Mercosur no apuntan en esa disección. Y en el Este Asiático, al final conformarán TLC ASEAN más tres al avanzar en la constitución de TLC·EPA de tres “ASEAN más uno” alrededor de las inversiones directas japonesas. Dentro de cada megarregión avanzarán integraciones, mientras que entre megarregiones se aplicará el Principio del Trato de Nación Más Favorecida, situación en la que las reglas de OMC jugarían el rol de la Constitución en el comercio.

### **PERSPECTIVA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS JAPÓN-CHILE**

Las exportaciones chilenas a Japón en el año fiscal 2005 fueron de 4.540 millones de dólares siendo éste el segundo mercado más importante después de EE.UU. para Chile. Por otro lado, las importaciones chilenas desde Japón ascendieron a 1,010 millones de dólares situando al mercado japonés en el 9° lugar. Mientras que muchas de las exportaciones chilenas son productos primarios tales como cobre y otros recursos metálicos, salmón, trucha, erizo y otros productos pesqueros, carne de cerdo, etc., las japonesas consisten principalmente automóviles, autopartes, motocicletas, equipos de imagen, maquinarias mineras, etc. por lo que hay complementariedad mutua en el comercio bilateral.

---

Respecto al sector automovilístico, pese a que al año 2004 los productos japoneses en la categoría de 1500 – 3000cc tenían la participación más grande con un aumento de 21,4% respecto al año anterior, si observamos la tasa de crecimiento de los vehículos de Corea, que tiene firmado TLC con Chile, la misma fue de 50,2%, mucho más grande que la de vehículos japoneses demostrando que los efectos positivos del TLC Chile-Corea están empezando a materializarse. La participación en el mercado de los productos coreanos crece también en rubros de equipos de imágenes tales como equipos de video o de DVD.

Chile promovió desde el inicio las políticas de reforma estructural y liberalización de la economía propugnando el regionalismo abierto. Es ampliamente conocido en Japón que ha venido implementando la liberalización en tres niveles: unilateral, multilateral y bilateral. Para la liberalización unilateral aplicó arancel uniforme salvo algunos rubros excepcionales reduciéndose su nivel hasta 6% en 2003. Respecto a la liberalización multilateral se adhirió a APEC en 1994 como el primer país sudamericano en hacerlo y en 2004 demostró su liderazgo presidiendo APEC. Asimismo, ha participado activamente en OMC desde la época de GATT. Referente a la bilateral, mantiene relaciones preferenciales de comercio libre con 44 países y regiones habiendo concertado TLC con Canadá, México, Mercado Común de Centroamérica, UE, EE.UU., Corea, EFTA, 4 países del Pacífico y también con China y Perú.

Asimismo, está asociado a Mercosur además de tener concertados los Tratados de Complementariedad Económica con Venezuela, Bolivia, Colombia, etc. y tiene acordado el inicio de negociaciones o el estudio conjunto en marcha con Turquía, India, Tailandia, Malasia, etc.

Se diría que nada menos que Chile, que implementa tal política comercial de varios niveles es el país capaz de jugar el rol de eje de rotación en la región sudamericana. El eje Chile-Mercosur es la ruta comercial particularmente atractiva para nuestro país, que no cuenta con TLC con Mercosur. Este Corredor Comercial Chile-Mercosur que va de Santiago a Mendoza, y hasta Sao Paulo vía Buenos Aires tiene una gran potencial. La firma de EPA Japón-Chile será una oportunidad importante para convertir esta potencial en un hecho concreto.

## **A MODO DE CONCLUSIÓN**

Entrando en el Siglo 21 Japón trató de mejorar la naturaleza de su economía llevando a cabo audazmente la reforma estructural. Por otro lado, en sus relaciones económicas internacionales incorporó el enfoque consistente en implementar la liberalización del comercio bilateral o regional complementando OMC con EPA como un nuevo recurso de política. Si el EPA para consolidar la “integración de facto” en Asia o el “EPA defensivo” como el firmado con México son la primera generación, los EPA que van a implementar nuestro país podrían llamarse de segunda generación. Si la primera fue de tipo reconocimiento de la

realidad de los negocios, la segunda debe ser más estratégica, que anticipe el futuro. El primer caso de éste es el EPA Japón-Chile que actualmente negocian seriamente los gobiernos de ambos países. Seguramente Japón iniciará negociaciones de EPA con Suiza, Australia y otros países industrializados. Pienso que el EPA con Chile debe buscar el contenido de la mejor calidad posible para hacerse Tratado modelo de EPA tipo país industrializado de amplia cobertura, comprensiva y ambiciosa tomando en cuenta las futuras negociaciones con los países mencionados. Estoy convencido de que los chilenos saben muy bien que el TLC con Japón puede brindar aspectos distintos a los que ofrecen los TLC con Corea o China. Colaboremos positivamente para constituir una relación de ganar-ganar en las relaciones económicas entre Japón y Chile.