

Japón: transformaciones recientes del contexto político nacional e internacional

*Juan José Ramírez**

INTRODUCCIÓN

Para analizar la situación política actual del Japón es necesario remitirse a las esferas donde se definen los intereses inmediatos de los principales actores sociales: el mercado mundial y el gobierno nacional. En ambos escenarios empezaron a manifestarse, desde 1991, con claridad las divergencias entre los intereses cada vez más ligados a los mercados internacionales de las

grandes corporaciones niponas y los de la burocracia política tradicional fuertemente apegados a la defensa del mercado nacional.

El presente trabajo tiene como finalidad estudiar la evolución de las tensiones políticas generadas por dicha divergencia de intereses, así como su resultado político más importante: la división del Partido Liberal Democrático (PLD) del Japón y su pérdida del monopolio del ejercicio del poder.

El estudio ha sido dividido en



IZTAPALAPA

ENERO-JUNIO DE 1995, pp. 185-206

* Profesor investigador de tiempo completo en el Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México.

cinco partes. En la primera se esboza un cuadro general sobre la internacionalización creciente de la economía japonesa; es a partir del lugar que ésta ocupa en el contexto mundial que se formula la hipótesis del trabajo, a saber: la sociedad japonesa entra en una fase de transición en la cual los intereses *inmediatos* defendidos por la burocracia política se diferencian y, a veces, se oponen a los intereses sostenidos por las corporaciones niponas.

En las partes segunda y tercera se analizan las fricciones políticas generadas por los procesos de integración económica en Europa y en el Sureste de Asia; fue entonces cuando se manifestaron por primera vez y de manera abierta las divergencias existentes entre los representantes de las corporaciones niponas y la burocracia política, tema que constituye el contenido de la cuarta parte.

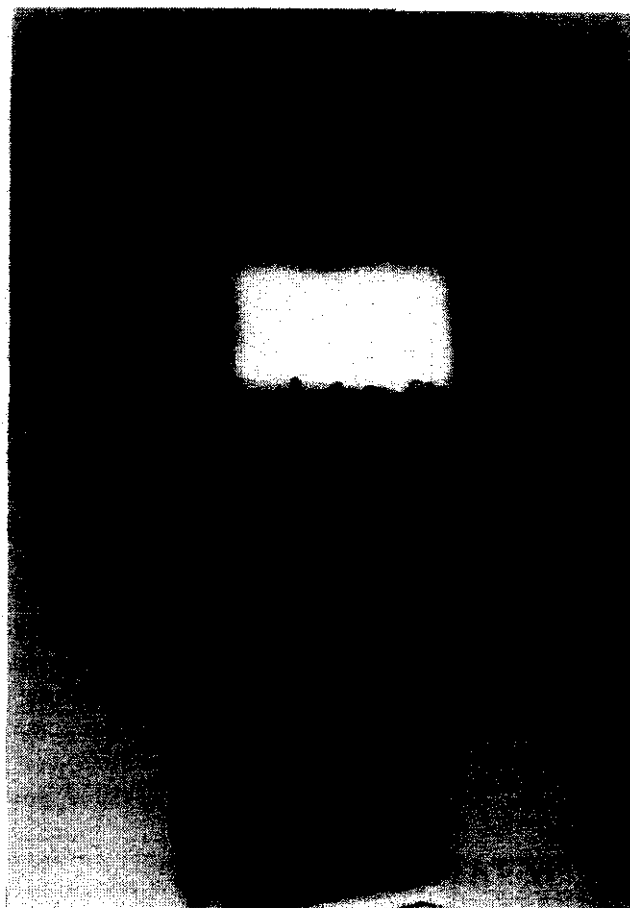
En la quinta y última, el análisis se traslada del ámbito de la política comercial exterior al de la política interna. El estudio se centra en las campañas contra la corrupción imperante entre la élite de burocracia política, utilizadas para preparar el terreno para dividir al PLD e instaurar el nuevo gobierno de coalición.

LA INSERCIÓN DE JAPÓN EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL INTERNACIONAL

Cuando se trata de analizar la política comercial de Japón es necesario tener en cuenta las características más importantes del comercio exterior nipón.

En primer término, dado el tamaño alcanzado por la economía durante los últimos treinta años, la

participación de las exportaciones japonesas en las exportaciones totales mundiales es todavía poco importante; en efecto, de 1960 a 1990, la participación de las exportaciones japonesas en las exportaciones mundiales apenas pasó del 3.12% al 8.61% de las exportaciones totales mundiales; esta debilidad se



debe, entre otras cosas, a que el potencial comercial japonés ha sido fuertemente limitado por las restricciones impuestas por estadounidenses y europeos.

En segundo lugar, el comercio exterior nipón depende en forma creciente de los mercados de los países industriales occidentales. En 1960, los mercados de la Comunidad Económica Europea CEE y de los Estados Unidos absorbían, en conjunto, el 31.62% de las exportaciones japonesas. En 1990, la proporción absorbida se elevaba al 50.46%; en contraste, durante el periodo 1960-1990, las exportaciones destinadas a las nuevas economías industrializadas (NEI) y a los países de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA) variaron entre el 17.84% (1970) y el 22.10% (1990).

En tercer término, la evolución de la estructura de las exportaciones japonesas está en función del mercado de destino: a comienzos de la expansión económica, Japón enviaba a los mercados estadounidense y europeos productos de consumo final con bajo y mediano valor agregado; ahora, los bienes de consumo duradero siguen teniendo un peso importante en las exportaciones, pero contienen altos volúmenes de valor agregado (autos, aparatos electrónicos, cámaras fotográficas, etc.); a este tipo de bienes se suman ahora los productos de la *high tec* (*hardwares, softwares, chips*, etc.) y bienes de capital (máquinas-herramienta y máquinas de precisión). Los países del este asiático, en tanto que productores de bienes de consumo con bajo y mediano valor agregado, reciben bienes de capital y componentes provenientes de Japón.

Finalmente, para las exportaciones niponas, los mercados estadounidense y europeo han funcionado

como sustitutos entre sí cuando las fricciones comerciales han llegado a imponer la contención de las exportaciones a uno o a otros. Este fenómeno se observa, sobre todo en 1980, cuando las exportaciones hacia los Estados Unidos disminuyeron en un 6.8% y las destinadas a la CEE aumentaron en 6.08%, con respecto a 1970; en términos relativos, este aumento significó casi la duplicación de las importaciones europeas provenientes de Japón.

No obstante, esa sustituibilidad no opera ni cuantitativa ni cualitativamente entre los mercados de los países desarrollados y los de la región asiática del Pacífico, ni tampoco entre el mercado interno y los externos; dicho en otros términos, debido a las pautas de consumo propias de la sociedad japonesa, las exportaciones niponas con altos contenidos de valor agregado dependen en grado extremo de los mercados de los países avanzados.

Por otra parte, a pesar de los conflictos comerciales permanentes con estadounidenses y europeos, para Japón es absolutamente necesario preservar las relaciones comerciales con sus socios mayores. Esto explica, en buena medida, por qué las autoridades japonesas han adoptado una actitud conservadora y defendido el *statu quo* internacional.

Sin embargo, la sociedad internacional se transforma con rapidez y todo indica que la globalización de la economía no desembocará en un mercado mundial libre sino en mercados regionales más o menos exclusivistas pero, al fin y al cabo, protectionistas. Es en este contexto donde surgen las primeras dificultades provocadas por el conservadurismo de la clase política japonesa: a la hora de tomar partido con respecto a las tentativas y a los

procesos de integración económica regional en curso, la administración nipona ha tenido que afrontar conflictos tanto con su propia clase empresarial como con sus socios comerciales mayores y menores.

A partir de esas fricciones políticas formulamos la hipótesis que sustenta nuestro trabajo: la sociedad japonesa entra en una fase de transición en la cual los intereses *inmediatos* defendidos por la burocracia política se diferencian y, a veces, se oponen a los intereses sostenidos por las corporaciones niponas.

Para validar la hipótesis analizaremos, por lo tanto, las consecuencias de trascendencia mundial, uno, y regional, el otro. El primero es la hostilidad de las autoridades comunitarias con respecto a las exportaciones y a las inversiones directas japonesas en los sectores productivos más sensibles; la pasividad de Tokio contrastó con las actitudes de desafío de los empresarios nipones. El segundo fueron las tentativas tailandesas y malayas de crear un bloque comercial en el Pacífico asiático; reprobadas por el gobierno de Japón bajo la presión estadounidense, las corporaciones fueron censuradas y acusadas de estar detrás de esos proyectos. En uno y otro caso, las fricciones internacionales pusieron al descubierto las fuertes tensiones existentes entre las clases política y empresarial.

EL ACENTUAMIENTO DE LAS FRICCIONES COMERCIALES CON LA CEE

La presencia creciente de productos japoneses en los mercados de la CEE ha creado un ambiente de tensión permanente entre Japón y las autoridades comunitarias.

Desde 1976, las fricciones comerciales han sido constantes pero mitigadas gracias a las restricciones "voluntarias" por parte de los japoneses. No obstante la disposición de Tokio para seguir administrando el comercio exterior, a partir de 1991, la Comisión de la CEE puso en práctica una política de proteccionismo "selectivo" para preservar los sectores productivos susceptibles de sucumbir ante la competencia nipona establecida en los territorios de la CEE.

Ante el resurgimiento del proteccionismo europeo, los medios japoneses reaccionaron de distinta manera: las autoridades, en aras de mantener el *status quo*, replicaron en el seno de los organismos bilaterales o multilaterales, proponiendo la revisión de las reglamentaciones internacionales para incluir las nuevas formas de proteccionismo en el rubro *dumping*; las empresas, por su parte, aceptaron el reto europeo y se mostraron dispuestas a pelear los mercados locales con todo y las restricciones impuestas. Las actitudes provocaron una fuerte colisión entre ambos actores cuyas consecuencias políticas, con el tiempo, desembocaron en la crisis política de junio de 1993 que provocó la dimisión del primer ministro Miyazawa.

El contexto comercial de los diferendos políticos

En 1976, durante una visita a Bruselas, se reprochó al señor Toshio Daka, entonces presidente de la Keindanren,¹ "el torrente" de exportaciones japonesas que inundaba la CEE; autoridades y empresarios comunitarios previnieron a la delegación japonesa

sobre el riesgo de que un problema económico llegara a ser político y de primer orden.

Ante el giro de los acontecimientos, Daka se comprometió a que Japón restringiría “voluntariamente” sus exportaciones. El compromiso provocó el enojo de los industriales japoneses, pero al menos comprendieron que “el libre comercio incondicional e ilimitado no existe y que la política y la economía son inseparables en las relaciones internacionales”.²

Durante los quince años siguientes, las fricciones fueron constantes pero mitigadas por la disposición nipona a administrar su comercio con la CEE y porque ésta siempre ha absorbido una proporción menor de las exportaciones japonesas que los Estados Unidos y los países del este asiático; no obstante, esa proporción ha sido constantemente creciente y tiende a igualar la de los países del este de Asia: en efecto, en 1960, la CEE absorbía apenas el 4.3% de las exportaciones japonesas; en 1990, la proporción se elevó al 18.8% mientras que las NEIs y los países de la ANSEA absorbían un 22.1% adicional.

A pesar de que la restricción voluntaria de las exportaciones japonesas más o menos calmó los ánimos, a mediados de 1991 los europeos pusieron el grito en el cielo: el pretexto fue que, durante los primeros seis meses del año, el superávit comercial de Japón con la CEE había crecido más rápido que el superávit global. En efecto, mientras que el segundo creció en un 26.3% (para alcanzar los 32.3 miles de millones de dólares —mmd—, valor declarado en aduanas), el segundo lo hizo en un 63.3% (14.3 mmd en términos absolutos). La irritación europea se debía a que el superávit con la CEE representaba el 44.5% del superávit global y a que, además, las

importaciones japonesas de origen comunitario habían disminuido en un 3.2%.

Los europeos todavía señalaron que, “algunas veces”, la burocracia japonesa (especialmente la del MITI) “posee un gran reflejo para satisfacer a los estadounidenses”.³ La sospecha se justificaba porque el déficit comercial de los Estados Unidos había disminuido en un 6.2% durante los primeros seis meses de 1991 y los europeos alegaban que sus mercados habían sustituido al estadounidense como destino de los excedentes comerciales nipones.

*Del proteccionismo “selectivo” al choque
entre la administración central y los empresarios
japoneses*

Las negociaciones bilaterales se desarrollaron, a lo largo de 1991, en un ambiente de tensión creciente; antes de la reunión de La Haya, de julio de 1991, los representantes de la CEE se empeñaban en sólo firmar un acuerdo que contuviera un compromiso claro de Tokio para corregir el desequilibrio comercial bilateral. Los delegados nipones, por su parte, proponían una nueva dosis de comercio administrado para remediar el desequilibrio. El resultado fue un comunicado conjunto cuya insipidez daba cuenta de lo difícil que fueron las negociaciones; como sucede en estos casos el documento final definía los principios básicos para construir relaciones políticas y culturales amplias; la desiderata económica subrayaba la necesidad de garantizar un acceso equitativo a los mercados respectivos, así como la desaparición de los obstáculos que impedían la expansión del comer-

cio y la inversión, sobre la base de oportunidades comparables para ambas partes.⁴

Pero el compromiso político fue transitorio; los trabajos preparatorios de la siguiente reunión ministerial, de noviembre de 1991, también estuvieron marcados por el intercambio de reproches y por el empeño de los europeos para incrementar las importaciones japonesas provenientes de la CEE.⁵ En el intercambio de reproches no faltó la nota jocosa dada por uno de los portavoces del MITI, quien afirmó: “[los europeos] pueden citar los satélites, por ejemplo, como un *item* prioritario; en este caso, les recordaría los miserables resultados que Japón obtuvo con la adopción del cohete Ariane”.⁶ El tono de las discusiones subió hasta tal punto que el señor Jacques Delors, presidente de la Comisión de la CEE, no tuvo empacho en leer la cartilla al señor Gaishi Hiraiwa, presidente de la Keidanren, durante su visita a la sede de la CEE en Bruselas; aquel afirmó que “la comunidad no toleraría un déficit comercial tan amplio”.⁷

La amonestación tuvo cuando menos un efecto declaratorio, pero no por ello menos sintomático; en efecto, Hiraiwa aclaró que, durante las negociaciones que desembocaron en la declaración conjunta de julio de 1991:

... los representantes franceses insistieron fuertemente en que [la resolución] debía referirse a la necesidad de establecer un “equilibrio de intereses” entre ambas partes. El término pudo haber sido usado como una excusa para tomar medidas proteccionistas contra Japón. El término no fue adoptado debido a nuestra fuerte oposición.

Sin embargo, si las firmas japonesas continúan expandiendo sus negocios en el mercado europeo de la *high tech* y si no logramos corregir el desequilibrio comercial, no puedo descartar la posibilidad de que el espectro del “equilibrio de intereses” surja nuevamente en esta importante fase que precede a la integración europea de 1992.⁸

El llamado a la prudencia del presidente de la Keidanren se traslapaba con la posición del Ministerio del Exterior que conminaba a las firmas japonesas a “dejar de entablar una competencia excesiva entre ellas mismas para expandir sus mercados de ultramar. Esto ha llevado a los europeos a temer que Japón conquiste sus industrias”.⁹

Lo cierto es que el crecimiento de la demanda alemana, provocado por la reunificación del país y la conversión del sector industrial estealemán, explicaba, en buena parte, el incremento de las exportaciones japonesas, compuestas esencialmente por automóviles, equipos audiovisuales, aparatos electrónicos, máquinas herramientas y máquinas de precisión. Sin embargo, con todo y haberse impuesto un nuevo récord en materia de superávit comercial de Japón con la CEE, eso no explicaba plenamente el resurgimiento de las fricciones comerciales. En efecto, si se compara ese superávit con las importaciones japonesas de origen comunitario, habrá de aceptarse que, cuando menos en 1986 y 1988, el primero superaba a las segundas; es decir que, en esos dos años, la balanza comercial era todavía más desfavorable para la CEE y, sin embargo, las autoridades comunitarias no hicieron tantos aspavientos.

La explicación de la cólera europea debe ser

buscada en las condiciones y el calendario estipulados para establecer el mercado único europeo. Al cuarto para las doce, la CEE parece haberse percatado de que la eliminación de las barreras intracomunitarias aventajaría más a las firmas japonesas establecidas en los territorios de los países miembros que a las empresas locales.

La comisión de la CEE cedió entonces a las presiones de los países que poseen sectores industriales débiles con respecto a sus competidores japoneses e impusieron un periodo de transición después de la implantación del mercado único. En el sector automotriz, por ejemplo, Francia e Italia solicitaron y obtuvieron un periodo de siete años para renovar sus plantas productivas. Durante ese lapso, la producción local de las firmas automotrices japonesas y las importaciones de automóviles provenientes de Japón habrán de ser tratadas globalmente; pese a las cuotas de exportaciones destinadas a cada país de la CEE negociadas en 1991, cualquier aumento en la producción de las firmas japonesas asentadas localmente sería automáticamente descontado de las cuotas de importación.¹⁰

Todavía más, las autoridades de la comunidad adoptaron una actitud draconiana con respecto al contenido local de la producción de las firmas japonesas asentadas en la CEE; sin embargo, conscientes de su superioridad tecnológica, los productores nipones declararon estar dispuestos a producir localmente hasta un 80% del valor total de las unidades hechas en Europa.

Lo sucedido en la industria automotriz, uno de los puntos neurálgicos en las relaciones comerciales de Japón tanto con los europeos como con los esta-

dounidenses, se repitió, aunque con menos barullo, en otros sectores donde los competidores de los nipones se sentían en desventaja.

Autoridades y sectores de opinión se resistieron a calificar abiertamente la actitud de la CEE como proteccionista;¹¹ pero, cuando menos con respecto a la industria automotriz, la Comunidad se atrevió a dar un paso que ni siquiera los Estados Unidos en sus épocas de mayor histeria proteccionista había osado dar.

La actitud de la CEE, sin implicar un proteccionismo generalizado, representaba una modalidad selectiva del mismo. Sin embargo, de acuerdo con la lógica con la que los europeos han venido construyendo la Comunidad,¹² sería de esperarse un recrudescimiento del proteccionismo selectivo, sobre todo porque el derrumbe del bloque soviético y la reconstrucción de los países que lo conformaban sacaron a la CEE del ensimismamiento con el que se venía consolidando.

En el contexto del comercio Japón-CEE, autoridades y empresarios japoneses sólo parecían diferir en la forma de dirimir las diferencias con los socios comerciales. Adoptando una actitud librecambista, la administración central optó por proponer a los países miembros del GATT la revisión de la legislación internacional sobre el *dumping* para incluir el proteccionismo. Los organismos empresariales consideraron que la propuesta de su gobierno iba demasiado lejos, pues les ataba las manos en caso de que fuera necesario proteger sectores particulares del mercado nacional; la Keidanren decidió, mediante una circular dirigida a los gobiernos miembros del GATT, solicitar el rechazo de las propuestas de su

propio gobierno, poniendo en evidencia el abismo que se abría entre los intereses de la administración nipona y los de la clase empresarial. En los apartados siguientes se analizarán, primero, las condiciones en que se produjeron nuevas fricciones entre, por un lado, el gobierno japonés y, por el otro, sus socios regionales y su propia clase empresarial; después se analizarán con más detalle las tensiones políticas internas del Japón y su resultado final: la dimisión del primer ministro Miyazawa, en junio de 1993, y la pérdida del ejercicio monopólico del poder por parte del PLD.

LAS TENTATIVAS DE LA ANSEA POR CONSTRUIR UN BLOQUE ECONÓMICO

El segundo acontecimiento que obligó a las autoridades japonesas a defender abiertamente el *status quo* internacional se produjo en el área de influencia "natural" nipona; las fuertes tensiones existentes entre la burocracia política y los empresarios japoneses fueron nuevamente puestas en evidencia; sin embargo, las consecuencias también se hicieron sentir sobre el plano de las relaciones internacionales y los gobiernos de los países que forman la ANSEA marcaron sus distancias con respecto al gobierno de Japón.

La proyección de las funciones regionales de la ANSEA en diversos ámbitos ha sido desequilibrada; hasta 1990, la Asociación desempeñó un papel político de primer orden; su participación, por ejemplo, fue decisiva para resolver los problemas político-militares de Indochina. En contraste con esa importan-

cia política, el peso económico regional de los países asociados ha sido, hasta ahora, mínimo; pese a haber mantenido tasas elevadas de crecimiento durante la década de los ochenta, las relaciones económicas entre los miembros de la ANSEA han sido débiles y han minado su poder de negociación en los foros oficiales y oficiosos.

Conscientes de esa debilidad, los países miembros de la ANSEA se han esforzado, desde 1990, en poner en práctica una política que les permita fortalecer los débiles lazos económicos que los unen y extender su influencia regional; las diversas propuestas tendientes a fortalecer las relaciones económicas son síntomas de ese afán. En 1990, durante la reunión ministerial realizada en Indonesia, Alí Alatas, ministro de Asuntos Exteriores del gobierno huésped, invitó a los representantes de todos los países miembros de la ANSEA a establecer un Tratado de Cooperación Económica; pese a no haber tenido una respuesta inmediata, la propuesta indonesia fue acogida positivamente y trabajada durante los meses siguientes.

En la reunión ministerial de julio de 1991, efectuada en Malasia, los representantes de la ANSEA se encontraron ante tres proyectos para fortalecer los lazos económicos dentro de la Asociación y/o de ésta con el resto de los países de la región. En la primera de esas direcciones, Indonesia propuso la adopción de un Sistema Común de Tarifas¹³ para reemplazar el Acuerdo sobre Tarifas Preferenciales en vigor. El objeto era intensificar los intercambios comerciales entre los miembros de la ANSEA.

Un poco más radical fue la propuesta de Tailandia para crear una zona de libre comercio entre los miembros de la ANSEA; la idea era eliminar todas las

barreras comerciales en un lapso no mayor de diez años, a la vez que reunir las condiciones para defenderse de eventuales problemas en el mercado estadounidense a raíz de la inclusión de México en el Área norteamericana de Libre Comercio. En esa ocasión un diplomático tailandés afirmó que tanto Goh Chok Tong y Mahatir Mohammad, los primeros ministros de Singapur y Malasia respectivamente, apoyaron el proyecto de la zona de libre comercio.

Este último, por su parte, llevó las cosas al extremo sometiendo a la consideración de los interesados la formación de un Grupo Económico del Este Asiático (GEEA);¹⁴ propuso que el GEEA estuviera compuesto por la ANSEA, incluyendo además, a Japón, Corea, China, Taiwán y Hong Kong y que se constituyera después de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. La propuesta buscaba evitar que la ANSEA fuera dejada de lado en las futuras negociaciones comerciales internacionales, y al mismo tiempo acrecentar el potencial económico de la región asiática del Pacífico.

En octubre de 1991, los ministros de Economía de la ANSEA discutieron los tres proyectos y llegaron a una decisión de compromiso: los tres fueron aceptados, pero con importantes modificaciones; se conformaron grupos de trabajo para establecer el sistema de tarifas comunes; de acuerdo con los observadores, el proyecto tailandés de la zona de libre comercio fue desvirtuado: el plazo para la desaparición de barreras comerciales fue extendido de los 10 años propuestos inicialmente a 15; además, no incluyó sectores claves como la agricultura y los servicios; las naciones se reservaron el derecho de

proteger sectores industriales particulares cuando los considerasen vulnerables.

El proyecto del GEEA también fue modificado sustancialmente al transformarse en un Foro Económico del Este Asiático (FEEA);¹⁵ es decir, la idea de formar un grupo económico diferenciado de los demás y con reglas de funcionamiento interno propias fue abandonada en aras de la formación de un órgano consultivo.

Los proyectos fueron edulcorados bajo las presiones japonesas y estadounidenses; sin embargo, los sectores de opinión japoneses se mostraron divididos con respecto a la actitud asumida oficialmente por sus autoridades; para aquellos, era comprensible el rechazo de los Estados Unidos a un proyecto que los excluía pero era inaceptable que el gobierno japonés se alineara acríticamente con las posiciones de Washington; en vísperas de la reunión de noviembre del grupo Cooperación Económica para Asia del Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés),¹⁶ en Seúl, los periódicos japoneses informaron de los reclamos de algunas voces oficiales por el memorándum enviado por James Baker, secretario de Estado estadounidense, al gobierno japonés exigiéndole oponerse al FEEA.

La actitud oficial japonesa fue prudente: para evitar alienarse con sus socios menores de la región, apoyó la decisión de transformar el proyecto original malasio en un foro de consulta económica. Sin embargo, tras la cautela del gobierno nipón se encontraba el temor de envenenar más sus relaciones con el de los Estados Unidos; en efecto, la propuesta malasia no sólo suponía la exclusión de los estadounidenses sino que Japón fungiera como motor de

la economía regional; aceptar los términos originales del proyecto equivalía entonces a declarar la guerra comercial al principal socio de Japón.

Con pragmatismo, un representante del Ministerio del Exterior japonés declaró a los periódicos:

Agruparse sin los Estados Unidos es impensable. El gobierno japonés ha sido cauteloso con el GEEA porque parece desafiar el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la Comunidad Económica Europea. A Japón y a otras naciones asiáticas les preocupa que un grupo comercial asiático no pueda sobrevivir sin el acceso al mercado de los Estados Unidos.¹⁷

Dicho de otra manera, la actitud oficial japonesa es determinada por los intereses comerciales inmediatos del país. Esto que parece una verdad de perogrullo es fundamental en el contexto actual, pues delimita el terreno —de los intereses “nacionales”— sobre el cual están obligadas a moverse las autoridades y en torno al cual también surgen sus conflictos con las grandes corporaciones nacionales. En la cuarta parte trataremos con más detalle este tema, fundamental para la comprensión de la política económica internacional de Japón.

El debate sobre el bloque económico del Pacífico asiático fue zanjado con cierto grado de prepotencia por parte de los Estados Unidos y Japón: las autoridades niponas no sólo desdefiaron las propuestas de la ANSEA, sino que además se aliaron con los Estados Unidos para descalificarlas en el foro de la APEC, impropio para ello. En efecto, en la reunión ministerial de la APEC, realizada los días 12, 13 y 14 de noviembre de 1991, en Seúl, Japón y Estados

Unidos lograron animar a la mayoría de los participantes para alcanzar un acuerdo, calificado como “sin precedentes”, contra el proyecto malasio del FEEA.

Los informes periodísticos dieron cuenta de la irritación de los delegados de los países de la ANSEA, provocada por el encono con el que los Estados Unidos convirtieron un asunto fuera de su incumbencia en el punto central de la reunión de la APEC. La primera reacción de los miembros de la ANSEA fue abstenerse de adherirse a la propuesta de crear un secretariado permanente de la organización, en el que Japón y Estados Unidos tendrían un lugar preponderante.

Los países de la ANSEA se vieron entonces obligados a dar una batalla en un campo impuesto por sus socios comerciales mayores; su resentimiento contra los medios oficiales japoneses provocó un mayor acercamiento con las corporaciones opositoras a la política de Tokio. La situación del gobierno central japonés se vio entonces comprometida: a la intensificación de las fricciones comerciales CEE-Japón se sumó un alejamiento político de sus vecinos que, aunque transitorio, no dejó de pesar sobre el acen tuamiento de las tensiones políticas con las corporaciones transnacionales niponas.

LAS FRICCIONES POLÍTICAS ENTRE LA ADMINISTRACIÓN JAPONESA Y LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

Se dijo anteriormente que el interés nacional era el terreno en torno al cual se definían las tensiones

entre las autoridades y las corporaciones niponas. Sin embargo, la actitud de las primeras con respecto a ese interés ha sido, por regla general, conservadora; este conservadurismo se explica por el papel que la clase política desempeñó en la gestación del “milagro” japonés: la expansión económica insular fue posible gracias al entorno favorable creado por la administración; ésta llegó a considerarse, por lo tanto, insustituible, en la medida en que las empresas estuvieron siempre sujetas a sus decisiones.

Sin embargo, las transformaciones de los contextos económicos nacional e internacional han modificado las funciones de ambos actores. Cuando las condiciones locales dejaron de ser favorables, la expansión prosiguió gracias a la instalación de las empresas niponas en los territorios de los países de la región. La transnacionalización de las corporaciones creó cierto margen de autonomía de las mismas con respecto a la administración; esa autonomía ha crecido en la misma proporción en que se ha acentuado el proceso de internacionalización de las empresas; así, mientras que los intereses de la administración estatal siguen siendo determinados por el mercado nacional, los de las grandes corporaciones lo son, cada vez más, por los mercados internacionales.

Esta diferencia es la que explica los enfrentamientos entre empresarios y autoridades en ocasión de los proyectos de integración económica formal en la región asiática del Pacífico y de las fricciones comerciales con la CEE.

Con respecto al bloque económico del este asiático, la posición de las autoridades fue formal: “[para Japón], la adhesión a un grupo comercial en Asia

significa una amplia (*bold*) apertura de su mercado, incluyendo el de los productos agrícolas”; además, “podría llevar a los Estados Unidos y a la CEE a excluir a los asiáticos de sus respectivas áreas de libre comercio”.¹⁸

Si bien es cierto que las tensiones con las corporaciones transnacionales japonesas en particular y asiáticas en general eran, hasta hace poco, larvadas y tratadas con toda discreción, la propuesta malasia hizo que se desbocaran los medios de comunicación japoneses; en un editorial, el *Japan Weekly Nikkei* despotricaba contra la idea de conformar un bloque económico en el este de Asia:

La palabra *bloque* es una reminiscencia de un mundo caracterizado por los fenómenos de los años treinta. Ahora, las relaciones bilaterales y multilaterales entre las naciones han crecido, en variedad y volumen, más allá de la capacidad de los gobiernos centrales para controlarlas. En las relaciones internacionales contemporáneas existen tres actores claves: estados, gobiernos locales y empresas.

Tómese el ejemplo de una región económica que se supone ha de surgir en las áreas vecinas del Mar de Japón. *La iniciativa, en este caso, proviene totalmente de las empresas privadas, sin ninguna intervención del[os] gobierno[s]...*¹⁹

El editorial fue publicado por uno de los periódicos que, por lo general, hace eco a las posiciones oficiales y que, editado en inglés, es de circulación internacional. Sin llegar a considerar esta posición como oficiosa, ni mucho menos oficial, la idea que justifica la reprobación del proyecto malasio es la

misma que justificaba la existencia y la función de la clase política japonesa: los procesos económicos no pueden ser entendidos sin la participación, diríamos, no de tres sino de sólo dos actores: empresas y gobiernos. Pero, en las condiciones actuales, los segundos sólo controlan a las primeras dentro de los márgenes estrechos del ámbito nacional; fuera de éste, las empresas tienden a actuar con una libertad creciente y sus intereses a chocar con los de los gobiernos.

Por otra parte, la descalificación de las empresas careció de tacto; los representantes de los gobiernos de la ANSEA aprobaron, aun cuando fueran modificados, los tres proyectos destinados a reforzar las relaciones económicas entre sus respectivos países. Sin embargo, el editorial buscaba más bien congratularse con los socios comerciales de Japón:

Los Estados Unidos [...] no están en posición de orientarse hacia una política proteccionista o exclusionista para contener las importaciones porque, en los últimos tiempos, buscan orientar su economía hacia las exportaciones.

La CEE plantea algunos problemas, pero tampoco deben ser considerados con seriedad; pues muchas corporaciones multinacionales [europeas] se asocian con firmas fuera de la CEE.

Los Estados Unidos y algunos otros países están francamente irritados con la propuesta malasia sobre el GEEA. El antagonismo estadounidense es comprensible porque el esquema propuesto excluye a los Estados Unidos, quienes se identifican cada vez más a sí mismos como una nación del Pacífico.

Cualquiera que sea la forma final del proyecto del GEEA, es imposible formar un bloque económico que comprometa a toda la región asiática en una institución inflexible y exclusionista.

El dinamismo económico asiático es producto del mecanismo de mercado y de las iniciativas de las empresas privadas. Poner en práctica una política común de exclusión no sería benéfica en el largo plazo.²⁰

El editorial citado minimizaba la degradación de las relaciones comerciales Japón-CEE, resultante de la desaparición de las barreras intracomunitarias; ya vimos que después de una relativa paz "armada" en el plano comercial, los europeos iniciaron las hostilidades no sólo contra los exportadores japoneses, sino también contra las empresas japonesas localizadas en los países de la CEE; si, como dice el editorial, esos problemas "tampoco deben ser considerados con seriedad", cabe preguntarse hasta dónde tendría que llegar el proteccionismo europeo para que las autoridades japonesas reaccionaran. Lo mismo puede decirse en el caso de las relaciones comerciales con los Estados Unidos.

Otro desacuerdo del editorial es la ausencia de lógica en el razonamiento que supuestamente estructura el artículo: por un lado, reprochaba a las empresas velar por sus intereses y, por el otro, reconoce que el dinamismo asiático se debía... a las iniciativas de las empresas privadas.

La que hemos denominado actitud conservadora de las autoridades se manifiesta a través de la defensa del *statu quo* internacional: se da prioridad al mantenimiento de las relaciones con los socios polí-

ticos y comerciales, en detrimento de las empresas de origen nacional.

Por eso, no es extraña la divergencia de intereses manifiesta en torno al mercado japonés del arroz, uno de los puntos centrales de la estrategia de defensa de los intereses nacionales; mientras el gobierno buscaba mantenerlo protegido,²¹ la Keidanren pregona sin ambages la necesidad de abrirlo; en medio de los debates sobre los proyectos de la ANSEA, Toshikuni Yahiro, vicepresidente de la federación, declaró:

El tema de la seguridad alimentaria, al cual el gobierno y las organizaciones de agricultores se han aferrado para justificar el aislamiento del mercado del arroz, es egoísta. Ignora los beneficios que Japón ha gozado, durante el siglo pasado, explotando los mercados libres del mundo.

Japón tiene la obligación de contribuir a preservar el libre comercio internacional, para el cual el éxito de la Ronda de Uruguay es crucial. La apertura del mercado del arroz es simbólica en esta perspectiva.²²

Es cierto que para los industriales, los mercados de los bienes agropecuarios son, tal vez, irrelevantes; pero también lo son desde el punto de vista de la estructura económica; en este caso, la actitud lógica era la de los industriales: el éxito japonés reposa sobre la explotación de las ventajas comparativas dinámicas creadas y, en las condiciones actuales, las ventajas existen en los sectores industriales y de servicios, no en el agropecuario.

Por lo tanto, no es sorprendente que los constructores japoneses de automóviles asentados en Europa hayan relevado el desafío, declarando estar dispues-

tos a producir localmente hasta un 80% del valor final de los automóviles; consideraban que sus competidores serían incapaces de salvar el abismo tecnológico que los separa; sin embargo, la política comercial oficial ha sido la de defender el comercio administrado bajo una retórica librecambista.

Sin embargo, sobre este terreno los industriales japoneses también se han opuesto a las autoridades. Mientras que éstas proponían a los gobiernos estadounidenses y europeos la inclusión del proteccionismo dentro de las leyes internacionales contra el *dumping*, la Keidanren enviaba una carta a los gobiernos de todos los países miembros del GATT solicitándoles rechazar la propuesta; justificaban esta petición afirmando que la propuesta gubernamental iba "demasiado lejos en su intento de evitar que los países evadan sus obligaciones con respecto al *dumping*".²³

Conscientes de haberse extralimitado y de que su petición cancelaba cualquier posibilidad de negociar con los Estados Unidos y la CEE la renovación del código contra el *dumping* del GATT, los dirigentes de la Keidanren consideraban que:

A pesar de que las industrias japonesas han estado totalmente contra las nuevas proposiciones, el gobierno japonés parece haberlas sacrificado en aras de los Estados Unidos y de la CEE. Ésta es la razón por la que expresamos nuestra opinión en forma tan ruidosa.²⁴

Los empresarios buscaban evitar quedar con las manos atadas en caso de recrudescimiento del proteccionismo de sus competidores; las autoridades, por su parte, trataban de obtener garantías para el libre

comercio. En el conflicto de gestación, una burocracia librecambista no se enfrentaba a empresarios proteccionistas. La definición de los contrincantes debe ser compleja y dinámica. De ser cierto que las corporaciones asiáticas estaban detrás de las iniciativas de la ANSEA, es factible que existiera una estrategia de racionalización de la producción, concebida en la escala regional y destinada a mejorar la competitividad de los productos asiáticos destinados a los mercados estadounidense y comunitario.

En la eventualidad de un acentuamiento del proteccionismo, la presencia de los productos asiáticos en la CEE y los Estados Unidos sólo será posible mediante precios bajos, obtenidos gracias a la racionalización de la producción regional. En revancha, el virtual bloque económico del Pacífico se cerraría a los productos de origen europeo o estadounidense.

La actitud empresarial combina un librecambismo regional y un proteccionismo extrarregional; de llegar a concretarse, los proyectos de integración regional agudizarían necesariamente la competencia entre los bloques económicos. De ser así, la burocracia política modularía su actitud librecambista en función de la empresarial y coincidirían sobre el plano de la integración económica regional.

LA OFENSIVA POLÍTICA CONTRA EL PLD

Durante 1992, el escenario de los conflictos entre corporaciones y burocracia cambió el terreno, trasladándose al de la moral pública. Los medios de comunicación, atizados en buena medida por las organizaciones patronales, emprendieron campañas de denun-

cia de la corrupción imperante en los medios políticos nipones. Centrándose sobre algunas personalidades claves del PLD, las campañas desembocaron, en junio de 1993, en la derrota del primer ministro Miyazawa, el desmembramiento del PLD y la pérdida del ejercicio monopólico del poder por el mismo.

Durante treinta y ocho años, el trinomio empresa-élite política-burocracia política había impulsado en forma eficiente el crecimiento económico. Esta eficiencia era traducida por los observadores occidentales mediante el apelativo "Japan Inc." que representaba a una sociedad unida en la consecución de los objetivos nacionales.

La internacionalización de la economía japonesa y la diversificación de intereses que ésta indujo provocaron fuertes fricciones entre los componentes del trinomio,²⁵ así como dentro de cada uno de ellos; al perder vigencia los intereses generales del pasado se abrió un periodo de canibalismo: dentro de cada uno de los factores del trinomio, cada grupo se dispuso a preservar sus propios intereses a costa de los ajenos y de los colectivos. En el caso del PLD, el canibalismo fue particularmente violento y, en el lapso que va de octubre de 1992 a junio de 1993, puso fin al monolitismo aparente del partido.

Un caso de corrupción como otros... pero diferente

El 14 de octubre de 1992, el señor Shin Kanemaru, uno de los personajes más influyentes del PLD, anunció su retirada al puesto que ocupaba en el Parlamento y su retiro de la vida política. El eclipse de Kanemaru fue la consecuencia necesaria de uno de los

escándalos de la corrupción política más sonados de los últimos tiempos.

Acusado de violar la Ley sobre el Control de Fondos Políticos, a principios de octubre, el señor Kanemaru confesó haber recibido 500 millones de yenes (alrededor de cuatro millones de dólares) de la compañía Sagawa Kyubin, sin declararlos a las autoridades; las donaciones de esta naturaleza y realizadas en esas condiciones son comunes en el medio japonés; si el hecho fue magnificado, ello se debió a que:

- El señor Kanemaru era el dirigente oficial de la facción Takeshita, entonces la más importante del PLD.
- La compañía Sagawa Kyubin siempre mantuvo nexos con la *Yakuza*, la mafia japonesa.
- Las relaciones de la *Yakuza* con prominentes hombres políticos fueron puestas al descubierto. Poco después de la renuncia del señor Kanemaru, el Juzgado del Distrito de Tokyo (Tokyo District Prosecutors Office) mostraba que, en 1987, la *Yakuza* había desempeñado un papel de primer orden en la selección de Noboru Takeshita como primer ministro²⁶ y, en consecuencia, en su encubramiento como el hombre más influyente dentro del PLD al consolidar la facción que llevaría su nombre.

La oposición aprovechó el momento para criticar la benevolencia de las autoridades y, junto con los medios de comunicación, ejerció tal presión que obligó al señor Kanemaru a renunciar; con ello, se liberaron las fuerzas centrífugas que, en junio de 1993, habrían de poner término al predominio político del PLD.

La gestación de las contradicciones en el seno del PLD

Visto desde fuera, el PLD solía presentar una apariencia monolítica; sin embargo, la fachada ocultaba una agitada vida interna basada en la existencia de fracciones que se componen, descomponen y recomponen al ritmo marcado por los intereses del ejercicio del poder. La última gran recomposición de las relaciones de fuerza se produjo en 1987.

En ese año, el ascenso al puesto de primer ministro permitió a Noboru Takeshita consolidar la facción que llevaría su nombre, en detrimento de la que encabezaba el ex primer ministro Tanaka. Entre los dirigentes de la facción destacaron siete, conocidos bajo el nombre de *Nana Bugyoo* o siete lugartenientes; de ellos, Ryutaro Hashimoto, Keizo Obuchi, Seiroku Kajiyama e Ichiro Ozawa desempeñaron papeles de primer orden las luchas recientes por el poder dentro y fuera del PLD.

Después de la constitución de la facción Takeshita y de transformaciones paulatinas, en octubre de 1992, la fuerza²⁷ de cada una de las principales facciones del PLD era la siguiente:

- Facción Komoto, 31 miembros, organizada en torno a Toshiki Kaifu, ex primer ministro.
- Facción Watanabe, 69 efectivos, dirigida por Michio Watanabe, ministro de Asuntos Exteriores.
- Facción Miyazawa, 74 miembros, liderada por Kiichi Miyazawa, entonces primer ministro.
- Facción Takeshita, 111 parlamentarios, encabezada por el señor Kanemaru.

El último grupo detentaba, además, excelentes relaciones con compañías constructoras y bancarias que lo hacían el más rico y poderoso de todos. Por ello, las luchas por el poder dentro de la facción fueron encarnizadas.

Pese a que, en 1989, Takeshita se vio obligado a renunciar al puesto de primer ministro debido al escándalo provocado por las "mordidas" distribuidas por la compañía Recruit entre el personal político, todavía siguió ejerciendo el control sobre su facción política; su autoridad era tal que, en 1992, se le consideraba el shogun que actuaba desde las sombras.

En vísperas de que el Señor Kanemaru anunciara su retiro de la vida política, Ichiro Ozawa, quien ya había ocupado el cargo de secretario general del PLD era considerado como el heredero oficial de Kanemaru; prácticamente tenía asegurado el mando dentro de la facción Takeshita; eso lo convertía, en consecuencia, en un fuerte aspirante al cargo de primer ministro, desde donde podría tratar de cambiar la correlación de fuerzas dentro de la facción en detrimento del señor Takeshita.²⁸ Además, demostrando su fidelidad hacia Kanemaru, Ozawa desafió abiertamente al señor Takeshita al criticarlo por haber dejado que aquél cargase solo con la responsabilidad del *affaire* Saga Kyubin.

Las reacciones por parte del núcleo organizado alrededor de Takeshita no se hicieron esperar: el 12 de octubre de 1992, en una reunión convocada por los principales miembros de la facción para analizar las repercusiones del asunto Saga Kyubin, se decidió bloquear a Ichiro Ozawa, para ello, Ryutaro Hashimoto y Keizo Obuchi fueron nombrados presi-

dentos suplentes de la facción. Fue así como se produjo *de facto* la división de la facción Takeshita que más tarde desembocaría en el fraccionamiento del PLD.

Después del retiro de Kanemaru, el proceso de selección de su sucesor se radicalizó. El 22 de octubre, el bando anti-Ozawa designó como su candidato al señor Keizo Obuchi, uno de los siete lugartenientes y persona muy próxima al señor Takeshita; en franca rebeldía, Ozawa prefirió apoyar al señor Tsutomu Hata, entonces ministro de Finanzas, como un candidato de compromiso que, además, tenía el prestigio de ser un político limpio, sin antecedentes de corrupción.

Derrotado, Ozawa aceptó a regañadientes la imposición y, en un mensaje confidencial a un alto político, resumía su posición de entonces en tres puntos: "no abandonaré la facción Takeshita, no diré nada innecesario, no perderé".²⁹ El periódico *Nihon Keizai Shimbun* caracterizó esta actitud como "un divorcio a pesar de seguir viviendo juntos". Sin embargo, el señor Ozawa anunció la formación de un "grupo de estudios políticos", el tradicional primer caso para la formación de una nueva facción política; sin embargo, el tiempo demostraría que ése sería el inicio de los preparativos para salir del PLD.

Los preparativos para un golpe de Estado parlamentario

Nadie en Japón ignoraba que el primer ministro Kii-chi Miyazawa había llegado al puesto gracias al respaldo de la facción Takeshita. La decisión de sólo

imponer una “módica multa” al señor Kanemaru y de permitirle seguir en sus funciones políticas, fue interpretada por la prensa como el pago, por parte del gobierno Miyazawa, de los favores recibidos. Al producirse la división de la facción Takeshita, los observadores consideraron que su debilitamiento ampliaba el espacio de maniobra del primer ministro.

En un primer tiempo, esa apreciación pareció ser confirmada por la práctica. Durante diciembre, Miyazawa reajustó su gabinete y la facción Takeshita se vio acordar un número menor y menos poderoso de ministerios que antes. En contraste, para fortalecer su posición, dio mayor campo de acción a otras figuras políticas, como el ex primer ministro Yasuhiro Nakasone; eso provocó nuevas reacciones y fricciones en el seno de las facciones restantes del PLD y especialmente en la Watanabe: el ministro de Asuntos Exteriores Michio Watanabe se vio en aprietos al volver por sus fueros el señor Nakasone en la facción que encabezar hacía algún tiempo.

Por otro lado, Ozawa y Hata se apresuraron a lanzar las consignas que, a través de la prensa, prepararían a la opinión pública durante los meses por venir: desaparición de las facciones dentro del PLD y reforma del sistema electoral como medio de suprimir la “política del dinero”.

La prensa, por su parte, introdujo un nuevo tema en el debate político: la salida del señor Kanemaru y el retiro voluntario de dirigentes de otras formaciones sirvieron para justificar un “relevo generacional”. Ozawa y Hata eran presentados como el nuevo paradigma del personal político que requería el país: conocedores de las entretelas del poder serían los

únicos capaces de modificar las relaciones de corrupción que lo minaban mediante una profunda reforma administrativa.

Así, la campaña de los medios de comunicación —organizada alrededor de los ejes de la renovación generacional y de la reforma administrativa centrada sobre la moralización de la política— ponía en entredicho la gestión del gobierno de Miyazawa.

Con el fin de no perder terreno, todas las facciones del PLD participaron, de una u otra manera, en el debate de las reformas; de esa manera, en marzo de 1993 la prensa publicitaba las propuestas de reforma del PLD:

- Reemplazo de la multirrepresentación de los distritos electorales por la representación única.
- Establecimiento de un sistema público de subsidios para los partidos políticos.
- Prohibición de transferir fondos políticos entre el personal político.
- Prohibición del financiamiento de las campañas de los individuos con fondos de las facciones.
- Prohibición de las donaciones políticas a individuos.
- Suspensión del derecho a participar en política para quienes hubieran violado las leyes sobre fondos políticos.³⁰

El programa era presentado como si se tratara de una plataforma aceptada por todo el partido; sin embargo, no es difícil percatarse de que cada uno de los puntos en cuestión atentaba no sólo contra el *statu quo*, sino también contra la existencia misma del PLD; suponer que se trataba de un acuerdo aceptado

consensualmente por todas las facciones del partido implicaría negar la lucha sorda entablada entre ellas así como la campaña de la facción del señor Ozawa por el saneamiento del sistema político japonés.

En lo que se refiere al primer ministro Miyazawa, a finales de febrero de 1993, las encuestas de opinión señalaban que sólo un poco más del 20% de la población en edad de votar apoyaba su gestión; para congraciarse con el electorado, decidió montarse sobre la ola de la moralización, aceptando la necesidad de reformar y sanear el sistema político; más tarde, ese pecado marcaría su penitencia.

La campaña pro moralización política desembocó en una investigación profunda sobre las finanzas personales del señor Kanemaru; encontrado culpable de evasión de impuestos equivalentes a 600 millones de yenes durante los últimos años de la década de los ochenta, las autoridades judiciales giraron una orden de arresto que fue hecha efectiva el 6 de marzo de 1994. La prensa puso particular acento en que, durante el cateo de la residencia privada del señor Kanemaru, fueron encontrados 3 000 millones de yenes en efectivo y en documentos cobrables, además de 100 kilogramos de oro.

El nuevo cariz del *affaire* Kanemaru profundizó aún más las divisiones internas del PLD y generó nuevas tensiones entre éste y los partidos de oposición. En el seno del PLD, los dirigentes de la nueva generación pugnaron por usar la detención de Kanemaru como un catalizador de las reformas administrativas; espantados, los de la vieja guardia adoptaron una actitud conservadora y se escudaron tras el primer ministro.³¹ En el fondo, el plan de moralización era reducido a una reforma electoral: los refor-

mistas del PLD pregonaban la supresión del sistema de multirrepresentación por el de representación única de cada distrito electoral; con ello, se argumentaba, terminaría la competencia entre miembros del PLD por la obtención de la representación de un mismo distrito y la "política del dinero" concomitante.

Sin embargo, fuera del PLD, ese proyecto era visto como una maniobra para afianzar aún más el predominio del partido: lejos de suprimir la corrupción, permitiría canalizar mayores recursos financieros a cada uno de los candidatos y asegurar, de esa manera, un mayor número de representantes en el parlamento. Así, los partidos Social Demócrata y Komeito consideraban que con la reforma propuesta por el PLD, éste podría pasar de 270 a 400 representantes. Durante la tercera semana de marzo, ambos partidos de oposición llegaron a un acuerdo para presentar un plan de reforma que combinaba 200 curules de representación única y asignaba el resto de acuerdo con el principio de la representación proporcional.³²

Con este nuevo proyecto, la dinámica de las reformas escapaba al control de un PLD cada vez más desprestigiado ante una opinión pública trabajada por los medios de comunicación. En efecto, durante la segunda semana de abril la Oficina del Primer Ministro publicó los resultados de una encuesta realizada durante los días que siguieron a la imposición de la multa al señor Kanemaru por no declarar los fondos financieros recibidos: sólo un 23% de la población adulta expresaba su satisfacción con la administración de Miyazawa.³³ Era de suponer que, como consecuencia de los escándalos político-financieros, la popularidad del gobierno hu-

quiera disminuido todavía más; con ello, el terreno para propinar el golpe definitivo al primer ministro Miyazawa y al PLD estaba listo.

El gatopardismo a la japonesa

Durante las sesiones de la dieta, en mayo y junio, el primer ministro, confiado en que el predominio y los mecanismos tradicionales del PLD le garantizaban *a priori* la realización de su voluntad, dio marcha atrás con su compromiso de iniciar las reformas administrativas. La reacción no se hizo esperar y, durante la tercera semana de junio, la oposición presentó una moción de censura contra el señor Miyazawa; en otras circunstancias, esa iniciativa hubiera fracasado; pero, en esa ocasión, las cabezas de la nueva generación de dirigentes disidentes del PLD se apresuraron a apoyarla, derrotando al primer ministro y obligándolo a disolver el parlamento.

Así, las fuerzas centrífugas del PLD se aceleraron en favor del desmembramiento del partido. El 21 de junio, el señor Masayoshi Takemura (en nombre de un grupo de 10 parlamentarios) anunciaba su salida del PLD y la creación de un nuevo partido llamado *Sakigake* (Vanguardia). En los días siguientes, los señores Tsutomu Hata y Ishiro Ozawa hacían lo propio y en nombre de 44 parlamentarios formaban el partido *Shinseito* (Partido por la Renovación del Japón).

Por segunda vez en un periodo de trece meses, el PLD se escindía para dar lugar a nuevas formaciones políticas. En efecto, en abril de 1992, el señor Morohiro Hozokawa había abandonado las filas del PLD para crear el partido *Komeito* (Partido del Nue-

vo Japón) que, en las elecciones de julio de 1992, había alcanzado 46 sitios en la cámara baja.

En junio, la situación de las fuerzas políticas japonesas era el siguiente:

<i>Partido</i>	<i>Representantes</i>
Liberal Democrático	228
Total oposición	262
Social Demócrata	137
Komeito	46
Shinseito	36
Comunista	16
Demócrata Socialista	13
Sakigake	10
Unido Social Demócrata	4

El golpe de Estado de la nueva generación de dirigentes del PLD había funcionado a las mil maravillas, permitiéndoles presentarse como los portadores del nuevo proyecto para la democracia japonesa. La prensa ligada a los medios financieros, complacida, aplaudió la iniciativa y festejó el comienzo de una nueva era política: por primera vez, el PLD se encontraba potencialmente en minoría frente a las formaciones opositoras; el camino para la alternancia en el ejercicio del poder quedaba despejado.

Con el tiempo empezaría a filtrarse la información sobre la función que tuvo el dinero proveniente de las organizaciones empresariales en el "saneamiento" del PLD: financió un cambio drástico de las estructuras políticas tradicionales para asegurarse que todo siguiera funcionando igual que antes, es decir, para adaptar el trinomio empresas-élite política-élite burocrática del nuevo contexto de la globalización.

Todavía más, las personalidades políticas que ocuparon posteriormente los puestos ministeriales dentro del nuevo gobierno hicieron eco a las demandas de la élite empresarial sobre la necesidad de abrir la economía nipona a la competencia internacional para garantizar la sobrevivencia de las corporaciones en el exterior. Esto mostraba, en la práctica, la nueva comunidad de intereses sobre los cuales se buscaba fincar el nuevo sistema político.

Por otra parte, la experiencia japonesa demuestra que en los regímenes "democráticos" fundados, *de facto*, en un partido único y en la sola participación electoral de la población, la salud del sistema difícilmente puede provenir de la oposición: el ejercicio del poder garantiza al partido oficial la disposición de todos los recursos necesarios para preservar su dominio; en esas condiciones, la reforma del sistema sólo puede ser lograda mediante la autorreforma del partido oficial. En el caso del PLD japonés, la fragmentación sólo fue uno de los caminos inescrutables a través de los cuales se realiza la voluntad del señor....

CONCLUSIONES

Hasta ahora las autoridades japonesas habían adoptado una posición conservadora con respecto a la formación de bloques económicos regionales; esto se debía tanto al deseo de preservar los intereses comerciales del país en su conjunto como a la concepción que tiene la clase política de su función como agente del desarrollo económico al lado —si no por encima— de las empresas.

Hemos visto que ese conservadurismo puede cambiar en función de los flujos económicos nacionales e internacionales. Sobre los estímulos nacionales, cabe decir que si es cierto que la función del Estado moderno capitalista es reproducir las relaciones sociales dominantes, debe reconocerse, entonces, que Japón está en una fase de transición delicada. Los intereses de las empresas, determinados en función de los mercados externos, llegan a ser dominantes y buscan imponerse a los de la clase política. En consecuencia, es probable que, en el mediano plazo, la burocracia termine por alinearse con los grandes empresarios para tratar de modular la política exterior nipona con la preponderancia económica alcanzada por el país en los últimos años.

No obstante, los costos políticos y sociales de dicha transición política empiezan a ser demasiado gravosos para la población nipona; lo más probable es que tendrán fuertes repercusiones sobre la economía internacional y que, con seguridad, acentuarán las actuales tendencias proteccionistas pero en el contexto de las economías integradas regionalmente.

En el plano internacional, el proteccionismo selectivo europeo minó la confianza de los japoneses; las inversiones directas realizadas desde antes del anuncio de la creación del mercado único de nada sirvieron y también sufrieron severas restricciones comerciales.

Es muy probable que la CEE siga construyéndose como lo ha venido haciendo hasta ahora y que busque extender su influencia sobre los países exsocialistas; en esas condiciones, la pregunta que surge es saber cómo se resolverá la competencia entre

Japón y los Estados Unidos; los estrechos lazos económicos y financieros que los unen hacen impensable una ruptura total; sin embargo, siempre caben dos posibilidades.

- Si se logra afianzar las relaciones Estados Unidos-Japón, se avanzará hacia la constitución de un bloque panpacífico que enfrente la competencia europea. Los Estados Unidos se adelantaron a Japón, dando los primeros pasos en esa dirección con el TLC y la "Iniciativa de las Américas".
- Si la competencia entre ambos países es exacerbada, las corporaciones niponas han preparado el terreno para un repliegue del Japón sobre la región asiática del Pacífico. De ser así, el mundo conocería, en el mediano plazo, una suerte de tripolarismo que engendraría una fuerte competencia entre los tres grandes bloques económicos.

NOTAS

¹ La Federación Japonesa de Organización Económica (conocida como Keidanren) es la organización empresarial más importante e influyente del país.

² "Japan and Europe: new relationship needed" (editorial), *The Nikkei Weekly*, vol. 29, núm. 1, 468; *Weekend*, junio 1 de 1991, p. 6.

³ Declaración del señor Samues Gillespies (consejero en asuntos comerciales y financieros, delegación de la Comisión de la Comunidad Europea en Tokyo), recogida por Mizuno, Yuko: "Trade surplus up 26.3% —exports to EC swell"; *The Nikkei Weekly*, vol. 29, núm. 1, 468; *Weekend* 1 de junio de 1991, p. 3.

⁴ "Japan-EC declaration calls for equitable trade", *The Nikkei Weekly*, vol. 29, núm. 1, 476; *Weekend* 27 de julio de 1991, p. 3.

⁵ Esas exigencias se referían a sectores precisos: satélites, comunicaciones y la industria peletera.

⁶ Tamiya, Akihiro: "Word war" threatens Japan-EC talks", *The Nikkei Weekly*, p. 3.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Declaración del señor Samues Gillespie; *The Nikkei Weekly*.

¹¹ El editorial de *The Nikkei Weekly*, después de que la CEE haya implantado las limitaciones a los constructores de automóviles japoneses ya adoptaba una actitud escéptica: "no puede dejar de preocuparnos deshacernos la posibilidad de que el mercado unificado erija un muro exclusivo y proteccionista". "Japan and Europe: new relationship needed"; editorial de *The Nikkei Weekly*, vol. 29, núm. 1, 468; *Weekend* 1 de junio de 1991, p. 6.

¹² Es decir, mediante la apertura de las economías nacionales al mercado intracomunitario antes que al mercado mundial.

¹³ En inglés: Common Effective Preferential Tariff (CEPT).

¹⁴ En inglés: East Asian Economic Grouping (EAEG).

¹⁵ En inglés: East Asian Economic Caucus (EAEC).

¹⁶ Asian Pacific Economic Cooperation.

¹⁷ *Idem*.

¹⁸ *Idem*.

¹⁹ El subrayado es nuestro.

²⁰ *Idem*.

²¹ Los analistas políticos explican la defensa oficial del mercado del arroz y de los productos agropecuarios no tanto a partir de argumentos que giran en torno a la independencia alimenticia sino más bien del mantenimiento de la base electoral del Partido Demócrata Liberal; de ser cierto, la clase política antepondría no un interés "nacional" sino uno netamente particular a los intereses de las grandes corporaciones.

²² *Idem*.

²³ Fukuda, Takehiro, "Keidanren calls for opposition to GATT proposals".

- ²⁴ *Idem*.
- ²⁵ A ese respecto, consúltese nuestro trabajo titulado: "Japón, de las fricciones internacionales a las tensiones políticas nacionales".
- ²⁶ Cfr. "Smoking gun: New evidence links Takeshita with gangster", en *Far Eastern Economic Review*, 3 de diciembre de 1992, p. 18.
- ²⁷ Medida en términos del número de parlamentarios miembros de cada fracción.
- ²⁸ Los observadores políticos japoneses consideraban entonces que: "Takeshita sólo puede retener su influencia política en la medida en que ningún miembro de la facción ocupe el cargo de primer ministro" ("Godfather's legacy: Kanemaru's fall sparks succession battle", en *Far Eastern Economic Review*, 29 de octubre de 1992, pp. 16 y 17).
- ²⁹ "Breaking the moule: ruling party shaken by Takeshita faction battle", en *Far Eastern Economic Review*, noviembre 5 de 1992, p. 11.
- ³⁰ *The Nikkei Weekly*, marzo 15 de 1993, p. 1.
- ³¹ *Ibidem*.
- ³² *The Nikkei Weekly*, 29 de marzo de 1993.
- ³³ *The Nikkei Weekly*, 12 de abril de 1993.